

Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΣΥΝΕΔΡΙΟ ALICO - ΑΔΡΙΑΝΤΑΣ ΜΙΑΤΙΑΔΗ ΣΤΟ ΜΑΡΑΘΩΝΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 97 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ-ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2005 • Euro 5 • ΚΩΔ. 2185

Τι κάνει η Beyoncé
όταν έχει τρακ;

Πόσο δουλεύουν
οι Ελληνίδες σήμερα;



ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει

με ό,τι καλύτερο...



Με σύγχρονη αντίληψη και νοοτροπία, με πάθος για δουλειά και εξυπηρέτηση, αλλά και με τη δύναμη του ομίλου ΑΤΕbank, η νέα Αγροτική Ασφαλιστική μπορεί τώρα να σας προσφέρει πραγματικά **το καλύτερο**.

... για τη σύνταξή σας

Με τα πιο **σύγχρονα συνταξιοδοτικά προγράμματα** που καλύπτουν ολοκληρωμένα τις συνταξιοδοτικές σας ανάγκες, με **ένα εγγυημένο εφάπαξ** ποσό ή **μία ισόβια μηνιαία σύνταξη** (απλή, μεταβιβαζόμενη, αναπροσαρμοζόμενη ή με 10ετή εγγύηση) που περιλαμβάνει υπεραποδόσεις του ασφαλισμένου κεφαλαίου σας και σας καταβάλεται στη λήξη που θέλετε.

... για την υγεία σας

Με τα καλύτερα **νέα προγράμματα νοσοκομειακής κάλυψης**, για εσάς και την οικογένειά σας, που καλύπτουν νοσήλεια, έξοδα, αμοιβές γιατρών, επίδομα τοκετού, μεταφορά, έξοδα χειρουργείου, ειδικά έξοδα (φυσιοθεραπείες, ειδικούς χειρουργούς, κλπ.), κ.ά.

... για την προστασία σας

Με τα πιο **σύγχρονα και ευέλικτα προγράμματα προσωπικού ατυχήματος** που σας κάνουν να αισθάνεσθε ασφαλείς και ελεύθεροι με ό,τι κι αν ασχολείστε για κάθε κατηγορία επαγγέλματος, για κάθε προσωπική ή ομαδική δραστηριότητα, με πλήρη παροχή καλύψεων σε μεμονωμένα άτομα, παιδιά, οικογένειες, προσωπικό επιχειρήσεων, ομαδικές δραστηριότητες (φροντιστήρια, σχολεία, κατασκηνώσεις, κλπ.), κ.ά.

Με το νέο μας πρόσωπο, ερχόμαστε ακόμα πιο κοντά σας για να νιώθετε και να είστε **πιο ασφαλείς για τη ζωή σας**, πάνω από την αβεβαιότητα του σήμερα και του αύριο. **Ασφαλείς και Ελεύθεροι!**

ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕBANK

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ



ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
Για όλο τον κόσμο



ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
Με ένα τηλεφώνημα στο 210 9409582 έχετε δωρεάν Παροχή Ιατρικών Συμβουλών από τους γιατρούς μας



ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ
ΑΝΑΨΥΧΗΣ



ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ
ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ
Κάλυψη σε όλο τον κόσμο



ΠΥΡΟΣ
Για οποιαδήποτε κινητή και ακίνητη περιουσία



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ
ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ
ΚΑΙ **ΑΣΤΙΚΗ**
ΕΥΘΥΝΗ ΕΡΓΩΝ



ΟΔΙΚΗΣ
ΒΟΗΘΕΙΑΣ
MINETTA -
INTERPARTNER
ASSISTANCE



ΖΩΗΣ
Χρυσή Κάρτα Υγείας που εξοφλεί όλα τα νοσοκομειακά έξοδα σε όλο τον κόσμο



ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ
ΠΡΟΪΟΝΤΑ
Στεγαστικά και Επαγγελματικά Δάνεια

ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΘΑ ΑΠΟ ΤΙΣ 30/9/2005 ΣΤΟ ΙΔΙΟΚΤΗΤΟ ΜΕΓΑΡΟ ΜΑΣ, ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 193-195 (Ν. ΣΜΥΡΝΗ)



ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ
MINETTA

Μισός αιώνας παράδοσης
με σύγχρονη αντίληψη



Το νέο ιδιόκτητο κτίριο όπου στεγάζονται τα κεντρικά γραφεία της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α. - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA στη Λεωφ. Συγγρού 193-195 & Χρυσ. Σμύρνης 2

[Πρώτη σε
εξυπηρέτηση
Πρωτοπόρος σε
καλύψεις]

600 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ & ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΜΕΣΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΣΑΣ

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA • ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 - 105 63 ΑΘΗΝΑ (ΣΥΝΤΑΓΜΑ), ΤΗΛ.: 210 3727500 - FAX: 210 3228801, 210 3243720
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ: ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 4 - 546 23 ΘΕΣ/ΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 2310 281198, 288216, 271717 - FAX: 2310 224675
ΓΡΑΦΕΙΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ ΠΕΙΡΑΙΑ: ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 7 - 185 31 ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ.: 210 4171375 - FAX: 210 4125172
URL: www.minetta.gr • e-mail: minetta@attglobal.net



Τεύχος 96, Ιούλιος - Αύγουστος 2005

Περιεχόμενα



Γράμμα του εκδότη	6
Συναισθηματικά	8
Ασφαλιστικό underwriting	16
Διαχείριση και Διακυβέρνηση	34
Το πρόβλημα της οριοθέτησης μεταξύ προστασίας προσωπικών δεδομένων και προστασίας της εμπορικής πίστης	36
Συνέδριο Alico	40
Πωλήσεις	46
Θέματα καταναλωτή	54
Γυναίκα στην εργασία	58
Ασφαλιστές επαρχίας	66
Γυναίκες στις πωλήσεις	72
Generali	74
Διεθνή	76
Το εκκωφαντικό SOS του πλανήτη και η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη	82
Ειδήσεις	84
Ξενοδοχεία	114
Εγκαίνια αδριάντα Μιλτιάδη	118
Παρακείμενα	120

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

Το «Ασφ. ΝΑΙ» αποστέλλεται τιμής ένεκεν στους διανομείς της ελληνικής δουλης και στους ευρυδουλευτές.

Προσανατολισμένο στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ



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

58

76



Pleasure & Status...

Φανείτε γενναιόδωροι στους συνεργάτες σας, δείχνοντας τους πως αναγνωρίζετε το status τους

Κάτι παραπάνω από μια πολυτελή έκδοση, κάτι λιγότερο από την παραμονή στη σουίτα των ονείρων τους. Η πιο εκλεπτυσμένη περιδιάβαση στη φιλοσοφία του ευ ζην όπως αυτή εκφράζεται στις σουίτες των ξενοδοχείων. Επιπλέον ο πιο εκλεκτικός οδηγός των καλύτερων σουιτών στην Ελλάδα..

Μια special έκδοση σε εμπνευσμένη θήκη σχεδιασμένη από τον Δημήτρη Μαρκάκο με χειροποίητη πόρπη του Γιώργου Σεπετζόγλου με μεταξωτό εξώφυλλο, τυπωμένο σε ειδικό παλιό χαρτί περασμένο με βερνίκι και περιέχει:

1. τη φιλοσοφία της σουίτας, 2. την εξέλιξη της φιλοξενίας στον ελληνικό χώρο μέσα από την πλευρά του Όμηρου, του λόρδου Βύρωνα, του Γουσταύου Φλομπέρ, της Βιρτζίνια Γουλφ και του V. Berard, 3. την επίδραση που άσκησε το φαινόμενο των FBT, Frequent Business Travellers στη φιλοσοφία της σύγχρονης σουίτας, 4. την εξέλιξη των αντιλήψεων της ξενοδοχειακής βιομηχανίας στην αντιμετώπιση της διαμονής από κατάλυμα του σύγχρονου νομάδα σε χώρο εικονικής πραγματικότητας, 5. το μύθο του Grand Hotel και το σύγχρονο ξενοδοχείο της πόλης, 6. παρουσίαση των καλύτερων ξενοδοχείων της Ελλάδας που οι σουίτες τους μπορούν να εμπνεύσουν μόνο ανθρώπους με κύρος, κουλτούρα και εκλεπτυσμένο γούστο όπως εσείς και οι συνεργάτες σας.

Η έκδοση διανθίζεται από φωτογραφίες, γκραβούρες συνθέσεις του ζωγράφου Ψιλάκι και στίχους των 15 πιο αισθαντικών Ελλήνων ποιητών.

Sweet Suite.

Το δώρο που αξίζουν οι συνεργάτες σας η τοποθέτησή τους σε τίποτα περισσότερο και τίποτα λιγότερο από την απλή λέξη που τα λέει όλα... Elite!



INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Τώρα και:

**Ιδιωτική Προνοσοκομειακή Φροντίδα !
Προγράμματα και Παροχές από 3€/το μήνα !**



**Νοιαζόμαστε
και για την Υγεία σας!**



Προσφέρουμε:

**Ολοκληρωμένη προνοσοκομειακή
Ιατρική Βοήθεια στο σπίτι και
στα Ιατρικά μας Κέντρα σε όλη την Ελλάδα !**

**ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΜΑΣ ΧΩΡΙΣ ΧΡΕΩΣΗ: ΣΤΟ 11555 ΑΠΟ ΟΛΑ ΤΑ ΚΙΝΗΤΑ
ΚΑΙ ΣΤΟ 800-11-11555 ΑΠΟ ΣΤΑΘΕΡΟ.
24 ΩΡΕΣ ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ!**



“Κάπου-κάπου το Έβερρεστ το λένε Ιθάκη”

**Ο μόνος τρόπος να προσεγγίσεις τα πιο όμορφα μέρη στον κόσμο...
Είναι μόνο με τα πόδια σου. Πρέπει να ιδρώσεις!**

(Σερ Έντμουντ Χίλαρι)

Ο Σερ Έντμουντ Χίλαρι είναι ο άνθρωπος που έφτασε πρώτος στα 8.847 μέτρα της κορυφής του Έβερρεστ στις 29.5.1953 μαζί με τον Τζέκινγκ Νοργκί, έναν έμπειρο οδηγό βουνού από το Νεπάλ. Σε κάποια συνέντευξή του είπε: “Ήμουν ένας καλός ορειβάτης. Δεν ξεκίνησα το σπορ της ορειβασίας με το όνειρο να κατακτήσω το Έβερρεστ. Απλά ήθελα να βελτιώνομαι σε κάθε αποστολή και να αισθάνομαι ανταγωνιστικά απέναντι στους συντρόφους μου χωρίς ωστόσο να ξεχνώ ότι η επιτυχία κάθε ανάβασης οφείλεται στην αλληλοβοήθεια. Υπήρχαν 12 ορειβάτες στην αποστολή του '53. Απλώς έτυχε ο Νοργκί και εγώ να είμαστε οι πιο δυνατοί ανάμεσά τους...”. “Δεν έτυχε” γράφει στο “Κ” της Καθημερινής ο Γιώργος Φρατζεσκάκης. “Από το 1920 μέχρι και το 1952 επτά μεγάλες αποστολές είχαν προσπαθήσει να προσεγγίσουν την κορυφή και είχαν αποτύχει. Το 1924 οι ορειβάτες θρήνησαν τον θάνατο του διάσημου Τζορτζ Μάλори (το 1999 βρήκαν το σώμα του διατηρημένο στο δριμύ ψύχος). Και ο Χίλαρι όταν το 1951 πρωτοπάτησε στα Ιμαλάια ήταν 31 ετών - κάπως μεγάλος για πρωταθλητισμό. Μέσα σε δυο χρόνια το όνομά του θα έκανε τον γύρο του κόσμου. Όταν ο Χίλαρι και ο Νοργκί κατέβηκαν από την στέγη του κόσμου ο κόσμος είχε αλλάξει. Όλοι ήθελαν να εκμεταλλευτούν το γεγονός. Οι Βρετανοί, οι Νεπαλέζοι, οι Ελβετοί, η Ευρώπη... Ο Χίλαρι είδε κάτι που δεν έβλεπαν οι άλλοι. Βρήκε τη μοναδική ευκαιρία να ρίξει φως στα προβλήματα της περιοχής (φτώχεια, θνησιμότητα, αναλφαβητισμός, εκμετάλλευση από Δυτικές χώρες των χωρών κ.ά). Στις 10ετίες του '70 και '80 χρημάτισε πρεσβευτής της Νέας Ζηλανδίας στο Μπαγκλαντές, Νεπάλ και Ινδία. Οι Ινδοί τον μνημόνευαν ως “τον μοναδικό ξένο διπλωμάτη που δεν νοιαζόταν μόνο για τη χώρα που εκπροσωπούσε...”.

Ο Χίλαρι έκανε πολλές αποστολές έχοντας πάντα στο μυαλό του “ότι ο άνθρωπος έχει υποχρέωση να ικανοποιεί τη φυσική του πε-

ριέργεια για το άγνωστο και ακατόρθωτο, αλλά δεν έχει δικαίωμα να αλλοιώνει και να καταστρέφει στη διάρκεια των αναζητήσεών του”. Πριν από λίγους μήνες, στα 83 του χρόνια, ζήτησε απ’ τις κυβερνήσεις των χωρών να δραστηριοποιηθούν ενεργά στην υποθήκη αντιμετώπισης της τρύπας του όζοντος που αλλοιώνει το φυσικό περιβάλλον στο βουνό που αγάπησε. Για πολλά χρόνια διαμαρτύρεται για τη ρύπανση και τα σκουπίδια που αφήνουν στο Έβερρεστ διάφορες ορειβατικές αποστολές που χωρίς σεβασμό και γνώση προσπαθούν να αποκτήσουν δόξα σπαταλώντας απλώς χρήματα. Το 1996 κάποιοι απερίσκεπτοι ανέβηκαν μεν, αλλά δεν επέστρεψαν ποτέ, οκτώ από αυτούς έμειναν εκεί νεκροί. “Όσοι βλέπουν το βουνό σαν τρόπαιο για παχιά πορτοφολία, θα μάθουν να το σέβονται με τον πιο δύσκολο τρόπο” είπε ο Χίλαρι. Έτσι τουλάχιστον πιστεύει ο ίδιος. “Και αυτές τις αξίες ενέπνευσε στο γιο του, που υποχώρησε τρεις φορές, αδιαφορώντας για την απαξία της κοινής γνώμης, για να κατακτήσει με την τέταρτη, το 1990, την κορυφή του πατέρα του. “Με πήρε τηλέφωνο από την κορυφή-ωραίο πράγμα η σύγχρονη τεχνολογία - και τα είπαμε για λίγο. Του είπα να προσέχει στην επιστροφή και μου θύμισε την απάντηση που του είχα δώσει όταν ήθελε να μάθει γιατί ανεβαίνω στα βουνά. Όχι “γιατί υπάρχουν” έτσι απλά. Αλλά επειδή ο μόνος τρόπος για να προσεγγίσεις τα πιο όμορφα μέρη στον κόσμο και τα λιγότερο μαγαρισμένα από τα βέβηλα ανθρώπινα χέρια είναι μόνο με τα πόδια σου. Πρέπει να ιδρώσεις”. Όλη αυτή η ιστορία με την κατάκτηση του Έβερρεστ μου θυμίζει την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Όλοι θέλουν να κατακτήσουν την πρωτιά, να είναι κάπου πρώτοι, να πατήσουν την κορυφή. Η ασφαλιστική αγορά είναι ο καλύτερος πελάτης αυτών που πουλάνε κύπελλα βραβεύσεων, πτυχίων και κορμιζών... Βλέπεις κύπελλα παντού, για το κάθε τι, με κάθε αφορ-

μή και σύναξη... Επειδή υπάρχουν λεφτά παραγγέλνουν οι εταιρείες κάτι παραπάνω... “Βάλε 50 κύπελλα!”, “Τα κύπελλα να γίνουν 70!”. Τώρα αν χάνεται το μέτρο και η ποιότητα, “ποιος νοιάζεται, καμμένε”! Αυτή η περιέργη ορειβασία “αλλοίωσε” το ασφαλιστικό περιβάλλον... Η “ρύπανση” και τα “σκουπίδια” απωθούν την καλή φήμη των καλών ασφαλιστών και εταιριών... που αντί να “ιδρώσουν” στην πορεία προς την κορυφή πάνε με “ξένα” μεταφορικά μέσα πληρώνοντας με λεφτά “τρίτων”-πελατών. Πολλοί παραπλανούν με “ψευδείς ειδήσεις”. Μη μιλώντας για την κορυφή την υψηλότερη, “διαφημίζουν” ότι “ξεκίνησαν” πρώτοι ή έφτασαν στους πρόποδες πρώτοι, ή ήπιαν νερό πρώτοι στην πηγή μιας ραχούλας, ή “είδαν” πρώτοι πού θα πάνε ή αυτοί έχουν τα πρώτα τηλέφωνα στα χέρια τους ή ότι η αποστολή φοράει τα καλύτερα παπούτσια ή ότι θα φωτογραφήσουν πρώτοι όταν φθάσουν, και διάφορα τέτοια...

Σε λίγο φεύγει το 2005 με πολλούς τραυματίες μακριά από το φτάσιμο στην κορυφή όπου η Ελληνική κοινωνία περίμενε να δει τους αληθινούς πρωταγωνιστές να κερδίζουν κατακτώντας την κορυφή της ποιότητας, της χρησιμότητας, της αληθινής και σωστής λειτουργίας μιας ασφαλιστικής αγοράς που τόσο ανάγκη έχει ο σημερινός Έλληνας.

Για να φτάσει στην ψηλότερη κορυφή η ασφαλιστική αγορά πρέπει να ιδρώσει κατακτώντας πολλές μικρότερες. Ας αναφέρουμε μερικές:

- Όλη η ασφαλιστική αγορά σχεδόν παράγει με κίνητρα που δεν αφορούν κυρίως τον πελάτη. Οι ασφαλιστές παρακινούνται για να κερδίσουν συνέδρια, βραβεύσεις, ταξίδια, bonus... Πολλοί είναι στο επάγγελμα για τους παραπάνω λόγους... όχι για τους πραγματικούς-επαγγελματικούς.
- Οι πραγματικές εταιρίες είναι κάτω από δέκα... Και αυτές με βάσανα και προβλήματα... Και χωρίς προδιαγραφές επιχείρησης... Φανταστείτε κάποιες εταιρίες-ονόματα της αγοράς πώς λειτουργούν και, μετά από αυτές τις δέκα, πάρτε να κάνετε σύγκριση... Άλλο επιχείρηση της αγοράς και άλλο προσωπική “βιοτεχνιούλα” στη γειτονιά.
- Η συμμετοχή της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς στη λύση μεγάλων προβλημάτων υγείας, σύνταξης, περιθαλψης είναι μηδαμινή. Η συμπεριφορά της ένωσης απέναντι στα μεγάλα αυτά προβλήματα είναι ευκαιριακή, ακολουθητική και μη... πιστευτή. Οι συμβάσεις π.χ. με τα Νοσοκομεία και Κλινικές μακροπρόθεσμα θα οδηγήσουν σε “Αμερικανοποίηση” των ασφαλιστικών εταιρειών και σε μοντέλο που 9.000 επιστήμονες στις ΗΠΑ προσπαθούν να ανατρέψουν όπως ειπώθηκε στο 14ο Συνέδριο της Διεθνούς Ένωσης για την Πολιτική Υγείας (Θεσ/νίκη, Μάιος '05). Δηλαδή οδηγούν σε ενοποίηση των παροχών για όλους, αύξηση εισφορών πελάτων-εργοδότη, υποβάθμιση και αποκλεισμό “ευάλωτων” σε ασθένειες ομαδών, υποβάθμιση επιλογών προγραμμάτων και υπηρεσιών (όλοι π.χ. περνάνε από τον ίδιο γιατρό), υποβάθμιση επιλογών προγραμμάτων Νοσοκομείων (πόσα Νοσοκομεία μπορεί να επιλέξει ο ιδιωτικά ασφαλισμένος;), υποβάθμιση επιλογών σε καλύψεις, υποβάθμιση ιατρικού λειτουργήματος με δυσκολίες στον ασθενή να επιλέξει γιατρούς κ.λπ. Τώρα δεν φαίνονται αυτά, αλλά όσο προχωρούμε, θα τα βρούμε ως εμπόδια... όπως βρήκαμε στα επενδυτικά “κόλπα” του Χρηματιστηρίου.
- Οι εταιρίες δεν προστάτησαν το σπίτι τους κατηγορώντας τους

ασφαλιστές τους, μειώνοντας αμοιβές, απολύοντας, συγχωνεύοντας, παραμερίζοντας ανθρώπους που δεν τους έφταιγαν, με “άτσαλο” τρόπο. Είναι εποχή που τα σπίτια πέφτουν και τους “πλάκωνουν”...

Η διαμάχη εκδοτών - κυρίαρχων ΜΜΕ «έδειξε» κι άλλες αδυναμίες της ασφαλιστικής αγοράς που λειτουργεί χωρίς εποπτεία.

• Η ασφαλιστική αγορά δεν έχει “ηγέτες”-είδωλα για την Ελληνική οικονομία, έχει “υπαλλήλους” συσχετισμών περιορισμένης ισχύος, και μικροιδιοκτήτες” ημιαυθαιρέτων”.

Χρειάζονται πρόσωπα - εταίροι στα οικονομικά δρώμενα... Όπως η εκλογή Ανδρ. Βασιλείου της ALICO δίνει άλλες διαστάσεις.

• Οι ασφαλιστές οφείλουν να ξανασκεφθούν γιατί είναι στο επάγγελμα και για ποιον εργάζονται.

• Η ασφαλιστική αγορά οφείλει να σεβαστεί τον εαυτό της πριν ζητήσει τον σεβασμό των άλλων. Η αυτοδέσμευση και αυτοβελτίωση είναι μια καλή κορυφή για κατάκτηση πριν ξαναξεκινήσει για το “Έβερρεστ”... Άλλωστε και ο Χίλαρι ξεκίνησε κάπως αργά στα 31 του και είναι αρκετοί γύρω μας με 31 χρόνια υπηρεσίας και εμπειρίας.

Ευχόμενος οι άνθρωποί μας να προσεγγίσουν πιο σοφά τις κορυφές που θέλουν να κατακτήσουν, και γνωρίζοντας ότι ήδη περπάτησαν αρκετά ως εδώ με αξιόλογες προσπάθειες, θα ήθελα να τους θυμίσω ότι όπως έγραψε ο Καβάφης, όταν “βγήκαν στον πηγάμιό για την Ιθάκη, εύχονταν να είναι μακριός ο δρόμος, γεμάτος περιπέτειες, γεμάτος γνώσεις”.

Αγαπητέ αναγνώστη του ΝΑΙ,

“Πάντα στο νου σου να ‘χεις την Ιθάκη

Το φθάσιμον εκεί είν’ ο προορισμός σου.

Αλλά μη βιάζεις το ταξίδι διόλου.

Καλύτερα χρόνια πολλά να διαρκέσει

και γέρος πια ν’ αράξεις στο νησί

πλούσιος με όσα κέρδισες στο δρόμο

μη προσδοκώντας πλούτη να σε δώσει η Ιθάκη

Η Ιθάκη σ’ έδωσε το ωραίο ταξίδι...

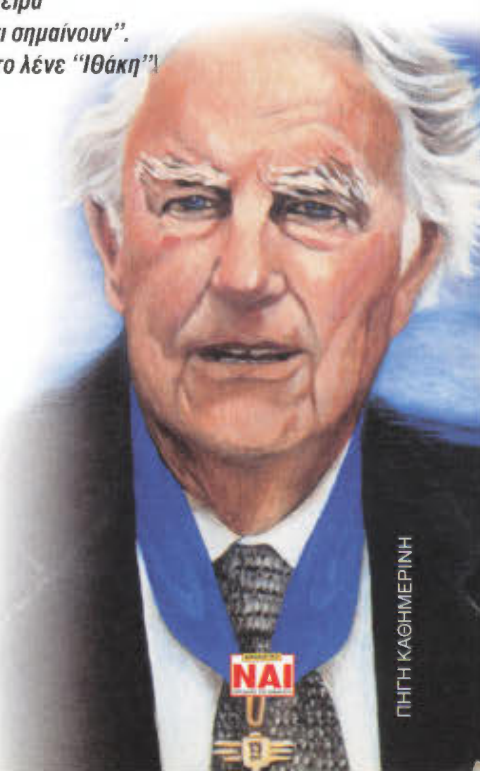
Κι αν πτωχική την βρεις, η Ιθάκη δεν σε γέλασε.

Έτσι σοφός που έγινες με τόση πείρα

ήδη θα το κατάλαβες, οι Ιθάκες τι σημαίνουν”.

Κάπου-κάπου και το “Έβερρεστ” το λένε “Ιθάκη”!

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Μελίσσια 5 Οκτωβρίου 2005



...μίαν ώρα ταχύτερον εἰς Θεσσαλονίκην...

Γράφει ο Εὐάγγελος Σπύρου

Ο πρώτος διοικητής
Μακεδονίας
Κωνσταντῖνος
Ρακτιβάν ο οποίος
υποστήριξε και
επέβαλε ακόμη και
στον Βενιζέλο
τη διενέργεια της
απογραφής
του πληθυσμοῦ



Στις Νέες Χώρες διατηρήθηκε η πνευματική υπαγωγή στο Πατριαρχεῖο Κωνσταντινουπόλεως ενώ οι Μητροπόλεις τους διοικητικά υπήχθησαν στην Εκκλησία της Ελλάδος. Εξήντα δύο μητροπολίτες και ἐπίσκοποι ακολουθούν το 1913 την κηδεῖα του δολοφονημένου βασιλιά Γεωργίου Α' στην Αθήνα

Ἡ θελα να φτάσω πριν τις εφτά, μία ώρα ταχύτερον εἰς Θεσσαλονίκην στις 11 Σεπτεμβρίου 2005. Ἦθελα να δω ἀπὸ ψηλά, καθὼς θα ταξίδευα ἀπὸ την Εγνατία οδὸ πρὸς τα κάτω, λουσμένη στο φῶς την Θεσσαλονίκη, το λιμάνι της, τον Λευκὸ Πύργο της, τον Ἅγιο Δημήτριο, την Τούμπα, Χαριλάον, Καλαμαριά, την Περαιά, την Μίκρα, τον Θερμαϊκό. Εἶναι υπέροχο το δειλινὸ στη Θεσσαλονίκη. Εφτά ἡ ώρα, την ώρα που μελιὰ χρώματα σαν μέλι θα χύνονται στην θάλασσα της νύφης του Θερμαϊκοῦ ἐπρεπε να εἶμαι στο σπίτι της οικογένειας Μελά Γιαννιώτη στο Πλάγιαρι για να ευχηθῶ “να ζήσουν” –στον Κώστα και την Κατερίνα που παντρεύτηκαν την Παρασκευή. Πριν λίγες μέρες ἔτυχε να διαβάσω στα ΙΣΤΟΡΙΚΑ της “Ελευθεροτυπίας” για την ενσωμάτωση της Θεσσαλονίκης και Μακεδονίας στο ελληνικὸ κράτος, και στη διαδρομὴ Αθήνα - Θεσσαλονίκη ἔρχονται το νον μου οι διπλωματικοὶ χειρισμοὶ του Ελευθ. Βενιζέλου, ο νομικός και πολιτικός Κωνῖνος Ρακτιβάν –πρώτος εκπρόσωπος της ελληνικῆς κυβερνήσεως στην ἀπελευθερωμένη Μακεδονία το 1912, ο πρωτοπόρος του Μακεδονικοῦ ἀγώνα Ἰωάν Δραγοῦμης, ο πατέρας του Στέφανος Δραγοῦμης, ο πρώτος νομάρχης Θεσ/νίκης Περικλῆς Αργυρόπουλος, ο Σμ. Ρεπούλης γενικός διοικητής Μακεδονίας (1910-15), ο Λάμπρος Κορομηλάς –διπλωμάτης και δημοσιογράφος ουσιαστικός ἀρχηγὸς του Μακεδονικοῦ ἀγώνα πρόξενος της Ελλάδος στην Θεσσαλονίκη, οργανωτὴς και συντονιστὴς των ελληνικῶν σωμάτων το 1904 ὡς το 1906 στην Μακεδονία, ο διάδοχος Κωνῖνος, ο οικονομολόγος Γ. Κοφινάς που οργάνωσε την οικονομικὴ ενσωμάτωση της Θεσσαλονίκης στην Ελλάδα, ο Χασάν Τάσιν πασάς που παρέδωσε την Θεσσαλονίκη, οι 61.439 Ἰσραηλίτες της Θεσ/νίκης (απογραφή 1913), οι Ὀθωμανοὶ (45.867), οι 4.364 διάφοροι ξένοι, οι 6.263 Βούλγαροι, ἡ Κρητικὴ χωροφυλακὴ που ἀνέλαβε την ἀσφάλεια της πόλης το 1912, οι Μικρασιάτες πρόσφυγες που δεν ψήφισαν στις ἐκλογές το 1915 και οι ἄλλοι του 1922 που ἀναζωογόνησαν την οικονομία της περιοχῆς... Σήμερα, με ἀφορμὴ την ΔΕΘ, ὅλη ἡ πολιτικὴ και οικονομικὴ δύναμη της χώρας στρέφει τα μάτια της για τις ἐξελίξεις στην Θεσσαλονίκη. Διεθνεῖς ἐκθέτες, κυβερνητικοὶ

Ἡ εἴσοδος
της Κρητικῆς
Χωροφυλακῆς
στην ἀπελευθερωμένη
Θεσσαλονίκη

Ἡ Συνθήκη του Λονδίνου ἐκκώρησε
την τύχη του Ἁγίου Ὁρους στις Μεγάλες
Δυνάμεις (φανταστικὴ λιθογραφία)





Ο Χασάν Ταχσίν πασάς παραδίδει στο διάδοχο Κωνσταντίνο τη Θεσσαλονίκη στο Τόψιν (σημ. Γέφυρα). Λιθογραφία του K. Haupt



Ο Ίων Δραγούμης τοποθετήθηκε από την κυβέρνηση στις «Νέες Χώρες», αλλά αποτελούσε επιλογή του θρόνου.

Ο Ελ. Βενιζέλος ανταλλάσσει χειραψία με στρατηγό της Αντάντ που τον υποδέχεται στη Θεσσαλονίκη όπου σκημάτισε την προσωρινή κυβέρνηση



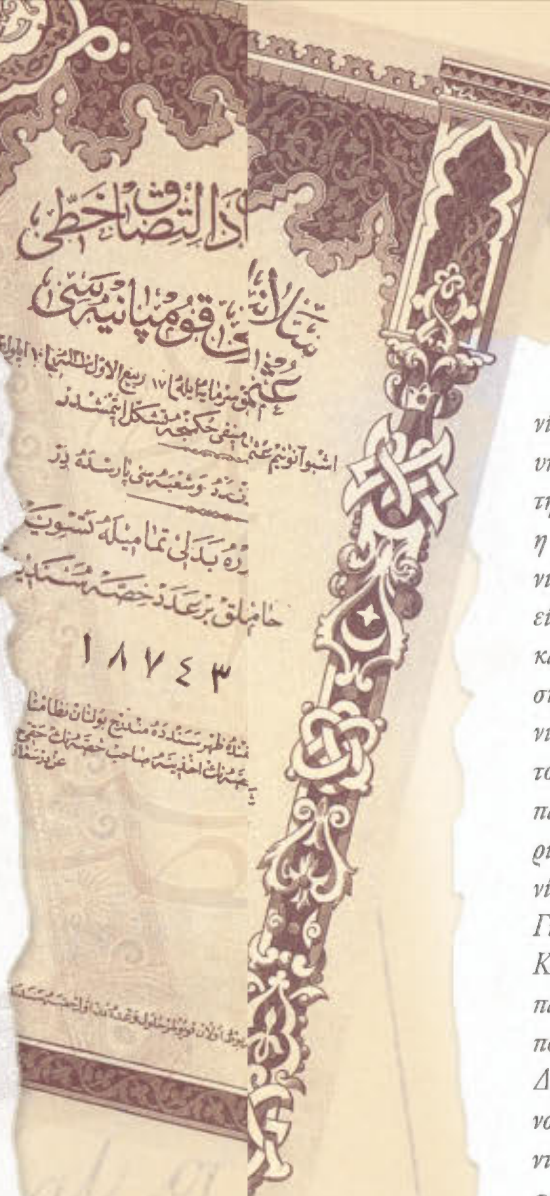
COMPAGNIE DU CHEMIN DE FER OTTOMAN
JONCTION
SALONIQUE-CONSTANTINOPLE
Société Anonyme Ottomane
AU CAPITAL DE 15.000.000 DE FRANCS
Constituée en vertu d'un Firman Impérial en date du 8 Octobre 1892.
SIÈGE SOCIAL A CONSTANTINOPLE

παράγοντες, ο πρωθυπουργός, η Αξιωματική Αντιπολίτευση, η τεχνολογία, οι πρωτοπόροι, οι καινοτόμοι δίνουν ραντεβού στο σταυροδρόμι προς Ευρώπη, Βαλκάνια, Ανατολή...

Από την είσοδο της πόλης μέχρι το Αεροδρόμιο "Μακεδονία" τρέχοντας στην Εγνατία Οδό ο καθένας μπορεί να πάρει μια "εικόνα" της οικονομικής δύναμης της Βόρειας Ελλάδας και τον πόσο σημαντική είναι η θέση της ως αφετηρία για ταξίδια οικονομικά προς Βαλκάνια και Ανατολή. Μια έντονη δάθεση για πωλήσεις με κυρίενσε βλέποντας τις βιομηχανίες και τις εγκαταστάσεις τους. Κόσμος πολύς, εργαζόμενοι, διοικητικοί, Managers, ιδιοκτήτες, μέτοχοι, έμποροι, πωλητές σε μια αλληλοσύνδεση και αλυσίδα που ο κίνδυνος ζημιάς σπάει το "όλον"... Από τότε που το 1973 έγινε ασφαλιστής "με πιάνει" αυτός ο "οίστρος" και η αισιοδοξία για το μέλλον... Σε κανένα άλλο σημείο της Ελλάδας δεν βρίσκεις έτσι "μαζεμένες σ' ένα χώρο" δυνάμεις έτοιμες να εκτιναχθούν στο αύριο, στο μέλλον, στην επιτυχία, στην πρόοδο, όπως βρίσκεις εκεί στην Θεσσαλονίκη. Χαιρόμουν να αυτούς τους δημιουργικούς Έλληνες που μεγαλώνουν τα σύνορα της Ελλάδας προς κάθε κατεύθυνση. Πρώτος ο Ελευθέριος Βενιζέλος περιέγραψε ακριβώς τη σημασία του να είσαι πρώτος στην Θεσσαλονίκη. "Δνο μέρες μετά την πρώτη σημαντική νίκη του ελληνικού στρατού εναντίον του τουρκικού στα στενά του Σαρανταπόρου (10-10-1912) ο πρωθυπουργός και υπουργός στρατιωτικών Ελευθ. Βενιζέλος - γνωρίζοντας το ζωηρό ενδιαφέρον της συμμάχου Βουλγαρίας να καταλάβει πρώτη την Θεσσαλονίκη - έστειλε στον αρχηγό του Ελληνικού στρατού διάδοχο Κωνίνο το ακόλουθο τηλεγράφημα: "...Παρακαλώ μόνον να έχετε υπόψη ότι σπονδαίοι πολιτικοί λόγοι επιβάλλουν να ευρεθώμεν μίαν ώραν ταχύτερον εις Θεσσαλονίκην. Αθήναι 12-χ-1912. Ώρα 10.20 μ.μ. Βενιζέλος".

Όλοι ήθελαν και θέλουν να είναι πρώτοι στην Θεσσαλονίκη χρονικά και ποιοτικά. Από εκεί ανοίγονται φτερά για Βαλκανικές χώρες, Εύξεινο Πόντο, Ανατολή... Για σκεφτείτε τί δουλειές ανοίγονται... Δεν γνωρίζω πόσοι στον Ασφαλιστικό κλάδο δίνουν τη στρατηγική σημασία που πρέπει στην ανάπτυξη εργασιών με κέντρο τη Θεσσαλονίκη. Γνωρίζω ότι σήμερα νστερούν. Το παράδειγμα και η ανάπτυξη της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ του Μελά Γιαννιώτη ας είναι αφορμή να σκεφθούν περισσότερα για το τι σημαίνει η Θεσσαλο-

Στρατεύματα της Αντάντ αποβιβάζονται στο λιμάνι της Θεσσαλονίκης κατά τη διάρκεια του Α' Παγκόσμιου Πολέμου πριν η Ελλάδα τοποθετηθεί υπέρ του ενός ή του άλλου στρατοπέδου.



νίκη για τον ασφαλιστικό θεσμό. Έχει τεράστιες δυνατότητες η Θεσσαλονίκη και είναι υποβαθμισμένη στις στρατηγικές της Ένωσης... Προτείνουμε ένα Ασφαλιστικό Συνέδριο της Ένωσης να γίνει στην Θεσσαλονίκη. Εκεί είναι η οικονομική ζωή της Ελλάδας και η ασφάλιση έπρεπε να είναι παρούσα ως κλαδος. Εκεί να έρθουν οι ξένοι να δουν ζωντανά, δουλεις, επιχειρήσεις. Η Θεσσαλονίκη είναι μάνα που γεννάει... Η Θεσσαλονίκη είναι το μέλλον της Ελληνικής Ασφαλιστικής αγοράς. Η Θεσσαλονίκη είναι πραγματικά και συμβολικά είδος και έξοδος χρήματος και μεριδίων αγοράς. Προτείνουμε η Ένωση Ασφαλιστών να βραβεύσει δημόσια τις εταιρίες της Θεσσαλονίκης και τον Μελά Γιαννιώτη (και όποιον αποδεδειγμένα άνοιξε εργασίες εκεί) για την φιλοπρόδο συμμετοχή του στην εδραίωση του ασφαλιστικού θεσμού στην Βόρεια Ελλάδα. Σύλλογοι, έντυπα, παράγοντες ας δουν το μέλλον, και "δείγμα" του παρουσιάζει το ΝΑΙ που κρατάτε στα χέρια σας. Η ιστορία επαναλαμβάνεται. Προ 100 ετών και πλέον έδρασαν στην Θεσσαλονίκη εταιρίες - καρπός συνεργασίας πολλών ανθρώπων διαφορετικών φυλών και εθνών. Για 23 αιώνες πριν το 1912 η Θεσσαλονίκη ήταν μια πολυεθνική πόλη.

Και σήμερα η Θεσσαλονίκη είναι πολυεθνικό κέντρο. Και συρρέουν εκεί άνθρωποι από παντού θυμίζοντας την μαρτυρία ενός ταξιδιώτη ("Τιμαρίων") που έγραφε: "...έτσι λοιπόν φτάσαμε στην περίπτωση της Θεσσαλονίκης τις παραμονές του μάρτυρος Δημητρίου. Τα Δημήτρια είναι... η πιο μεγάλη πανήγυρις των Μακεδόνων. Και συρρέει σ' αυτήν όχι μόνον ο αντόχων και ιθαγενής λαός αλλά και άλλοι Έλληνες από παντού· έρχονται επίσης όλα τα παροικούντα κάθε λογής γένη των Μουσών (=Σλάβων) καθώς και από τον Δούναβη μέχρι την Σκυθική (=Ρωσία) Καρπανοί Ιταλοί, Ίβηρες, Λυσσιανοί και Κέλτες επέκεινα των Άλπεων...". Το πνεύμα που επικρατούσε στην Θεσσαλονίκη μέχρι το 1912 διασώζει (όπως γράφει ο Φαίδων Μαλιγκούδης στην Ελευθεροτυπία) και ο διαβόητος Jakob Philipp

Τούρκοι και Ισραηλίτες στο σιδηροδρομικό σταθμό Θεσσαλονίκης.



חברת מניין שווייץ ארץ ישראל
SALONICA-PALESTINE
SOCIÉTÉ ANONYME HELLENIQUE
Fondée à Salonique le 15 Juillet 1911
Autorisée par Décret
Publié dans le N° 218
du JOURNAL
CAPITAL DRS
DIVISÉ EN 10000 ACTES
Ο Τούρκος δήμαρχος Θεσσαλονίκης Οσμάν Σαΐμ μπέης υποδέχεται το διάδοχο Κωνσταντίνο. Δεξιά, ο πρόεδρος της Ισραηλιτικής Κοινότητας της πόλης.



σε Γαλλικές και Αμερικανικές κ.λπ.;

“...μίαν ώραν ταχύτερον εις Θεσσαλονίκη” κύριοι κρατικών εταιριών, Γενικοί πον σας διόρισαν γι’ αυτό το λόγο, να στηρίξετε την ελ-

ληνική σημαία στις ελληνικές εταιρίες και ανθρώπους. Δεν είδα

και πολλή ελληνική ασφαλιστική παρουσία στην ΔΕΘ εφέτος πλην της ΑΤΕ Ασφαλιστικής και τις φιλότιμες προσπάθειες των ανθρώπων της. Δεν θα έπρεπε η περί άλλων τυρβάζουσα Ένωση να είναι παρούσα μ' ένα δυναμικό περίπτερο, με φυλλάδια, με επιθετική επικοινωνία εκεί που η οικονομία δίνει το παρόν της; Η δημιουργία μια μεγάλης Εθνικής Τράπεζας που ήταν το όραμα του Θ. Καρατζά ξεκίνησε να υλοποιείται το 1999 με τις εξαγορές Stopanska (1999) UBB (2000-Βουλγαρία) Σερβία (2002) Αλβανία, Ρουμανία κλπ. Η πρόσφατη προσπάθεια απόκτησης της CEC στη Ρουμανία εξηγεί γιατί ο Τάκης Αράπογλου ενδιαφέρεται δυνατά για το βαλκανικό όραμα.

“...μίαν ώραν ταχύτερον εις Θεσσαλονίκη” τρέξτε κύριοι, ομολογούντες για να αυξήσετε την ασφαλιστική πύλα προς τα έξω. Τρώγεστε για ένα ψευτοασφάλιστρο συναδέλφους σας, κάνετε εξευτελιστικές εκπτώσεις, κατηγορείτε αθεμίτως τους συναδέλφους σας, κλονίζετε την εμπιστοσύνη στο θεσμό “σπάζοντας” συμβόλαια ενώ θα έπρεπε να είστε ενωμένοι και άτεγκτοι έναντι της κυβέρνησης ώστε να μπουν πλαίσια για τους ανασφάλιστους αλλοδαπούς, για τα ανασφάλιστα οχήματα Αλβανών και ξένων που μπαينوβαίνουν χωρίς ασφαλίσεις και άδειες οδήγησης στη χώρα μας. Οι Βούλγαροι πηγαινόερχονται. Οι Ρουμάνοι, οι Ρώσοι, οι Πολωνοί, οι Αλβανοί, οι Γιουγκοσλάβοι... Όλοι αυτοί φορτώνουν τα επικουρικά και τα νοσοκομεία με ζημιές. Πού είναι η ελληνική ασφαλιστική αγορά να θέσει όρους, προϋποθέσεις, κανόνες και να καρπωθεί την ανάπτυξη που έρχεται από τώρα; Πόσο κοστίζει ένα κτίριο στην Αλβανία, στην Ρουμανία, στην Βουλγαρία, στην Ουκρανία κ.λπ. σαν επένδυση “ταμπέλλας” παρουσίας και μέλλοντος; Σύντομα θα αναπτυχθούν οι λαοί αυτοί. Από τώρα χτίζεται το αύριο... Πού είναι οι τράπεζες-μάνες, και οι πολι-

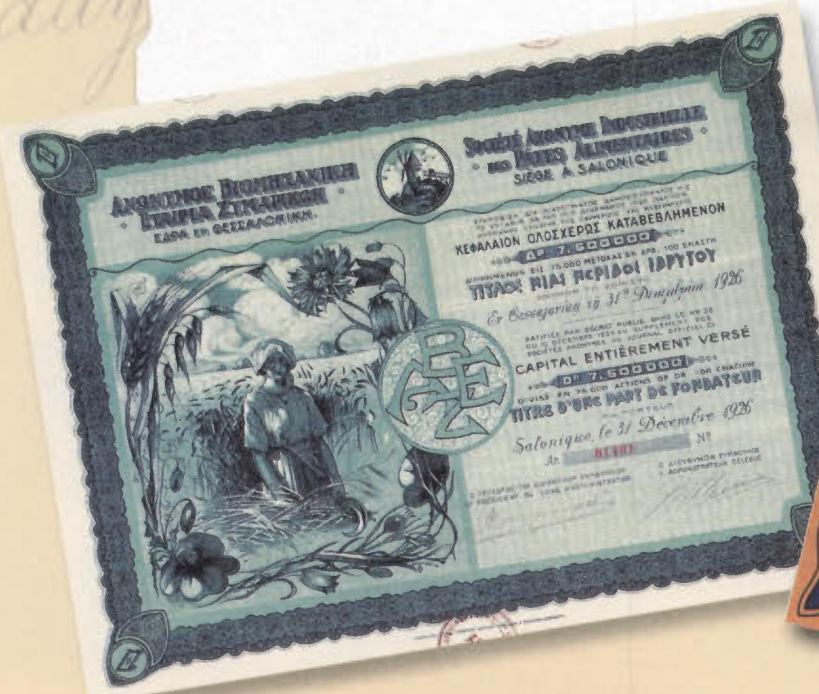
*Fallmerayer to 1845: "... τέλη του 1841: "...το μέγεθος της πόλης, η παραθαλάσσια θέ-
ση της, το ήπιο κλίμα, η ταχεία και ασφαλής οδική σύνδεσή της με τη Δύση, η αθρόα προ-
σέλευση ξένων, η ανεξίτηλη νοοτροπία των κάθε λογής θρησκευμάτων και ομολογίας
κατοίκων της, οι απρόσκοπτες συναλλαγές και, γενικότερα, ο εύκολος τρόπος που κυλά
η ζωή εδώ, προσδίδουν μια τέτοια χάρη στη Θεσσαλονίκη, που παρόμοιά της δεν θα βρε-
θεί σε καμιά άλλη πόλη της ευρωπαϊκής Τουρκίας. Ακόμη και η αύρα από τη θάλασσα
είναι στις ακρογιαλιές αυτές τόσο απαλή που θυμίζει την Ιωνία και ξυπνά ευχάριστα συ-
ναισθήματα, τέτοια που δεν θα δοκιμάσει κανείς ούτε στην Τραπεζούντα αλλά ούτε -πολύ
λιγότερο- στην Αθήνα ή την Κωνσταντινούπολη..." [Fragmente aus dem Orient, 1845,
επανεκδόση: Μόναχο 1963, σ. 245]. Αναφερόμενος στους κατοίκους της πόλης, παρα-
τηρεί ο Φαλμεράγιερ: "...όλες αυτές οι εθνότητες έχουν τη δική τους γλώσσα και για να
μπορέσει κανείς να τελειώσει κάποια εμπορική δσοοληψία με επιτυχία, θα πρέπει να γνω-
ρίζει τουλάχιστον πέντε από αυτές: την παρεφθαρμένη ισπανική των Εβραίων, ιταλικά,
βουλγαρικά, ελληνικά και τουρκικά. Αν εξαιρέσει κανείς τους Τούρκους, σπάνια θα μπο-
ρούσε να συναντήσει εδώ στη Θεσσαλονίκη έναν επαγγελματία που δεν θα καταλάβαινε
από τα Βουλγαρικά τουλάχιστον την απαραίτητη ορολογία της αγοράς και του εμπορίου".
Όλα αυτά μου θυμίζουν και λίγο τους Έλληνες της Οδησσού όπου οι Έλληνες ασφαλι-
στές δημιούργησαν και χρηματοδότησαν την Εμπορική Σχολή Οδησσού που έβγαλε ασφα-
λιστές με πέντε γλώσσες για να είναι ανώτεροι σε όλα στις αγορές της Ιταλίας, Αυστρίας,
Γαλλίας, Αγγλίας και Ρωσσίας λίγο πριν το 1821, το έργο των οποίων πρόκειται σύντο-
μα το Ασφαλιστικό ΝΑΙ να εκδώσει σε βιβλίο...*

Για όλα τα παραπάνω και πολλά ακόμη παρακαλώ όλους τους ασφαλιστές που αγαπούν την Ελλάδα το "...μία ώρα ν ταχύτερον εις Θεσσαλονίκην" του Ελευθέριου Βενιζέλου να το κάμουν στρατηγικό στόχο τους και εντονότερα να δείξουν την ελληνική σημαία τους στα Βαλκάνια",

* Στις 26 έως 28 Οκτωβρίου 2005, όταν πάλι στη Θεσσαλονίκη θα παρίσταται σε εορτασμούς η πολιτική, οικονομική και στρατιωτική δύναμη της Ελλάδος νψώστε μια ελληνική σημαία στο γραφείο ή μπαλκόνι του σπιτιού και μη “μασάτε” το παραμύθι κά-

ποιων που δεν γνωρίζουν τι είναι η Ελλάδα ή δεν θέλουν να το μάθουν. "...μίαν ώρα ν ταχύτερον εις Θεσσαλονίκην" φιλαράκια των συλλόγων μας δώστε "παρών" πριν ξένες εταιρίες ασφαλίσουν πρόσωπα ή πράγματα εκεί. Δεν είδατε πώς οι ασφαλιστικές δουλειές τω Γερμανικών Εταιριών πάνε όλες σε Γερμανικές Ασφαλιστικές και Ιταλικών εταιριών σε Ιταλικές και Γαλλικών Εταιριών

Το διοικητικό συμβούλιο της «Κομερσιάλ» το 1897.
Ο πρόεδρος Λάζαρος Αλλατίνι (στη μέση με την άσπρη γενειάδα) και άλλα μέλη της οικογένειας.



Εἰς τὴν Περικλήν...
 ὁρῶντες δὲ ἀποφασίζομεν...
 ὅτι τὸν Περικλῆν...
 ὁρῶντες δὲ ἀποφασίζομεν...
 ὅτι τὸν Περικλῆν...
 ὁρῶντες δὲ ἀποφασίζομεν...
 ὅτι τὸν Περικλῆν...

τικές για τις θυγατρικές ασφαλιστικές; Ποιοι νέοι και παλαιοί Γενικοί εισηγήθηκαν προτάσεις; Ποιοι βλέπουν 10 μέτρα πιο μακριά απ' την... καρέκλα τους; Ποιοι τολμούν να "στριμώξουν" λίγο τον κ. Διοικητή;

"...μίαν ώραν ταχύτερον εις Θεσσαλονίκην"! Προετοιμάστε το μέλλον σας - μπορείτε! Άνθρωποι - Έλληνες την ALICO στέκονται ψηλά στην ασφαλιστική κοινωνία της Ευρώπης διοικώντας μεγάλες περιοχές όπως ο κ. Βασιλείου, ο κ. Γιάννης Μάνδηλας, ο κ. Μισιτλιγιόγλου, ο Άρης Ζάνης, ο κ. Χατζηδημητρίου, δημιουργώντας έργο. Υπάρχουν και σε άλλες εταιρίες ικανότατα στελέχη για ελληνική διείσδυση στις Βαλκανικές χώρες! Ένα γραφείο-υψίμα στην Αθήνα της INTERAMERICAN ή της ΕΘΝΙΚΗΣ ή του ΦΟΙΝΙΚΑ ή της ING κ.λπ. κοστίζει δεκάκις ακριβότερα απ' την αγορά ενός μεγαλοπρεπούς κτιρίου στην Ουκρανία ή Ρουμανία ή Βουλγαρία ή Αλβανία. Βρείτε ανθρώπους και σε άλλες χώρες. Ρωτήστε για τα θαυμάσια αποτελέσματα της ΑΣΠΙΔΑΣ του Π. Ψωμάδη στη Σουηδία. Αρκετά με την μιζέρια μεταξύ Αθήνας - Λαμίας - Θήβας και περικύκλων!

Ανοίχτετε! "μίαν ώραν ταχύτερον εις Θεσσαλονίκη". Είναι λάθος η συνέχιση της επιλογής μόνον της Υδρας. Τι να δουν οι ξενοι από εμπορική ζωή εκεί; Λάθος και η επιλογή της ημέρας του Ασφαλιστή στις 11 Νοεμβρίου του Αγίου Βικεντίου και λάθος η επιμονή της επιτροπής επικοινωνίας που δεν άκουσαν τις φωνές για ημέρα του ασφαλιστή μέσα στην ΔΕΘ. Προτείνουμε από τώρα όλες οι δυνάμεις να εργασθούν με προτάσεις για μια δυναμική παρουσία του ασφαλιστικού κλάδου στα πλαίσια της ΔΕΘ κι αφήστε τις κατ' ιδίαν και μεμονωμένες κινήσεις.

Συντονιστείτε "...μίαν ώραν ταχύτερον εις Θεσσαλονίκη"! Δηλαδή βγείτε απ' τα τωρινά σύνορα της ελληνικής επικράτειας. Ήταν χειρότερες οι συνθήκες άλλων εποχών που παρ' όλα εκείνα κάποιοι μεγαλουργούσαν...

Εκμεταλλεντείτε σωστά τις νέες δυνατότητες της Ευρωπαϊκής Ένωσης των 25 χωρών... Ελλάδα δεν είναι μόνο η οδός "Ξενοφώντος" των Αθηνών και μην υποβαθμίζετε άλλο την αξία του ασφαλιστικού θεσμού

με τη μη ανάδειξη της Θεσσαλονίκης σε κεντρική αφετηρία, περιορίζοντας την παρουσία σας στην Αθήνα. Πριν φτάσουν στην Θεσσαλονίκη οι "Βούλγαροι" του ανταγωνισμού σπενύσατε "μίαν



Ο Ελ. Βενιζέλος και άλλοι ηγέτες των βαλκανικών χωρών κατά την υπογραφή της Συνθήκης του Βουκουρεστίου τον Αύγουστο του 1913. Ανταλλάσσει χειραψία με το Ρουμάνο ομόλογό του Τάκε Ιονέσκο. Όρθιος αριστερά τους, ο Σέρβος πρωθυπουργός Πάσιτς (ιταλική λιθογραφία)

ώραν ταχύτερον εις Θεσσαλονίκη"...

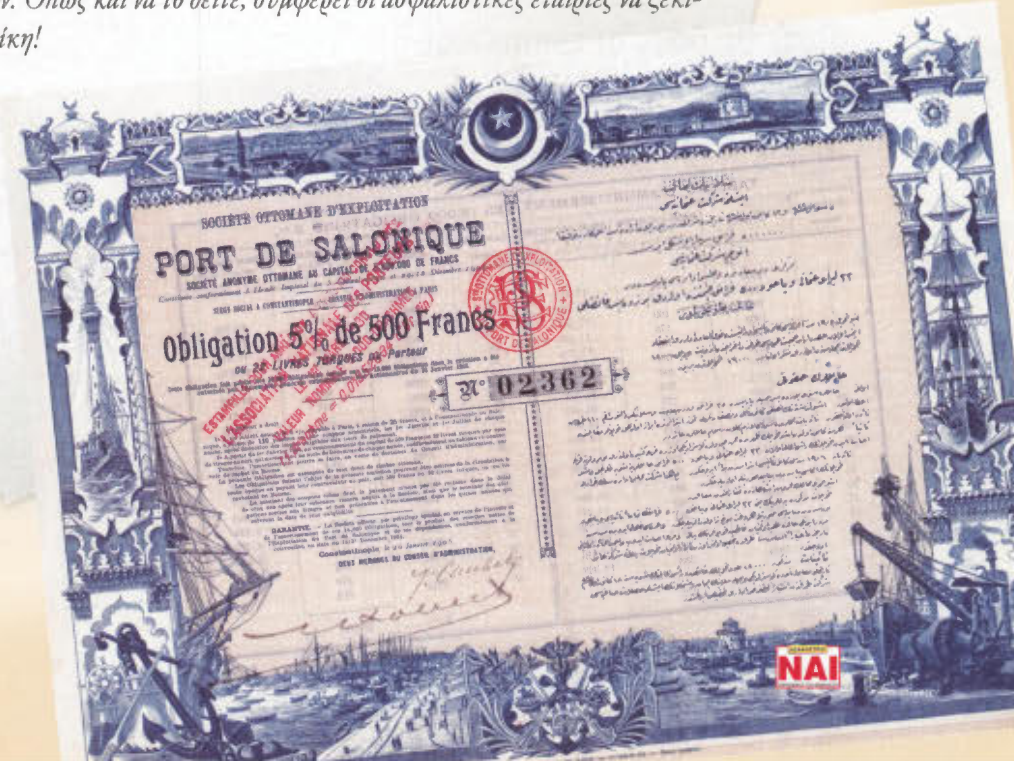
Φωτογραφίες σ' αυτά τα συναισθηματικά χρησιμοποιήσα από το ΕΙΣΤΟΡΙΚΑ της Ελευθεροτυπίας και της έκδοσης ΚΑΠΟΝ. Ευχαριστώ τις εκδόσεις ΚΑΠΟΝ που με σημείωμα της κ. Ραχήλ Καπόν στις 21/9/2005 μού επέτρεψαν να χρησιμοποιήσω φωτογραφίες από το βιβλίο "ΜΕΤΟΧΕΣ ΚΑΙ ΟΜΟΛΟΓΑ", μια πολύ ενδιαφέρουσα και χρήσιμη έκδοση (εκδόσεις ΚΑΠΟΝ, Γιάννης Μέγας, Δημ. Τάκας, Μακρυγιάννη 23-27 Αθήνα 11742 τηλ. 9214089). Στην έκδοση αυτή, με πρωτότυπο τρόπο, θα βρει ο αναγνώστης σημαντικές εταιρείες, βιομηχανίες και τράπεζες ο απόηχος των οποίων συνεχίζεται ως σήμερα αποτελώντας ταυτόχρονα και εμπειρία στα νέα ανοίγματα που κάνει η ελληνική οικονομία και οι Έλληνες επιχειρηματίες. Ο πρωταγωνιστικός ρόλος της Θεσσαλονίκης είναι φανερός ως έδρα και επιλογή εμπορικών δραστηριοτήτων. Εβραίοι και Έλληνες είναι οι πρώτοι που θα επιχειρήσουν να ιδρύσουν τις πρώτες ανώνυμες εταιρίες στην Θεσσαλονίκη υπό την Τουρκική Αυτοκρατορία. Πολλά έργα έγιναν με Βελγικά, Γερμανικά, Γαλλικά, Αγγλικά, Ελληνικά και Εβραϊκά κεφάλαια.

Οι Εβραίοι αδελφοί Αλλατίνι κατείχαν τίτλους από τις περισσότερες και καλύτερες εταιρίες και τράπεζες και όπως και πολλοί άλλοι Εβραίοι επιχειρηματίες, δήλωναν την οικονομική ευρωστία του εβραϊκού στοιχείου με τις πολλαπλές συμμετοχές τους. Ο ανταγωνισμός ήταν σκληρός. Οι λαοί αγωνίσθηκαν για την σημαία τους και το έθνος τους. Το ελληνικό στοιχείο κυριαρχεί σήμερα παντού στην Μακεδονία με ικανότητες για οικονομική εξάπλωση στις γειτονικές χώρες.

Οι εξελίξεις τα περασμένα 100 χρόνια έδειξαν ότι οι άνθρωποι μπορούν να τα βρίσκουν στην καθημερινότητα και ομονοούντες να συζούν δημιουργώντας έργα πέραν φυλής, χρώματος, θρησκείας κ.λπ. Τα δύσκολα έρχονται με τον πόλεμο, με τις εκθροπραξίες, με τα κατώματα των εξονσιών και τις αδικίες των όπλων και της στρατιωτικής κυριαρχίας...

Η ασφάλιση ακολουθεί αλλά πολλές φορές και προηγείται της οικονομικής ζωής ατόμων, επιχειρήσεων και λαών. Όπως και να το δείτε, συμφέρει οι ασφαλιστικές εταιρίες να ξεκινήσουν από Θεσσαλονίκη!

Ευάγγ. Γ. Σπύρου
 Θεσσαλονίκη
 11-9-2005



Γράφει ο Ε. Σπύρου

Πως πάει η ζωή;



Ο κ. Βύρων Μπαλλής
- Eurobank

ΕFG Ζωής, INTERAMERICAN και ALICO οδηγούν την κούρσα στο α' εξάμηνο στον Κλάδο Ζωής. Τέταρτη η ΕΘΝΙΚΗ παρά τις φιλότιμες διακηρύξεις περί πρωτιάς εδώ και μια... 10ετία! Γενικώς κάτι δεν πάει καλά στον κλάδο που αυξάνεται στο εξάμηνο κατά 4,8% (μαζί με ομαδικές). Γιατί δεν πειθείται ο κόσμος; Αποψή μας είναι ότι ένα από τα μειονεκτήματα των Διευθύνσεων Marketing και Πωλήσεων είναι ότι οι ασφαλιστές δεν παροτρύνονται να πουλήσουν ασφάλειες, αλλά διάφορα μακροχρόνια προγράμματα για τα οποία λύσεις δίνουν και οι τράπεζες και στις οποίες οι ασφάλειες υστερούν αφού εξυπηρετούν άλλες ανάγκες. Bonus, ταξίδια, διακρίσεις, κίνητρα κ.λπ. δεν είναι επικεντρωμένα στις ασφάλειες... Το κοινό είναι βαθύτατα υπασφαλισμένο στον κλάδο Ζωής... Οι ασφαλιστές αρχίζουν την πώληση για ανάγκες μετά τα...60! Δεν πείθονται αυτοί που αύριο δεν ξέρουν τι θα κάνουν... Στα κέντρα εκπαίδευσης πρέπει ν' αρχίσει η αλλαγή... Γυρίστε στις βάσεις... Αφήστε τα «κομπλικέ» συστήματα... Κάποτε κάποιες κρατικές ασφαλιστικές ασφάλιζαν με ασφάλειες πυρός (υποχρεωτικά!) στέρνες με νερό στον κάμπο της Θεσσαλίας (!) και κάποιες άλλες ιδιωτικές ασφαλίζουν πλημμύρα στον τέταρτο όροφο πολυκατοικίας... Πουλήστε πρώτα χρήσιμα συμβόλαια, ξεκινώντας από τις ΑΜΕΣΕΣ ανάγκες κάποιων κι αφήστε τι θα γίνει μετά τα 70!

Πότε θα δουν οι τραπεζικοί το όφελος;

ΗING Πειραιώς ΑΑΕ Ζωής είχε αύξηση στο α' εξάμηνο +39,14 στην παραγωγή α' εξαμήνου, η ΕFG Ζωής είναι πρώτη αν και είχε -5,60% μείωση, η Εμπορική Ζωής είχε +49,09 αύξηση. Η Άλφα Ασφαλιστική είχε αύξηση +3,55%, η Αγροτική Ασφαλιστική -9,96% μείωση, η Εθνική +4,5%, η Φοίνιξ -13,43% μείωση... Αυτά ένα δείγμα και από τον τραπεζικό ανταγωνισμό όπου το τοπίο είναι θολό και οι τραπεζικές ηγεσίες δεν ασχολήθηκαν με το τι θα κάνουν στον ασφαλιστικό χώρο...

+21,39% αυξήθηκε η παραγωγή της INTERNATIONAL LIFE στο α' εξάμηνο 2005. Ο Περικλής Λίβας συντονίζει καλά το έργο των εταιριών του Μπράβου... Έτσι δείχνουν τα αποτελέσματα...

Η ετήσια συνέλευση του ΣΕΒ υιοθέτησε Χάρτα Δικαιωμάτων και Υποχρεώσεων των Επιχειρήσεων στις 26/5/2005

Οπως αναφέρει το Δελτίο του ΣΕΒ, η ετήσια συνέλευση του ΣΕΒ ήταν, όπως κάθε χρόνο, μια σημαντική ευκαιρία δημόσιου διαλόγου για τα κρίσιμα προβλήματα της ελληνικής οικονομίας. Ο Πρόεδρος του ΣΕΒ κ. Κυριακόπουλος συνόψισε τα προβλήματα αυτά και διακήρυξε την πίστη του επιχειρηματικού κόσμου σε μια νέα αναπτυξιακή πορεία που μπορεί να μετατρέψει την Ελλάδα σε κέντρο επιχειρηματικότητας και ανάπτυξης στη Νοτιοανατολική Μεσόγειο που θα εξασφαλίζει στους εργαζομένους υψηλότερες αμοιβές και εργασιακή ασφάλεια. Ειδικότερα, εφέτος η Συνέλευση ασχολήθηκε, συζήτησε και προβληματίστηκε για το καίριο ζήτημα της ευθύνης και των δικαιωμάτων των επιχειρήσεων, επιδιώκοντας να οροθετήσει τις σχέσεις των επιχειρήσεων με το ευρύτερο περιβάλλον μέσα στο οποίο λειτουργούν.

Αποτέλεσμα αυτού του γόνιμου προβληματισμού ήταν η ομόφωνη υιοθέτηση από τη Συνέλευση της Χάρτας Υποχρεώσεων και Δικαιωμάτων των Επιχειρήσεων, ενός κειμένου που συνοψίζει τις κοινές αξίες, στάσεις, αντιλήψεις και πολιτικές, στις οποίες αυτοαποδεσμεύονται οι επιχειρήσεις ενώ παράλληλα διεκδικούν τα δικαιώματά τους.

Σήμερα, που όλοι συμφωνούν ότι η ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας δεν μπορεί να προχωρήσει, αν δεν αποτινάξουμε παρωχημένες νοοτροπίες και πρακτικές, η υιοθέτηση της Χάρτας συνιστά ένα σημαντικό βήμα αλλαγής καθώς εισάγει μια νέα νοοτροπία που στηρίζεται στη βασική αρχή: κατανοούμε τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις μας, σεβόμαστε τα δικαιώματα των άλλων. Η Χάρτα Δικαιωμάτων και Υποχρεώσεων των Επιχειρήσεων είναι μια ουσιαστική πράξη ευθύνης απέναντι στην οικονομία, στο κράτος και τους κοινωνικούς εταίρους, καθώς διευκολύνει το διάλογο και προάγει τη συναινετική αναζήτηση λύσεων στα μεγάλα προβλήματα που πρέπει να αντιμετωπίσουμε συνολικά ως κοινωνία.

«Η Χάρτα», τόνισε ο Αντιπρόεδρος του ΣΕΒ κ. Δ. Δασκαλόπουλος, ο οποίος εισηγήθηκε το θέμα στη Συνέλευση, «δεν είναι ένα σύνολο κανόνων που το εφαρμόζουμε για να δουν οι τρίτοι ή να δείξουμε μια επίφαση νομιμότητας. Είναι ένας μηχανισμός έκφρασης, εφαρμογής και διασφάλισης ενός συστήματος αξιών, που κρατά το σύνολο του οργανισμού σε μια συνεχή εγρήγορση και ωθεί προς την τήρηση της νομιμότητας και της αρετής. Η Χάρτα είναι η υπεύθυνη τοποθέτηση της επιχειρηματικής τάξης απέναντι στο επιτακτικό και κρίσιμο πρόβλημα της ανταγωνιστικότητας - οπότε και της επιβίωσης του τόπου ως ενός ισότιμου εταίρου μέσα στην Ευρώπη».



Ο εκδότης του ΝΑΙ κ. Ε. Σπύρου, συναντιέται με τον πρόεδρο του ΣΕΒ κ. Οδ. Κυριακόπουλο.

Οι ωραίοι Έλληνες

Πολλά υπέροχα μηνύματα στέλνουν από το παρελθόν οι ωραίοι Έλληνες αυτής της Γης με τα θαυμαστά επιτεύγματά τους στο δίμηνο Σεπτεμβρίου - Οκτωβρίου, εποχή που συμπίπτει με την έκδοση του ΝΑΙ: Από 1η Σεπτεμβρίου μέχρι 10ης είχαμε: Το 272 π.Χ. πέθανε ο ξακουστός βασιλιάς Πύρρος της Ηπείρου, ενώ 1η Σεπτεμβρίου του 1939 άρχισε ο Β' Παγκόσμιος Πόλεμος με την εισβολή των Γερμανών στην Πολωνία. Στις 2/9 το 31 π.Χ. έγινε η ναυμαχία στο Άκτιο με συντριβή του στόλου του Μάρκου Αντώνιου και της Κλεοπάτρας της Αιγύπτου. Στις 3/9/1843 είχαμε την επανάσταση εναντίον της Μοναρχίας, στις 5/9/1922 έγινε η εγκατάλειψη της Μικράς Ασίας από τον Ελληνικό Στρατό. Στις 6/9/1955 με αφορμή το Κυπριακό ξεσπούν στην Κωνσταντινούπολη και Σμύρνη ανθελληνικές εκδηλώσεις με φόνους, βασανισμούς και βιασμούς Ελλήνων. Στην Κωνσταντινούπολη καταστρέφονται 4.340 ελληνικά καταστήματα. 2.600 σπίτια, 73 εκκλησίες, 26 σχολεία, 110 εστιατόρια, 21 εργοστάσια, 27 φαρμακεία, 3 εφημερίδες. Βεβηλώνονται οι τάφοι Πατριάρχων και το νεκροταφείο στο Σισλί. Στις 8/9/1822 έχουμε τη ναυμαχία των Σπετσών. Στο δεύτερο 10ήμερο Σεπτεμβρίου έγιναν ή γίνονταν: 11/9 τα Προηρόσια στην Ελευσίνα προς τιμήν της Δήμητρας, «προ της αρόσεως» για ευφορία της γης. Στις 13/9 γίνονταν τα Πυανόψια στην Αρχαία Ελλάδα, προς τιμήν του Απόλλωνος. Στις 14/9 έγινε η Ύψωση του Τιμίου Σταυρού. Το 629 μ.Χ. ο Αυτοκράτωρ Ηράκλειος επιστρέφει νικητής στη Βασιλεύουσα με τον Τίμιο Σταυρό. Το 1814 ιδρύθηκε η Φιλική Εταιρεία στην Οδησό. Ημέρα μνήμης της γενοκτονίας Ελλήνων από τους Τούρκους στο 1922. Στις 16/9 γίνονταν τα Θεσμοφόρια. Στις 18/9/1834 η Αθήνα ονομάζεται πρωτεύουσα του Ελληνικού Κράτους. Στο 3ο δεκάημερο του Σεπτεμβρίου ξεκινάμε με μνήμη της κατάληψης των Αθηνών από τον Μαρδόνιο το 480 π.Χ. Στις 23/9/1863 είχαμε ψήφισμα της Βουλής της Επτανήσου για ένωση με την Ελλάδα. Στις 24/9 στην Αρχαία Ελλάδα γίνονταν τα Απατούρια, παλαιά εορτή κοινωνικής φύσεως για την εγγραφή των παιδιών στους καταλόγους των φρατριών. Στις 2 Σεπτεμβρίου 1867 οι Βρετανοί με τον Μοροζίνι βομβαρδίζουν τον Παρθενώνα και τον καταστρέφουν. Το 1916 είχαμε διχασμό του ελληνικού κράτους: Βενιζέλος στη Θεσσαλονίκη, Κωνσταντίνος στην Αθήνα. Στις 27/9/1883 έγινε η δολοφονία του Ιωάννη Καποδίστρια, κυβερνήτη της Ελλάδος. Στις 28/9 το 480 π.Χ. έγινε η Ναυμαχία της Σαλαμίνας. Στις 30/9 το 331 π.Χ. η μάχη των Γαυγάμηλων με τελική νίκη του Μ. Αλεξάνδρου επί των Περσών. Από τον Οκτώβριο των Ελλήνων επιλέγω να θυμίσω ότι στις 4/10/1912 Ελλάδα, Σερβία, Βουλγαρία και Μαυροβούνιο κήρυξαν τον πόλεμο εναντίον των Τούρκων. Στις 5/10 στην Αρχαία Ελλάδα γίνονταν τα Χαλκεία, εορτή όλων των τεχνιτών προς τιμή της Εργάνης Αθηνάς και του Ήφαιστου. Στις 7/10/1571 νίκη των Χριστιανών επί των Οθωμανών στη Ναύπακτο. 8/10/1827 είχαμε ναυμαχία στο Ναυαρίνο με πανωλεθρία του τουρκοαιγυπτιακού στόλου. 8/10/1912 απελευθέρωση της Λήμνου. Στις 12/10/1944 αρχίζει η αποχώρηση του γερμανικού στρατού κατοχής από την Αθήνα. Στις 13/10/1904 θάνατος Παύλου Μελά. Στις 14/10/1914 απελευθέρωση Βορείου Ηπείρου από τον Ελληνικό Στρατό. 16/10/1912 απελευθέρωση Βέροιας. 18/10/1912 Απελευθέρωση Θάσου, Ίμβρου, Αγ. Ευστρατίου. 19/10/1912 απελευθέρωση Σαμοθράκης. 20 Οκτωβρίου στην Αρχαία Ελλάδα είχαμε τα Πορμαία, καθαρτήρια εορτή προς τιμήν του Διός Μειλιχίου για την ευδωχή της σποράς. Στις 21/10/1912 απελευθέρωση Πρεβέζης και 22/10/1912 απελευθέρωση των Ψαρρών. Στις 24/10/1912 απελευθέρωση Τενέδου. Στις 26/10/1912 απελευθέρωση της Θεσσαλονίκης από τα ελληνικά στρατεύματα υπό του διαδόχου Κωνσταντίνου. Στις 28/10/1822 ο Κανάρης καίει τουρκική υποναυαρχίδα στην Τένεδο. 28/10/1921 οι μεγάλες δυνάμεις μετά από ιταλικές πιέσεις κατακυρώνουν όλη τη Βόρειο Ήπειρο στην Αλβανία. 28/10/1940 κήρυξη ελληνοϊταλικού πολέμου και επέτειος του «ΟΧΙ» που είπε ο Ι. Μεταξάς στους Ιταλούς.



Κωνσταντινούπολη, Σεπτέμβριος 1955, Ο Πατριάρχης Αθηνών στην Αθήνα. Αποχωρεί με τυλιγμένη τη σημαία της πατρίδας του την τελευταία μέρα της Κατοχής στην Αθήνα: 12 Οκτωβρίου 1944.



Γερμανός στρατιώτης στην Ακρόπολη. Αποχωρεί με τυλιγμένη τη σημαία της πατρίδας του την τελευταία μέρα της Κατοχής στην Αθήνα: 12 Οκτωβρίου 1944.

Μικρασιατικά παράλια, 1922, Πρόσφυγες από την ενδοχώρα συνωστίζονται στα λιμάνια της σωτηρίας



Η φορολογία εισοδήματος σε χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης

ΤΣΕΧΙΑ. Η φορολογία εισοδήματος στην Τσεχία είναι η μικρότερη σε όλη την Ευρώπη. Οι συντελεστές φορολογίας κυμαίνονται μεταξύ 15% και 32%, ανάλογα με την κλίμακα εισοδήματος. Πρόσφατα μειώθηκε ο ανώτερος συντελεστής φορολόγησης από 47% σε 32%.

ΔΑΝΙΑ. Μετά τη Σουηδία, στη Δανία παρατηρείται η μεγαλύτερη φορολογική επιβάρυνση ως ποσοστό του ΑΕΠ. Επίσης, η Δανία έχει την υψηλότερη φορολογία για το περιβάλλον, που κυμαίνεται μεταξύ 4% και 5% του ΑΕΠ. Η συνολική φορολογική επιβάρυνση ανέρχεται στο 48,9% του ΑΕΠ. **ΓΕΡΜΑΝΙΑ.** Η φορολογική κλίμακα ξεκινά από το 15% και φτάνει μέχρι το 42%, ενώ το αφορολόγητο ανέρχεται σε 6.664 ευρώ. Το αφορολόγητο για κάθε παιδί είναι 154 ευρώ.

ΙΣΠΑΝΙΑ. Η φορολογία εισοδήματος είναι απλή και στηρίζεται σε πέντε κλίμακες. Οι φορολογικοί συντελεστές κυμαίνονται μεταξύ 15% και 45%.

ΙΡΛΑΝΔΙΑ. Η φορολογική κλίμακα στην Ιρλανδία έχει δύο βασικούς συντελεστές, οι οποίοι μάλιστα πρόσφατα μειώθηκαν. Τα υψηλά εισοδήματα φορολογούνται με συντελεστή 42% (από 48%) και τα χαμηλά με 20% (από 27%). Επίσης, άτομα άνω των 65 ετών δεν φορολογούνται (εισοδήμα). Η συνολική φορολογική επιβάρυνση ανέρχεται στο 28,6%.

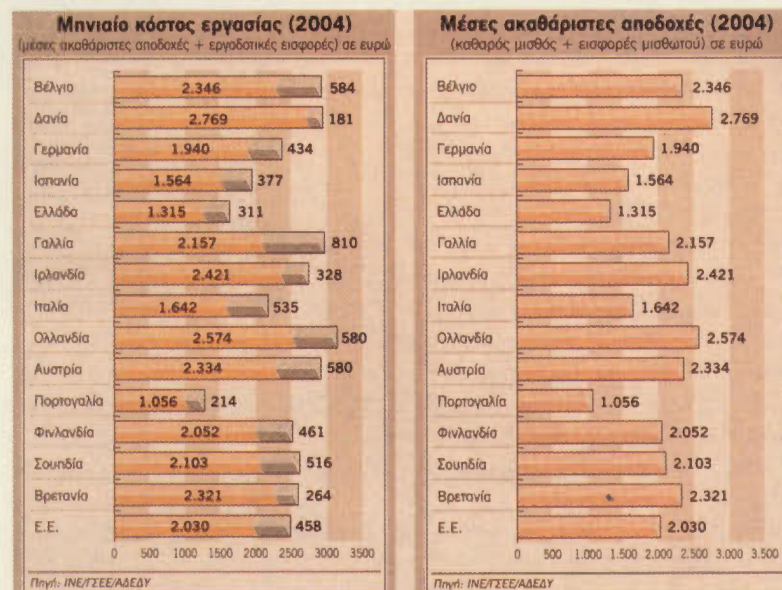
ΙΤΑΛΙΑ. Η φορολογία εισοδήματος στηρίζεται σε πέντε κλίμακες. Οι συντελεστές φορολογίας κυμαίνονται μεταξύ 23% και 45%.

ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ. Εφαρμόζεται ένας συντελεστής φορολογίας που είναι 29%. Με το συντελεστή φορολογούνται όλα τα εισοδήματα – και αυτά που προέρχονται από μετοχές, καταθέσεις, ενοίκια, κ.λπ.

ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΑΝΙΑ. Η φορολογία εισοδήματος βασίζεται στο οικογενειακό εισόδημα. Επίσης, λαμβάνεται υπόψη ο αριθμός των παιδιών. Για μικρά εισοδήματα ο συντελεστής φορολόγησης είναι 20%, ενώ για μεσαία 22%. Στα υψηλά εισοδήματα προβλέπεται παρακράτηση 55%.

Το 57% των Ελλήνων φοιτητών σπουδάζει εκτός πατρικού σπιτιού. Ασφαλίστε αυτούς που πληρώνουν...

Πόσο κάνει;



Ο Φ. Μπράβος: Καλός καπετάνιος

Είναι καλός καπετάνιος (όπως τον είδα στο τιμόνι του σκάφους του να βγαίνει από το λιμάνι της Ύδρας) ο κ. Φ. Μπράβος, που συνομιλεί εδώ με τον Τάκη Καραλή παρόντος και του Άλμπερτ Μπάρρυ (φωτό Θ. Αναγνωστόπουλος). Οι εταιρίες του μεγαλώνουν, τα στελέχη του διακρίνονται, οι υπηρεσίες που προσφέρει βραβεύονται για την ποιότητά τους. Εκτός των ωφελειών του θεσμού που προσφέρει σε χιλιάδες πελάτες, δίνει ψωμί και σε εκατοντάδες εργαζόμενους εντός και εκτός εταιρίας του. Τα βήματά του ακολουθεί και ο γιος του Γιάννης που καιρό τώρα εργάζεται αρκετά σε διάφορα τμήματα για να μπει καλά στη φιλοσοφία και καθημερινότητα της δουλειάς. Μπράβο, γιατί πράγματι δεν μπαίνεις με την πρώτη κατευθείαν στο τιμόνι του σκάφους... Καθώς έβγαине ο Φώκος στ' ανοιχτά υπέροχος και ωραίος ως Έλληνας κρατώντας το τιμόνι, καμάρωνα που είχαμε και 2-3 ασφαλιστές με κότερο πολυτελείας (όπως και ο Δ. Κοντομηνάς) και που έδιναν λίγη γκλαμουριά στα μάτια των ξένων... Με «βαρκούλες» δεν κάνεις «μεγάλα ταξίδια» στη ζωή και στις δουλειές... Αυτά για τους λίγους που καταλαβαίνουν πόσο βοηθάνε οι 2-3 βόλτες και η παρουσία επιτυχημένων ασφαλιστών που δεν έχουν και τόσο ανάγκη να είναι «θέαμα»...



Τα παιδιά, τα παιδιά, τα φιλαράκια τα καλά

Από τα 129.168.179 του α' εξαμήνου 2004 στα 142.324.156 έφτασε την παραγωγή η INTERAMERICAN Ζωής (+10,18) στο 2005. Τόσα γίνονται γύρω τους, τόσα λέγονται, τόσα τους κάνουν και όμως αυτοί μάχονται και αποδίδουν. Μιλώ για τους ασφαλιστές. Είναι δείγμα επαγγελματισμού. Δεν γνωρίζω άλλη εταιρία με τόσες αντοχές... Έκαναν αύξηση γύρω στα 12-14 εκατομμύρια ευρώ. Δεκαπέντε εταιρίες του κλάδου Ζωής από τις περίπου τριάντα που ασκούν τον κλάδο δεν ξεπέρασαν σε ολόκληρη παραγωγή δημόνών αυτό που είναι η αύξηση της INTERAMERICAN... Οι αλλαγές της EURECO, η Αυριανή, οι συγχωνεύσεις, οι αλλαγές στις δομές, οι εκδιώξεις και διακοπές συνεργασίας, οι διαφορετικές στρατηγικές, η ίδρυση της πρακτορειακής BEST LINE, κ.λπ. δεν κατάφεραν να τους επηρεάσουν όσο θα επηρέαζαν άλλους... αν και τους στενοχωρούν αφάνταστα... Κουράγιο φιλαράκια, θα κάνει ξαστεριά!

Γιώργος Κώτσας

Να ρωτάς την Μαργαρίτα!

Πολυσχιδαίς και δημιουργικές οι πολλές δραστηριότητες της Ε.Α.Ε.Ε., κουραστική και επίπονος η θέση της Γενικής Διευθύντριας, της κ. Μαργαρίτας Αντωνάκη, δύσκολα τα μέλη - εταιρίες στο χειρισμό τους, ελλιπής η παρουσία κάποιων, μικρότερο και το τελικό όφελος σε κύρος και φήμη υπέρ της παραγωγής και αύξησης της πίτας... Παρ' όλα αυτά γίνεται έργο αργά και σταθερά προς την ανάπτυξη έστω κι αν φτάνει πολλές φορές η Ε.Α.Ε.Ε. με το... επόμενο τράινο. Οι προϋποθέσεις υπάρχουν για μεγαλύτερη και δυνατότερη παρουσία στην ελληνική και ευρύτερη περιοχή. Πολλά μέλη της ήδη ασκούν διεθνή καριέρα και παρουσία και είμαστε πεπεισμένοι ότι στην επόμενη 10ετία θα γίνουν περισσότερα απ' όσα έγιναν στην 10ετία ζωής της Ε.Α.Ε.Ε. Να θυμίσω ότι στα τελευταία χρόνια η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη που στη φωτογραφία (Θ. Αναγνωστόπουλου) συνομιλεί με τον GEKARO DE LA MARTINIERY (President of CEA) μετέχει, συντονίζει, συμμετέχει ή οργανώνει τις υπηρεσίες και επιτροπές της Ένωσης που αφορούν τον φιλικό διακανονισμό, στατιστικές έρευνες, έρευνες κοινής γνώμης, τις συμβάσεις με νοσοκομεία, την ημέρα ιδιωτικής ασφάλισης, την οργάνωση του Διεθνούς Συνεδρίου Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών στην Ύδρα, την έκδοση «Ασφαλιστικά Νέα», τη συνεργασία με την τροχαία, τα σχολεία και δήμους της χώρας, τις συνεργασίες με οικονομικές σχολές πανεπιστημίων, τις ενημερωτικές εκδηλώσεις για τα μέλη, την ενημέρωση των δημοσιογράφων κλαδικού τύπου και ΜΜΕ, κ.ά. Αν όλα τα μέλη της Ένωσης «δουν» δέκα χρόνια μπροστά και συνδράμουν πιο πολύ για το «κοινό συμφέρον», θα ωφεληθούν και στο «ατομικό» και εταιρικό τους πιο πολύ. Ευχόμεθα!



Ο «αγόραστος» Παναγιώτης Αγοραστός

Δεν ξέρω πόσα θα «έδιναν» (αν ήταν δυνατόν) κάποιιοι για να αγοράσουν το έργο του Παναγιώτη Αγοραστού που συμπλήρωσε εφέτος 40 χρόνια με την ALICO. Ευτυχώς η ποιότητα, η προσφορά, η ανθρωπιά δεν αγοράζονται με λεφτά. Όσα έκανε ο κ. Παν. Αγοραστός με αφετηρία τη Θεσσαλονίκη όλα αυτά τα χρόνια δεν πωλούνται, ούτε αγοράζονται. Αυτά τιμούν τον φέροντα και αποτελούν παράδειγμα για όλους τους υπόλοιπους. Τι τα θέλετε τα βιβλία και σεμινάρια επιτυχίας; Ρωτήστε γι' αυτούς τους ανθρώπους που θεμελίωσαν την ασφαλιστική συνείδηση στην Ελλάδα. Βάλτε τη φωτογραφία τους εικόνημα στα γραφεία και στους συλλόγους ασφαλιστών... Και να ευγνωμονείτε την ALICO που κρατά τις προδιαγραφές ψηλά έχοντας «μέτρα» υπεράνω του μέσου όρου...



Εθνική, η πρώτη ασφαλιστική

Πάνω και στις Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών τις κορυφές, στον κλάδο Γενικών Ασφαλειών, η Εθνική στο α' εξάμηνο κρατά την πρωτοκαθεδρία, 3 αιώνες μετά την ίδρυσή της με 182 εκατ. ευρώ, με 100 εκατ. ευρώ διαφορά από τον Φοίνικα που είναι στη β' θέση με 82 εκατ. ευρώ. 3η η INTERAMERICAN Ζημιών με 67 εκατ. ευρώ, 4η η Αγροτική με 63 εκατ. ευρώ, πέμπτη η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ με 58 εκατ. ευρώ. Στη δεκάδα μπήκε η Γενική Ένωση ΑΕΕΓΑ με 53 εκατ. ευρώ, ο Λευτέρης Γονής με την Εγνατία με 44,5 εκατ. ευρώ, ο Τάσος Κασκαρέλης με την Υδρόγειο (43,1 εκατ. ευρώ). Μετά τη δεκάδα περίπου 55 εταιρίες έχουν παραγωγή α' εξαμήνου από 33 εκατ. ευρώ και κάτω... Δέκατη είναι η Άλφα Ασφαλιστική με 42,5 εκατ. ευρώ. Τη μεγαλύτερη αύξηση μέσα στη δεκάδα +33,81 είχε η Διεθν. Ένωση (6η) και τη μεγαλύτερη μείωση η Αγροτική Ασφαλιστική -10,15%. Η Υδρόγειος είχε αύξηση +28,96%, η Εγνατία +26,46, η Γενική Ένωση +21,65%.



Τ. Κασκαρέλης - Υδρόγειος

Χωρίς (άλλα) λόγια!





Δείξτε στοργή

Δείξτε στοργή και φροντίδα στα δίκτυα πωλήσεων που αυτή τη στιγμή νιώθουν τραυματισμένα στο χέρι που «κρατά την τσάντα του ασφαλιστή» στην αγορά. Το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, ως περιοδικό του ασφαλιστή, γνωρίζει ότι αν θέλετε «χείρα βοηθείας» ασχοληθείτε σε ΠΡΩΤΗ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ με το «πληγωμένο» χέρι σας... Ανάπτυξη με τραυματίες ασφαλιστές δεν θα έρθει ποτέ (μεταξύ μας, εσείς τους τραυματίσατε!).

Η θέση του ΠΣΑΣ



Κ. Λάμπρος

Για μια ακόμη φορά ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων θα τιμήσει τους κορυφαίους συναδέλφους της χώρας. Η εκδήλωση αυτή πραγματοποιείται για 19η χρονιά και έχει γίνει θεσμός για την ιδιωτική ασφαλιστική. Βραβεύσεις, συνέδρια, θέσπιση κώδικα ηθικής και δεοντολογίας, σύσταση πειθαρχικής επιτροπής, έκδοση ειδικού σήματος και ταυτότητας για τα μέλη, πολυετής προσπάθεια για σύνδεση του κλάδου με κύκλο σπουδών, διοργάνωση επιμορφωτικών σεμιναρίων και, τέλος, σύνδεση του Π.Σ.Α.Σ. με τους διεθνείς οργανισμούς M.D.R.T. και BIPAR, είναι δραστηριότητες, που πολύ απέχουν από τη στενή συνδικαλιστική και συντεχνιακή δράση. Μπορούμε να μιλάμε για υπέρβαση, αφού τέτοιου είδους δραστηριότητες από αυτήν τη βαθμίδα διαμεσολάβησης είναι σχεδόν ανύπαρκτες στις άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Όλα αυτά στοχεύουν στην αναβάθμιση του επαγγέλματος και την καταξίωση του ασφαλιστικού συμβούλου στην ελληνική και γιατί όχι στην ευρωπαϊκή κοινωνία. Ο Π.Σ.Α.Σ. δικαιώνεται καθημερινά από την εξέλιξη των πραγμάτων. Οι συνάδελφοι - ασφαλιστικοί σύμβουλοι θα πρέπει να αισθάνονται υπερήφανοι γι' αυτήν την πορεία. Συνεργάζομαστε άψογα με τα τρία άλλα σωματεία των συντονιστών, των πρακτόρων και των μεσιτών -κατά ανάλογη συνεργασία επι-

θυμούμε και με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Η χρονική συγκυρία αποτελεί μοναδική ευκαιρία να γυρίσει ο κλάδος σελίδα, αφού παράλληλα με την εφαρμογή της Ευρωπαϊκής Οδηγίας για τους Διαμεσολαβούντες έχουμε νέους νόμους, αναμόρφωση παλαιών, νέα ανεξάρτητη εποπτική αρχή και εκφρασμένη πολιτική βούληση για οριστική εξυγίανση της αγοράς. Χρειάζεται να επιμείνουμε όλοι μαζί σε καθολική εφαρμογή των νόμων χωρίς καμία εξαίρεση. Ήρθε η ώρα να υπερασπιστούμε αρχές και κώδικες, κανόνες και κανονισμούς. Οι θέσεις, οι προτάσεις, αλλά κυρίως οι πρακτικές μας, πρέπει να στοχεύουν στην προστασία των ασφαλισμένων - καταναλωτών, στην ποιότητα τους εξυπηρέτηση. Μόνο έτσι θα μπορούμε να ελπίζουμε σε αύξηση της αξιοπιστίας του ασφαλιστικού κλάδου, αύξηση της ασφαλιστικής συνείδησης του κοινού και διεύρυνση της αγοράς. Η αγορά ξέρει να εκτιμά. Για να φτάσει όμως «η αύξηση» σ' αυτήν πρέπει προηγουμένως να υπάρξει «μείωση» στην οποία δυσπιστία ενυπάρχει στις σχέσεις διαμεσολαβούντων - εταιριών. Να ξεκαθαρίσουν οι προθέσεις, όσον αφορά τα δίκτυα, να γίνουν δικαιότερες οι συνεργασιακές σχέσεις. Έτσι είναι σίγουρο, ότι «η εμπροσθοφυλακή» των Διαμεσολαβούντων και ειδικά των ασφαλιστικών συμβούλων θα συμπαραταχθεί συνειδητά στην προσπάθεια αυτή του κλάδου. Εμείς στον Π.Σ.Α.Σ. είμαστε αποφασισμένοι να προχωρήσουμε. Από τις εταιρίες περιμένουμε ειλικρινή και έμπρακτη ανταπόκριση.

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

9 ταμεία με έλλειμμα 20 δισ.

Ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα είναι το κόστος ένταξης των 9 ειδικών ταμείων στο ΙΚΑ (σημ.: το ταμείο της Ιονικής με περιουσία 220 εκατ. ευρώ έχει ήδη ενταχθεί με ευνοϊκούς όρους). Στα εν λόγω ταμεία (Αγροτικής, Εθνικής, ΕΤΒΑ, Τράπεζας Ελλάδος, ΤΑΠ/ΟΤΕ, ΔΕΗ, ΗΣΑΠ, Συνεταιρισμών και Εθνικής Ασφαλιστικής) ασφαλιζονται 121.300 εργαζόμενοι και συνταξιοδοτούνται 100.200 άτομα. Μεταξύ εργαζομένων και συνταξιούχων έχει διαμορφωθεί μια άκρως αρνητική σχέση 1,21:1, με αποτέλεσμα ετήσιο οργανικό έλλειμμα στα 800 εκατ. ευρώ και αναλογιστικό που ανέρχεται στα 20 δισ. κατά τις επόμενες δεκαετίες. Τα ταμεία των τραπεζών, σύμφωνα με τον πρόσφατο νόμο, πρέπει να ενταχθούν στο ΙΚΑ έως την 1/1/2006 και τα υπόλοιπα μέχρι 31/12/2007. Τα επικουρικά ταμεία ακόμη παρουσιάζουν τεράστια οικονομικά προβλήματα και 4 εξ αυτών (φαρμάκων, τσιμέντων, ηλεκτροτεχνιτών και ιπποδρομιών), που καλύπτουν 20.000 συνταξιούχους, έχουν «παγώσει» τις συντάξεις. Από τα 49 επικουρικά ταμεία, τα 38 έχουν τη μορφή Νομικού Προσώπου Δημοσίου Δικαίου και τα 19 εξ αυτών έχουν, το καθένα, λιγότερους από 10.000 ασφαλισμένους. Ακόμη και το επικουρικό του ιδιωτικού τομέα ΕΤΕΑΜ, που καλύπτει 1,5 εκατ. ασφαλισμένους και 400.000 συνταξιούχους, μόνο στα χαρτιά υφίσταται, ενώ το ΙΚΑ του οφείλει περισσότερα από 2 δισ. ευρώ.

Μπράβο κ. Χειράκη



Ο κ. Χειράκης Εμ.

Τάσος δήλωσε στην «Καθημερινή» σε σχετικό δημοσίευμα της 28/8/2005 ο Διευθυντής Marketing και Εκπαίδευσης της INTERNATIONAL LIFE κ. Εμ. Χειράκης είναι πολύ αξιοπρόσεκτα και κολακεύουν τον ίδιο, την εταιρία του, αλλά και την ασφαλιστική αγορά που στους κόλπους της έχει τόσο αξιόλογα στελέχη. Μεταξύ άλλων είπε: «Κάθε μέρα καλούμαστε να επιβεβαιώνουμε στον πελάτη και τον συνεργάτη ότι έχει πράξει σωστά, επιλέγοντας να συνεργαστεί μαζί μας. Στο σύγχρονο ανταγωνιστικό περιβάλλον, η απόδοση προστιθέμενης αξίας στις προσφερόμενες υπηρεσίες αποτελεί το πλέον αξιόλογο μέσο διαφοροποίησης». Η συνεχής προσπάθεια απόδοσης προστιθέμενης αξίας στον εργαζόμενο, στην επιχείρηση, στο συνεργάτη και στο ίδιο το προϊόν, σε συνδυασμό με τη δημιουργία ενός οργανισμού μάθησης και ευκαιριών για κάθε στέλεχος, αποτελούν τα θεμέλια στα οποία στηρίζει τη λειτουργία του εδώ και πενήντα χρόνια ο όμιλος εταιριών International Life. Πρόκειται για τα ίδια συστατικά που αναγνωρίστηκαν πρόσφατα στο διαγωνισμό «Best Workplaces 2005», φέρνοντας τον όμιλο στην 7η θέση βάσει των απαντήσεων των ιδίων των στελεχών του στο ερωτηματολόγιο Work Trust Index Questionnaire του Great Place to Work Institute Hellas. «Η αναγνώριση που ήρθε από τη διάκρισή μας στο διαγωνισμό αποτελεί το επιστέγασμα των προσπαθειών μας για την καλλιέργεια γνήσιων σχέσεων μεταξύ των στελεχών και την καταξίωσή του στη συνείδηση των ιδίων των εργαζομένων ως οργανισμού μάθησης», είπε ο κ. Χειράκης, και επειδή έτυχε να συνεργαστώ μαζί του αρκετές φορές για πολλά και διαφορετικά, θα ήθελα απλώς να επιβεβαιώσω ότι ισχύουν στην πράξη όσα είπε, έχω γευτεί τις καλές υπηρεσίες του και κάποιες φορές που «του έβαλα δύσκολα» τα ξεπέρασε και με δίδαξε με τον όμορφο τρόπο του. Τους κόλλησε το «μπράβο» ο κ. Μπράβος!

Η εικόνα των ειδικών ταμείων

Φορέας	Ασφαλισμένοι	Συνταξιούχοι	Σχέση
ΤΑΠ - ΟΤΕ	44.390	39.158	1,13:1
ΤΣΠ - ΕΤΕ (Εθνική Τράπεζα)	13.307	10.734	1,24:1
ΤΣΠ - ΑΤΕ (Αγροτική)	5.854	6.482	0,94:1
ΤΣΠ Τρ. Ελλάδος	3.130	4.564	0,69:1
ΤΑΠ Ιονικής - Λαϊκής	3.181	1.743	1,83:1
ΤΑΠ - ΕΤΒΑ	398	648	0,61:1
ΟΑΠ - ΔΕΗ	29.436	28.075	1,05:1
ΤΣΠ - ΗΣΑΠ	1.326	1.729	0,77:1
ΤΑΠ «Η Εθνική» (Ασφαλιστική)	1.329	738	1,80:1
ΤΑΥΣΟ (Συν. Οργανώσεων)	21.800	8.043	2,71:1

■ 3.400 άνθρωποι σκοτώθηκαν στις 11 Σεπτεμβρίου 2001 εξαιτίας των τρομοκρατικών επιθέσεων στη Νέα Υόρκη, την Ουάσιγκτον και την Πενσυλβανία. Την ίδια ακριβώς ημέρα, 5.200 Αμερικανοί έχασαν τη ζωή τους εξαιτίας κοινών ασθενειών. Πολλοί από αυτούς θα μπορούσαν να είχαν σωθεί εάν εφαρμόζονταν η προληπτική ιατρική και εάν διετινόντο περισσότερα χρήματα για ιατρικές έρευνες (Πηγή: Δρ Έρικα Φρανκ στην επιθεώρηση British Medical Journal). 1,3 εκατομμύριο δολάρια για τη μείωση των καρδιακών νοσημάτων (πρώτη αιτία θανάτου για τους Νεοϋορκέζους) δαπάνησε τον Σεπτέμβριο του 2002 η αμερικανική κυβέρνηση. Την ίδια χρονιά δαπανήθηκαν, στην ίδια Πολιτεία, 34 εκατομμύρια δολάρια για μέτρα ετοιμότητας κατά της βιοτρομοκρατίας (ίδια πηγή με πριν). 576 Κύπριοι, άνδρες και γυναίκες, υποβλήθηκαν, από το 2000 μέχρι και σήμερα, σε χειρουργική επέμβαση για την απώλεια σωματικού βάρους. Οι ασθενείς είχαν μέσον όρο ηλικίας τα 38 χρόνια και το 65% αυτών ήταν γυναίκες (Πηγή: Εφημερίδα «Φιλελεύθερος»).

Να ζήσουν, να γεράσουν!

Στο γάμο του Άκη του Χρήστου Φούκα ήμουν πολύ χαρούμενος και καμάρωνα το νιόπαντρο ζευγάρι κάνοντας μέσα μου πολλές ευχές να ζήσουν και να ευτυχίσουν. Κάθε φορά που μου στέλνουν «κάλεσμα» να πάω σε γάμο, αισθάνομαι μεγάλη τιμή που με καλούν σε μια από τις σημαντικότερες στιγμές της ζωής μας. Η οικογένεια είναι η αρχή και το τέλος για όλα. Εκεί είναι το κέντρο για χαρές και για λύπες, για κοινωνική καταξίωση, για «αποκούμπι», για όνειρα, για «νόημα» ζωής. Ο πατέρας του ο Χρήστος ήταν και είναι πολύ κοινωνικό άτομο. Έτρεχε παντού και σε όλους και για όλα... όπου μπορούσε να βοηθήσει... Και η Λένα η μάνα του ακούραστη, εργατική και γελαστή... Το αντρόγνυνο Λαζαράκης και Δήμητρα Φούκα, ζει και εργάζεται στο Λονδίνο. Είναι αξιόλογοι επιστήμονες της μοριακής βιολογίας και ερωτευμένοι εδώ και 5-6 χρόνια... Φίλοι ασφαλιστές να δίνετε μεγάλη σημασία στα νιόπαντρα ζευγάρια, να εύχεσθε, να παραβρίσκεσθε, να χορεύετε μαζί τους, να τους συμβουλευέτε να είναι αγαπημένοι και συγχωρητικοί, με κατανόηση και να μη κουράζεσθε να τους εξηγείτε ότι μια ασφάλιση ζωής, αποταμίευσης και σύνταξης απ' την αρχή είναι μεγάλη βοήθεια στην οικογένεια... Οι δυσκολίες ποτέ δεν έπαψαν να υπάρχουν και χρειάζεται αποταμίευση, χρήματα στην άκρη, για ώρες δύσκολες. Χρήστο και Λένα, «ένα τραγούδι θα σας πω επάνω στο κεράσι, τ' αντρόγνυνο που έγινε να ζήσει να γεράσει»...



Το ζεύγος Άκη και Δήμητρα Φούκα με Ε. Σπύρου

Αριθμοί και άνθρωποι

■ 4-35 δισεκατομμύρια δολάρια εκτιμούν, κατ' αρχάς, οι αμερικανικές ασφαλιστικές εταιρείες ότι θα φτάσει το ύψος των ζημιών στη Νέα Ορλεάνη λόγω της καταστροφής από τον τυφώνα «Κατρίνα» (Πηγή: International Herald Tribune). 860 εκατομμύρια ενήλικες σε όλο τον κόσμο είναι αναλφάβητοι, ενώ ο αριθμός των αναλφάβητων παιδιών φτάνει τα 115 εκατομμύρια. Η χώρα μας θεωρεί αναλφάβητο όποιον δεν έχει τελειώσει τις σπουδές του στο εξατάξιο δημοτικό σχολείο, ενώ άλλες χώρες για να χαρακτηρίσουν κάποιον εγγράμματο αρκούνται στη γνώση γραφής και ανάγνωσης. Στην Ελλάδα, το ποσοστό των εγγράμματων ενηλίκων φτάνει το 91% του πληθυσμού (94% άνδρες και 88% γυναίκες, ποσοστό ιδιαίτερα χαμηλό για χώρα - μέλος της Ε.Ε., αφού σημαίνει ότι 560.000 Ελληνίδες δεν έχουν τελειώσει το δημοτικό). Αντίθετα, το ποσοστό των εγγράμματων ανηλίκων ως 15 ετών κινείται σε πολύ χαμηλά επίπεδα - 99,5% στο σύνολο, 99,4% στα αγόρια και 99,5% στα κορίτσια. Η 8η Σεπτεμβρίου ήταν η διεθνής ημέρα για την εξάλειψη του αναλφαριθμητισμού (Πηγή: UNESCO).

Ο Δημ. Κοντομηνάς πέρασε δύσκολα αυτό το καλοκαίρι του 2005 και το θέμα είναι γνωστό σε όλους τους ασφαλιστές απ' όσα έγγραφε ημερήσια εφημερίδα και αναμετέδιδαν «φίλοι και εχθροί» όλο τον Αύγουστο και αφορμή είχαν την «Ζούγκλα» των ΜΜΕ. Δεν θα μπω στο θέμα – εκεί το λόγο έχει η δικαιοσύνη. Άλλωστε όλοι οι εκπρόσωποι της ασφαλιστικής αγοράς έκαναν δηλώσεις συμπαράστασης και ενθέρωσης. Οι δύο πλευρές πήγαν στην δικαιοσύνη προσκομίζοντας στοιχεία και αυτή θα δικάσει. Υπάρχουν και άλλες παράμετροι του θέματος που μας αφορούν ως «ασφαλιστική οικογένεια». Από την εποχή που ξεκίνησα το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» το 1990 – πάνε 15 χρόνια! – δεν ξανασφάλισα άνθρωπο ούτε εκπαιδευσα ασφαλιστή, δουλειές που έκανα από το 1973 όταν πρωτοπήγα στην INTERAMERICAN, είχα όμως ασφαλιστές και πελάτες που μέχρι τώρα

υπάρχουν. Φυσικό ήταν πολλοί να ρωτάνε και εμένα να μάθουν «πού πάει και τι γίνεται με τον Κοντομηνά;». Είναι αλήθεια; Θα χάσουν τα λεφτά τους οι άνθρωποι; Είναι έτσι; Κάτι ξέρεις... Δεν έχει σημασία τι είπα... Θα ήθελα όμως να γράψω κάποιες σκέψεις (συναισθηματικά) αφιερωμένες στους συναδέλφους μου κυρίως που έκανα κάθε φορά που με ρώταγαν ή διάβαζα κάτι, επειδή δεν μπορούσα να ξεχωρίσω την INTERAMERICAN από όλους εμάς που με πάθος την πιστεύαμε και δουλέψαμε «συν γυναιξί και τέκνοις» αποκλειστικά σ' αυτήν. Με αφορούσε ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ. Όλα όσα μάθαινε ο κόσμος δεν αφορούσαν προσωπικά τον Δ. Κοντομηνά. Και το «ανάγνωσμα» πήγαινε και στον Δ. Κοντομηνά και στην INTERAMERICAN και στο θεσμό... Δεν ήταν μια διαμάχη σε προσωπικό επίπεδο. Ήταν κάτι περισσότερο... Αγγίζει όλη την ασφαλιστική αγορά και τον κόσμο, το κοινό, σπάζοντας μια «εμπιστοσύνη» που κερδήθηκε απ' όλους με πολύ ιδρώτα... Το ένιωθα, το ζούσα, το έβλεπα και το βλέπω... Αρχές Σεπτεμβρίου περπατούσα στη δημοτική αγορά των Χανίων για να ψωνίσω κάτι. Πριν ένα χρόνο κάποιος «γνωστός» Χανιώτης με δάκρυα στα μάτια μ' αγκάλιασε λέγοντας «αν δεν ήταν ο Κοντομηνάς, θα είχα πεθάνει... Έπαθα εγκεφαλικό με πήρε το ελικόπτερο της INTERAMERICAN, μ' έσωσε...». Εφέτος ήταν ο γιος εκεί και μόλις με είδε ρώτησε αν πρέπει να συνεχίσει το συμβόλαιο! Μη χάσει τα λεφτά του ο ταλαίπωρος!!! (Είναι ένα δείγμα των αποτελεσμάτων της διαμάχης πάνω στις πωλήσεις). Είχα κοκκινίσει από θυμό. Μισώ τους αγνώμονες... Πίνοντας καφέ στο λιμάνι των Χανίων θυμήθηκα ένα παρόμοιο περιστατικό κάπου στην Όθωνα 6 στον 5ο όροφο τότε που ήμουν διευθυντής του γραφείου INTERAMERICAN στην πλατεία Συντάγματος. Ένα μεσημέρι ήρθε ένα μεγάλο στέλεχος μεγάλης αλλοδαπής εταιρείας καυσίμων. «Έχω ένα γιο, μου είπε, σπουδάζει αρχιτέκτονα στην Ιταλία. Στέλνω συνάλλαγμα (ήταν τότε ετησίως νομίζω μόνο 250.000 δρχ.), αλλά θέλει 2-3 χρόνια ακόμα... Πώς θα μπορούσα να σιγουρευτώ ότι θα τελειώσει σπουδές αν δεν ζω; Του έκανα μια απλή φθίνουσα 1.000.000 και του εξήγησα το ρόλο της. Πλήρωσε, έφυγε. Δεν τον ξανάδα ποτέ. Τον επόμενο ενάμιση χρόνο και κάτι, πέθανε. Μετά 2 χρόνια ένας νεαρός που δεν είχα ξαναδεί ζητούσε από τη γραμματέα μου να με συναντήσει. Ήρθε στο γραφείο, τού 'δωσα το χέρι να τον χαιρετήσω κι έσκυψε και το φίλησε... Αν δεν βοηθούσατε εσείς δεν θα

μπορούσα να τελειώσω μου 'πε... Ήταν ο αρχιτέκτονας γιος. Όταν έφυγε στάθηκε όρθιος στο παράθυρο κοιτάζοντας το οικόπεδο – πάρκινγκ της οδού Ξενοφώντος κι έκλαψα... Έτσι είχα κάνει και με την κυρα - Μαρία του Στράτου του οικοδόμου από τον Περισσό... Δεν την χώνευα αυτή τη γυναίκα που όταν τον ασφάλισα στο σπίτι τους τον Στράτο με ζάλισε με τα πιστεύω της στον Ιεχωβά... Και τι δεν της είπα τότε. Άσπην, μ' έχει τρελάνει κι εμένα είπε ο Στράτος, ένα παλικάρι, λεβέντης, οικογενειάρχης που δούλευε οικοδόμος σ' ένα φατσάκι και στο Φιξ. Πάντα θαύμαζα τους ανθρώπους που δούλευαν με τα χέρια και ιδρώναν όταν δούλευαν. Οικοδομή δούλεψα κι εγώ στα γυμνασιακά χρόνια. Καθάριζα σανίδες από πρόγκες, κουβάλησα τενεκέ και τούβλα, πήγαινα κάθε Σάββατο στο «στέκι» των εργατών και πληρωνόμουν. Τα λεφτά ήταν μετρημένα. Τόσα για φαί, τόσα για ρούχα, τόσα για διασκέδαση. Αυτό ήταν το μεροκάμι - μεροδούλι. Είχα μια καρδιά περιβόλι, τραγουδάγα Καζαντζίδη, έπαιρνα βιβλία και διάβαζα στη βιβλιοθήκη του Παπαστράτου. Ήξερα καλά όμως πώς ζούνε οι εργάτες σαν τον Σταύρο. Τον έπεισα να ασφαλίσει το μεροκάματο. Αν πάθαινε ατύχημα θα 'παιρνε 300 δρχ. την ημέρα... Και να που έτυχε, στην οικοδομή. Και μόλις πήρε η κυρα - Μαρία τα 300άρια μιας εβδομάδας – έτσι ήταν το συμβόλαιο – ήρθε να μ' ευχαριστήσει. Έκανε την ίδια κίνηση – έσκυψε να φιλήσει το χέρι μου. Τραβήχθηκα, τι κάνεις; της είπα. Το συμβόλαιό σου είναι! «Δεν είναι τα λεφτά αγόρι μου», είπε. «Είναι που δεν μας άφησες χωρίς κρέας την Κυριακή στο τραπέζι! Τι να πεις στα παιδιά χωρίς φαί στο σπίτι!... Αυτή ήταν η δουλειά μας. Και σ' αυτήν δώσαμε την καρδιά μας. Βγήκαμε υπό την ηγεσία του Δ. Κοντομηνά να ασφαλίσουμε κόσμο, πλούσιους, φτωχούς, βιοτέχνες, εμπόρους, εργάτες, ναυτικούς, γκαρσόνια, πουτάνες, σιδεράδες, οικοδόμους, γιατρούς, ωρομίσθιους, αδιόριστους, ανθρώπους χειρωνακτές, αγρότες και γενικώς αυτούς που το επίσημο κράτος τους είχε χωρίς ασφάλιση, χωρίς σύνταξη, χωρίς στον ήλιο μοίρα... Οι προνομιούχοι συνδικαλιστές και δημόσιοι υπάλληλοι μας κοιτούσαν ειρωνικά. Οι άλλοι ήταν πελάτες μας και εμείς οι άνθρωποι τους. Και σε θέματα υγείας αυτοί πάλι οι μη προνομιούχοι, οι κατατρεγμένοι του ΙΚΑ και των ταμείων, με τα πολλά λεφτά που έτρωγαν οι αετονύχιδες και έδιναν εξευτελιστικές παροχές. Πήραν αξιοπρέπεια. Άλλαξε η κοινωνία με τα νοσοκομειακά, με την οδική βοήθεια, με τα εφά-

παξ, με τα ομαδικά, με τα ελικόπτερα... Σε όλα πρωταγωνιστής ο Κοντομηνάς. 30.000 άτομα βρήκαν δουλειά και επάγγελμα σ' έναν κλάδο που το κράτος κυνηγούσε με κάθε τρόπο. Ήθελα να 'ξερα πόσο κοστίζουν στον ΟΑΕΔ 30.000 θέσεις εργασίας για 30 χρόνια... Στις 9/10/05 η εφημερίδα «ΠΡΩΤΟ ΘΕΜΑ» είχε ένα σχετικό άρθρο. Για να πέσει η ανεργία η κυβέρνηση επιδόθηκε το τελευταίο πεντάμηνο με τον νέο νόμο 3299/04 δεκαπέντε επιχειρήσεις με 410 εκ. ευρώ με δέσμευση αν τα καταφέρουν να δημιουργήσουν 569 νέες θέσεις εργασίας. Δηλαδή 719.000 ευρώ για κάθε θέση. Να μην πω τι θα γίνονταν οι μεγαλο-γιατροί και μεγαλοδικηγόροι και μεγαλο-προμηθευτές νοσοκομείων χωρίς τα λεφτά των ασφαλειών... Ενάμιση εκατομμύριο πελάτες έχει μόνο η INTERAMERICAN... Και ξαφνικά ήρθε μέσω της διαμάχης μια ισοπέδωση, μια απαξίωση, ένα ωραίο μηδέν και μια αναμονή, και μια επικίνδυνη σιωπή και μια φωτιά να καίει και να την βλέπουν όλοι να απλώνεται και να καίει, να καίει, να καίει... με φόντο μια νύχτα... Όμως δεν είναι αδικία για τον άνθρωπο Δ. Κοντομηνά η συνολική απαξίωση στον ίδιο και το έργο του και τους συνεργάτες του; Και ο τρόπος που εμφανίστηκαν όσα εμφανίστηκαν; Το έργο της INTERAMERICAN μπορεί να αποσιωπηθεί; Μπορεί να διαγραφεί το όφελος της ελληνικής οικονομίας από τα έργα Δ. Κοντομηνά; Πολλές φορές σκέφθηκα τον Κοντομηνά και όλους όσους του φίλησαν το

χέρι καθένας για το λόγο του... Υπάρχουν φωτογραφίες. Τόσα χρόνια. Τον θυμάμαι και στο γάμο μου (στις 22.8.1981), ψηλός, ωραίος, με άσπρο κοστούμι, μελαχρινός, με μια αύρα ξεχωριστή. Ήταν παρών πάντα στους γάμους, στις κηδείες, στις βαφτίσεις όλων μας. Όλων ημών. Οι περισσότεροι (μιλάμε για αρκετές χιλιάδες εντός - εκτός INTERAMERICAN και ασφαλιστικής αγοράς), ίσως γίναμε «μάγκες» σήμερα, αλλά κάποτε «τζάμπα μάγκες» ήμασταν, δεν ξέραμε πώς ντύνονται, πώς μιλάνε, πώς κρατάνε ένα ποτό και μπορεί κάποιος να είναι «περιπατητής της υψηλίου» σήμερα και διευθυντής εταιρειών ή γενικοί ή μεγαλομέτοχοι (θα σας γράψω γι' αυτούς άλλη φορά), όμως εκείνον αντιγράφουν και εκείνος τους έμαθε την «αλλαγή»... και η αφετηρία του καλού βιογραφικού τους αρχίζει για πολλούς στην INTERAMERICAN. Σκληρό βέβαια να τραβάς τις κουρτίνες κάποιου όταν «κάνει μπάνιο». Ίσως να δεις κάτι περισσότερο, αλλά ποιο σπίτι δεν έχει τουαλέτες; Ποιοι είναι τέλειοι θεοί; Και ποιοι έχουν τη σοφία να βλέπουν όλο το σπίτι και όχι μόνο το «μπάνιο»; Και ποιοι μπορούν να αντέχουν να τραβήξουν τις κουρτίνες όλων και τις δικές τους; Πάλεψα πολύ αυτό το καλοκαίρι με τα συναισθήματά μου. Ώρες - ώρες δεν ήθελα να υπάρχουν στον κόσμο συναισθήματα... Όμως ήταν σαν ν' απαρνιόμουν την ίδια μου τη ζωή και ύπαρξη που υπηρέτησε τα συ-

ναισθήματα. Όλη η ασφαλιστική κοινωνία είναι γεμάτη συναισθήματα. Είναι πράξεις αγάπης τα συμβόλαια. Αγαπάει ο πατέρας την οικογένεια, τη γυναίκα, τα παιδιά του και ασφαλιζεται. Δεν θέλουν να γίνουν «βάρους» σε άλλους και κάνουν συνταξιοδοτικά κάποιος. Άλλοι κρατάνε δουλειές, εργοστάσια, μαγαζιά και δίνουν ψωμί στους εργαζόμενους με την ασφάλιση... Να 'ναι ανώτερο ένα «λουλούδι» αγάπης ή ένα συμβόλαιο ζωής; Ή να 'ναι το ίδιο; Πόσα τέτοια λουλούδια αγάπης να αγοράσαν κάποιος στο «λουλουδάδικο» του Κοντομηνά; Και πόσα αγκάθια να τρύπησαν τα χέρια του μέχρι να τα μαζέψει;... Όμως μη ξεχνάμε ότι όλα τα μαγαζιά έχουν προβλήματα – και τα λουλουδάδικα... Πολλές φορές και οι καπεταναίοι έχουν φουρτούνες και αγωνίες, και άλλες τόσες αμέτρητες φορές κάποιος προσεύχεται να πιάσουν καλά λιμάνια... Ήθελα να ήξερα αν έρχεται στο νου κάποιων όπως έγινε για τον Δημήτρη Κοντομηνά η μακρά πορεία όλων των «επωνύμων» της πολιτικής, κοινωνικής και οικονομικής ζωής της χώρας. Έτσι είναι η ζωή. Έτσι είναι τα ανθρώπινα... Έτσι κι ο Κοντομηνάς που τον είδα παρόντα σ' ένα καράβι στην Ύδρα στο συνέδριο ασφαλιστών - αντασφαλιστών Οδυσσέας κι αυτός με πολυτάραχα ταξίδια. Όπως τον έβλεπα θυμήθηκα κάποιους στίχους του Σεφέρη και τους του αφιερώνω μέχρι να ξαναπιάνει λιμάνι. Άντε βίρα καπετάνιε!



«Ευτυχισμένος που έκανε το ταξίδι του Οδυσσέα. Ευτυχισμένος αν στο ξεκίνημα, ένιωθε γερή την αρματοσιά μιας αγάπης, απλωμένη μέσα στο κορμί του, σαν τις φλέβες όπου βονίζει το αίμα. Μιας αγάπης με ακατέλντο ρυθμό, ακατανίκητης σαν τη μουσική και παντοτινής γιατί γεννήθηκε όταν γεννηθήκαμε και σαν πεθαίνουμε, αν πεθαίνει, δεν το ξέρουμε ούτε εμείς ούτε άλλος κανείς.

Παρακαλώ το Θεό να με συντρεξει να πω, σε μια στιγμή μεγάλης ενδαιμονίας, ποια είναι αυτή η αγάπη. Κάθομαι κάποτε τριγυρισμένος από την ξενιτιά, κι ακούω το μακρινό βούισμά της, σαν τον αχό της θάλασσας που έσμιξε με το ανεξήγητο δρολάπι. Και παρορσιάζεται μπροστά μου, πάλι και πάλι, το φά-

ντασμα του Οδυσσέα, με μάτια κοκκινισμένα από του κυμάτων την αρμύρα κι από το μεστωμένο πόθο να ξαναδεί τον καπνό που βγαίνει από τη ζεστασιά του σπιτιού του και το σκνλί του που γέρασε προσμένοντας στη θύρα.

Στέκεται μεγάλος, ψιθυρίζοντας ανάμεσα στ' ασπρισμένα του γένια, λόγια της γλώσσας μας, όπως τη μιλούσαν πριν τρεις χιλιάδες χρόνια. Απλώνει μια παλάμη ροζιασμένη από τα σκοινιά και το δοιάκι, με δέρμα δονεμένο από το ξεροβόρι από την κάψα κι από τα χιόνια. Θα 'λεγες πως θέλει να διώξει τον υπεράνθρωπο Κύκλωπα που βλέπει μ' ένα μάτι, τις Σειρήνες που σαν τις ακούσεις ξεχνάς, τη Σκύλλα και τη Χάρυβδη απ' ανάμεσό μας. Τόσα περίπλοκα τέρατα, που δε μας αφήνουν να στο-

χαστούμε πως ήταν κι αυτός ένας άνθρωπος που πά-
λεψε μέσα στον κόσμο, με την ψυχή και με το σώμα.

Είναι ο μεγάλος Οδυσσεύς· εκείνος που είπε να γίνει
το ξύλινο άλογο και οι Αχαιοί κερδίσανε την Τροία.
Φαντάζομαι πως έρχεται να μ' αρμηνέψει πώς να φτιά-
ξω κι εγώ ένα ξύλινο άλογο για να κερδίσω τη δική
μου Τροία.

Μου λέει το δύσκολο πόνο να νιώθεις τα πανιά του
καραβιού σου φουσκωμένα από τη θύμηση και την
ψυχή σου να γίνεται τιμόνι.

Και να 'σαι μόνος, σκοτεινός μέσα στη νύχτα και ακυ-

βέρνητος σαν τ' άχερο στ' αλώνι.

Την πίκρα να βλέπεις τους συντρόφους σου καταπο-
ντισμένους μέσα στα στοιχεία, σκορπισμένους· έναν
- έναν.

Και πόσο παράξενα αντρεϊεύσαι μιλώντας με τους
πεθαμένους, όταν δε φτάνουν πια οι ζωντανοί που σου
απομέναν.

Μιλά... βλέπω ακόμη τα χέρια του που ξέραν να δο-
κιμάσουν αν ήταν καλά σκαλισμένη στην πλώρη η
γοργόνα

να μου χαρίζουν την ακύμαντη γαλάζια θάλασσα μέ-
σα στην καρδιά του χειμώνα.

Αποχώρηση ενός μεγάλου

Σε κλίμα έντονης και καθολικής συγκίνησης πραγματοποιήθηκαν στο Καστέλλι, έδρα της Μητροπόλεως Κισάμου και Σελίνου, την οποία με αγάπη και πάθος υπηρέτησε, εκδηλώσεις για να τιμηθεί ο σεβασμιότατος Ειρηνάιος Γαλανάκης, ο οποίος στις 23/8/2005 αποχωρί-
στηκε τον αρχιερατικό θρόνο.



Συγκινημένος και με δάκρυα στα μάτια, ο Μεγάλος Γέροντας, αποχαιρέτησε την ημέρα των
ονομαστηρίων του, όπως ο ίδιος είχε ανακοινώσει, το πλήρωμα της εκκλησίας και το ποί-
μνιό του: «Όσο ζω, θα έρχομαι εδώ να λειτουργώ, να βλέπω τους ανθρώπους και να με βλέ-
πουν», είπε.

Όλη η επαρχιακή σύνοδος της Εκκλησίας, εκπρόσωποι του πολιτικού κόσμου και πλήθος
πιστών, βρέθηκαν στο μητροπολιτικό ναό
για να τον ακούσουν και να του ευχη-
θούν. Η συγκίνηση κορυφώθηκε όταν ο
δήμαρχος Κισάμου, Ανδρέας Βαρουχά-
κης, ανακοίνωσε πως η πλατεία του Δη-
μαρχείου ήδη έχει ονομαστεί πλατεία Ει-
ρηνάιους Γαλανάκη και επίσης πρότεινε
τη δημιουργία ιδρύματος με το όνομα
του απερχόμενου μητροπολίτη.

Πηγή: «ΧΑΝΙΩΤΙΚΑ ΝΕΑ»

Ποιος θέλει να γίνει αρχηγός;

Οι απογοητευτικές επιδόσεις των ασφαλιστικών εταιριών στον κλάδο Ζωής και
Γενικών στο α' εξάμηνο αναδεικνύουν γενικώς έναν παράγοντα αποφασιστικό
για τις πωλήσεις, τον παράγοντα παραγωγικό κλίμα. Το παραγωγικό κλίμα μέσα
στο οποίο αναπτύσσονται οι ασφαλιστικές εταιρίες από το 2000 ως σήμερα δεν
υπάρχει. Είναι σαν τον πάγο. Παγώνει δένδρα και καρπούς και χρειάζονται χρόνια για
την καρποφορία. Παγώσαν εταιρίες και ασφαλιστές στη χρηματιστηριακή κρίση κι
ακόμα να βγουν νέα βλαστώματα... Ένα άλλο γεγονός που θέλω να επισημάνω σε σχέ-
ση με το παραγωγικό κλίμα είναι ότι λείπουν οι ηγέτες εκείνοι οι χαρισματικοί που
«ξεσηκώνουν» τα πλήθη κι αλλάζουν το κλίμα... Υπάρχουν αξιόλογοι αρκετοί, αλλά ο
«ένας - δύο» που ταραίζουν τα νερά λείπουν... Οι κούρσες τραβάνε ρεκόρ όταν τα
πρώτα άλογα τρέχουν... Στην 10ετία του '80-'90 είχαμε κάποιους που τάχυναν το βή-
μα. Αυτή την εποχή διάφορες συγκυρίες οδήγησαν στην απουσία πρωταγωνιστών που
θέλουν πρωταθλητισμό. Αν δεν βγουν στελέχη με πρωταγωνιστικό φρόνημα και ηγε-
τικό προφίλ η αγορά - όλη η αγορά - θα κινείται σε χαμηλά επίπεδα... Το σίγουρο εί-
ναι ότι θα βγουν - μακάρι να βγουν όσο γίνεται πιο γρήγορα! Μερικοί διαβάζουν το
ΝΑΙ, ας πάρουν αφορμή να κάνουν κάτι. Αργησαν!

80.000 απολύσεις σε έναν χρόνο

Συνολικά τον τελευταίο χρόνο, σύμφωνα με
τα στοιχεία της ΓΣΕΕ, έκλεισαν περισσότε-
ρες από 20 επιχειρήσεις και έστειλαν
80.000 εργαζόμενους, πολλοί από τους
οποίους βρίσκονται λίγο πριν από τη σύντα-
ξη, και σημαντικό αριθμό γυναικών (Σεξ
Φορμ, κ.λπ.) με μηδενικές ελπίδες εξεύρε-
σης νέας απασχόλησης, στις λίστες ανερ-
γίας.

Το έλλειμμα ΙΚΑ

Τα τεράστια ελλείμματα που παρουσιάζουν
οι κλάδοι υγείας, ως αποτέλεσμα της αύξη-
σης τιμής των φαρμάκων, της αύξησης των
νοσηλίων και στα δημόσια νοσοκομεία, των
πολλαπλών διαγνωστικών εξετάσεων, της
κατευθυνόμενης συνταγογραφίας, κ.λπ. Ήδη
το σχετικό έλλειμμα του κλάδου υγείας του
ΙΚΑ αναμένεται φέτος να ξεπεράσει τα 660
εκατ. ευρώ (480 εκατ. το 2004).
Η εισφοροδιαφυγή υπολογίζεται ότι κινείται
πλέον στο 20% και αυτό σημαίνει απώλειες
της τάξης των 4 δισ. ευρώ. Παράλληλα, οι
οφειλότες αποφεύγουν να ρυθμίσουν τα χρέη
τους.

Από την Ένωση Ελληνικών Τραπεζών στην Ελληνική Ένωση Τραπεζών

Στη Γενική Συνέλευση της ΕΕΤ, η οποία πραγματοποιήθηκε στις 22 Απριλίου 2005,
εγκρίθηκε η αλλαγή επωνυμίας και η τροποποίηση του καταστατικού της ΕΕΤ. Οι αλλα-
γές που επήλθαν στο καταστατικό είναι εκτεταμένες και αποτυπώνουν τη λειτουργία
της ΕΕΤ με βάση τις συνθήκες που διαμορφώθηκαν στο χρηματοπιστωτικό τομέα στο διά-
στημα που μεσολάβησε από την προηγούμενη τροποποίησή του το 1999, και τις ανάγκες
των τραπεζών - μελών της με βάση τα δεδομένα αυτά.

Σε ό,τι αφορά την επωνυμία, αποφασίστηκε η μετονομασία της Ένωσης Ελληνικών Τραπε-
ζών σε «Ελληνική Ένωση Τραπεζών», ώστε να ευθυγραμμιστεί με την επωνυμία των υπο-
λοίπων τραπεζικών ενώσεων στην Ευρωπαϊκή Ένωση, και να μη δίνεται η εντύπωση (όπως
προέκυψε από πρόσφατη έρευνα αγοράς) ότι λειτουργεί για την αντιμετώπιση του ανταγω-
νισμού των αλλοδαπών τραπεζών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.

Οι λοιπές κύριες τροποποιήσεις του καταστατικού αφορούν ιδίως το σκοπό της ΕΕΤ, τα μέ-
λη της, τα όργανα της ΕΕΤ και το Εκπαιδευτικό Κέντρο της ΕΕΤ.

Σε ό,τι αφορά την ΕΕΤ, επισημαίνεται ήδη στο πρώτο άρθρο του καταστατικού ότι δεν απο-
τελεί εργοδοτικό φορέα, ενώ επαναδιατυπώνεται ο σκοπός της, ώστε να ανταποκρίνεται
απόλυτα στις τρέχουσες συνθήκες λειτουργίας του ελληνικού χρηματοπιστωτικού συστή-
ματος. Ειδικότερα, προβλέπεται ότι ο σκοπός της ΕΕΤ συνίσταται:

- στην προαγωγή του ελληνικού τραπεζικού και εν γένει χρηματοπιστωτικού συστήματος
και στη συμβολή στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας,
- στη διασφάλιση και εκπροσώπηση των ενδιαφερόντων και δικαιωμάτων των μελών της
και
- στη μέριμνα για το φιλικό διακανονισμό και την εξωδικαστική επίλυση διαφορών μεταξύ
των μελών της και των προσώπων που συναλλάσσονται με αυτά.

Βαλκανικό σύμφωνο τραπεζών

Τον Ιανουάριο του 2004 υπογράφηκε στην Αθήνα, μετά από πρωτοβουλία της Ελληνι-
κής Ένωσης Τραπεζών, Σύμφωνο Συνεργασίας μεταξύ των Ενώσεων Τραπεζών της
Αλβανίας, Βουλγαρίας, Σερβίας - Μαυροβουνίου, Κύπρου, Ρουμανίας, Βοσνίας - Ερζε-
γοβίνης, Σλοβενίας, Τουρκίας και Ελλάδας, βάσει του οποίου καθιερώθηκε ο θεσμός του
Διαβαλκανικού Forum των Τραπεζικών Ενώσεων των παραπάνω χωρών (Interbalkan Forum
of Banking Associations). Η ΕΕΤ έχει αναλάβει τη μόνιμη Γραμματεία του εν λόγω Forum
για την πρώτη τριετία της λειτουργίας του.

Στην τελευταία συνάντηση που πραγματοποιήθηκε στις 20 Μαΐου 2005 στο Δυρράχιο της
Αλβανίας υπό την προεδρία του Γενικού Γραμματέα της Ελληνικής Ένωσης Τραπεζών κ.
Χρ. Γκόρτσου, αποφασίστηκε, μεταξύ άλλων, η δημιουργία ιστοσελίδας με διακριτικό λο-
γότυπο και, παράλληλα, η έκδοση και δημοσίευση ενός συλλογικού τόμου στην αγγλική
γλώσσα που θα περιλαμβάνει συγκριτική παρουσίαση σε ευσύνοπτη και κωδικοποιημένη
μορφή των τραπεζικών συστημάτων των χωρών - μελών του Forum.

Ο Ν. Μάστακας

Για τον Δ/ντή υπ/τος στα Ιωάννινα Νίκο Μαστά-
κα της ALICO που εφέτος συμπλήρωσε 35
χρόνια με την εταιρία του πρωτόκουσα από
τον (στρατηγό τώρα) Κων/νο Θεοχάρη ταγματάρχη
πυροβολικού στην 122 Μ.Π.Π. όπου υπηρετούσα το 1972. Το 1973 που ξεκίνησα
ασφαλιστής στην INTERAMERICAN η πρώτη κουβέντα με τον πρώην Διοικητή μου
στο στρατό ήταν ο Μαστάκας, ότι είναι "έτσι", είναι "αλλιώς" και ότι είναι εξαιρετι-
κός ασφαλιστής κ.λπ.... Τα ίδια ακούω μέχρι σήμερα. Είναι μεγάλη υπόθεση να είσαι
ξεχωριστός στις υπηρεσίες σου για πολλά χρόνια. 35 χρόνια δεν είναι λίγα για να
αποδείξεις ότι είσαι χρυσός... στη φωτιά της κοινής γνώμης... Ποιότητα είναι αυτό
που αντέχει στο χρόνο... και η εργασία του Νίκου Μαστάκα αντέχει ακόμα. Η ελληνι-
κή αγορά έχει πολλά διαμάντια - ασφαλιστές και μπράβο στην ALICO που έχει τα πιο
πολλά...



ΚΦΣ και ΣΕΒ

Ο Κώδικας Βιβλίων και Στοιχείων,
όπως λειτουργεί σήμερα, δημι-
ουργεί σοβαρά προβλήματα στις
επιχειρήσεις διότι θεωρείται από τα
πλέον γραφειοκρατικά και δύσκαμπτα νο-
μοθετήματα σε όλη την Ευρωπαϊκή
Ένωση. Η υπερβολική τυπολατρία, η
αυστηρότητα και η ανελαστικότητα που
διακρίνει τις διατάξεις του, καθιστούν
την πλήρη συμμόρφωση ανεκπλήρωτο
πόθο για το σύνολο των κατά τον ΚΒΣ
φορολογικών υποκειμένων. Με βάση
τις διαπιστώσεις αυτές ο ΣΕΒ μελέτη-
σε συνολικά το πρόβλημα και κατέθε-
σε αρμοδίως προτάσεις για τη βελτίω-
ση των διατάξεων του Κώδικα και τον
εκσυγχρονισμό του στο πλαίσιο της πα-
γκοσμιοποιημένης οικονομίας, μέσα
στην οποία δραστηριοποιούνται και οι
ελληνικές επιχειρήσεις.

Ένας νέος θεσμός: Μεσολαβητής τραπεζικών - επενδυτικών υπηρεσιών

Στη Γενική Συνέλευση της ΕΕΤ εγκρί-
θηκε η σύσταση του μεσολαβητή τραπε-
ζικών - επενδυτικών υπηρεσιών
(εφεξής μεσολαβητής), που προήλθε από
την ενοποίηση των υφιστάμενων μέχρι ση-
μερα θεσμών εξωδικαστικής επίλυσης δια-
φορών του τραπεζικού μεσολαβητή και του
μεσολαβητή κεφαλαιαγοράς. Αντικείμενο
του μεσολαβητή τραπεζικών - επενδυτικών
υπηρεσιών αποτελεί ο συγκερασμός των
επιμέρους αρμοδιοτήτων των δύο προϋφι-
στάμενων μεσολαβητών. Δηλαδή, η εξωδι-
καστική επίλυση διαφορών των καταναλω-
τών, των ελεύθερων επαγγελματιών και των
μικρών επιχειρήσεων που συναλλάσσονται
με τράπεζες, καθώς επίσης και των ιδιωτών
επενδυτών κατά την παροχή επενδυτικών
προϊόντων και υπηρεσιών από τράπεζες και
άλλες επιχειρήσεις που παρέχουν επενδυ-
τικές υπηρεσίες, καθώς επίσης και από εται-
ρείες διαχείρισης αμοιβαίων κεφαλαίων.
Ο μεσολαβητής τραπεζικών - επενδυτικών
υπηρεσιών παρέχει τις υπηρεσίες του στο
κοινό στα γραφεία του στη διεύθυνση: Κα-
ραγιώργη Σερβίας 12-14, 105 62 Αθήνα.
Επίσης οι συναλλασσόμενοι μπορούν να επι-
κοινωνούν: στο τηλέφωνο: 210 - 3376700,
fax: 210 - 3238821, e-mail: contact@bank-
omb.gr website: www.bank-omb.gr

Στις 25/8/05 παντρεύτηκε ο Μανώλης Ηλιάκης της κ. Ξανθίππης με την Πία (Πολυκαρπία) Φουντουλάκη στον Προφήτη Ηλία στο Ακρωτήρι Χανίων. Να ζήσουν!



Ναι κ. Μείμαρράκη

Τέλος της δεκαετίας του '80, στα 1989 όταν έκανα τις πρώτες σκέψεις για την έκδοση του ΝΑΙ δεν ήξερα ότι την ίδια εποχή ο κ. Βαγγέλης Μείμαρράκης εξέδιδε ένα περιοδικό με τίτλο "Πολιτικό ΝΑΙ" και όταν κατέθεσα τα σχετικά για την κατοχύρωση του σήματος το έμαθα και αφού είχε βγει το πρώτο Ασφαλιστικό ΝΑΙ για το οποίο πήραμε άδεια αφού δεν είχε σχέση με το πολιτικό ΝΑΙ.

Ξεκίνησε ως περιοδικό του Ασφαλιστή που προσδιόρισε το κοινό του. Το θύμισα στον κ. Μείμαρράκη σε τυχαία συνάντηση στη συνέλευση του ΣΕΒ, μαζί με τα συγχαρητήριά μας για την επιτυχημένη πορεία του που είναι ένα ΝΑΙ στη δημιουργικότητα, στη θετική άποψη της ζωής, στο συν, στο έργο και όχι στην άρνηση και απραξία. Έστω και αν δεν έχει ανάγκη τις δικές μας σκέψεις εμείς χαιρόμαστε που ένας άνθρωπος "της χώρας του ΝΑΙ" ανέβηκε ψηλά στην πολιτική ζωή της χώρας και από βουλευτή στη Β' περιφέρεια και από Γραμματέα της Κεντρικής Επιτροπής της ΝΔ μπορεί να διαμορφώνει πλαίσια διοίκησης για το μεγαλύτερο σήμερα κόμμα της πατρίδας μας. Ένα κόμμα που όπως λέει στηρίζεται στην αξιοκρατία, στη Δημοκρατία, στην Ομαδικότητα και είναι ανοιχτό για όλους για να ακούσει τη φωνή των πολιτών όπως άκουσε και ο ίδιος το κάθε τι που του είπαμε, διαθέτοντας πολύτιμο χρόνο... Από το "ΝΑΙ", ένα ακόμα ΝΑΙ στον κ. Β. Μείμαρράκη...



Ε. Μείμαρράκης - Ε. Σπύρου

Τι είναι ουνία;

* Από το φίλο Θεολόγο Σημάτη Παναγιώτη που ζει στο Αίγιο έλαβα το παρακάτω γράμμα: Αίγιο, 25 Αυγούστου 2005

Αγαπητέ Βαγγέλη, χαίρε

Κατ' αρχήν να σε ευχαριστήσω για την αποστολή του «ΝΑΙ». Παρ' όλο που το περιοδικό απευθύνεται σε ειδικούς, όμως βρήκες τον τρόπο με τα κείμενά σου να το κάνεις πιο ανθρώπινο, ενδιαφέρον και για όσους δεν ανήκουν στο χώρο της ασφάλισης. Με τη σειρά μου, σου στέλνω ένα φυλλάδιο που κυκλοφόρησε πρόσφατα και δείχνει ότι τα τελευταία εκκλησιαστικά σκάνδαλα δεν οφείλονται ή δεν σταματούν μόνο σε κάποιες οικονομικές και ηθικές παρεκτροπές υψηλόβαθμων μελών της Εκκλησίας, αλλά οδηγούν ή προϋποθέτουν και ένα ακόμη μεγαλύτερο «σκάνδαλο»: την σε μεγάλο βαθμό αλλοίωση της πίστης.

Γεγονός που, ως συνειδητοί χριστιανοί, έχουμε καθήκον – πέρα από εκείνο της προσευχής – να επισημαίνουμε και να κατηριάζουμε, αν δεν θέλουμε να ανήκουμε σε μια ισοπεδωμένη και εκκοσμικευμένη εκκλησία, χωρίς ζωγόνο πνοή, χωρίς κύρος, άλλη μια παρηκμασμένη θρησκεία, που κανένα δεν ενδιαφέρει σοβαρά, παρά μόνο όσους την εκμεταλλεύονται για ίδιον όφελος.

Με την αγάπη του Παναγιώτη Σημάτη

Πολλοί αναγνώστες του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» ίσως κατά καιρούς να αναρωτιούνται τι θέλουν διάφορα «μη ασφαλιστικά» θέματα στο ασφαλιστικό περιοδικό ΝΑΙ όπως ας πούμε η αναφορά στο φυλλάδιο «Ουνιτίζουσα» τακτική και εκκλησιαστικά σκάνδαλα. Η απάντησή μου είναι ότι ένας ασφαλιστής που ασφαλίζει την ζωή κάποιου, δεν μπορεί να είναι αδιάφορος στα θέματα που απασχολούν τους πελάτες - ανθρώπους. Διαφορετικά θα έμεινε στο επίπεδο του ζώου που αρκείται στο τι θα φάει. Η ασφαλιστική εργασία είναι πνευματική εργασία, αφού ασχολείται με τον άνθρωπο και τις ενέργειές του. Αν θέλετε να «στέκεσθε» δίπλα στους πελάτες σας σωστά, αυτοβελτιωθείτε και «ακούστε» τις ανησυχίες τους... Ο Παναγιώτης Σημάτης είναι απ' τους μαχητές Έλληνες που είναι υπερασπιστές των ελληνικών ιδεωδών και παραδόσεων. Δεν αρκείται στο «μισθό» του υπαλλήλου - καθηγητή και στις «παντόφλες» του καναπέ... Χρησιμοποιεί τα φτερά του πνεύματος πετώντας σε ανοιχτούς ορίζοντες... Τέτοιους χρειάζεται η πατρίδα μας και αξίζει με κάθε αφορμή – όπως ετούτη – να τους ενθαρρύνουμε να μάχονται...

Τα χρέη των νοσοκομείων

Τάξη στον – ανεξέλεγκτο – χώρο των προμηθειών στα νοσοκομεία προσπαθεί να βάλει το υπουργείο Υγείας, ώστε να μπορέσουν κάποτε τα νοσοκομεία να λειτουργήσουν κανονικά με ορθολογικό πρόγραμμα προμηθειών και χωρίς την πίεση των προμηθευτών οι οποίοι διεκδικούν οφειλές που υπολογίζεται ότι ξεπερνούν τα... 3 δισ. ευρώ. Η προσπάθεια του υπουργού Υγείας κ. Νικ. Κακλαμάνη ξεκίνησε τον Απρίλιο του 2004, με την εκπόνηση ενός σχεδίου νόμου για τις προμήθειες, αλλά η πραγματικότητα (που την είχαν ομολογήσει στο παρελθόν με απελπισία αρκετοί πρόεδροι νοσοκομείων και υπουργοί, οι οποίοι θέλησαν να κάνουν κάτι με το πρόβλημα) ήταν ισχυρότερη. Μερικά δείγματα από τις διαπιστώσεις των αρμόδιων υπηρεσιών:

– Υπήρχε μέχρι και... 500% απόκλιση στις τιμές αγοράς υλικών. Χαρακτηριστικό παράδειγμα: η ελάχιστη τιμή αγοράς υγρού οξυγόνου είναι 0,44 ευρώ ανά λίτρο και η μέγιστη 2,2 ευρώ – δηλαδή η υψηλότερη είναι πενταπλάσια της χαμηλότερης τιμής. – Στην απογραφή που έγινε βρέθηκαν στις αποθήκες των νοσοκομείων αποθέματα αναλώσιμων νοσηλευτικών υλικών που είχαν λήξει από το 1997. Το φιλόδοξο πρόγραμμα ελέγχου των προμηθειών πήρε αναγκαστικά παράταση αλλά σύντομα πρόκειται να δοθεί για δημόσιο διάλογο και στη συνέχεια κατάθεση στη Βουλή εντός του 2005.

Πηγή: «ΤΑ ΝΕΑ»

Τα νοσοκομεία με τα μεγαλύτερα χρέη

	Ποσά σε ευρώ
«Ευαγγελισμός»	139.700.000
Γ.Ν. «Γ. Γεννηματάς»	123.727.200
Πανεπιστημιακό Ηρακλείου	92.495.135
Πανεπιστημιακό Ιωαννίνων	91.895.735
«Γ. Παπανικολάου» Θεσ/νίκης	81.483.919

Τα Δ.Λ.Π. και οι ασφαλιστές

Τρεις σημαντικοί ομιλητές στο συνέδριο της ΕΑΕΕ στην Ύδρα οι κ.κ. Gerard de la Martiniere, Πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεων (C.E.A.) και της Γαλλικής Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών (FFSA), Ιωάννης Βασιλάτος, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής και η κυρία Δέσποινα Ξενάκη, Εταίρος της Ernst & Young, Ορκωτός Ελεγκτής Λογιστής μίλησαν για τα «Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, τη φιλοσοφία και τις πρακτικές τους επιπτώσεις». Συμπερασματικά όλοι οι ομιλητές κατέληξαν ότι:

• Τα Δ.Λ.Π. εξυπηρετούν το στόχο της μεγαλύτερης διαφάνειας στις οικονομικές καταστάσεις των εταιριών με απώτερο στόχο την αύξηση της αξιοπιστίας του ασφαλιστικού κλάδου. Με τη νέα μορφή θα απεικονίζεται



ακριβέστερα η οικονομική κατάσταση των εταιριών χωρίς εξομαλύνσεις των αποτελεσμάτων, και αυτό είναι που καθιστά επιτακτικότερη την ανάγκη για τη διαχείριση των σχετικών κινδύνων προληπτικά.

• Η εφαρμογή των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων απαιτεί υψηλό επίπεδο τεχνολογίας από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και τις εποπτικές αρχές. Οι εταιρίες πρέπει να εξοικειωθούν με τη φιλοσοφία των νέων στοιχείων που απαιτούνται και τον τρόπο συγκέντρωσής τους.

Συντονιστής της συζήτησης αυτής ήταν ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Διευθύνων Σύμβουλος της EFG Eurolife Insurance. (φωτο: Θανάσης Αναγνωστόπουλος)

Καλός ο στόχος του κ. Αλογοσκούφη

Στην ετήσια συνέλευση του ΣΕΒ (26/5/05) ο υπουργός Οικονομίας κ. Γ. Αλογοσκούφης μεταξύ άλλων είπε και το εξής: «Καθήκον και αποστολή μας είναι, σύμφωνα με την εντολή του ελληνικού λαού, να καταστήσουμε την οικονομία μας πιο ανταγωνιστική, πιο εξωστρεφή, πιο δυναμική στον σύγχρονο κόσμο. Αφήνουμε πίσω ένα πρότυπο ανάπτυξης που στηρίχθηκε αποκλειστικά και μόνο στις δημόσιες δαπάνες – ένα πρότυπο που ναυάγησε τελικά σε ένα ωκεανό ελλειμμάτων. Εμείς πορευόμαστε με οδηγό ένα άλλο πρότυπο. Ένα πρότυπο που βασίζεται στην έμφυτη επιχειρηματικότητα και δημιουργικότητα των Ελλήνων, στην εξωστρέφεια, στη δυναμική παρουσία στις ξένες αγορές, στην αποτελεσματική εκμετάλλευση των συγκριτικών μας πλεονεκτημάτων. Ξεκαθαρίζουμε το τοπίο αναφορικά με προβλήματα τα οποία στο μέλλον θα μπορούσαν να αποσταθεροποιήσουν τη δημοσιονομική ισορροπία και την οικονομία γενικότερα. Κινούμαστε με συνέπεια προς την κατεύθυνση για την οποία δεσμευθήκαμε από την αρχή της θητείας μας. Παρά τα αναμενόμενα προβλήματα και τις ποικίλες αντιξοότητες, αντιμετωπίζουμε τις προκλήσεις που έχουμε μπροστά μας με τη σύνεση και την αποφασιστικότητα που επιβάλλεται».

Στη δεξίωση που ακολούθησε συναντήσαμε μαζί με τον πρώην βουλευτή Άρτας κ. Ελευθ. Παπαδημητρίου (υποψήφιο δήμαρχο Αμαρουσίου με την Ν.Δ. στις προσεχείς δημοτικές εκλογές) και δεν χάσαμε την ευκαιρία μαζί να ευχηθούμε στον κ. Αλογοσκούφη να πετύχει στο έργο και τα οράματά του...

Γ. Αλογοσκούφης - Ε. Σπύρου - ΕΛ. Παπαδημητρίου



Έσβησε ο "ήλιος"...

Τρεις ημέρες μετά τη συντριβή του κυπριακού αεροπλάνου στο Γραμματικό ακολούθησε η πτώση επιβατικού αεροσκάφους στη Βενεζουέλα, που στοίχισε τη ζωή 160 ατόμων, ενώ μία εβδομάδα νωρίτερα είχε καταπέσει στη Σικελία τσάρτερ με 13 επιβαίνοντες. Και τρεις εταιρείες που εμπλέκονται σε αυτά τα δυστυχήματα είναι μικρές και σχετικά άγνωστες: West Caribbean, Helios και Tuninter. Ήδη προτού τελειώσει το 2005 τα θύματα των αεροπορικών δυστυχημάτων έχουν φθάσει σχεδόν τα 600, ξεπερνώντας τα θύματα του 2004. Οι αριθμοί αυτοί φέρνουν εκ νέου στο προσκήνιο τη δημόσια συζήτηση για την ασφάλεια των ουρανών ύστερα από την απελευθέρωση των αεροπορικών συγκοινωνιών. Μέρος του προβλήματος βεβαίως πηγάζει από την τεράστια αύξηση του αριθμού των επιβατών, οι οποίοι από 1,3 δισ. το 1994 εκτοξεύθηκαν στο 1,9 δισ. το 2004. Η αύξηση των επιβατών συνοδεύτηκε από αύξηση του αριθμού των αεροπορικών εταιρειών - οι οποίες το 2004 έφθασαν τις 900, δηλαδή περίπου 150 περισσότερες απ' όσες λειτουργούσαν το 1995. Παράλληλα αυξήθηκε η επικινδυνότητα των πτήσεων τσάρτερ εφόσον στα τέλη της δεκαετίας του '80 ήταν υπεύθυνες για το 20% των θυμάτων ενώ σήμερα για το 50%.



Έλα στην παρέα μας φαντάρε...

■ Με πολύ συγκίνηση και χαρά άνοιξα το γράμμα που μου 'στειλε κάπου από τη Σαμοθράκη ο γιος του αδερφού μου Μάκη, ο Γιώργος. Υπηρετεί τη στρατιωτική του θητεία ως Στρατιώτης Πεζικού. "Με αγάπη στη θεία μου Μαρία και στο θείο μου Βαγγέλη". Σας φιλώ Στρατιώτης Πεζικού.

"Με αγάπη στη θεία μου Μαρία και στο θείο μου Βαγγέλη". Σας φιλώ Στρατιώτης Γεώργιος Χρ. Σπύρου. "Γιώργο συγχαρητήρια, κάνεις το ύψιστο καθήκον στην πατρίδα όπως ο πατέρας σου που υπηρέτησε στα σύνορα, στις Σέρρες, στους Κήπους Έβρου και στην Κύπρο" του είπα στο τηλέφωνο. Μπράβο αγόρι μου, συγχαρητήρια, είναι μεγάλο το κατόρθωμά σου σε μια εποχή που συνομήλικοί σου "βγάζουν τρελό-χαρτα" για να μην υπηρετήσουν ή ψάχνουν "μέσα" για να υπηρετήσουν στην "πόρτα του σπιτιού" τους και όταν κάποιοι "επώνυμοι" κάνουν ένα σωρό συνδυασμούς πονηρούς για να μην υπηρετήσουν... Κάπου στην Καβάλα, στην Ελευθερούπολη υπηρέτησε και ο πατέρας μου - ο παππούς - και στη συνέχεια στην Αλβανία στο έπος του 1940....

Ο σεβασμός στους νόμους για τους Έλληνες υπήρξε η βάση της ελληνικής κυριαρχίας. Οι Αρχαίοι μας πρόγονοι είχαν κανόνες, τάξη, πειθαρχία, νόμους, ως πολίτες μιας ελεύθερης κοινωνίας στους οποίους υπάκουαν επειδή οι φιλόσοφοί τους τους ανέλυσαν γιατί πρέπει να τηρούνται οι νόμοι. Γι' αυτό και όσα παιδιά μας υπηρετούν την πατρίδα ανάλογα με τις δυνάμεις τους πρέπει να τα τιμούμε. Ο υπέρτοχος Σωκράτης στους διαλόγους "Κρίτων" διακήρυξε ότι: "μητρός τε και πατρός και των άλλων προγόνων απάντων τιμώτερον εστί η πατρίς και σεμνότερον και αγιότερον...". Και "τοποθετείται σ' ανώτερα μοίραν κατά την γνώμην των Θεών και κατά την γνώμην των ανθρώπων...". Καλός πολίτης Γιώργο... και όσοι διαβάζουν αυτές τις γραμμές ας αναρωτηθούν πόσο "κα-λοι πολίτες" είναι κι αν νιώθουν ότι η πατρίδα είναι πάνω απ' όλα... Αν κάνουν το καθήκον τους είναι το θέμα "όπου υπηρετούν" την κοινωνία και όχι αν "σκότωσαν Τούρκους".



Είπε...



Ανοικτή σε συνεργασίες η Aspis Bank

— Ποιο είναι το όραμα της Aspis Bank;

Η Aspis Bank αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα της προσέγγισης των πραγμάτων που πιστεύουμε. Πριν από λίγες ημέρες ανακοινώσαμε τα αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου της

Aspis Bank, τα οποία ήταν αυξημένα κατά 276%, σε σχέση με το περσινό εξάμηνο. Το αποτέλεσμα αυτό ήρθε ύστερα από προσεκτικούς σχεδιασμούς και με καταλύτη τους μετόχους, οι οποίοι δεν απαιτούσαν βραχυπρόθεσμες αποδόσεις. Έτσι, σε περίπου τέσσερα χρόνια, η Aspis Bank μεταμορφώθηκε από ένα μικρό εξειδικευμένο πιστωτικό ίδρυμα σε μια δυνατή τράπεζα. Όλα αυτά τα πέτυχε με λίγα μέσα αλλά και με συνεχή συνεισφορά προς την κοινωνία. Και χωρίς, βέβαια, να απομονωθεί από την επιχειρηματική πραγματικότητα προσπαθώντας να αυξήσει τα κέρδη. Τώρα αρχίζουν να αποδίδουν οι προσπάθειες με αύξηση των λειτουργικών κερδών, μέσω ενίσχυσης των εργασιών και συγκράτησης του κόστους.

— Ποιο είναι το μέλλον της;

Το μέγεθος της Aspis Bank έχει περαιτέρω περιθώρια επέκτασης. Τα περιθώρια είναι συνάρτηση, όχι μόνο των συνθηκών της αγοράς, αλλά και της απόφασης των μετόχων αναφορικά με ενδεχόμενη συνεργασία με διεθνείς ομοειδείς οίκους ή την εξαγορά άλλου τραπεζικού ιδρύματος.

K. Καρατζάς, Πρόεδρος ASPIS BANK
ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ-ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ 11/9/05

Όλοι τρώνε από ξένη πίττα

■ Οι μετακινήσεις πρακτόρων και σχημάτων πωλήσεων μεταξύ εταιριών με θέσεις από 25 και μετά δείχνουν και μετακινήσεις παραγωγής. Η πίττα δεν μεγαλώνει αλλά κάποιες εταιρίες μεγάλωναν πολύ και κάποιες μικραίνουν πολύ... Δείτε και αυτή την άποψη στην αμαρτωλή ασφαλιστική αγορά, κοιτάζετε και τις αποζημιώσεις και το επικουρικό και ποιοι κερδίζουν, ποιοι χάνουν, ποια σήματα αυτοκινήτων πηγαίνουν και θα καταλάβετε γιατί από το Α ως το Ω όλα μετακινούνται σαν παιδί που λείπει την Άλφα-Βήτα... Αυτά μέχρι να γίνει ένας Τειρεσίας και να σταματήσει το κακό, να τρώνε με "άπλυτα" κουτάλια τη σούπα...

■ Ο Λουκάς Γεωργιάδης, μέλος του Δ/Σ των Συντονιστών ορίστηκε από τον Υπουργό Εθνικής Οικονομίας ως εκπρόσωπος των Διαμεσολαβούντων στην Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης.

■ Ο κ. Νίκος Λεβετσοβίτης είναι ο νέος εκπρόσωπος των Διαμεσολαβούντων στο Διοικητικό Συμβούλιο του Τ.Ε.Α.Α.Π.Α.Ε.

■ Τα συμπεράσματα της έρευνας ΣΕΒ-ICAP με έμα "Η Ελληνική Μεταποίηση - Εκτιμήσεις για το 2004 και Προσδοκίες για το 2005. Αποτελέσματα της Τέταρτης Ετήσιας Δειγματοληπτικής Έρευνας", αναδεικνύουν την ικανότητα της ελληνικής βιομηχανίας να αξιοποιεί ευκαιρίες αλλά και να διαχειρίζεται προβλήματα, κινδύνους και αβεβαιότητες.

Ειδικότερα το Ολυμπιακό έτος 2004, κατά το οποίο υπήρξε αυξημένη εσωτερική δαπάνη στην οικονομία της χώρας, οι ελληνικές βιομηχανίες πραγματοποίησαν υγιή αύξηση των πωλήσεων, της τάξης του 8,8%. Παράλληλα, ενέτειναν την εξαγωγική τους προσπάθεια, προκειμένου να διασφαλίσουν ερείσματα για το μέλλον σε νέες αγορές. Σήμερα πλέον του 20% της παραγωγής της ελληνικής βιομηχανίας διοχετεύεται σε εξαγωγές. Για το 2005 αναμένεται συνέχιση της εξαγωγικής προσπάθειας και προβλέπεται περαιτέρω υγιής προώθηση των βιομηχανικών εξαγωγών.

■ Στην οικία Γιαννιώτη στο Πλαγιάρι Θεσσαλονίκης παραβρεθήκαμε στις 11/9/2005 για να δώσουμε τις γαμήλιες ευχές μας στον Κώστα και Κατερίνα. Να ζήσουν να ευτυχίσουν και σύντομα απογόνους. Περιμένουμε φωτογραφίες.

Ο Παύλος Μελάς μιλάει ακόμα... 100 χρόνια μετά

Ο Παύλος Μελάς εφονεύθη στις 13/10/1904 αμυνόμενος του Μακεδονικού Ελληνισμού κατά της ληστρικής των Βουλγάρων επιδρομής. Για τέσσερα χρόνια συνεχής η Αθήνα και τα άλλα αστικά κέντρα εκείνη την εποχή ζούσαν τον παλμό του Μακεδονικού Αγώνα. Φωτογραφίες πεσόντων και ζώντων αγωνιστών δημοσιεύονταν καθημερινά στον τύπο.

Φυλλάδια, θέατρα, ιστορίες, διηγήματα και δημοτικά τραγούδια είχαν αφορμή τον μεγάλο αγώνα για ελληνική απελευθέρωση. Μεγάλο ρόλο έπαιξαν και οι φωτογράφοι της εποχής όπως ο Κοζάνιτης Θεόδωρος Λιόντας και τα αδέρφια του, αφού οι φωτογραφίες έλεγαν "χιλιες λέξεις" στην πατρίδα που μάθαινε τα νέα μ' αυτό τον τρόπο... Η σημασία αυτής της μάχης εντυπώσεων φαίνεται και στο γεγονός ότι Έλληνες και Βούλγαροι χρησιμοποιούσαν φωτογραφίες στο εσωτερικό και εξωτερικό για να "δείξουν" την βιαιότητα του αντιπάλου... Τα αισθήματα ανασφάλειας και φόβου από την πίεση της νόμιμης και παράνομης εξουσίας, η ανάμιξη της Βουλγαρίας και οι απειλές "...εάν δεν γίνετε Βούλγαροι το επόμενο έαρ οι κεφαλές σας θα είναι μια στον παρ'άν" είχαν κάνει μαύρη τη ζωή του αγροτικού πληθυσμού της περιοχής. "Πρέπει και οι Έλληνες Μακεδόνες να εξεγερθούν και να διεκδικήσουν τα κληρονομικά αυτών δικαιώματα..." έγραφε στον υπουργό Εσωτερικών ο Γενικός Πρόξενος Θεσσαλονίκης Λάμπρος Κορομηλάς το 1904... Ποταμοί αίματος εχύθηκαν για να ελευθερωθούν οι Ελληνικές περιοχές της Μακεδονίας. Ο θάνατος του Παύλου Μελά το φθινόπωρο του 1904 σημάδεψε την πορεία προς την απελευθέρωση. Λίγες μέρες μετά το θάνατο, διέσχισε την μεθόριο απ' την Ελλάδα ο Γεώργιος Κατεχάκης και στα μέσα Νοεμβρίου 1904 ο Γεώργιος Τσόντος-Βάρδας, η σημαντικότερη ίσως επιτελική προσωπικότητα του Αγώνα. Οι δυο αυτές ομάδες μαζί με τους άνδρες του Κρητικού Ευθυμίου Καουδή εδωσαν τα πρώτα κτυπήματα στην Βουλγαρική παράταξη αποκαθιστώντας το ελληνικό γόητρο στα μάτια του εντόπιου πληθυσμού. Πολλοί ήρωες του Μακεδονικού αγώνα ίσως βγουν απ' τους τάφους τους να ξαναπαρ'αξουν τα όπλα εναντίον κάποιων νεοελλήνων που αγνοώντας το "Μακεδονικό" προδίδουν σήμερα αγώνες, αίματα, οράματα, χιλιάδων αγωνιστών... Κρίμα που ελάχιστα, ελάχιστα γνωρίζουν για τους ανθρώπους του Μακεδονικού Αγώνα... Προδότες, άγνωστοι, άσχετοι, "ποντίκια", δουλοπρεπείς, ανθρωπάκια που κρύβονται σε υπηρεσίες, υπουργεία, επιτροπές και ινστιτούτα του Ελληνικού κράτους θυσιάζουν την ελληνική ιστορία, αποκρύπτουν τα γεγονότα, αφήνουν "τυφλά" τα νέα Ελληνόπουλα σε δήθεν Ελληνοβαλκανικότουρκικές φιλίες και τα...ρέστα, ως δήθεν οπαδοί ειρήνης... Εμείς να μη γνωρίζουμε ούτε οι ξένοι, κι ας λένε ότι θέλουν... Αυτοί οι υπηρέτες τω ξένων μυστικών υπηρεσιών - έμμοιθοι οι πιο πολλοί... Μετά από 400 χρόνια οι Μακεδονομάχοι έδωξαν τους κατακτητές και οι νεώτεροι διασκορπίζουν ό,τι πετύχαμε για λίγο συνάλλαγμα Αλβανών, Βουλγάρων και Σκοπιανών... Ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ έκανε μια μεγάλη χορηγία εκδίδοντας την έκδοση "ο Μακεδονικός Αγώνας μέ-σα από τις φωτογραφίες του" και όπως έγραφε στον πρόλογο ο Παύλος Δ. Φω-



μάδης "Σε μια χώρα όπως η Ελλάδα με τόσο πλούσια ιστορία που χάνεται στο βάθος των αιώνων κάθε απόπειρα καταγραφής της αποτελεί σημαντική προσφορά για τις επερχόμενες γενεές"... Στο βιβλίο αυτό υπάρχουν φωτογραφίες του Π. Μελά, του Θ. Κουκουλάκη, του Καπετάν-Βάρδα Γεωργίου Τσόντου, του Γ. Βολάνη από τους

Λάκκου Χανίων, του Ίωνα Δραγούμη, του Σαράντου Αγαπηνού (Αγρα) ήρωα της Πηνελόπης Δέλτα, του Στ. Κλειδή, Βαγγέλη Στρεμπενιώτη και Κίτσου Μορίκη εκ Βλαστής, του Νικ. Παναγιώτου ή Κουμπούρα εξ Αγγινίου, του Παύτ. Γκρέκου, του Ηλία Φαρμάκη εκ Βλαστής, του Γ. Τόμπρου, Γ. Κανελλόπουλου, Καπετάν Πάλλα, οπλαρχηγού Δούκα εκ Σερρών, του καπετάν Γεωργ. Τηλιγάδη-Αγρα, Καπετάν Πάλλα, Γ. Κούλα, Γεωργίου Τάσιου και Π. Χρήστου, οπλαρχηγού Σκοτιδά, οπλαρχηγού Παπαδαράκου, Κώστα Γαρέφη, Μανούσιου Μπακαρή εκ Καστοριάς, Καραβίτη, Βολάνη, Καπετάν Κώστα, Κ. Μαζαράκη, Π. Γυπαράκη, Καπετάν Τσάφα Νίκου Τζαβέλλα εκ Σερρών, ο καπετάν Κρόμπρος, ο Σάρρος, ο Αγαπητός, ο Δεμέστιχας, ο ανδρείος Έλλην Γκονός Γιώτα, ο αρχηγός Τσίτσος εκ Μορίχου, ο Λάζος Ντόγιαμας και τ' αδέρφια του, ο Γιάννης Ράμναλης, ο Ζυρίας στα Γιαννιτσά, ο Πηλιορείτης Αντ. Αντωνιάδης ο Γιάννης Δοξογιάννης, ο Ματόπουλος, ο Δούκας, ο Αποστόλης, ο Λοχαγός Μ. Μωραΐτης, ο Γ. Σκαλίδης, ο Βαγγέλης Νικολούδης, ο καπετάν Ακρίτας στο Βέρμιο, ο Βασίλειος Σταυρόπουλος οπλαρχηγός και συγγραφέας, ο Ανδρέας Δικωνύμος ο οπλαρχηγός Αγίου Όρους Γιαγλής, ο Καπετάν Αρκούδας, ο Καραλίβανος, ο καπετάν Στριμπίνης που άφησε 12 παιδιά των ορφανών, ο Φ. Καπετανόπουλος, ο Κ. Μαζαράκης και ο Σπυρομήλιος, ο Γεώργιος Φραγκάκος - Μαλέας, ο Αλέξανδρος, ο αρχηγός Γρεβενών-Τσάρας, ο Ηρακλής Πάπικας, ο Ν. Κορδίστας απ' την Νάουσα, ο Ζαχ. Παπαδάς, ο οπλαρχηγός Καραφωτιάς, ο αντάρτης Περίφανος - Ταβαντζής εκ Καστοριάς, ο Παναγ. Δαγκλής, ο Στέλιος Τσαπαράς, ο Τσουλκανίκας στον Όλυμπο, ο Νίκος Πύρζας συνεργάτης και οδηγός του Π. Μελά, ο Νικοστράτος Καλομενόπουλος, ο Γ. Γαλανόπουλος, η Νεολαία Στρωμνίτης, ο "ειδικός γραφέας" του Προξενείου κος Αβρασόγλου, ο Δικόνικος-Μακρής, ο Αντ. Ντούρας, ο Γιάνης Καλογεράκης, ο διερμηνέας Θεοδ. Ασκητής, ο Στ. Δραγούμης, ο Λάζαρος Φωτούλας, ο Νικηφόρος, ο Γ. Κατεχάκης, ο Γ. Τσόντος-Βάρδας ο βασικότερος στρατολόγος Κρητών, ο παπα-Στ. Τσάμης από το Πισοδέρι, ο Δαφότης και τόσο άλλοι γνωστοί και άγνωστοι που τ' όνομά τους (μερικών) αναφέρεται σε κάποια οδό και δρόμο κάποιας πόλεως οι κάτοικοι της οποίας ουδέν γνωρίζουν συνήθως για το βίο τους, ενώ οι πιο πολλοί δεν αξιούνται δυστυχώς ούτε ένα μνημόσυνο στην εκκλησία του χωριού τους... Στα Χανιά υπάρχει ένα τέτοιος δρόμος - η οδός Τσόντου-Βάρδα που έτυχε να έχω μια δουλειά και διαβάζοντας έμαθα την ιστορία του. Ας είναι το ΝΑΙ αφορμή να διαβάσουν και να κάνουν κάτι και οι φίλοι αναγνώστες μας ή τουλάχιστον να είναι ελληνοκεντρικοί στο "Μακεδονικό".



Ο Γεώργιος Τσόντος-Βάρδας, ο βασικότερος στρατολόγος Κρητών, αναδείχθηκε όχι μόνο για τις στρατιωτικές, αλλά και τις οργανωτικές του αρετές.



Νικόλαος Παναγιώτου ή Κουμπούρας από το Αγγινίο. Κρεμάστηκε στις Σέρρες το 1907 ως μέλος του υπό τον Μητρούση Μακεδονικού Σώματος



Ο Γεώργιος Κατεχάκης ακολουθούσε πρώτος τα βήματα του Παύλου Μελά

ιστορικά δελτάρια με θέμα τον Μελά και την ταφή του.

Στις μέρες μας με την ευρέως διαδεδομένη εφαρμογή του τριπλού εμβολίου (αντιδιφθεριτικό, αντικοκκυτικό, αντιτετανικό) που εφαρμόζεται περίπου από το 1950 στα βρέφη και τα μικρά παιδιά, οι περισσότεροι ενήλικες διατηρούν μια υποτυπώδη ανοσοποίηση ενάντια στα θανατηφόρα βακτήρια που προκαλούν τέτανο.

Κι όμως η πρώτη ανοσοποίηση μπορεί να αποδυναμωθεί με την πάροδο του χρόνου εκτός και αν υποβαλλόμαστε περιοδικά σε αναμνηστικές δόσεις του εμβολίου. Σαν αποτέλεσμα αυτού σήμερα υπολογίζεται ότι το 70% των περιπτώσεων μόλυνσης τέτανο παρατηρείται σε ενήλικες μεγάλης ηλικίας.

Της JANE E. BRODY
THE NEW YORK TIMES



Η δυναμική της INTERAMERICAN στην αγορά των Ομαδικών Ασφαλίσεων



Ο κ. **Ε. Θωμόπουλος**, Διευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων της Εταιρίας, διαβλέπει ευρύ πεδίο ανάπτυξης του τομέα στη χώρα μας. Αναφερόμενος στην εικόνα της αγοράς μας σε σχέση με αυτή των αναπτυγμένων Ευρωπαϊκών χωρών, παρατηρεί:

“Η αγορά των Ομαδικών Ασφαλίσεων διακρίνεται σε δύο περιοχές: αφ’ ενός ως προς το μέγεθος των επιχειρήσεων και αφ’ ετέρου ως προς τον τύπο ασφάλισης. Οι επιχειρήσεις χωρίζονται σε μεγάλες (άνω των 100 ατόμων), μεσαίες (50-100 ατόμων) και μικρές (κάτω των 50 ατόμων), οι δε καλύπτει αφορούν σε προστασία / υγεία και σύνταξη.

Στην Ελλάδα, ο βαθμός ασφάλισης είναι μεγάλος στις μεγάλες επιχειρήσεις. Αυτές έχουν εντάξει την ομαδική ασφάλιση (προστασίας / υγείας) στα πακέτα των αμοιβών τους, προκειμένου να προσελκύουν αλλά και να διατηρούν στελέχη υψηλού επιπέδου. Είναι, θα έλεγα, μέρος της εταιρικής τους κουλτούρας. Σε κάποιες από αυτές έχει αρχίσει να γίνεται θεσμός και η ομαδική ασφάλιση συνταξιοδοτικών παροχών, που όπως δείχνουν τα πράγματα θα αποτελέσει και την μεγάλη μελλοντική πρόκληση της αγοράς, καθώς θα ξεκαθαρίζει το συνταξιοδοτικό ζήτημα από πλευράς κοινωνικής ασφάλισης. Όσον αφορά τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, η διείσδυση είναι σαφώς μικρότερη λόγω διαφορετικής εταιρικής κουλτούρας. Όμως, βλέπουμε ότι με τα νέα αυξημένα φορολογικά κίνητρα, που ισχύουν για τα ασφαλιστρα από την αρχή του έτους, έχει αρχίσει να υπάρχει όλο και μεγαλύτερο ενδιαφέρον για Ομαδική Ασφάλιση. Εκεί φαίνεται ότι μπορεί να παιχτεί το παιχνίδι της μελλοντικής ανάπτυξης της αγοράς των Ομαδικών.

Στις χώρες της δυτικής Ευρώπης, λόγω της λειτουργίας μεγάλων τοπικών και πολυεθνικών εταιριών, η ανάπτυξη των Ομαδικών Ασφαλίσεων είναι σαφώς μεγαλύτερη. Σε αυτό συμβάλλει, άλλοτε περισσότερο και άλλοτε λιγότερο, το επίπεδο κάλυψης της κοινωνικής ασφάλισης της κάθε χώρας”.

Για την πορεία των πωλήσεων της Εταιρίας INTERAMERICAN στις Ομαδικές Ασφαλίσεις, ο κ. **Θωμόπουλος** επισημαίνει: “Η περσινή χρονιά ήταν η καλύτερη από πλευράς αποτελεσμάτων τα τελευταία χρόνια. Η νέα παραγωγή ξεπέρασε τα 6 εκατ. ευρώ, ενώ το χαρτοφυλάκιό μας έφτασε αισίως τα 20 εκατ. ευρώ. Τα παραγωγικά αυτά αποτελέσματα σηματοδοτούν την αρχή μιας νέας δυναμικής πορείας στον χώρο, με χρονικό ορίζοντα κορύφωσης την επόμενη τριετία.

Ο Αγαπητός κ. Τέρνερ συνδέει...

Μια πολύ ενδιαφέρουσα παρουσίαση των συνεπειών του τυφώνα “Κατρίνα” έκανε ο κ. **Gerald Turner**, Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής της Aon Turner Reinsurance Services στο αντασφαλιστικό και ασφαλιστικό συνέδριο της ΕΑΕΕ στην Ύδρα.

Και άλλη φορά ξαναγράψαμε ότι ο 58χρονος κ. Τέρνερ είναι αρκετά χρήσιμος άνθρωπος στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, καθώς σύνδεσμος μεταξύ Ελλήνων και ξένων ασφαλιστών και αντασφαλιστών με εμπειρίες στον κλάδο από το 1973 (32 χρόνια!) σε διάφορες εταιρίες και διαφορετικά πόστα.

Οι σύνεδροι έμαθαν ειδήσεις και αναλύσεις επιπέδου συνεδρίων Μπάντεν-Μπάντεν και Μονακό και αυτά που έπρεπε να μάθουν... Η παρουσία του κ. Τέρνερ στην ελληνική αγορά και οι γνώσεις του είναι από τους λόγους εκείνους που μας κάνουν να πιστεύουμε ότι η ελληνική αγορά στα επόμενα χρόνια θα μεγαλώσει την ασφαλιστική πίττα εντός-εκτός Ελλάδος. Στην

φωτογραφία του Θανάση Αναγνωστόπουλου ο κ. Τέρνερ “σύνδεσμος” μεταξύ ελληνικής αγοράς (Μαργ. Αντωνάκη) και Ευρωπαϊκής (G. DE LA MARTINIERE-CEA). Μπορεί! Οι ιδέες και γνώσεις του είναι χρήσιμες στα ασφ. συνέδρια των εταιριών για ουσιαστική αναβάθμιση υπηρεσιών...



Γιατί να υπάρχουν ανασφάλιστα;

Το θέμα “Η Αντιμετώπιση του Προβλήματος των Ανασφάλιστων Οχημάτων” ανέπτυξαν στα πλαίσια του συνεδρίου της ΕΑΕΕ στην Ύδρα οι κ.κ. Cetin Alanya, Γενικός Διευθυντής της Ray Sigorta, Τουρκίας, ο κ. Enrico Caruso, Διευθυντής, Generali Ιταλίας και ο κ. Gunter Albrecht, Επικεφαλής Κλάδου Αυτοκινήτου της Αυστριακής Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών. Παρουσίασαν την εμπειρία τους στις χώρες τους, τονίζοντας τις δυσκολίες αλλά και την δραστηριοποίησή τους για την αντιμετώπιση του προβλήματος. Οι εισηγήσεις κατέληξαν στην διαπίστωση ότι το πρόβλημα των ανασφάλιστων αυτοκινήτων δεν είναι μόνο νομικό αλλά και κοινωνικοοικονομικό. Ο αποτελεσματικός έλεγχος από τις δημόσιες αρχές καθώς και οι συνεργασίες τους με τις ασφαλιστικές εμπειρίες μπορεί να δώσει λύσεις στο πρόβλημα αυτό.

Συντονίστρια της συζήτησης αυτής ήταν η κα Florentina Alamaianu, Γενική Γραμματέας της Ρουμανικής Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών (φωτο Θανάσης Αναγνωστόπουλος).



Ο Μ. Μάρκογλου διδάσκει...



Μ. Μάρκογλου - Α. Βασιλείου

Δ/ντού Υπ/τος στην ALICO που διδάξε Ψυχολογία, Κοινωνιολογία, Πολιτικές Επιστήμες... Εντύπωση μου έκανε ότι από το 1999 εις την “εταιρία φίλων του Λαού” υπάρχει και μικρόν παρεκκλήσιον της εταιρίας αφιερωμένο εις τους Τρεις Ιεράρχας και τον Κοσμάν τον Αιτωλό (για τον οποίο το ΝΑΙ εξέδωσε ένθετο βιβλίο το 1996, 227 σελίδων). Το Λαϊκό Πανεπιστήμιο οραματίστηκαν 10 νέοι άνθρωποι λίγα χρόνια μετά την ίδρυση του Πανεπιστημίου Αθηνών, μεταξύ των οποίων ο Χαρ. Τρικούπης και ο Αλ. Μαυροκορδάτος. Γύρω στους 200-300 ανθρώπους σπουδάζουν κάθε χρόνο εκεί... Στις 8 Δεκεμβρίου 2005 συμπληρώνονται 140 χρόνια από ιδρύσεως, και οι περίπου 80 Ακαδημαϊκοί, Καθηγητές Παν/μιών, ερευνητές, Λόγιοι κ.λπ. διδάσκουν χωρίς αποζημίωση και αμοιβή. Ο κ. Μάρκογλου, φανατικός αναγνώστης του ΝΑΙ, ανέδειξε πολλά στελέχη και στον ασφαλιστικό χώρο όπου πρώτιστον μέλημά του ήταν η Παιδεία και αυτοβελτίωση... Ό,τι και να ευχηθώ θα είναι λίγο αν δεν αξιοποιήσουμε τις ιδέες και το παράδειγμά του... Άνθρωποι σαν τον κ. Μάρκογλου “σήκωσαν ακόμα λίγο ψηλότερα” το επάγγελμά μας... Τι ήταν οι πολλοί ασφαλιστές, ο μέσος όρος το 1965; Όλες οι κουβέντες, οι συμβάσεις, οι συναντήσεις τελειωναν με τη λέξη υπομονή... και τα λόγια του Σεφέρη ταίριαζαν απόλυτα: “Λίγο ακόμα θα ιδούμε τις αμυγδαλιές ν’ ανθίζουν τα μάρμαρα να λάμπουν στον ήλιο την θάλασσα να κυματίζει... Λίγο ακόμα να σηκωθούμε λίγο ψηλότερα”.

Παύλο να κατακτήσεις την Υδρόγειο!



Παύλος Κασκαρέλης

Στο συνέδριο στην Ύδρα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος γνώρισα και το γιο του Αν. Κασκαρέλη της ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ τον κ. Παύλο Κασκαρέλη (φωτο Θ. Αναγνωστόπουλος). Χαίρομαι όταν βλέπω νέα παιδιά να μπαίνουν στις δουλειές των πατεράδων τους. Μου άρεσε που κοίταζε σαν Έλληνας, ίσια στα μάτια χωρίς να έχει να κρύψει κάτι, χωρίς να φοβάται κάτι. Αυτά τα νέα παιδιά θα ομορφύνουν την αγορά μας, αυτά έχουν πιο μακρινά όνειρα, αυτά δίνουν επιτέλους “γέυση” και “άρωμα” στις ελπίδες και τους αγώνες των γονιών τους. Ευτυχώς που θα ζήσουν σε καλύτερο κόσμο. Ευτυχώς που δεν μπορούν να καταλάβουν τα “πικρά μεράκια” και το τι τράβηξαν μian άλλη εποχή η παλιά γενιά, οι γέροι” όπως λένε... Ευτυχώς που έρχονται στην ωραιότερη στιγμή, τότε που οι μπαμπάδες αρχίζουν να μη “τραβάνε” όπως παλιά... αφού μαζί με τις ωραίες εμπειρίες κουράζεται πιο συχνά το σώμα... Τα νέα παιδιά σαν τον Παύλο φέρνουν ενέργεια, μέλλον, ιδέες, σπουδές, άλλον “αέρα”... Όπως ο Γιώργος Μινέττας, ο Χρήστος Αδαμαντιάδης, ο Γιάννης Μπράβος, ο Νίκος Δελένδης, ο Ηλίας και Στέφανος Σκούρτης, η Ν. Ψωμιάδη, ο Π. Καπουράνης, ο Λ. Γονής, ο Φ. και Π. Αθηναίος, ο Γ. Αποστολόπουλος, ο Κώστας Γιαννιώτης κ.ά. πολλά καλά παιδιά μεσιτών, πρακτόρων, Δ/ντών υπ/των, ασφαλιστών.

Η “Υδρόγειος” βελτιώνεται και ανεβαίνει. Αγώνιστηκαν πολύ όπως οι πιο πολλοί μέχρι να στηθεί η εταιρία τους. Μπράβο τους. Συγχαίρουμε τους πρωτεργάτες - παρά τις ελλείψεις. Όλοι είχαν ελλείψεις και ας μη μιλάνε τώρα που “έγραψαν” τα τρύπια παντελόνια... Ας είναι με κατανόηση... Η Υδρόγειος νοικοκυρεύεται χρόνο με το χρόνο και μ’ αρέσει που στα συνέδριά τους ακούω τους επικεφαλής να μιλάνε με τα μικρά ονόματα σε πολλούς συνεργάτες... Είναι κοντά τους και αγωνίζονται να κατακτήσουν το μέλλον. Παύλο καλή επιτυχία και σε σένα....

Εταιρίες είναι οι άνθρωποί τους

Όλοι ξέρουν ότι το μεγάλο περιουσιακό στοιχείο των εταιριών δεν είναι τα χρήματα και ακίνητα αλλά τα άτομα, οι άνθρωποί τους που έχουν ιδέες και γνώσεις για να αποκτήσουν χρήματα και ακίνητα οι εταιρίες. Δύο αξιόλογα στελέχη της ελληνικής αγοράς έδωσαν το “παρών” στο συνέδριο των ασφαλιστών και αντασφαλιστών στην Ύδρα. Ο Δ. Βιδάλης Δ/νων Σύμβουλος της COMMERCIAL VALUE και ο Ν. Νανόπουλος στην ALLIANZ Γενικός Δ/ντής και πρόεδρος της Επιτροπής Ασφάλισης περιουσίας. Και οι δύο “στέκονται” σε παγκόσμιο επίπεδο ως στελέχη με πολλές γνώσεις και τεράστια εμπειρία σε θέματα ασφαλίσης - αντασφάλισης, ικανά να απαντήσουν σε οποιοδήποτε ασφαλιστικό πρόβλημα. Ιδιαίτερα θα ήθελα να επισημάνω και την ανθρώπινη συμπεριφορά τους που είναι απλοϊκή, ειλικρινής, φιλική και προσιτή. Κάνουν “έργο” υπέρ των εταιριών τους αθόρυβα χωρίς οίηση και υπερβολή. Άλλωστε είναι γραμμένο ότι θόρυβο κάνουν οι “άδειες χύτρες” που δεν έχουν φαί... όσες χύτρες έχουν φαγητό και να τις “χτυπήσεις” δεν θορυβούν... Ακόμη θέλω να επισημάνω ότι είναι προσεκτικοί και συνεργάσιμοι με τους ανταγωνιστές τους, κάτι που “ευνοεί” την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς (φωτο Θανάσης Σπ. Αναγνωστόπουλος).



Δ. Βιδάλης - Ν. Νανόπουλος

Ο φορολογικός χάρτης των ευρωπαϊκών χρηματιστηρίων

Χρηματιστήριο	Στις συναλλαγές	Στα μερίσματα	Στα κέρδη
Αθήνα	0,15%	0%	0%
Κοπεγχάγη	0%	15%	50-56%, ανάλογα με το εισόδημα. Διακράτηση μετοχών πάνω από τρία χρόνια, τα κέρδη φορολογούνται σαν μερίσματα.
Φρανκφούρτη*	0%	Ανάλογα με το εισόδημα. Για τους ξένους 15% κατά μέσο όρο. Προβλέπεται επιστροφή χρημάτων.	Ανάλογα με το εισόδημα. Μέγιστο 42%.
Άμστερνταμ (Euronext)	0%		30% επί της απόδοσης.
Βρυξέλλες (Euronext)	0,17%. Εξαιρούνται οι θεσμικοί επενδυτές και οι μη κάτοικοι.	15% για νεοεισηγμένες	0%
Παρίσι (Euronext)	—	Ανάλογα με το εισόδημα	26% για κέρδη πάνω από ένα ποσό
Ελσίνκι	0%	0%	29%
Ιρλανδία	1% επί των αγορών.	Παρακράτηση 24% (εξαιρούνται ξένοι επενδυτές, φιλανθρωπικά ιδρύματα κ.λπ.).	—
Ιταλία	0%	12,5% παρακράτηση για τους εγχώριους επενδυτές. 27% παρακράτηση για τους ξένους επενδυτές, αλλά προβλέπεται επιστροφή χρημάτων.	12,5% παρακράτηση για τους εγχώριους επενδυτές. Οι ξένοι δεν φορολογούνται.
Λισσαβόνα	0%	Γενικά, παρακράτηση 25% συν 5% κατά περίπτωση. Φόρος: 6,25% - 12,5% που προσαυξάνεται κατά περίπτωση.	10%. Αν διακράτηση πάνω από 12 μήνες, δεν φορολογούνται.
Λιουμπλιάνα	0,08%	25% παρακράτηση.	30% (παρακράτηση). Αν διακράτηση πάνω από τρία χρόνια, δεν φορολογούνται.
Λονδίνο	0,05%	Κατά περίπτωση.	Κατά περίπτωση.
Λουξεμβούργο	0%	25% παρακράτηση.	—
Μαδρίτη	0%	25%	25%
Μάλτα	0%	—	35% στην πηγή.
Όσλο	0%	Μέχρι 25% μόνο για τους ξένους.	28%
Στοκχόλμη	0%	Μέχρι 30%.	—
Ελβετία*	0,075% για εγχώριες μετοχές. 0,15% για ξένες μετοχές.	35% παρακράτηση.	0%
Βιέννη*	0%	25%	25%
Βαρσοβία*	—	15% (παρακράτηση)	0% μέχρι 31/12/2003. 28% για τα νομικά πρόσωπα.

* Προβλέπονται περιορισμοί περί αποφυγής διπλής φορολόγησης
— Δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία

Πηγή: ΣΜΕΧΑ, European Stock Exchange Survey, ΑΣΥΚ



MOTOR CARE

Νέα Ολοκληρωμένα Προγράμματα Ασφάλισης Αυτοκινήτου που συμφέρουν!

Επιλέξτε ένα από τα 5 πρωτοποριακά πακέτα ασφάλισης αυτοκινήτου που σχεδίασε η **ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ** και επωφεληθείτε από τις αντίστοιχες σημαντικές εκπτώσεις:

suprema -20%

femina -10%

optima -15%

magna -10%

minima -5%

Τηλέφωνο Εξυπηρέτησης Πελατών
800 11 93800 (χωρίς χρέωση)

**ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ**

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ

Διαχείριση & Διακυβέρνηση

του Αθαν. Θεοδωράκη,
Αν. Γεν. Διευθυντή Ανάπτυξης
στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή
(οι απόψεις είναι προσωπικές)



Οι σύγχρονες ευρωπαϊκές κοινωνίες βιώνουν έντονα τρία στοιχεία: την επιταχυνόμενη παγκοσμιοποίηση της οικονομίας, την πολυπλοκότητα των σχέσεων μεταξύ των διαφόρων κοινωνικών ομάδων και την παράλληλη διάχυση της εξουσίας σε πολλαπλά κέντρα. Σ' αυτό το τοπίο, λόγω των αντικρουομένων συμφερόντων είναι δύσκολη η εξεύρεση κοινά αποδεκτών λύσεων παρά την ύπαρξη ισχυρής κοινοβουλευτικής παράδοσης, κοινωνικού διαλόγου και δημοκρατικών πρακτικών.

Ο κοινωνικός και γενικά ο δημόσιος διάλογος λειτουργεί μεν ως εργαλείο κοινωνικής σύνθεσης, αλλά οι κυβερνήσεις είναι υποχρεωμένες να λειτουργούν πολυσυλλεκτικά υποβαθμίζοντας έτσι έμπρακτα τις πολιτικές διαστάσεις των προβλημάτων. Οι ανάγκες προσαρμογής στην παγκοσμιοποιημένη οικονομία περιορίζουν αναγκαστικά το πεδίο αναζήτησης λύσεων (ανταγωνισμός, κόστος εργασίας, ανεργία, κ.ο.κ.), ενώ παράλληλα λόγω των σημαντικών εσωτερικών κοινωνικών μεταβολών, αλλά και της εξέλιξης του διεθνούς μοντέλου ανάπτυξης τα προβλήματα οξύνονται. Σήμερα όλοι πλέον δέχονται ότι χρειάζεται ένα νέο μοντέλο διεθνών σχέσεων με παράλληλη αναμόρφωση των διεθνών οργανισμών. Οικονομία, περιβάλλον, ανισότητες, ένοπλες συγκρούσεις, φτώχεια, επιδημίες, κ.ο.κ., αποτελούν θέματα που συζητούνται σε όλα τα διεθνή fora, αλ-

λά για τον επανακαθορισμό των προτεραιοτήτων δεν υπάρχει συναίνεση (π.χ. Πρωτόκολλο του Κυότο, πλήρης διαγραφή του χρέους των φτωχών χωρών) κι εδώ χρειάζεται πολιτική βούληση για υπερβάσεις, αλλά και πνεύμα συμβιβασμού. Κι αν στη διεθνή σκηνή αυτό απαιτεί σημαντικό χρόνο, ώστε να δημιουργηθούν οι απαραίτητες συναινέσεις και να βρεθούν οι πόροι και οι μηχανισμοί για τη χρηματοδότηση των νέων προτεραιοτήτων (π.χ. Στόχοι της Χίλιετίας του ΟΗΕ), στο εθνικό, δηλαδή κρατικό επίπεδο οι παράμετροι είναι εντελώς διαφορετικές. Τόσο λόγω του κοινοβουλευτικού κύκλου όσο και λόγω της αλληλεξάρτησης των κοινωνικών, οικονομικών και πολιτικών δυνάμεων και της έντονης πίεσης της κοινής γνώμης οι κυβερνήσεις δεν έχουν άλλη επιλογή από τη σταδιακή μεταρρύθμιση. Όσες κυβερνήσεις επέβαλαν δράσεις δραστικές – ανεξάρτητα από την ορθότητα των επι-

λογών τους – εισέπραξαν υψηλό κόστος γιατί χωρίς κοινωνική αποδοχή, οι επώδυνες επιλογές λειτουργούν αρνητικά, εξανεμίζοντας έτσι το προσδοκώμενο κοινωνικό όφελος και σε μικρό διάστημα τα προβλήματα επανακύπτουν με οξυμμένο τρόπο. Τα αδιέξοδα αλληλοτροφοδοτούνται, ενώ οι πολίτες αναμένουν πρωτοβουλίες που δεν έρχονται. Έτσι όταν τους προσφέρεται η ευκαιρία εκφράζονται με τρόπο μάλλον αρνητικό για τους κρατούντες. Το γκρίζο τοπίο της ανεργίας και της ανασφάλειας σε συνδυασμό με το άγχος των αλλαγών και την ταχύτητα μετάδοσης της πληροφόρησης μεταφράζεται πολιτικά σε ένα ετερόκλητο μιν, αλλά εκρηκτικό πολιτικό μίγμα. Οι πολίτες δεν μπορούν ν' ακολουθήσουν το ρυθμό των αλλαγών, δεν πείθονται για την κατεύθυνση και αισθάνονται έτσι το ρόλο τους περιορισμένο. Οι κυβερνήσεις παρά το ότι «κυβερνώ σημαίνει προβλέπω», όπως λένε οι Γάλλοι,

ζουν με το άγχος της διαχείρισης, υπό την πίεση των δημοσιονομικών προβλημάτων και τις αντιφατικές διεκδικήσεις των κοινωνικών ομάδων. Οι πολίτες σ' αυτό το πολύπλοκο τοπίο υιοθετούν αρνητική και καταγγελτική στάση κι αυτό εκφράζει τη νέα εποχή όπου η διάχυση της εξουσίας σε πολλαπλά κέντρα, εθνική κι υπερεθνικά, προκαλεί αμηχανία κι εσωστρέφεια. Η σύμπτωση πολλών κοινωνικών ομάδων προς αυτή την κατεύθυνση σημαίνει εκτός των άλλων και υπέρβαση καθιερωμένων πολιτικών γραμμών, αντιλήψεων και ταμπού. Αυτή η κατάσταση που χαρακτηρίζει όλες σχεδόν τις ευρωπαϊκές κοινωνίες σήμερα είναι ενδεικτική αν όχι των νέων επιλογών, τουλάχιστον των νέων πολιτικών διαθέ-

ότι υπάρχει μια ισχυρή τάση αλληλοεπηρεασμού τουλάχιστον σε ευρωπαϊκό επίπεδο αφού η οικονομική αλληλεξάρτηση είναι πραγματική και επιθυμητή και οι κοινωνικές αλλαγές (εξέλιξη της οικογένειας, γήρανση του πληθυσμού, καταναλωτικά πρότυπα, κ.λπ.) ομογενοποιούνται. Γι' αυτό δεν είναι τυχαίο που η αναζήτηση επιτυχημένων προηγούμενων διαχειρίσεων (success stories) είναι σαφής κι απροκατάληπτη επιλογή πολλών κυβερνήσεων, χωρίς ωστόσο να υποτιμώνται οι εγγενείς δυσκολίες εισαγωγής συστημάτων και πρακτικών που δημιουργήθηκαν κι απέδωσαν σε διαφορετικό διοικητικό και πολιτισμικό περιβάλλον. Τηρουμένων βεβαίως των αναλογιών πολλά επι-

“Οι παραδοσιακές μέθοδοι δεν αρκούν πλέον για την επίλυση των σύγχρονων πολύπλοκων κοινωνικών προβλημάτων. Γι' αυτό η σχέση ανάμεσα στη διαχείριση και στη διακυβέρνηση αποκτά ολοένα και μεγαλύτερο ενδιαφέρον”

σεων των πολιτών, που είναι σήμερα πολύ περισσότερο απαιτητικό σε σχέση με το παρελθόν. Η συζήτηση σχετικά με τους τρόπους και μεθόδους πολιτικής παρέμβασης στις σύγχρονες ευρωπαϊκές κοινωνίες, ανέδειξε ένα νέο κι ευρύτερο επίπεδο προβληματισμού. Πρόκειται για το πεδίο της διακυβέρνησης (governance), σε αντιδιαστολή με αυτό της κυβερνητικής διαχείρισης. Η διαχείριση πρέπει να υπακούει σε μια λογική και να είναι αποτελεσματική, αλλά είναι συνήθως αποσπασματική, χωρίς σχεδιασμό, στη λογική του “βλέποντας και κάνοντας”, κι η διοίκηση αποκτά έτσι ένα ρόλο πυροσβέστη. Η διακυβέρνηση προσδιορίζει μια άλλη μέθοδο λειτουργίας, πρέπει να στηρίζεται σε αρχές και μεθόδους, να θέτει τους στόχους της πολιτικής παρέμβασης είτε για τη θέσπιση νέων κανόνων, είτε για την προώθηση νέων αντιλήψεων, είτε ακόμα και για ριζική αλλαγή κατευθύνσεων. Ανάλογα με τη χώρα και την εθνική πολιτική κουλτούρα και παράδοση (βαθμός αποκέντρωσης, επάρκεια διοικητικής μηχανής, κ.λπ.) παρατηρούνται διαφορετικά συστήματα διαχείρισης και διακυβέρνησης. Είναι όμως γεγονός

τυχή πρότυπα μιας χώρας μπορούν να υιοθετηθούν χωρίς μεγάλες δυσκολίες από μια άλλη ιδιαίτερα σε μια εποχή που η κοινωνία αντιδρά μάλλον αμυντικά στις ραγδαίες κι επιταχυνόμενες αλλαγές κι άρα ακολουθεί την εμπειρική οδό. Οι προϋποθέσεις επιτυχούς εφαρμογής αυτών των success stories σε άλλο χώρο είναι βέβαια συνάρτηση πολλών παραγόντων, αλλά στις κοινωνικές υποθέσεις ως γνωστόν δεν υπάρχουν ουδέτεροι εργαστηριακοί πειραματισμοί. Τόσο λόγω των νέων τεχνολογιών όσο και λόγω της πληθώρας των παραγόντων που επηρεάζουν την άσκηση της εξουσίας, οι κυβερνήσεις συχνά βρίσκονται αμήχανες κι αδύνατες να δράσουν. Έχουν ανάγκη από νέους ενδιάμεσους μηχανισμούς επεξεργασίας των αποφάσεων κι επαφής με τους πολίτες (π.χ. Ανεξάρτητες Ρυθμιστικές Αρχές, Κώδικες καλής συμπεριφοράς, Μεσολαβητές, κ.ο.κ.). Ακόμα υπάρχει ανάγκη αναθεώρησης του νομικού πλαισίου που έχει υπερκερασθεί από την κοινωνική εξέλιξη σε πολλούς τομείς, με εστίαση σε θέματα βιο-ηθικής, οικογενειακού δικαίου, προστασίας του περιβάλλοντος και ποιότητας ζωής, καταπολέμησης της διαφθοράς, σχέσεις δημοσίου, κοινωνικού και ιδιωτικού τομέα, κ.ο.κ.

Υπάρχει συνεπώς ανάγκη νέας προσέγγισης του συστήματος διακυβέρνησης, τόσο σε εθνικό όσο και σε ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο. Οι παραδοσιακές μέθοδοι δεν αρκούν πλέον για την επίλυση των σύγχρονων πολύπλοκων κοινωνικών προβλημάτων. Γι' αυτό η σχέση ανάμεσα στη διαχείριση και στη διακυβέρνηση αποκτά ολοένα και μεγαλύτερο ενδιαφέρον. Στην ουσία βρισκόμαστε στα πρώτα στάδια μιας νέας φάσης όπου το «όλα είναι πολιτικά» δεν ισχύει, αλλά είναι σαφές ότι χωρίς πολιτικούς στόχους η διαχείριση γίνεται ανέφικτη. Το πλαίσιο, οι αρχές και η μεθοδολογία της πολιτικής δράσης και παρέμβασης αλλάζουν κι αυτό είναι σαφής κοινωνική απαίτηση, όχι αναγκαστικά για περαιτέρω απορρύθμιση αλλά για νέα σύνθεση, για μεγαλύτερη συνοχή των δράσεων και τελικά νέες μορφές και μοντέλα διακυβέρνησης.

Το πρόβλημα της οριοθέτησης μεταξύ προστασίας προσωπικών δεδομένων και προστασίας της εμπορικής πίστης



Μιχ. Σταθόπουλος
Καθηγητής
Νομικής Σχολής
Αθηνών

Άσκηση δικαιωμάτων ενώπιο δικαστηρίου

α) Τόσο η Οδηγία (άρθρ. 8 § 2 εδ. ε'), όσο και ο ν. 2472/1997 (άρθρ. 7 § 2 εδ. γ') προβλέπουν μία ακόμη εξαίρεση που δικαιολογεί τη χωρίς συγκατάθεση του υποκειμένου επεξεργασία προσωπικών δεδομένων του, όταν δηλαδή η επεξεργασία είναι αναγκαία για την αναγνώριση, άσκηση ή υπεράσπιση δικαιώματος ενώπιον δικαστηρίου ή πειθαρχικού οργάνου¹. Η εξαίρεση αυτή προβλέπεται για τα ευαίσθητα δεδομένα, αλλά ισχύει κατά μείζονα λόγο και για τα μη ευαίσθητα².

Ο νόμος θεωρεί (και σωστά) επικρατέστερο το συμφέρον δικαστικής υπεράσπισης δικαιωμάτων από τον πληροφοριακό αυτοπροσδιορισμό του υποκειμένου. Τούτο πράγματι το δέχθηκε η Αρχή³. Γι' αυτό είναι απορίας άξιο, πώς η Αρχή σε άλλες αποφάσεις της⁴ που αφορούσαν **χρήση προσωπικών δεδομένων από ασφαλιστικές εταιρίες**, παρέβλεψε την ως άνω ρητή διάταξη και δεν εξήγησε, τουλάχιστον, γιατί ενδεχομένως η διάταξη αυτή δεν εφαρμόζεται στη συγκεκριμένη περίπτωση (π.χ. επειδή τα ζητηθέντα στοιχεία ήταν άσχετα με τη δικαστική διένεξη ή η χρήση τους θα προσέκρουσε στην αρχή της αναλογικότητας) και έκρινε παράνομη τη χρήση αυτή ενώπιον δικαστηρίου. Στη μία τουλάχιστον περίπτωση⁵ τα δεδομένα είχαν άμεση και στενή σχέση με το αντικείμενο της δίκης και τίποτε δεν εμπόδιζε την εφαρμογή του ως άνω άρθρου 7 § 2 εδ. γ'.

Τη δυνατότητα χρήσης σε δίκη προσωπικών δεδομένων που αφορούν την πιστο-

ληπτική ικανότητα ενός διαδίκου δέχθηκε, ορθώς, το Συμβούλιο Πλημμελειοδικών Αθηνών⁶.

β) Στο σημείο αυτό αξίζει (ίσως μια παρέκβαση και αναφορά σε τρεις άλλες αποφάσεις της Αρχής⁷, που αφορούν ασφαλιστικές εταιρίες αλλά που έχουν σημασία και για την εμπορική πίστη. Το εξετασθέν ζήτημα αφορά την ύπαρξη μιας **ελεύθερης, ρητής και ειδικής** συγκατάθεσης του υποκειμένου, όπως απαιτεί η Οδηγία (άρθρ. 2 § 1) και ο νόμος (άρθρ. 2 § 1α') για τη συγκατάθεση. Η ύπαρξη της συγκατάθεσης είναι αναγκαία, αν δεν ισχύει άλλη εξαίρεση για την επεξεργασία των δεδομένων.

Όπως είναι φυσικό, οι ασφαλιστικές εταιρίες, σε περίπτωση ασφάλειας ζωής ή υγείας, χρειάζεται να έχουν πρόσβαση σε δεδομένα του ασφαλισμένου που αφορούν την υγεία του και μάλιστα τόσο κατά το στάδιο της σύναψης της ασφαλιστικής σύμβασης όσο κατά το στάδιο της επέλευσης της ζημίας και της αποζημίωσης. Άλλωστε αποτελεί υποχρέωση του ασφαλισμένου (κατ' ακριβολογία, ασφαλιστικό βάρος) να δηλώσει και κατά τα δύο στάδια την πραγματική κατάσταση της υγείας του. Από την ενημέρωσή της αυτή και μόνο μπορεί να κρίνει η ασφαλιστική εταιρία αν και με ποιους όρους θα συνάψει τη σύμβαση και αν και πόση ασφαλιστική αποζημίωση οφείλει. Προς τούτο οι ασφαλιστικές εταιρίες περιλαμβάνουν στην ασφαλιστική σύμβαση όρο ότι ο ασφαλισμένος δίνει τη συγκατάθεσή του στην εταιρία να επεξεργάζεται προσωπικά του δεδομένα που έχουν σχέση με τη λειτουργία της σύμβασης, περιλαμβανομένων και των δεδομένων που είναι στην κατοχή ιατρών, νοσοκομείων και διαγνωστικών κέντρων⁸.

Η Αρχή έκρινε⁹ ότι αυτή η συγκατάθεση στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο δεν είναι "ελεύθερη, ρητή και ειδική" και επέβαλε υψηλό πρόστιμο στην ασφαλιστική εταιρία και στο διαγνωστικό κέντρο που έδωσε την πληροφορία στην ασφαλιστική εταιρία. Και όμως: Το ότι η συγκατάθεση δίνεται εκ τω προτέρων (ο νόμος δεν το αποκλείει αυ-

τό) δεν σημαίνει ότι δεν μπορεί να είναι ρητή και ειδική. Επίσης, αν στη συγκεκριμένη περίπτωση δεν υπάρχουν περιοριστικά της συμβατικής ελευθερίας του ασφαλισμένου περιστατικά, η συγκατάθεση είναι ελεύθερη, αφού ο ασφαλισμένος δεν είναι υποχρεωμένος να συνάψει σύμβαση, ο δε όρος αυτός δεν μπορεί να θεωρηθεί καταχρηστικός εν όψει του ότι αντικείμενο της ασφαλιστικής σύμβασης είναι ακριβώς η υγεία του (στην κατάσταση που αυτή βρίσκεται είτε κατά τη σύναψη είτε κατά το στάδιο της αποζημίωσης). Το να ζητούμε, όπως στην ουσία έπραξε η Αρχή συγκατάθεση του ασφαλισμένου και μετά τη σύναψη της σύμβασης και την επέλευση του ασφαλιστικού γεγονότος, σε στάδια δηλαδή όπου ο ασφαλισμένος έχει μεν υποχρέωση (βάρος) να αποκαλύψει τα δεδομένα, αλλά συνήθως θα έχει το (αθέμιτο) συμφέρον να τα αποκρύψει, είναι σαν να του δίνουμε τη δυνατότητα να κατοχυ-

ρωθεί πίσω από τον χαρακτήρα των προσωπικών δεδομένων και να αρνηθεί την εκπλήρωση των βαρών του. Τούτο είναι αντίθετο με τη λογική της ασφαλιστικής σύμβασης.

Ούτε ο νόμος ούτε η σύμβαση μπορεί να αφήνουν μετά τη σύναψη της σύμβασης στην ελεύθερη βούληση του ενός συμβαλλόμενου (άρα, τελικά, στην αυθαιρεσία του) τη λειτουργία της σύμβασης σύμφωνα με τον σκοπό της. Και όχι μόνο αυτό: Η απαίτηση νέας συγκατάθεσης είναι σαν να εκτρέφει την ασφαλιστική απάτη. Τούτο ούτε η Ηθική το ανέχεται.

Ασφάλεια ζωής ή υγείας προϋποθέτει διαφάνεια ως προς την κατάσταση της υγείας. Το αντίθετο θα ήταν όχι μόνο αντιφαστικό και παράλογο, αλλά θα συνιστούσε και μια απατηλή ενέργεια, άρα ανήθικη και αξιόποινη. Ο νόμος δεν μπορεί να ήθελε να εκθρέψει τέτοιες συμπεριφορές. Μόνο αν ένα δεδομένο υγείας είναι βέβαιο



ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Η αρχική διατύπωση του ελληνικού νόμου ήταν "δικαιώματός του", δηλαδή του υποκειμένου των δεδομένων. Ο περιορισμός αυτός στο πρόσωπο του υποκειμένου ήταν εσφαλμένος. Γιατί το υποκείμενο έτσι κι αλλιώς μπορεί ασκώντας τον πληροφοριακό αυτοπροσδιορισμό του, να χρησιμοποιήσει τα δικά του δεδομένα και δεν έχει ανάγκη από την εξαίρεση. Η διόρθωση (με αφαίρεση του "του") έγινε με νεότερο νόμο (ν. 2819/2000, άρθρ. 8 § 3· βλ. και ν. 2915/2001, άρθρ. 34 § 1).
2. Βλ. απόφ. Αρχής 147/2001, Ποιν. Δικ. 2002, 37.
3. Αποφάσεις 8 και 61 του 2003· βλ. Ετήσια Έκθ. Αρχής 2003, σ. 77 επ., 106 επ. Βλ. όμως και προγενέστερη απόφ. 61/2001.
4. Απόφ. 16 και 68 του 2004.
5. Απόφ. 68/2004.
6. Βλ. Συμβ. ΠλημΑθ 100Γ/2002, ΠοινΔικ 2002, 1027 επ.
7. Αρ. 2, 43 και 54 του 2004.

ότι δεν επηρεάζει καθόλου τη λειτουργία της σύμβασης, θα μπορούσε να αποκρυβεί. Η επεξεργασία του θα συνιστούσε υπέρβαση σκοπού.

Τούτο δεν μπορεί να γίνει δεκτό ούτε στην περίπτωση μιας άλλης απόφασης της Αρχής¹⁰, όπου η ασφαλιστική εταιρία πριν πληρώσει για μια ιατρική επέμβαση ζήτησε πλήρη στοιχεία (βιντεοκασέτα επέμβασης, ιατρικές εξετάσεις κ.λπ.), μη αρκασθείσα σε βεβαίωση της κλινικής για το ότι πραγματοποιήθηκε η ιατρική επέμβαση. Είναι γνωστό ότι πολλές φορές τέτοιες βεβαιώσεις είναι διογκωμένες ή και ανακριβείς, ύστερα από συμπαιγνία ασθενούς και κλινικής σε βάρος ασφαλιστικών εταιριών, οι οποίες ως εκ τούτου έχουν λόγο να ζητούν πληρέστερες αποδείξεις. Κακώς και εδώ η Αρχή κατέληξε σε υπερπροστασία του ασφαλισμένου με το να αρνηθεί την ενίσχυση των αποδείξεων για τα δεδομένα τα οποία το ίδιο το υποκείμενο τα κατέστησε αντικείμενο της σύμβασής του.

Σε άλλη πάντως απόφασή της¹¹ η Αρχή σωστά δέχθηκε ότι δεν είναι ελεύθερη η συγκατάθεση που εμπεριέχεται σε εξοφλητική απόδειξη, αφού ο ασφαλισμένος, για να εισπράξει την ασφαλιστική αποζημίωση, αναγκάζεται να υπογράψει την απόδειξη αυτή.

Διαφορετικό είναι το ζήτημα του ελέγχου της ασφαλιστικής εταιρίας, όπως και κάθε υπεύθυνου επεξεργασίας, ώστε να μην κάνει κατάχρηση των κατεχόμενων πληροφοριών με χρήση τους εκτός σκοπού ή πραγτέρα διαβίβασή τους κ.λπ.

γ) Αντίθετα προς τα παραπάνω, η Αρχή σωστά δέχθηκε ότι υποχρεώνει η προστασία των προσωπικών δεδομένων μπροστά στις ανάγκες μιας ποινικής δίκης¹². Άλλωστε και τα δικαστήρια έχουν κρίνει ότι ο νόμος για την προστασία των προσωπικών δεδομένων δεν έχει εφαρμογή επί της ποινικής διαδικασίας και ο Κώδικας Ποινικής Δικονομίας κατισχύει ως ειδικότερος. Ο Άρειος Πάγος και το Εφετείο Αθηνών¹³ έκριναν ότι το δικαστήριο υποχρεούται να ερευνά κάθε αποδεικτικό στοιχείο, εφόσον συ-

ντελεί στην ανεύρεση της ουσιαστικής αλήθειας¹⁴. Έτσι απαλλάσσουν δικηγόρο και πελάτη του που προσκόμισαν στο δικαστήριο ποινικά προσωπικά δεδομένα επιβαρυντικά για πολιτικώς ενάγοντα-μάρτυρα. Εδώ επικρατέστερο συμφέρον κρίθηκε ότι είναι, κατά τη σχετική στάθμιση των αντικρουόμενων συμφερόντων, αυτό που εξυπηρετεί τους σκοπούς της ποινικής δίκης¹⁵.

Επίμετρο

Αν θέλαμε μετά τα εκτεθέντα να συναγάγουμε μερικά γενικότερα συμπεράσματα, θα παρατηρούσαμε τα εξής:

Αφετηρία και βάση της νέας ρύθμισης είναι η εξέχουσα θέση που έχει πλέον η προστασία της προσωπικότητας, υπό τη μορφή εδώ των προσωπικών δεδομένων. Η εξήγηση είναι ότι ο νόμος δίνει έμφαση σε δικαιώματα στα οποία προέχει η *ηθική διάσταση* (π.χ. δικαιώματα αναγόμενα τελικά στην ανθρώπινη αξιοπρέπεια), όταν τέτοια δικαιώματα συγκρούονται με δικαιώματα οικονομικού κυρίως περιεχομένου. Με αυτόν τον τρόπο το δίκαιο λαμβάνει επίσης υπόψη ότι το υποκείμενο των δεδομένων είναι, στη σύγκρουσή του με τον υπεύθυνο επεξεργασίας, *το ασθενέστερο μέρος* (μερικές μάλιστα φορές πολύ ευάλωτο) και έτσι χρειάζεται περισσότερη προστασία.

Δεύτερη διαπίστωση, όμως, είναι ότι η εμπορική πίστη δικαιολογεί την επέμβαση στα προσωπικά δεδομένα, όχι μόνο διότι εξυπηρετεί θεμιτά συμφέροντα που απαιτούν ως ένα βαθμό διαφάνεια και διασφάλιση δικαιωμάτων των δανειστών, αλλά και διότι τελικά αποβαίνει προς όφελος του δημόσιου συμφέροντος, προάγοντας την ασφάλεια και την εξυγίανση των οικονομικών συναλλαγών. Εντούτοις, ο έτσι προκύπτων περιορισμός του πληροφοριακού αυτοκαθορισμού των συναλλασσομένων πρέπει να είναι ο απολύτως αναγκαίος για την εξυπηρέτηση της εμπορικής πίστης, σύμφωνα με την *αρχή του σκοπού*.

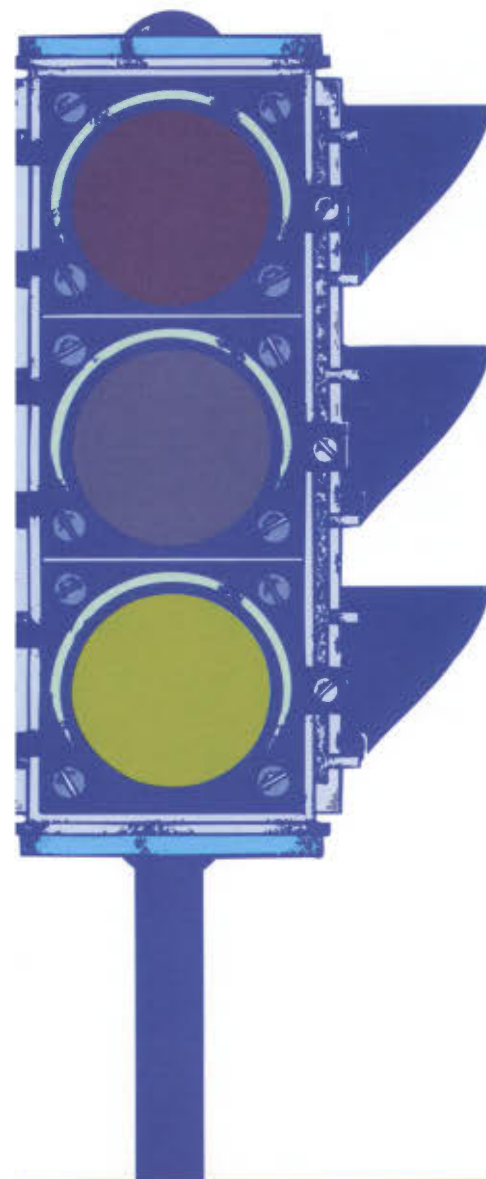
Τρίτο τέλος, συμπέρασμα είναι ότι σε πολ-

λές περιπτώσεις σύγκρουσης πληροφοριακής ελευθερίας αφενός και πληροφοριακής αυτοδιάθεσης και ιδιωτικότητας αφετέρου η λύση δεν βρίσκεται έτοιμη στο νόμο, που κατ' ανάγκην χρησιμοποιεί αόριστες γενικές έννοιες, αλλά απαιτεί τη στάθμιση από τον ερμηνευτή της βαρύτητας των αντιτιθέμενων συμφερόντων σε κάθε συγκεκριμένη περίπτωση. Απαραίτητη εδώ είναι η προφύγιση στην *αρχή της αναλογικότητας* για να κριθεί ποιο από τα συγκρουόμενα συμφέροντα θα έχει το προβάδισμα. Τούτο ίσως δημιουργεί κάποια αβεβαιότητα δικαίου. Αλλά οι αποφάσεις της Αρχής και ο έλεγχός τους από τα δικαστήρια θα άρουν στην πορεία της εφαρμογής του νόμου την αβεβαιότητα και θα ενισχύσουν την ασφάλεια δικαίου.

Στα προσεχή χρόνια η προστασία των προσωπικών δεδομένων (και δεν εννοώ τώρα μόνο τα σχετικά με την εμπορική πίστη δεδομένα) θα αποκτά ολοένα μεγαλύτερη σημασία. Η ανάπτυξη του διαδικτύου και ιδίως η χρήση του στο ηλεκτρονικό εμπόριο θα προκαλεί μεγαλύτερες προσβολές της προσωπικότητας των πολιτών. Οι προκλήσεις θα αυξάνουν. Από την πλευρά των υποκειμένων των δεδομένων θα απαιτούνται συνεχώς νέα θεσμικά μέτρα για την αντιμετώπιση των κινδύνων. Η πλευρά εξάλλου των χρηστών της ελεύθερης ροής των πληροφοριών, σ' αυτό το γεμάτο ένταση και προκλήσεις περιβάλλον, θα μπορεί τόσο ευκολότερα να αποτρέψει τους άνωθεν θεσμικούς περιορισμούς όσο περισσότερο συνηθίσει να ασκεί αυτοπεριορισμό και να αποφεύγει κατάχρηση της οικονομικής υπεροχής της. Και επειδή ο αυτοπεριορισμός είναι σε πολλές περιπτώσεις ένα μάλλον ουτοπικό αίτημα, η πρόβλεψη είναι ότι οι περιοριστικοί νόμοι θα αποκτούν ολοένα μεγαλύτερη σημασία, παρά το ότι υποτίθεται ότι ζούμε στην εποχή της λεγόμενης απορρύθμισης στην οικονομία.

ΣΥΣΤΗΜΑ ΦΙΛΙΚΟΥ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ

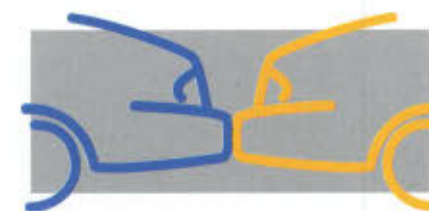
για τις αποζημιώσεις από τροχαία ατυχήματα



Προτεραιότητα στην ευκολία!

- Συμπληρώθηκαν 5 χρόνια επιτυχημένης λειτουργίας του συστήματος, με συνεχώς περισσότερους ασφαλισμένους να το εμπιστεύονται για γρήγορη αποζημίωση με εύκολο, φιλικό και πολιτισμένο τρόπο.
- Τώρα, για ακόμα μεγαλύτερη ευκολία των ασφαλισμένων, το σύστημα αποζημιώνει πέρα από τις υλικές ζημιές και τις μικρές σωματικές βλάβες οδηγού και επιβαίνοντων.

ΦΡΕΝΟ ΣΤΟΝ ΕΚΝΕΥΡΙΣΜΟ
ΓΚΑΖΙ ΣΤΟΝ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟ



ΦΙΛΙΚΗ ΔΗΛΩΣΗ ΤΡΟΧΑΙΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ



ΜΕ Ή ΧΩΡΙΣ

ΟΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΜΕΛΗ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΦΙΛΙΚΟΥ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ

- ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ • ALLIANZ • ALPHA • ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ • ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ • ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ • ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ – GENERAL TRUST • GENERALI HELLAS • Γ.Η. ΣΚΟΥΡΤΗΣ • CGU HELLAS • COMMERCIAL VALUE • ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ • ΔΥΝΑΜΙΣ • ΕΓΝΑΤΙΑ • Η ΕΘΝΙΚΗ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ-MINETTA • ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ • ΕΥΡΩΠΗ • EUROSTAR • ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ • ING • INTERLIFE SA • INTERNATIONAL HELLAS • INTERAMERICAN • LE MONDE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ • ΟΡΙΖΩΝ • ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ • ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ • ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ • ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ • UNIVERSA ALLGEMEINE • VICTORIA

8. Βλ. σχετικά τη σωστή κριτική στις εδώ παρουσιαζόμενες αποφάσεις της Αρχής από την Άννα Κωνσταντίνου, Επεξεργασία Προσωπικών Δεδομένων και διαχείριση ασφαλιστικού κινδύνου (αδημοσίευτη ως σήμερα εισήγηση στο 2ο Συνέδριο της Ένωσης Δικαίου Προστασίας Καταναλωτή, 8-10 Απριλίου 2005, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη).

9. Απόφ. 2/2004.

10. Αρ. 43/2004.

11. Αρ. 54/2004.

12. Βλ. απόφ. 147/2001, Ποιν. Δικ. 2002, 37, καθώς και απόφ. 79/2002.

13. Βλ. ΣυμβΑΠ 1945/2002, ΠοινΔικ 2003, 626 και ΣυμβΕφΑθ 984/2001, ΝοΒ 2003, 1966.

14. Βλ. και Νούσκαλη, Προστασία προσωπικών δεδομένων και ποινική δίκη: Αξίες αντιφατικές ή παράλληλες; ΠοινΔικ 2003, 675 επ., καθώς και Σχόλιο Κοκκινάκη στη ΣτΕ 3545/2002, ΠοινΔικ 2003, 134.

15. Πρβλ. εν μέρει αντίθετες απόψεις Φυτράκη, ΠοινΔικ 2002, 1025 επ.

«Θα είμαστε πάντα το πρώτο δίκτυο»

Πρωτιές σε όλα τα επίπεδα

Στους ανθρώπους του Δικτύου της αφιέρωσε εφέτος η ALICO AIG Life τη μεγάλη ετήσια εκδήλωσή της. Με κεντρικό θέμα «Θα είμαστε πάντα το πρώτο δίκτυο», 850 συνεργάτες της Εταιρίας και προσκεκλημένοι, γιόρτασαν την Κυριακή 26 Ιουνίου στο ξενοδοχείο «Divani Apollon Palace» στο Καβούρι μια ακόμα χρονιά σημαντικών επιτευγμάτων. Στη διάρκεια της εκδήλωσης απονεμήθηκαν τα βραβεία και οι διακρίσεις στους Συνεργάτες του Παραγωγικού Δικτύου της ALICO AIG Life που το 2004 ξεχώρισαν με τον επαγγελματισμό, την υπευθυνότητα και τις επιδόσεις τους, συμβάλλοντας αποφασιστικά στη διαρκώς ανοδική πορεία της Εταιρίας. Η εκδήλωση έκλεισε με ένα πολύ ωραίο δείπνο στο δροσερό κήπο του ξενοδοχείου. Από εκεί, ο ανοιχτός ορίζοντας δεν ήταν μόνο μια ωραία φυσική εικόνα, αλλά και ένας εύγλωττος συμβολισμός για το μέλλον που είναι διάπλατα ανοιχτό σε επιτυχίες για εκεί-

νους που έχουν καθορίσει τον προσανατολισμό τους!

Πάντα στην πρώτη γραμμή

Η ALICO AIG Life βρίσκεται πάντα στην πρώτη γραμμή. Και το Δίκτυό της έχει πάντα καθοριστικό ρόλο στις πρωτιές που τη χαρακτηρίζουν. Πρώτη η ALICO AIG Life, 41 χρόνια πριν, με το ξεκίνημά της στην Ελλάδα, καθιέρωσε στη χώρα μας τον επαγγελματία Ασφαλιστικό Σύμβουλο και οργάνωσε, με αξιοκρατικά κριτήρια, το σύστημα των Υποκαταστημάτων της. Πρώτη η ALICO AIG Life, αναγνωρίζοντας τη σημασία του έργου του επαγγελματία Ασφαλιστικού Συμβούλου, επένδυσε στη συστηματική εκπαίδευσή του ώστε να είναι και να παραμένει ενημερωμένος και να μπορεί να ιεραρχεί και να εξυπηρετεί τις πραγματικές ανάγκες των Ασφαλισμένων, παρέχοντας υπηρεσίες υψηλού επιπέδου. Πρώτη η ALICO AIG Life, εφάρμοσε τρόπους αξιολόγησης του έργου του Ασφαλιστικού

Συμβούλου, για να διασφαλίσει ότι προάγεται η εταιρική της φιλοσοφία και ενισχύεται η επαγγελματική προσωπικότητα του Συνεργάτη της.

Πρώτη η ALICO AIG Life, εξασφάλισε τις συνθήκες που επέτρεψαν στους Ασφαλιστικούς Συμβούλους της να αποτελέσουν τα πρότυπα της ασφαλιστικής αγοράς. Πέρυσι η ALICO AIG Life γιόρτασε τα πρώτα 40 χρόνια της στην Ελλάδα.

40 χρόνια γεμάτα πρωτιές, που την καθιέρωσαν ως κριτήριο αξιών.

Γιατί όλα αυτά τα χρόνια, η ALICO AIG Life διατηρεί σταθερά τις κορυφαίες θέσεις στους σημαντικότερους τομείς που καθορίζουν το ασφαλιστικό έργο.

Το Δίκτυό της πρωτοστάτησε κάθε φορά στις διακρίσεις της. Ήταν πάντα το πρώτο Δίκτυο!

Τώρα, η Εταιρία και οι άνθρωποί της, συνεχίζουν την κοινή τους πορεία με τον ενθουσιασμό, την αποτελεσματικότητα, την αφοσίωση, τη συνέπεια, και την υπευθυνότητα που τους χαρακτήριζαν πάντα.

Έχουν θέσει υψηλούς στόχους και έχουν δεσμευτεί να τους επιτύχουν για να είναι πρώτοι σε όλα. Γιατί το πρώτο Δίκτυο οφείλει να συνδυάζει αποτελεσματικά την ποιότητα των υπηρεσιών με τη δυναμική της συνεχούς διεύρυνσης και ανάπτυξης του.

Όπως έχει προγραμματισθεί, αναμένεται ότι την επόμενη χρονιά πλάι σε κάθε καταξιωμένο Ασφαλιστικό Σύμβουλο της ALICO AIG Life θα έχει αναπτυχθεί και ένας νέος, δυναμώνοντας μια ανθρώπινη αλυσίδα που αποτελεί πρότυπο επαγγελματικής δράσης, σέβεται τους Ασφαλισμένους της και αναγνωρίζεται καθημερινά μέσα από το έργο της.

Μέσα στην απαιτητική ασφαλιστική αγορά που δημιουργεί συνεχώς νέες ευκαιρίες, η ALICO AIG Life υπήρξε η πρώτη που έδειξε το δρόμο τον οποίο ακολουθεί ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος για να κάνει σωστά τη δουλειά του και να συναντήσει την προσωπική του επιτυχία.

Σε κάθε γωνιά της Ελλάδας, δίπλα σε κάθε συμπολίτη μας.

Γιατί όλοι στην ALICO AIG Life ξέρουν ότι μπορούν να τον υποστηρίξουν αποτελεσματικά, προκειμένου να δημιουργήσει τη δική του ασπίδα ασφαλιστικής προστασίας. Κάθε μέλος του Δικτύου της ALICO AIG Life με το ταλέντο και τις φιλοδοξίες του, την υποστήριξη από το εταιρικό σύστημα, την ενθάρρυνση από τα έμπειρα στελέχη και τη μοναδική φήμη της Εταιρίας μπορεί να φτάσει ψηλά, να διακριθεί, να εξασφαλίσει σημαντικά εισοδήματα και να χτίσει την επαγ-

γελματική καριέρα που ονειρεύεται.

Κάθε νέος Ασφαλιστικός Σύμβουλος της ALICO AIG Life με τη στήριξη του Διευθυντή του και των συναδέλφων του, την απαραίτητη διεθνή τεχνογνωσία και το μοναδικό προνόμιο να χειρίζεται τα πιο αξιόπιστα ασφαλιστικά προϊόντα, μπορεί με συστηματική δουλειά να κερδίσει γρήγορα την εμπιστοσύνη των πελατών του και να δημιουργήσει τις πιο ευνοϊκές προοπτικές για το επαγγελματικό του μέλλον.

Με την υπευθυνότητα που τους χαρακτηρίζει, η ALICO AIG Life και οι άνθρωποί της συνεχίζουν να προσφέρουν τις καλύτερες υπηρεσίες με απόλυτη πίστη στο εταιρικό αλλά και στο προσωπικό τους όραμα. Ενωμένοι σε ένα αρμονικό σύνολο αλλά και ο καθένας ξεχωριστός.

Πάντα πρώτοι!

Στο δρόμο των κορυφαίων επιτυχιών, η ALICO AIG Life στηρίζει και αναπτύσσει δυναμικά την πιο αξιόπιστη παραγωγική ομάδα της αγοράς.

Η δράση είναι απόλυτα στοχευμένη. Και η επιδίωξη είναι μία και μοναδική. Και στα χρόνια που έρχονται, το Δίκτυο της ALICO AIG Life να είναι πάντα το πρώτο!

Τιμώντας τους πρωτεργάτες

Μια ξεχωριστή στιγμή της Βραδιάς ήταν οι τιμητικές διακρίσεις Συνεργατών της ALICO AIG Life που έχουν αφιερώσει μια ολόκληρη επαγγελματική ζωή στην Εταιρία και σήμερα έχουν την ικανοποίηση να βλέπουν ότι το προσωπικό τους έργο αποτελεί σημαντική συμβολή στην πρόοδο και την ευημερία της δικής τους οικογένειας, της μεγάλης οικογένειας της ALICO αλλά και του ασφαλιστικού χώρου.

Ο Διευθυντής Υποκαταστήματος, Παναγιώτης Αγοραστός συμπλήρωσε εφέτος 40 χρόνια γόνιμης συνεργασίας με την Εταιρία.

Όπως είναι γνωστό, ο Παναγιώτης Αγοραστός έβαλε τα θεμέλια της ανάπτυξης της ALICO AIG Life στη Θεσσαλονίκη και συνεχίζει μέχρι σήμερα να στηρίζει το έργο της Εταιρίας με την πολύτιμη εμπειρία του. Η επιτυχημένη δράση του όλα αυτά τα χρόνια τού χάρισε πολυάριθμες διακρίσεις και τη συμμετοχή του στα περισσότερα ευρωπαϊκά και διεθνή συνέδρια.

Είναι άξιος συγχαρητηρίων για τις επιτυχίες του και για τη διάθεσή του να μοιράζεται πάντα με τους συναδέλφους του –και ειδικότερα με εκείνους στη Βόρεια Ελλάδα– την πείρα και τις γνώσεις του. Φέτος συμπλήρωσε 40 χρόνια με την ALICO

AIG Life και ο Μάνος Μάρκογλου.

Μια μοναδική επαγγελματική ιστορία που



ΣΩΤΗΡΗΣ ΤΑΓΚΟΠΟΥΛΟΣ

Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδας



ΟΙ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΤΟΥ 2004

Οι κ.κ. Ζ. Σούσης, Γ. Κούσης και Φ. Γκαϊτατζής με τον κ. Α. Βασιλείου



Συμπληρώνοντας 40 χρόνια με την Εταιρία.

Ο κύριος και η κυρία Π. Αγοραστός και ο κύριος και η κυρία Μ. Μάρκογλου με τον κ. Α. Βασιλείου

ΑΝΔΡΕΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ

Executive Vice President – ALICO (worldwide) Πρόεδρος Μέσης Ανατολής, Αφρικής & Νότιας Ασίας – ALICO Πρόεδρος και CEO της Περιφέρειας Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης – ALICO

Οι Πρώτοι της ALICO AIG Life Ελλάδας 2004

Παραγωγοί σε ασφάλιστρα Ζωής

Ζ. ΣΟΥΣΗΣ 1η θέση
Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΗ 2η θέση
Γ. ΚΟΡΟΛΗΣ 3η θέση

Διευθυντές Ομάδας σε ασφάλιστρα Ζωής

Ι. ΚΟΥΣΗΣ 1η θέση
Ι. ΔΑΓΚΑΡΗΣ 2η θέση
Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ 3η θέση

Υποκαταστήματα σε ασφάλιστρα Ζωής

Υποκατάστημα Φ. ΓΚΑΪΤΑΤΖΗ 1η θέση
Υποκατάστημα Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΥ 2η θέση
Υποκατάστημα Α. ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗ 3η θέση

Παραγωγοί σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων

Ζ. ΣΟΥΣΗΣ 1η θέση
Φ. ΤΖΕΛΕΠΗ 2η θέση
Σ. ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ 3η θέση

Διευθυντές Ομάδας σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων

Ι. ΚΟΥΣΗΣ 1η θέση
Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ 2η θέση
Ι. ΔΑΓΚΑΡΗΣ 3η θέση

Υποκαταστήματα σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων

Υποκατάστημα Φ. ΓΚΑΪΤΑΤΖΗ 1η θέση
Υποκατάστημα Α. ΜΟΡΝΤΟ 2η θέση
Υποκατάστημα Α. ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗ 3η θέση

Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων

Ε. ΑΙΓΥΠΤΙΑΔΗ 1η θέση

Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων

Ι. ΔΑΓΚΑΡΗΣ 1η θέση

Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων

Υποκατάστημα Σ. ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ 1η θέση

Παραγωγός σε αριθμό νέων συμβολαίων Ομαδικών Ασφαλίσεων

Δ. ΤΣΕΤΣΟΣ 1η θέση

Παραγωγός σε δραστηριότητα Ομαδικών Ασφαλίσεων

Ζ Κ. ΜΑΡΚΟΥΙΖΟΣ 1η θέση

Υποκατάστημα σε ανάπτυξη νέων εργασιών σε Ομαδικές Ασφαλίσεις

Υποκατάστημα Κ. ΒΑΣΙΛΑΚΗ 1η θέση

Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ»

Υποκατάστημα Γ. ΠΕΤΡΙΔΗ 1η θέση
Υποκατάστημα Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΥ 2η θέση
Υποκατάστημα Α. ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗ 3η θέση

Βραβείο «Γ. ΣΚΑΛΙΓΚΟΥ»

Γ. ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ

τιμά την Εταιρία αλλά και τους συναδέλφους του, σηματοδοτώντας την πρωτοποριακή αντίληψη για την αξία του ασφαλιστικού έργου. Ο Μάνος Μάρκογλου επέτυχε να συνδυάσει δυναμικά την ακαδημαϊκή του καριέρα με την καταξίωση στον τομέα των ασφαλιστικών υπηρεσιών, αναδεικνύοντας επιλεκτικά στελέχη που διαπρέπουν σήμερα στο Δίκτυο της Εταιρίας. Με την ενεργή στήριξη της γυναίκας του Πόπης, ο Μάνος Μάρκογλου συνέβαλε αποτελεσματικά στην ανάπτυξη του συστήματος Υποκαταστημάτων και με το κύρος και τις γνώσεις του υπήρξε πάντα ένα ξεχωριστό πρότυπο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ο Νίκος Μάστακας, Διευθυντής Υποκαταστήματος στα Ιωάννινα, συμπλήρωσε φέτος 35 χρόνια με την ALICO AIG Life, μια διάκριση που αποτελεί σταθμό στην επαγγελματική του πορεία. Το όριο – ρεκόρ της 50χρονης προσφοράς έργου στην ALICO AIG Life έφθασε ο Άγης Σολέας, διακεκριμένος Συνεργάτης στην Κύπρο και στην Ελλάδα και χαρακτηριστικό παράδειγμα αφοσίωσης στο εταιρικό όραμα. Μια επαγγελματική πορεία που δύσκολα απαντάται ακόμα και σε παγκόσμιο επίπεδο!

«Δεσμευόμαστε να είμαστε πάντα το πρώτο Δίκτυο»

Δικαιολογημένη η ικανοποίηση του Γενικού Διευθυντή της ALICO AIG Life Ελλάδας, κ. Σωτήρη Ταγκόπουλου. Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε: «Διανύοντας ήδη το 41ο έτος της γόνιμης δράσης μας στην Ελλάδα, έχουμε συγκεντρωθεί και πάλι όλοι μαζί για να γιορτάσουμε τις επιτυχίες του Δικτύου μας και να τιμήσουμε τους Συνεργάτες μας που διακρίθηκαν την περασμένη χρονιά. »Αλλά σίγουρα δεν είναι μόνο αυτό. Με τη δυναμική μας παρουσία στην εκδήλωση αυτή και τον ενθουσιασμό μας, επιβεβαιώνουμε πρωτίστως τη δέσμευσή μας να είμαστε πάντα το πρώτο Δίκτυο!

«... Στο δρόμο των κορυφαίων διακρίσεων που διεκδικεί διαχρονικά και επιτυγχάνει η ALICO AIG Life, μπορούμε όλοι να συνεισφέρουμε για να στηρίξουμε και να αναπτύξουμε την πιο αξιόπιστη παραγωγική ομάδα της ασφαλιστικής αγοράς. »Για το λόγο αυτό, με απόλυτη συναίσθηση της ευθύνης που έχουμε αναλάβει ατομικά αλλά και συλλογικά απέναντι στους Ασφαλισμένους μας και την ελληνική κοινωνία, δηλώνουμε σήμερα δυναμικά ότι και στα χρόνια που έρχονται το Δίκτυο της ALICO AIG Life θα είναι πάντα πρώτο σε όλα. »Όπως μας αρμόζει!»

«Ένα Δίκτυο είναι τόσο καλό όσο και τα μέλη του»

Θετικός στα συμπεράσματά του και ο Πρόεδρος της Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life κ. Ανδρέας Βασιλείου. Με ρεαλιστικές επισημάνσεις για το ασφαλιστικό περιβάλλον και προτροπές για ακόμα μεγαλύτερες επιτυχίες των ανθρώπων της Εταιρίας, μεταξύ άλλων ανέφερε: «Στη δική μας αγορά και για το Δίκτυο των Υποκαταστημάτων μας δημιουργούνται πολλές θετικές συγκυρίες. Τώρα και στη χώρα μας διαμορφώνεται πλέον μια διευρυμένη αγορά, η οποία είναι ιδιαίτερα ευαίσθητη και για την ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών και δεν επικεντρώνεται μόνο σε θέματα κόστους. Δεν είναι πια μόνο το θέμα του κόστους το βασικό κριτήριο επιλογής των Ασφαλιζόμενων. »Έτσι εσείς, η πιο αξιόπιστη παραγωγική ομάδα της αγοράς, μπορείτε να προσφέρετε τις καλές σας υπηρεσίες και οι πελάτες σας να το αναγνωρίζουν και να σας ανταμείβουν γι' αυτό. »Ένα Δίκτυο είναι τόσο καλό όσο και τα μέλη του. Και εμείς έχουμε αποδείξει διαχρονικά ότι λειτουργούμε σωστά. Αξίζουμε να είμαστε πάντα το πρώτο Δίκτυο. »Εκπροσωπούμε μια ομάδα, μια Εταιρία η οποία είναι πρότυπο και στη χώρα μας. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά θα ήταν πραγματικά 'φτωχή' χωρίς την παρουσία της ALICO AIG Life, 'φτωχότερη' χωρίς εσάς, τους ικανούς και υπεύθυνους επαγγελματίες του χώρου. »Έχουμε γράψει μια ιστορία που είναι αξία αναφοράς, αποτελεί πηγή ικανοποίησης για όλους μας, αλλά πολύ περισσότερο αποτελεί τη βάση για νέα επιτεύγματα στο μέλλον.»

Πρώτοι και στα χρόνια που έρχονται

Η εφετινή εκδήλωση, εστιάζοντας στην αξία του πανελλαδικού Δικτύου της ALICO AIG Life, το οποίο από την αρχή της λειτουργίας της στην Ελλάδα παραμένει στρατηγικός στόχος ανάπτυξης, κέρδισε τις εντυπώσεις. Το μήνυμα «θα είμαστε πάντα το πρώτο δίκτυο» υπογράμμισε χαρακτηριστικά και την ποσοτική αλλά και την ποιοτική αντίληψη μιας Εταιρίας που ξέρει να διατηρεί την κορυφαία της θέση!



Ι ΦΩΤΗΣ ΓΚΑΪΤΑΤΖΗΣ Διευθυντής Υποκαταστήματος 1η θέση Υποκατάστημα σε Ασφάλιστρα Ζωής 1η θέση Υποκατάστημα σε Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων 2 ΠΑΝΝΗΣ ΚΟΥΣΗΣ Διευθυντής Ομάδας Σήμερα Διευθυντής Υποκαταστήματος 1η θέση Διευθυντής Ομάδας σε Ασφάλιστρα Ζωής 1η θέση Διευθυντής Ομάδας σε Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων 2η θέση Διευθυντής Ομάδας σε νέα πληρωθέντα Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη 1η θέση Διευθυντής Ομάδας σε Σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη και Παγκόσμια 3 ΖΑΚ ΓΟΥΣΗΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 1η θέση Παραγωγός σε Ασφάλιστρα Ζωής 1η θέση Παραγωγός σε Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων 1η θέση Παραγωγός σε Σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη και Παγκόσμια 3η θέση Παραγωγός σε νέα Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη 1η θέση Παραγωγός της Χρυσής στην Ευρώπη 1η θέση Βραβείο V.I.P. – Παραγωγός στην Ευρώπη και Παγκόσμια PRESIDENT'S AWARD Million Dollar Producer Μέλος του Centurion Club 4 ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣΤΟΣ Διευθυντής Υποκαταστήματος 40 χρόνια με την Εταιρία 5 ΜΑΝΟΣ

ΜΑΡΚΟΓΛΟΥ Διευθυντής Υποκαταστήματος 40 χρόνια με την Εταιρία 6 ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΜΑΪΤΑΚΑΪ Διευθυντής Υποκαταστήματος 35 χρόνια με την Εταιρία 7 ΑΓΗΣ ΣΟΛΕΑΣ ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΞΗ για 50 ΧΡΟΝΙΑ ΠΡΟΦΟΡΑΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ 8 ΜΙΧΑΗΛΗΣ ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ Διευθυντής Υποκαταστήματος 2η θέση Υποκατάστημα σε Ασφάλιστρα Ζωής 2η θέση Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ» 3η θέση Υποκατάστημα σε Σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη 1η θέση Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα Ι.Ο.Α. στην Ελλάδα 1η θέση Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα Ι.Ο.Α. στην Ευρώπη και Παγκόσμια 9 ΑΥΕΤΤΗ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ Διευθυντής Υποκαταστήματος 3η θέση Υποκατάστημα σε Ασφάλιστρα Ζωής 3η θέση Υποκατάστημα σε Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων 1η θέση Υποκατάστημα σε Σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων 3η θέση Υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια 3η θέση Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ» 2η θέση Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα Ι.Ο.Α. στην Ευρώπη 3η θέση Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα Ι.Ο.Α. Παγκόσμια 10 ΑΛΕΞΗΣ ΜΟΡΝΤΟ Διευθυντής Υποκαταστήματος 2η θέση Υποκατάστημα σε Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων 2η θέση Υποκατάστημα σε Σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων στην

Ευρώπη 3η θέση Υποκατάστημα σε Σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων Παγκόσμια 11 ΓΙΩΡΓΟΣ ΠΕΤΡΙΔΗΣ Διευθυντής Υποκαταστήματος 1η θέση Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ» 12 ΔΟΥΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ Διευθυντής Υποκαταστήματος 1η θέση Υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια 13 ΚΩΣΤΑΣ ΜΙΣΣΙΑΣ Διευθυντής Υποκαταστήματος 2η θέση Υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια 14 ΣΤΑΥΡΟΣ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ Διευθυντής Υποκαταστήματος 1η θέση Υποκατάστημα σε Ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων 15 ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΒΑΣΙΛΑΚΗ Διευθυντής Υποκαταστήματος 1η θέση Υποκατάστημα σε Ανάπτυξη νέων Εργασιών σε Ομαδικές Ασφαλίσεις 20 χρόνια με την Εταιρία 16 ΓΙΩΡΓΟΣ ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ Διευθυντής Υποκαταστήματος 1η θέση Υποκατάστημα σε Σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη 2η θέση Υποκατάστημα σε Σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων Παγκόσμια Βραβείο «Γ. ΣΚΑΛΙΓΚΟΥ» 17 ΠΑΝΝΗΣ ΔΑΓΚΑΡΗΣ Διευθυντής Ομάδας 2η θέση Διευθυντής Ομάδας σε Ασφάλιστρα Ζωής 2η θέση Διευθυντής Ομάδας σε Ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων 1η θέση Διευθυντής Ομάδας σε Ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων 1η θέση Διευθυ

Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα - IQA

Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ 1η θέση

Διευθυντής Ομάδας σε Διατηρησιμότητα - IQA

Ι. ΔΑΓΚΑΡΗΣ 1η θέση

Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα – IQA

Υποκατάστημα Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΥ 1η θέση

Παραγωγός σε Κεφάλαιο Κάλυψης Ζωής

Μ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ 1η θέση

Παραγωγός σε αριθμό νέων συμβολαίων Ζωής

Γ. ΚΟΡΟΛΗΣ 1η θέση

Παραγωγοί σε Αμοιβαία Κεφάλαια

Γ. ΤΣΑΟΥΣΗΣ 1η θέση
Κ. ΚΑΖΟΠΟΥΛΟΣ 2η θέση
Ν. ΠΙΠΕΡΗΣ 3η θέση

Διευθυντές Ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια

Ε. ΣΤΑΜΑΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ 1η θέση
Μ. ΓΕΩΡΓΙΑΔΟΥ 2η θέση

Υποκαταστήματα σε Αμοιβαία Κεφάλαια

Υποκατάστημα Α. ΓΕΩΡΓΙΑΔΗ 1η θέση
Υποκατάστημα Κ. ΜΙΣΣΙΑ 2η θέση
Υποκατάστημα Α. ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗ 3η θέση

Rookie of the Year

Ζ Ι. ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ 1η θέση
Ζ Α. ΘΕΟΧΑΡΟΠΟΥΛΟΥ 2η θέση
Ζ Ν. ΒΛΑΝΙΑΔΗ 3η θέση

Ευρωπαϊκές Διακρίσεις 2004

Βραβείο VIP – Παραγωγοί

Ζ. ΣΟΥΣΗΣ 1η θέση
Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΗ 2η θέση
Γ. ΚΟΡΟΛΗΣ 3η θέση

Παραγωγοί σε Διατηρησιμότητα – IQA

Τ. ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ 1η θέση
Φ. ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ 1η θέση
Τ. ΚΑΠΙΡΗΣ 1η θέση
Μ. ΚΟΡΟΛΗ 1η θέση
Μ. ΜΟΤΑΚΗΣ 1η θέση
Γ. ΡΙΖΟΣ 1η θέση
Ν. ΤΕΛΛΗΣ 1η θέση
Ε. ΣΤΑΜΑΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ 1η θέση
Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ 1η θέση

Παραγωγός σε αριθμό νέων Συμβολαίων Ζωής

Γ. ΚΟΡΟΛΗΣ 1η θέση

Παραγωγός σε Κεφάλαιο Κάλυψης Ζωής

Μ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ 1η θέση

Παραγωγός σε νέα ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων

Ζ. ΣΟΥΣΗΣ 3η θέση

Παραγωγός σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων

Ζ. ΣΟΥΣΗΣ 1η θέση

Παραγωγός της Χρονιάς

Ζ. ΣΟΥΣΗΣ 1η θέση

Διευθυντής Ομάδας
σε Διατηρησιμότητα – IQA

Γ. ΔΑΓΚΑΡΗΣ 3η θέση

Διευθυντής Ομάδας σε νέα ασφαλιστρα
Προσωπικών Ατυχημάτων

Ι. ΚΟΥΣΗΣ 2η θέση

Διευθυντής Ομάδας σε σύνολο εισπραχθέντων
ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων

Ι. ΚΟΥΣΗΣ 1η θέση

Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα – IQA

Υποκατάστημα Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΥ 1η θέση
Υποκατάστημα Α. ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗ 2η θέσηΥποκατάστημα σε σύνολο εισπραχθέντων
ασφαλιστρών Προσωπικών ΑτυχημάτωνΥποκατάστημα Γ. ΙΟΡΔΑΝΙΔΗ 1η θέση
Υποκατάστημα Α. ΜΟΡΝΤΟ 2η θέση
Υποκατάστημα Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΥ 3η θέση

Παγκόσμιες Διακρίσεις 2004

Βραβείο VIP – Παραγωγός

Ζ. ΣΟΥΣΗΣ 1η θέση
Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΗ 2η θέση

Παραγωγοί σε Διατηρησιμότητα – IQA

Τ. ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ 1η θέση
Φ. ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ 1η θέση
Τ. ΚΑΠΙΡΗΣ 1η θέση
Μ. ΚΟΡΟΛΗ 1η θέση
Μ. ΜΟΤΑΚΗΣ 1η θέση
Γ. ΡΙΖΟΣ 1η θέση
Ν. ΤΕΛΑΛΗΣ 1η θέση
Ε. ΣΤΑΜΑΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ 1η θέση
Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ 1η θέσηΠαραγωγός σε σύνολο εισπραχθέντων
ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων

Ζ. ΣΟΥΣΗΣ 1η θέση

Διευθυντής Ομάδας σε σύνολο εισπραχθέντων
ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων

Γ. ΚΟΥΣΗΣ 1η θέση

Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα – IQA

Υποκατάστημα Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΥ 1η θέση
Υποκατάστημα Α. ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗ 3η θέσηΥποκατάστημα σε σύνολο εισπραχθέντων
ασφαλιστρών Προσωπικών ΑτυχημάτωνΥποκατάστημα Γ. ΙΟΡΔΑΝΙΔΗ 2η θέση
Υποκατάστημα Α. ΜΟΡΝΤΟ 3η θέση

Επέτειοι 2004

40 χρόνια με την Εταιρία: Π. ΑΓΟΡΑΣΤΟΣ, Μ. ΜΑΡΚΟΓΛΟΥ

35 χρόνια με την Εταιρία: Ν. ΜΑΣΤΑΚΑΣ



ντής Ομάδας σε Διατηρησιμότητα I.Q.A. στην Ελλάδα 3η θέση Διευθυντής Ομάδας σε Διατηρησιμότητα I.Q.A. στην Ευρώπη 18 ΝΙΚΟΙ ΠΑΛΑΖΗΣ Διευθυντής Ομάδας 2η θέση Διευθυντής Ομάδας σε Ασφαλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων 3η θέση Διευθυντής Ομάδας σε Ασφαλιστρα Ζωής Million Dollar Producer 19 ΕΛΕΝΗ ΣΤΑΜΑΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ Διευθύντρια Ομάδας 1η θέση Διευθύντρια Ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια 21 Ο κύριος και η κυρία Θ. Θεοδωρίδη Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ 2η θέση Παραγωγός σε Ασφαλιστρα Ζωής 2η θέση Βραβείο V.I.P. – Παραγωγός στην Ευρώπη και Παγκόσμια Μέλος του Centurion Club 22 ΦΑΝΤΑ ΤΣΕΛΕΠΗ Ασφαλιστική Σύμβουλος 2η θέση Παραγωγός σε ασφαλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων 23 ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 3η θέση Παραγωγός σε ασφαλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων Million Dollar Producer 24 ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα I.Q.A. στην Ευρώπη και Παγκόσμια President's Award Million Dollar Producer Μέλος του Centurion Club 25 ΤΑΚΤΟΡ ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα I.Q.A. στην Ευρώπη και Παγκόσμια 26 ΦΩΤΗΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα I.Q.A. στην Ευρώπη και Παγκόσμια 27 ΘΑΝΑΣΑΣ ΚΑΠΙΡΗΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα I.Q.A. στην Ευρώπη και Παγκόσμια 28

ΜΑΡΙΑ ΚΟΡΟΛΗ Ασφαλιστική Σύμβουλος 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα I.Q.A. στην Ευρώπη και Παγκόσμια 29 ΜΙΧΑΛΗΣ ΜΟΤΑΚΗΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα I.Q.A. στην Ευρώπη και Παγκόσμια 5 χρόνια με την Εταιρία 30 ΓΙΩΡΓΟΣ ΡΙΖΟΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα I.Q.A. στην Ευρώπη και Παγκόσμια Million Dollar Producer 10 χρόνια με την Εταιρία 31 ΝΙΚΟΙ ΤΕΛΑΛΗΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα I.Q.A. στην Ευρώπη και Παγκόσμια Million Dollar Producer 32 ΜΙΧΑΛΗΣ ΚΟΝΙΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 1η θέση Παραγωγός σε Κεφάλαιο Κάλυψης Ζωής 1η θέση Παραγωγός σε Κεφάλαιο Κάλυψης Ζωής στην Ευρώπη Million Dollar Producer 33 ΓΙΩΡΓΟΣ ΤΣΑΟΥΣΗΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 1η θέση Παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια 34 ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΖΟΠΟΥΛΟΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2η θέση Παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια 35 ΝΙΚΟΙ ΠΙΠΕΡΗΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 3η θέση Παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια Million Dollar Producer 36 ΔΗΜΟΣ ΤΣΙΤΣΙΟΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 1η θέση Παραγωγός σε Αριθμό Νέων Συμβολαίων Ομαδικών Ασφαλίσεων Million Dollar Producer 37 ΚΑΡΟΛΟΣ ΜΑΡΚΟΥΡΙΖΟΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 1η θέση Παραγωγός σε Δραστηριότητα Ομαδικών Ασφαλίσεων Million Dollar Producer 38 ΙΩΑΝΝΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 1η θέση Rookie of the Year Million Dollar Producer 39 ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΚΑΤΡΙΝΑΚΗΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 25 χρόνια με την Εταιρία Million Dollar Producer 40 ΑΓΓΕΛΟΣ ΒΑΡΔΑΚΗΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος 20 χρόνια με την Εταιρία Million Dollar Producer

25 χρόνια με την Εταιρία:
Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ20 χρόνια με την Εταιρία:
Α. ΒΑΡΔΑΚΗΣ, Κ. ΒΑΣΙΛΑΚΗ,
Π. ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ, Κ. ΔΕΛΛΑΡΟΚΑ,
Δ. ΚΑΜΠΟΥΚΟΣ, Μ. ΜΑΝΙΣΑΛΗΣ,
Α. ΠΟΤΣΗΣ, Μ. ΤΡΙΒΥΖΑ,15 χρόνια με την Εταιρία:
Ο. ΚΑΛΑΜΠΑΛΙΚΗ,
Μ. ΚΑΤΡΑΝΤΙΣΙΩΤΗΣ,
Κ. ΚΟΥΚΟΥΜΒΡΗ, Ε.
ΜΠΟΥΣΜΠΟΥΡΑ, Ν. ΠΑΤΣΙΟΣ,
Β. ΣΥΜΥΝΙΟΣ, Ε. ΧΑΤΖΗΜΑΝΩΛΗΣ10 χρόνια με την Εταιρία:
Π. ΑΣΗΜΑΚΟΠΟΥΛΟΥ,
Ε. ΕΓΓΛΕΖΑΚΗ, Κ. ΚΑΣΤΡΟ,
Δ. ΚΟΥΤΡΟΥΜΠΗΣ, Δ. ΜΠΑΒΕΛΗΣ,
Κ. ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ, Γ. ΡΙΖΟΣ5 χρόνια με την Εταιρία:
Π. ΚΑΛΗΜΕΡΗΣ, Μ. ΜΟΤΑΚΗΣ,
Σ. ΜΟΥΡΑΤΟΥ,
Σ. ΝΟΜΙΚΟΣ, Γ. ΣΤΑΘΕΡΟΣ

Τιμητική Διάκριση για 50 Χρόνια

Προσφορά Υπηρεσιών:
Α. ΣΟΛΕΑΣMILLION DOLLAR PRODUCERS
Ι. ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ
Α. ΒΑΡΔΑΚΗΣ
Ι. ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
Κ. ΔΕΛΛΑΡΟΚΑ
Ι. Π. ΔΕΣΥΠΡΗΣ
Ε. ΕΓΓΛΕΖΑΚΗ
Γ. ΘΕΟΧΑΡΟΠΟΥΛΟΣ
Α. ΙΑΤΡΙΔΗΣ
Γ. ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ
Χ. ΚΑΡΑΤΖΑΣ
Κ. ΚΑΡΟΥΣΗΣ
Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ
Ι. Γ. ΚΟΡΟΛΗΣ
Δ. ΚΟΥΤΡΟΥΜΠΗΣ
Μ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
Ι. Γ. ΛΟΡΑΝΔΟΣ
Γ. ΜΑΝΤΖΑΡΗΣ
Κ. ΜΑΡΚΟΥΡΙΖΟΣ
Δ. ΜΑΤΑΚΟΣ
Ι. Κ. ΜΙΤΟΓΛΟΥ
Κ. ΜΙΧΑΛΗ
Ο. ΜΙΧΟΥ
Σ. ΜΠΑΧΤΗΣ
Ε. ΜΠΟΥΣΜΠΟΥΡΑΝ. ΠΑΛΑΖΗΣ
Σ. ΠΑΝΤΕΛΙΔΑΚΗΣ
Α. ΠΑΠΑΒΑΣΙΛΗΣ
Ι. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
Ν. ΠΙΠΕΡΗΣ
Γ. ΡΙΖΟΣ
Ζ. ΣΟΥΣΗΣ
Π. ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ
Ν. ΤΕΛΑΛΗΣ
Μ. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ
Α. ΤΣΑΓΚΑΡΗΣ
Μ. ΤΣΑΚΙΡΙΔΟΥ
Χ. ΤΣΕΡΠΑΝΗΣ
Δ. ΤΣΙΤΣΙΟΣ
Σ. ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ
Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥPRESIDENT'S AWARD
Γ. ΚΟΡΟΛΗΣ
Ζ. ΣΟΥΣΗΣ
Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥCENTURION CLUB
Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΗ
Γ. ΚΟΡΟΛΗΣ
Ζ. ΣΟΥΣΗΣ
Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥΟ κ. Α. Βασιλείου ανέλαβε καθήκοντα
AIG Vice President, Life Insurance

Ο κ. Ανδρέας Ε. Βασιλείου ανέλαβε καθήκοντα Vice President, Life Insurance του American International Group, Inc. (AIG), σύμφωνα με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρίας.

Ο κ. Α. Βασιλείου, με έδρα την Αθήνα, θα συνεχίσει να ασκεί τα καθήκοντά του ως Regional Chief Executive Officer των Εταιριών του AIG στον Κλάδο Ζωής για την Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη, μια θέση που κατέχει από το 1996, καθώς και τα καθήκοντα του Προέδρου Μέσης Ανατολής, Αφρικής και Νότιας Ασίας για την ALICO, θέση που κατέχει από το 2001, χρονιά κατά την οποία απέκτησε και τον τίτλο του Senior Vice President για την ALICO. Το 2003 ανέλαβε καθήκοντα Executive Vice President της ALICO.

Ο κ. Α. Βασιλείου ήλθε στην ALICO Ελλάδα το 1979 ως Chief Operating Officer. Από το 1982 έως το 1999 ήταν Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας, ενώ κατά το διάστημα 1989 - 1990 διετέλεσε Αντιπρόεδρος της ALICO Ευρώπης.

AMERICAN INTERNATIONAL GROUP, INC.
70 FINE STREET
NEW YORK, N.Y. 10019

Dear Colleagues:

September 22, 2005

I am pleased to announce that Nicholas Walsh has been elected AIG Executive Vice President, Foreign General Insurance, and that Robert Hyde, Ralph Maurino, Solid Tolani and Andreas Vasiliou have been elected AIG Vice Presidents.

Nic, who has served as AIG President and Chief Executive Officer since 2002, joined AIG in 1973 in Brussels and Vienna before returning to London in 1989 as Managing Director of AIG Europe (U.K.). Limited and Regional Vice President for the U.K./Ireland Division of AIG. In 1995, Nic became Regional President of AIG's Paris-based continental European general insurance operations. In 1996 he returned to London as Managing Director of London-based AIG Europe (U.K.) Limited and President of the AIG U.K./Ireland Division. He was elected AIG Vice President in 1999 and Senior Vice President in 2002.

Rob was named President and Chief Executive Officer of AIG Companies in Japan and Korea in 2003. Prior to that, he was Regional Senior Vice President and Chief Operating Officer of the AIG Companies in Japan and Korea, responsible for AIG's life insurance business. Rob joined AIG in 2002 with 28 years life insurance industry experience beginning as a life insurance agent before holding a succession of senior sales, marketing and management positions in U.S.-based life insurance companies.

Ralph has served as President of the AIG Companies Global Energy Division since 2002. He joined AIG in 1979, and held a number of underwriting, marketing and general management positions in both domestic general and foreign general insurance units of AIG. In 1995 Ralph worked in the AIG East Division. In 1996, he was named Regional President of AIG's non-life insurance companies in Japan and Korea, headquartered in Tokyo.

Tokuni-san is Chairman of AIG Star Life Insurance Co., Ltd., and Chairman and CEO of AIG Edison Life Insurance Company. He joined ALICO Japan in 1972, and held management and marketing positions there before he was named Executive Vice President and Chief Operating Officer of ALICO Japan in 1989. He served as ALICO Japan President and CEO from 1992 until 2000. He was named President and CEO of AIG Star Life Insurance Co., Ltd. in 2001, and Chairman in 2003, when he also became Chairman and CEO of AIG Edison Life Insurance Company.

Andreas is Regional Chief Executive Officer of AIG's life insurance operations in Central and Eastern Europe, a position he has held since 1996, and also Chairman of the Middle East, Africa and South Asia Regions for ALICO, a post he has held since 2001 when he was also named an ALICO Senior Vice President. He was named ALICO Executive Vice President in 2003. Andreas joined ALICO in 1979 as Chief Operating Officer, served as General Manager of ALICO Greece from 1982 to 1999 and Vice President of ALICO Europe in 1999 to 2003.

Please join me in congratulating these colleagues and offering our best wishes for their continued success. They have made significant contributions during their AIG careers, which together total 115 years with AIG, and they will continue to lead our growth in the future.

To American International Group, Inc. (AIG), παγκόσμιος ηγέτης στις ασφαλιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, είναι ο κορυφαίος διεθνής ασφαλιστικός οργανισμός με δραστηριότητες σε περισσότερες από 130 χώρες και διοικητικές περιφέρειες. Οι εταιρίες του AIG παρέχουν υπηρεσίες σε εταιρικούς, θεσμικούς και ατομικούς πελάτες, μέσα από τα πιο εκτεταμένα από κάθε άλλη ασφαλιστική εταιρία διεθνή δίκτυα Γενικών ασφαλειών και ασφαλειών Ζωής. Επιπλέον, εταιρίες του AIG είναι κορυφαίοι παροχείς συνταξιοδοτικών αποταμιευτικών προγραμμάτων, χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και υπηρεσιών διαχείρισης ενεργητικού σε όλον τον κόσμο. Οι μετοχές του AIG διαπραγματεύονται στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης και στο ArgEx, καθώς και στα χρηματιστήρια του Λονδίνου, του Παρισιού, της Ελβετίας και του Τόκιο.

Η Beyoncé γίνεται «Σάσα» για να ξεπεράσει το... τρακ!

Ενα μεγάλο θέμα στις πωλήσεις είναι το τρακ που νιώθουν οι... πρωτόγαλτοι πωλητές - ασφαλιστές στην πρώτη τους πώληση, που όσο περνάει ο καιρός ελαττώνεται για κάποιους, σε άλλους δε σβήνει ποτέ και σε άλλους γίνεται θράσος. Θυμάμαι το τρακ που είχα στις πρώτες μου πωλήσεις - κάπου εκεί στο τέλος 1973. Χτύπαγε δυνατά η καρδιά μου, έτρεμαν τα χέρια, ιδρώνα, ζεσταινόμουν και σε δευτερόλεπτα γινόμουν κατακόκκινος λες και από τ' αυτιά μου έτρεχε αίμα... Σίγουρα την έβλεπαν οι πελάτες την ταραχή μου και ίσως κάποιες πωλήσεις να έγιναν επειδή είχα τρακ από συμπάθεια στις αγνές προθέσεις μου... Τα ίδια συναισθήματα είχα και όταν έβγαينا να μιλήσω δημόσια, σε μικρές ομάδες, στους ασφαλιστές μου και αργότερα σε πολύ μεγάλο κοινό. Πριν από κάποια δημόσια ομιλία μπροστά σε χίλιους ακροατές στο ξενοδοχείο INTERCONTINENTAL στην Αθήνα σε μεγάλο συνέδριο είχα πάρει ένα ηρεμιστικό χάπι... Αν και απευθύνομαι σε χιλιάδες αρθρογράφους και σ' αυτή την 30ετία έκανα εκατοντάδες δημόσιες ομιλίες και εμφανίσεις σε συνέδρια, εκπαιδευτικές συναντήσεις, παρουσιάσεις, επαγγελματικές και κοινωνικές, ως πρόεδρος συλλόγων,

κ.λπ. εν τούτοις ποτέ δεν μου έλειψε το... τρακ.

Απλώς αλλάζει μορφές και ένταση. Ενθαρρύνομαι όταν ακούω περιγραφές για δημιουργικό τρακ, αλλά και για το τρακ πολλών αστέρων και δημόσιων προσώπων όπως αυτό το τρακ της Giselle Knowls Beyoncé. Για να ξεπεράσει λοιπόν τη συστολή της μπροστά σε κόσμο δημιούργησε, κατόπιν συμβουλής ψυχολογικής, ένα φανταστικό πρόσωπο που ονομάζεται Σάσα. Όταν είναι στη σκηνή είναι η Σάσα. Έτσι διάβασα στο προφίλ της που παρουσίασε πρόσφατα το «Ε» της «Ελευθεροτυπίας». Έχει «τρακ» λοιπόν η Beyoncé, μια γυναίκα με ωραία φωνή, με πλούσιες καμπύλες, με καταθέσεις εκατομμυρίων δολαρίων, που το 2004 κέρδισε 5 Γκράμι και το πρώτο βραβείο καλύτερου σύγχρονου καλλιτέχνη για το άλμπουμ «Dangerously in Love», που μεγαλύτερή της επιτυχία ήταν το 2005 το τραγούδι «Crazy in Love» και που το 2001 ήταν η πρώτη αфро-αμερικανίδα γυναίκα που κέρδισε το βραβείο ποπ σύνθεσης Oscar... Πώς περνά το τρακ;

Όταν το ξεπεράσετε θα επιθυμήσετε ίσως να το ξαναζήσετε! Επειδή όμως όλοι θέλουν να μην έχουν τρακ και επειδή δεν μπορείτε να λέτε όλοι τον εαυτό σας... Σάσα, σημειώνω κάποιες σκέψεις που μαζί με τις δικές σας και άλλων, ίσως λιγοστέψουν την έντασή του μέχρι να τη μεταθέσει κάπου αλλού... Η καλύτερη συνταγή είναι να χαίρεστε και να ζείτε αυτό που είστε... Δεχθείτε ότι είστε «νέος», άπειρος, με λίγες γνώσεις, ίσως φτωχός, ίσως άσημος, ίσως άσχημος, ίσως κοντός, ίσως χοντρός, ίσως αδέξιος, ίσως... ίσως... ψέματα; Αφού αυτό είστε! Έτσι σχεδόν είναι όλοι στο ξεκίνημα... Όλοι οι διάσημοι, οι πλούσιοι, οι καθηγητές, οι σταρ έτσι ήταν πριν γίνουν αυτό που είναι σήμερα... και όλοι για κάποιο λόγο έχουν τρακ. Οι «μεγάλοι» κάθε είδους έχουν τρακ μη γίνουν «μικροί» και οι «μικροί» έχουν τρακ μέχρι να γίνουν «μεγάλοι»! Πλάκα έχει το θέμα... Δεχθείτε τον εαυτό σας όπως είναι σήμερα και συμπεριφερθείτε όπως είστε σήμερα... Έτσι απλά. (Στα κρυφά, όταν οι άλλοι δεν σας «βλέπουν» προσπαθείτε να βελτιωθείτε σε όλα αυτά που νομίζετε ότι θα σας «κακοχαρακτηρίσουν» οι άλλοι, οι οποίοι (συνήθως) δεν ασχολούνται με μας! Όταν γίνετε πολύ σοφοί, ας πούμε σαν τον μεγαλύτερο φιλόσοφο όλων των εποχών, τον Σωκράτη, τότε θα πείτε αυτό που έπρεπε να πείτε στο ξεκίνημά σας: «εν οίδα ότι ουδέν οίδα»! Για να μην έχετε τρακ προσπαθείτε να είστε με τα χαρίσματα των καρπών του πνεύματος: με αγάπη, με μακροθυμία, με

Α. Το τρακ μπορεί να προκαλέσει.....

— προβλήματα στην αναπνοή, στην καρδιά, στο στομάχι, στο ανοσοποιητικό σύστημα, στα δόντια, στο στόμα, στο λαιμό, στο σβέρκο, στην πλάτη, στο δέρμα...
— Προβλήματα στη μνήμη, στη νόηση, στη συμπεριφορά, στην ομιλία, στον ύπνο, στο σεξ, στην ψυχική ισορροπία, δεν συγκρατείται καλά τί ακούσατε, δεν χαλαρώνετε, δεν έχετε αυτοσυγκέντρωση, κάνετε νευρικές κινήσεις, τρώτε τα νύχια σας, τραβάτε τα μαλλιά σας, δεν παίρνετε ευθύνες, αποσύρεστε απ' την κοινωνική ζωή, γίνεστε επιθετικοί - ευερέθιστοι, υποτιμάτε τον εαυτό σας, υποχωρείτε, χάνετε το στόχο σας, έχετε αϋπνίες, γίνεστε αδέξιοι, κ.λπ.
— γενικώς το τρακ και οι φοβίες έχουν ένα σωρό αρνητικά σωματικά, ψυχικά και νοητικά συμπτώματα.

Β. Αλλά υπάρχουν λύσεις... να το ξεπεράσετε

— Εφόσον κάνετε τηρουμένων των αναλογιών, όσα έπρεπε να κάνετε δηλαδή προσπαθήσατε να βελτιώσετε τον εαυτό σας με αγωγή στο σπίτι και το σχολείο... προσπεράσατε ή προχωρήσατε μαζί με το τρακ σε ότι κάνετε. Οι άλλοι εκτιμούν που έχετε τρακ.
— Μετατρέψτε το τρακ σαν κίνητρο για περαιτέρω βελτίωση και αγώνες. Πάρτε το σαν άσκηση.
— Δείξτε ευγνωμοσύνη στη ζωή που έχετε τρακ και όχι αναίδεια και θράσος.
— Κάντε σωματικές ασκήσεις, περπατήστε, χρησιμοποιείτε σκέψεις και φράσεις θετικές, προσέξτε τη διατροφή σας.
— Χαρείτε αυτό το μοναδικό που είστε. Αποδεχτείτε τον εαυτό σας με όσα σας χάρισε ο Θεός. Είστε μοναδικοί στον κόσμο, έχετε χαρίσματα, ανακαλύψτε τα.
— Κουβεντιάστε το θέμα απλά και με άλλους...

ειρήνη, με χαρά, με χρηστότητα, με αγαθοσύνη, με πίστη, με πραότητα, με εγκράτεια όπως έγραφε προς Γαλάτας ο Παύλος. Άνθρωποι πνευματικά ανεβασμένοι δεν έχουν τρακ. Μα αυτό θέλει αγώνες μια ζωή ολόκληρη και αν... Και ποιος σας είπε ότι η ζωή δεν είναι ένας αγώνας από αρχή μέχρι τέλος... Μόνο στα πρωινάδικα της TV και όλης της παρέας που σαν ακρίδες έπεσαν στην ελληνική κοινωνία και κατατρώνε ό,τι καλό έχει, μόνο εκεί πατάς κουμπιά και κερδίζεις σκούπερ, αυ-



τοκίνητα, τίτλους, φώτα, λεφτά (όχι όλοι βέβαια - ένας - δύο κάθε φορά. Οι άλλοι;). Όμως μόλις τελειώνουν οι εκπομπές όλοι αυτοί παίρνουν χάπια διαφόρων ειδών για όλα... για να φάνε, να αδυνατίσουν, να ερωτευτούν, να γεννήσουν, να..., να κατεβάσουν την πίεση, για τα μαλλιά, για τις κοιλιές, για τόνωση, για την καρδιά, για τη δυσκοιλιότητα, για να κοιμηθούν, για να ξυπνήσουν... Όμως η ζωή είναι αλλού, μακριά από τα φοβισμένα ανθρωπάκια με τους σεκιουριτάδες γύρω - γύρω, μακριά από τα αξιοθρήνητα «γκαγκοτεράκια» της καθημερινότητας της TV. Αυτοί δεν έχουν «τρακ» μπροστά σε κανέναν. Τρακ έχουν όσοι σέβονται τον εαυτό τους, τους γύρω, τα παιδιά, τους γονείς, την κοινωνία. «Τρακ» έχουν αυτοί που δακρύζουν, που κοκκινίζουν στα μάγουλα όταν ερωτεύονται, που ανατριχιάζουν μπροστά στον πόνο, που συμπονάνε τον πεινασμένο, το φυλακισμένο, το φτωχό, τον άτυχο, τον ορφανό... Τρακ έχουν αυτοί που στηρίζουν την ζωή τους σε «αξίες» της ελληνικής παράδοσης και οικογένειας.

Οι άλλοι είναι πάντα με απλανές «βλέμμα προβάτου», νυσταγμένοι και χλωμοί. Είναι αρρωστιάρηδες στην όψη. Φοβισμένοι. Κοιτάνε αλλού όταν μιλάνε. Έχουν μόνιμα ένα «κενό» ότι κάτι δεν πρόλαβαν... Είναι «επιπλέοντες» στο ρεύμα της μόδας, των άλλων, της «λυματολόασης» - γνώμης μιας μικροπαρέας αεριτζήδων, τεμπέληδων, «σικέ» - τηλεθέασης που επειδή «εκπέμπουν» νομίζουν ότι οι άλλοι «δέχονται». Κοιτάξτε τους στην προσωπική τους ζωή και θα αηδιάσετε... (Για τους πολλούς μιλάμε κι αφήστε τις εξαιρέσεις).

Το «τρακ» είναι για να υπάρχει ως συστατικό της ζωής. Μπορείτε να δώσετε συνταγές να μην έχουν τρακ οι ερωτευμένοι στο πρώτο ραντεβού; Κάτι σπουδαίο γίνεται εκεί - σε λίγο θα γεννηθεί το ένα - η ζωή με την προσφορά δύο μισών (άνδρας και γυναίκα). Ό,τι είναι πρώτο έχει μέσα του το πρωτόγνωρο τρακ... Το επόμενο λεπτό είναι το πρώτο του υπόλοιπου της ζωής μας. Ό,τι κάνουμε για πρώτη φορά έχει τη γλύκα του. Δεν αξίζει να το ζήσουμε ως σημαντικό και ανεπανάληπτο; Δεν είναι ωραία εμπειρία για έναν πωλητή που πάει σε κάποιον που τον εμπιστεύτηκε, που θα βρουν ωραίες λύσεις, που θα γίνει φίλος και πελάτης; Πρωτόγνωρες εμπειρίες που άλλοι δεν έχουν. Ζήστε έτσι απλά, με αρμονία και τάξη. Όλη η ζωή έχει μια σειρά, μια συνέχεια, μια αλυσίδα, μια ροή... Ας μη την αναστατώνουμε με ξένα σε μας πράγματα και ιδιότητες διαφορε-

τικές από τη δική μας σειρά και τάξη. Αυτό που είμαστε όπως είναι, είναι ό,τι πολυτιμότερο υπάρχει και μοναδικό! Και είναι τόσο ωραίο που αν το κάνουμε... «Σάσα», το χαλάμε! Τρακ να έχετε μόνο αν δεν προστατεύετε αυτό που είστε με τον καλύτερο τρόπο!

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Υ.Γ.: Είχα πολύ τρακ από την αρχή ως το τέλος γράφοντας για το τρακ.



Τα «μαύρα αγγελτήρια» δεν χωράνε στον πίνακα...

και τα φάρμακα κοστίζουν ακριβά

Ασφάλεια ζωής και υγείας σημαίνει να κάνεις ένα συμβόλαιο για τις δύσκολες εποχές μετά τα 50, όπου χρειάζεσαι φάρμακα, γιατρούς και νοσοκομεία για μακρά περίοδο. «Δείξτε» ότι αξίζει τον κόπο, ότι είναι «σκληρό παιχνίδι» να ζήσεις... Πάρτε αυτό το απόκομμα του ΝΑΙ και δώστε το σε 4-5 υποψήφιους κάθε μέρα... και η φωτογραφία μιλάει...

Οι στατίνες κατά του εμφράγματος και των εγκεφαλικών

Χιλιάδες άνθρωποι πεθαίνουν από εμφράγματα και εγκεφαλικά επειδή δεν παίρνουν φάρμακα που θα μπορούσαν να σώσουν τη ζωή τους, διαπίστωσαν Βρετανοί και Αυστραλοί επιστήμονες. Πρόκειται για τις στατίνες, μια ομάδα φαρμάκων που χορηγούνται για την ελάττωση των επιπέδων της χοληστερίνης στο αίμα. Σήμερα χορηγούνται μόνο σε ασθενείς με υψηλή χοληστερίνη, ενώ θα μπορούσαν να σώσουν χιλιάδες ακόμη ζωές αν χορηγούνταν σε όλα τα άτομα που παρουσιάζουν προβλήματα στις αρτηρίες, έστω κι αν η χοληστερίνη τους δεν είναι υψηλή. Η πρώτη συνολική μελέτη των φαρμάκων αυτών έδειξε πως μειώνουν κατά ένα τρίτο τον κίνδυνο καρδιακής προσβολής ή εγκεφαλικού, εφόσον λαμβάνονται σε αρκετά μεγάλες δόσεις.

«Θαυματοργό»

Ο Κόλιν Μπέιτζεντ της μονάδας κλινικών δοκιμών του Πανεπιστημίου της Οξφόρδης, ο οποίος συντόνισε τη μελέτη που δημοσιεύθηκε στην ηλεκτρονική έκδοση της διεθνούς ιατρικής επιθεώρησης «The Lancet», δήλωσε: «Η μελέτη αυτή έδειξε πως οι στατίνες πιθανόν να είναι ευεργετικές για ένα πολύ μεγαλύτερο φάσμα ασθενών απ' ό,τι πιστευόταν μέχρι σήμερα. Αν χορηγηθούν σε σημαντική δόση, είναι θαυματοργά φάρμακα. Αυτό που διαπιστώσαμε είναι πως, αν διατρέχεις μεγάλο κίνδυνο για έμφραγμα ή εγκεφαλικό, η μείωση της χοληστερίνης, ανεξάρτητα από τα επίπεδά της στον οργανισμό σου, μειώνει τον κίνδυνο αυτό. Το σημαντικό είναι οι γιατροί να εντοπίζουν όλους τους ασθενείς που κινδυνεύουν από καρδιακή προσβολή ή εγκεφαλικό, χωρίς να λαμβάνουν υπόψη τα τρέχοντα επίπεδα της χοληστερίνης στο αίμα τους, και να τους χορηγούν καθημερινά στατίνη, η οποία μειώνει τη χοληστερίνη σημαντικά. Ο στόχος της θεραπείας είναι να μειωθεί η χοληστερίνη όσο το δυνατόν περισσότερο». Τα μεγαλύτερα οφέλη είχαν οι ασθενείς που παρουσίασαν τη μεγαλύτερη μείωση της χοληστερίνης, ανεξαρτήτως του επιπέδου της χοληστερίνης που είχαν πριν από τη θεραπεία με τις στατίνες. Η μελέτη βασίστηκε στην εκ νέου ανάλυση στοιχείων από 14 παλαιότερες ερευνητικές εργασίες, στις οποίες συμμετείχαν συνολικά 90.000 ασθενείς. Δεν υπήρξαν στοιχεία ότι οι στατίνες αυξάνουν τις πιθανότητες εμφάνισης καρκίνου ή ότι τα χαμηλά επίπεδα χοληστερίνης προκαλούν κατάθλιψη που οδηγεί στην αυτοκτονία - δύο κατηγορίες που έχουν διατυπωθεί κατά των φαρμάκων αυτών.

Πηγή: «ΤΑ ΝΕΑ»



Για να μην προδώσετε «άθελά» σας
τα όνειρα για σπουδές...

Ασφαλίστε αυτόν που πληρώνει!



«Τα στοιχεία από πρόσφατες έρευνες είναι αποκαλυπτικά:

◆ Για να μπορέσουν οι γονείς να σπουδάσουν το παιδί τους θα πρέπει να μπορέσουν να πληρώσουν για τα τέσσερα χρόνια που διαρκεί η φοίτηση σε κάποιο ΑΕΙ ή ΤΕΙ 22.756 ευρώ, ποσό καθόλου ευκαταφρόνητο για μια μέση ελληνική οικογένεια.

◆ Τα έξοδα διαμονής για έναν φοιτητή, δηλαδή ενοίκιο, διατροφή, κλπ., ανέρχονται στα 568,9 ευρώ το μήνα. Αντίθετα, για τους «τυχερούς» φοιτητές που σπουδάζουν στον τόπο διαμονής τους και... τους ακόμη πιο τυχερούς γονείς τους το κόστος σπουδών στα τέσσερα χρόνια που διαρκεί η φοίτηση πέφτει στα 7.038 ευρώ.

Μάλιστα, σύμφωνα με έρευνα του επιμελητή στα 7.038 ευρώ του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων κ. Γιώργου Παπακωνσταντίνου: «Ακριβότερο» ΑΕΙ για σπουδές αναδεικνύεται το Πάντειο Πανεπιστήμιο, όπου κατά μέσον όρο ένας φοιτητής ξοδεύει ετησίως 6.523 ευρώ. Και ακολου-

Φίλοι ασφαλιστές, πάρτε αυτό το θέμα, δώστε το σ' ένα γονέα που έχει μικρά παιδιά και κάντε του μια ερώτηση: «Αγαπητέ γονέα, κλείσε τα μάτια σου για λίγο και σκέψου τι θα συμβεί αν ΕΣΥ που εξασφαλίζεις τις προϋποθέσεις να μορφωθεί το παιδί σου για κάποιο λόγο υγείας δεν μπορείς να συνεχίσεις να το προστατεύεις, ποιος θα βρεθεί να βοηθήσει το παιδί σου δίνοντας τα απαραίτητα χρήματα να προχωρήσεις». Αν αυτό σου αρέσει άφησε το θέμα στην τύχη. Διαφορετικά έλα να κουβεντιάσουμε τι μπορεί να κάνει ένα συμβόλαιο ασφάλισης για αυτή την περίπτωση. Κάθησε με αγάπη να βρούμε λύσεις για την περίπτωση σου. Διαβάστε και τα στοιχεία που δίνουν οι εφημερίδες για το κόστος:

◆ Το Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο με 5.984 ευρώ το χρόνο.

◆ Το Πανεπιστήμιο Αθηνών με 5.841 ευρώ.

◆ Το Πανεπιστήμιο Πατρών με 5.764 ευρώ.

◆ Το Πανεπιστήμιο Κρήτης με 5.533 ευρώ.

Λιγότερα χρήματα τον χρόνο ξοδεύουν οι φοιτητές που σπουδάζουν στο Ιόνιο Πανεπιστήμιο (5.269 ευρώ), στα ΑΕΙ της Θεσσαλονίκης (5.258 ευρώ), ενώ αντίστοιχα είναι τα έξοδα και στο Πανεπιστήμιο Αιγαίου. Έτσι για να αποκτήσει ένας φοιτητής πτυχίο πανεπιστημίου θα πρέπει η οικογένειά του να πληρώσει κατά μέσον όρο κοντά στα 23.000 ευρώ την τετραετία.

Ο κ. Παπακωνσταντίνου επισημαίνει και μια άλλη διάσταση στο θέμα της διαφοροποίησης του κόστους: στον γενικό λογαριασμό πρέπει να προστεθεί η ψυχολογία. Και ο χρόνος που δαπανάται γι' αυτήν και κατά συνέπεια τα χρήματα διαφέρουν όχι μόνο από φοιτητή σε φοιτητή αλλά και από σχολή σε σχολή».

Πηγή: «Το Βήμα», 28/8/2005

Δύσκολα βγαίνει
το «ψωμί»!

Η προετοιμασία για την εισαγωγή στην ανώτατη εκπαίδευση επιβαρύνει υπέρμετρα την ελληνική οικογένεια. Πανάκριβη και η αποτυχία

Υπέρογκες δαπάνες και για φροντιστήρια

Ανεξάρτητα από τις διακυμάνσεις που παρατηρούνται από περιοχή σε περιοχή, το κόστος σπουδών είναι ήδη υψηλό και ένας φοιτητής που σπουδάζει εκτός του τόπου της μόνιμης κατοικίας του χρειάζεται από 300 ευρώ το μήνα, που είναι το κατώτερο ποσό, ως 1.000 ευρώ, που είναι το ανώτερο για να ολοκληρώσει τις σπουδές του. Τα χρήματα αυτά όμως έρχονται να προστεθούν σε ένα άλλο δυσβάστακτο ποσό που έχει προηγηθεί για τις ελληνικές οικογένειες και είναι αυτό των φροντιστηρίων και των ιδιαίτερων μαθημάτων για να μπει το παιδί τους στο πανεπιστήμιο. Το 84% των εισακτέων φοιτητών κάνει φροντιστήριο για δυόμισι χρόνια προκειμένου να εξασφαλίσει την εισαγωγή του σε κάποια σχολή. Το κόστος των φροντιστηρίων αυτών ανέρχεται σε 322,58 ευρώ το μήνα, ενώ το συνολικό κόστος προετοιμασίας (φροντιστήρια, ιδιαίτερα) για την εισαγωγή στην ανώτατη εκπαίδευση ανέρχεται σε 7.747,2 ευρώ ανά φοιτητή με δεδομένο το μέσο χρόνο που κάνει φροντιστήρια και ιδιαίτερα μαθήματα πριν από τις πανελλαδικές εξετάσεις.

Έτσι το συνολικό ποσό που δαπανάται από μια μέση οικογένεια για να σπουδάσει το παιδί της ανέρχεται συνολικά στα 30.503 ευρώ, το οποίο τελικά αποδεικνύεται ότι είναι υψηλότερο από το ποσό που θα διέθετε η ίδια οικογένεια αν το παιδί της σπούδαζε σε ορισμένα περιφερειακά πανεπιστήμια μεγάλων ευρωπαϊκών χωρών (π.χ. Ιταλία, Ισπανία, κ.λπ.). Μάλιστα, όπως έχει αποδειχθεί από έρευνα του Κέντρου Ανάπτυξης Εκπαιδευτικής Πολιτικής της ΓΣΕΕ, η Γ' λυκείου είναι μια πολύ «ακριβή» τάξη. Αλλά και η αποτυχία στις πανελλαδικές εξετάσεις κοστίζει. Τουλάχιστον 24 εκατ. ευρώ ξόδεψαν τα ελληνικά νοικοκυριά που είχαν μαθητές στη Γ' λυκείου την περασμένη χρονιά και δεν κατάφεραν να μπουν σε κάποια σχολή της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης.

Όσο για αυτούς που έδωσαν εξετάσεις και πέτυχαν, οι γονείς τους ξόδεψαν μόνο για φροντιστήρια στη Γ' λυκείου το ποσό των 102 εκατ. ευρώ. Συνολικά οι οικογένειες των επιτυχόντων και των αποτυχόντων μαθητών δαπάνησαν 126 εκατ. ευρώ μέσα σε μία χρονιά!

Πηγή: «ΤΟ ΒΗΜΑ», 28/8/05



Μην τους αφήνετε άλλο μόνους και φοβισμένους.

Ασφαλίστε τους!

Το κοινωνικό πρόσωπο του Έλληνα παρουσίασαν στα τέλη του Σεπτεμβρίου 2005 οι εφημερίδες μετά από ανακοινώσεις του Εθνικού Κέντρου Κοινωνικών Ερευνών. Διάλεξα από την ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ να μεταφέρω το θέμα που είναι ένα πλήρες σεμινάριο για πωλήσεις. Όπου κι αν σταθείς όλα εξυπηρετούν τον ασφαλιστή στα επιχειρήματά του. Κρατήστε το, μελετήστε το και... ασφαλίστε κόσμο!

Πορτρέτο φόβου και ανασφάλειας, υποχρεωτικού καταφυγίου στην οικογένεια, που όσο ακόμη αντέχει παρέχει προστασία από φτώχεια και ανεργία, κοινωνικών δαπανών που ωφελούν περισσότερο τους πλούσιους, ανισοτήτων σε θέματα υγείας και παιδείας σκιαγράφησαν οι επιστήμονες του Εθνικού Κέντρου Κοινωνικών Ερευνών (Ινστιτούτο Κοινωνικής Πολιτικής). Συγκεντρώνοντας και συνδυάζοντας σειρά μετρήσεων που έχουν γίνει τα τελευταία χρόνια από το ΕΚΚΕ σε συνεργασία με τη Στατιστική Υπηρεσία και την Ευρωπαϊκή Ένωση, οι ερευνητές παρουσίασαν στις 26/9/2005 το «Κοινωνικό Πορτρέτο της Ελλάδας 2003-2004». Μεταξύ άλλων ανέφεραν:

Το κοινωνικό προφίλ του Έλληνα

Οικογένεια: Ασπίδα προστασίας κατά της φτώχειας, λόγω έλλειψης κοινωνικού κράτους.	Κοινωνικές δαπάνες: Με τις μισές από αυτές που πηγαίνουν στους πλούσιους θα έπαιαν 2,1 εκατομμύρια να είναι φτωχοί	Ηλικιωμένοι: Αυξήθηκαν σε σχέση με τους νέους, συγκατοικούν όμως λιγότερο με την οικογένεια.	Μετανάστες: Ο ερχομός τους αύξησε τα άτομα παραγωγικής ηλικίας	Αλλοδαποί: Στην πλειονότητα Αλβανοί (57,5%), έγγαμοι, απόφοιτοι μέσης εκπαίδευσης
Δουλειές: Οι Έλληνες προτιμούν εμπόριο, υπηρεσίες, δημόσιο-εποχική απασχόληση	Χαμηλές αποδοχές: Δεν οφείλονται στη μερική απασχόληση, όπως συμβαίνει στην Ε.Ε., αλλά στο επίπεδο μισθών	Κοινωνικές υπηρεσίες: Αποκρουστικές λόγω γραφειοκρατίας, έλλειψη πληροφόρησης, υπερβολική αναμονή	Υγεία: 400.000 δηλώνουν ότι δεν πήγαν στο γιατρό, αν και υπήρχε ανάγκη	Εκπαίδευση: Όλο και λιγότεροι φοιτητές με γονείς αγρότες, χειρώνακτες, συνταξιούχους

Πουλάτε ασφάλειες αναπηρίας;



Στο μικροσκόπιο θα μπουν οι περίπου 500.000 αναπηρικές συντάξεις που χορηγούνται στη χώρα μας μετά την εκτίμηση ότι περίπου το ένα τρίτο από αυτές δίνεται σε ανάπηρους - μαϊμούδες.

Μάλλον «ανάπηρες» πωλήσεις κάνουν μερικοί ασφαλιστές που προσπερνάνε το θέμα «αναπηρία» και δεν το αναλύουν στον πελάτη. Η αποταμίευση και η σύνταξη είναι πιο «γλυκό άκουσμα» από το να λες σε κάποιον για αναπηρίες και δύσκολες καταστάσεις που επιβαρύνουν τον ίδιο και τους «δικούς του». Όμως όπως είπε κάποιος, ο θάνατος είναι πιο ανώδυνος από μια βαρεία αναπηρία όσο γλυκειά κι αν είναι η ζωή. Οι ασφαλιστές έχουν ευθύνες που δε μιλάνε πολύ γι' αυτό το θέμα. Τώρα που η κυβέρνηση ψάχνει τις «μαϊμού» αναπηρίες είναι ευκαιρία να ξεκινήσετε από το πόσο σημαντικό είναι να ασφαλισθεί κάποιος για τέτοια ζητήματα. Κόψτε και αυτό το απόκομμα να δουν οι πελάτες σας τι συμβαίνει με τις αναπηρίες. Νομίζω πως μόνο η ΑΣΠΙΔΑ του Παύλου Ψωμιάδη έχει ξεχωριστό συμβόλαιο αναπηρίας. Ξαναξετάστε το θέμα όλες οι διευθύνσεις marketing.

Θεσπίζονται νέες κατηγορίες αναπηρίας

Η Κάρτα Λειτουργικότητας θα καθορίζει τις κοινωνικές παροχές και την περίοδο επαναξιολόγησης του ατόμου με αναπηρία το οποίο θα μπορεί να την αποκτήσει με απλή αίτηση (του ιδίου ή μέλους της οικογένειας ή του φροντιστή του) στο Κέντρο Εξυπηρέτησης Πολιτών (ΚΕΠ) της περιοχής του. Το ΚΕΠ, ύστερα από ενημέρωση του Φορέα Διαχείρισης ΙΚΠΑ (Ινστιτούτο Κοινωνικής Προστασίας και Αλληλεγγύης), κανονίζει το ραντεβού της αξιολόγησης με το Αξιολογητικό Κέντρο και ενημερώνει τον υποψήφιο για τη διαδικασία. Η αξιολόγηση θα γίνεται από πιστοποιημένους ιατρούς αξιολογητές, που θα προσδιορίζουν και την κατηγορία της αναπηρίας του. Τα στοιχεία θα διαβιβάζονται στον αρμόδιο φορέα ηλεκτρονικά και η κάρτα θα αποστέλλεται ταχυδρομικά. Οι νέες κατηγορίες αναπηρίας θα είναι οι εξής:

- **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 0:** Δεν υφίσταται λειτουργικός περιορισμός και αναπηρία.
 - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 1:** Ελαφρά αναπηρία.
 - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 2:** Μέτρια αναπηρία (σαφής περιορισμός της δραστηριότητας και συχνή ανάγκη χρήσης υποστηρικτικών μέσων).
 - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 3:** Σοβαρή αναπηρία.
 - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4:** Πολύ σοβαρή (πλήρης) αναπηρία.
- Για νόσους που έχουν προκαλέσει χρόνιες μη αναστρέψιμες σοβαρές και βαριές αναπηρίες (κατηγορίες 3 και 4) θα παρέχεται Ισόβια Κάρτα, ενώ όπου η αναπηρία δεν έχει κριθεί οριστικά ως μη αναστρέψιμη, θα παρέχεται Κάρτα Μακράς Διαρκείας με ημερομηνία επαναξιολόγησης που κυμαίνεται από 3 έως 5 έτη.

Πηγή: «ΤΑ ΝΕΑ», 27/9/05





Εξ αποστάσεως εμπορία χρηματοοικονομικών υπηρεσιών

Στις 30 Μαΐου 2005 εκδόθηκε η Κοινή Υπουργική Απόφαση Ζ1-629/2005, με την οποία ενσωματώθηκε στην ελληνική έννομη τάξη η Οδηγία 2002/65/EK για την εξ αποστάσεως εμπορία χρηματοοικονομικών υπηρεσιών προς τους καταναλωτές. Με τις διατάξεις της εν λόγω Απόφασης επέρχονται τροποποιήσεις στο Ν. 2251/1994 για την προστασία του καταναλωτή, στην ασφαλιστική νομοθεσία και το Π.Δ. 301/2002.

Σύμφωνα με την Απόφαση, προκειμένου να χαρακτηριστεί μια σύμβαση ως εξ αποστάσεως θα πρέπει να συντρέχουν σωρευτικά οι ακόλουθες προϋποθέσεις:

- η σύμβαση να αφορά χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, δηλαδή να πρόκειται για υπηρεσία τραπεζικής, πιστωτικής, ασφαλιστικής ή επενδυτικής φύσης ή σχετική με ατομικές συντάξεις ή με πληρωμές,
- να μην υπάρχει ταυτόχρονη φυσική παρουσία του προμηθευτή και του καταναλωτή σε όλα τα στάδια της σύμβασης μέχρι και τη στιγμή της σύναψής της,
- να υπάρχει οργανωμένο σύστημα παροχής υπηρεσιών από τον προμηθευτή,
- να γίνεται αποκλειστική χρήση για τη σύμβαση (μέχρι και τη σύναψή της) μέσου επικοινωνίας εξ αποστάσεως. Εάν δηλαδή χρησιμοποιείται μέσο επικοινωνίας εξ αποστάσεως μόνο σε κάποιο στάδιο της σύμβασης, αυτό δεν αρκεί για να χαρακτηριστεί η σύμβαση ως εξ αποστάσεως.

Σε ό,τι αφορά το περιεχόμενό της, τα κυριότερα σημεία της Απόφασης είναι τα εξής:

- **Ορισμός του καταναλωτή:** Σημειώνεται ότι για πρώτη φορά στο πλαίσιο του Ν. 2251/1994 υιοθετείται ο κοινοτικός ορισμός για τον καταναλωτή, σύμφωνα με τον οποίο ως καταναλωτής νοείται κάθε φυσικό πρόσωπο το οποίο, στο πλαίσιο συμβάσεων εξ αποστάσεως, ενεργεί για σκοπούς εκτός του πεδίου της εμπορικής ή επαγγελματικής του δραστηριότητας. Όπως είναι γνωστό, ο γενικός ορισμός του καταναλωτή που περιέχεται στο άρθρο 1, παράγραφος 4α του Νόμου 2251/2004 είναι κατά πολύ ευρύτερος του ορισμού που περιέχεται στις περισσότερες από τις κοινοτικές Οδηγίες που έχουν ενσωματωθεί με τις διατάξεις του. Πάγια δε θέση της ΕΕΤ είναι ότι η απόκλιση της ελληνικής νομοθεσίας από την αντίστοιχη κοινοτική δεν είναι ορθή και λειτουργεί ιδιαίτερα επιβαρυντικά τόσο σε ό,τι αφορά την ασφάλεια δικαίου όσο και την ανταγωνιστικότητα των ελληνικών πιστωτικών ιδρυμάτων. Ως εκ τούτου, η υιοθέτηση του κοινοτικού ορισμού για τους σκοπούς ενσωμάτωσης στην ελληνική έννομη τάξη της Οδηγίας 2002/65/EK αποτελεί ένα πολύ σημαντικό βήμα προς την

κατεύθυνση της σύμπλευσης του ελληνικού δικαίου με το κοινοτικό.

- **Ποροχή προσυμβατικής πληροφόρησης στον καταναλωτή:** Με την Απόφαση προβλέπονται αυξημένες υποχρεώσεις του προμηθευτή για την προσυμβατική πληροφόρηση που οφείλει να παρέχει στον καταναλωτή. Η πληροφόρηση αυτή είναι ιδιαίτερα διεξοδική και περιλαμβάνει στοιχεία για τον προμηθευτή, τη χρηματοοικονομική υπηρεσία, τη σύμβαση εξ αποστάσεως και τη δυνατότητα προσφυγής του καταναλωτή.

- **Συνέπειες σε περίπτωση μη παροχής ή παροχής ελλιπούς προσυμβατικής πληροφόρησης.** Σύμφωνα με τη σχετική διάταξη της Απόφασης αν πριν από τη σύναψη της σύμβασης από απόσταση, ο καταναλωτής δεν ενημερώθηκε κατά τρόπο σαφή και κατανοητό με κάθε ενδεικνυόμενο τρόπο σε σχέση με το χρησιμοποιούμενο μέσο επικοινωνίας εξ αποστάσεως, η σύμβαση είναι άκυρη

υπέρ του καταναλωτή. Η εν λόγω διάταξη, η οποία αποτελεί επιλογή του εθνικού νομοθέτη και δεν επιβάλλεται από την Οδηγία, προβληματίζει ιδιαίτερα στο μέτρο που μπορεί να οδηγήσει σε ιδιαίτερα ανεπιχειρήσιμες λύσεις σε βάρος του προμηθευτή χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Περαιτέρω, δεν τίθεται χρονικός περιορισμός για την προσβολή της ακυρότητας, ενώ από τη στιγμή που θα προσβληθεί η ακυρότητα, δεν παρέχεται η δυνατότητα στον προμηθευτή να λάβει διορθωτικά μέτρα.

- **Δικαίωμα υπαναχώρησης:** Με την Απόφαση εισάγεται ο γενικός κανόνας σύμφωνα με τον οποίο, σε κάθε σύμβαση από απόσταση ο καταναλωτής έχει το δικαίωμα να υπαναχωρήσει, συμπληρώνοντας το υπόδειγμα δήλωσης υπαναχώρησης που προσαρτάται ως παράρτημα στην Απόφαση:

- μέσα σε 14 ημερολογιακές ημέρες (η προθεσμία παρατείνεται σε 30 ημερο-



λογιακές ημέρες προκειμένου περί συμβάσεων εξ αποστάσεως με αντικείμενο ασφαλίσεις ζωής),

■ χωρίς καμία ποινή και

■ χωρίς να αναφέρεται αιτιολογία.

Ωστόσο στην Απόφαση προβλέπονται συγκεκριμένες περιπτώσεις, στις οποίες δεν εφαρμόζεται το δικαίωμα υπαναχώρησης. Συγκεκριμένα το δικαίωμα υπαναχώρησης δεν εφαρμόζεται σε:

■ συμβάσεις για χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, η τιμή των οποίων εξαρτάται από διακυμάνσεις της κεφαλαιαγοράς επί των οποίων ο προμηθευτής δεν έχει καμία επίδραση και μπορεί να επέλθουν κατά τη διάρκεια της προθεσμίας υπαναχώρησης (π.χ. πράξεις συναλλάγματος, τίτλους της χρηματαγοράς),

■ ασφαλιστήρια συμβόλαια ταξιδιών και αποσκευών ή παρόμοια βραχυπρόθεσμα ασφαλιστήρια συμβόλαια με διάρκεια μικρότερη του ενός μηνός και

■ συμβάσεις των οποίων η εκτέλεση έχει ολοκληρωθεί πλήρως και από τα δύο μέρη με ρητή αίτηση του καταναλωτή προτού ασκήσει ο καταναλωτής το δικαίωμα υπαναχώρησης.

Αθέμιτες εμπορικές πρακτικές

Στις αρχές Ιουνίου 2005 εκδόθηκε η Οδηγία 2005/29/ΕΚ για τις αθέμιτες εμπορικές πρακτικές των επιχειρήσεων προς τους καταναλωτές με στόχο την προσέγγιση της νομοθεσίας των κρατών-μελών για τις αθέμιτες εμπορικές πρακτικές, συμπεριλαμβανομένης της αθέμιτης διαφήμισης, οι οποίες βλάπτουν τα οικονομικά συμφέροντα των καταναλωτών.

Η Οδηγία καλύπτει τις εμπορικές πρακτικές των επιχειρήσεων προς τους καταναλωτές και, συνεπώς, μέσω αυτής επιτυγχάνεται έμμεσα και η προστασία των επιχειρήσεων που λειτουργούν με θεμιτό τρόπο έναντι των ανταγωνιστών τους που δεν τηρούν τους προβλεπόμενους σε αυτήν κανόνες.

Προκειμένου να διασφαλιστεί η αναγκαία συνοχή μεταξύ των ρυθμίσεων της Οδηγίας 2005/29/ΕΚ και του υφιστάμενου δικαίου, με την εν λόγω Οδηγία τροποποιούνται οι Οδηγίες 84/450/ΕΟΚ για την παραπλανητική διαφήμιση, 97/7/ΕΚ για την προστασία των καταναλωτών κατά τις εξ αποστάσεως συμβάσεις, 98/27/ΕΚ περί των αγωγών παραλείψεως στον τομέα της προστασίας των

συμφερόντων των καταναλωτών και 2002/65/ΕΚ σχετικά με την εξ αποστάσεως εμπορία χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Η Οδηγία 2005/29/ΕΚ ισχύει μόνο εφόσον δεν υφίστανται ειδικές διατάξεις τομεακής κοινοτικής νομοθεσίας που αφορούν αθέμιτες εμπορικές πρακτικές, όπως είναι εκείνες που αφορούν την παροχή πληροφοριών και τον τρόπο παρουσιάσής τους στον καταναλωτή.

Με την Οδηγία καθιερώνεται γενική απαγόρευση των αθέμιτων εμπορικών πρακτικών των επιχειρήσεων προς τους καταναλωτές. Ως εμπορική πρακτική νοείται κάθε πράξη, παράλειψη, τρόπος συμπεριφοράς ή εκπροσώπησης, εμπορική επικοινωνία, συμπεριλαμβανομένης της διαφήμισης και του μάρκετινγκ, ενός εμπορευόμενου, άμεσα συνδεδεμένη με την προώθηση, πώληση ή προμήθεια ενός προϊόντος σε καταναλωτές. Για να χαρακτηριστεί μια εμπορική πρακτική ως αθέμιτη, θα πρέπει σύμφωνα με την Οδηγία να πληρούνται σωρευτικά δύο προϋποθέσεις:

■ να είναι αντίθετη προς τις απαιτήσεις της επαγγελματικής ευσυνειδησίας και

■ να στρεβλώνει ή να ενδέχεται να στρεβλώσει ουσιαστικά την οικονομική συμπεριφορά του μέσου καταναλωτή στον οποίο φτάνει ή στον οποίο απευθύνεται το προϊόν ή του μέσου μέλους της ομάδας, όταν μια εμπορική πρακτική απευθύνεται σε μια συγκεκριμένη ομάδα καταναλωτών.

Αθέμιτες εμπορικές πρακτικές θεωρούνται ιδίως οι παραπλανητικές εμπορικές πρακτικές, οι οποίες διακρίνονται σε πράξεις ή παραλείψεις και οι επιθετικές εμπορικές πρακτικές. Στην Οδηγία ορίζονται αναλυτικά τόσο οι παραπλανητικές όσο και οι επιθετικές αθέμιτες εμπορικές πρακτικές, ενώ περιέχεται επίσης παράρτημα στο οποίο καταγράφονται συγκεκριμένα παραδείγματα εμπορικών πρακτικών που θεωρούνται αθέμιτες σε κάθε περίπτωση. Ο κατάλογος που περιέχεται στην Οδηγία προβλέπεται ότι θα ισχύει ενιαία για όλα τα κράτη-μέλη και θα μπορεί να τροποποιηθεί μόνο με αναθεώρηση της Οδηγίας.

Σε ό,τι αφορά την τήρηση των διατάξεων της, η Οδηγία προβλέπει ότι τα κράτη-μέλη θα πρέπει να μεριμνούν ώστε να υπάρχουν κατάλληλα και αποτελεσματικά μέσα για τη διασφάλιση της συμμόρφωσης με την Οδηγία. Ορίζεται ειδικότερα ότι τα πρόσωπα ή οι οργανώσεις που κατά την εθνική νομοθεσία έχουν έννομο συμφέρον για την καταπολέμηση των αθέμιτων εμπορικών

πρακτικών θα μπορούν να προσβάλουν δικαστικά μια αθέμιτη πρακτική και/ή να προσφύγουν σε διοικητική αρχή, η οποία θα έχει οριστεί ως αρμόδια για να αποφασίζει με τις προσφυγές ή να κινεί τις νόμιμες διαδικασίες.

Ιδιαίτερα προβληματίζει το γεγονός ότι ενώ η Οδηγία διέπεται από την αρχή της μέγιστης εναρμόνισης, ειδικά για τις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, οι οποίες καταλαμβάνονται από το πεδίο εφαρμογής της, καθιερώνεται η αρχή της ελάχιστης εναρμόνισης, σύμφωνα με την οποία τα κράτη-μέλη μπορούν να επιβάλλουν περιοριστικότερους και λεπτομερέστερους κανόνες από τους προβλεπόμενους στην Οδηγία. Ο λόγος της εξαίρεσης αυτής είναι σύμφωνα με την αιτιολογική έκθεση της Οδηγίας η πολυπλοκότητα και οι σοβαροί κίνδυνοι που ενέχουν οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες. Στο πλαίσιο αυτό, η Επιτροπή έκρινε σκόπιμο να διατηρηθεί το δικαίωμα των κρατών-μελών να υπερβαίνουν τα όρια των διατάξεων της Οδηγίας με γνώμονα την προστασία των οικονομικών συμφερόντων των καταναλωτών. Η αιτιολογία αυτή θεωρούμε ωστόσο ότι δεν είναι ιδιαίτερα πειστική, στο βαθμό που υπάρχουν και άλλες υπηρεσίες πέραν των χρηματοοικονομικών που ενέχουν πολυπλοκότητα και κινδύνους, ενώ, σε κάθε περίπτωση, εφόσον κρίνεται ότι οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες χρήζουν ειδικών ρυθμίσεων, θα έπρεπε να ληφθεί σχετική μέριμνα, όπως συνέβη με την εξ αποστάσεως εμπορία χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Αντίθετα, ιδιαίτερα θετικά αξιολογείται η ρητή αναφορά της Οδηγίας στην έννοια του μέσου καταναλωτή, ο οποίος αποτελεί κατά βάση το πρότυπο του καταναλωτή, στον οποίο απευθύνονται και τον οποίο κυρίως προστατεύουν οι ρυθμίσεις της. Όπως αναφέρεται στην αιτιολογική της έκθεση, η Οδηγία θέτει ως σημείο αναφοράς το μέσο καταναλωτή, ο οποίος έχει τη συνήθη πληροφόρηση και είναι ευλόγως προσεκτικός και ενημερωμένος, λαμβανομένων υπόψη των κοινωνικών, πολιτιστικών και γλωσσικών παραγόντων, κατά την ερμηνεία του Δικαστηρίου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων. Το γεγονός αυτό είναι πολύ θετικό, στο βαθμό που με τον τρόπο αυτό οριοθετείται εύλογα το πρότυπο του προστατευτέου καταναλωτή, ο οποίος θα πρέπει να αποτελεί το σημείο αναφοράς για τον έλεγχο της εφαρμογής των διατάξεων της Οδηγίας.

Η δύναμη των αριθμών

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

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

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

112 άνθρωποι με ζημιά στην περιουσία τους, αποζημιώνονται.

1462 άνθρωποι που ζητούν σιγουριά και φροντίδα, την εισπράττουν.

Κάθε μέρα...

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

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

INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO

Μεγάλη και Σίγουρη

www.interamerican.gr

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

Συμμετοχή των γυναικών στην αγορά εργασίας:

Προϋπόθεση για ανάπτυξη ενόψει δυσμενών δημογραφικών τάσεων

Η αύξηση γενικά του ποσοστού απασχόλησης και ειδικότερα του ποσοστού απασχόλησης των γυναικών είναι αναγκαία για να εξασφαλιστεί, σε συνδυασμό με την επίτευξη ενός ικανοποιητικού ρυθμού αύξησης της παραγωγικότητας, μια ικανοποιητική αναπτυξιακή πορεία των οικονομιών με μείωση της ανεργίας και βελτίωση της οικονομικής ευημερίας των πολιτών.

Τις τελευταίες δύο δεκαετίες επήλθαν αξιοσημείωτες αλλαγές στο βαθμό συμμετοχής των γυναικών στο εργατικό δυναμικό των περισσότερων χωρών, γεγονός που αντανακλά την ενίσχυση του ρόλου της

γυναίκας στο κοινωνικό σύνολο και ιδιαίτερα στον τομέα της εργασίας. Παρόλα αυτά, τα ποσοστά συμμετοχής των γυναικών εξακολουθούν να είναι χαμηλότερα από τα αντίστοιχα ποσοστά των ανδρών στις περισσότερες χώρες και ιδιαίτερα στην Ελλάδα.

Επομένως, εντονότερες προσπάθειες επιβάλλεται να γίνουν προς αυτή την κατεύθυνση. Όπως επισημαίνεται στα πλαίσια της Στρατηγικής της Λισσαβόνας (Αποφάσεις της Συνόδου Κορυφής της ΕΕ-15 τον Μάρτιο του 2000), η αύξηση γενικά του ποσοστού απασχόλησης και ειδικότερα του ποσοστού απασχόλησης των γυναικών στην Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ) και στην Ελλάδα είναι αναγκαία για να εξασφαλιστεί, σε συνδυασμό με την επίτευξη ενός ικανοποιητικού ρυθμού αύξησης της παραγωγικότητας, μια ικανοποιητική αναπτυξιακή πορεία των οικονομιών με μείωση της ανεργίας και βελτίωση της οικονομικής ευημερίας των πολιτών. Ειδικότερα, με την αύξηση του

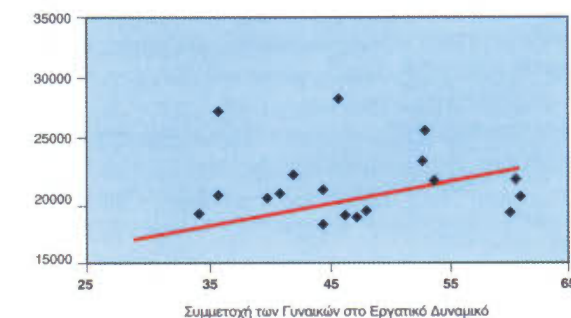
ποσοστού απασχόλησης επιδιώκεται, εκτός των άλλων, να αντιμετωπιστεί και η διαφαινόμενη έλλειψη εργατικού δυναμικού, που ενδέχεται να προκύψει σε πολλές χώρες της ΕΕ και ιδιαίτερα στην Ελλάδα, κυρίως εξαιτίας της γήρανσης του πληθυσμού, πράγμα που θέτει σε κίνδυνο όχι μόνο την αναπτυξιακή διαδικασία αλλά και τη βιωσιμότητα των ασφαλιστικών συστημάτων αυτών των χωρών.

Το ποσοστό απασχόλησης των γυναικών επηρεάζεται από ποικίλους παράγοντες, οικονομικούς, θεσμικούς και κοινωνικούς, η ανάλυση των οποίων είναι απαραίτητη για τον σχεδιασμό αποτελεσματικότερων εργασιακών πολιτικών στην διευρυμένη Ευρωπαϊκή Ένωση. Πρωταρχικός στόχος αυτών των πολιτικών θα πρέπει να είναι η προσέλκυση περισσότερων γυναικών στο εργατικό δυναμικό και η απασχόλησή τους σε παραγωγικές θέσεις εργασίας, ώστε να επιτευχθούν οι στόχοι που τέθηκαν στην Σύνοδο Κορυφής της Λισσαβόνας, για αύξηση του συνολικού ποσοστού απασχόλησης των χωρών της ΕΕ-15 στο 70% το 2010 (από το 64,4% το 2003) και του ποσοστού απασχόλησης των γυναικών στο 60% το 2010 (από το 56% το 2003). Σημειώνεται ότι στην Ελλάδα το γενικό ποσοστό απασχόλησης διαμορφωνόταν στο 57,8% το 2003 με το ποσοστό απασχόλησης των γυναικών να υστερεί σημαντικά, στο 43,8%. Η επίτευξη αυτών των στόχων για αύξηση του ποσοστού απασχόλησης, μπορεί να βοηθήσει τις οικονομίες των χωρών-μελών της ΕΕ να επιτύχουν τους αναγκαίους ρυθμούς αύξησης της παραγωγικής απασχόλησης που, σε συνδυασμό με την αναγκαία αύξηση της παραγωγικότητας μέσω και των επίσης προωθούμενων διαρθρωτικών μεταβολών, μπορούν να συμβάλουν στην ουσιαστική ανάκαμψη των Ευρωπαϊκών οικονομιών από την στασιμότητα που τις χαρακτηρίζει τα τελευταία χρόνια. Μόνο έτσι θα μπορέσουν οι Ευρωπαϊκές οικονομίες να προσεγγίσουν τους υψηλότερους ρυθμούς οικονομικής ανάπτυξης των ΗΠΑ και μόνο έτσι θα μπορέσει η Ελλάδα να συνεχίσει τους υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης της οικονομίας της που πέτυχε στην προηγούμενη 10-ετία.

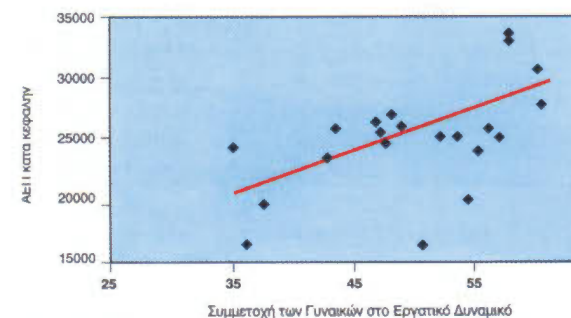
Παραγωγικότητα, ποσοστό απασχόλησης και πραγματική σύγκλιση

Πολλές μελέτες προσπαθούν να διαπιστώσουν την ύπαρξη θετικής συσχέτισης του επιπέδου της οικονομικής ανάπτυξης μιας χώρας με το ποσοστό συμμετοχής των γυναικών στο εργατικό δυναμικό. Αν θεωρηθεί ότι το επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης αντιπροσωπεύεται από το κατά κεφαλήν ΑΕΠ της κάθε χώρας, στο Διάγραμμα 1 παρατηρούμε ότι στη δεκαετία του 1980 φαίνεται πράγματι να υπάρχει θετική συσχέτιση ανάμεσα στα δύο αυτά μεγέθη για τις χώρες του ΟΟΣΑ. Η θετική συσχέτιση γίνεται πιο έντονη την δεκαετία του 1990. Βέβαια, υπάρχουν και άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν το ποσοστό συμμετοχής των γυναικών στο εργατικό δυναμικό και την οικονομική ανάπτυξη. Πριν προχωρήσουμε όμως στην ανάλυση αυτών των παραγόντων, θα ήταν χρήσιμο να εξετάσουμε πιο προσεκτικά ορισμένα κρίσιμα συμπεράσματα που προκύπτουν από τη συγκριτική ανάλυση της αγοράς εργασίας της ΕΕ-15 με την αντίστοιχη των ΗΠΑ και επίσης από τη σύγκριση της Ελληνικής αγοράς εργασίας με την αντίστοιχη της ΕΕ-15.

Διάγραμμα 1:
Οικονομική Ανάπτυξη & Συμμετοχή των Γυναικών στο Εργατικό Δυναμικό (1980-1990)



Οικονομική Ανάπτυξη & Συμμετοχή των Γυναικών στο Εργατικό Δυναμικό (1991-2003)



Το 2003, το κατά κεφαλήν ΑΕΠ της ΕΕ-15 αποτελούσε περίπου το 65% του κατά κεφαλήν ΑΕΠ των ΗΠΑ, όσο και το 1970. Το γεγονός αυτό μπορεί να εξηγηθεί από τους ακόλουθους παράγοντες: Πρώτον, οι εργαζόμενοι των ΗΠΑ δουλεύουν περισσότερο από τους εργαζόμενους της ΕΕ-15 (Διάγραμμα 2). Δεύτερον, το ποσοστό απασχόλησης στις ΗΠΑ (71,2% το 2003, Γυναίκες: 65,7%) είναι πολύ υψηλότερο από το ποσοστό απασχόλησης στην ΕΕ-15 (64,4% το 2003, Γυναίκες: 56,0%). Τα δύο αυτά στοιχεία συνεπάγονται ότι το ποσοστό των ωρών εργασίας ανά άτομο στην ΕΕ-15 ως προς τις ώρες εργασίας ανά άτομο στις ΗΠΑ δεν ξεπερνούσε το 77% περίπου το 2000, έναντι 100% περίπου το 1970. Αυτό σημαίνει ότι στην 30ετία 1970-2000 σημειώθηκε μια σημαντική αύξηση των σχετικών ωρών εργασίας κατά κεφαλήν στις ΗΠΑ έναντι της ΕΕ-15. Αυτή η εξέλιξη αντιστάθμισε την επίδρασή της συστηματικά υψηλότερης αύξησης της παραγωγικότητας (του ρυθμού μεταβολής του ΑΕΠ ανά ώρα εργασίας) στην ΕΕ-15 έναντι των ΗΠΑ σε ολόκληρη την περίοδο 1970-1995. Όμως, στην περίοδο 1996-2005 και η αύξηση της παραγωγικότητας ήταν μεγαλύτερη στις ΗΠΑ απ' ότι στην Ευρώπη, συμβάλλοντας έτσι στην περαιτέρω διεύρυνση της διαφοράς του κατά κεφαλήν ΑΕΠ υπέρ των ΗΠΑ. Με ανάλογο τρόπο μπορεί να εξηγηθεί και η εξέλιξη του σχετικού κατά κεφαλήν ΑΕΠ της Ελλάδος έναντι της ΕΕ-15, το οποίο αυξήθηκε μεν στο 74,4% της ΕΕ-15 το 2004, έναντι 65,0% το 1995, αλλά ακόμα παραμένει σε σχετικά χαμηλά επίπεδα. Κατ' αρχήν η σημαντική βελτίωση του σχετικού κατά κεφαλήν ΑΕΠ της Ελλάδος στην περίοδο 1995-2004 θα πρέπει να αποδοθεί κατά κύριο λόγο στην υψηλότερη αύξηση της παραγωγικότητας, της οποίας η μέ-

Η εργασία είναι γένους θηλυκού

Μια ενδιαφέρουσα ανάλυση της Alpha Bank

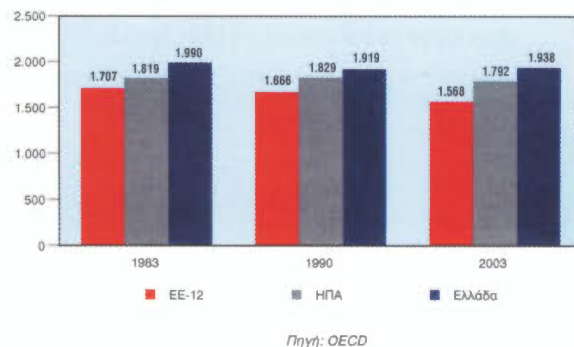


Συμμετοχή των γυναικών
στην αγορά εργασίας:

Προϋπόθεση για ανάπτυξη ενόψει
δυσμενών δημογραφικών τάσεων

ση ετήσια αύξηση στην προαναφερθείσα περίοδο ήταν 2,67%, έναντι 1,07% στην ΕΕ-15. Όμως, παρά την ταχεία αύξηση της στην τελευταία 10ετία, η παραγωγικότητα της εργασίας στην Ελλάδα διαμορφώνεται το 2004 στο 91,8% περίπου της μέσης παραγωγικότητας της ΕΕ-15, πράγμα που εξηγεί κατά ένα μέρος το χαμηλότερο κατά κεφαλήν ΑΕΠ της χώρας μας σε σχέση με το μέσο κατά κεφαλήν ΑΕΠ των χωρών της ΕΕ-15. Το υπόλοιπο της διαφοράς του Ελληνικού κατά κεφαλήν ΑΕΠ από το μέσο των χωρών της ΕΕ-15 θα πρέπει να αποδοθεί στο γεγονός ότι το ποσοστό του συνολικού πληθυσμού που εργάζεται στην Ελλάδα διαμορφώνεται στο 37,5% έναντι 44,2% στην ΕΕ-15.

Διάγραμμα 2:
Ώρες Εργασίας ανά Εργαζόμενο
(μέσος ετήσιος αριθμός ωρών)



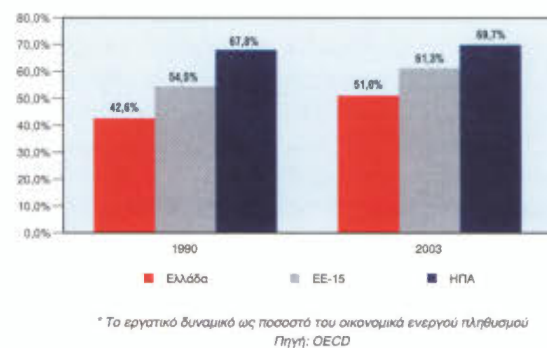
Έτσι, μπορεί οι ώρες εργασίας ανά εργαζόμενο να είναι περισσότερες στην Ελλάδα, όπως φαίνεται στο διάγραμμα 2, αλλά οι εργαζόμενοι είναι λιγότεροι.

Από τα ανωτέρω προκύπτει η μεγάλη σημασία που έχει η αύξηση του ποσοστού της παραγωγικής απασχόλησης στην Ελλάδα στην προσπάθεια που κάνει η χώρα μας να επιτύχει την πραγματική σύγκλιση της οικονομίας της στις αναπτυγμένες οικονομίες της ΕΕ-15. Η πραγματική σύγκλιση απαιτεί συνέχιση των υψηλών ρυθμών αύξησης της παραγωγικότητας στη χώρα μας σε συνδυασμό με την αύξηση του ποσοστού της παραγωγικής απασχόλησης. Και για να αυξηθεί το τελευταίο ποσοστό θα πρέπει να αυξηθεί σημαντικά κατά κύριο λόγο το ποσοστό της παραγωγικής απασχόλησης των γυναικών.

Όπως φαίνεται από το Διάγραμμα 3, στις αρχές της δεκαετίας του '90 το ποσοστό συμμετοχής των γυναικών στο εργατικό δυναμικό στην Ελλάδα ήταν 42,6%, έναντι 54,5% στην ΕΕ-15 και 67,8% στις ΗΠΑ. Υπολειπόνταν, δηλαδή κατά 11,9 ποσοστιαίες μονάδες έναντι της ΕΕ-15 και κατά 25,2 ποσοστιαίες μονάδες έναντι των ΗΠΑ. Η κατάσταση βελτιώθηκε σημαντικά στα επόμενα χρόνια, και το 2003 τα αντίστοιχα ποσοστά διαμορφώνονταν στο 51% για την Ελλάδα, στο 61,3% για την ΕΕ-15 και στο 69,7% για τις ΗΠΑ, με διαφορές 10,3 π.μ. έναντι της ΕΕ-15 και 18,7 π.μ. έναντι των ΗΠΑ. Υπάρχει δηλαδή κάποια πορεία περιορισμού των μεγάλων διαφορών που υπήρχαν όσον αφορά το ποσοστό συμμετοχής στο εργατικό δυναμικό των γυναικών έναντι της ΕΕ-15 και έναντι των ΗΠΑ, αλλά η απόσταση που θα πρέπει να διανυθεί στο μέλλον είναι ακόμα πολύ μεγάλη. Θα πρέπει δε να σημειωθεί ότι τα οφέλη που σημειώθηκαν για την Ελλάδα όσον αφορά το ποσοστό συμμετοχής των γυναικών στο εργατικό δυναμικό περιορίζονται, αφού το 2003

το ποσοστό ανεργίας των γυναικών στην Ελλάδα ήταν 13,8%, έναντι 8,6% στην ΕΕ-15 και 5,7% στις ΗΠΑ.

Διάγραμμα 3:
Ποσοστό συμμετοχής των Γυναικών
στο Εργατικό Δυναμικό



Γενικότερα, σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής οι περισσότερες χώρες-μέλη της ΕΕ-25 αντιμετωπίζουν διαρθρωτικά προβλήματα στις επιμέρους αγορές εργασίας, τα οποία αντανακλώνται στους χαμηλούς ρυθμούς απασχόλησης των "ευπαθών" ομάδων εργαζομένων, μεταξύ των οποίων είναι και οι γυναίκες. Η αύξηση της γυναικείας απασχόλησης στην Ευρώπη (και πολύ περισσότερο στην Ελλάδα) θεωρείται βασική επιδίωξη για την οικονομική ανάπτυξη. Ποια είναι όμως η συνεισφορά των γυναικών στην παραγωγικότητα;

Σημειώνεται ότι η συμμετοχή των γυναικών στην αγορά εργασίας επιτυγχάνεται με δύο βασικούς τρόπους. Άμεσα, μέσω της προσφοράς εργασίας και έμμεσα μέσω της καθοριστικής συμβολής των γυναικών στην ανατροφή των παιδιών. Όσον αφορά το πρώτο σκέλος, οι γυναίκες διαχρονικά έχουν ενισχύσει σημαντικά τη θέση τους ως εργαζόμενες μέσω της συνεχούς αύξησης του μορφωτικού τους επιπέδου. Επιπλέον, μελέτες έχουν δείξει ότι οι γυναίκες είναι, ενδεχομένως, ικανότερες από τους άνδρες στην ομαδική εργασία και την επίλυση σύνθετων προβλημάτων, προσόντα που είναι πολύτιμα στις επιχειρήσεις και κατ'επέκταση, για την εν γένει οικονομική ανάπτυξη. Όσον αφορά το δεύτερο σκέλος, η θετική συνεισφορά της μη αμειβόμενης εργασίας των γυναικών στην μακροχρόνια ανάπτυξη είναι λιγότερο εμφανής και πιο δύσκολα μπορεί να μετρηθεί. Σε κάθε περίπτωση, το όφελος από την ανατροφή ικανών και μορφωμένων παιδιών και άρα καλύτερα εκπαιδευμένου εργατικού δυναμικού, είναι σημαντικό.

Παράγοντες που προσδιορίζουν το ποσοστό απασχόλησης των γυναικών

Οι παράγοντες που επηρεάζουν το ποσοστό της γυναικείας απασχόλησης είναι όπως είπαμε οικονομικοί, θεσμικοί και κοινωνικοί: Το υψηλό επίπεδο της μακροχρόνιας ανεργίας μιας χώρας επηρεάζει σε κάποιο βαθμό, τη συμμετοχή των γυναικών (κυρίως των νέων) στο εργατικό δυναμικό, αφού λειτουργεί αποθαρρυντικά στη διαδικασία εύρεσης εργασίας. Οι χώρες του Βορρά, όπως η Φινλανδία, η Σουηδία, η Ιρλανδία, η Γερμανία και το Ην. Βασίλειο παρουσιάζουν τις μικρότερες ανισότητες στα ποσοστά ανεργίας

μεταξύ γυναικών και ανδρών, ενώ στις χώρες του Νότου όπως στην Ισπανία, την Ιταλία και την Ελλάδα, καταγράφονται μεγαλύτερες ανισότητες. Έτσι, η συμμετοχή των γυναικών επηρεάζεται από τον βαθμό ανάπτυξης του τομέα των υπηρεσιών ή άλλων κλάδων (π.χ. η κλωστοϋφαντουργία, τα έτοιμα ενδύματα - υποδήματα, κ.ά.), που δημιουργούν περισσότερες ευκαιρίες για τις γυναίκες, μέσω και της μερικής απασχόλησης. Οι συνθήκες που επικρατούν σε αυτούς τους κλάδους της οικονομίας επηρεάζουν τόσο το ποσοστό συμμετοχής των γυναικών στο εργατικό δυναμικό όσο και το ποσοστό απασχόλησης και ανεργίας.

Το θεσμικό πλαίσιο των αγορών εργασίας παίζει επίσης σημαντικό ρόλο στον βαθμό της γυναικείας απασχόλησης. Γενικά, η θεσμοθετημένη προστασία που παρέχεται στους εργαζομένους είναι υψηλότερη στην Ευρώπη και στην Ελλάδα απ'ότι στις ΗΠΑ, με συνέπεια ο βαθμός ακαμψίας των αγορών εργασίας στην Ευρώπη και στην Ελλάδα να είναι πολύ μεγαλύτερος από αυτόν των ΗΠΑ, παρά τις όποιες βελτιώσεις έχουν σημειωθεί στις δύο τελευταίες δεκαετίες στις Ευρωπαϊκές χώρες. Γενικά, οι χώρες οι οποίες διαχρονικά χαρακτηρίζονται από έντονες δυσκαμψίες στην αγορά εργασίας χαρακτηρίζονται από τα πολύ χαμηλά ποσοστά συμμετοχής των γυναικών στο εργατικό δυναμικό και υψηλά ποσοστά ανεργίας των γυναικών. Τέτοιου είδους παράγοντες περιλαμβάνουν το υψηλό κόστος αυξομειώσεως της απασχόλησης αναλόγως των συνθηκών που επικρατούν στην αγορά, μεγάλες δυσκολίες στην εφαρμογή της μερικής απασχόλησης, αδυναμία διευθέτησης του χρόνου εργασίας, υψηλά επιδόματα ανεργίας, υψηλές συντάξεις για πρόωπη συνταξιοδότηση των γυναικών, αποσύνδεση των αμοιβών από την παραγωγικότητα των εργαζομένων, μεγάλη επιρροή των εργατικών συνδικάτων, κ.ά. Αντίθετα, χώρες που έχουν προχωρήσει στην εκλογίκευση των συνταξιοδοτικών τους συστημάτων και την ενίσχυση του βαθμού ελαστικότητας της αγοράς εργασίας (μετριασμός της επιρροής των εργατικών συνδικάτων, καλύτερος συνδυασμός ασφάλειας στην εργασία - δυνατότητας ευελιξίας της επιχείρησης, αυστηρότερα κριτήρια για την κατοχύρωση του δικαιώματος λήψης του επιδόματος ανεργίας, μείωση του φορολογικού βάρους από τη φορολογία εισοδήματος, προγράμματα επανένταξης ανέργων, κ.ά.), χαρακτηρίζονται από υψηλότερους βαθμούς γυναικείας απασχόλησης. Οι ρυθμίσεις για την προστασία των εργαζομένων, που πολλές φορές καθίστανται πολύπλοκες και γραφειοκρατικές, λειτουργούν αποθαρρυντικά για τη διαδικασία ευέλικτης πρόσληψης και απόλυσης προσωπικού από την πλευρά των εργοδοτών και, συνεπώς, επηρεάζουν αρνητικά τις προοπτικές απασχόλησης των γυναικών. Επίσης, χαμηλότερα ποσοστά αναπλήρωσης εισοδήματος μέσω του επιδόματος ανεργίας ή μικρότερη χρονική διάρκεια καταβολής του επιδόματος, δημιουργούν ισχυρότερα κίνητρα για εξεύρεση εργασίας. Επίσης, η φορολογία είναι ένας από τους βασικούς προσδιοριστικούς παράγοντες της γυναικείας απασχόλησης. Σε χώρες όπου το εισόδημα της συζύγου προστίθεται στο εισόδημα του συζύγου, η φορολογική επιβάρυνση είναι μεγαλύτερη διότι ανέρχονται σε ανώτερα φορολογικά κλιμάκια, ενώ σε χώρες, όπως στην Ελλάδα, όπου το εισόδημα της συζύγου φορολογείται ξεχωριστά, η φορολογική επιβάρυνση δεν αποτελεί αντικίνητρο για την αύξηση της συμμετοχής των γυναικών στο εργατικό δυναμικό. Επιπλέον, τα προγράμματα επιμόρφωσης και ένταξης των ανέργων φαίνεται ότι έχουν μικρή, αλλά θετική επίπτω-

ση στην γυναικεία απασχόληση.

Τέλος, σημαντικό ρόλο διαδραματίζουν οι προσωπικές προτιμήσεις, οι συνθήκες και ιδιαιτερότητες της εκάστοτε κοινωνίας, ιδιαίτερα όσον αφορά την εργασία συγκεκριμένων ηλικιακών κατηγοριών εργαζομένων γυναικών. Για παράδειγμα, η απόκτηση πτυχίου ή μεταπτυχιακού τίτλου ως εναλλακτική λύση στην αναζήτηση εργασίας έχει μεγάλη βαρύτητα στις μικρές ηλικίες, ενώ η μητρότητα στις μεγαλύτερες.

Πίνακας 1:
Η Γυναικεία Απασχόληση* κατά Ηλικία
σε Επιλεγμένες Ευρωπαϊκές Χώρες

Χώρες	Ηλικία 15-24		Ηλικία 25-54		Ηλικία 55-64		Ηλικία 15-64	
	1992	2003	1992	2003	1992	2003	1992	2003
ΕΛΛΑΔΑ	21,8%	20,0%	46,4%	56,5%	22,0%	26,2%	36,2%	43,9%
Βέλγιο	29,8%	24,7%	58,1%	67,8%	11,4%	18,7%	44,3%	51,8%
Δανία	62,0%	57,6%	78,6%	79,0%	42,5%	52,9%	69,7%	70,5%
Γερμανία	52,4%	42,8%	66,1%	71,5%	23,5%	31,2%	55,9%	58,8%
Ισπανία	23,3%	27,7%	38,8%	56,5%	18,6%	23,4%	31,5%	46,0%
Γαλλία	27,3%	26,3%	66,4%	71,8%	24,4%	32,8%	51,4%	56,7%
Ιρλανδία	35,0%	44,8%	42,3%	65,0%	16,5%	33,1%	37,1%	55,8%
Ιταλία	23,2%	20,6%	46,6%	54,9%	14,1%	18,5%	35,8%	42,7%
Ολλανδία	56,2%	67,4%	58,0%	74,2%	16,2%	32,1%	51,8%	65,8%
Πορτογαλία	39,9%	34,3%	67,2%	74,2%	34,7%	41,9%	55,2%	60,6%
Φινλανδία	36,2%	39,2%	78,3%	78,9%	34,9%	48,3%	63,7%	65,7%
Σουηδία	37,4%	42,1%	87,0%	81,7%	63,2%	66,3%	73,1%	71,5%
Ην. Βασίλειο	55,3%	53,7%	68,4%	73,8%	37,3%	46,4%	60,8%	65,3%
Μέσος όρος	38,4%	38,6%	61,7%	69,7%	27,6%	38,3%	51,3%	58,1%

* Οι απασχολούμενοι ως ποσοστό του οικονομικά ενεργού πληθυσμού
Πηγή: Eurostat

Στον Πίνακα 1, παρουσιάζεται μια διακρατική και διαχρονική ανάλυση της γυναικείας απασχόλησης στην Ευρώπη.





Τα ποσοστά απασχόλησης στις ηλικίες 15-24 ετών είναι χαμηλότερα από τις ηλικίες 24-54 ετών και υψηλότερα από εκείνα των ηλικιωμένων γυναικών, ενώ σε σχέση με τις αρχές της δεκαετίας του '90, η απασχόληση σε αυτές τις ηλικίες φαίνεται ότι μειώθηκε στις περισσότερες χώρες μεταξύ των οποίων και στην Ελλάδα, ενώ σε λίγες μόνο σημειώθηκε μικρή άνοδος. Σε αυτές τις ηλικίες, η επένδυση σε ανθρώπινο κεφάλαιο και η απόκτηση υψηλότερου εκπαιδευτικού επιπέδου, ώστε να αυξηθούν οι πιθανότητες εύρεσης εργασίας στο μέλλον, διαδραματίζουν πρωταρχικό ρόλο. Επιπλέον, οι "χαλαρές" μορφές εργασίας (μερική απασχόληση, προσωρινή εργασία) λειτουργούν προς την κατεύθυνση αύξησης της απασχόλησης, προφανώς γιατί για τους εργοδότες το κόστος είναι χαμηλότερο και για τους νεαρούς εργαζόμενους είναι μια καλή ευκαιρία για την απόκτηση χρήσιμης επαγγελματικής εμπειρίας για το μέλλον. Σε αυτή την περίπτωση, η καθιέρωση κατώτατου μισθού, επιδρά αρνητικά στην απασχόληση εφόσον οι επιχειρήσεις δεν επιθυμούν να προσλάβουν προσωπικό περιορισμένων προσόντων και παραγωγικότητας πληρώνοντας υψηλούς μισθούς.

Την τελευταία δεκαετία (1992-2003), το ποσοστό της γυναικείας απασχόλησης σημείωσε αξιόλογη άνοδο στις ηλικίες 25-54 ετών στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες. Είναι χαρακτηριστικό ότι οι μεγαλύτερες αυξήσεις εντοπίστηκαν στις χώρες με χαμηλά ποσοστά γυναικείας απασχόλησης, γεγονός που πιστοποιεί την τάση σύγκλισης αυτών των χωρών στις πιο προηγμένες οικονομίες. Σημειώνεται ότι η συγκεκριμένη περίοδος της ζωής της γυναίκας ταυτίζεται με τη δημιουργία οικογένειας και απόκτησης παιδιών. Θεσμικά χαρακτηριστικά όπως η κρατική πρόνοια για τις μητέρες σε συνδυασμό με τη δυνατότητα μερικής απασχόλησης, διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στην προσπάθεια της σύγχρονης γυναίκας να συνδυάσει αρμονικά την επαγγελματική της καριέρα με την μητρότητα. Χαρακτηριστικά είναι τα παραδείγματα της Σουηδίας, Δανίας και Ολλανδίας, οι οποίες έχουν υψηλά ποσοστά γεννητικότητας και συγχρόνως υψηλά ποσοστά απασχόλησης των γυναικών, ενώ δεν ισχύει το ίδιο για τις άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Τέλος, όσον αφορά τις ηλικίες 55-64 ετών, οι χώρες της Βόρει-

ας Ευρώπης κυρίως, αλλά και η Πορτογαλία έχουν τα υψηλότερα ποσοστά γυναικείας απασχόλησης σε αυτήν την ηλικιακή ομάδα, ενώ η Ελλάδα βρίσκεται ακόμα σε χαμηλό επίπεδο. Δυο είναι οι κύριες παράμετροι που επηρεάζουν την απασχόληση σε αυτή την κατηγορία. Η πρώτη συνδέεται με το όριο ηλικίας συνταξιοδότησης και η δεύτερη με το σύστημα κοινωνικής προστασίας των ηλικιωμένων που ισχύει σε κάθε χώρα. Πάντως, οι κρατικές δαπάνες για την πρόνοια των ηλικιωμένων ως ποσοστό του ΑΕΠ έχει αυξηθεί διαχρονικά σε όλες σχεδόν τις χώρες, γεγονός που αντανακλά την γήρανση του πληθυσμού της Ευρώπης.

Πόσο δουλεύουν οι Ελληνίδες σήμερα;

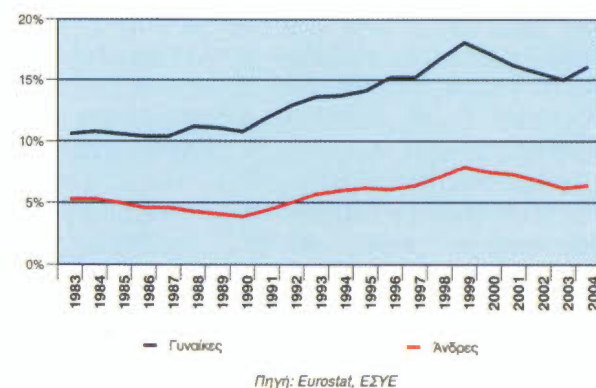
Παρά την επίτευξη ικανοποιητικών ρυθμών ανάπτυξης τα τελευταία χρόνια στη χώρα μας, το ποσοστό ανεργίας (Πίνακας 2) παραμένει σε υψηλό επίπεδο συγκριτικά με τον μέσο όρο στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Το στοιχείο όμως που θα πρέπει να προβληματίσει ιδιαίτερα είναι ότι η ανεργία πλήττει κυρίως τις γυναίκες.

Πίνακας 2:
Η Ανεργία κατά Φύλο και Ηλικία στην Ελλάδα - 2004

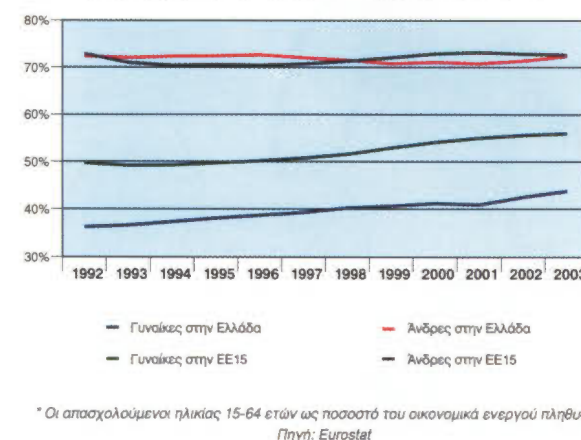
Ηλικία	Γυναίκες	Άνδρες	Σύνολο
15-29	28,0%	14,2%	20,4%
30-44	14,9%	4,8%	9,1%
45-64	7,9%	4,0%	5,4%
65+	3,8%	0,5%	1,3%
Σύνολο	16,1%	6,4%	10,4%

Στο Διάγραμμα 4 φαίνεται ότι αφενός το ποσοστό ανεργίας για τις γυναίκες είναι μεγαλύτερο από το αντίστοιχο των ανδρών, ενώ και οι αυξομειώσεις της ανεργίας των γυναικών είναι πιο έντονες από εκείνες της ανεργίας για τους άνδρες. Ειδικά για τις νεαρές γυναίκες ηλικίας από 15 έως 29 ετών το ποσοστό ανεργίας είναι σχεδόν το διπλάσιο του ποσοστού ανεργίας για τους άνδρες (28,0% και 14,2% αντίστοιχα).

Διάγραμμα 4:
Διαχρονική Εξέλιξη της Ανεργίας κατά Φύλο στην Ελλάδα



Διάγραμμα 5:
Η Απασχόληση* στην Ελλάδα & την ΕΕ-15



Επιπλέον, ενώ ο ρυθμός της γυναικείας απασχόλησης παρουσιάζει σημάδια ανόδου, εντούτοις παραμένει πολύ χαμηλός σε σχέση με τον ρυθμό απασχόλησης των ανδρών (Διάγραμμα 5), ενώ σε σχέση με τις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης κατέχει μια από τις χαμηλότερες θέσεις. Οι παράγοντες που επηρεάζουν την απασχόληση των γυναικών στη χώρα μας δεν διαφέρουν ουσιωδώς από εκείνους που αναλύσαμε στο προηγούμενο κεφάλαιο.

Οστόσο, θα πρέπει να αναφερθούν και κάποιες επιπλέον παράμετροι οι οποίες έχουν τοπικό χαρακτήρα, όπως είναι η νοοτροπία της παραδοσιακής ελληνικής οικογένειας σύμφωνα με την οποία συντηρίζεται να παρέχεται οικονομική ενίσχυση στις γυναίκες της οικογένειας με αποτέλεσμα είτε να υποαπασχολούνται,



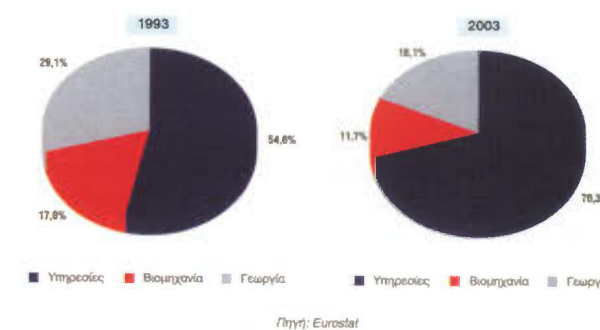
είτε να περιορίζονται στα οικιακά και την ανατροφή των παιδιών. Αν και η συγκεκριμένη κατάσταση έχει αλλάξει πολύ τα τελευταία χρόνια, ωστόσο χαρακτηρίζει ακόμα την ελληνική κοινωνία κυρίως στις περιοχές εκτός Αττικής. Άλλοι παράγοντες που έχουν σημαντική βαρύτητα στην απασχόληση των γυναικών είναι επίσης το ασφαλιστικό σύστημα που ευνοεί την πρόωγη συνταξιοδότηση των γυναικών με σχετικά υψηλό ποσοστό αναπλήρωσης του εισοδήματός τους, καθώς και η μεγάλη ακαμψία της αγοράς εργασίας και η ουσιαστική ανυπαρξία της μερικής απασχόλησης. Η εκπαίδευση επίσης παίζει καθοριστικό ρόλο στη δημιουργία ευκαιριών για απασχόληση στις γυναίκες, ίσως πολύ μεγαλύτερο απ' ό,τι στους άνδρες. Όπως φαίνεται από τον Πίνακα 3, σήμερα η ανεργία για τις Ελληνίδες που είναι τουλάχιστον απόφοιτοι ανώτατων σχολών είναι πολύ χαμηλότερη σε σχέση με τις υπόλοιπες κατηγορίες εκπαίδευσης.

Πίνακας 3:
Η Ανεργία στην Ελλάδα κατά Φύλο και Επίπεδο Εκπαίδευσης - 2004

Επίπεδο εκπαίδευσης	Γυναίκες	Άνδρες	Σύνολο
Διδακτορικό ή μεταπτυχιακός τίτλος	7,7%	4,7%	5,9%
Τριτοβάθμια Εκπαίδευση*	11,4%	4,4%	7,5%
Πτυχίο ΤΕΙ	18,7%	7,6%	13,3%
Απολυτήριο Λυκείου	18,7%	6,9%	11,6%
Απολυτήριο Γυμνασίου	19,1%	7,7%	11,2%
Απολυτήριο Δημοτικού	13,6%	6,0%	8,7%
Μερικές τάξεις Δημοτικού	6,7%	5,2%	5,9%
Δεν πήγε καθόλου σχολείο	15,8%	10,8%	13,4%
Σύνολο	16,1%	6,4%	10,4%

* Περιλαμβάνονται και οι μη απόφοιτοι με τουλάχιστον ένα χρόνο φοίτησης
Πηγή: ΕΣΥΕ

Διάγραμμα 6:
Η Απασχόληση των Γυναικών στους Κλάδους της Οικονομίας στην Ελλάδα



Άλλα χαρακτηριστικά της γυναικείας απασχόλησης στην Ελλάδα είναι ότι στην πλειοψηφία τους οι γυναίκες απασχολούνται σε θέσεις χαμηλής εξουσίας και ευθύνης και αμείβονται λιγότερο από τους άντρες ανεξάρτητα από το επάγγελμα που ασκούν. Επιπλέον, οι γυναίκες έχουν αυξήσει το ποσοστό τους κυρίως στην κα-

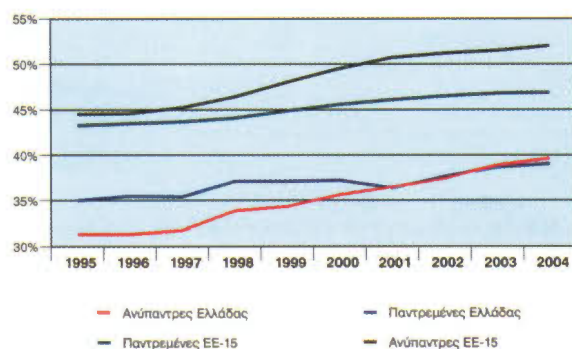


Συμμετοχή των γυναικών στην αγορά εργασίας:

Προϋπόθεση για ανάπτυξη ενόψει δυσμενών δημογραφικών τάσεων

τηγορία των υπηρεσιών (Διάγραμμα 6) μετακινούμενες από τους τομείς της γεωργίας και της βιομηχανίας, ωστόσο αποτελούν μειοψηφία στην προνομιούχο κατηγορία των διευθυντικών στελεχών. Παρά την εντεινόμενη παρουσία των Ελληνίδων στην αγορά εργασίας, η ποιότητα της καθημερινής τους ζωής δεν έχει βελτιωθεί αισθητά εξαιτίας της δυσκολίας να συνδυαστούν οι επαγγελματικές και οι οικογενειακές υποχρεώσεις. Επιπλέον, το ανελαστικό ωράριο εργασίας και η σχετική έλλειψη ευκαιριών μερικής απασχόλησης επιτείνει το συγκεκριμένο πρόβλημα. Η ανάγκη οικονομικής ενίσχυσης του εισοδήματος της οικογένειας είναι ένας από τους σημαντικότερους λόγους αύξησης της συμμετοχής των γυναικών στο εργατικό δυναμικό της χώρας μας. Για το λόγο αυτό μέχρι το 2001 το ποσοστό απασχόλησης των έγγαμων γυναικών στην Ελλάδα ήταν υψηλότερο από αυτό των άγαμων γυναικών (Διάγραμμα 7). Όμως, ο ρυθμός αύξησης της απασχόλησης των άγαμων γυναικών είναι υψηλότερος, ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια, με συνέπεια το ποσοστό απασχόλησής τους να έχει ήδη ξεπεράσει αυτό των έγγαμων γυναικών. Πάντως, οι γυναίκες, κατά κανόνα, καθυστερούν περισσότερο από τους άνδρες στην εύρεση της πρώτης εργασίας και απολύονται ευκολότερα απ' ό,τι οι άνδρες εργαζόμενοι (μετά από λίγα χρόνια απασχόλησης), ιδιαίτερα για να αποφευχθούν οι αρνητικές οικονομικές επιπτώσεις για τον εργοδότη που μπορεί να προκύψουν στην περίπτωση κυοφορίας. Αυτό είναι επίσης ένας σημαντικός παράγοντας που συμβάλλει στο ποσοστό απασχόλησης των γυναικών.

Διάγραμμα 7:
Απασχόληση Γυναικών κατά Κατηγορία Οικογενειακής Κατάστασης - Ελλάδα και ΕΕ-15



Πηγή: Eurostat

Σύμφωνα με τα δημογραφικά δεδομένα των τελευταίων δεκαετιών, ο πληθυσμός της Ευρωπαϊκής Ένωσης βαίνει μειούμενος. Ως εκ τούτου, για να παραμείνουν ανταγωνιστικές οι χώρες-μέλη έναντι των ΗΠΑ, θα πρέπει να αξιοποιήσουν πλήρως το εργατικό δυναμικό τους και κυρίως τις ομάδες εκείνες που αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην ένταξή τους, όπως είναι οι γυναίκες. Ειδικότερα για τη χώρα μας, θα πρέπει να επιδιωχθεί με πιο αποφασιστικό τρόπο η σύγκλιση με τις λοιπές χώρες-μέλη και στον τομέα της γυναικείας απασχόλησης, με την ενίσχυση της μερικής απασχόλησης και της γενικότερης ευελιξίας της αγοράς εργασίας, την προσαρμογή των προϋποθέσεων και του ύψους των επιδομάτων



ανεργίας, την ενίσχυση των προγραμμάτων διαβίου εκπαίδευσης και κατάρτισης των εργαζομένων και ιδιαίτερα των γυναικών, τη δημιουργία παιδικών σταθμών και άλλων υπηρεσιών για την μέριμνα των παιδιών και την περαιτέρω ενίσχυση της γυναικείας επιχειρηματικότητας.

Ορισμένα από τα μέτρα που ήδη έχουν εφαρμοστεί είναι το πρόγραμμα "Ενίσχυση Γυναικείας Επιχειρηματικότητας" το οποίο εντάσσεται στο Επιχειρησιακό Πρόγραμμα "Ανταγωνιστικότητα" και απευθύνεται σε γυναίκες οι οποίες θέλουν να δραστηριοποιηθούν στους τομείς της μεταποίησης, του εμπορίου, των υπηρεσιών και του τουρισμού ιδρύοντας μια νέα επιχείρηση. Επίσης, προσφέρονται σημαντικές δυνατότητες για τη δημιουργία και λειτουργία παιδικών σταθμών με εκτεταμένο ωράριο λειτουργίας, ενώ με την εισαγωγή του θεσμού του Ολοήμερου Σχολείου θα εξυπηρετούνται καλύτερα οι εργαζόμενες μητέρες.

Συμπεράσματα

Η αναμόρφωση του ασφαλιστικού συστήματος και ο σχεδιασμός πολιτικής ώστε να προωθηθεί η γυναικεία απασχόληση σε όλες τις ηλικιακές ομάδες, αλλά κυρίως στις μεγαλύτερες ηλικίες, είναι πλέον μονόδρομος. Οι παροχές για τις εργαζόμενες μητέρες θα πρέπει να ενισχυθούν ώστε οι γυναίκες να μην εγκαταλείπουν την αγορά εργασίας εξαιτίας της δυσκολίας να συνδυάσουν τις οικογενειακές με τις επαγγελματικές τους υποχρεώσεις. Τέλος, η μείωση των αντικινήτρων και η ενίσχυση των κινήτρων για μερική απασχόληση, μπορεί να συμβάλει τόσο στην ενίσχυση της ευελιξίας της αγοράς εργασίας όσο και στην αύξηση του ποσοστού απασχόλησης ιδιαίτερα των γυναικών.

Πηγή: ALPHA BANK ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ, Ιούνιος 2005.



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 σμοιβών
- E-learning
- Cross - Selling



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ

Έδρα: Λεωφ. Συγγρού 171, Ν. Σμύρνη 171 22 Αθήνα,
τηλ.: 210 9333 997, fax: 210 9338 208

www.netagents.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

Χρήστος Λαμπερνάκης

Περιφερειακός Διευθυντής INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ σε Αλεξανδρούπολη και Ορεστιάδα.

Η ασφάλιση δίνει δύναμη

Να ενταθούν οι προσπάθειες ώστε να γίνει κατανοητό σε όλους πως η ιδιωτική ασφάλιση δεν είναι μόνο η υποχρεωτική εκ του νόμου ασφάλιση αυτοκινήτου αλλά και η προστασία και εξασφάλιση του εισοδήματος και της περιουσίας καθώς και η βελτίωση της ποιότητας ζωής και της υγείας, ζητά ο περιφερειακός διευθυντής της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ σε Αλεξανδρούπολη και Ορεστιάδα.

Συνέντευξη
στην Βιβή Σεβαστάκη

Εικοσιπέντε χρόνια παρουσίας στον ασφαλιστικό χώρο. Θα επiléγατε την ίδια επαγγελματική κατεύθυνση και τώρα; Και γιατί;

Ομολογώ πως, αν ήταν δυνατόν να γυρίζαμε το χρόνο πίσω, σίγουρα θα επέ-

λεγα την ίδια επαγγελματική κατεύθυνση, δηλαδή αυτή του ασφαλιστή. Επιπλέον, τα πράγματα που θα ήθελα να αλλάξω πάνω στην μακράν μου ασφαλιστική καριέρα, θα έλεγα πως είναι πολύ λίγα. Οι λόγοι που δεν θα άλλαζα επάγγελμα είναι πολλοί. Να σας γνωρίσω μερικούς από αυτούς: Αγαπώ αυτό που κάνω, μου δίνει δύναμη το να είμαι συνεχώς κοντά σε διάφορους ανθρώπους. Άλλωστε, μέσα από τον ασφαλιστικό χώρο μου δίνεται η δυνατότητα να προσφέρω πολλά στον περίγυρο μου, αλλά και στο συνάνθρωπό μου. Αυτό για μένα είναι μεγάλη χαρά και ικανοποίηση. Η δυνατότητα να προσφέρω κάτι περισσότερο στον συνάνθρωπο μου, κινούμενος πάντα μέσα στα πλαίσια της νομιμότη-



τας, του υγιούς ανταγωνισμού και των κανόνων της αγοράς, η χαρά που με διακατέχει όταν μπορώ να βοηθώ σε δύσκολες ώρες, μου δίνουν τη δύναμη να συνεχίσω το επάγγελμα αυτό.

Όπως είναι γνωστό η δραστηριότητά μας δεν είναι απλά ένα επάγγελμα, χαρακτηρίζεται και ως λειτουργήμα. Κι αυτό συμβαίνει, γιατί, εκτός από καλός φίλος και συμβουλάτορας του πελάτη, ο ασφαλιστής πρέπει να είναι σωστός, φερέγγυος και υπεύθυνος επαγγελματίας απέναντι του, γιατί δεν είναι απλή υπόθεση να σε εμπιστευτεί κάποιος για να ασφαλίσεις τη ζωή

“ Το επάγγελμα του ασφαλιστή δεν είναι απλά ένα επάγγελμα αλλά λειτουργήμα...”

του, το αυτοκίνητό του και γενικά την παρουσία του.

Είμαι σε ένα χώρο, ο οποίος είναι πολύ ενδιαφέρον, έχει πάντα κάτι νέο να προσφέρει στην επαγγελματική και προσωπική μου ζωή κι αυτό επειδή πρέπει να είμαι συνεχώς και επαρκώς ενημερωμένος, για να μπορώ να «συμβουλευώ» και να μεταφέρω τις ασφαλιστικές μου γνώσεις στον φίλο-πελάτη, όπως άλλωστε αρμόζει σε κάθε υπεύθυνο επαγγελματία.

Αυτοί είναι, κυρίως, οι λόγοι που με κάνουν να αγαπώ το επάγγελμα – λειτουργήμα καλύτερα- που ασκώ, χωρίς όμως να είναι και οι μοναδικοί. Για να τους αναλύσω, όμως, όλους θα έπρεπε να συζητάμε ώρες ατελείωτες.

Το ασφαλιστικό κοινό της Ορεστιάδας πόσο ενημερωμένο και συνειδητοποιημένο είναι για την ιδιωτική ασφάλιση;

Το ασφαλιστικό κοινό της Ορεστιάδας και της Θράκης κατ' επέκταση, όπου και δραστηριοποιούμαι, θα έλεγα πως δεν έχει μεγάλη απόκλιση, όσον αφορά στην ενημέρωση, συγκριτικά με τα μεγάλα αστικά κέντρα και τις άλλες περιοχές της Ελλάδας. Μπορώ να πω πως και στην περιοχή μου υπάρχουν αρκετοί ικανοί και καλοί ασφαλιστικοί σύμβουλοι, όπου όλοι μαζί έχουμε αναλάβει το δύσκολο έργο της ενημέρωσης του κοινού για τα οφέλη και την χρησιμότητα της ιδιωτικής ασφάλισης. Πιστεύω πως, έως τώρα, έχουμε κάνει ένα

αρκετά μεγάλο βήμα στον τομέα ενημέρωσης του κοινού, αλλά δεν θα πρέπει να επαναπαυόμαστε σ' αυτό. Είναι υποχρέωσή μας να συνεχίσουμε και να εντείνουμε τις προσπάθειές μας, ώστε να γίνει κατανοητό σε όλους πως η ιδιωτική ασφάλιση δεν είναι μόνο η υποχρεωτική εκ του νόμου ασφάλιση αυτοκινήτου αλλά και η προστασία και εξασφάλιση του εισοδήματος και της περιουσίας καθώς και η βελτίωση της ποιότητας ζωής και της υγείας.

Είναι γεγονός ότι μόνο η προσπάθεια των ασφαλιστικών συμβούλων δεν επαρκεί, ώστε να ενημερωθεί σωστά το ασφαλιστι-

κό κοινό. Σπουδαίο ρόλο στην ενημέρωση παίζει ο τύπος και τα περιοδικά, όπου τα τελευταία χρόνια παρατηρώ πως, συνεχώς και με αρκετά εκτενή άρθρα τους, ενημερώνουν για τα τεκταινόμενα στον ασφαλιστικό χώρο. Η ενημέρωση αυτή έχει 2 αποδέκτες: από την μια τα στελέχη των ασφαλιστικών εταιριών και γενικά όσους ασχολούνται με τον κλάδο αυτό και από την άλλη το ασφαλιστικό κοινό-πελάτες. Γι' αυτό το λόγο θα ήθελα να σας ευχαριστήσω για την προσφορά σας αυτή ως ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Περιοδικό «ΝΑΙ». Όμως παρά τα σημαντικά βήματα που έχουν επιτευχθεί στον τομέα ενημέρωσης του κοινού, έχουμε ακόμη πολύ δρόμο μπροστά μας. Αυτό φαίνεται άλλωστε κι από τα στατιστικά στοιχεία, από τα οποία προκύπτει ότι στην Ελλάδα η ιδιωτική ασφάλιση, σε σύγκριση με τις άλλες χώρες – μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, καταλαμβάνει πολύ μικρότερο ποσοστό του Α.Ε.Π.

Σε τι διαφέρουν οι ασφαλιστικές απαιτήσεις και συμπεριφορές των πελατών σας στην Ορεστιάδα, απ' ό,τι στην Αθήνα ή την Θεσσαλονίκη;

Εκ πρώτης όψεως, θα έλεγε κανείς πως το γεωγραφικό πλάτος και μήκος δεν είναι αυτό που καθορίζει τις βασικές ανάγκες και κατ' επέκταση τις ασφαλιστικές ανάγκες ενός ανθρώπου κι αυτό γιατί το ατύχημα ή η ασθένεια δεν διαφέρει σε τίποτα όταν συμβεί σε Ευρωπαϊό Πολίτη είτε της

Αθήνας, είτε της Θεσσαλονίκης, είτε της Ορεστιάδας. Είναι το ίδιο πιθανό να συμβεί τόσο σε μια μικρή πόλη όσο και σε μια μεγαλούπολη. Έτσι, ο πόνος και η ανάγκη για ασφάλιση-εξασφάλιση είναι παντού ο ίδιος. Θεωρητικά είναι σωστό, πρακτικά όμως είναι λάθος και θα σας εξηγήσω το γιατί παρακάτω, με ένα απλό παράδειγμα. Εντελώς τυχαία επιλέγουμε 2 οδηγούς, τον Κώστα και τον Σάκη. Ο Κώστας είναι ιδιωτικός υπάλληλος σε μια διαφημιστική εταιρία, ζει και εργάζεται στο κέντρο της Αθήνας. Ο Σάκης, από την άλλη, είναι δημόσιος υπάλληλος και έχει και μερικά στρέμματα χωράφια. Ζει και εργάζεται στην ακριτική Ορεστιάδα. Και οι 2 για να πηγαίνουν στις δουλειές τους, διανύουν 5 χιλιόμετρα. Σύμφωνα με τα παραπάνω, μέχρι στιγμής, οι 2 αυτοί άνθρωποι φαίνεται πως δεν διαφέρουν μεταξύ τους. Αν μελετήσουμε όμως καλύτερα τους ανθρώπους αυτούς, θα δούμε πως έχουν εντελώς διαφορετικές ασφαλιστικές ανάγκες άρα και απαιτήσεις. Μελετώντας την κάθε περίπτωση ξεχωριστά θα δούμε ότι ο Σάκης είναι κάτοχος και μιας θεριζοαλωνιστικής μηχανής, ενός τρακτέρ με ρυμούλκα, ενός αυτοκινήτου και ενός τζιπ. Από την άλλη πλευρά, ο Κώστας είναι κάτοχος ενός αυτοκινήτου, μιας μηχανής μεγάλου κυβισμού και ενός φουσκωτού σκάφους 6 μέτρων με ρυμούλκα. Αν υποθέσουμε πως και οι δύο έχουν και χρησιμοποιούν το ίδιο αυτοκίνητο, θα δούμε πως ο Κώστας, πέρα από τη βασική ασφάλιση που επιβάλλει ο νόμος, έχει ανάγκη από μια επιπλέον ασφάλιση κατά πυρός-κλοπής, εμπρηστικών ενεργειών και οχλαγωγίας, γιατί βάση των στατιστικών στοιχείων είναι πιο πιθανό να πάθει κάποια ζημιά από τις παραπάνω αιτίες σε αντίθεση με το Σάκη, ο οποίος θα λέγαμε ότι έχει μεγαλύτερη πιθανότητα να υποστεί ζημιά το αυτοκίνητο του από μια πιθανή θεομηνία, πλημμύρα ή ακόμη και να υποστεί ζημιά από πτώση κεραυνού. Επιπλέον, ο Σάκης έχει μικρότερες πιθανότητες να εμπλακεί σε ατύχημα, γιατί αναλογικά με την Αθήνα, η Ορεστιάδα έχει κατά πολύ μικρότερη κυκλοφοριακή συμφόρηση. Αυτό διαπιστώνεται άλλωστε και στα ετήσια δελτία αποζημιώσεων, που εκδίδουν οι ασφαλιστικές εταιρίες: το ύψος των αποζημιώσεων που δίνονται σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη ανα-

λογικά είναι κατά πολύ υψηλότερο από ό,τι στην επαρχία.

Έτσι, μ' αυτό το μικρό παράδειγμα, πιστεύω αποδεικνύεται ότι οι ασφαλιστικές απαιτήσεις και συμπεριφορές δύο φαινομενικά ίδιων ανθρώπων που ζουν σε διαφορετικές περιοχές, δεν είναι καθόλου ίδιες. Απ' αυτό και μόνο θα πρέπει να γίνει κατανοητό πως η προσέγγιση και μελέτη των αναγκών

“ Η δυνατότητα να προσφέρω κάτι περισσότερο στον συνάνθρωπο μου, κινούμενος πάντα μέσα στα πλαίσια της νομιμότητας, του υγιούς ανταγωνισμού και των κανόνων της αγοράς, η χαρά που με διακατέχει όταν μπορώ να βοηθώ σε δύσκολες ώρες, μου δίνουν τη δύναμη να συνεχίσω το επάγγελμα αυτό ”

για ασφάλιση πρέπει να γίνεται με γνώμονα τον κάθε πελάτη ξεχωριστά. Είναι γεγονός ότι, τα τελευταία χρόνια, το νέο μοντέλο του marketing μάς διδάσκει πως κάθε πελάτης είναι τόσο μοναδικός όσο κι ένα δακτυλικό αποτύπωμα. Για να πετύχει και να διακριθεί κανείς στο έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον που ζούμε και εργαζόμαστε, είναι πλέον ανάγκη να προσαρμοστούμε και να ακολουθούμε πιστά την θεωρία που εγώ ονομάζω «fingerprint theory», πράγμα που αντιλήφθηκε και γρήγορα υιοθέτησε η ασφαλιστική εταιρία «INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ», κάνοντας θεαματικές αυξήσεις στις πωλήσεις της και βελτιώνοντας συνεχώς τη θέση της, κατακτώντας όλο και μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς.

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

Οι καλές ανθρώπινες σχέσεις και η επαγγελματική συνέπεια είναι δύο βασικά στοιχεία, που πρέπει να χαρακτηρίζουν κάποιον ο οποίος θέλει να ασχολείται πετυχημένα με τον ασφαλιστικό τομέα. Κατά τη γνώμη μου, όποιος δώσει περισσότερη έμφαση σε ένα από τα δυο αυτά στοιχεία αμελώντας ή παραβλέποντας το άλλο, είναι καταδικασμένος να αποτύχει. Είναι σαν να λέμε ότι ένας χειρουργός οφθαλμιάτρος θα πρέπει να δώσει περισσότερη έμφαση στο να είναι ενημερωμένος για τις τεχνολογικές εξελίξεις του τομέα του, παρά στο να είναι καλός επιστήμονας και γνώστης του επαγγέλματος. Δίνοντας έτσι έμφαση σε ένα μόνο από τα δύο πράγματα, δεν πρόκειται ποτέ να εγχειρίσει επιτυχώς έναν ασθενή.

Ξεκινώντας από τις ανθρώπινες σχέσεις, πράγμα που θα μπορούσε να χαρακτηριστεί και ως «δημόσιες σχέσεις», θα έλε-

γα πως κατά την προσέγγιση του πελάτη παίζει βασικό ρόλο ο τρόπος που έχει ο κάθε ασφαλιστικός σύμβουλος για να πλησιάσει τον υποψήφιο πελάτη, ώστε να τον ενημερώσει για τις ανάγκες που έχει και για τα κατάλληλα ασφαλιστικά προγράμματα με τα οποία μπορεί να τις ικανοποιήσει. Ο τρόπος αυτός διαφέρει κατά πολύ από άτομο σε άτομο και εδώ θα πρέπει να επιστημονικά πως κανείς δεν γεννήθηκε γνώστης των δημοσίων σχέσεων, αλλά αν κάποιος έχει την ικανότητα αυτή με παράλληλη καθημερινή και εντατική εξάσκηση, μπορεί να τη βελτιώσει. Ποιος είναι όμως ο τρόπος για να εξασκηθεί η ικανότητα αυτή; Δεν είναι άλλος από την επαφή και γενικά την συναναστροφή με τον κόσμο. Δεν είναι τυχαίο ότι τα εξωστρεφή άτομα είναι αυτά που τα πηγαίνουν καλά με τις ανθρώπινες σχέσεις και επομένως έχουν και μεγαλύτερη επιτυχία στις πωλήσεις, χωρίς όμως να αποκλείουμε το ενδεχόμενο ένα εσωστρεφές άτομο να έχει την ίδια επιτυχία, αν και είναι πιο σπάνιο. Όπως είναι γνωστό, υπάρχει και μια ολόκληρη επιστήμη που ασχολείται με τις ανθρώπινες σχέσεις και ονομάζεται HUMAN RESOURCE και μάλιστα είναι ένα από τα βασικά μαθήματα στα μεγάλα πανεπιστήμια του εξωτερικού, υπάρχουν επίσης και αρκετά μεταπτυχιακά επάνω στον τομέα αυτό.

Όσο για την επαγγελματική συνέπεια και ακρίβεια, θα πρέπει να δώσουμε ιδιαίτερη έμφαση όταν πλέον, ο άνθρωπος που έχουμε απέναντι μας από υποψήφιος πελάτης

γίνει ασφαλισμένος μας. Θα πρέπει με τις πράξεις μας και τα έργα μας να του αποδείξουμε πως ό,τι του υποσχεθήκαμε μπορούμε να του το παρέχουμε έως την παραμικρή λεπτομέρεια και δεν του υποσχόμασταν λαγούς με πετραχήλια. Εξαιτίας της έλλειψης επαγγελματισμού και συνέπειας στο παρελθόν, αρκετοί ερασιτέχνες και τυχοδιώκτες ασφαλιστές υπόσχονταν στους

πελάτες πράγματα που δεν ήταν εφικτό να πραγματοποιηθούν. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα να δυσφημισθεί το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου και κατ' επέκταση ο κλάδος. Έτσι, παρά τις προσπάθειές μας για ανατροπή του κλίματος αυτού, υπάρχουν αρκετοί που αντικρίζουν με καχυποψία τον ασφαλιστικό σύμβουλο ενώ θα έπρεπε να είναι ευυπόληπτος όπως π.χ. ο γιατρός. Επαναλαμβάνω το επάγγελμα του ασφαλιστή δεν είναι απλά ένα επάγγελμα, αλλά λειτουργήμα.

Υπάρχει περιθώριο ανάπτυξης της ιδιωτικής ασφάλισης στην περιφέρεια;

Είναι γεγονός ότι αρκετοί πιστεύουν πως, μετά από την πληθώρα των ασφαλιστικών εταιριών και πρακτόρων, οι οποίοι, εδώ και πολλά χρόνια, δραστηριοποιούνται στην ελληνική περιφέρεια, έχουν περιοριστεί τα περιθώρια ανάπτυξης της ιδιωτικής ασφάλισης και δε θα διαφωνήσω μαζί τους. Πιστεύω όμως ότι η ιδιωτική ασφάλιση είναι ένας τομέας που πάντα θα έχει περιθώρια ανάπτυξης, ακόμη και στην περιφέρεια, παρά τις μεγάλες οικονομικές δυσκολίες που έχει αυτή. Οι λόγοι είναι ότι δεν υπάρχουν κενές θέσεις εργασίας και έχουμε μεταναστευση στα αστικά κέντρα και στο εξωτερικό. Εμείς που αποφασίσαμε να μείνουμε εδώ, στον τόπο που γεννηθήκαμε, στην όμορφη Ορεστιάδα, στην πιο ακριτική περιοχή της Ελλάδας, θα δώσουμε τον τίμιο αγώνα μας για να αναπτύξουμε την περιοχή μας και στον ασφαλιστικό τομέα.

Οι ασφαλιστές να είναι επαγγελματίες

Δεν πιστεύει ότι οι ασφαλιστές της περιφέρειας έχουν διαφορετική νοοτροπία ή επαγγελματική συμπεριφορά από αυτή των συναδέλφων τους της πρωτεύουσας, ο Επαμεινώνδας Τσαουρδάς, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της EUROINCO. «Οι ασφαλιστές της περιφέρειας πρέπει να είναι επαγγελματίες γιατί οι ανάγκες πηγαίνουν μπροστά και δημιουργούν συνειδήσεις από μόνες τους», τονίζει χαρακτηριστικά.

Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος
EUROINCO

Επαμεινώνδας Τσαουρδάς
Πάτρα

Δώστε μας λίγα στοιχεία για την πορεία σας στον ασφαλιστικό χώρο, το πρακτορείό σας και τις σημαντικότερες επαγγελματικές στιγμές που ζήσατε μέχρι σήμερα.
Η EUROINCO με τη βαθειά γνώση της ασφαλιστικής αγοράς, που απορρέει από την μακρόχρονη εμπειρία των στελεχών της και τη συνεργασία με τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες της ελληνικής αγοράς και του εξωτερικού, παρέχει ολοκληρωμένες υπηρεσίες για την αντιμετώπιση των εξελισσόμενων αναγκών της ελληνικής επιχείρησης, της οι-

κογένειας, του επαγγελματία.
Η EUROINCO Ανώνυμη Εταιρία Μεσίων Ασφαλίσεων ιδρύθηκε από τον Τσαουρδά Επαμεινώνδα το 2004. Έμπειρα στελέχη με άριστη γνώση του αντικείμενου, καλύπτουν όλους τους κλάδους ασφαλίσεων. Η συνεχής ενημέρωση των συνεργατών της, η ταχύτητα, η υπευθυνότητα και η αναβάθμιση των μέσων της είναι τα βασικά στοιχεία ώστε να προσφέρει στον πελάτη της αυτό που υπόσχεται. Με την ιδιότητα του Μεσίτου Ασφαλίσεων συνεργάζεται με όλες τις μεγάλες και έγκυρες ασφαλιστικές εταιρίες που λειτουργούν νόμιμα στην Ελλάδα.

ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ - ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

- Η ενσωμάτωση ποιότητας, αξίας και καινοτομίας στις υπηρεσίες μας είναι ο ακρογωνιαίος λίθος λειτουργίας της εταιρίας. Αποτέλεσμα οι ολοκληρωμένες λύσεις που προτείνουμε να καλύπτουν τις σύγχρονες απαιτήσεις των πελατών.
- Η φιλοσοφία μας είναι να λειτουργούμε και να εξασφαλίζουμε τα οφέλη των ασφαλιζομένων μας και όχι των ασφαλιστικών εταιριών, η άμεση ανταπόκριση στα προβλήματά τους και η δημιουργία σχέσης εμπιστοσύνης.
- Η τεχνογνωσία και η εμπειρία των στελεχών της εταιρίας είναι καθοριστική στον εντοπισμό των ασφαλιστικών κινδύνων που χρήζουν καλύψεως, στην ανάλυση και στον προσδιορισμό των ασφαλισμένων κεφαλαίων, στις οδηγίες για την ελαχιστοποίηση του κινδύνου (risk management), στην έρευνα της αγοράς για την πλέον συμφέρουσα προσφορά καθώς και στην τοποθέτηση του κεφαλαίου σε αξιόπιστες ασφαλιστικές εταιρίες.

Ποια τα πλεονεκτήματα και ποια τα μειονεκτήματα του να είναι κάποιος ασφαλιστής στην περιφέρεια; Το ασφαλιστικό κοινό της περιφέρειας πόσο ενημερωμένο και συνειδητοποιημένο είναι για την ιδιωτική ασφάλιση;

Δεν πιστεύω σε διαφορά νοοτροπίας ή διαφορά επαγγελματικής συμπεριφοράς. Αντιμετωπίζω όμως διαφορετική συμπεριφορά από πολλούς κατοίκους των Αθηνών οι οποίοι ξεχνώντας την καταγωγή τους πιστεύουν π.χ. ότι οι Αγρινιώτες ή οι Αρτινοί συμπεριφέρονται διαφορετικά επαγγελματικά από κάποιον που γεννήθηκε στο Μαρούσι. Μου δίνετε όμως την ευκαιρία να σας αναφέρω ορισμένες διαδικασίες οι οποίες διαφέρουν από την Πάτρα π.χ. όπου εργάζομαι κατά 90% σε σύγκριση με την Αθήνα ή τη Σπάρτη. Όσον αφορά τον συνειδητοποιημένο πελάτη, καταστημάτων της Πατρίδας δεν θα σκεφθεί ούτε ώρα να μείνει ακάλυπτος ασφαλιστικά π.χ. από φωτιά και κακώσεις βλάβες και θα ασφαλιστεί σε όποιον συνάδελο τον πλησιάζει πρώτος, ασχέτως ικανοτήτων και γνώσεων, διότι απλώς «καίγεται». Μπορεί να μην χρειαστεί να του κάνει ανάλυση και παρουσίαση προγράμματος. Έχω προσωπικά παραδείγματα. Φυσικά δεν υποτιμώ τις γνώσεις των συναδέλφων. Καταστημάτων της Πάτρας ή ακόμη περισσότερο της Σπάρτης θα επιλέξει αυτόν που γνωρίζει καλύτερα τη δουλειά του, που είναι πιο συνεπής και που θα τον πείσει ότι πρέπει να ασφαλίσει την επιχείρησή του διότι απλώς ο κίνδυνος δεν είναι τόσο ορατός. Δηλαδή οι ασφαλιστές που δραστηριοποιούνται εκτός ζωνών μεγάλης επικινδυνότητας πρέπει να γνωρίζουν τη δουλειά τους, να είναι επαγγελματίες.

Άρα οι ανάγκες πηγαίνουν μπροστά και δημιουργούν συνειδήσεις από μόνες τους.

Ποιες οι διαφορές στις επαγγελματικές συμπεριφορές και στις νοοτροπίες από τους ασφαλιστές των μεγάλων πόλεων;

Όπου υπάρχουν περισσότεροι υποψήφιοι πελάτες, υπάρχουν και περισσότερα ασφαλιστικά, σ.καί όπου υπάρχουν περισσότερα ασφαλιστικά υπάρχουν διαχωρισμοί, υπάρχουν προτεραιότητες διότι υπάρχει ζεστό χρήμα και οι

ασφαλιστικές εταιρίες είναι κερδοσκοπικοί οργανισμοί. Και το αποτέλεσμα; Οι ασφαλιστικές εταιρίες εγκαταλείπουν π.χ. τη Λακωνία ή την Κοζάνη (πού να τρέχεις στην Κοζάνη, κατεβαίνεις στο Φάληρο, τόσα γραφεία υπάρχουν, κάνεις μια σύμβαση, βγάζεις το στόχο σου σαν διευθυντής πωλήσεων και παράλληλα πίνεις και το καφεδάκι σου στη Ζέα παίρνοντας καθαρό αέρα). Ρωτήστε π.χ. στους Μολάους Λακωνίας σε ασφαλιστικά πρακτορεία πόσοι διευθυντές πωλήσεων πηγαίνουν και πόσες συμβάσεις υπάρχουν μετά από τηλεφωνική συμφωνία και αποστολή

των δικαιολογητικών με courier.

Αρκετά όμως μακρυγόρησα, επανέρχομαι και θέλω να σας συγχαρώ για την προσπάθεια προβολής των ασφαλιστικών γραφείων της περιφέρειας, διότι οι ασφαλιστές της περιφέρειας φέρνουν κέρδη στις εταιρίες και πολλοί εργάζονται με το 1/2 των αμοιβών απ' ότι συνάδελφοί μας, που έχουν τις εταιρίες δίπλα τους και που το μεγαλύτερο κομμάτι διαχείρισης των αποζημιώσεων το στέλνουν στα κεντρικά ή ακόμη οι τηλεφωνικές τους κλήσεις είναι αστικές.

Αυτού του είδους προβλήματα αντιμετωπί-

ζουμε και όχι ότι έχουμε διαφορετική συμπεριφορά ή νοοτροπία. Μας συμπεριφέρονται διαφορετικά.

Απλώς εάν συνεχίζουν να αντιμετωπίζουν τους συναδέλφους της περιφέρειας με διαχωρισμό από αυτούς των Αθηνών στο τέλος θα πιστέψουμε ότι είμαστε διαφορετικοί και θα πάθουμε ό,τι οι ελέφαντες.

Θα είμαστε δεμένοι στον πάσσαλο και ας ζυγίζουμε έναν τόνο, πιστεύοντας ότι δεν μπορούμε να τον ξεριζώσουμε και ας είναι δέκα εκατοστά.

Όχι στους δόκιμους ασφαλιστές

Οι κλάδοι αυτοκινήτου, ζωής και πυρός έχουν τη μεγαλύτερη ζήτηση στο Νομό Μεσσηνίας, τονίζει ο Γιάννης Αποστολόπουλος, ασφαλιστικός πράκτορας στους Γαργαλιάνους Μεσσηνίας. Στέκεται ιδιαίτερα στους «δόκιμους ασφαλιστές», όπως τους ονομάζει, που άφησαν ανοικτές πληγές στην τοπική αγορά.

Ασφαλιστικός Πράκτορας

Μιχάλης Αποστολόπουλος
Γαργαλιάνοι Μεσσηνίας

Πώς διαμορφώνεται η ζήτηση ασφαλιστικών προϊόντων στην ευρύτερη περιοχή της Μεσσηνίας και ποια ασφαλιστικά προϊόντα έχουν ιδιαίτερη ζήτηση;

Παρ' όλο που το ποσοστό του διαθέσιμου εισοδήματος των νοικοκυριών που πληρώνεται για ασφάλιστρα είναι πολύ κάτω από τον μέσο όρο της χώρας μας, εντούτοις δεν υπάρχει ζήτηση για ασφαλιστικά προϊόντα.

Η έλλειψη της ζήτησης μπορεί να ερμηνευτεί από την εξέταση των δημογραφικών και οικονομικών στοιχείων στον τοπικό πληθυσμό (γήρανση, οικονομική καχεξία κ.ά.) αλλά και από τις ανοικτές «πληγές» που άφησαν στην τοπική αγορά οι «δόκιμοι ασφαλιστές» που έδρασαν έως και το τέλος της δεκαετίας του '90. Η οικονομική ζωή εξαρτημένη από τον πρωτογενή (γεωργικό) τομέα δεν αφήνει πολλά περιθώρια ανάπτυξης ασφαλιστικών κλάδων. Επί της ουσίας, ο κλάδος αυτοκινήτου, ο κλάδος ζωής και ο κλάδος πυρός έχουν να προτείνουν λύσεις μιας και εκεί συναντώνται οι ασφαλιστικές ανάγκες της περιοχής με τα ασφαλιστικά προϊόντα.

Υπάρχει περιθώριο μεγαλύτερης ανάπτυξης της ιδιωτικής ασφάλισης στην περιοχή;

Το περιθώριο ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς δεν μπορεί παρά να είναι σε συνάρτηση με τη γενικότερη ανάπτυξη της περιοχής. Μια ανάπτυξη που θα συγκρατήσει οικονομικά ενεργό πληθυσμό στην περιφέρεια και θα ανακατανείμει τα εισοδήματα αυξάνοντας τη

συμμετοχή και των άλλων τομέων της οικονομικής δραστηριότητας στο παραγόμενο εισόδημα (δευτερογενής - τριτογενής τομέας) δημιουργώντας ταυτόχρονα και τις ασφαλιστικές ανάγκες που θα κληθεί να υπηρετήσει η ιδιωτική ασφάλιση. Επειδή θεωρώ ότι η περιοχή βρίσκεται απ' αυτή την άποψη στο μεταίχμιο και δεν μπορεί να καθυστερήσει άλλο η ανάπτυξη, αισιοδοξώ για καλύτερες μέρες.

Με ποιες εταιρίες συνεργάζεται το Πρακτορείό σας;

Το πρακτορείο συνεργάζεται με την ΔΙΕΘΝΗ ΕΝΩΣΗ, την ΑΓΡΟΤΙΚΗ, την VDV LEBEN και τις εταιρίες με τις οποίες συνεργάζεται το δίκτυο πρακτορείων του RICH CLUB.

Υπάρχει ανταγωνισμός ανάμεσα στα δίκτυα των ασφαλιστικών εταιριών στις μικρές επαρχιακές πόλεις όπως οι Γαργαλιάνοι;

Από τις αρχές της δεκαετίας του 2000 όπου το Agency αδυνατεί πλέον να πλημμυρίζει την ελληνική επαρχία με στρατιές «δόκιμων» -και κατά συνέπεια επικινδύνων για τον πελάτη και τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης- ασφαλιστών, η αγορά έχει βρει τις ισορροπίες της. Στις μικρές τοπικές κοινωνίες ο επαγγελματισμός και το ήθος επιβραβεύονται στο πρόσωπο του διαμεσολαβούντα, ο οποίος με το κύρος του οδηγεί τις εταιρίες και τα προϊόντα τους στην κατάκτηση όλο και μεγαλύτερου μεριδίου από την πίτα της τοπικής ασφαλιστικής αγοράς.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Γεννήθηκε το 1963 στους Γαργαλιάνους της Μεσσηνίας, όπου και κατοικεί μόνιμα. Είναι έγγαμος και πατέρας δύο παιδιών. Από το 1986, υπηρετεί το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης ως ασφαλιστής, unit manager και στη συνέχεια ως ασφαλιστικός πράκτορας. Έχει παρακολουθήσει την εκπαίδευση όλων των βαθμίδων για τους διαμεσολαβούντες, έχοντας υποβληθεί με επιτυχία στις εξετάσεις για την απόκτηση της επαγγελματικής άδειας και έχει πιστοποιηθεί με Μ.Ο.Ι. από την COORDINATORS S.A. Έχει επίσης, παρακολουθήσει πλήθος σεμιναρίων για χρηματοοικονομικά προϊόντα.



Γυναίκες στις Πωλήσεις

Αθηνά Μπούμη-Λιάπη
INTERAMERICAN

Μόνο ο καταρτισμένος ασφαλιστής έχει θέση στην σημερινή αγορά

Πλαίσιο κανόνων για τη δημιουργία υγιούς ανταγωνισμού στην ασφαλιστική αγορά ζητά από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών η Αθηνά Μπούμη-Λιάπη, ενώ από τους ασφαλιστές επαγγελματισμό και συνεχή κατάρτιση.

Μιλήστε μας για την πορεία σας στον ασφαλιστικό χώρο και τις σημαντικότερες επαγγελματικές στιγμές.

Ξεκίνησα την συνεργασία μου με την INTERAMERICAN το 1993, έχοντας οικογένεια με 2 παιδιά χωρίς προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία. Είχα την τύχη να βρεθώ

σε ένα υποκατάστημα, το οποίο, μαζί με άλλους εξαιρετικούς ανθρώπους και συνεργάτες, και υπό την ηγεσία του Κ. Παναγόπουλου (ο οποίος βέβαια είναι και μέντοράς μου), αποτελεί πλέον μία από τις πιο σύγχρονες και παραγωγικές μονάδες στο χώρο της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και βέβαια πρωταγωνιστεί στην INTERAMERICAN. Θεωρώ ότι η πορεία μου όλα αυτά τα χρόνια ήταν ανοδική, καθώς κατάφερα να είμαι στη Λέσχη Προέδρου, Μέλος του MDRT και του Financial Planning. Στο διάστημα αυτό που ήταν γεμάτο προκλήσεις, έντονες συγκινήσεις αλλά και απογοητεύσεις, ξεχωρίζω:

- Την βράβευσή μου από τον πρόεδρο μας, κ. Κοντομηνά, για την παραγωγή των 42 αιτήσεων Ζωής σε ένα μήνα.
- Την απονομή του πτυχίου B.A. των σπουδών μου από το πανεπιστήμιο του Middlesex στο Λονδίνο-μία ευκαιρία που μου προσέφερε η INTERAMERICAN.
- Την αποδοχή από την INTERAMERICAN της πρότασής μου για δημιουργία πρωτοποριακού προγράμματος ασφάλισης μοτοσικλετών με κάλυψη κλοπής, που λειτουργεί με μεγάλη επιτυχία.

- Την τιμή να δειπνήσω με τον πρόεδρο της INTERAMERICAN ως επιβράβευση διαγωνισμού παραγωγής Ζωής.
- Το εκπαιδευτικό μου ταξίδι στην Νέα Υόρκη μαζί με άλλους 5 συνεργάτες σε ένα από τα μεγαλύτερα γραφεία της PRUDENTIAL FINANCIAL ασφαλιστικής.

Θεωρείτε ότι ο σημερινός ασφαλιστής είναι επαρκώς καταρτισμένος για να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις της αγοράς;

Θεωρώ ότι μόνο ο καταρτισμένος ασφαλιστής έχει θέση στην σημερινή αγορά, της οποίας οι απαιτήσεις είναι μεγάλες. Η INTERAMERICAN προβλέποντας τις εξελίξεις, έχει χρόνια εκπαιδεύσει και δημιουργήσει το τμήμα του Financial Planning, τα μέλη του οποίου έχουν τον επαγγελματισμό, την κατάρτιση που απαιτείται και την ικανότητα να διερευνήσουν τις πραγματικές ανάγκες του πελάτη. Αυτός είναι ο ασφαλιστής του παρόντος και του μέλλοντος.

Για την χρήση του τρέχοντος έτους έχετε πετύχει τους παραγωγικούς στόχους σας;

Κάθε επαγγελματίας που ξεκινά θέτοντας τους προσωπικούς του στόχους, φροντίζει όχι μόνο να τους πετυχαίνει αλλά και να τους ξεπερνά μέσα στη χρονιά. Έτσι κι εγώ, είμαι κοινά την επίτευξη των στόχων μου.

Αν σας ρωτούσε κάποιος ποια είναι η INTERAMERICAN τι θα του απαντούσατε;
Η INTERAMERICAN είναι ένας οργανισμός που πάντα πρωτοπορεί, ανοίγει αγορές, καινοτομεί με τις ιδέες της. Προσφέρει εργασία και συμβάλλει σε πολλούς τομείς της οικονομίας, εκπαιδεύει τους ανθρώπους της με σεμινάρια τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό μαθαίνοντας τους να πουλάνε, να διαπραγματεύονται και να διαφημίζονται. Η INTERAMERICAN είναι συνώνυμο της λέξης «ΑΣΦΑΛΕΙΑ».

Με αφορμή και το 7ο Συνέδριο Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών της ΕΑΕΕ στην Ύδρα, τι θα θέλατε να εξετάσει πιο προσεχικά η Ένωση;

Η Ένωση, θα ήθελα να δώσει σημασία στην δημιουργία της εικόνας που αξίζει στον επαγγελματία ασφαλιστή, όπως επίσης και στους κανόνες που θα δημιουργήσουν ένα υγιή ανταγωνισμό.

Μαριάννα Τσαρή

INTERNATIONAL LIFE

«Συνεχή ενημέρωση για την συνύπαρξη κοινωνικής και ιδιωτικής ασφάλισης»

Οι ασφαλιστικές εταιρίες πρέπει τώρα να επιβεβαιώσουν το σκοπό της ύπαρξής τους και να προωθηθούν σε καίριες θέσεις άνθρωποι με γνώση της δουλειάς και ενημερωμένοι στα τεχνικά χαρακτηριστικά των προγραμμάτων, τονίζει η Μαριάννα Τσαρή από την Ήπειρο. Παράλληλα ζητά από την πολιτεία ενημέρωση για την αναγκαιότητα της συνύπαρξης κοινωνικής και ιδιωτικής ασφάλισης.

Βραβευθήκατε στο τελευταίο συνέδριο της εταιρίας σας. Τί αντιπροσωπεύει για σας και γενικότερα για κάθε εργαζόμενο στις πωλήσεις αυτή η διάκριση;

Πιστεύω ότι όλοι οι άνθρωποι έχουμε ανάγκη την βράβευσή όταν πετύχουμε τους στόχους μας. Είναι και πρέπει να είναι η φυσική κατάληξη της διάκρισης ανάμεσα στους συναδέλφους μας, που όλοι έχουμε αγωνισθεί στον ίδιο στίβο με τα ίδια μέσα. Η διαφορά βρίσκεται στον τρόπο και το χρόνο που ο καθένας μας χρησιμοποιεί για να φθάσει στην κορυφή. Κάθε διάκριση πρέπει να είναι η αφετηρία για την επανάληψη και την καθιέρωση στις πρώτες θέσεις. Χρειάζεται δουλειά με προγραμματισμό και χωρίς άγχος.

Ποιά είναι η τάση που διαμορφώνεται στην αγορά τους πρώτους μήνες του 2005;

Η τάση που διαμορφώνεται στην αγορά είναι τάση και στάση αναμονής απ' όλες τις πλευρές. Υπάρχει αρνητικό κλίμα. Τα περισσότερα νοικοκυριά δυσκολεύονται να φέρουν εις πέρας τις υποχρεώσεις τους. Ο δανεισμός μεγάλος. Ο ιδιωτικός τομέας δοκιμάζεται, χωρίς να γίνονται παρεμβάσεις που θα βοηθήσουν και θα ανατρέψουν το αρνητικό κλίμα. Φορολογικές ελαφρύνσεις ελάχιστες. Συνεχίζεται το κλίμα αβεβαιότητας για τις δουλειές και τους εργαζόμενους που άρχισε να φαίνεται έντονα από τον Αύγουστο του 2004. Η αγορά ζητά τρόπους για ν' αυξήσει την ρευστότητά της.

Μέσα σ' ένα καθεστώς γενικότερης ανασφάλειας, μήπως οι ασφαλιστικές εταιρίες θα μπορούσαν να έχουν ένα ιδιαίτερο ρόλο και ποιό;

Ο ρόλος των ασφαλιστικών εταιριών από την ίδρυσή τους είναι η εγγύηση της ασφάλειας για τους πελάτες τους. Η εγγύηση ότι όταν θα έρθει η ώρα της αποζημίωσης θα είναι εκεί για να εκπληρώσουν στο ακέραιο τις υποχρεώσεις τους. Ανασφάλεια υπάρχει στο χώρο της υγείας με το υψηλό κόστος της ιδιω-

τικής περίθαλψης. Τα τρομοκρατικά χτυπήματα τα τελευταία χρόνια παγκοσμίως αύξησαν την ανασφάλεια. Το ασφαλιστικό καίει. Η αύξηση των ορίων συνταξιοδότησης είναι μπροστά μας. Οι ασφαλιστικές εταιρίες έρχονται τώρα όχι μόνο να παίξουν ένα ιδιαίτερο ρόλο, αλλά και να επιβεβαιώσουν το σκοπό ύπαρξής τους. Τώρα χρειάζονται άνθρωποι με βαθιά γνώση της δουλειάς. Ενημερωμένοι στα τεχνικά χαρακτηριστικά των προγραμμάτων. Άνθρωποι με ήθος, έτοιμοι για κοινωνική προσφορά.

Δραστηριοποιείστε στους νομούς Άρτας και Πρέβεζας. Ποιές είναι οι ιδιαιτερότητες των δύο νομών σε ότι αφορά στις ασφαλιστικές ανάγκες των κατοίκων;

Όλοι γνωρίζουμε ότι η Ήπειρος είναι το φτωχότερο διαμέρισμα της Ευρώπης. Αν εξαιρέσουμε το νομό Ιωαννίνων, η μερίδα της φτώχειας, μοιράζεται ανάμεσα στους 3 άλλους νομούς. Η ιδιαιτερότητα της δουλειάς μας εδώ είναι ότι ο πελάτης θα πληρώνει πάντα από το υστέρημά του και όχι από το περίσσειμά του. Και πάνω σ' αυτό το υστέρημα θα πρέπει να κάνεις το καλύτερο. Ν' ασφαλίσεις και να εξασφαλίσεις τον πελάτη. Εδώ πρέπει να δεις τις πραγματικές ανάγκες του και να δημιουργήσεις το ιδανικό για τον καθένα. Και βέβαια πάντα να πουλάς την ιδέα και τον ρόλο της ασφάλειας.

Πείτε μας τρία πράγματα που αν μπορούσαν να γίνουν θα ήταν προς όφελος τόσο της αγοράς, όσο και προσωπικό σας;

Πρώτον: Να γίνει κάποτε πραγματικός έλεγχος, σε ό,τι αφορά την ύπαρξη κάποιων ασφαλιστικών εταιριών που δραστηριοποιούνται στο χώρο του αυτοκινήτου. Να υπάρξει ένα ενιαίο πλαίσιο λειτουργίας ώστε ο ασφαλισμένος να επιλέγει, όχι με βάση το χαμηλό ασφάλιστρο, αλλά με βάση τον επαγγελματία που θέλει για ασφαλιστή του και την εταιρία. Δεύτερον: Η πολιτεία πρέπει να ενημερώσει τους πολίτες για την αναγκαιότητα του πα-

ντρέματος της κοινωνικής με την ιδιωτική ασφάλεια.

Τρίτον: Να μπορέσουμε με τα ασφαλιστικά προγράμματα που αναφέρονται στη νοσοκομειακή περίθαλψη, τις κάρτες νοσηλείας, οι ασφαλισμένοι της επαρχίας να έχουμε άμεση πρόσβαση στο δημόσιο τομέα. Είναι απαγορευτική η μετακίνηση προς Αθήνα για μια οικογένεια για την αντιμετώπιση κάποιου ιατρικού προβλήματος. Όλοι πρέπει να ξέρουμε ότι το να κάνεις ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο είναι η κορυφαία πράξη αγάπης προς την οικογένειά μας και τον εαυτό μας.

Βιογραφικό

Η Μαριάννα Τσαρή ασχολείται με τον ασφαλιστικό χώρο 12 χρόνια και δραστηριοποιείται στους νομούς Άρτας και Πρέβεζας. Βραβεύθηκε στο πρόσφατο συνέδριο της εταιρίας της International Life ως Assistant agency Manager.

Είναι παντρεμένη και μητέρα δύο παιδιών.





«Generali Academy»

Η νέα καινοτόμα πρόταση στην εκπαίδευση

Στη δημιουργία σχολής για την εκπαίδευση στελεχών πρακτοριακών γραφείων σε θέματα κλάδου ζωής προχωρεί ο όμιλος Generali. Η «Generali Academy» θα βοηθήσει στη δημιουργία στελεχών για τους ανεξάρτητους συνεργάτες της εταιρείας στον κλάδο ζωής, με στόχο την ανάπτυξη των εργασιών των γραφείων στον κλάδο αυτό.

Πρόκειται για έμπρακτη προσφορά υπηρεσίας υποστήριξης στους συνεργάτες της εταιρείας.

Η κίνηση αυτή είναι μία ακόμη καινοτομία του Ομίλου Generali στα θέματα εκπαίδευσης και έρχεται ως συνέχεια της επιτυχημένης μέχρι στιγμής δραστηριότητας του Εκπαιδευτικού Κέντρου Generali, το οποίο είχε εξαιρετική επιτυχία στις εξετάσεις απόκτησης άδειας ασκήσεως επαγγέλματος διαμεσολαβούντων του Υπουργείου Ανάπτυξης.

Για την μέχρι τώρα δραστηριότητα του Εκπαιδευτικού Κέντρου της Generali και τους μελλοντικούς στόχους του μιλά στο «ΝΑΙ» ο κ. Κώστας Χορόνδοζλης υπεύθυνος εκπαίδευσης του Ομίλου Generali.

Κύριε Χορόνδοζλη, πότε ξεκίνησε τη λειτουργία του το Εκπαιδευτικό Κέντρο της Generali; Ποιο το μέχρι σήμερα έργο του; Ποια τα αποτελέσματα που είχατε;

Το πιστοποιημένο κέντρο εκπαίδευσης ξεκίνησε την λειτουργία του στα μέσα του 2004. Μέχρι σήμερα έχουμε συμμετάσχει σε δύο εξεταστικές περιόδους, και μόνο ένας υποψήφιος συνεργάτης έχει απορριφθεί. Όλο αυτό το διάστημα μεγάλη σημασία δόθηκε στην δόμηση της εκπαιδευτικής διαδικασίας, καθώς χρειάστηκε να παντρέψουμε τόσο την ανάγκη για επιτυχία στις εξετάσεις, όσο και να αυξήσουμε το ενδιαφέρον των εκπαιδευομένων κατανοώντας την πρακτική ωφέλεια που μπορούν να έχουν από την ύλη των 100 ωρών.

Ποια η εκπαιδευτική φιλοσοφία της Generali; Ποια πιστεύει ότι πρέπει να είναι τα βασικά χαρακτηριστικά του ασφαλιστικού συμβούλου;

Το τμήμα εκπαίδευσης στόχο έχει να προετοιμάσει τον επαγγελματία ασφα-

λιστικό σύμβουλο για το αύριο. Στην Generali πιστεύουμε ότι τα καλά αποτελέσματα και οι επιτυχίες δεν έρχονται βιαστικά, αλλά αποτελούν καρπό της συνέπειας, της ακεραιότητας και του επαγγελματισμού. Η εκπαιδευτική φιλοσοφία λοιπόν της εταιρείας εδράζεται σε διαχρονικές- αναλλοίωτες αρχές και αξίες, όπως είναι η συνέπεια, η ακεραιότητα, ή εργατικότητα και ο σεβασμός. Τα αποτελέσματα δεν τα βιάζουμε, ξέρουμε ότι αν δημιουργήσουμε το κατάλληλο περιβάλλον, αυτά θα έρθουν και θα είναι και καλά.

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος, από την άλλη, έχει ομολογουμένως να παίξει έναν σύνθετο ρόλο. Αυτή είναι και η ομορφιά του επαγγέλματος. Υπευθυνότητα προς τον πελάτη, προς την εταιρία και προς το σύνολο της αγοράς, είναι από τα πλέον σημαντικά χαρακτηριστικά του ασφαλιστικού συμβούλου. Σε ένα περιβάλλον που συνεχώς εξελίσσεται, η δυνατότητα του συνεργάτη να προσαρμόζεται στα νέα δεδομένα μέσα από τη γνώση είναι απαραίτητο χαρακτηρι-

κό για τον επαγγελματία ασφαλιστικό σύμβουλο.

Υπάρχει πρόγραμμα συνεχούς υποστήριξης του ασφαλιστικού συμβούλου, ή το έργο της εκπαίδευσης εξαντλείται στην απόκτηση της άδειας ασκήσεως του επαγγέλματος από το Υπουργείο;

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα των 100 ωρών για το οποίο όσο περνάει ο καιρός τόσο περισσότερο θεωρώ ότι αντιλαμβάνομαστε τη χρησιμότητα του, αποτελεί μόνο την βάση και την αρχή για έναν ασφαλιστικό σύμβουλο. Η δημιουργία των συνθηκών εκείνων που θα δώσουν την δυνατότητα στον συνεργάτη να πετύχει στο επάγγελμά του, περνά από εκπαιδευτική υποστήριξη στα ασφαλιστικά προϊόντα της εταιρείας εξασφαλίζοντας πολύ καλή γνώση τους, στις τεχνικές διαδικασίες της εταιρείας, έτσι που να αποκατασταθεί ομαλή και αποτελεσματική ροή στην επικοινωνία με τις αρμόδιες υπηρεσίες και στις τεχνικές πωλήσεων, στις οποίες συμπεριλαμβάνονται

Είναι όμως δομημένα με τέτοιο τρόπο που να σέβονται την ιδιαιτερότητα του κάθε γραφείου και προσαρμόζονται στις επιμέρους συνθήκες. Ένα από τα πλέον σημαντικά καθήκοντα του τμήματος εκπαίδευσης αισθάνομαι ότι είναι και η ευθύνη να βλέπει μπροστά. Πώς εξελίσσονται τα δεδομένα, τι αλλάζει στην πώληση, πώς αντιδρούν οι πελάτες, κλπ και να προσαρμόζει εκπαιδευτικά τις πρωτοβουλίες του. Γι' αυτό καμιά φορά αυτό που εκπαιδευτικά έχουμε να πούμε ακούγεται με επιφυλακτικότητα.

Εκτός των ασφαλιστικών συμβούλων, η εταιρεία σας συνεργάζεται και με ένα εκτεταμένο δίκτυο πρακτόρων και μεσιτών. Προβλέπεται κάποιου είδους κατάρτισης και αυτών των συνεργατών της εταιρείας;

Οι ανεξάρτητοι (μη αποκλειστικής συνεργασίας συνεργάτες) είναι κανάλι διανομής που η εταιρία μας δίνει ιδιαίτερη σημασία. Η εκπαιδευτική υποστήριξη των συνεργατών αυτών περνά από την προϊ-

Ποιοι οι μελλοντικοί στόχοι του εκπαιδευτικού κέντρου;

Φιλοδοξία του εκπαιδευτικού κέντρου είναι να συνεχίσει να αποτελεί ένα χώρο όπου οι συνεργάτες θα βρίσκουν βοήθεια και θα αποτελεί εργαστήριο δημιουργίας επαγγελματιών. Στόχος μας αποτελεί η διατήρηση ισορροπίας μεταξύ εκπαιδευτικών σεμιναρίων που είναι κοινά για όλους τους συνεργάτες μας, καλύπτοντας ανάγκες κοινές για όλους τους συνεργάτες, και εκπαιδευτικών σεμιναρίων που αφορούν εκπαιδευτικές ανάγκες στα κατά τόπους γραφεία.

Πώς εκτιμάται το επίπεδο της εκπαίδευσης των ασφαλιστών στη χώρα μας; Πιστεύετε ότι πρέπει να αναληφθούν κάποιες πρωτοβουλίες αναβάθμισης της και σε ποια κατεύθυνση;

Το επίπεδο εκπαίδευσης των ασφαλιστικών συμβούλων στην χώρα μας είναι αρκετά υψηλό. Έχουμε την ευκαιρία να το διαπιστώσουμε κατά την διάρκεια συ-

“Δεν είναι υπερβολή σήμερα να πούμε ότι ο επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος είναι από τους πλέον ή ο πλέον εκπαιδευμένος επαγγελματίες στην χώρα μας”

εκπαίδευση σε θέματα στάσης και συμπεριφοράς, επικοινωνίας και στοιχεία ψυχολογίας.

Ο συνεργάτης της Generali θα ακολουθήσει το εκπαιδευτικό μονοπάτι που έχουμε χαράξει, καλύπτοντας στην αρχή πιο απλά θέματα, όσο όμως περνάει ο καιρός τα θέματα που καλύπτονται γίνονται πιο σύνθετα. Μετά την εκπαίδευση των 100 ωρών ο συνεργάτης παρακολουθεί σειρά «υποχρεωτικών» εκπαιδευτικών συναντήσεων στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας μας. Στην συνέχεια εντάσσεται στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα του κατά τόπους γραφείου του. Το τμήμα εκπαίδευσης σε συνεργασία με τους διευθυντές των γραφείων κατάρτιζει και εκπαιδεύει εκπαιδευτικές συναντήσεις κατά την διάρκεια του έτους αποκλειστικά για τα κατά τόπους γραφεία. Οι συναντήσεις αυτές καλύπτουν θέματα όπως παρακίνηση, προϊόντα, πώληση, επικοινωνία ή και θέματα ψυχολογίας.

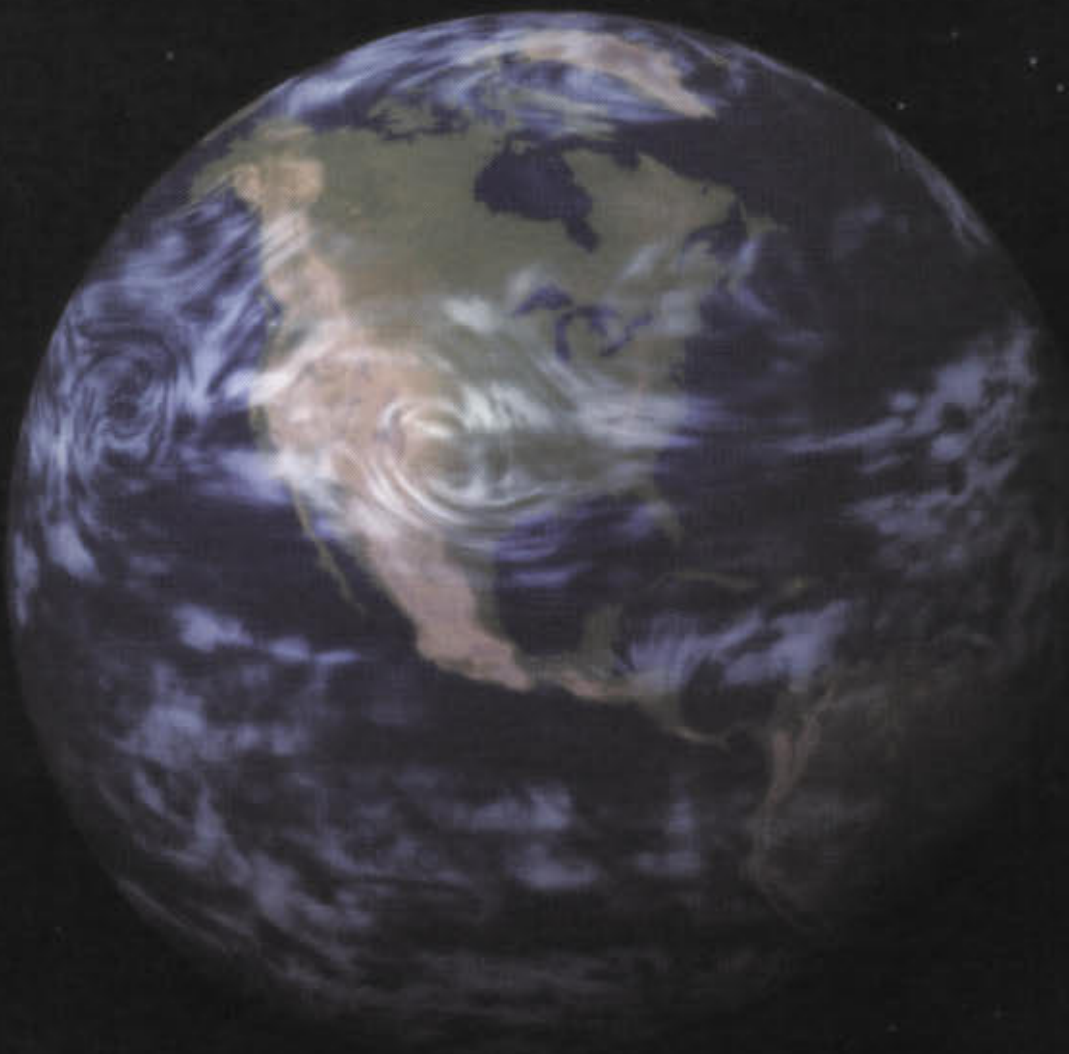
οντική εκπαίδευση τονίζοντας την επάρκεια και τη διαχρονικότητα των προϊόντων. Παράλληλα, σε συνεργασία με τις πωλήσεις, καταρτίζονται εκπαιδευτικές συναντήσεις καλύπτοντας τις επιμέρους ανάγκες. Η εταιρία ετοιμάζει τη δημιουργία ενός σχολείου 'Generali Academy' με στόχο την κατάρτιση στελεχών ανάπτυξης του κλάδου ζωής στα πρακτορεία. Το σχολείο αυτό θα καλύπτει θέματα όπως πωλήσεις, τεχνικές γνώσεις (underwriting, αποζημιώσεις), management κλπ.

Η διάρκειά του θα είναι περίπου 7 έως 8 μήνες με συναντήσεις κάθε 15 ημέρες. Στόχος του είναι να δημιουργηθούν στελέχη που θα μπορέσουν να αναπτύξουν τον κλάδο ζωής. Σκοπός μας δεν είναι να τονίσουμε τα προϊόντα της Generali, αλλά να τους προσφέρουμε τη μέθοδο και τη γνώση για να διακρίνουν το σωστό και το επαρκές.

ναντήσεων σε Ευρωπαϊκό επίπεδο. Είναι φανερό η διαφορά μεταξύ των ασφαλιστικών συμβούλων χωρών που τώρα κάνουν τα πρώτα βήματα στην ανάπτυξη. Έχει δε σχεδόν μηδενισθεί η όποια διαφορά υπήρχε με τους ασφαλιστικούς συμβούλους αναπτυσσόμενων ασφαλιστικών χωρών. Σπουδαίο ρόλο έπαιξε η επέκταση της εκπαίδευσης σε θέματα προσωπικής ανάπτυξης και βελτίωσης. Δεν είναι υπερβολή σήμερα να πούμε ότι ο επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος είναι από τους πλέον ή ο πλέον εκπαιδευμένος επαγγελματίες στην χώρα μας. Οι πρωτοβουλίες που χρειάζεται να αναληφθούν νομίζω ότι ήδη σε εταιρικό επίπεδο λαμβάνονται. Κάποιες εταιρίες δίνουν βάρος στην εκπαίδευση και τα αποτελέσματα είναι πλέον ορατά. Θεωρώ ότι στο μέλλον το κριτήριο επιλογής για συνεργασία με μία εταιρία θα είναι και η ποιότητα της εκπαίδευσης, περισσότερο από ό,τι είναι τώρα.



Οι φυσικές καταστροφές φέρνουν στο προσκήνιο την ανάγκη για σοβαρή ασφαλιστική πολιτική



Επιμέλεια: Νίκος Σακελλαρίου

Τα αποτελέσματα του καταστροφικού κυκλώνα Κατρίνα αποτέλεσαν αφορμή για ευρύτερο προβληματισμό της παγκόσμιας ασφαλιστικής κοινότητας σχετικά με τις επιδράσεις της αλλαγής των καιρικών φαινομένων στις ασφαλίσεις. Ενώ πριν από μία δεκαετία ο όγκος των ασφαλιστικών συμβολαίων που αφορούσαν καλύψεις από φυσικά φαινόμενα ήταν ένα μικρό δείγμα στο σύνολο των ασφαλιστών, η ρεχτύπη των φυσικών καταστροφών των 5 τελευταίων ετών τόσο στην Αμερική όσο και στην Ευρώπη έχουν αναθεωρήσει τις προβλέψεις των ασφαλιστικών εταιρειών αλλά και των ασφαλισμένων. Οι πλημμύρες του 2003-2004 στην Κεντρική Ευρώπη και τη Γερμανία, οι συνεχείς καταστροφές από τους τυφώνες στην Κεντρική Αμερική και τις ΗΠΑ, οι σεισμοί στην Ασία, οι πυρκαγιές στη Δυτ. Ευρώπη και την Ν. Αμερική, ακόμη και το τσουνάμι στην Ασία έχουν αρχίσει να αλλάζουν το σκηνικό παγκοσμίως. Πριν από μία δεκαετία, οι καλύψεις κατά φυσικών καταστροφών δεν ξεπερνούσαν το 15% των συνολικών ασφαλιστών παγκοσμίως. Σήμερα, ο αριθμός αυτός έχει αυξηθεί θεαματικά όπως και πολλαπλασιαστικά έχουν αυξηθεί οι αποζημιώσεις που καλούνται να πληρώσουν οι ασφαλιστικές εταιρείες για τις φυσικές αυτές καταστροφές. Τα επιστημονικά επιτελεία των εταιρειών θεωρούν ότι πρέπει να λαμβάνονται υπόψη τα καιρικά φαινόμενα πλέον σε κάθε ασφάλιση, με αποτέλεσμα να αυξάνονται οι αντασφαλίσεις και τα ασφάλιστρα. Σε πίο βαθμό; Αυτό εξαρτάται από κάθε εταιρεία χωριστά, δηλαδή πού είναι εκτεθειμένη και ποια τιμολογιακή πολιτική επιθυμεί να ακολουθήσει. Η συνθήκη του Κυότο που προέβλεπε μέτρα για την μείωση των οικολογικών καταστροφών και την προστασία του περιβάλλοντος, έπεσε θύμα της στενόμευλης πολιτικής των Η.Π.Α στο ζήτημα. Η τραγική ειρωνεία της υπόθεσης ήταν ότι οι ΗΠΑ πλήρωσαν ακριβά τις επιπτώσεις του Κατρίνα, ο οποίος οφείλεται εν πολλοίς στις αλλαγές των κλιματολογικών συνθηκών.

Τι γίνεται στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα οι ασφαλιστικές εταιρείες είχαν για πολλά χρόνια τις καλύψεις κατά φυσικών καταστροφών πολύ χαμηλά στη λίστα των ασφαλιστών τους. Οι έλληνες ασφαλισμένοι θεωρούσαν ότι οι φυσικές καταστροφές είναι ένα φαινόμενο πολύ σπάνιο για να καλύψουν τα σπίτια τους ή τις επιχειρήσεις τους. Οι αυξημένες πλημμύρες των τελευταίων ετών, οι πυρκαγιές, οι χιονοπτώσεις, οι θαλάσσιες καταστροφές έχουν αρχίσει να προβληματίζουν σοβαρά τους πελάτες των εταιρειών. Η άναρ-

χη δόμηση και το μπάζωμα χειμάρρων ακόμα και σε αστικές περιοχές δημιουργούν κάθε χρόνο ζημιές εκατομμυρίων ευρώ. Ήδη η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος έχει αρχίσει εδώ και 5 χρόνια να ασχολείται πολύ σοβαρά με το θέμα. Ο πρόεδρος της Επιτροπής για τις φυσικές καταστροφές κ. Ν. Νανόπουλος (Διευθ. Σύμβουλος στην Allianz) έχει προτείνει τη δημιουργία ενός μεικτού οργανισμού (κράτους-ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών) ο οποίος θα έχει ως στόχο τη συγκέντρωση κεφαλαίων και την αποζημίωση των καταστροφών. «Πρόκειται για μία πρόταση η οποία θα έχει ως στόχο να δημιουργήσει ένα κεφάλαιο το οποίο θα αποζημιώνει άμεσα και ικανοποιητικά τις ζημιές από τις φυσικές καταστροφές. Είδαμε ότι τα τελευταία χρόνια, οι αποζημιώσεις που έχουν πληρώσει οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα ανέρχονται σε αρκετά εκατομμύρια ευρώ και ουσιαστικά αποζημιώσαν μόνο τους πελάτες τους. Με τη συμμετοχή του κράτους και με μία ελάχιστη εισφορά σε κάθε νοικοκυριό, τα κεφάλαια που θα συγκεντρωθούν θα μπορούν να αποζημιώνουν όλους τους πληγέντες» μας είπε ο κ. Νανόπουλος.

Σε ότι αφορά τους ιδιώτες ασφαλισμένους, οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν διαμορφώσει τα τελευταία χρόνια προτάσεις για ασφάλιση τόσο του κεφαλαίου, των σταθερών κατασκευών, του μηχανολογικού εξοπλισμού και των επίπλων καθώς και των εξόδων διαμονής. Ενδεικτικά, για ένα σπίτι 100 τετραγωνικών μέτρων και αξίας 100.000 ευρώ το ετήσιο ασφάλιστρο για κάλυψη φωτιάς και σεισμού ή φωτιάς και νερών ή φωτιάς, νερών και σεισμού ανέρχεται στα 160-250 ευρώ το χρόνο. Για τα έπιπλα κυμαίνεται σε 55-80 ευρώ το χρόνο. Οπότε ένας συνδυασμός των δύο καλύψεων διαμορφώνει ασφάλιστρα της τάξης των 210-330 ευρώ το χρόνο. Οι επαγγελματίες μπορούν να επιλέξουν και ασφαλίσεις για διαφυγόντα κέρδη. Τα ασφάλιστρα θα διαμορφώνονται ανάλογα με το βαθμό του κινδύνου αλλά και τον τζίρο της επιχείρησης. Ειδικά για τους επιχειρηματίες, η ανάγκη ασφάλισης είναι μεγάλη και έχει ως στόχο τη δημιουργία ενός περιβάλλοντος με λιγότερες εκπλήξεις και κινδύνους.

Η επίδραση των φυσικών καταστροφών στις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες

Το 2005 το WWF και η Allianz πραγματοποίησαν μία από τις μεγαλύτερες μελέτες για τις επιπτώσεις που έχουν οι φυσικές καταστροφές στο χρηματοοικονομικό κλάδο και ειδικά στις ασφαλιστικές και στις τράπεζες.



Η μεταβολή του κλίματος και η Agenda των ασφαλιστικών εταιρειών

Το κλίμα διαρκώς μεταβάλλεται. Σημαντικό όμως αυτή τη φορά είναι ότι η μεταβολή αυτή είναι αμιγώς ανθρώπινο δημιούργημα. Το θέμα αυτό κατατάσσεται ως μείζον καθώς ο ρυθμός αυτός των αλλαγών τα τελευταία χρόνια έχει επιταχυνθεί κατά πολύ. Η παρακάτω αναφορά κρούει τον κώδωνα του κινδύνου για την άμεση εφαρμογή δραστηρίων μέτρων. Στην Ευρώπη όχι μόνο παρατηρείται μια αύξηση της θερμοκρασίας του περιβάλλοντος κατά 40% περισσότερο από τον υπόλοιπο κόσμο, αλλά επίσης παρατηρείται ότι η γηραιά ήπειρος έχει ήδη υποστεί δριμύτατες περιβαλλοντικές καταστροφές εξ' αιτίας της αλλαγής του περιβάλλοντος. Το κόστος από τους καταστροφικούς ανέμους του 1999, από τις πλημμύρες του 2002, καθώς επίσης και από τους καύσωνες του 2003 έφτασε το ποσό των 36 δις. Ευρώ. Βάση των ανωτέρω και αν δεν ληφθούν απαραίτητα μέτρα, η Ευρωπαϊκή επιτροπή υπολογίζει με σημερινές αξίες ότι στο μέλλον τα κόστη που προέρχονται από τέτοιες καταστροφές θα φτάσουν τα 74 τρις ευρώ. Πρέπει να κατανοηθεί ωστόσο ότι εκτός από τα αστρονομικά αυτά κόστη, το πλήθος των αρνητικών επιπτώσεων στις κοινωνίες και στην φύση θα είναι τεράστιο και απόλυτα καταστροφικό. Οι ήπιοι χειμώνες είναι ένα

φαινόμενο πολύ θελκτικό για την Ευρώπη, ωστόσο, το φαινόμενο αυτό είναι άκρως ανησυχητικό. Η αλλαγή του περιβάλλοντος θα επιφέρει αυξήσεις στα θερμικά σόκ, αυξήσεις στις παθήσεις που χαρακτηρίζονται ως καρκίνοι του δέρματος, και επίσης ραγδαία αύξηση στην ανάπτυξη επικίνδυνων τροφών. Παγκοσμίως, περιβαλλοντικές αλλαγές που έχουν άμεση επίδραση με τη τροφοδοσία και τη παροχή νερού είναι αφορμή 160.000 θάνατων το χρόνο, νούμερο το οποίο τείνει να αυξηθεί κατακόρυφα. Οι απότομοι και αφύσικοι καύσωνες το καλοκαίρι του 2003 προκάλεσαν 27.000 θανάτους στην Ευρώπη, μεγάλες καταστροφές στη γεωργία, ζημιές στην εγχώρια ναυσιπλοΐα, καθώς επίσης και καταστροφές στις εγχώριες ηλεκτροδοτήσεις. Οι ζημιές στη Πορτογαλία από καταστροφές των δασών της που κάλυπταν το 5% της συνολικής έκτασης της χώρας ανήλθαν στο ποσό του 1 δις ευρώ. Και δυστυχώς τα προγνωστικά λένε ότι κατά το τέλος του αιώνα αυτού φαινόμενα όπως αυτά της Πορτογαλίας θα είναι απλώς μία ρουτίνα. Από τα φαινόμενα των απότομων βροχοπτώσεων και των πλημμύρων δεν εξαιρείται και η περιοχή της Μεσογείου όπου το άμεσο αποτέλεσμα θα είναι σύμφωνα με τις προβλέψεις των επιστημόνων η κατάρρευση της αγροτικής της οικονομίας. Οι καταστροφικές πλημμύρες στην Ευρώπη στις τελευταίες δεκαετίες έχουν φτάσει το χρόνο στις 15, ενώ τις προηγούμενες δεκαετίες έφταναν μόλις τη μία πλημμύρα ανά έτος. Στη Μεγάλη Βρετανία το κό-

στος που προέρχεται από μεγάλες πλημμύρες ανά έτος θα φτάσει τα 30 δις ευρώ. Με τις επιχειρήσεις να δηλώνουν όλο και λιγότερα κέρδη εξ' αιτίας των απότομων καιρικών φαινομένων, αρκετοί θα είναι οι ελκυστικοί προορισμοί μέσα στην Ευρωπαϊκή ένωση που θα πληγούν, όταν το 4% αποτελεί μέρος του ΑΕΠ της ΕΕ. Οι απότομες αλλαγές του περιβάλλοντος επιφέρουν και μεγάλες αλλαγές στην οικονομία. Σε εθνικό επίπεδο, οι κυβερνήσεις υιοθετούν πολιτικές αντιμετώπισης του φαινομένου του «θερμοκηπίου», που καθώς φαίνεται, θα αλλάξουν ριζικά την οικονομία της εκάστοτε χώρας και αρνητικά και θετικά. Ωστόσο, σύμφωνα με μετρήσεις, σημαντικά οφέλη επήλθαν σε παραγωγικές μονάδες που υιοθέτησαν μεθόδους για την μείωση των εκπομπών του διοξειδίου του άνθρακα, άρα η αλλαγή του κλίματος δεν είναι η μόνη αφορμή για τη λήψη τέτοιων μέτρων. Οι μειώσεις στις εισαγωγές ενέργειας που θα έχουν ως αποτέλεσμα την επίτευξη (more reliable price levels) σταθερότητας της τιμής καθώς επίσης την εγγύηση για ένα καθαρότερο περιβάλλον και το σχεδιασμό όλο και πιο δημιουργικών θέσεων απασχόλησης είναι κάποια επιπλέον ακόμα οφέλη. Η δημιουργία (carbon markets) αγορών φυσικού άνθρακα που συνδέονται άμεσα με το φαινόμενο των εκπομπών του διοξειδίου του άνθρακα προσφέρουν μεγάλες ευκαιρίες στις αναπτυσσόμενες χώρες and will need a range of services from the financial sector. Οι εκπομπές του διο-

ξειδίου του άνθρακα μπορούν να φτάσουν από 50 έως και 800 δις ευρώ μέχρι το 2025. Τα μέτρα που θα ληφθούν εξ' αιτίας της αλλαγής του περιβάλλοντος θα έχουν αντίκτυπο σε πολλούς κλάδους της οικονομίας. Οι περισσότεροι άμεσοι επηρεαζόμενοι κλάδοι είναι αυτοί της τσιμεντοβιομηχανίας, της αεροπλοΐας, οι μεταλλουργικοί και ενεργειακοί κλάδοι, όπως επίσης και ο κλάδος της αυτοκινητοβιομηχανίας. Κάποιοι από τους στόχους ίσως αυτή τη στιγμή να φαίνονται ακατόρθωτοι, αλλά η τρέχουσα τιμή της αγοράς έφτασε στα πάνω από τα 20 ευρώ ανά τόνο διοξειδίου του άνθρακα το Μαΐο του 2003, μια τιμή καθόλου αμελητέα. Έρευνα που μετράει τα κέρδη των εταιρειών σε σχέση με τις μειώσεις των εκπομπών CO2 και που διεξάγεται από το 2002 δείχνει ότι θα υπάρξουν διαφορές στις present value corporate earnings απέναντι σε μελλοντικά πιθανά σενάρια. Αυτό σημαίνει ότι οι διοικήσεις των εταιρειών και οι επενδυτές δεν θα έχουν στη διάθεσή τους χρόνο να οργανώσουν απαιτούμενες ενέργειες όταν τα μέτρα αυτά τεθούν σε εφαρμογή. Μελέτη που διεξήχθη από τον WWF έδειξε ότι τα κόστη σε μερικές εταιρείες παροχής ενέργειας μπορεί να φτάσουν μέχρι και το 9% των συνολικών ακαθάριστων κερδών τους, ωστόσο, τα κόστη δύναται να αφομοιωθούν καθώς εταιρείες με χαμηλότερα κόστη έχουν μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους. Σταθερό σχέδιο στήριξης χρειάζεται και ο χρηματοοικονομικός τομέας ώστε να μπορέσει να αντιμετωπίσει τις αρνητικές επιπτώσεις από τις αλλαγές του περιβάλλοντος και για να είναι αυτά αποτελεσματικά θα πρέπει η θερμοκρασία του περιβάλλοντος να μην αυξηθεί πάνω από 2ο C. Αυτό προϋποθέτει ότι παγκοσμίως και ανά χρόνο θα επιτευχθεί μείωση των εκπομπών των αερίων του φαινομένου θερμοκηπίου (GHG) από 60% σε 80% μέχρι το 2050. Μεμονωμένα κράτη-μέλη της ΕΕ και σε εθνικό επίπεδο έχουν ήδη ανακοινώσει προγράμματα για την αντιμετώπιση του φαινομένου του «θερμοκηπίου». Για παράδειγμα, η Γαλλία ανακοίνωσε ότι θα μειώσει τις εκπομπές του CO2 κατά 75% μέχρι και το 2050, η Μεγάλη Βρετανία κατά 60% μέχρι το 2050 ενώ η Γερμανία κατά 40% μέχρι και το 2020. Παρά ταύτα, συγκεκριμένα μέτρα δε φαίνεται ότι θα παρθούν στο διάστημα από τώρα μέχρι και το 2012, που είναι η λήξη της πρώτης περιόδου, έτσι όπως ορίστηκε στη Σύνοδο του Κιότο. Για την μακροβιότητα των επιχειρήσεων και την απόδοση των επενδύσεων χρειάζεται να υιοθετηθούν σταθερά μέτρα αντιμετώπισης των φαινομένων. Παρά την ανάγκη αυτή αντιφατικές πολιτικές, όπως αυτή της χρηματοδότησης της ηλεκτροπαραγωγής από καύσιμα

με 24 δις ευρώ σε σχέση με το ποσό της χρηματοδότησης για τις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας που ήταν μόλις 5,3 δις ευρώ, υιοθετήθηκαν από την ΕΕ κατά το έτος 2004. Νέοι κίνδυνοι και νέες απαιτήσεις στο χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Ο χώρος χρειάζεται να προσαρμοστεί στις αλλαγές που βρίσκονται στο προσκήνιο. Νέα προϊόντα και υπηρεσίες χρειάζεται να σχεδιαστούν με σκοπό αφ' ενός την ικανοποίηση των αναγκών των πελατών και αφ' ετέρου τη διασφάλιση και την βιωσιμότητα του κλάδου. Για να επιτευχθούν όλοι αυτοί οι στόχοι, οι εταιρείες θα πρέπει να συμπεριλάβουν στην Agenda τους κινδύνους από τις αλλαγές του περιβάλλοντος μαζί και το financial corporate risks controlling and reporting structures and best practice in reporting requirements. Οι αλλαγές στο περιβάλλον και τα μέτρα που υιοθετούνται για την αντιμετώπιση του φαινομένου αυτού έχουν άμεση επίδραση στις ασφαλιστικές εταιρείες καθώς οι αντίστοιχες εταιρείες αναλαμβάνουν να καλύψουν τους πελάτες τους από τυχόν κινδύνους που προκαλούνται κατά την διάρκεια έξαρσης τέτοιων φαινομένων τα οποία με τη σειρά προκαλούν ζημιές κατά περιουσίας. Οι ζημιές που καταγράφηκαν στις ασφαλιστικές εταιρείες εξ' αιτίας της ραγδαίας αύξησης των καταστροφικών τροπικών ανέμων σημείωσαν ρεκόρ το έτος 2004 και έφτασαν τα 32 δις ευρώ. Επιστήμονες που ανήκουν στην ένωση ασφαλιστών της Μεγάλης Βρετανίας προβλέπουν κατόπιν σχετικής έρευνας ότι το κόστος των απαιτήσεων από ζημιές που προέρχονται από επικίνδυνα καιρικά φαινόμενα θα σημειώσουν ραγδαία άνοδο στα προσεχή έτη και μέχρι και το 2050, η οποία θα φτάσει το ποσό των 3,3 δις ευρώ και ίσως είναι αδύνατο να αποφευχθούν τα ακραία επικίνδυνα καιρικά φαινόμενα των οποίων οι απαιτήσεις από αντίστοιχες ζημιές θα φτάσουν και τα 20 δις ευρώ. Στη Γερμανία οι συνολικές ζημιές εξ' αιτίας καταστροφικών πλημμύρων μπορούν να φτάσουν τα 15 δις ευρώ και όλα αυτά προερχόμενα από ένα και μόνο συμβάν. Μελέτες δείχνουν ότι αλλαγές των καιρικών φαινομένων μπορούν να προκαλέσουν ζημιές κατά περιουσίας από 2% μέχρι και 4% μέσα σε ένα έτος. Στην ALLIANZ οι ζημιές από ασφάλειες κατά περιουσίας που είναι αποτέλεσμα επικίνδυνων καιρικών φαινομένων όπως αυτά των πλημμύρων και των ανέμων μεγάλης ταχύτητας αποτελούν το 35% με 40% των συνολικών ζημιών της εταιρείας, κατά συνέπεια αυτό μπορεί να έχει επίδραση στην κερδοφορία όλου του ασφαλιστικού κλάδου. Μελετώντας τα παραπάνω μελέτη βγαίνει το συμπέρασμα ότι οι νέοι αυτοί κίνδυνοι ανοίγουν το δρόμο προς νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες και

προς διάφορους τομείς. Οι ασφαλιστικοί οργανισμοί ήδη έχουν καταρτίσει πρόγραμμα δράσης και το έχουν εντάξει στις ημερήσιες διατάξεις τους. Το πρόγραμμα αυτό περιλαμβάνει:

- Τη συλλογή έγκυρων πληροφοριών που αφορούν κινδύνους οι οποίοι οφείλονται στη μεταβολή του κλίματος έτσι ώστε να είναι σε θέση να προβλέψουν τις ζημιές και τους κινδύνους που προέρχονται από τις ζημιές αυτές.
- Να ελέγξουν την έκθεσή τους στις φυσικές καταστροφές καθώς και σε άλλους κινδύνους προερχόμενους από την αλλαγή του κλίματος με το να δημιουργήσουν και να χαρακτηρίσουν κάποιες γεωγραφικές ζώνες καταστροφών όπως επίσης και να δημιουργήσουν ειδικά τμήματα πραγματογνωμοσύνης που θα έχουν σχέση με τα φαινόμενα αυτά.
- Την αναβάθμιση της μέχρι τώρα μεθοδολογίας που ερευνά τις εκπομπές άνθρακα στο περιβάλλον.
- Να δημιουργήσουν τμήματα που θα είναι υπεύθυνα χαμηλών ορίων εκπομπής άνθρακα σε συνεργασία με τους εταιρικούς πελάτες έτσι ώστε να σχεδιαστούν νέα προϊόντα που θα υποστηρίζουν την τεχνολογία αυτή. Από την άλλη πλευρά και σε ότι αφορά τις χρηματοδοτήσεις των επενδύσεων, όπως επίσης και τη διαχείριση πιστωτικών κινδύνων, πάντα σε σχέση με τα καιρικά φαινόμενα, οι τράπεζες έχουν να διαδραματίσουν ένα πολύ σημαντικό ρόλο. Έτσι, νέα προϊόντα θα δημιουργηθούν στην προσπάθεια να εξασφαλίσουν οι τράπεζες τους πελάτες τους από τις αυξομειώσεις τιμών. Οι τράπεζες έχουν τα με τη σειρά τους ερευνήσει και μελετήσει τα φαινόμενα που προέρχονται από τις φυσικές καταστροφές, έχουν και αυτές καταρτίσει σχέδιο άμεσης δράσης. Συγκεκριμένα:
- Έχουν μελετήσει προσεκτικά τις μέχρι τώρα μεθόδους διαχείρισης κινδύνου εξ' αιτίας των εκπομπών άνθρακα και στη συνέχεια αναθεώρησαν ή πρόσθεσαν νέες μεθόδους διαχείρισης του κινδύνου αυτού.
- Έχουν καθορίσει τις απαιτήσεις των πελατών τους που θα επέλθουν από την μείωση των εκπομπών του άνθρακα
- Παρέχουν κίνητρα σε όσους θέλουν να επενδύσουν σε προϊόντα που έχουν σκοπό τη κάλυψή τους από τις τυχόν αυξομειώσεις των τιμών, για παράδειγμα τα παράγωγα είναι ένα μέρος από τα προϊόντα αυτά.
- Παρέχουν επίσης κίνητρα χρηματοδότησης σε πελάτες του δημοσίου που σκοπεύουν να επενδύσουν σε τεχνολογία που βοηθά στη μείωση των εκπομπών του άνθρακα.



Αναθεωρεί τις προβλέψεις της η HANNOVER RE

Η Hannover Re, η 4η μεγαλύτερη αντισταθμιστική εταιρεία στον κόσμο, προχωρά σε μείωση των εκτιμήσεων για τα κέρδη του 2005 μετά τις επιπτώσεις του τυφώνα Κατρίνα. Με πρόσφατη δήλωσή της, η εταιρεία αναφέρει ότι πλέον αναμένει τα καθαρά της κέρδη να είναι τουλάχιστον στα επίπεδα του περυσινού χρόνου δηλαδή στα επίπεδα των 309,1 εκατ. ευρώ. Η προηγούμενη πρόβλεψη ήταν ότι τα κέρδη θα κυμανθούν στα επίπεδα των 430-470 εκατ. ευρώ. Η εταιρεία, η οποία πουλά ασφαλίσσεις σε πολλές ασφαλιστικές εταιρείες στον κόσμο που επηρεάζονται από τις καταστροφές του Κατρίνα και καλούνται να αποζημιώσουν τώρα με εκατομμύρια δολάρια, αναθεωρεί τις παλαιότερες προβλέψεις της που βασίζονταν στα δεδομένα προ του κυκλώνα.

Η Hannover Re ανέφερε ότι ο κυκλώνας ο οποίος κτύπησε τις ακτές του Κόλπου του Μεξικού στις προηγούμενες εβδομάδες θα επιφέρει στην εταιρεία καθαρές ζημιές ύψους 250 εκατ. ευρώ. «Γίνεται εμφανές πλέον ότι οι απαιτήσεις έχουν ήδη αυξηθεί για τη χρήση του 2005 λόγω του τυφώνα Κατρίνα» αναφέρει η δήλωση της εταιρείας. Ωστόσο τονίζεται ότι θα υπάρχουν και θετικές επιπτώσεις σε ό,τι αφορά τις επαναδιαπραγματεύσεις συμβολαίων από το νέο έτος. «Αναμένουμε να δούμε μία αυξανόμενη σημαντική ενίσχυση των τιμών στις ασφαλίσσεις κατά φυσικών καταστροφών και στις ναυτιλιακές αντισταθμίσεις» αναφέρει η εταιρεία. Τις απόψεις για μη πραγματοποίηση των στόχων τους για το 2005 επιβεβαίωσε και στο Reuters και ο οικονομικός διευθυντής της εταιρείας.

JOINT VENTURE ΤΗΣ PRUDENTIAL ΣΤΗΝ ΚΙΝΑ

Η βρετανική εταιρεία Prudential συμφώνησε στη δημιουργία fund κάνοντας κοινοπραξία με τον κινεζικό όμιλο CITIC. Η κοινοπραξία εγκρίθηκε από την κινεζική αρμόδια αρχή, επιτρέποντας στην δεύτερη μεγαλύτερη βρετανική εταιρεία να πουλά επενδυτικά προϊόντα στην κινεζική αγορά και ειδικά σε 10 μεγάλες πόλεις.

Την ίδια περίοδο, η China Life η μεγαλύτερη κινεζική ασφαλιστική εταιρεία ανέφερε ότι τα κέρδη της αυξήθηκαν κατά 86% έχοντας κέρδη από πωλήσεις συμβολαίων αλλά και κεφαλαιακά κέρδη από επενδύσεις σε ομόλογα. Τα έσοδα κατά τους πρώτους 6 μήνες αυξήθηκαν στα 5,2 δις. γουάν (περίπου 642 εκατ. δολάρια) έναντι 4,1 δις. γουάν που ήταν οι εκτιμήσεις των αναλυτών. Ωστόσο αρκετοί αναλυτές θεωρούν ότι τα κεφαλαιακά κέρδη οφείλονται στην συγκυρία και μελλοντικά μπορεί να ανακοπούν.

ΑΥΞΗΣΗ 18% ΣΤΑ ΕΞΑΜΗΝΙΑΙΑ ΚΕΡΔΗ ΓΙΑ ΤΗΝ SCOR

Η γαλλική αντισταθμιστική εταιρεία Scor ανακοίνωσε ότι αυξάνει κατά 18% τα κέρδη του α' εξαμήνου 2005 σύμφωνα με τις προβλέψεις που είχε κάνει, τονίζοντας μάλιστα ότι έχει σχετικά περιορισμένες υποχρεώσεις από τον κυκλώνα Κατρίνα.

Τα κέρδη του α' εξαμήνου αυξήθηκαν στα 72,2 εκατ. ευρώ ξεπερνώντας τις προβλέψεις που έκαναν αναφορά για 70,6 εκατ. ευρώ. Η μετοχή της Scor αυξήθηκε κατά 3,1% μόλις ανακοινώθηκε η αύξηση κερδών. Σε ό,τι αφορά τις επιπτώσεις του Κατρίνα, η Scor θεωρεί ότι είναι πολύ νωρίς να δοθούν εκτιμήσεις για τις επιδράσεις του και υπολογίζει ότι θα της κοστίσει μεταξύ 25-35 εκατ. ευρώ αλλά είναι μικρότερη απ' ό,τι σε άλλες εταιρείες που είχαν έκθεση στις ΗΠΑ.

Ο πρόεδρος της εταιρείας Kessler, δήλωσε ότι η κερδοφορία οφείλεται στο πρόγραμμα ανασυγκρότησης μετά τις μεγάλες ζημιές των τελευταίων ετών. Η διοίκηση της εταιρείας απέρριψε μερικά επικίνδυνα συμβόλαια, περιέκοψε θέσεις εργασίας και άντλησε κεφάλαια για να ενισχύσει την χρηματοοικονομική της θέση. Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα στο α' εξάμηνο υποχώρησαν κατά 12% στα 1,184 δις. ευρώ. Τον Αύγουστο ο επενδυτικός οίκος S&P αναβάθμισε τη μετοχή της εταιρείας στο A- από BBB+.



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 (πλήν 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

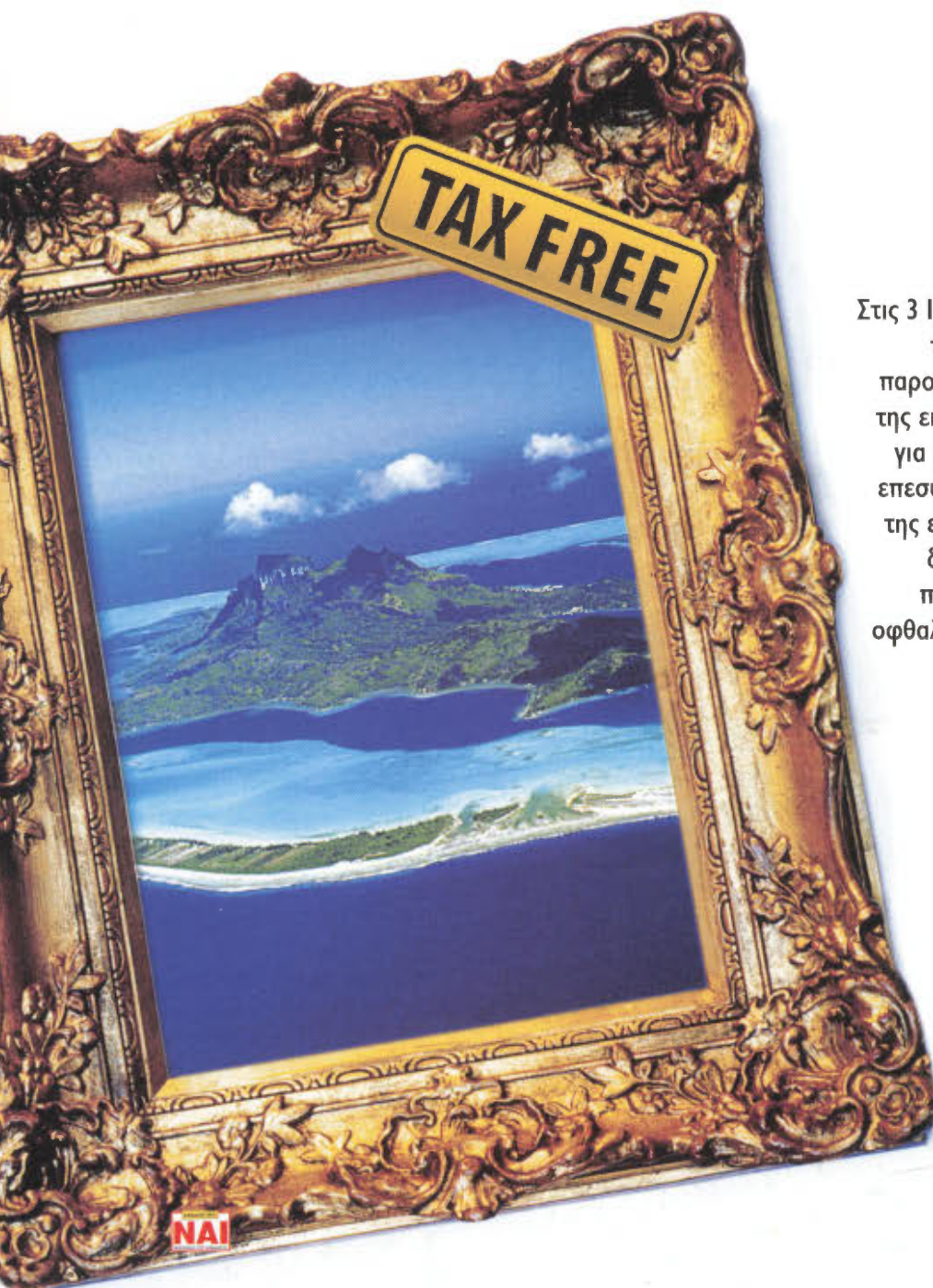
Ενημερωθείτε σήμερα για τις μοναδικές παροχές του ΑΣΠΙΣ ΒΕΛΤΙΣΤΟΝ. Επικοινωνήστε με έναν Ασφαλιστικό Σύμβουλο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, τηλεφωνήστε στη Γραμμή Υγείας ΑΣΠΙΣ (210 8050287), ή επισκεφθείτε το www.aspis.gr

ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ: Κορυφαίο ζήτημα ποιότητας ζωής η προστασία του

Το εκκωφαντικό SOS του πλανήτη και η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη



του Γιάννη Ρούντου
Υπεύθυνου Δημοσίων Σχέσεων
Ομίλου INTERAMERICAN*



Στις 3 Ιουνίου στο Λονδίνο, το Πρόγραμμα του ΟΗΕ για το Περιβάλλον (UNEP) παρουσίασε, με την αδιάψευστη αλήθεια της εικόνας, μια θλιβερή πραγματικότητα για τον πλανήτη μας. Οι μεταβολές που επεσυνέβησαν στα οικοσυστήματα, λόγω της εκρηκτικής ανάπτυξης (οικονομικής, δημογραφικής κ.ά.) μέσα σε τριάντα περίπου χρόνια, είναι απογοητευτικά οφθαλμοφανείς στις δορυφορικές λήψεις των σημείων που παρουσιάστηκαν.

Είναι προφανές ότι κατά τις τελευταίες δεκαετίες ο άνθρωπος έχασε το μέτρο της συνετής διαχείρισης του περιβάλλοντος, προκαλώντας μια φοβερή οικολογική κρίση. Οι πολύ γρήγορες αλλαγές ανέτρεψαν τις ισορροπίες στη φύση: τεράστιες απώλειες δασικών εκτάσεων από αποψιλώσεις, αλλά και από πυρκαγιές, όπως επίσης και απώλειες υδροβιότοπων, διάβρωση εδαφών, μεγάλη μείωση ή και εξαφάνιση πολλών ειδών στην ξηρά και στη θάλασσα, καταδεικνύουν τη μεταμόρφωση των οικοσυστημάτων. Στη θάλασσα για παράδειγμα, έχουν σημειωθεί 146 "νεκρές ζώνες" ήδη, όπου λόγω

της έλλειψης οξυγόνου-διάβαζε: ρυπογόνος ανθρώπινη δραστηριότητα - τα ψάρια αποτελούν παρελθόν. Είναι πραγματικό λοιπόν ότι η φύση αδυνατεί να ανταπεξέλθει στην καταναλωτική ζήτηση, με τον "κατακτητή" ανθρώπινο παράγοντα να την "εκβιάζει" συστηματικά για άντληση πόρων, χωρίς να υπολογίζει τα όρια των δυνατοτήτων της. Σήμερα, πρέπει να αποτελεί βασική προτεραιότητά μας η αναζήτηση τρόπων για να σταματήσουμε αυτή την ταχύτατη καταστροφή του περιβάλλοντος. Μείζον ζήτημα αποτελεί η διαρκώς αυξανόμενη ρύπανση της ατμόσφαιρας, που "αγγίζει" θανατηφόρα την ανθρώπινη - και όχι μόνο - ζωή. Η ατμοσφαιρική ρύπανση, που ως αίτιο συνδέεται άμεσα με την υπερθέρμανση του πλανήτη, δεν γνωρίζει σύνορα. Δεν περιορίζεται μόνο στις ανεξέλεγκτα εκτεινόμενες προς κάθε δυνατή κατεύθυνση μεγαλουπόλεις, ούτε καν στις χώρες που παράγουν τη ρύπανση. Είναι χαρακτηριστικό ότι η Γερμανία, σύμφωνα

με στοιχεία του ΠΟΥ (Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας), παράγει μόνο το 41% της ρύπανσης που έχει θανατηφόρες συνέπειες στους πολίτες της. Ενώ μάλιστα η χώρα αυτή φαίνεται να δαπανά τα περισσότερα χρήματα σε αντιρρυπαντικές τεχνολογίες, παρουσιάζει τη μεγαλύτερη απώλεια προσδόκιμου χρόνου ζωής, λόγω ρύπανσης, για κάθε κάτοικο στις μεγαλουπόλεις της, που φθάνει στους 10,2 μήνες... Υπολογίζεται από τον Οργανισμό ότι τουλάχιστον 310 χιλιάδες Ευρωπαίοι πεθαίνουν κάθε χρόνο νωρίτερα (καρδιακή ανεπάρκεια, αναπνευστικές παθήσεις), εξαιτίας των αιρούμενων σωματιδίων και ότι για την περιθάλψή τους - που κατά κανόνα δεν αποτρέπει τον θάνατό τους - η Ευρώπη ξοδεύει περισσότερα από 160 δισ. ευρώ ετησίως! Παρ' ότι οι μεταφορές, οδικώς και αεροπορικώς, ευθύνονται για το συντελούμενο έγκλημα σε μεγάλο βαθμό, δεν εφαρμόστηκε ουσιαστικά η από δεκαπενταετίας και πλέον οδηγία της ΕΕ (1999/30/EC)

για το πλαφόν στα αιωρούμενα σωματίδια (PM) στις πόλεις, ενώ βρισκόμαστε σε αναμονή της επόμενης οδηγίας "Clean Air for Europe", με στόχο να ξεκινήσει η εφαρμογή της περί το 2010... Συμπερασματικά, ο καθαρός αέρας, η καθαρή τροφή, το καθαρό νερό είναι αγαθά ζωής που μόνο μέσα από μια ριζικά διαφορετική σχέση του με το περιβάλλον μπορεί να διεκδικεί ο άνθρωπος στο εγγύς μέλλον. Μια σχέση που θα χαρακτηρίζεται από διαφορετική ιεράρχηση των υλικών αξιών και θα ορίζεται από ενεργό στάση ζωής καθημερινά, στάση απόλυτου σεβασμού προς το περιβάλλον. Και τούτο είναι ζήτημα παιδείας και συνειδησης, κουλτούρας που πρέπει να αναπτυχθεί με κάθε τρόπο, μέσα από κάθε οργανωμένη κοινότητα ανθρώπων και βέβαια, αποφασιστικά και μέσα από τις επιχειρήσεις.

* Πηγή: IN Ιούλιος 2005



ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ



Η VDV LEBEN στην Ζάκυνθο

Με μεγάλη επιτυχία διοργανώθηκε από το ταξιδιωτικό γραφείο Andy's Tours το εταιρικό ταξίδι της VDV LEBEN στη Ζάκυνθο για τους επιτυχόντες του διαγωνισμού πωλήσεων του 1ου εξαμήνου του 2005. Οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να περάσουν το πρώτο πενήντηρο του Σεπτεμβρίου στο ξενοδοχείο "Palazzo di Zante" και να χαλαρώσουν στις μαγευτικές παραλίες της Ζακύνθου. Η πενήντηρη εκδρομή εκτός των άλλων περιλάμβανε περιηγήσεις στις γαλάζιες σπηλιές και το ναυάγιο - σήμα κατατεθέν της Ζακύνθου - εκδρομές σε Τσιλιβί και Λαγανά και έκλεισε με μια αποχαιρετιστήρια εκδήλωση όπου πραγματοποιήθηκαν βραβεύσεις των στελεχών που συμμετείχαν. Στο ταξίδι αυτό πρωταγωνιστικό ρόλο είχε το κέφι και η χαλάρωση δίνοντας την ευκαιρία σε όλα τα στελέχη και τους συνεργάτες της LEBEN να ηρεμήσουν και να προετοιμαστούν για έναν παραγωγικό χειμώνα. Από την εταιρία, συνόδευσαν τους επιτυχόντες ο γενικός διευθυντής κος Αλέξανδρος Δούμας καθώς και οι διευθυντές ανάπτυξης πωλήσεων νοτίου και βορείου Ελλάδος κος Στεφανάκης Γεώργιος και Δαμάνης Παναγιώτης.



ING Ελλάδας: Αύξηση παραγωγής 6% στον κλάδο ζωής στο 1ο εξάμηνο 2005

Ανοδο 6% σημείωσαν τα ασφάλιστρα του κλάδου Ζωής του ING Ελλάδος κατά τους έξι πρώτους μήνες του 2005. Τα ασφάλιστρα των δύο εταιριών αυξήθηκαν κατά 4.1 εκατομμύρια και ανήλθαν σε 98.7 εκατομμύρια ευρώ. Η αύξηση προήλθε από τα ασφαλίστριά Ζωής και των Νοσοκομειακών καλύψεων. Στην παραγωγή αυτή δεν έχουν συνυπολογιστεί τα επιπλέον 11.5 εκατομμύρια ασφάλιστρα ζωής που προέρχονται από την ING Πειραιώς Ασφαλιστική. "Αναφορικά με την κερδοφορία του εξαμήνου, τα αποτελέσματα ήταν πολύ ικανοποιητικά, όπως δήλωσε ο κ. Σταύρος Κωνσταντίνος, CFO της ING Ελλάδας. "Συγκεκριμένα, τα κέρδη προ φόρων της ING Ζωής ανήλθαν σε 4.4 εκατομμύρια ευρώ, ενώ της ING Γενικών σε 2,6 εκατομμύρια ευρώ. Τα θε-

τικά αυτά οικονομικά αποτελέσματα αποτελούν την επιβράβευση της μεθοδευμένης προσπάθειας αναδιοργάνωσης της Εταιρίας μας, η οποία συνεχίζεται, με στόχο τον ορθολογισμό των εξόδων, τη συνεχή ανάπτυξη των υπηρεσιών και τη διεύρυνση των ασφαλιστικών μας προϊόντων. Προτεραιότητά μας αποτελεί ο ασφαλισμένος του ING Ελλάδος και η κάλυψη όλων των σύγχρονων χρηματοοικονομικών αναγκών του. Κινητήρια δύναμή μας αποτελεί το εκτεταμένο δίκτυο των συνεργατών μας σε ολόκληρη την Ελλάδα, το οποίο αποτελείται από 45 υποκαταστήματα, 39 γραφεία και 1.905 συνεργάτες", τόνισε ο κος Κωνσταντίνος. Στο σημείο αυτό αξίζει να επισημανθεί ότι τα ανωτέρω κερδοφόρα αποτελέσματα είναι με βάση το Ελληνικό Λογιστικό σχέδιο. Η επίπτωση της εφαρμογής των Δ.Λ.Π. στις

εταιρίες του ομίλου θα είχε θεαματικά αποτελέσματα στο 1ο εξάμηνο του 2005. Τα ίδια κεφάλαια για τις εταιρίες Ζωής και Γενικών του ομίλου θα ήταν κατά 90 εκατομμύρια ευρώ υψηλότερα, ενώ τα οικονομικά αποτελέσματα προ φόρων θα έμεναν σχεδόν ανεπηρέαστα. Τα ανωτέρω είναι συνέπεια της συνετούς πολιτικής επενδύσεων, καθώς και της από ετών στρατηγικής αποθεματοποίησης πέραν της ισχύουσας της ελληνικής νομοθεσίας. Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι το ING Group κατέχει την 9η θέση στην παγκόσμια λίστα του Forbes Global 2000, τη 17η θέση στη λίστα των 500 μεγαλύτερων εταιριών παγκοσμίως, σύμφωνα με την ευρωπαϊκή έκδοση του έγκριτου επιχειρηματικού περιοδικού Fortune, ενώ η Standard & Poors πρόσφατα αναβάθμισε το ING Group στην κατηγορία AA- από A+.



Στην Interamerican ασφάλισε το προσωπικό της η OMEGA PHARMA HELLAS

Την INTERAMERICAN εμπιστεύτηκε για την Ομαδική Ασφάλιση των υπαλλήλων της η OMEGA PHARMA HELLAS, εταιρία που αναπτύσσεται δυναμικά στον χώρο υγείας και ομορφιάς. Ειδικότερα, η OMEGA PHARMA HELLAS προχώρησε στην ασφαλιστική κάλυψη του ανθρώπινου δυναμικού της με συμβόλαιο Ζωής, Ατυχημάτων και Υγείας, με ιδιαίτερα αναβαθμισμένες παροχές στους ασφαλισμένους από τα νοσοκομεία του Ομίλου INTERAMERICAN. Ο πολυεθνικός Όμιλος OMEGA PHARMA HELLAS που εδρεύει στο Βέλγιο, με θυγατρικές εταιρίες σε 17 ευρωπαϊκές χώρες και πληθώρα προϊόντων, παρουσιάζει σημαντική ανάπτυξη στην Ελλάδα. Στόχος της εταιρίας είναι η συνεχής αναζήτηση νέων προϊόντων υγείας και ομορφιάς, που να ικανοποιούν απόλυτα τις απαιτήσεις ολόένα και περισσότερων πελατών της. Το ασφαλιστικό πρόγραμμα της INTERAMERICAN παρουσιάστηκε στους εργαζομένους της OMEGA PHARMA HELLAS σε σχετική συνάντηση, από την οποία και η φωτογραφία με τον κ. Π. Τσότρα, στέλεχος της Διεύθυνσης Ομαδικών Ασφαλίσεων INTERAMERICAN, τον κ. Χ. Μπαλάνο, Διευθύνοντα Σύμβουλο της OMEGA PHARMA HELLAS στο κέντρο και δεξιά τον κ. Ι. Χατζάκη, Financial Planner της INTERAMERICAN, ο οποίος ανήκει στο δυναμικό του καταστήματος Ι. Νίνου και διαμεσολάβησε για την Ομαδική Ασφάλιση του προσωπικού της OMEGA PHARMA HELLAS.



Είμαστε διαφορετικοί και το αποδεικνύουμε συνεχώς...

Για 2η συνεχόμενη φορά το Πιστοποιημένο Εκπαιδευτικό Κέντρο του Ομίλου Εταιριών International Life σημείωσε 100% επιτυχία στις Εξετάσεις Πιστοποίησης του Υπουργείου Ανάπτυξης που διεξήχθησαν στις 25 Ιουνίου 2005.

Η επιτυχία αυτή αποτελεί την επιβράβευση της συστηματικής προσπάθειας των συνεργατών του Ομίλου, που τους οδήγησε στην απόκτηση της άδειας και του τίτλου του Ασφαλιστικού Συμβούλου.

Η επαναλαμβανόμενη επιτυχία του Εκπαιδευτικού Κέντρου του Ομίλου International Life πιστοποιεί την άριστη οργάνωση και λειτουργία του και επιβεβαιώνει ότι διεξάγει ένα από τα καλύτερα εκπαιδευτικά προγράμματα της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, τόσο από θέμα εισηγητών, όσο και από πλευράς εκπαιδευτικής ύλης. Και όπως είναι γνωστό, οι καλύτεροι αναδεικνύονται μέσα από τα κορυφαία και ιδιαίτερος απαιτητικά εκπαιδευτικά προγράμματα.

Μέχρι σήμερα 43 Συνεργάτες του Ομίλου International Life έχουν επιτύχει στις Εξετάσεις Πιστοποίησης. Αξίζει να σημειωθεί ότι το ποσοστό επιτυχίας ανήλθε και, το σημαντικότερο, διατηρήθηκε στο 100% μετά τη διεξαγωγή του εκπαιδευτικού προγράμματος από το Πιστοποιημένο Εκπαιδευτικό Κέντρο του Ομίλου.

Η παραπάνω επιτυχία πιστοποιεί την επένδυση που πραγματοποιεί ο Όμιλος στην συνεχή και εντατική εκπαίδευση των συνεργατών του, η οποία πραγματοποιείται στα πλαίσια της φιλοσοφίας του για την εκπαίδευση, δηλαδή της "δια βίου εκπαίδευσης", την οποία και θεωρεί ως το σημείο-κλειδί για την πρόοδο και την επιτυχία του.

Το Πιστοποιημένο Εκπαιδευτικό Κέντρο στεγάζεται στο Ισόγειο των Κεντρικών Γραφείων του Ομίλου International Life, και είναι εξοπλισμένο με τα πλέον σύγχρονα οπτικοακουστικά μέσα, στοχεύοντας στην καλύτερη δυνατή διεξαγωγή των εκπαιδευτικών δραστηριοτήτων του Ομίλου.

Ανάλυση καθηκόντων Υπεύθυνου Αναλογιστή

Ο κος Αλέξανδρος Ζυμπίδης ανέλαβε, από την 1η Σεπτεμβρίου 2005, συμβουλευτικά καθήκοντα Υπεύθυνου Αναλογιστή για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες Ζωής και Γενικών του Ομίλου Allianz Ελλάδος. Ο κος Ζυμπίδης σπούδασε μαθηματικά στο Πανεπιστήμιο Αθηνών απ' όπου και αποφοίτησε με γενικό βαθμό "Άριστα". Συνέχισε με υποτροφία τις μεταπτυχιακές του σπουδές στο Λονδίνο όπου απέκτησε **Μεταπτυχιακό Δίπλωμα (Master) με ειδική διάκριση, και Διδακτορικό Δίπλωμα (PhD) στην Αναλογιστική Επιστήμη (Actuarial Science).**

Πραγματικά
Ανεξάρτητος
Ασφαλιστικός
Σύμβουλος ;

Ποιος δίνει την απάντηση;



INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

ASK A.E. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Λ. Συγγρού 262 & Φιλαρέτου 2, 176 72 Αθήνα. Τηλ: 210 9500 600, Fax: 210 9500665.
e-mail: info@ask.com.gr, Site: www.ask.com.gr

Allianz

Μια κορυφαία επαγγελματική εμπειρία... μακριά από το χώρο δουλειάς!

Εχοντας σαν στόχο να προσφέρει στο επίλεκτο Δυναμικό των Πωλήσεων μια κορυφαία, από κάθε άποψη, εμπειρία, ο Όμιλος Allianz πραγματοποίησε το ετήσιο του ταξίδι Πωλήσεων από τις 21 έως τις 25 Αυγούστου.

Προορισμός για τους 59 Συνεργάτες - επιτυχόντες στον Ετήσιο Διαγωνισμό Πωλήσεων, τις συζύγους τους και το Διοικητικό Προσωπικό που, με επικεφαλής τον κο Πέτρο Παπανικολάου, Διευθύνοντα Σύμβουλο του Ομίλου Allianz, τους συνόδευε, η Ιορδανία. Χώρα με μυστήριο, που στο μυαλό όλων φέρνει εξωτικές εικόνες από τις "Χίλιες και Μία Νύχτες".

Με το χρόνο να υπολείπεται της διάρκειας του παραμυθιού, χωρίς αυτό όμως να μειώνει σε τίποτα την ευχάριστη διάθεση, οι άνθρωποι της Allianz πέρασαν τέσσερα εξαιρετικά εικοσιτετράωρα, που το καθένα έκρυβε και μια ξεχωριστή στιγμή.

Η αρχή έγινε από την πρώτη κιόλας μέρα, κατά την οποία η Ομάδα περιηγήθηκε στην πόλη του Αμμάν, θαύμασε το αρχαίο Ρωμαϊκό θέατρο (πρώτης τάξεως ευκαιρία για ομαδική φωτογράφιση) και ατένισε, από το ίδιο σημείο με το Μωυσή, τη Γη της Επαγγελίας.

COMMERCIAL Value®

Ταξίδι -βραβείο στο Βιετνάμ από την Commercial Value

Πρωτοποριακό ταξίδι στο Βιετνάμ προσέφερε η COMMERCIAL Value σε 45 συνεργάτες της που πέτυχαν τους παραγωγικούς στόχους του διαγωνισμού της Δ/σης Πωλήσεων του Πρακτορειακού Δικτύου.

Σ' αυτό το "διαφορετικό ταξίδι, οι συνεργάτες της εταιρείας είχαν την ευκαιρία να περιηγηθούν στην μέχρι πρότινος "απαγορευμένη χώρα" και να αντικρίσουν σπάνιες φυσικές ομορφιές, παρθένες παραλίες, σύγχρονες πόλεις, παραδοσιακούς ναούς, καθώς και τον κόλπο των Δράκων (HALONG BAY) με 3.000 νησάκια, μνημείο παγκόσμιας φυσικής κληρονομιάς προστατευμένο από την UNESCO.

Η περιήγηση στο Βιετνάμ περιελάμβανε τα σημαντικότερα αξιοθέατα της πρωτεύουσας HANOI και της σύγχρονης SAIGON, όπως και χωριά της ενδοχώρας ανάμεσα από καταπράσινους ορυζώνες που βρίσκονται στο Κόκκινο Δέλτα των ποταμών του βορρά και του MEKONG στο νότο.

INTERAMERICAN

Θετική εξέλιξη για τη θέση της EUREKO στην Πολωνία

Στις 26 Αυγούστου η EUREKO, ο ευρωπαϊκός όμιλος εταιριών στον οποίο ανήκει η INTERAMERICAN, με ανακοίνωσή της επιβεβαίωσε μία θετική εξέλιξη για τη θέση της στην Πολωνία. Όπως είναι γνωστό, η EUREKO έχει επενδύσει στρατηγικά στην εταιρία PZU, τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία στον τομέα Ζωής όχι μόνο στην Πολωνία, αλλά και ευρύτερα στην Κεντρική Ευρώπη, στην οποία συμμετέχει με ποσοστό 31,8%. Συγκεκριμένα, αναγνωρίζεται από τη διατητική Αρχή ότι η προστασία της επένδυσης που πραγματοποιήσε στην Πολωνία η EUREKO από το Υπουργείο Οικονομικών της χώρας δεν ήταν επαρκής, σε σχέση με τις διατάξεις που έχουν συμφωνηθεί μεταξύ της Πολωνίας και Κάτω

Χωρών για την ενθάρρυνση και αμοιβαία προστασία των επενδύσεων. Κατόπιν αυτού ανοίγει ο δρόμος για διάλογο μεταξύ EUREKO και του Υπουργείου Οικονομικών της Πολωνίας, ώστε να διασφαλιστεί οικονομικά η επένδυση της EUREKO στη χώρα και να διερευνηθούν οι προοπτικές της.

Είναι γεγονός ότι αυτή η θετική για την EUREKO έκβαση της υπόθεσης της PZU, που αποτελεί τον κύριο ασφαλιστικό φορέα εκατομμυρίων πολιτών στην Πολωνία, ενθαρρύνει το ενδιαφέρον για δραστηριότητά της στη χώρα αυτή, αλλά και ευρύτερα στη ΝΑ Ευρώπη και στις αγορές αναπτυσσομένων χωρών.

Αξίζει να σημειωθεί ότι αυτή η ανάπτυξη της EUREKO αποτελεί σταθερό σημείο αναφοράς

της στρατηγικής της, σε ό,τι αφορά και τις χώρες που βρίσκονται στην περιφέρεια της Ελλάδας, στην οποία έχει ορίσει την INTERAMERICAN ως βραχίονα της ανάπτυξής της, με χαρακτηριστικά παραδείγματα τις εταιρίες INTERAMERICAN Ρουμανίας και Βουλγαρίας, ενώ είναι γνωστή και η παρουσία της EUREKO στην Κύπρο μέσω της INTERLIFE.

Μάλιστα στη Ρουμανία οι δραστηριότητες έχουν αυξηθεί ιδιαίτερα, μετά την πρόσφατη έναρξη λειτουργίας της EUROCLINIC στο Βουκουρέστι, αλλά και την έναρξη εφαρμογής του συστήματος υγείας Medisystem πάνω στα Ελληνικά πρότυπα της INTERAMERICAN.

LAIKI CYPRIALIFE

Σωτήρης Πιερίδης: διατηρεί ανοδική πορεία για 18 χρόνια



Ο Σωτήρης Πιερίδης της Laiki Cyprialife άρχισε, τη σταδιοδρομία του στον ασφαλιστικό κλάδο το 1987, με την πρώην ασφαλιστική εταιρεία Interamerican. Ξεκίνησε ως Ασφαλιστής και από το 1999 κατέχει τη θέση του Επαρχιακού Διευθυντή Λευκωσίας. Η ανοδική του πορεία στο χώρο των ασφαλειών διαμορφώθηκε από τα πρώτα του βήματα. Ξεχώρισε αμέσως για το ταλέντο του και ανέβηκε με επιτυχία όλες σχεδόν τις βαθμίδες. Ο Σωτήρης Πιερίδης συγκαταλέγεται κάθε χρόνο στους κορυφαίους της ασφαλιστικής βιομηχανίας. Ξεχωρίζει για τα εξαιρετικά παραγωγικά του αποτελέσματα, τον επαγγελματισμό του και για τη σταθερή επιδίωξη του να υπηρετεί με συνέπεια

και σεβασμό το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου. Το γεγονός αυτό του έχει αποφέρει αρκετές διακρίσεις, μεταξύ των οποίων και από το διεθνή οργανισμό LIMRA, του οποίου είναι ισόβιο μέλος. Ο κ. Πιερίδης έχει υπό την ευθύνη του αρκετούς έμπειρους και αξιόλογους συνεργάτες, γεγονός που ερμηνεύει τη συνεχή πετυχημένη πορεία της επαρχίας Λευκωσίας. Κατάγει από το Ακάκι, είναι νυμφευμένος με τη Σοφία και έχουν τέσσερα παιδιά. Στη φωτογραφία, ο Σωτήρης Πιερίδης παραλαμβάνει από την Αντρεάνη Καλλιμάχου, Διευθύντρια Ασφαλιστικών Εργασιών και Αναλογιστικών Υπηρεσιών της Laiki Cyprialife, το βραβείο για τη δεύτερη θέση που πέτυχε το 2004, στην κατηγορία των Κορυφαίων Διευθυντών Επαρχιών.

Θεαματική άνοδο σημειώνει ο δείκτης ανάπτυξης της INFOTRUST

Η συστηματική και σκληρή δουλειά των τελευταίων χρόνων καθώς και η αφοσίωση στην ποιότητα εργασίας οδήγησαν το Πρακτορείο Ασφαλειών INFOTRUST Α.Ε. σε αύξηση παραγωγής σε μια περίοδο ιδιαίτερα δύσκολη για την ασφαλιστική αγορά γενικότερα. Συγκεκριμένα ο τζίρος (εισερχόμενες προμήθειες) του 2004 αυξήθηκε κατά 38%. Τα στοιχεία του Α' εξαμήνου του 2005 φανερώνουν επίσης σταθερή αυξητική πορεία. Ο τζίρος έφτασε τα 1.055.000 ευρώ σημειώνοντας αύξηση 45% σε σχέση με το Α' Εξάμηνο του 2004, γεγονός που δημιουργεί ευοίωνες προβλέψεις για το μέλλον.

ARAG

Από την υπογραφή της σύμβασης συνεργασίας μεταξύ της INTERNATIONAL AEGA και της ARAG HELLAS.

Από αριστερά: Αλμπερτ Μπάρρυ - Διευθύνων Σύμβουλος της INTERNATIONAL, Θάνος Μελακοπίδης - Αντιπρόεδρος, Γεώργιος Μπούμπουλης - Τεχνικός Διευθυντής, Θεόδωρος Αποστολόπουλος, Νόμμος Αντιπρόσωπος ARAG και Δημ. Τσεκούρας - Διευθυντής.



AIG Life

Νέος Διευθυντής

Στα πλαίσια της συνεχούς ανάπτυξης των εργασιών της ALICO AIG Life, από την 1/8/2005 ο κ. Κωνσταντίνος Μπίρταχας ανέλαβε καθήκοντα Διευθυντού Ανάπτυξης Δικτύων.

Από τη θέση αυτή ο κ. Κ. Μπίρταχας, με την εκτεταμένη εμπειρία 25 ετών θα αναλάβει την περαιτέρω ανάπτυξη των Δικτύων Διανομής της ALICO AIG LIFE πανελλαδικά. Για τα θέματα αυτά θα αναφέρεται στον Agency Director και τον Γενικό Διευθυντή.



Μανταρίνι

Σύγχρονο
Ελληνικό Νηπιαγωγείο
& Βρεφονηπιακό Κέντρο
πρώην Αντιγόνη Μεταξά - «Θεία Λένα»

Α. Κατσώνη 42 & Μ. Μπότσαρη
Τ.Κ. 145 61, Κηφισιά
Τηλ: 210 8012761, 210 6233243
Φαξ: 210 6233243
e-mail: info@mandarini-kids.gr
web site: www.mandarini-kids.gr

Το σχολείο μας προσφέρει:

- Πλήρες πρωινό και γεύμα.
- Μεταφορά με ιδιόκτητο λεωφορείο.
- Κολύμβηση, Μίνι Τέννις, Ρυθμική Γυμναστική, Θέατρο και Μουσική.
- Ιατρική παρακολούθηση από παιδίατρο, ορθοπαιδικό και οδοντίατρο.
- Λειτουργία σε ωράριο εργαζομένων γονέων.
- Μια ξένη γλώσσα και προγράμματα με ηλεκτρονικούς υπολογιστές για παιδιά.



Ο Πανίκος Χατζηπαντελής στο υψηλότερο βάθρο



Ο Πανίκος Χατζηπαντελής εξακολουθεί για δεύτερη συνεχή χρονιά να είναι ο πρώτος Διευθυντής Ομάδας της Laiki Cyprialife, σε παγκύπρια βάση. Υπάγεται στο Διευθυντή Υποκαταστήματος, Λάκη Μαυρόσαβα, ο οποίος κατέλαβε και αυτός την πρώτη θέση στην κατηγορία του για το 2004.

Ο κ. Χατζηπαντελής σπούδασε στο πανεπιστήμιο της Ουαλίας Μηχανολογία (B. Eng.Hns) και ακολούθως παρακολούθησε μεταπτυχιακά στη διοίκηση επιχειρήσεων (MBA) όπου και διακρίθηκε. Είναι ισόβιο Μέλος της LIMRA και κάτοχος διπλωμασίων

LUTC (Fellow), Fundamentals of Financial Services του LUTC και C.F.A.

Η Διεύθυνση της Εταιρείας συγχαίρει τον κ. Χατζηπαντελή και την ομάδα του για τα αποτελέσματά του, και του, εύχεται κάθε επιτυχία στη συνέχεια.

Στη φωτογραφία ο Πανίκος Χατζηπαντελής, παραλαμβάνει το έπαθλο του από τον κ. Χριστόδουλο Ελληνόπουλο, Διευθυντή Ανάπτυξης Εργασιών Εξωτερικού και Εκπαίδευσης της Laiki Cyprialife.

Έλαμψε η πρωτιά στην απονομή των βραβείων

Η ετήσια εκδήλωση βραβεύσεων των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων της Laiki Cyprialife, αποτελεί κορυφαία στιγμή για όλη την Εταιρεία. Είναι παράλληλα και για όλη την οικογένεια του Ομίλου Λαϊκής μια ξεχωριστή εκδήλωση, γεμάτη λάμψη και βραβεία για τους εκλεκτούς της ασφαλιστικής βιομηχανίας. Και φέτος, η εκδήλωση είχε πανηγυρικό χαρακτήρα και τίμησε με τον καλύτερο τρόπο τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους που ξεχώρισαν για τα παραγωγικά τους αποτελέσματα το 2004.

Στη βραδιά βραβεύσεων που έγινε στις 31 Μαΐου 2005, στο ξενοδοχείο Hilton Park, στη Λευκωσία, παρέστη σύσσωμη όλη η οικογένεια της Εταιρείας, διοικητικό προσωπικό και Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, καθώς επίσης και διευθυντικά στελέχη της Λαϊκής Τράπεζας. Την εκδήλωση τίμησε επίσης με την παρουσία της η κα Βικτώρια Νάταρ, Έφορος Ασφαλίσεων Κύπρου.

Χαιρετισμούς απηύθυναν ο Διευθυντής Συμβούλος του Ομίλου Λαϊκής και Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Laiki Cyprialife, Μιχάλης Ρ. Ερωτόκριτος, και εκ μέρους της Εταιρείας ο Αν. Γενικός Διευθυντής, Πόλυς Μιχαηλίδης και ο Χρυσόστομος Παρασκευόπουλος, Διευθυντής Πωλήσεων. Στην κατηγορία των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων τις πρώτες τρεις θέσεις κέρδισαν επάξια οι Φίλιππος Μωυσέως, Χριστάκης Ευθυμίου της επαρχίας Λάρνακας και ο Σπύρος Σπύρου της Λευκωσίας (13).



Στη φωτογραφία οι τρεις κορυφαίοι της εταιρείας μαζί με τον Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας, Μιχάλη Ρ. Ερωτόκριτο και την κα Βικτώρια Νάταρ, Έφορο Ασφαλίσεων Κύπρου.



Σε μια επταετία (2012) η αύξηση των κατωτάτων ορίων ασφάλισης στα αυτοκίνητα σύμφωνα με οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Σύμφωνα με οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης, θα αυξηθούν προοδευτικά στο διάστημα 2007-2012 τα κατώτατα όρια της υποχρεωτικής ασφάλισης αστικής ευθύνης των αυτοκινήτων. Η αύξηση θα είναι υποχρεωτική και αφορά τα όρια αποζημίωσης για σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές, σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος. Σήμερα τα ποσά αυτά, όπως ισχύουν από την 1.1.1996 ανέρχονται στη χώρα μας για τις μεν σωματικές βλάβες σε 500.000 ευρώ και για τις υλικές ζημιές σε 100.000 ευρώ ανά ατύχημα. Τα κράτη-μέλη μπορούν να προβλέψουν για μεν τις σωματικές βλάβες είτε 1 εκατομμύριο ευρώ ανά θύμα, είτε 5 εκατομμύρια ευρώ ανά ατύχημα, για δε τις υλικές ζημιές 1 εκατομμύριο ευρώ ανά ατύχημα. Ως προς το χρονοδιάγραμμα προσαρμογής της ελληνικής νομοθεσίας, πρέπει να έχει ολοκληρωθεί μέχρι την 11.6.2007, οπότε αρχίζει 5ετής μεταβατική περίοδος. Μέχρι το Δεκέμβριο 2009 τα κατώτατα όρια θα πρέπει για μεν τις σωματικές βλάβες να έχουν γίνει 500.000 ευρώ ανά θύμα ή 2.500.000 ευρώ ανά ατύχημα και για δε τις υλικές ζημιές 500.000 ευρώ ανά ατύχημα, ενώ μέχρι τον Ιούνιο 2012 θα πρέπει να έχουν φτάσει στα τελικά όρια της οδηγίας. Η περίοδος προσαρμογής, εφόσον γίνει χρήση και της μεταβατικής περιόδου είναι ιδιαίτερα μακρά, επιτρέποντας σε όλες τις εταιρείες να προβούν στις απαραίτητες προετοιμασίες για ομαλή μετάβαση στα νέα όρια. Το διάστημα των επτά ετών που μεσολαβεί από σήμερα μέχρι την υιοθέτηση των τελικών ποσών θεωρείται αρκετό για ένα σωστό προγραμματισμό των εταιριών με σκοπό την αποφυγή απότομων αλλαγών. Οποιαδήποτε πρόβλεψη αυτή τη στιγμή ως προς το ποσοστό αύξησης των ασφαλιστρών είναι παρακινδυνευμένη και αβέβαιη, καθώς εξαρτάται από τις επιλογές του κράτους τόσο ως προς τα όρια όσο και ως προς το χρονοδιάγραμμα εφαρμογής τους.

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

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΣΗΣ

ΓΙΑ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ-ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ-ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Με χαμηλό κόστος το Pro-Insurance εγγνύεται να προσφέρει ΑΥΞΗΣΗ ΚΕΡΔΟΥΣ και:

- ✓ ΑΝΑΠΤΥΞΗ
- ✓ ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΟ
- ✓ ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ
- ✓ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΣΜΟ
- ✓ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΧΡΟΝΟΥ
- ✓ ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑ

Το Pro-Insurance παρέχει πληθώρα εργασιών όπως:

- ✎ Πλήρη Διαχείριση Στοιχείων Πελατών
- ✎ Παρακολούθηση Συμβολαίων
- ✎ Εργαλεία Πώλησης
- ✎ Αυτοματοποιημένες Υπενθυμίσεις
- ✎ Ηλεκτρονική Αρχαιοθέτηση Εγγράφων
- ✎ Πλήρη Διαχείριση Πληρωμών



Τηλ.: 210-2283924, Fax: 210-2283602
Κιν.: 693 2202 678

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



Στη 17η θέση του Fortune 500 για το 2005

Σύμφωνα με την ευρωπαϊκή έκδοση του έγκριτου επιχειρηματικού περιοδικού Fortune, ο Όμιλος ING κατέχει τη 17η θέση στη λίστα των 500 μεγαλύτερων εταιρειών παγκοσμίως του Fortune 2005 όσον αφορά στα έσοδα, σημειώνοντας αύξηση 10,4%.

Η ING είναι η δεύτερη μεγαλύτερη εταιρεία ανάμεσα σε άλλες 20 ασφαλιστικές εταιρίες με κριτήριο τα έσοδα που έχει πραγματοποιήσει ο Όμιλος, ενώ κατέχει την πρώτη θέση όσον αφορά στα συνολικά κέρδη, σημειώνοντας αύξηση 62%. Το ποσοστό αυτό, σύμφωνα με το Fortune, αντιστοιχεί σε 7,4 δισ. δολάρια, δικαιολογώντας πλήρως μία θέση στην παγκόσμια λίστα με τις 500 εταιρείες με τα υψηλότερα κέρδη.



Ο Γιάννος Άσπρου της Laiki Cyprialife στους Κορυφαίους Διευθυντές Υποκαταστημάτων



Γεννήθηκε την 31η Δεκεμβρίου, του 1966, στην κατεχόμενη Αμμόχωστο και είναι απόφοιτος του Β' Λυκείου Λεμεσού. Η σταδιοδρομία του στις ασφάλειες άρχισε το 1994, με την Ασφαλιστική Εταιρεία ΜΙΝΕΡΒΑ και το 1995, εντάχθηκε στο δυναμικό πωλήσεων της Laiki Cyprialife ως Διευθυντής Ομάδας. Σήμερα κατέχει τη θέση του διευθυντή Υποκαταστήματος στην επαρχία Λεμεσού, με Διευθυντή το Νίκο Σοφοκλέους. Η πετυχημένη πορεία του στις ασφάλειες διαμορφώθηκε από πολύ νωρίς και μέχρι σήμερα διατηρεί αρκετές διακρίσεις στο ενεργητικό του. Το 2004 ανακηρύχθηκε τρίτος Διευθυντής Υποκαταστήματος της Εταιρείας σε παγκύπρια κλίμακα. Είναι κάτοχος των διεθνών διπλωμάτων C.F.A., L.U.T.C. Fellow και F.M.D.P. Είναι νυμφευμένος με τη Φωτεινή και έχουν τρεις κόρες.

ΛΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Με τρία νέα καταστήματα εμπλούτισε το δίκτυό της η Λαϊκή Τράπεζα, φθάνοντας συνολικά τα 52 καταστήματα. Τα νέα καταστήματα, τα οποία ξεκίνησαν τη λειτουργία τους με σκοπό να εξυπηρετήσουν τους κατοίκους των συγκεκριμένων περιοχών, βρίσκονται στο Χαλάνδρι (Αθήνα), στην Ξάνθη και στην Τρίπολη.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ταξίδι στην Κωνσταντινούπολη

Στην Κωνσταντινούπολη, τη μοναδική πόλη χτισμένη πάνω σε δύο ηπείρους, επέλεξε η Alpha Ασφαλιστική να ταξιδεύσει τους διακεκριμένους Ασφαλιστικούς Πράκτορες, από τις 9 έως 12 Ιουνίου.

Η εμπειρία στην πόλη που απλώνεται στις δύο πλευρές του Βοσπόρου, περιλάμβανε ξενάγηση στο Πατριαρχείο, στη Μεγάλη του Γένους Σχολή (κυψέλη ελληνικού πολιτισμού παιδείας), στο Ναό του Αγίου Γεωργίου, στο γιγάντιο στάδιο του Ιπποδρόμου, στο Καπα Τσαρσί (την πιο φημισμένη σκεπαστή αγορά στον κόσμο) και στο Μπλε Τζαμί. Φυσικά δεν έλειψε και η περιήγηση στην Αγία Σοφία, που αποτελεί ένα από τα πιο επιβλητικά μνημεία της Παλαιάς Κωνσταντινούπολης, στην εντυπωσιακή και καλά διατηρημένη βυζαντινή δεξαμενή, το Υπόγειο Υδραγωγείο και το πολυτελές Παλάτι Τοπ Καπί.

Οι συνεργάτες επίσης, απόλαυσαν μια μοναδική απογευματινή βόλτα-πλεύση στο Βόσπορο θαυμάζοντας τα γιοιάρια (τις ξύλινες επαύλεις), τα λαμπρά παλάτια και τα εντυπωσιακά κάστρα.

Το πρόγραμμα του ταξιδιού ολοκληρώθηκε με μια αξέχαστη, ιδιωτική κρουαζιέρα στα Πρίγκιποννησια, τα οποία οι Τούρκοι ονόμαζαν "Κόκκινα Νησιά", από τα ερυθρού χρώματος βράχια που απαντώνται στις ακτές τους. Οι συνεργάτες επισκέφθηκαν πρώτα τη Χάλκη, όπου είχαν την ευκαιρία να ξεναγηθούν στη Θεολογική Σχολή και στη συνέχεια την Πρίγκηπο, που είναι το μεγαλύτερο των νησιών, για μια σύντομη βόλτα στην πανέμορφη πλατεία και με αμαξάκια έως το Ορφανοτροφείο του νησιού.

Οι διακεκριμένοι Ασφαλιστικοί Πράκτορες της Alpha Ασφαλιστικής που απόλαυσαν τη μαγευτική Κωνσταντινούπολη, ήταν οι κ.κ. Α. Αϊβαζίδου, Α. Γαβρίλης, Ι. Δελλατόλας, Μ. Ζούλα, Θ. Θωμάδης, Β. Καρύδης, Σ. Ξηρογιαννόπουλος, Ι. Παναγιωτάκης, Γ. Παπαδάκης, Ι. Παππά, Κ. Σιάχος, Μ. Σουρίκας και Ν. Χριστοδούλου μετά των συζύγων καθώς και οι κ.κ. Γ. Καραβίας, Γ. Κολλός, Α. Νταλιάνη, Π. Σπανού και Σ. Φαφούτης.

Τους Συνεργάτες συνόδευσαν στην Κωνσταντινούπολη εκ μέρους της Διοικήσεως, ο Γεν. Διευθυντής, κ. Ν. Γιαννούλας και από τα Διοικητικά Στελέχη της Εταιρείας, ο Διευθυντής Πωλήσεων, Πρακτόρων και Καταστημάτων Τραπεζής κ. Α. Βανδώρος, ο Διευθυντής Ασφαλίσεων κατά Ζημιών κ. Α. Μπάρδας, ο Αναπληρωτής Διευθυντής Πωλήσεων Agen System κ. Π. Λεόπουλος και η Υποδιευθυντής Γραμματείας και Δημοσίων Σχέσεων και Χ. Τζαμάλα.

AIG Greece. Καλύπτει με ασφάλεια τις ανάγκες των πελατών σας



Business solutions



Personal solutions



COORDINATORS S.A.

Εγκεκριμένος Φορέας Εκπαίδευσης Διαμεσολαβούντων στην Ασφάλιση Προσώπων (ΥΠΙΑΝ Κ3 1764/02)

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 ΠΔΕ ΚΑΡΝΑΧΩΡΙΤΗ Εθν. Μακαρίου 25 Περιστέρι Τηλ: 210-5734000 Fax: 210-5765891 e-mail: coord@acisgroup.gr

Με πάνω από 600.000 συνεργάτες σε περισσότερες από 130 χώρες, με ενεργητικό που ξεπερνά τα \$700 δις. και με υψηλές πιστοληπτικές διακρίσεις, το American International Group, Inc (AIG) αποτελεί τον ηγετικό διεθνή ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό οργανισμό. Εταιρίες του AIG δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα από το 1951. Η AIG Greece αποτελεί έναν από τους πιο σταθερούς και φερέγγυους ασφαλιστικούς οργανισμούς στην ελληνική αγορά. Μέσω των AIG Greece Personal Solutions προσφέρουμε πρακτικές λύσεις στις καθημερινές ασφαλιστικές ανάγκες ιδιωτών, οικογενειών και μικρών επιχειρήσεων. Με τα AIG Greece Business Solutions παρέχουμε καινοτόμες και εξειδικευμένες καλύψεις στις μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις της χώρας μας. Όποιες και αν είναι οι ασφαλιστικές ανάγκες σας, στην AIG Greece θα σας εξυπηρετήσουμε έγκυρα.

AIG
GREECE

www.aig-greece.gr

Μέλος του κορυφαίου διεθνούς ασφαλιστικού και χρηματοοικονομικού οργανισμού American International Group, Inc.
Λεωφόρος Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι, Τηλ.: 210 8127600, Fax: 210 8027189, E-mail: info.aig-gr@aig.com

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ταξίδι στην Κέρκυρα

Σε σημαντική ευκαιρία ανταλλαγής απόψεων μεταξύ των 150 συνεργατών του Δικτύου Agency και της Διοίκησης της εταιρείας, εξελίχθηκε το ταξίδι του Διαγωνισμού Πωλήσεων στην Κέρκυρα.

Οι επιτυχημένοι της Εθνικής Ασφαλιστικής, εκτός από μία εβδομάδα διασκέδασης και ξεκούρασης είχαν τη δυνατότητα να βρεθούν κοντά στους συναδέλφους τους και στα στελέχη της εταιρείας και να συζητήσουν για την περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών, τις εξελίξεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αλλά και για την επίτευξη των στόχων του τελευταίου τετραμήνου.

Με θέα στο Ιόνιο, στην καρδιά του παρθένου ελαιώνα που απλώνεται μέχρι τη μαγευτική παραλία του Αη Γιάννη, οι διακεκριμένοι της Εθνικής Ασφαλιστικής έζησαν μια ξεχωριστή εβδομάδα που κορυφώθηκε με την επίσημη βραδιά βραβεύσεων.

Από την πλευρά της Διοίκησης στο ταξίδι συμμετείχαν ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δούκας Παλαιολόγος, οι Γενικοί Διευθυντές της Εταιρείας κ.κ. Σπύρος Λευθεριώτης και Τάσος Παγώνης, ο αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Γιάννης Βασιλάτος, ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Κων/νος Ταραβίρας καθώς και οι Διευθυντές αρμοδίων Διευθύνσεων.

INTERAMERICAN

Η Eureko και η οργάνωση HealthNet TPO ιδρύουν Κέντρο Υγείας για τα θύματα του Τσουνάμι στη Σρι Λάνκα

Το προσωπικό της ασφαλιστικής εταιρείας Eureko B.V., με έδρα τις Κάτω Χώρες, δώρισε το ποσόν των 360.000 ευρώ με στόχο τη βοήθεια προς τα θύματα του Τσουνάμι. Στη συγκέντρωση των χρημάτων συνέδραμε σημαντικά και οι εργαζόμενοι της INTERAMERICAN, θυγατρικής εταιρείας της EUREKO, μέσω του Συλλόγου Υπαλλήλων. Αξίζει να τονιστεί ότι η EUREKO διπλασίασε το συνολικό ποσόν που συγκέντρωσαν οι εργαζόμενοι στις θυγατρικές της εταιρείες (180.000 ευρώ). Το ποσόν παραχωρήθηκε στην οργάνωση HealthNet International TPO (HNI TPO), μια μη κυβερνητική οργάνωση με έδρα τις Κάτω Χώρες, με την οποία ο Όμιλος Eureko διατηρεί μακροχρόνια συνεργασία. Τα χρήματα χρησιμοποιήθηκαν για την ίδρυση ενός Κέντρου Υγείας στην πόλη Jaffna της Βορείου Σρι Λάνκα, με στόχο την υποστήριξη των θυμάτων που χρειάζονται ψυχολογική και ψυχοκοινωνική βοήθεια. Το εν λόγω κέντρο, την ευθύνη λειτουργίας του οποίου ανέλαβε η οργάνωση Shanthiham, ο τοπικός εταίρος της HealthNet, λειτουργεί ήδη για την παροχή ιατρικής περίθαλψης υψηλής ποιότητας στα θύματα του Τσουνάμι.

ALICO AIG Life

Στα 158,3 εκατομμύρια ευρώ το σύνολο ασφαλίσεων για το πρώτο εξάμηνο του 2005

Σε 158,3 εκατομμύρια ευρώ ανέρχεται το σύνολο ασφαλίσεων της ALICO AIG Life κατά το πρώτο εξάμηνο του 2005, έναντι 112,5 εκατομμυρίων ευρώ κατά την αντίστοιχη περίοδο του 2004, σημειώνοντας αύξηση της τάξεως του 40,69%. Εκτιμάται ότι μέχρι το τέλος του έτους το σύνολο ασφαλίσεων θα υπερβεί τα 250 εκατομμύρια ευρώ. Η εξαιρετική αυτή επίδοση οφείλεται στη μεγάλη ανάπτυξη που σημείωσαν οι εργασίες των διαφόρων κλάδων της εταιρείας, τόσο όσον αφορά στις ατομικές ασφαλίσεις Ζωής, Υγείας και Συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, όσο και στις ομαδικές ασφαλίσεις. Παράλληλα, κατά το πρώτο εξάμηνο του 2005 τα κέρδη ανέρχονται σε 9,3 εκατομμύρια ευρώ. Η αύξηση της παραγωγής, σε συνδυασμό με τις οικονομικές κλίμακες που έχει επιτύχει η εταιρεία, μαζί με τη συνεπή οικονομική διαχείριση που ασκεί, έχουν οδηγήσει το δείκτη Γενικών Εξόδων σε ποσοστό της τάξεως του 6,5%, όπως και κατά το προηγούμενο έτος. Η επίδοση αυτή είναι κορυφαία ανάμεσα στις ασφαλιστικές εταιρείες Ζωής στην Ελλάδα, γεγονός που αντανάκλα τα υψηλά επίπεδα παραγωγικότητας της εταιρείας που οδηγούν στη μεγιστοποίηση του οφέλους για τους ασφαλισμένους της ALICO AIG Life.

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Ηλεκτρονική Εξόφληση Ασφαλίσεων

Ο Όμιλος Επιχειρήσεων INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, αναβαθμίζοντας συνεχώς τις υπηρεσίες που προσφέρει στους πελάτες του, προχώρησε στην ενεργοποίηση της Υπηρεσίας Easyray, για την εξόφληση ασφαλίσεων.

Μέσω του Winbank Easyray, οι 600.000 πελάτες της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ μπορούν να εξοφλούν γρήγορα, με ασφάλεια και χωρίς καμία επιβάρυνση τα ασφαλιστήρια τους αυτοκινήτου και ζωής από το σπίτι! Από 22/09/2005, παρέχεται αυτή η δυνατότητα πληκτρολογώντας www.intersalonika.gr και επιλέγοντας: ΝΕΑ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ή www.easyray.gr ή ακόμη τηλεφωνικά καλώντας στο 801 802 803 804 ή 210 32 88 000!

Με την πρωτοποριακή αυτή υπηρεσία πληρωμών, η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ στοχεύει στην ποιοτικότερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της, όπως κάνει 30 χρόνια τώρα, απαλλάσσοντας τους από περιττό κόπο και ταλαιπωρία και βοηθώντας τους να εξοικονομήσουν πολύτιμο χρόνο!

Η μόνη ασφάλεια
που μπορεί να συγκριθεί μαζί μας.

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



Κάνουμε
την ασφάλεια
ποιότητα ζωής!

Nextdeal

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**Ταξίδι στην Αυστρία**

Η Εθνική Ασφαλιστική, στο πλαίσιο του Ετήσιου Διαγωνισμού Πωλήσεων, ταξίδεψε τους επιτυχημένους συνεργάτες του Πρακτορειακού της Δικτύου στην υπέροχη Αυστρία. Το όμορφο Σάλτσμπουργκ με τα ιστορικά αξιοθέατα, η παραδοσιακή βιομηχανία των SWAROVSKI στο Ίνσμπρουκ, οι μελωδικές περιηγήσεις στη χώρα που γέννησε την κλασική μουσική και φυσικά τα μοναδικά κτήρια - αξιοθέατα της Βιέννης αποτέλεσαν το καλύτερο σκηνικό για χαλάρωση, αλλά και για επιβράβευση των προσπαθειών μιας ολόκληρης χρονιάς. Στο ταξίδι συμμετείχαν 80 διακεκριμένοι συνεργαζόμενοι Πράκτορες, οι οποίοι πέρα από τη μοναδική εμπειρία των περιηγήσεων και του ψυχαγωγικού προγράμματος του ταξιδιού είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις με τη Διοίκηση της εταιρείας, να συζητήσουν για τις εξελίξεις της αγοράς, αλλά και για τις τάσεις που θα επικρατήσουν στο χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

Πρώτη... στη βοήθεια

Σύμφωνα με τα στοιχεία α' εξαμήνου 2005, που ανακοίνωσε το Υπουργείο Ανάπτυξης, η Ασφαλιστική Εταιρία INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, με έδρα τη Θεσσαλονίκη, κατέχει ηγετική θέση στο νεότερο κλάδων γενικών ασφαλίσεων Βοήθειας, με ποσοστό 22,7% επί του συνόλου της ελληνικής αγοράς. Συγκεκριμένα, το σύνολο καθαρών ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων όλων των Ασφαλιστικών Εταιριών, που δραστηριοποιούνται στη χώρα στον κλάδο Βοήθειας, ανήλθε, κατά το α' εξάμηνο, σε 24.541.364 ευρώ και τα ασφάλιστρα της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ στο συγκεκριμένο Κλάδο ανήλθαν σε 5.577.956 ευρώ. Πρωταγωνιστική θέση, όμως, κατέχει η ίδια Εταιρία της Θεσσαλονίκης και στη γενική κατάταξη όλων των Εταιριών γενικών κλάδων ασφαλίσεων, όπου την πρώτη θέση κατέχει η ΕΘΝΙΚΗ με 153.402.070 ευρώ, τη δεύτερη ο ΦΘΙΝΙΚΑΣ με 71.711.492 ευρώ, την τρίτη η INTERAMERICAN με 57.683.739 ευρώ, την τέταρτη η ΑΓΡΟΤΙΚΗ με 55.687.746 ευρώ και την πέμπτη η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ με 48.900.511 ευρώ. Πρέπει να σημειωθεί και να τονιστεί ιδιαίτερα ότι η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ασφαλιζει μεγαλύτερο αριθμό αυτοκινήτων από τις τρεις προηγούμενες αυτής Εταιρίες, ενώ ήδη προσεγγίζει τον αριθμό ασφαλιζομένων οχημάτων της πρώτης και είναι εμφανής η διαφορά τιμών ασφαλίσεων για την ίδια ασφάλιση.

Η INTERAMERICAN πληρώνει

Όταν η συνέπεια μιας εταιρείας τίθεται υπό αμφισβήτηση, αφοπλιστική απάντηση μπορούν να δώσουν μόνο οι αποζημιώσεις, τα χρήματα που καταβάλλονται στους ασφαλισμένους. Αυτό κάνει η INTERAMERICAN, απαντώντας καθαρά και καταρρίπτοντας τις κατασκευασμένες συκοφαντίες στις οποίες επιδίδεται τον τελευταίο καιρό κάποια εφημερίδα, που είναι απορίας άξιο το πώς «τα βγάζει πέρα» με το κόστος της έκδοσης και με τέτοια κυκλοφορία... Ιδού λοιπόν, τι λένε οι αριθμοί για τη συνέπεια και για τις αποζημιώσεις που καταβάλλει η INTERAMERICAN, ειδικότερα στον Τομέα Ζωής & Υγείας: Την πενταετία 2000 έως και 2004 πλήρωσε συνολικά 727,1 εκατ. ευρώ. Φέτος, στον Κλάδο Ζωής, πλήρωσε στο οκτάμηνο Ιανουαρίου - Αυγούστου σε 38 χιλιάδες ασφαλισμένους 64,9 εκατ. ευρώ για θανάτους, λήξεις συμβολαίων, επιδόματα ασθενειών, μόνιμες και πρόσκαιρες ανικανότητες, ενώ στην Υγεία σε 95,5 χιλιάδες ασφαλισμένους οι αποζημιώσεις οκταμήνου έφθασαν τα 43,8 εκατ. ευρώ (περιλαμβάνονται τα νοσοκομειακά προγράμματα και το Medisystem).

Η insure αντιπροσωπεύει μία νέα ιδέα στον χώρο και στον τρόπο εργασίας του ασφαλιστή, με την εγγύηση σχεδόν ενός αιώνα παρουσίας στην αγορά της **Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ Α.Ε.** Η **insure** σας δίνει την δυνατότητα επιλογής, την πραγματική ανεξαρτησία, την ευελιξία, την τεχνογνωσία και τα όπλα να αντιμετωπίσετε τις σύνθετες και ολοένα αυξανόμενες ανάγκες των πελατών και απαιτήσεις της αγοράς.

Η **insure** σας προσφέρει μία ομπρέλα υποστήριξης σε όλες σας τις δραστηριότητες.



Έτσι, με **μία μόνο σύμβαση συνεργασίας**, επιλέγετε ανάμεσα στις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες της αγοράς και αποκτάτε πρόσβαση σε τεχνογνωσία όλων των κλάδων ασφάλισης και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, ακόμη και αυτών που στο παρελθόν δεν γνωρίζατε ή δεν μπορούσατε να ασκήσετε όπως ενδεικτικά:

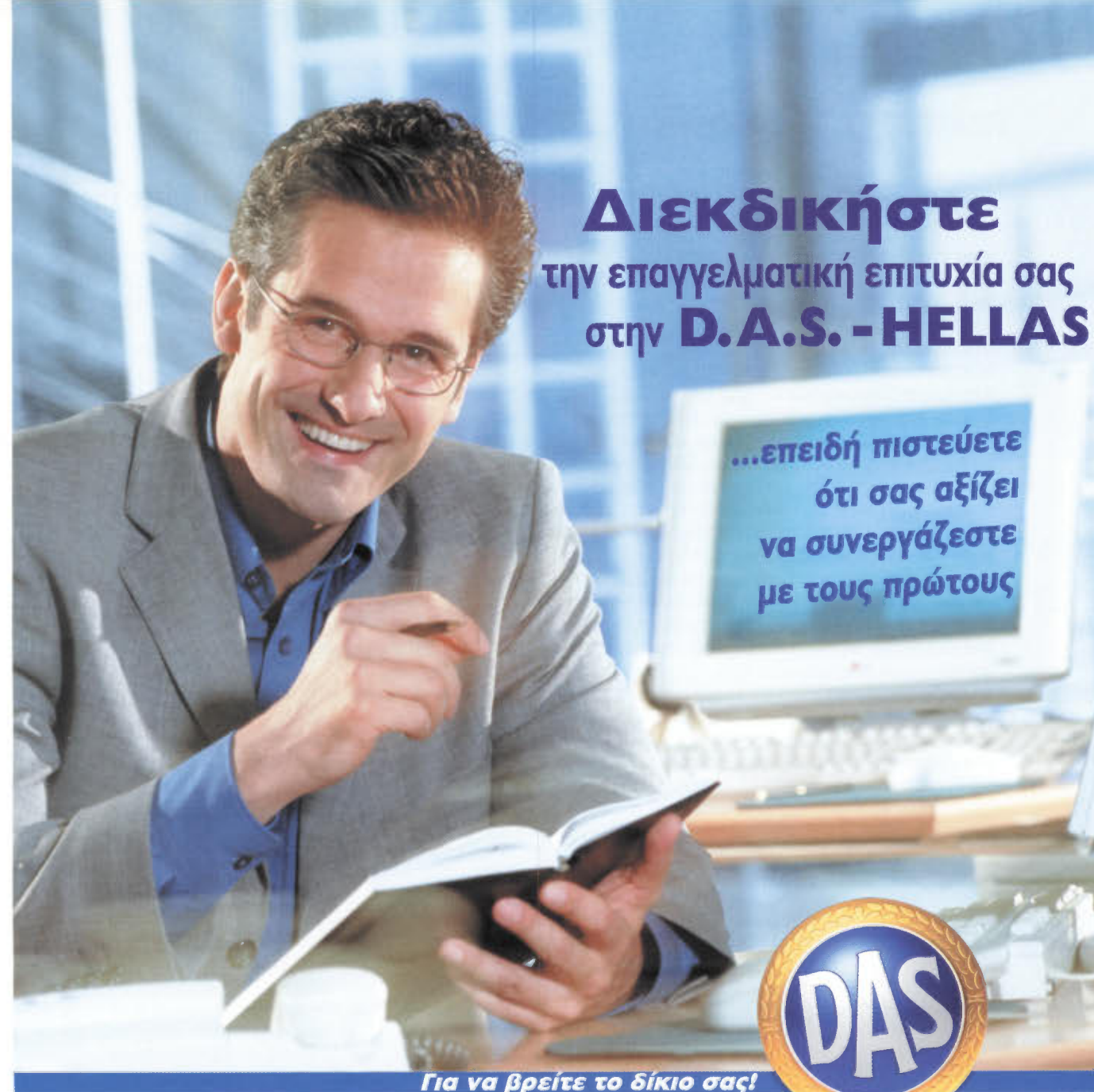
- Πιστώσεων ■ Έργων Τέχνης ■ Πλοίων
- Αεροσκαφών ■ ΤΑΞΙ ■ Πληρωμάτων ■ ΦΔΧ
- Εξειδικευμένων Καλύψεων Ευθύνης
- Τραπεζικών Εργασιών ■ Μεσιτείας Ακινήτων

Με την **insure** αποκτάτε προοπτική προσωπικής εξέλιξης, μέσω της εκπαίδευσης, της υποστήριξης, μέσω των εργαλείων ανάπτυξης & πώλησης με στόχο την ποιοτική και ολοκληρωτική εξυπηρέτηση. Μην περιμένετε τις εξελίξεις να σας προλάβουν. Σεβαστείτε τον εαυτό σας, την καριέρα σας και τους πελάτες σας.

Τηλ.: 210 6741 223
www.insure-net.gr

Διεκδικήστε την επαγγελματική επιτυχία σας στην **D.A.S. - HELLAS**

...επειδή πιστεύετε
ότι σας αξίζει
να συνεργάζεστε
με τους πρώτους



Για να βρείτε το δίκιο σας!

№ 1 ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Η D.A.S., είναι η κορυφαία **εξειδικευμένη** ασφαλιστική εταιρία Νομικής Προστασίας και στην Ελλάδα, εδώ και 35 χρόνια! Παρέχει εξειδικευμένα προγράμματα:

- ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ & ΟΔΗΓΩΝ
- ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ
- ΕΚΜΙΣΘΩΣΕΩΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ
- ΣΚΑΦΩΝ
- ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΝ ΠΟΛΥΚΑΤΟΙΚΙΩΝ
- ΙΑΤΡΩΝ
- ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ & ΕΛΕΥΘΕΡΩΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ για διεκδίκηση: αποζημιώσεων, ακάλυπτων επιταγών, συναλλαγματικών και τιμολογίων. Υπεράσπιση σε ποινικά δικαστήρια, εργατικές και μισθωτικές διαφορές.

Εκμεταλλευθείτε τις δυνατότητες συνεργασίας και κατακτήστε μια ξεχωριστή θέση στο δυναμικό αυτό κλάδο.

Διεκδικήστε τη συνεργασία σας μαζί της!

D.A.S. - HELLAS A.E. ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Κεντρικά Γραφεία: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 44, 117 42 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 210 9001300 • FAX: 210 9215134 • www.das.gr • salesdep@das.gr

Μια Εταιρία του Γερμανικού Ασφαλιστικού Ομίλου **ERGO**

ALICO AIG Life Κρουαζιέρα στα νησιά του Αιγαίου για συνεργάτες της

Περισσότεροι από 170 συνεργάτες της ALICO AIG Life, Διευθυντές Υποκαταστημάτων και Ομάδων, ασφαλιστικοί σύμβουλοι και στελέχη της εταιρείας, με επικεφαλής τον κ. Α. Βασιλείου, Executive Vice President, Πρόεδρο Μέσης Ανατολής, Αφρικής και Νότιας Ασίας και Πρόεδρο Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, συμμετείχαν πρόσφατα σε κρουαζιέρα που οργάνωσε η εταιρεία στα νησιά του Αιγαίου.

Η χώρα της Μυκόνου, μια από τις πιο όμορφες κυκλαδίτικες πρωτεύουσες, με τα στριφογυριστά καλντερίμια της ανάμεσα στα κατάλευκα σπιτάκια, ήταν ο πρώτος σταθμός.

Η πανέμορφη Ρόδος αποτέλεσε τον επόμενο σταθμό. Οι συμμετέχοντες επισκέφθηκαν την ιστορική πόλη της Λίνδου, την οποία προστατεύουν ισχυρά μεσαιωνικά τείχη, που έχτισαν οι Ιππότες του Αγίου Ιωάννη τον 13ο αιώνα, και η οποία στέκει επιβλητική στο χείλος του λόφου, 120 μέτρα πάνω από την επιφάνεια της θάλασσας. Η θέα από την κορυφή κόβει την ανάσα, καθώς μπροστά της απλώνεται η απεραντοσύνη του Αιγαίου Πελάγους μέχρι το λιμανάκι του Αποστόλου Παύλου, εκεί όπου ο Απόστολος των Εθνών αγκυροβόλησε το πλοίο του κατά τη διάρκεια του ιστορικού του ταξιδιού στην Έφεσο. Ακόμη, μεγάλα πέτρινα σκαλιά οδηγούν μέσα από την Ελληνιστική Πύλη στην Ακρόπολη και το Ναό της Λινδίας Αθηνάς, έναν από τους σημαντικότερους ναούς της αρχαιότητας. Η ξεχωριστή Πάτμος, με το Σπήλαιο της Αποκάλυψης και το Μοναστήρι του Αγίου Ιωάννη του Θεολόγου, ήταν ανάμεσα στα πιο ενδιαφέροντα σημεία του ταξιδιού. Ανηφορίζοντας προς την είσοδο του Μοναστηριού, το οποίο χτίστηκε πριν από 900 χρόνια, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να θαυμάσουν την εξαιρετική κατασκευή και αρχιτεκτονική του, πέρασαν την αυλή, την τραπεζαρία των Μοναχών και το παλιό αρτοποιείο, για να καταλήξουν στο Καθολικό του μοναστηριού, με τις εξαιρετικές βυζαντινές αγιογραφίες και την επιβλητική εσωτερική διακόσμηση. Στη συνέχεια, είχαν την ευκαιρία να δουν τους ανεκτίμητους αξιότιμους θησαυρούς - βιβλία, χειρόγραφα, μια πλούσιωτατη συλλογή από εικόνες, πατριαρχικά άμφια, σκεύη αργυροχρυσοχοϊας και κοσμήματα - που στεγάζονται στο μικρό, αλλά όμορφο μουσείο.

Την ίδια ημέρα το πλοίο επισκέφθηκε το Κουσάντασι, το οποίο αποτελεί το σημείο εκκίνησης για την επίσκεψη στην ιστορική Έφεσο, με τα μοναδικά αρχαιολογικά της ευρήματα και το περίφημο αρχαίο θέατρο.

Παράλληλα, κατά τη διάρκεια της παραμονής τους στο πλοίο, οι συμμετέχοντες πήραν μέρος σε Συνέδριο Πωλήσεων της Εταιρείας, όπου συζητήθηκαν θέματα σχετικά με το έργο του ασφαλιστικού συμβούλου και με τους τρόπους περαιτέρω αναβάθμισης του επιπέδου των προσφερομένων υπηρεσιών. Ακόμη, πραγματοποιήθηκε συζήτηση panel με θέμα: «Ο δρόμος προς την επιτυχία» και με τη συμμετοχή επιτυχημένων ασφαλιστικών συμβούλων της ALICO AIG Life, ενώ οι εργασίες του Συνεδρίου έκλεισαν με ομιλία του Προέδρου της εταιρείας, κ. Α. Βασιλείου.



ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ημερίδα για τους ασφαλιστικούς φορείς

Η Εθνική Τράπεζα πραγματοποίησε τη Δευτέρα 19 Σεπτεμβρίου 2005 στον Αστέρα της Βουλιαγμένης, ενημερωτική ημερίδα και δεξίωση για τους ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΦΟΡΕΙΣ. Η εκδήλωση οργανώθηκε από τον ΤΟΜΕΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΤΑΜΕΙΩΝ του ομίλου της ΕΤΕ. Την ημερίδα χαιρέτησε ο Υπουργός Απασχόλησης και Κοινωνικής Προστασίας κ. Πάνος Παναγιωτόπουλος, ο Πρόεδρος του Ομίλου της ΕΤΕ κ. Τάκης Αράπογλου και ο Γενικός Δ/ντής, Treasury, Χρηματοοικονομικών και Private Banking κ. Πέτρος Χριστοδούλου. Παρέστη ο Γενικός Γραμματέας Κοινωνικών Ασφαλίσεων του Αρμόδιου Υπουργείου κ. Δημήτρης Κωστόπουλος. Στην ημερίδα με θέμα: «ΟΜΟΛΟΓΑ / ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ - ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ / ΜΕΤΟΧΕΣ», ομιλητές ήταν ο Group Treasurer του Ομίλου κ. Λεωνίδας Φραγκιαδάκης, ο οποίος ανέλυσε το ισχύον επενδυτικό περιβάλλον για τίτλους σταθερού εισοδήματος, ο Γενικός Δ/ντής της ΔΙΕΘΝΙΚΗΣ ΑΕΔΑΚ κ. Γιώργος Παπουτσής, ο οποίος ανέπτυξε τις έννοιες της διαχείρισης χαρτοφυλακίων αμοιβαίων κεφαλαίων προς επίτευξη των στόχων των ασφαλιστικών ταμείων και ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Χρηματοπιστωτικής κ. Γιάννης Κατσουρίδης, ο οποίος αναφέρθηκε στην ελκυστικότητα των αποδόσεων των μετοχών σταθμισμένες με τον αναλαμβανόμενο κίνδυνο. Την ημερίδα παρακολούθησαν οι πρόεδροι και τα διευθυντικά στελέχη των ασφαλιστικών φορέων της χώρας. Η εκδήλωση εντάσσεται στη γενικότερη προσπάθεια του Ομίλου της ΕΤΕ με σκοπό την υποστήριξη των ασφαλιστικών φορέων για την αποτελεσματικότερη διαχείριση της περιουσίας τους.

Στη πρώτη θέση το inlife.gr

Ο νέος εταιρικός διαδικτυακός τόπος του Ομίλου International Life (www.inlife.gr) κατέκτησε την 1η θέση (Ermis Gold) ανάμεσα σε sites από όλους τους κλάδους της ελληνικής αγοράς στον Διαγωνισμό Ermis Awards 2005, που διοργανώθηκε από την Ένωση Εταιρειών Διαφήμισης - Επικοινωνίας. Το εταιρικό site του Ομίλου International Life δημιουργήθηκε από την Εταιρεία Υπηρεσιών Διαδικτύου και Διαφήμισης OnUp και βρίσκεται μόλις 3 μήνες στον αέρα. Το www.inlife.gr είναι 100% δυναμικό γεγονός που επιτρέπει την συνεχή ανανέωσή του και τον εμπλουτισμό του περιεχομένου του μέσω ενός εύελικτου συστήματος διαχείρισης του συνόλου των πληροφοριών. Ακολουθεί την πελατοκεντρική φιλοσοφία του Ομίλου και είναι συνεπές με την διαφορετική και δυναμική εικόνα του. Έχει ευχάριστη παρουσίαση, πολύ μεγάλο εύρος πληροφοριών και παρέχει υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας στον χρήστη, όπως χρήσιμες συμβουλές, μυστικά για την λειτουργία μιας μικρομεσαίας επιχείρησης, καθώς και δυνατότητα υπολογισμού κεφαλαίου ασφαλιστικής κάλυψης.

Η Ανθρώπινη Αξιοπιστία για τη δική σας Σιγουριά και Ασφάλεια

27
ΧΡΟΝΙΑ
πλάι σου!



Η **ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** είναι η πρώτη και η μόνη αμιγώς Συνεταιριστική Ασφαλιστική Εταιρεία στην Ελλάδα από το 1978, με μετόχους αποκλειστικά Συνεταιριστικές Οργανώσεις, Ελληνικές και Ευρωπαϊκές. Η οικονομική της ευρωστία, το εκτεταμένο δίκτυο παραγωγής της, τα ποιοτικά ασφαλιστικά της προϊόντα, το άψογο σέρβις, τα ανταγωνιστικά ασφάλιστρα, η φερεγγυότητα και ο κοινωνικός της χαρακτήρας την κατατάσσουν ανάμεσα στις καλύτερες Ασφαλιστικές Εταιρείες στην Ελλάδα. Η υποστήριξη και η παροχή τεχνογνωσίας στη **ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** από τους πανίσχυρους Ευρωπαϊκούς Ασφαλιστικούς Συνεταιριστικούς Οργανισμούς - μετόχους της (**UNIPOI, MACIF, P&V, EURES**) της προσδίδουν ακόμη μεγαλύτερη δυναμική ανάπτυξης και προόδου.

Σήμερα, η **ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**, προσφέροντας πολλαπλή σιγουριά και ασφάλεια, βρίσκεται σε μια ιδιαίτερα πλεονεκτική θέση έναντι πολλών ανταγωνιστών της στην ελληνική αγορά.

Η **ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** διασφαλίζει απόλυτα το δικαίωμα του κάθε ανθρώπου να κάνει όνειρα και να σχεδιάζει χωρίς καμμία ανησυχία το μέλλον του.



ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Νέα προϊόντα

Η Εθνική Τράπεζα διευρύνει τις επενδυτικές επιλογές της πελατείας της, εμπλουτίζοντας τις εκδόσεις των καταθετικών - επενδυτικών προϊόντων «κεφάλαιο plus» και με προϊόντα σε ξένο νόμισμα.

Τα προϊόντα «κεφάλαιο plus» είναι ειδικής μορφής προθεσμιακές καταθέσεις που παρέχουν 100% εγγύηση του αρχικού κεφαλαίου στη λήξη και δυνατότητα απόδοσης μεγαλύτερης από τα απλά καταθετικά προϊόντα, η οποία εξαρτάται από την πορεία των οικονομικών δεικτών που συνδέονται με την επένδυση.

Για την περίοδο από 22 μέχρι και 26 Αυγούστου 2005 προσφέρονται στο ευρύ επενδυτικό κοινό, μέσω των καταστημάτων της Τράπεζας, δύο προϊόντα της μορφής αυτής, ένα σε ευρώ και ένα σε δολάριο Η.Π.Α.

Τα χαρακτηριστικά των νέων αυτών επενδυτικών προϊόντων συνοψίζονται στα εξής:

«FLEXIBLE RANGE IN EUR»

Πρόκειται για επένδυση σε ευρώ με απόδοση συνδεδεμένη με την ισοτιμία του ευρώ έναντι του δολαρίου Η.Π.Α. και με ελάχιστο ποσό συμμετοχής τα 14.500 ευρώ.

Το προϊόν έχει διάρκεια 3 μήνες, με έναρξη την 29/8/2005 και λήξη την 30/11/2005.

Ο επενδυτής λαμβάνει στη λήξη απόδοση (ετησιοποιημένη): 3,50%, εάν η ισοτιμία EUR/USD (όπως δημοσιεύεται από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα στις 15.30 ώρα Ελλάδος) διατηρηθεί κατά το διάστημα από 29/8/2005 μέχρι 14/10/2005 εντός του εύρους διακύμανσης $\pm 3,50\%$ σε σχέση με την ισοτιμία της 29ης Αυγούστου 2005 και κατά το διάστημα από 14/10/2005 μέχρι 29/11/2005 εντός του εύρους διακύμανσης $\pm 3,50\%$ σε σχέση με την ισοτιμία της 14ης Οκτωβρίου 2005 ή 0,75% (Ελάχιστη Εγγυημένη Απόδοση), εάν δεν εκπληρωθεί η Συνθήκη Απόδοσης.

«FLEXIBLE RANGE IN USD»

Πρόκειται για επένδυση σε δολάρια Η.Π.Α. με απόδοση συνδεδεμένη με την ισοτιμία του ευρώ έναντι του δολαρίου Η.Π.Α. και με ελάχιστο ποσό συμμετοχής τα 5.000 δολάρια Η.Π.Α.

Το προϊόν έχει διάρκεια 3 μήνες, με έναρξη την 29/8/2005 και λήξη την 30/11/2005.

Ο επενδυτής λαμβάνει στη λήξη απόδοση (ετησιοποιημένη): 6,25%, εάν η ισοτιμία EUR/USD (όπως δημοσιεύεται από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα στις 15.30 ώρα Ελλάδος) διατηρηθεί κατά το διάστημα από 29/8/2005 μέχρι 14/10/2005 εντός του εύρους διακύμανσης $\pm 3,50\%$ σε σχέση με την ισοτιμία της 29ης Αυγούστου 2005 και κατά το διάστημα από 14/10/2005 μέχρι 29/11/2005 εντός του εύρους διακύμανσης $\pm 3,50\%$ σε σχέση με την ισοτιμία της 14ης Οκτωβρίου 2005 ή 1,70% (Ελάχιστη Εγγυημένη Απόδοση), εάν δεν εκπληρωθεί η Συνθήκη Απόδοσης.

Δεξίωση της Marsh στην Ύδρα

Την φθινοπωρινή Ύδρα επέλεξαν οι κ.κ. Γιώργος Ραφαήλ και Παναγιώτης Λυσσαίος, Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, αντίστοιχα, της Marsh στην Ελλάδα, για να παραθέσουν δεξίωση, στα πλαίσια του 7ου Συνεδρίου Ασφάλισης και Αντασφάλισης που διοργάνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας. Η δεξίωση δόθηκε σε έναν όμορφο χώρο, στην οικία της Οικογένειας του Καθηγητή Μάριου Ραφαήλ, Προέδρου του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών. Το παρόν στην εκδήλωση της Marsh έδωσαν εκπρόσωποι του Υπουργείου Ανάπτυξης, της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών, στελέχη των Ασφαλιστικών Εταιριών και άλλων φορέων του ευρύτερου ασφαλιστικού χώρου. Το παρόν έδωσαν ακόμη και στελέχη της Guy Carpenter, θυγατρικής εταιρίας της Marsh & McLennan, εταιρίας που δραστηριοποιείται στη διαμεσολάβηση σε αντασφαλιστικό επίπεδο και στην παροχή υπηρεσιών μοντελοποίησης και αναλογιστικής καθώς και εξειδικευμένων προϊόντων. Σημειώνεται ότι ο κ. Mark Gibson, Senior Vice President της Guy Carpenter ήταν ένας από τους κύριους εισηγητές στο Συνέδριο της Ύδρας ο οποίος μεταξύ άλλων παρουσίασε νέες πρωτοποριακές υπηρεσίες που είναι διαθέσιμες στη διεθνή αντασφαλιστική αγορά πέραν των παραδοσιακών προσεγγίσεων.

ASPIS LIV FORSAKRINGS AB: 9 εκ. Παραγωγή το 6μηνο του 2005

■ επέρασε τα 9 εκατ. ευρώ η παραγωγή της ASPIS LIV ■ FORSAKRINGS AB το πρώτο 6μηνο του 2005. Παράλληλα, η συνολική παραγωγή της εταιρείας εκτιμάται ότι θα υπερβεί τα 19,5 εκατ. ευρώ για το τέλος της τρέχουσας οικονομικής χρήσης. Την ίδια ώρα σημαντική άνοδο κατέγραψαν τα καθαρά κέρδη της Aspís Liv τα οποία «άγγιξαν» τα 470 χιλ. ευρώ την ίδια χρονική περίοδο. Υπενθυμίζεται ότι η συνολική παραγωγή της εταιρείας είχε φθάσει τα 18,6 εκατ. ευρώ το 2004, ενώ τα κέρδη μετά φόρων είχαν ανέλθει στα 84 χιλ. ευρώ για το ίδιο χρονικό διάστημα. Σημειώνεται ότι η εταιρεία του Ομίλου ΑΣΠΙΣ στη Σουηδία διαθέτει σήμερα 93.000 πελάτες, δηλαδή αναλογικά 1,2 Σουηδοί περίπου είναι ασφαλισμένοι στην ASPIS LIV FORSAKRINGS AB. Τα παραπάνω στοιχεία ανακοίνωσε ο γενικός διευθυντής της Aspís Liv κ. Θεόδωρος Αναγνωστόπουλος στο πλαίσιο του 1ου ετήσιου Συνεδρίου της Aspís Liv, ως ανεξάρτητη ασφαλιστική εταιρεία, για τους Σουηδούς ασφαλιστικούς πράκτορες που συνεργάζονται με την εταιρεία. Το εν λόγω Συνέδριο πραγματοποιήθηκε με τη συμμετοχή 65 Σουηδών ασφαλιστικών πρακτόρων και πλήθος διοικητικών στελεχών της Ασπίς πριν λίγες ημέρες σε αθηναϊκό ξενοδοχείο. Επιπλέον ο κ. Αναγνωστόπουλος αναφέρθηκε στην αναπτυξιακή πολιτική της εταιρείας μέσω της επικείμενης σύναψης συνεργασίας με τη Swiss Life στο Λουξεμβούργο και το Λίχτενσταϊν, τονίζοντας ταυτόχρονα ότι επίκειται συμφωνία συνεργασίας με τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της Νορβηγίας. Τη σχετική εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του ο πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ. Παύλος Ψωμιάδης, ο οποίος αφού πρώτα καλωσόρισε τους Σουηδούς brokers, εν συνεχεία τους ευχαρίστησε για τη «γόνιμη» συνεργασία τους με την εταιρεία του Ομίλου Ασπίς στη σκανδιναβική χώρα. Την έναρξη του Συνεδρίου κήρυξε ο πρόεδρος της Σουηδίας στην Αθήνα κ. Marten Grunditz, ο οποίος υπογράμμισε ότι η Aspís Liv αποτελεί τη μόνη ελληνική εταιρεία που δραστηριοποιείται στη Σουηδία με επιτυχία. Τέλος, βασικοί ομιλητές του Συνεδρίου ήταν ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της Aspís Liv κ. Per Carendi, ο πρόεδρος της Swiss Life Liechtenstein κ. Anders Billstrand και ο γενικός διευθυντής της GE Insurance Solutions στη Δανία κ. Lars Sommer Hansen.

Μερικές φορές
τα πράγματα
έρχονται
ανάποδα

Καλύτερα
ας είστε
προετοιμασμένοι!



Ασφαλής Δύναμη!

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
ΣΟΛΩΝΟΣ 137, ΚΑΛΛΙΘΕΑ 176 75, ΤΗΛ.: 210 9477200, FAX: 210 9404777



ΕΘΝΙΚΗ
ΤΡΑΠΕΖΑ
ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Στο bancassurance με «Τριπλούν»

Στα καταστήματα της Εθνικής Τράπεζας έχει αρχίσει να διατίθεται το νέο της πρόγραμμα «ΤΡΙΠΛΟΥΝ». Ο σχεδιασμός του προγράμματος έγινε στο πλαίσιο εφαρμογής της στρατηγικής της Τράπεζας στο bancassurance. Το «ΤΡΙΠΛΟΥΝ» είναι ένα επενδυτικό / ασφαλιστικό πρόγραμμα που στοχεύει στην δημιουργία εγγυημένου κεφαλαίου στην λήξη της επένδυσης. Απευθύνεται σε όσους διαθέτουν διαθέσιμες αποταμιεύσεις και επιθυμούν ένα τμήμα τους να το εξειδικεύσουν επενδύοντάς το σε κατάλληλο χρονικό ορίζοντα με σκοπό να χρηματοδοτήσουν μια συμπληρωματική σύνταξη, τις σπουδές των παιδιών, την αγορά περιουσιακών στοιχείων κλπ. Η επένδυση έχει εγγυημένη απόδοση 2% επιπλέον για το ποσό που συγκεντρώνει στη λήξη της, ενώ η καθαρή υψηλότερη απόδοση

αποδίδεται στον πελάτη επιπλέον της εγγυημένης απόδοσης. Παράλληλα λειτουργεί η ασφάλεια ζωής του πελάτη για το ύψος της αρχικής επένδυσης ή για διπλάσιο ποσό σε περίπτωση ατυχήματος. Η Εθνική Ασφαλιστική διαχειρίζεται τις επενδύσεις του «ΤΡΙΠΛΟΥΝ» από το Εσωτερικό Μεταβλητό Κεφάλαιο «ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΟΜΟΛΟΓΟ» που με την σειρά του επενδύει σε κατάλληλο μίγμα των Αμοιβαίων Κεφαλαίων «ΔΗΛΟΣ». Με τον τρόπο αυτό συνδυάζονται η ασφάλιση, η εγγυημένη απόδοση και η ευελιξία στις επενδυτικές επιλογές. Η επένδυση μπορεί να ρευστοποιηθεί οποτεδήποτε και ο πελάτης να εισπράξει την τρέχουσα αξία της, χωρίς όμως στην περίπτωση αυτή να ισχύει η εγγύηση. Με το «ΤΡΙΠΛΟΥΝ» η Εθνική Τράπεζα εγκαινιάζει ουσιαστικά την δραστηριότητά της στα επενδυτικά και αποταμιευτικά τραπεζοα-

σφαλιστικά προγράμματα, ένα τομέα στον οποίο αποδίδει τεράστια σημασία για την αξιοποίηση των συνεργιών μεταξύ των εταιριών του Ομίλου, που έχει αποτυπωθεί και στο τριετές επιχειρησιακό της σχέδιο. Μεγάλη προσοχή δόθηκε στην εκπαίδευση των υπαλλήλων της Τράπεζας αλλά και στην κατασκευή ειδικών τεχνολογικών εφαρμογών για την ταχεία και αποτελεσματική εξυπηρέτηση του πελάτη στα καταστήματα της Τράπεζας. Για την Εθνική Ασφαλιστική η υποστήριξη του δικτύου της Τράπεζας για παρόμοια προγράμματα αποτελεί κεντρική επιλογή της και αναμένεται να συνδράμει ουσιαστικά στην επίτευξη των υψηλών στόχων παραγωγής, στην κερδοφορία της και στην σημαντική αύξηση του μεριδίου αγοράς της.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Alpha Ασφαλιστική στο μικρό Παρίσι

Στο «Μικρό Παρίσι της Κεντρικής Ευρώπης», σε μια από τις πιο όμορφες και ρομαντικές πρωτεύουσες του κόσμου, στη Βουδαπέστη, ταξίδεψε η Alpha Ασφαλιστική τους καλύτερους Ασφαλιστικούς Συνεργάτες της, από 29 Αυγούστου έως 2 Σεπτεμβρίου 2005.

Στην πόλη, που διχοτομεί ο Δούναβης, στη παλιά Βούδα και τη σύγχρονη Πέστη, οι συνεργάτες της Εταιρίας ξεναγήθηκαν στον Μητροπολιτικό Ναό του Αγίου Στεφάνου, τον Πύργο των Ψαράδων, το ναό του Ματθία, την πλατεία των Ηρώων, το επιβλητικό Κοινοβούλιο, το Νησί της Μαργαρίτας και το μνημείο της Απελευθέρωσης στο λόφο του Γκέλερτ, με την πανοραμική θέα όλης της Βουδαπέστης. Δεν θα μπορούσε να παραλειφθεί και μια εκδρομή στα παραδουνάβια χωριά της Ουγγαρίας, όπως το Έστεργκομ, η πρώτη πρωτεύουσα του Ουγγρικού κράτους, το γραφικό Βίσεγκραντ και το φημισμένο χωριουδάκι του Αγίου Ανδρέα, με το μουσείο της διάσημης κεραμίστριας Μάργκριτ Κόβατς. Στο πλαίσιο του ταξιδιού, πραγματοποιήθηκε και η καθιερωμένη Συνάντηση των Συνεργατών της Alpha Ασφαλιστικής.

Ο κ. Ε. Κακογιάννης, Διευθύνων Σύμβουλος, αναφέρθηκε στους στόχους που θέτει η Εταιρία, κυρίως στους τομείς της στρατολογίας, εκπαίδευσης και ανάπτυξης νέων

Συνεργατών, προκειμένου να γίνει πιο ισχυρή και να αυξήσει την κερδοφορία της. Ο κ. Ν. Γιαννούλας, Γενικός Διευθυντής, επιβεβαίωσε την εμπιστοσύνη της Εταιρίας προς το Προσωπικό και το Δίκτυο των Συνεργατών και επεσήμανε το όραμα όλων, να γίνει η Alpha Ασφαλιστική «Πρώτη», πάντα με προσανατολισμό στην ποιότητα. Επίσης, τόνισε τα εξαιρετικά οικονομικά αποτελέσματα της Εταιρίας στη λήξη του Α' εξαμήνου 2005, κατά το οποίο τα καθαρά κέρδη της ανήλθαν σε Ευρώ 3,9 εκατ. μετά φόρων, έναντι ζημιών Ευρώ 0,6 εκατ. την αντίστοιχη περίοδο πέρυσι. Στη συνέχεια, ο κ. Π. Λεόπουλος, Αναπληρωτής Διευθυντής Πωλήσεων Agency System, παρουσίασε τη νέα μέθοδο χρηματοδότησης για την υποστήριξη των νέων Συνεργατών, βελτιώσεις στις υφιστάμενες καλύψεις των Συμβολαίων και ένα νέο προϊόν, που αφορά την προστασία εισοδήματος των πελατών, το οποίο έγινε δεκτό με ενθουσιασμό από το Δίκτυο των Συνεργατών της Εταιρίας. Τέλος, ανακοίνωσε τους προορισμούς των ταξιδιών του επόμενου έτους. Το ταξίδι για 50 από τους καλύτερους Συνεργάτες της Alpha Ασφαλιστικής, συνεχίστηκε για τέσσερις ακόμη ημέρες στην κοσμοπολίτικη Βιέννη.

Η περιήγηση περιελάμβανε το μητροπολιτικό ναό του Αγίου Στεφάνου, το αυτοκρατορικό ανάκτορο Χόφμπουργκ της Πριγκίπισσας

Σίσιου, το καλοκαιρινό της παλάτι Σένμπρουν, την Όπερα, το θερινό παλάτι Μπελβεντέρε και το Κοινοβούλιο. Ακόμη, πραγματοποιήθηκε μια εκδρομή στο χωριό Βαχάου, στην κοιλάδα του Δούναβη και ξενάγηση στο περίφημο μοναστήρι Μέλκ. Το πρόγραμμα του ταξιδιού ολοκληρώθηκε με μια αξέχαστη κρουαζιέρα στο Δούναβη, με προορισμό το γραφικό χωριό Ντούρνσταϊν.

Τους Συνεργάτες συνόδευσαν εκ μέρους της Διοικήσεως, ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Ε. Κακογιάννης και ο Γενικός Διευθυντής κ. Ν. Γιαννούλας. Από τις Διοικητικές Διευθύνσεις της Alpha Ασφαλιστικής, ο Διευθυντής Ασφαλίσεων Ζωής κ. Ι. Περιστέρης, ο Οικονομικός Διευθυντής κ. Α. Καρακώστας, ο Διευθυντής Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών κ. Α. Μπάρδας και ο Αναπληρωτής Διευθυντής της Διευθύνσεως κ. Π. Καυκάς, ο Διευθυντής Πωλήσεων, Πρακτόρων και Καταστημάτων Τραπεζής κ. Α. Βανδώρος και ο Υποδιευθυντής της Διευθύνσεως κ. Χ. Κουλουριώτης, ο Αναπληρωτής Διευθυντής Πωλήσεων Agency System κ. Π. Λεόπουλος, ο Διευθυντής Πωλήσεων Β. Ελλάδος κ. Α. Γούναρης, η Υποδιευθυντής Τεχνικής Διαχειρίσεως Συστημάτων, Δικτύων και Επικοινωνιών, κα Π. Παντελάκη, η Υποδιευθυντής Γραμματείας και Δημοσίων Σχέσεων κα Χ. Τζαμάλα και Στελέχη από τις Διευθύνσεις της Εταιρίας.

Το μεγάλο ψάρι τρώει το μικρό

Αλλά γιατί να είστε με το μικρό;

Σαν σύμβουλος ασφαλίσεων γνωρίζετε πολύ καλά πόσο σημαντικό είναι να έχετε στη διάθεσή σας ποικιλία προϊόντων και υπηρεσιών για την εξυπηρέτηση των πελατών σας.

Η Executive Insurance Brokers, ένας από τους μεγαλύτερους brokers της αγοράς, σας προσφέρει αυτή την ευελιξία και σας παρέχει τη δυνατότητα να εκπροσωπείτε τα μεγαλύτερα ασφαλιστικά ονόματα στην αγορά. Παράλληλα, σας προσφέρει: • συνεχή εκπαίδευση, ενημέρωση & τεχνική υποστήριξη • ανεξαρτησία & διαπραγματευτική ισχύ • εξασφάλιση του χαρτοφυλακίου σας ότι κι αν συμβεί. Προϋποθέσεις που αποδεδειγμένα οδηγούν στην αύξηση των εισοδημάτων σας και εκτοξεύουν στα ύψη τη σταδιοδρομία σας.



ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ

Ημερίδα για τις ασφαλιστικές εξελίξεις στο μεταφορικό χώρο

Με αφορμή τα 35 χρόνια επαγγελματικής πορείας, οι κ.κ. Δ. Ζαφειρίου και Π. Καλογεράκος οργάνωσαν στον πολυχώρο ΑΘΗΝΑΪΣ Ημερίδα με θέμα τις «Παγκόσμιες εξελίξεις και τις Διεθνείς τάσεις στο Μεταφορικό χώρο».

Με συμμετοχή των κυριότερων εκπροσώπων των Εθνικών και Διεθνών Μεταφορέων και Διαμεταφορέων, Εισαγωγέων και Εξαγωγέων καθώς και των εταιρειών Αποθηκείσεων και Logistics, οι Ομιλητές ανέπτυξαν τα θέματα ανάληψης ασφαλιστικών κινδύνων, τα νέα προϊόντα, τη διαχείριση των ασφαλιστηρίων και ζημιών καθώς και τις νομικές δυσκολίες του Μεταφορικού χώρου.

Στο πάνελ των εισηγητών συμμετείχαν οι κ.κ. Δ. Ζαφειρίου Πρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος της Comergon ΑΕ Μεσίτες Ασφαλίσεων, Π. Καλογεράκος Τεχνικός Δ/ντης της Greenwoods Ltd Insurance Brokers, S. Christensen Divisional Director της Alexander Forbes (Lloyd's Brokers), Γ. Ζαφειρίου Γενικός Δ/ντης της Comergon ΑΕ Μεσίτες Ασφαλίσεων, Ηλ. Σύριος Δικηγόρος και Δ. Τράκας πραγματογνώμων των Lloyd's Agents.

Ο συντονιστής της ημερίδας κ. Γ. Ζαφειρίου έλαβε τον λόγο παρουσιάζοντας την οργανωτική δομή των 2 Μεσσιτικών Εταιρειών οι οποίες συνεργάζονται στενά προκειμένου να παρέχουν το μέγιστο των υπηρεσιών τους στο Μεταφορικό χώρο.

Ακολούθως ο κ. Π. Καλογεράκος ανέλυσε τις δυνατότητες που παρέχονται στις ασφαλίσεις φορτίων και ευθυνών στα Lloyd's και την σημασία της οργάνωσης των Μεσσιτικών εταιρειών στο τομέα της Διαχείρισης Ζημιών. Ακολούθησε η Ομιλία του κ. S. Christensen,

ο οποίος τόνισε το δυναμικό των Lloyd's στον τομέα ανάληψης κινδύνων, όπως και την οικονομική υποδομή τους αλλά και τους δεσμούς της Alexander Forbes, 8ου μεγαλύτερου Broker των Lloyd's, από την 25ετη συνεργασία με τον κ. Π. Καλογεράκο, αναφορικά με τις ασφαλίσσεις Μεταφορικού χώρου. Στη συνέχεια το λόγο έλαβε ο κ. Δ. Ζαφειρίου, ο οποίος μετά από μια αναδρομή στα κυριότερα γεγονότα που επηρέασαν τον Μεταφορικό χώρο τα τελευταία χρόνια, ανέλυσε τα ασφαλιστικά προϊόντα που οι δύο συνεργαζόμενες εταιρείες μπορούν να προσφέρουν στους Μεταφορείς (Εθνικούς & Διεθνείς), Διαμεταφορείς (Εθνικούς & Διεθνείς), Αποθηκευτικούς χώρους & Logistics, μέσω της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Ιδιαίτερη εντύπωση προκάλεσε η ανακοίνωση από τον κ. Δ. Ζαφειρίου των τριών νέων ασφαλιστικών προϊόντων που εισάγονται για την ελληνική μεταφορική αλυσίδα και που αφορούν:

1. Για τους Εισαγωγείς – Εξαγωγείς του συμβολαίου Stock through Put όπου ασφαλίζονται τα εμπορεύματα με ένα συμβόλαιο από την παραλαβή τους, κατά την διεθνή μεταφορά τους, κατά την αποθήκευσή τους και την εθνική μεταφορά τους μέχρι τον τελικό παραλήπτη.
2. Την Αστική και Επαγγελματική ευθύνη του Αποθηκευτή, όπου παρέχεται κάλυψη της ευθύνης στον Αποθηκευτή σε τρίτους και σε περίπτωση που ζημωθούν τα ασφαλισμένα εμπορεύματα, κατά την αποθήκευσή τους.
3. Το "point to point groupage cover" συμβόλαιο με το οποίο μπορεί ο Διαμεταφορέας να ασφαλίσει όλα τα B/L σε Αε κίνδυνο!

Ο κ. Δ. Τράκας ήταν ο επόμενος ομιλητής ο οποίος ανέλυσε τον τρόπο λειτουργίας των Lloyd's Surveynors και τις δυνατότητες διευκρίνωσης των ζημιών σε παγκόσμια κλίμακα που παρέχονται.

Τελευταίος ομιλητής ήταν ο δικηγόρος Ηλ. Σύριος ο οποίος έδωσε έμφαση στα θέματα ευθύνης των εμπλεκόμενων στην οδική μεταφορά εμπορευμάτων, τις περιπτώσεις απαλλαγής του Μεταφορέα, την αδικοπρική ευθύνη του, τα αναγωγικά δικαιώματα των εμπλεκόμενων μερών, την ευθύνη του Αποθηκευτή κλπ.

Τέλος ο συντονιστής κ. Γ. Ζαφειρίου, ο οποίος μετά το τέλος κάθε εισήγησης ανέφερε εν περιλήψη τα κυριότερα σημεία κάθε ομιλητή και ολοκλήρωσε με τα συμπεράσματα των εισηγήσεων, προέτρεψε τους συμμετέχοντες να θέσουν ερωτήματα στους εισηγητές για οποιοδήποτε θέμα επιθυμούν με αποτέλεσμα να ανταλλάγουν ιδιαίτερα ενδιαφέρουσες απόψεις.

Ακολούθησε δείπνο στους πολυχώρους του «ΑΘΗΝΑΪΣ» παρουσία όλων των συμμετεχόντων σε μία άκρως φιλική ατμόσφαιρα! Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους, ο Γ.Γ. του Υπουργείου Δικαιοσύνης κ. Π. Πανούρης, το μέλος του Δ.Σ. της ΕΑΕΕ & Πρόεδρος της Επιτροπής Μεταφορών κ. Θοδ. Κοκκάλας, η Δ/ντρια της ΕΑΕΕ κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, ο κ. Καρακιουλάφης Καθηγητής της έδρας Ασφαλιστικών Σπουδών του Πανεπιστημίου του Μονάχου, ο Πρόεδρος του ΣΥΝ.Δ.Δ.Ε & Λ. κ. Σ. Σαμψωνάκης, ο Πρόεδρος της ΟΦΑΕ κ. Α. Κάκκος καθώς και επίλεκτα στελέχη όλου του Μεταφορικού χώρου.

VICTORIA

Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία

Αύξηση 130% στα κέρδη της Victoria

Σημαντική αύξηση κατά 130% στα προ φόρων κέρδη πέτυχε το πρώτο εξάμηνο του 2005 η VICTORIA σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2004 (3,2 εκ. ευρώ έναντι 1,4 εκ. ευρώ), ως αποτέλεσμα του προγράμματος οργανωτικής αναδιάρθρωσης που εφαρμόζει η νέα διοίκηση της εταιρείας. Η VICTORIA είναι θυγατρική μιας εκ των μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιρειών στον κόσμο, της ERGO, της οποίας βασικός μέτοχος είναι η MUNICH RE.

Η αύξηση της κερδοφορίας συνδέεται με αντίστοιχη βελτίωση του συνόλου των βασικών οικονομικών δεικτών. Ειδικότερα το σύνολο του ενεργητικού αυξήθηκε από 127,333,505 το εξάμηνο Ιανουαρίου – Ιουνίου του 2004 σε 143,523,418.35 ευρώ το αντίστοιχο διάστημα φέτος. Η παραγωγή ασφαλιστικών αυξήθηκε επίσης από 28,857,734.00 ευρώ, σε 31,006,464.00 ευρώ. Παράλληλα η εταιρεία αύξησε σημαντικά τα αποθέματά της και βρίσκεται ήδη μεταξύ των τεσσάρων εταιρειών με τα υψηλότερα αποθέματα στην ελληνική αγορά. Σημαντική αύξηση εμφανίζουν και οι επενδύσεις της (102,152,976.00 ευρώ έναντι 67,178,239.88 ευρώ το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι) στις οποίες περιλαμβάνεται και η αγορά του νέου ιδιόκτητου κτιρίου της εταιρείας στο κέντρο της Αθήνας.

Ο γενικός διευθυντής και αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της VICTORIA Θεόδωρος Κοκκάλας δήλωσε ότι η βελτίωση των οικονομικών δεικτών συνεχίζεται με σταθερούς ρυθμούς και αναμένεται υπερκάλυψη του στόχου μέχρι το τέλος του χρόνου, οπότε ολοκληρώνεται και η πρώτη φάση αναδιοργάνωσης της εταιρείας. Ο κ. Κοκκάλας επεσήμανε ότι η εταιρεία δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην παροχή υπηρεσιών ποιότητας προς τους συνεργάτες και τους πελάτες της, όπως η δημιουργία ευέλικτων προϊόντων και η επιτάχυνση των διαδικασιών εξυπηρέτησης με την αξιοποίηση σύγχρονων μορφών τεχνολογίας.

ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
ΜΕ ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ
ΕΡΓΑΣΙΑΚΟ
ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
2005

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

INTERNATIONAL LIFE

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Είμαστε ασφαλείς!

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

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

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

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

Είμαστε υπερήφανοι!

Το ανθρωπινό δυναμικό της International Life

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

INTERAMERICAN 203,5 εκ. ευρώ η παραγωγή στο δμηνο

Η INTERAMERICAN ανακοινώνει ότι η παραγωγή ασφαλιστών κατά το πρώτο εξάμηνο του 2005 σε όλους τους κλάδους που δραστηριοποιείται έκλεισε θετικά φθάνοντας τα 203,5 εκατ. σε σχέση με τα 202,4 εκατ. του αντίστοιχου εξαμήνου 2004, παρά τις ιδιαίτερα αρνητικές συγκυρίες που επικρατούν στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Συγκεκριμένα, στον κλάδο Ζωής κατέγραψε αύξηση ασφαλιστών 2,4%, στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων αύξηση 0,6% και στον κλάδο Υγείας μείωση 8,5%.

Στον κλάδο Ζωής η INTERAMERICAN, ως ηγέτιδα εταιρία, διατηρεί τις δυνάμεις της και τις αυξάνει. Στον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων και ιδιαίτερα του αυτοκινήτου η Εταιρία, έχοντας ως πρωταρχικό στόχο όχι μόνο την υψηλού επιπέδου παροχή υπηρεσιών αλλά και την άμεση εκπλήρωση των υποχρεώσεων της, διατήρησε την παραγωγή της παρά τις αντίξοες συνθήκες που επικρατούν στον κλάδο αυτό.

Σε ό,τι αφορά στον κλάδο Υγείας, η Εταιρία στρατηγικά επέλεξε από την αρχή του χρόνου την στροφή σε προϊόντα με υψηλές απαλλαγές αλλά χαμηλότερο ασφάλιστρο, για να μπορεί να προσφέρει προϊόντα υγείας στο ευρύτερο κοινό.

Πρέπει να σημειωθεί ιδιαίτερα ότι τα αποτελέσματα αυτά επετεύχθησαν κατά την διάρκεια μίας σοβαρής προσπάθειας αναδιοργάνωσης, η οποία συνεχίζεται στοχεύοντας στον εξορθολογισμό των εξόδων και στην ανάπτυξη των εργασιών της Εταιρίας.

Στο πλαίσιο αυτό εντάσσεται η περαιτέρω ενίσχυση του ρόλου του δικτύου πωλήσεων agency, το οποίο αποτελείται σήμερα από 130 γραφεία πώλησης σε όλη την Ελληνική Επικράτεια και 2.850 συνεργάτες, όπως και η ανανέωση του στελεχιακού δυναμικού της Εταιρίας και η εισαγωγή καινοτόμων μεθόδων λειτουργίας.

Είναι γνωστή η πρωτοφανής και δυσφημιστική επίθεση κατά της Εταιρίας από την εφημερίδα «Αυριανή» και τον εκδότη της Γ. Κουρή. Η Εταιρία μας, σεβόμενη τους άνω του 1.000.000 πελάτες της, τους 2.850 συνεργάτες – ασφαλιστές της και τους 2.146 εργαζόμενους του Ομίλου, αποφάσισε να καταφύγει και πάλι στα αρμόδια δικαστήρια.

Η INTERAMERICAN είναι ως γνωστόν θυγατρική εταιρία του πανευρωπαϊκού Ομίλου EUREKO. Σύμφωνα με πρόσφατη ανακοίνωσή, ο Όμιλος EUREKO είχε το πρώτο εξάμηνο του 2005 αύξηση κερδών κατά 39%. Συγκεκριμένα τα κέρδη του ανήλθαν στα 337,8 εκατ., ενώ τα ασφάλιστρα ανήλθαν σε 3.522,9 εκατ., καταγράφοντας αύξηση 15%. Η καθαρή θέση του Ομίλου EUREKO αυξήθηκε κατά 17% και έφτασε στα 4.716 εκατ., ενώ η κατάταξή του από την Standard & Poors αναβαθμίστηκε σε A-.



Pro-Insurance Το νέο Ολοκληρωμένο Σύστημα Μηχανογράφησης για Ασφ. Πρακτορεία-Γραφεία και Ασφαλιστές

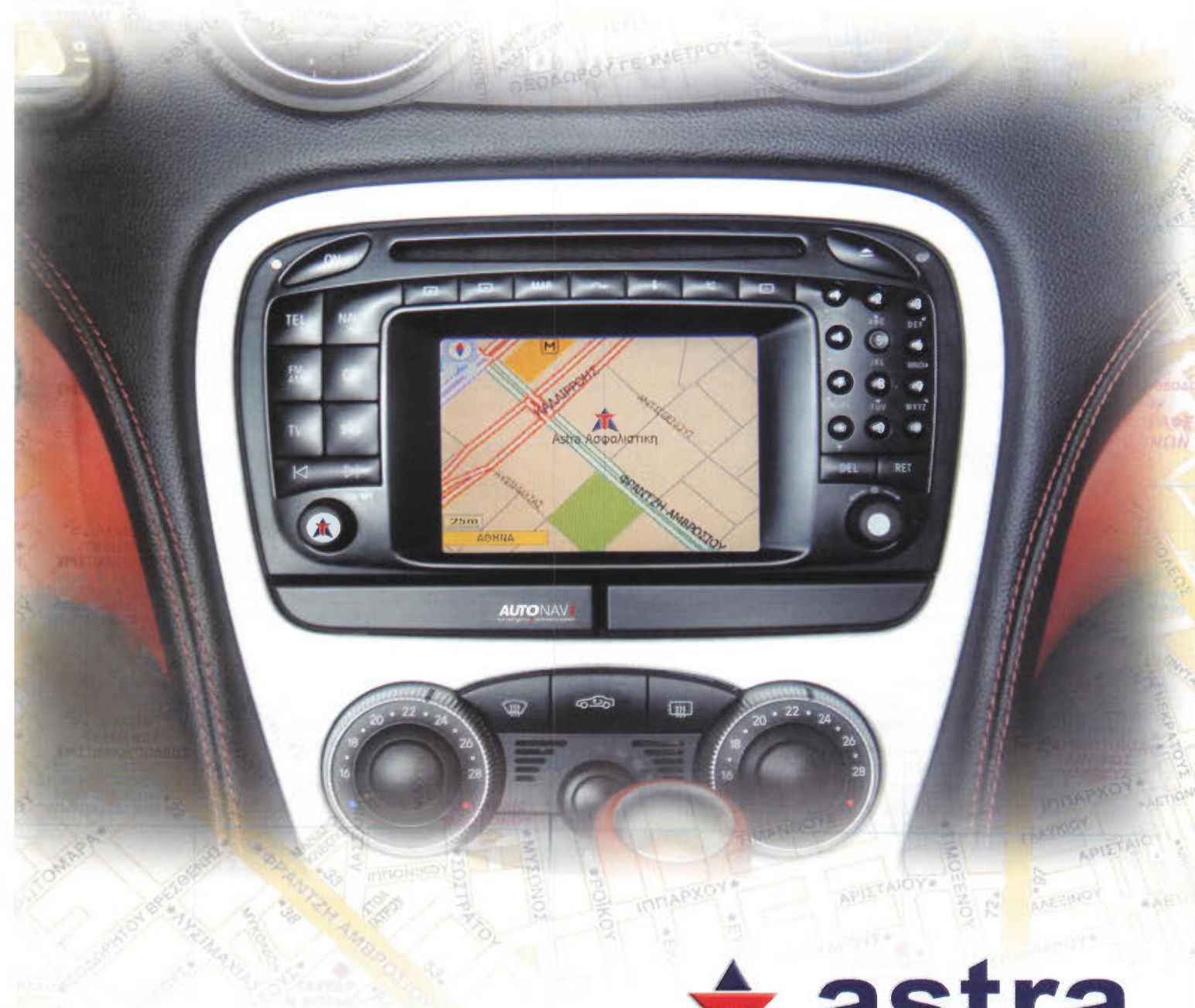
Η εφαρμογή που κυκλοφόρησε από την εταιρεία πληροφορικής SoftLogic στις αρχές του έτους, κατασκευασμένη με την συνεργασία πρακτόρων κ' ασφαλιστικών συμβούλων, αποτελεί ένα από τα πιο ολοκληρωμένα συστήματα μηχανογράφησης. Ένα πρόγραμμα ειδικά διαμορφωμένο να προσαρμόζεται στις ιδιαίτερες ανάγκες του κάθε γραφείου και ασφαλιστή έρχεται να καλύψει ολόκληρο το φάσμα των αναγκών του σύγχρονου συμβούλου ασφαλίσεων. Μοναδική αποτελεί η υποστήριξη και φιλική εξυπηρέτηση που παρέχεται με το πρόγραμμα καθώς συνοδεύεται με δωρεάν εκπαίδευση, στήσιμο της εφαρμογής στα μέτρα του γραφείου και δωρεάν παραμετροποιήσεις.

Το Pro-Insurance, προσφέρει μεγάλο εύρος εργασιών μεταξύ των οποίων είναι διαχείριση του χαρτοφυλακίου, εργαλεία πώλησης, οργάνωση ραντεβού και υποχρεώσεων, υπενθυμίσεις, πλήρης καταγραφή των στοιχείων των πελατών, παρακολούθηση εσόδων-εξόδων καθώς και οι πληρωμές συνεργατών και εταιρειών. Επίσης εύκολη είναι η καταχώρηση συμβολαίων, διαχείριση πακέτων καλύψεων και η διαμόρφωση του πυραμιδικού συστήματος των προμηθειών-υπερπρομηθειών των συνεργατών. Με την χρήση της εφαρμογής επιτυγχάνεται αύξηση κέρδους, ανάπτυξη, βελτιωμένες πελατειακές και δημόσιες σχέσεις καθώς επίσης ολοκληρωμένη οργάνωση της εργασίας.

Για περισσότερες πληροφορίες επισκεφθείτε την ιστοσελίδα: www.SoftLogic.com.gr, e-mail: info@SoftLogic.com.gr
Τηλ.: 210-2283924, Fax.: 210-2283602



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

▲ COMMERCIAL Value*

Κέρδη 800 χιλ. το 6μηνο από την Commercial Value

Ραγδαία άνοδος στις ασφαλίσσεις, ομαδικών συμβολαίων και πυρός παρουσιάστηκε στην παραγωγή της Commercial Value κατά το πρώτο εξάμηνο του 2005. Ειδικότερα, η παραγωγή στις ομαδικές ασφαλίσσεις σημείωσε ποσοστιαία αύξηση ύψους 58% συγκριτικά με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα και η παραγωγή ασφαλιστρών στον κλάδο πυρός κινήθηκε ανοδικά κατά 48% σε σχέση με το πρώτο εξάμηνο του 2004. Ταυτόχρονα, ο κλάδος αστικής ευθύνης εμφάνισε για το ίδιο χρονικό διάστημα άνοδο κατά 39% στην παραγωγή του, ενώ την ίδια αυ-

ξητική οδό ακολούθησε και ο κλάδος ασφάλισης σκαφών (20%). Υπογραμμίζεται ότι τα καθαρά κέρδη της Commercial Value για το ίδιο χρονικό διάστημα «άγγιξαν» τα 800.000 ευρώ. Εν τω μεταξύ, η σύνθεση του συνολικού χαρτοφυλακίου της εταιρείας σήμερα επιμερίζεται ποσοστιαία ως ακολούθως: 43,9 % στον κλάδο ζωής, 32,9 % στον κλάδο αυτοκινήτων και 23,2 % στους λοιπούς κλάδους. Αναφερόμενος στην πορεία των οικονομικών αποτελεσμάτων της Commercial Value ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Δημήτρης Βιδάλης επισήμανε ότι η εταιρεία, με βάση τα μέχρι στιγμής

παραγωγικά στοιχεία, οδηγείται στην επίτευξη των στόχων της έχοντας ήδη αναρριχηθεί στις κορυφαίες θέσεις του κλάδου της. Παράλληλα οι προοπτικές που διανοίγονται για την Commercial Value είναι ακόμη πιο σημαντικές δεδομένου ότι πρόσφατα η εταιρεία έχει προχωρήσει σε μπαράζ νέων συμφωνιών-συμβάσεων συνεργασίας με ισχυρά ασφαλιστικά γραφεία σε όλη την Ελλάδα. Τέλος, σε βραχύ χρονικό διάστημα θα τεθεί σε λειτουργία ο νέος τρόπος ηλεκτρονικής επικοινωνίας των συνεργατών της Commercial Value με την εταιρεία, μέσω του διαδικτύου.

CGU Insurance Υπερκάλυψη των στόχων εξαμήνου

Ιδιαίτερα θετικά ήταν κατά το πρώτο εξάμηνο τα αποτελέσματα της CGU Insurance, δεδομένου ότι τόσο το τεχνικό αποτέλεσμα, όσο και τα έσοδα επενδύσεων διαμορφώθηκαν σε επίπεδα πολύ ανώτερα των προϋπολογιστικών στόχων. Λόγω της έντασης του ανταγωνισμού τα δεδουλευμένα ασφαλιστρα παρέμειναν ως σύνολο στα περυσινά επίπεδα, παρουσιάζοντας μικρή άνοδο στις ασφαλίσσεις Περιουσίας και Μεταφορών και μικρή μείωση στις ασφαλίσσεις Αυτοκινήτου. Οι καθαρές ασφαλιστικές αποζημιώσεις, ως ποσοστό των καθαρών δεδουλευμένων ασφαλιστρών, ήταν χαμηλότερες των προϋπολογισμένων κατά 13,3 εκατοστιαίες μονάδες. Ο συνδυασμός των πιο πάνω μεγεθών διαμόρφωσε το net combined operating ratio, δηλαδή το άθροισμα των ποσοστών αποζημιώσεων και εξόδων στο 88,9% (δηλαδή πολύ χαμηλότερα από το κρίσιμο όριο του 100%) επιτρέποντας έτσι την πραγματοποίηση σημαντικού καθαρού τεχνικού κέρδους, πριν δηλαδή το συνυπολογισμό των εσόδων επενδύσεων. Πολύ θετικά εξελίχθηκαν και τα έσοδα επενδύσεων. Τα συνολικά (προ φόρων) καθαρά κέρδη του εξαμήνου ήταν 1,95 εκατομμύρια ευρώ και ισοδυναμούν με επτισοποιημένη απόδοση ιδίων κεφαλαίων 42%.

Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι η σύνθεση του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου της CGU Insurance ήταν η εξής:

Ασφαλίσσεις περιουσίας	63,2%
Ασφαλίσσεις αυτοκινήτου	28,7%
Ασφαλίσσεις μεταφορών και σκαφών	4,8%
Λοιπές ασφαλίσσεις	3,3%

Η CGU Insurance είναι συνδεδεμένη επιχείρηση της Aniva plc, του μεγαλύτερου βρετανικού και έκτου στον κόσμο ασφαλιστικού ομίλου με ετήσιο κύκλο εργασιών 49 δισεκατομμύρια ευρώ, ίδια κεφάλαια 19,4 δισεκατομμύρια ευρώ και 30 εκατομμύρια πελάτες. Ο όμιλος Aniva δημιουργήθηκε από τη συγχώνευση των μεγάλων βρετανικών ασφαλιστικών εταιριών Commercial Union, General Accident και Norwich Union κατά την περίοδο 1998-2000. Η παρουσία του στην Ελλάδα χρονολογείται από το 1883. Η τερράστια αυτή τοπική εμπειρία των 122 χρόνων σε συνδυασμό με τη διεθνή τεχνογνωσία του ομίλου Aniva έχει καθιερώσει στην ελληνική αγορά τη CGU Insurance ως κορυφαία επιλογή για ποιότητα ασφάλισης.

ΕΘΝΙΚΗ Εκτοξεύθηκαν τα κέρδη

Σημαντική αύξηση παρουσίασαν τα μεγέθη της Εθνικής Ασφαλιστικής το πρώτο 6μηνο του έτους. Συγκεκριμένα τα μετά από φόρους κέρδη σχεδόν τριπλασιάστηκαν σε σχέση με το αντίστοιχο εξάμηνο του 2004, σύμφωνα με τις αντίστοιχες οικονομικές καταστάσεις που συντάχθηκαν με βάση τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης.

Αυξημένα κατά 184% είναι τα μετά από φόρους κέρδη σε επίπεδο Ομίλου σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2004 και διαμορφώνονται στα 10.897 χιλ. ευρώ έναντι 3.832 χιλ. ευρώ το α' εξάμηνο του 2004. Τα αντίστοιχα προ φόρων κέρδη διαμορφώνονται σε 15.694 χιλ. ευρώ έναντι 7.436 χιλ. ευρώ το α' εξάμηνο του 2004, αυξημένα κατά 111%.

Η ενισχυμένη αυτή κερδοφορία οφείλεται κυρίως στη βελτίωση των τεχνικών αποτελεσμάτων λόγω της αλλαγής της αντασφαλιστικής πολιτικής της Εταιρίας, η οποία αναμένεται να ενισχύσει εντονότερα τα αποτελέσματα του δευτέρου εξαμήνου.

Παράλληλα, τα κέρδη ενισχύθηκαν από τα έσοδα επενδύσεων του Ομίλου της Εθνικής Ασφαλιστικής το α' εξάμηνο, το καθαρό αποτέλεσμα των οποίων ενισχύθηκε κατά 14.552 χιλ. ευρώ, τη μείωση των αποζημιώσεων κατά 13.160 χιλ. ευρώ, ενώ στην εικόνα της κερδοφορίας συνεισέφερε και η διατήρηση των διοικητικών εξόδων στα περυσινά επίπεδα σε συγκρίσιμη βάση.

Τα ενοποιημένα καθαρά δεδουλευμένα ασφαλιστρα του Ομίλου ανήλθαν στο α' εξάμηνο του τρέχοντος έτους σε 266.688 χιλ. ευρώ, έναντι 276.505 χιλ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του 2004, μειωμένα κατά 3,5%.

Η μικρή αυτή μείωση της παραγωγής έχει ήδη αναστραφεί στο τρίτο τρίμηνο, καθιστώντας εφικτή την επίτευξη των παραγωγικών στόχων που έχουν τεθεί με βάση το επιχειρησιακό σχέδιο της Εταιρίας. Υπενθυμίζεται ότι την ευρωστία των μεγεθών του Ομίλου έχει διασφαλίσει η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Εθνικής Ασφαλιστικής κατά 129.107 χιλ. ευρώ, που αποφασίσθηκε στην Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση της 31-5-2005, με καταβολή μετρητών και θα υλοποιηθεί μέχρι το τέλος Οκτωβρίου 2005.

Λαμβάνοντας υπόψη την προαναφερθείσα αύξηση, τα ίδια κεφάλαια της Εταιρίας εμφανίζονται στις εξαμηνιαίες καταστάσεις να έχουν ανέλθει στα 166.372 χιλ. ευρώ έναντι 161.971 χιλ. ευρώ την 1η Ιανουαρίου 2005.

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 Baloise", 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 Baloise

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Ο Π.Σ.Α.Σ. στην Ευρώπη ένας 15ετής στόχος του Π.Σ.Α.Σ. έγινε πραγματικότητα

Το πρώτο Forum για Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές που οργάνωσε από κοινού η ΡΟΙ και η BIPAR. Στο Συνέδριο συμμετείχαν 220 σύνεδροι από 29 Ευρωπαϊκές χώρες και την Αμερική και πραγματοποιήθηκε στη Βραζιλία. Εξείρεται ομιλητές ανέλυσαν τις μεταρρυθμίσεις στις χώρες της Ε.Ε. Μεταξύ των ομιλητών ο Charlie Mc Greeny (επίτροπος στην Ε.Ε.), Manuel de Frutos γενικός διευθυντής στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή και συντάκτης της Ε.Ο. 2002/92/Ε.Κ., ο Πρόεδρος των Lloyd's Λόρδος Levene, ο οποίος μίλησε για τις προκλήσεις στην Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά, ο Πρόεδρος και Γ.Ε.Ο. της Chubb Ασφαλιστικής για την Ευρώπη, μίλησε για την δύναμη των Διαμεσολαβητών στις συνεχείς αλλαγές της αγοράς. Επίσης, ο κ. Hansjorg Craner μέλος του Δ/Σ της Allianz παρουσίασε τα αποτελέσματα και την παραγωγική εικόνα της Εταιρίας στην Γερμανία και την Ευρώπη. Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου έγιναν οι αρχαιρεσίες στην BIPAR για το έτος 2005-2006 και η ένταξη των νέων οργανώσεων μελών. Ένας 15ετής στόχος του Συνδέσμου έγινε πραγματικότητα, αφού η αίτηση εγγραφής του Π.Σ.Α.Σ. έγινε ομόφωνα δεκτή από τη Γενική Συνέλευση της BIPAR στις 27 Μαΐου 2005. Την παρουσίαση του Π.Σ.Α.Σ. στη Γενική Συνέλευση έκανε ο Πρόεδρος του Συνδέσμου κ. Κωνσταντίνος Λάμπρου, συνοδευόμενος από τους δύο αντιπροέδρους, την κ. Ελένη Γρυπάρη, Α' Αντιπρόεδρο, υπεύθυνη Δημ. Σχέσεων του Π.Σ.Α.Σ., που ανέλαβε και όλα τα διαδικαστικά αυτής της συμμετοχής και τον κ. Γεώργιο Στρατηγό, Β' Αντιπρόεδρο.

Το Συνέδριο παρακολούθησαν από την Ελλάδα Μεσίτες, Πράκτορες και Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι. Η Ελληνική συμμετοχή ήταν η μεγαλύτερη, μετά τη Βελγική, που ήταν και διοργανώτρια Χώρα του Συνεδρίου. Η χώρα μας πλέον διαθέτει τρεις ψήφους στον Διεθνή αυτό Οργανισμό με τους Μεσίτες, τους Πράκτορες και τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους. Επόμενος στόχος, θα πρέπει να είναι η εκλογή Έλληνα εκπροσώπου στη διοίκηση της BIPAR.

INTERNATIONAL LIFE

Αύξηση παραγωγής για την International Life A.E.A.Z.

Σημαντική αύξηση παραγωγής σημείωσε το Α' εξάμηνο του 2005 η Εταιρεία Ασφαλίσεων Ζωής International Life, μέλος του Ομίλου Εταιρειών International Life. Συγκεκριμένα, η παραγωγή ασφαλίσεων ζωής το Α' εξάμηνο του 2005 σημείωσε αύξηση 22% σε σχέση με το αντίστοιχο εξάμηνο του 2004. Οι υψηλοί αυτοί ρυθμοί ανάπτυξης οφείλονται στις στρατηγικές κινήσεις που πραγματοποιεί ο Όμιλος, μέσα από τις οποίες έχει κατορθώσει να συγκροτήσει πανελλαδικώς ένα πολύ καλά οργανωμένο δίκτυο πωλήσεων με έμπειρους και πολύ καλά εκπαιδευμένους επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους και συνεργάτες που έχουν κατορθώσει να κερδίσουν την εμπιστοσύνη των χιλιάδων πελατών του Ομίλου. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο Όμιλος διαθέτει έναν από τους υψηλότερους δείκτες φερεγγυότητας της ασφαλιστικής αγοράς, καθώς και πολύ υψηλό δείκτη ταχύτητας καταβολής αποζημιώσεων.

Δύο νέα Καταστήματα από FBBank

Νέα καταστήματα εγκαινίασε η FBBank, στο πλαίσιο της στρατηγικής της για επέκταση του δικτύου καταστημάτων της. Πρόκειται για το Κεντρικό κατάστημα της τράπεζας στην Αθήνα, καθώς και ενός νέου καταστήματος στο κέντρο του Πειραιά. Τα νέα καταστήματα δημιουργήθηκαν με στόχο να εξυπηρετήσουν τους ιδιώτες κατοίκους και τις επιχειρήσεις της ευρύτερης περιοχής του κέντρου της Αθήνας και του Πειραιά, προσφέροντας ένα ευρύ φάσμα χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Ειδικότερα, τα νέα καταστήματα, θα παρέχουν το σύνολο των υπηρεσιών και προϊόντων της FBBank, μεταξύ των οποίων στεγαστικά και προσωπικά δάνεια, μια σειρά καταθετικών και επενδυτικών προϊόντων εγγυημένου κεφαλαίου, καθώς και όλες τις υπηρεσίες και τα προϊόντα που αφορούν σε επιχειρήσεις. Το Κεντρικό Κατάστημα της Αθήνας βρίσκεται στην οδό Μιχαλακοπούλου 91 (τηλ. επικοινωνίας 210 749 9050) και το κατάστημα Πειραιά στην οδό Γρ. Λαμπράκη 101 (τηλ. επικοινωνίας 210 422 0255).

INTERAMERICAN

Συνεργασία INTERAMERICAN – ΕΠΑΕ

Την INTERAMERICAN επέλεξε η ΕΠΑΕ (Ένωση Ποδοσφαιρικών Ανωνύμων Εταιριών) για την ασφάλιση των ποδοσφαιριστών των ομάδων που συμμετέχουν στα πρωταθλήματα Α', Β' και Γ' Εθνικής Κατηγορίας, αλλά και του πρωταθλήματος Νέων, που διοργανώνεται για πρώτη φορά υπό την αιγίδα της ΕΠΑΕ.

Το Ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο είναι Ζωής και Υγείας και καλύπτει τους ποδοσφαιριστές όχι μόνο κατά τις αγωνιστικές υποχρεώσεις τους, αλλά καθ' όλο το 24ωρο, καθώς επίσης καλύπτει και τα μέλη των οικογενειών τους, μέσα και έξω από την Ελλάδα. Συνολικά, υπολογίζεται ότι ασφαλιζονται περίπου 1650 επαγγελματίες ποδοσφαιριστές, 700 εξαρτώμενα μέλη και 800 ποδοσφαιριστές του πρωταθλήματος Νέων. Η ΕΠΑΕ επέλεξε την INTERAMERICAN εκτιμώντας την μέχρι σήμερα σοβαρή και αξιόπιστη παρουσία της στον τομέα της Υγείας, αλλά και την εμπιστοσύνη που εμπνέει η ηγετική θέση της στην ασφαλιστική αγορά. Η Εταιρία, αξιοποιώντας κατά τον καλύτερο τρόπο την τεχνογνωσία και εμπειρία της, καθώς και τον σύγχρονο μηχανισμό των υπηρεσιών της στον τομέα της Υγείας, παρέχει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες στους ασφαλισμένους της μέσα από δίκτυο ιατρών, συνεργαζόμενα διαγνωστικά κέντρα και νοσηλευτικά ιδρύματα.

Η Ομαδική Ασφάλιση INTERAMERICAN για τη συμβαλλόμενη ΕΠΑΕ και τους ασφαλιζόμενους, ειδικότερα περιλαμβάνει τις παροχές: Ασφάλεια Ζωής, Ασφάλεια Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας από ασθένεια, Ασφάλεια Θανάτου, Ασφάλεια Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας από ατύχημα, Ασφάλεια Πρόσκαιρης Ολικής Ανικανότητας από ατύχημα, Ασφάλεια Ιατροφαρμακευτικών Δαπανών Θεραπείας Ατυχήματος εντός/εκτός Νοσοκομείου και Ασφάλεια ευρείας Νοσοκομειακής και Εξωνοσοκομειακής Περίθαλψης. Εκτός από τις παραπάνω καλύψεις η INTERAMERICAN παρέχει τη δυνατότητα προνομιακών ρυθμίσεων στα συμβεβλημένα νοσηλευτικά ιδρύματα και διαγνωστικά κέντρα, καθώς και υποστήριξη με ιατρικές συμβουλές σε 24ωρη βάση.



Μπορείτε να πραγματοποιήσετε
τις επιθυμίες τους...

Ένας ισχυρός σύμμαχος
σας προσφέρει

Δυναμική Συνεργασία Ανάπτυξης!

GROUP
GENERAL UNION
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Απόλυτη Εξασφάλιση!

ΚΛΑΔΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Αυτοκινήτων ◀

Περιουσίας ◀

Προσωπικών Ατυχημάτων ◀

Μεταφορών ◀

Εγγυήσεων ◀

Γενικής Αστικής Ευθύνης ◀

Αστικής Ευθύνης Σκαφών ◀

Θαλάσσης

Νομικής Προστασίας ◀

Οδικής Βοήθειας ◀

Ο Όμιλος της General Union με τη δύναμη, την αξιοπιστία
και τα ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματά του, δημιουργεί
το ιδανικό μοντέλο Συνεργασίας που σας εξασφαλίζει
δυναμικούς ρυθμούς ανάπτυξης!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ • GENERAL UNION • ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ • GENERAL TRUST • insurance brokers s.a. • ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ • GENERAL UNION • REAL ESTATE Ltd

Κεντρικά Γραφεία: Παπαστράτου 51 - 53 & Δερβενακίων Πειραιάς 185 45 Τηλ.: 210.4063.333

www.general-union-group.gr e-mail: info@general-union-group.gr

INTERAMERICAN

Η INTERAMERICAN πρωτοπορεί για μία ακόμη φορά στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, εισάγοντας με τις καινοτομικές προτάσεις της μία νέα ασφαλιστική λογική, που αλλάζει τα δεδομένα στο χώρο του αυτοκινήτου.

Επιβραβεύει τους καλούς οδηγούς

1. Βασικό (AUTO CLASSIC, MOTO CLASSIC, TRUCK CLASSIC)
2. Πλήρες (AUTO EXTRA, MOTO EXTRA, TRUCK EXTRA)
3. Ολοκληρωμένο (AUTO TOTAL, MOTO TOTAL, TRUCK TOTAL)

Οι προτάσεις της εταιρείας χαρακτηρίζονται από ένα νέο μοντέλο τιμολόγησης, που είναι αποτέλεσμα της διερεύνησης των διεθνών best practices και της μεταφοράς τεχνολογίας από τις εταιρείες του Ομίλου EUREKO, καθώς επίσης και της μελέτης των πολυετών στατιστικών στοιχείων της INTERAMERICAN για το αυτοκίνητο και το χαρτοφυλάκιό της.

Ειδικότερα, με τα νέα προγράμματά της η INTERAMERICAN προσφέρει:

- Χαμηλότερα ασφάλιστρα και ανταγωνιστικό τιμολόγιο για τους οδηγούς που δεν έχουν συχνά ατυχήματα.
- Απλοποιημένη τιμολόγηση με λιγότερα κριτήρια.
- Κατάργηση του bonus - malus.
- Επιβράβευση των πελατών που δεν παρουσιάζουν ζημιές.
- Γρήγορες και απλές διαδικασίες εξυπηρέτησης.
- Δέσμευση για καμία αύξηση ασφαλίσεων στο νέο τιμολόγιο, εφόσον διατηρηθούν τα σημερινά κατώτατα όρια αποζημιώσεων για σωματικές και υλικές βλάβες έως το τέλος του 2006.

Αξίζει να σημειωθεί ότι για πρώτη φορά η

INTERAMERICAN, σε επίπεδο ασφαλίσεων, βρίσκεται με τα προγράμματα αυτά γενικά κάτω του μέσου όρου της αγοράς, προσφέροντας επιπλέον σε κάθε ασφαλιστικό «ποκέτο» την Οδική Βοήθεια, στην οποία η εταιρεία έχει ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά, λόγω των ποιοτικών υπηρεσιών της και της ιδιότητάς της υποδομής σε μέσα μεταφοράς και εξυπηρέτησης.

Οι νέες προτάσεις της INTERAMERICAN στην αγορά ασφάλισης αυτοκινήτου εντάσσονται στη γενική προϊόντική στρατηγική της εταιρείας, που τοποθετεί τον πελάτη στο κέντρο του ενδιαφέροντός της, εστιάζοντας στην αποτελεσματική κάλυψη των πραγματικών αναγκών του. Επιπλέον, με τα νέα προγράμματα επιβεβαιώνονται τα βασικά χαρακτηριστικά της εταιρείας που είναι η καινοτομία, η πρωτοπορία και ο ικανοποιημένος πελάτης.

Πρόθεση της INTERAMERICAN είναι να αναπτύξει και τους άλλους κλάδους εκτός Ζωής και Υγείας, στον οποίο κατέχει ηγετική θέση επί τρεις δεκαετίες και πλέον. Ειδικότερα στην ασφάλιση του αυτοκινήτου ο στόχος της INTERAMERICAN, μέσω της προώθησης των νέων προγραμμάτων της, είναι η σημαντική αύξηση του μεριδίου αγοράς και η κατάκτηση ηγετικής θέσης.

Είναι γενικά παραδεκτό ότι η έως σήμερα ισχύουσα τιμολογιακή πρακτική της αγοράς αδικεί τους οδηγούς που δεν προξενούν συχνά ατυχήματα και ζημιές. Ταυτόχρονα, έχει καθιερωθεί η στρεβλή λογική του «φθηνού σήματος» για «καλούς» και «κακούς» οδηγούς, γεγονός που και η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών έχει χαρακτηρίσει ως αθέμιτο ανταγωνισμό. Η INTERAMERICAN έρχεται σήμερα να αλλάξει τα δεδομένα στην ασφάλιση αυτοκινήτου με 3 νέα προγράμματα, που προσφέρονται σε 3 κατηγορίες οχημάτων: αυτοκίνητα, δίκυκλα και φορτηγά. Σε κάθε κατηγορία προσφέρονται τα προγράμματα:

AIG GREECE Καθαρά ασφάλιστρα 16 εκατ. €

Με ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα έκλεισε το πρώτο εξάμηνο του 2005 για την AIG Greece, εταιρία μέλος του AMERICAN INTERNATIONAL GROUP, με τη συνολική παραγωγή καθαρών ασφαλίσεων (προ δικαιωμάτων συμβολαίων και εσόδων από επενδύσεις) να ανέρχεται στα €16.000.000.

Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου διατηρήθηκε ισορροπημένη, με τον Τομέα Εμπορικών και Βιομηχανικών Κινδύνων να αντιστοιχεί στο 51% του συνολικού χαρτοφυλακίου και τον Τομέα Προσωπικών Ασφαλίσεων στο 49%. Τη μεγαλύτερη αύξηση παρουσίασαν οι Κλάδοι Χρηματικών Απωλειών, Αστικής Ευθύνης και Προσωπικών Κινδύνων, στους οποίους η AIG Greece κατέχει ηγετική θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Κέρδη 3 εκατ. €

Βελτίωση των σημαντικότερων οικονομικών δεικτών της πέτυχε η Αγροτική Ασφαλιστική το πρώτο 6μηνο του 2005 αυξάνοντας περαιτέρω την κερδοφορία της.

Συγκεκριμένα, η κερδοφορία της Εταιρίας έφθασε στα 2.985.000 € έναντι ετήσιου στόχου € 1,5 εκ. (υπερκάλυψη κατά 100%) και είναι αυξημένη κατά 40% έναντι του 1ου τριμήνου του 2005 και κατά 8,3 εκ. περίπου του αντίστοιχου εξαμήνου του 2004. Η κερδοφορία θα ήταν μεγαλύτερη εάν τα έσοδα παραγωγής δεν εμφάνιζαν μείωση κατά 10% έναντι του αντίστοιχου χρονικού διαστήματος χρήσης 2004.

Σημειώνεται, ότι η κάμψη της παραγωγής αποτελεί γενικότερο φαινόμενο της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και οφείλεται στον έντονο ανταγωνισμό μεταξύ των Εταιριών, που αντανακλάται στο επίπεδο των τιμών και επηρεάζει τα περιθώρια κερδών.

Ελάτε με τους Ισχυρούς!



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

Για μια καριέρα χωρίς όρια,
ελάτε με τους ισχυρούς!



Νο 1 ΔΙΕΘΝΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

alico ★ **AIG Life**

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ

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

Rodos Palace

Τη Ρόδο την έχουν αποκαλέσει Σμαραγδένιο Νησί και Νησί των Ιπποτών. Θα υπάρχουν σίγουρα και άλλοι χαρακτηρισμοί που μας διαφεύγουν. Αυτό όμως που σίγουρα δεν μας διαφεύγει είναι πως οι χαρακτηρισμοί αυτοί αποκτούν το νόημά τους τις εποχές εκτός της υψηλής τουριστικής σεζόν και πως αποτελεί ιδανικό τόπο για διεξαγωγή συνεδρίων.

Την εξήγηση για το πρώτο την ξέρουμε όλοι. Συνίσταται από μια σειρά παραγόντων με άξονα την υποχώρηση της τουριστικής κίνησης. Όσο για το δεύτερο, ο λόγος που η Ρόδος είναι το must μέρος για συνέδρια ακούει στο όνομα Rodos Palace. Πρόκειται για το ξενοδοχείο-κόσμημα του κόλπου της Ιαλυσσού, που οι αρχιτεκτονικές του συντεταγμένες αποτελούν πρότυπο για το δέσιμο του μοντέρνου στοιχείου με το ναϊφ από τη μια και με τη φύση και το ιστορικό περιβάλλον από την άλλη.

Αυτός φυσικά είναι μόνο ένας από τους λόγους –και πάντως όχι ο πιο ισχυρός– που στο Rodos Palace διεξήχθησαν πάνω από 1.500 συνέδρια και εκθεσιακές εκδηλώσεις. Είναι μόνο ένας από τους λόγους που οι φορείς που διοργάνωσαν αυτές τις εκδηλώσεις και συναντήσεις αφενός εδράζουν τις δραστηριότητές τους στα τέσσερα σημεία του πλανήτη Γη, αφετέρου καλύπτουν όλους τους χώρους δράσης της σύγχρονης ζωής: οικονομία, πολιτική, γράμματα και τέχνες, επιστήμη.

Οι λόγοι που κάνουν το Rodos Palace τον ιδανικό συνεδριακό προορισμό βρίσκονται στο προφίλ του Συνεδριακού του Κέντρου. Με χωρητικότητα 4.000 συνέδρων, παρέχει συνολικό συνεδριακό και εκθεσιακό χώρο 9.000 τ.μ. που μπορεί να τροποποιηθεί ανάλογα με τις ανάγκες κάθε εκδήλωσης. Διαθέτει 20 ειδικά κατασκευασμένους συνεδριακούς και πάνω από 100 χώρους επιμέρους συναντήσεων (Break out rooms). Η χωρητικότητα των συνεδριακών αιθουσών ποικίλλει από 20 έως 1.300 άτομα και έχουν σχεδιαστεί με τις αυστηρότερες προδιαγραφές της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Το κέντρο υπο-

στηρίζεται από την πλέον σύγχρονη τεχνολογία καθώς διαθέτει σε όλους τους χώρους του (όπως και στο ξενοδοχείο) δυνατότητα ασύρματης σύνδεσης με το Internet (Wi-Fi), υπερσύγχρονο οπτικοακουστικό εξοπλισμό, αυτόματο σύστημα μετάφρασης σε 8,7 και 8 γλώσσες, γραμμές ISDN με δυνατότητα τηλεδιάσκεψης. Στις υποστηρικτικές υπηρεσίες συγκαταλέγονται επίσης Business center, VIP lounge, Press Rooms και πλήρως εφοδιασμένη γραμματεία. Αυτή είναι η βάση πάνω στην οποία στηρίζεται η επιτυχία του όμορφου ξενοδοχείου της Ιαλυσσού στα συνέδρια, η –ας το πούμε έτσι– τεχνοκρατική βάση, που είναι η ικανή συνθήκη για τη διεξαγωγή ενός συνεδρίου, μιας εκδήλωσης κύρους.

Υπάρχει όμως και η αναγκαία συνθήκη. Ποια είναι αυτή; Η αίσθηση που αποκομίζει κάποιος όταν το συνέδριο έχει τελειώσει. Μια αίσθηση που ξεκινάει από την ικανότητα του συνεδριακού χώρου να καλύψει πλήρως τις ανάγκες του –και από αυτήν εξαρτάται η κρίση του για το ίδιο το συνέδριο–, συνδέεται στενά με την τοποθεσία που βρίσκεται ο τόπος διεξαγωγής του συνεδρίου, αλλά διαμορφώνεται από τις σχέσεις που αναπτύσσονται κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, τα μικρά περιστατικά, τις λεπτομέρειες της καθημερινότητας. Γιατί ο σύνεδρος δεν είναι μια μηχανή παραγωγής, κρίσης και αφομοίωσης εισηγήσεων. Είναι ένας άνθρωπος ο οποίος, ακριβώς επειδή για κάποιες



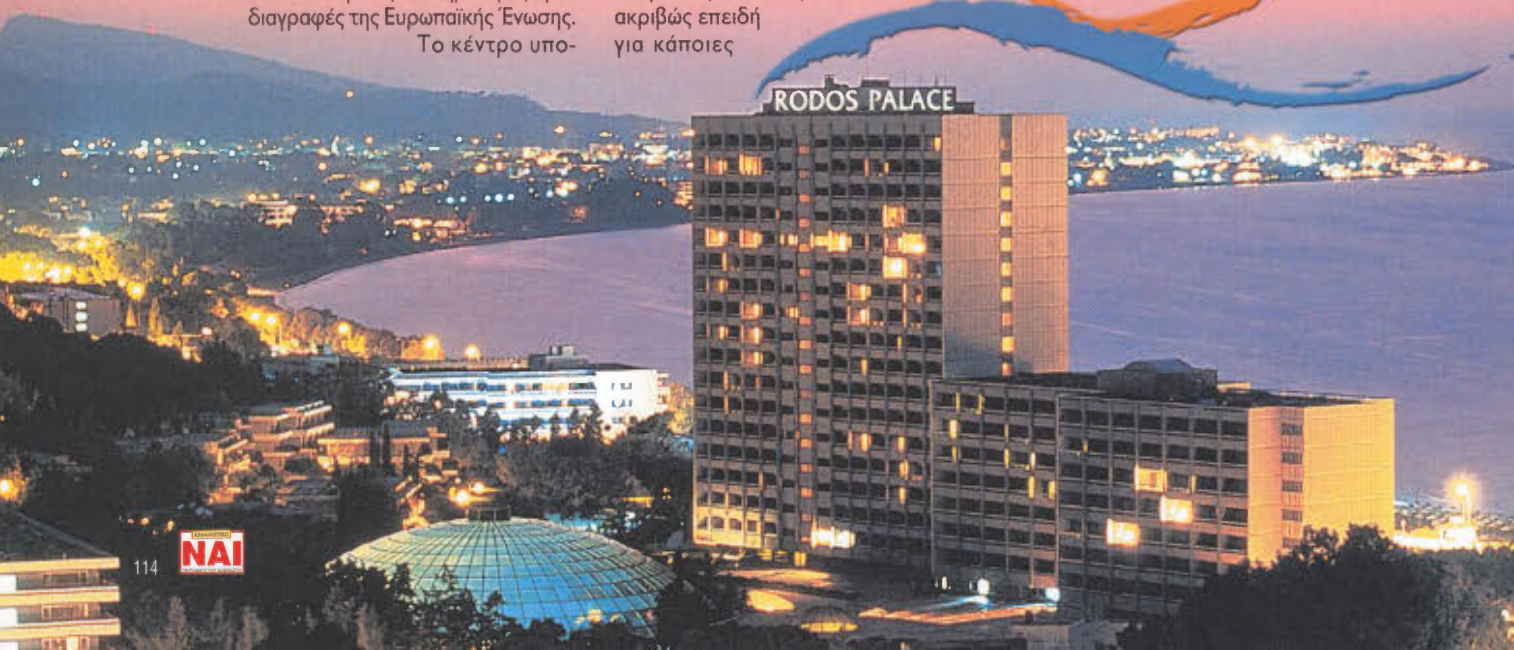
μέρες βρίσκεται στο επίκεντρο μιας πολύ σημαντικής, επίπονης και υπεύθυνης διαδικασίας –από την οποία εξαρτώνται πολλά τόσο για τον χώρο του όσο και για τη δική του πορεία σ' αυτόν τον χώρο– χρειάζεται πλήρη υποστήριξη κατά τη διάρκεια της και οάσεις ευεργετικής χαλάρωσης στα διαλείμματά της.

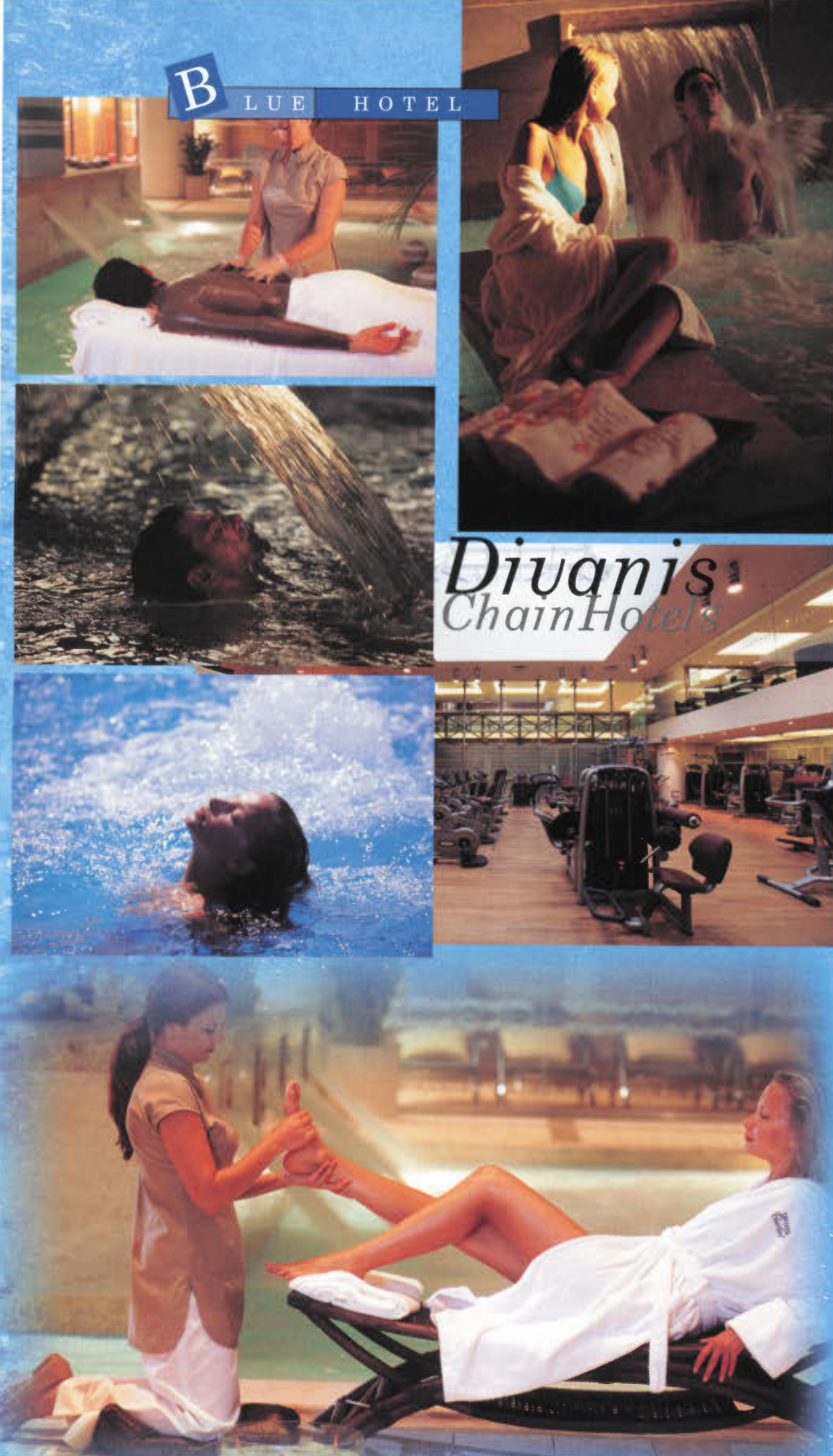
Αυτή είναι και η φιλοσοφία του Rodos Palace. Οι υπηρεσίες και το προσωπικό του ξενοδοχείου, με τη μεγάλη πείρα που έχουν αποκτήσει από τις πολλές και σημαντικότερες διοργανώσεις που έλαβαν μέρος σ' αυτό, καταβάλλουν κάθε προσπάθεια ώστε η υλικοτεχνική υποδομή του συνεδρίου να είναι άριστη, δηλαδή ο σύνεδρος να αισθάνεται καλυμμένος απόλυτα κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, αλλά δίνουν τον καλύτερο εαυτό τους όταν ο σύνεδρος θέλει να νιώσει άνθρωπος και –ίσως– απλώς ένας επισκέπτης της Ρόδου που κατέλυσε στο Rodos Palace. Σ' αυτήν την περίπτωση αποδεικνύουν ότι ο 20ώρο-

φος πύργος του ξενοδοχείου που δεσπόζει στον μαγευτικό κόλπο της Ιαλυσσού διαθέτει μια πολύ γλυκιά, φιλική, αλλά ταυτόχρονα διακριτική και αποτελεσματική ανθρώπινη διάσταση.

Στις μεγαλύτερες και σημαντικότερες διοργανώσεις για το 2004 συγκαταλέγονται το 29ο Παγκόσμιο Συνέδριο Κτηνιατρικής Μικρών Ζώων- 29th World Small Animal Veterinary Congress με 2000 συμμετέχοντες (6-9 Οκτωβρίου 2004), η Κοινοβουλευτική Συνέλευση του Οργανισμού για την Ασφάλεια και τη Συνεργασία στην Ευρώπη από τις 29 Σεπτεμβρίου έως τις 2 Οκτωβρίου 2004 με τη συμμετοχή 250 βουλευτών από 45 χώρες, το 5ο Πανευρωπαϊκό Συνέδριο Ωτορινολαρυγγολογίας – 5th European Congress of Otorhinolaryngology Head and Neck Surgery με 2000 συνέδρους (11-16 Σεπτεμβρίου 2004), και από εταιρικά το Πανευρωπαϊκό Συνέδριο της Yamaha

(10-15 Ιουλίου) και το Πανευρωπαϊκό Συνέδριο της Motorola (11-16 Ιανουαρίου 2004). Κορυφαίες διοργανώσεις προηγούμενων ετών αποτέλεσαν η 10η Ατυπη Σύνοδος των Υπουργών Δημόσιας Διοίκησης της Ευρωπαϊκής Ένωσης, 15ο Πανευρωπαϊκό Συνέδριο Ανοσολογίας, το 5ο Συνέδριο της Ευρωπαϊκής Εταιρείας Χειρουργικής Ορθοπαιδικής και Τραυματολογίας (5th Congress of the European Federation of Orthopaedics and Traumatology, EFORT)– η μεγαλύτερη συνεδριακή διοργάνωση που έχει φιλοξενηθεί ποτέ στη Ρόδο με τη συμμετοχή 5.500 συνέδρων (2001), η 69η Γενική Συνδιάσκεψη της Interpol (2000) και το Digital Networking Seminar της Panasonic-Technics (2001) κατά το οποίο έγινε η πρώτη πανευρωπαϊκή παρουσίαση των ψηφιακών προϊόντων της Panasonic.





Divani's
Chain Hotels

προϊστάμενός σας— αντιλαμβάνεται ότι είσαστε ράκος. Μην ανησυχείτε. Χρειάζεστε joy, που λένε κι οι Αγγλοσάξωνες: στην περίπτωση σας, αναζωογόνηση. Αλλά ας μη σας μπερδεύουμε με περίπλοκους όρους. Χρειάζεστε Divani Athens Spa and Thalasso Centre.

Πάμε λοιπόν μια βόλτα στη Βουλιαγμένη, όπου βρίσκεται η μοναδική στην Ελλάδα ξενοδοχειακή μονάδα ειδικευμένη στην αναζωογόνηση. Εκεί, σε μια μαγευτική τοποθεσία και σε μια έκταση 3.500 τ.μ., μας περιμένουν 7 χώροι αισθητικής, 12 καμπίνες για υγρές θεραπείες, 6 χώροι για μασάζ θεραπευτικό ή χαλαρωτικό, σάουνα, jet showers, γυμναστήριο, aerobics, πισίνα 270 τ.μ. με θαλασσινό νερό, χαμάμ και solarium.

Από τη μια σας άρεσε πολύ και από την άλλη ψιλομπερδευτήκατε, βλέπω. Δεν ξέρετε τι να πρωτοδιαλέξετε. Φυσικό είναι. Γι' αυτό ίσως είναι προτιμώτερο να ξεκινήσετε με ένα από τα πακέτα που προσφέρει η επιχείρηση, τα Friend's Day Packages όπως τα ονομάζει. Υπάρχει πακέτο για άντρες και πακέτο για γυναίκες. Το πακέτο για άντρες περιλαμβάνει γυμναστική, πισίνα, σάουνα ή χαμάμ, ντους υδάτινου πίδακα, συνεδρία χαλάρωσης σε κλίνη μασάζ ή σε στρώμα με νερό και (κρατηθείτε) σιάτσου 60 λεπτών. Όλα αυτά 6 φορές. Το πακέτο για τις γυναίκες περιλαμβάνει χαμάμ ή σάουνα, marine prelude (μια εξειδικευμένη θεραπεία ενυδάτωσης και απολέπισης), χαλαρωτικό μασάζ με αιθέρια έλαια ή California massage για μισή ώρα, μάσκα κολлагόνου για τα μάτια και μανικιούρ-πεντικιούρ.

Η έκφρασή σας λέει πολλά. Για την ακρίβεια λέει ότι ήδη αρχίζετε να χαλαρώνετε— κάτι που έχετε απόλυτη ανάγκη άλλωστε. Θα αισθανθείτε καλύτερα όμως όταν μάθετε ότι στο Divani Athens Spa and Thalasso Centre χρησιμοποιούνται τα διεθνώς γνωστά φυσικά προϊόντα περιποίησης προσώπου και σώματος Ligne St. Barth. Τι θα λέγατε για Pure Slimness, δηλαδή αναζωογονητικό μασάζ ποδιών; Πώς θα σας φαινόταν η Pure Freshness, ήτοι απαλό μασάζ στο πρόσωπο στον λαιμό και στο στήθος; Ή το Pure Elastic, μασάζ για πιο απαλό και σφιχτό δέρμα; Και όλα αυτά με υλικά φτιαγμένα από φρούτα και λουλούδια της Καραϊβικής; Το βλέπω στα μάτια σας! Δεν χειάζεται να μου πείτε τίποτα. Και δεν θέλετε να ακούσετε τίποτα άλλο. Θέλετε να αρχίσετε τώρα.

Εγώ όμως είμαι υποχρεωμένος να σας πω ότι σύμβουλος στο Divani Athens Spa and Thalasso Centre είναι η παγκοσμίου φήμης εταιρεία Thalgo, που αποτελεί εγγύηση για ό,τι έχει να κάνει με πρακτικές και θεραπείες αναζωογόνησης. Επίσης ότι το προσωπικό είναι απόλυτα εξειδικευμένο και... Τι; Να μη σε βασανίζω με λόγια, αυτό που σε ενδιαφέρει είναι η πράξη; Μάλλον έχεις δίκιο....

Τα κείμενα δεν είναι διαφημιστικά

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει

με ό,τι καλύτερο...



Με σύγχρονη αντίληψη και νοοτροπία, με πάθος για δουλειά και εξυπηρέτηση, αλλά και με τη δύναμη του ομίλου ATEbank, η νέα Αγροτική Ασφαλιστική μπορεί τώρα να σας προσφέρει πραγματικά **το καλύτερο**.

...για το αυτοκίνητό σας

Με τα **νέα σύγχρονα ελκυστικά πακέτα ασφάλισης οχημάτων Super Autoplan** που καλύπτουν ολοκληρωμένα την οδική σας ασφάλεια και σας εξασφαλίζουν υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση και ασφαλιστική προστασία από κάθε αιτία.



...για την επιχειρηματική σας δραστηριότητα

Με τα **νέα πρωτοποριακά ασφαλιστικά προγράμματα επιχειρηματικής δραστηριότητας**, που καλύπτουν κάθε είδους και κάθε τύπο επαγγελματικού εξοπλισμού και οικοδομής από όλους τους κινδύνους που απειλούν την επιχείρησή σας.



...για το σπίτι σας

Με τα πιο **σύγχρονα και ευέλικτα προγράμματα προστασίας της κατοικίας** με τα οποία, σε ανταγωνιστικό κόστος, σας παρέχεται πλήρης προστασία από τους κινδύνους πυρκαγιάς, αστικής ευθύνης, φυσικών καταστροφών, τρομοκρατικών ενεργειών, κ.ά.

Με το νέο μας πρόσωπο, ερχόμαστε ακόμα πιο κοντά σας, για να νιώθετε και να είστε **πιο ασφαλείς για την περιουσία σας**, πάνω από την αβεβαιότητα του σήμερα και του αύριο. **Ασφαλείς και Ελεύθεροι!**

ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕBANK

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει

Τοο much work and no joy makes Jack a dull boy λένε οι Αγγλοσάξωνες. Το αντίστοιχο ελληνικό είναι το «η πολλή δουλειά τρώει τον αφέντη», αλλά εσείς δεν έχετε τίποτα εναντίον της δουλειάς, έτσι δεν είναι. Το πρόβλημα μάλλον είναι οι απαιτήσεις της δουλειάς σε συνδυασμό με τις απαιτήσεις

της ζωής. Και αν σε αυτά τα δύο εισαγάγουμε την παράμετρο «ανταγωνισμός», ε, τότε παραδεχτείτε το. Έχετε πρόβλημα. Έστω τοσοδούλι, αλλά ικανό να σας δημιουργεί άγχος, να επιτείνει τη φυσική κόπωση σας και να σας κάνει να αισθάνεστε ότι ο συνομιλητής σας—ο πελάτης σας, ο

Ανδριάντας του Στρατηγού Μιλτιάδη στο Μαραθώνα

Στη θέση που του αξίζει, πλησίον του Τύμβου του Μαραθώνα, επέστρεψε ο στρατηγός Μιλτιάδης μετά από 2.500 χρόνια. Σε μία λιτή τελετή την Παρασκευή 22 Ιουλίου 2005, παρουσία των Ολυμπιονικών **Νίκης Μπακογιάννη, Πέτρου Γαλακτόπουλου, Κώστα Θάνου, Στέλιου Μηγιάκη, Δημήτρη Θανόπουλου, Σοφίας Μπεκατώρου**, του δημάρχου Μαραθώνα **Ευάγγελου Μέξη**, βουλευτών των κομμάτων, δημάρχων, εκπροσώπων της τοπικής αυτοδιοίκησης και πλήθους κόσμου, ο υφυπουργός Εθνικής Άμυνας κ. Βασίλης Μιχαολιάκος, πραγματοποίησε τα αποκαλυπτήρια του ανδριάντα του Στρατηγού Μιλτιάδη.

Μιλώντας στην τελετή ο κ. **Μιχαολιάκος**, επεσήμανε την ιστορική σημασία της μάχης και της νίκης των Αθηναίων. "Είναι παρήγορο για τη χώρα μας που ένας πολίτης με την πρωτοβουλία του κάλυψε το κενό που άφησε η πολιτεία" είπε.

Ο δήμαρχος κ. **Μέξης**, υπογράμμισε ότι μέχρι σήμερα δεν υπήρχε πουθενά στον κόσμο άγαλμα του Στρατηγού Μιλτιάδη, μιας από τις σπουδαιότερες προσωπικότητες της αρχαίας Ελλάδας.

Ο δωρητής κ. **Ευάγγελος Σπύρου**, εκ Διστράτου Άρτης, που ανακηρύχθηκε και Επίτιμος Δημότης Μαραθώνα, σημείωσε ότι η δωρεά ήταν χρέος για την προσφορά του Μιλτιάδη προς την ανθρωπότητα, αλλά και οφειλή στη νέα γενιά να παραδειγ-

ματίζεται από την ιστορία για να παραμένουν ζωντανά τα ιδανικά της δημοκρατίας και της ελευθερίας. Μεταξύ των άλλων, στην ομιλία του ο κ. Ευάγγελος Γ. Σπύρου, εκδότης του ΝΑΙ, ανέφερε με ευγνωμοσύνη το όνομα της Χρυσάνθης Ι. Μάνδη-λα που πρωτοστάτησε στις πρώτες συναντήσεις και επαφές του δημάρχου κ. Ε. Μέξη με τον κ. Σπύρου, στην οικία της στο Μαραθώνα. Άρθρο στο ΝΑΙ ήταν η αφετηρία και ιδέα για όσα έγιναν.

Ο γλύπτης κ. **Αντώνης Νταγαδάκης** εκ Χανίων Κρήτης, στο πλαίσιο της εκδήλωσης, ανέφερε τα εξής "Διαπίστωσα ότι δεν έχει σωθεί πουθενά μια εικόνα του Μιλτιάδη, ούτε σε γλυπτό ούτε σε ζωγραφικό έργο, εκτός ενός ρωμαϊκού αντιγράφου ερμαϊκής στήλης... Έγιναν υποκειμενικές απεικονίσεις του Μιλτιάδη με βάση τις περιγραφές του Ηροδότου και άλλων ιστορικών της εποχής, έργο δε κάποιου Γάλλου γλύπτη του 1800 υπάρχει στο μουσείο του Λούβρου. Κατέθεσα τη δική μου υποκειμενική άποψη, αλλά στο θέμα της αμφίσεσης και του οπλισμού ήμουν αυστηρά αντικειμενικός".

"Ένα χρόνο μετά την κοσμοϊστορική μάχη, ο Μιλ-

τιάδης αποθεώνεται στους Δελφούς με άγαλμα του δίπλα στο άγαλμα της θεάς Αθηνάς, πεθαίνει όμως στη φυλακή, πικραμένος και πάμπτωχος. Ήταν συνειδητή επιλογή η υπερβολή στο θέμα των αναλογιών έτσι ώστε ο Μιλτιάδης να "δείχνει" όπως στο παιδικό μυαλό ο μεγάλος πολεμιστής. Συνειδητά απέφυγα οποιονδήποτε συμβολισμό και το ίδιο συνειδητά αφιέρωσα όλη μου τη δουλειά στη "φωτογραφία" της στάσης του Μιλτιάδη κατά τη μάχη του Μαραθώνα, όπως την είχαμε όλη μας σαν παιδιά, δηλαδή του γίγαντα που με μία κίνηση του χεριού του σταματά την επέλαση των εχθρών, ενώ το πραγματικό όπλο, ένα μικρό ξίφος παραμένει σε "επιφυλακή". Τα σχέδια και το πρόπλασμα έγιναν με τους κανόνες αρμονικών χαρξέων και της αφαίρεσης των όγκων από σταθερό υλικό, ακολουθώντας πιστά τη τεχνική χάραξη σε κούρους και μαρμάρινα αγάλματα της αρχαίας μας παράδοσης με αποτέλεσμα τη μετρημένη κίνηση του αγάλματος που αποφεύγει τον εντυπωσιασμό και αποπνέει μεγάλη δύναμη, όπως και τον πλήρη έλεγχο ισορροπίας και στήριξης".



Ο Δήμαρχος Ε. Μέξης βραβεύει



ΦΩΤΟ ΗΛ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ - Ε. ΣΠΥΡΟΥ



Οι Ολυμπιονίκες μπροστά στο Μιλτιάδη



Οικογένεια Σπύρου



Αντώνης Νταγαδάκης - Ευάγγελος Σπύρου



Το πιο ισχυρό σωματείο του κόσμου

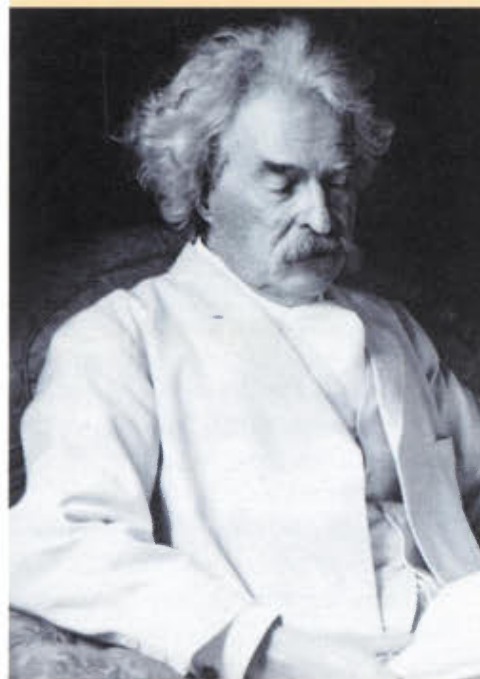
Για πολλά χρόνια, ο μισθός των πιλότων ήταν 250 δολάρια τον μήνα. Το περίεργο όμως είναι πως όσο τα σκάφη πλήθαιναν τόσο οι μισθοί άρχισαν σιγά σιγά να πέφτουν. Ο λόγος ήταν ευκολομάντευτος. Τελευταία είχαν "γίνει" πάρα πολλοί πιλότοι. Τον τελευταίο καιρό κάθε αναγνωρισμένος πιλότος εύρισκε πολύ ξεκούραστο και αναπαυτικό να παίρνη ένα "δόκιμο", ένα τιμονιέρη για να κάνει όλη τη χοντρή δουλειά επί δύο χρόνια δωρεάν, ενώ ο δάσκαλός του καθόταν και κάπνιζε. Όλοι σχεδόν οι πιλότοι κι οι πλοίαρχοι είχαν κάποιο γιου ή αδελφό που ήθελε ν' ακολουθήσει το στάδιο αυτό κι έτσι σιγά σιγά κατέληξαν κάθε πιλότος νάχη τον τιμονιέρη του. Όταν ο μαθητευόμενος αυτός είχε κάνει αρκετές προόδους, δύο γνωστοί πιλότοι υπέγραφαν μιαν αίτηση στον επιθεωρητή των ΗΠΑ και του εξασφάλιζαν έτσι δίπλωμα πλοηγού χωρίς να υποβληθή σε εξετάσεις και χωρίς να του ζητηθούν άλλες αποδείξεις ικανότητας.

Ο αριθμός των καινούργιων πιλότων ήταν τόσος, ώστε άρχισαν οι ίδιοι να υποβιβάζουν τους μισθούς για να πετύχουν θέση. Τότε πια –μα ήταν αργά– οι άρχοντες της συνεχνίας κατάλαβαν το λάθος τους. Έπρεπε, και μάλιστα γρήγορα, να αντιδράσουν. Πώς όμως; Το μόνο απαραίτητο ήταν μια αυστηρή οργάνωση. Τίποτε άλλο δεν θα χρειαζόταν. Τίποτε άλλο δεν θα χρειαζόταν. Το πράγμα όμως τους φαινόταν αδύνατον. Το συζητήσαν, το ξανασυζητήσαν και το απέρριψαν. Το πιθανώτερο ήταν πως όποιος έμπλεκε σε παρόμοιο συνδικάτο θα καταστρεφόταν. Τελικά όμως, καμιά δωδεκαριά από τους τολμηρότερους πιλότους ρίχτηκαν στην επικίνδυνη αυτή περπέτεια. Δημιούργησαν έτσι την Ένωση Εξυπηρετήσεως Πιλότων και της εξασφάλισαν νομοθετικώς ιδιαίτερο καταστατικό. Εξέλεξαν έπειτα το διοικητικό συμβούλιο της οργάνωσης, συμπλήρωσαν τις ελλείψεις της, συγκέντρωσαν με συνεισφορές ένα κεφάλαιο και ώρισαν ως υποχρεωτικό μισθό των πιλότων της Ενώσεως 250 δολάρια. Έπειτα από αυτό... αποσύρθηκαν όλοι στα σπίτια τους, γιατί οι εργοδότες παρευθύν τους απέλυσαν. Μα το καταστατικό τους είχε μερικά άρθρα ικανά να προσελκύσουν

πολλούς. Πρώτα απ' όλα κάθε άνεργος μέλος της Ενώσεως είχε δικαίωμα σ' επιχορήγηση 25 δολλαρίων τον μήνα. Ο όρος αυτός έσπρωξε πολλούς –κυρίως από τους καινούργιους πιλότους– να γραφτούν στην Ένωση κυρίως κατά την νεκρή καλοκαιριάτικη εποχή. Έκριναν πως καλλίτερα άξιζε να εξασφαλίσουν τα 25 δολάρια, παρά να πεινάσουν. Το δικαίωμα εγγραφής ήταν μονάχα δώδεκα δολάρια και όσοι ήταν άνεργοι δεν επλήρωναν συνδρομή.

Οι χήρες όσων μελών πέθαιναν σε υπηρεσία, εισέπρατταν επίσης εικοσιπέντε δολάρια τον μήνα και ένα μικρό ποσόν για τα παιδιά τους. Επίσης όσοι πέθαιναν, κηδεύονταν με έξοδα της Εταιρείας. Αυτό έκανε να νεκραναστηθούν όλοι οι λησμονημένοι γέροι πιλότοι του Μισοισιπι. Ήρθαν από αγροικίες και χωριά, με δεκανίκια, αραμπάδες και φορεία για να γραφτούν στην Ένωση και να εξασφαλίσουν εικοσιπέντε δολάρια τον μήνα και τα έσοδα της κηδείας τους.

Σιγά σιγά όλοι οι άχρηστοι πιλότοι και καμιά δωδεκαριά από τους καλλίτερους, ανήκαν στην Ένωση, ενώ τα εννέα δέκατα από τους πιο ικανούς έμεναν έξω από αυτήν και την κορόιδευαν. Τα μέλη της Ενώσεως είχαν γίνει το παίγνιο των ναυτικών. Όλοι γελούσαν και περιέπαιζαν τον όρο του καταστατικού που υποχρέωνε όσους εργάζονταν να δίνουν στην Ένωση το δέκατο του μισθού τους, γιατί ήταν γνωστό πως όλα τα μέλη της είχαν παυθή από τους εργοδότες τους. Όλοι λέγανε κοροϊδευτικά πως χρωστούσανε χάρη στην Ένωση γιατί είχε αποτραβήξει όλους τους ανάξιους από τη δουλειά κι είχε αφήσει ελεύτερο πεδίο για τους ικανούς. Κι αληθινά, έπρεπε να της χρωστούσαν χάρη και για ένα άλλο λόγο, που υπήρξε φυσική συνέπεια της. Όσο ο καιρός της εντατικής δουλειάς πλησίαζε τόσο οι μισθοί άρχισαν να ανεβαίνουν. Από εκατό δολάρια ανέβηκαν στα 125, έπειτα στα 150 και τέλος ξεπέρασαν τα 200 δολάρια. Κι ήταν, αλήθεια, πολύ αστείο να σκέφτεσαι πως το θαύμα αυτό είχε δημιουργηθεί από αν-



Ο Μαρκ Τουέιν, δημοσιογράφος και συγγραφέας, από τα πιο φωτεινά μυαλά της εποχής του είχε χρηματίσει στα νιάτα του πιλότος στον Μισοισιπή.

Έτυχε τις μέρες του καλοκαιριού να ψάξω σε ένα σημείο της βιβλιοθήκης μου όπου είχα καταχωνιασμένα βιβλία από τα χρόνια της εφηβείας μου. Ένα από αυτά τράβηξε ξανά την προσοχή μου. Βιβλίο τσέπης, των εκδόσεων Πεχλιβανίδη – γιατί, για όσους θυμούνται, τα πρώτα βιβλία τσέπης την Ελλάδα δεν ήταν τα ΒΙ.ΠΕΡ. (Βιβλία Περιπτέρου) του Πάπυρου, αλλά αυτά των εκδόσεων Πεχλιβανίδη. Κίτρινο χάρτινο εξώφυλλο, χωρίς εικαστικό θέμα, μόνο με τον τίτλο: «Η ζωή στον Μισοισιπή». Συγγραφέας ο Μαρκ Τουέιν, πασίγνωστος από τα έργα του «Τομ Σόγιερ», «Οι περιπέτειες του Χακλέμπερι Φιν», «Ένας Γιάνκης του Κονέκτικατ στην Αυλή του βασιλιά Αρθούρου», τα οποία υποθέτω όλοι μας έχουμε διαβάσει – κι αν όχι σε βιβλίο, τουλάχιστον στα «Κλασικά Εικονογραφημένα».

Άρχισα να το φυλλομετρώ και να διαβάζω διαγωνίως όποιο κεφάλαιο κινούσε το ενδιαφέρον μου. Τελικά όμως κατέληξα να διαβάσω όχι διαγωνίως αλλά κανονικά

–και μάλιστα προσεκτικά– το κεφάλαιο με τίτλο «Το μονοπώλιο των πιλότων». Το γιατί θα το καταλάβετε και σεις, στη συνέχεια.

Αντικείμενο του κεφαλαίου αυτού ήταν ή ίδρυση και η πορεία του σωματείου των πιλότων του Μισοισιπή. Η δουλειά του πιλότου ήταν πολύ σημαντική, γιατί αυτοί γνώριζαν τα κατατόπια του ποταμού (πού έχει ξέρες, πού το ποτάμι έχει χαμηλό βάθος και μπορεί να κολλήσει το ποταμόπλοιο, σε ποιες εποχές συμβαίνει αυτό κ.ο.κ.) και μπορούσαν να ακολουθήσουν ασφαλή ρότα. Ο καπετάνιος του πλοίου έπρεπε να τους εμπιστευτεί απόλυτα, γιατί από τον πιλότο εξαρτούνταν η ασφάλεια του πλοίου, των επιβατών και του πληρώματος και των εμπορευμάτων που μετέφερε. Ο ίδιος ο συγγραφέας είχε εργαστεί ως πιλότος στον Μισοισιπή και το ψευδώνυμό του (Mark Twain) στην επαγγελματική γλώσσα των πιλότων σήμαινε «Μάρκαρε δύο φορές» (ενν. το βάθος του ποταμού). Έχουμε δηλαδή μια αφήγηση από πρώτο χέρι, από έναν άνθρωπο που αν δεν είχε ζήσει ο ίδιος τα του σωματείου των πιλότων, τα είχε πληροφορηθεί από τους πρωταγωνιστές.

Ας αφήσουμε όμως τον ίδιο να μας τα αφηγηθεί:

θρώπους που δεν είχαν δεκάρας όφελος απ' αυτό. Μερικοί εύρισκαν διασκεδαστικό να περνούν από τα γραφεία της Ένωσης και να πειράζουν τα μέλη της λέγοντάς τους πως από συμπόνοια θα τους έπερναν σ' ένα ταξιδάκι για τιμονιέρηδες για να μπορέσουν τουλάχιστον να δουν πώς ήταν το ποτάμι. Παρ' όλα αυτά όσοι ήταν στην Ένωση, φαίνονταν ευχαριστημένοι. Πότε πότε πετύχαιναν να παρασύρουν κάποιο πιλότο και να τον προσθέσουν στους καταλόγους τους – πράγμα πολύ σημαντικό, γιατί όλοι αυτοί ήταν πολύ ικανοί, αφού δα όλοι οι ανάξιοι είχαν γραφή από πριν. Όσο η δουλειά αύξανε, τόσο οι μισθοί μεγάλωναν κι έφτασαν πια τα 250 δολάρια, το ποσόν δηλαδή που αρχικά είχε ορίσει η Ένωση, χωρίς ωστόσο κανένα από τα μέλη της να ωφεληθή, αφού όλοι έμεναν άνεργοι. Ε! Τώρα πια οι κοροϊδίες και τα πειράγματα εις βάρος της Ενώσεως δεν είχαν τελειωμό.

Κι όμως, όλα αλλάζουν. Ο χειμώνας έφτασε. Η κίνηση στον ποταμό διπλασιάστηκε και τριπλασιάστηκε, γιατί αμέτρητα καράβια από το Μισοούρι, το Ιλλινόις και τον Άνω Μισοισιπή κατέβηκαν να δουλέψουν στη Νέα Ορλεάνη. Οι πιλότοι είχαν μεγάλη ζήτηση, μα ξάφνου είχαν γίνει δυσεύρετοι. Ο καιρός της ανταπόδοσης είχε φτάσει. Πλοίαρχοι και πλοιοκτήτες είδαν πως δεν τους

έμενε άλλη λύση παρά να πιουν το πικρό χάπι, και να δεχτούν επί τέλους τους πιλότους της Ένωσης. Μα κανείς από τους αποδιοπομπαίους δεν παρουσιαζόταν για να ζητήσει δουλειά. Έτσι, αναγκάστηκαν να καταπιούν δεύτερο χάπι, πικρότερο: να τους προσφέρουν εκείνοι οι ίδιοι εργασία.

Ο καπετάν Χ, ένας από εκείνους που κορόιδευαν περισσότερο την Ένωση, αναγκάστηκε πρώτος να το υποστή. Έψαξε να βρη έναν από τους καλλίτερους πιλότους και του είπε:

– Θαρρώ, βρε παιδιά, πως μας καταφέρατε. Καλλίτερα ν' αφήσωμε τα πείσματά και νάρθης μαζί μου. Φέρε τώρα κιόλας το μπρούλο σου, γιατί το πλοίο μου σαλπάρει στις δώδεκα.

– Χμ... αυτό θα το δούμε, έκανε ο άλλος διστακτικά. Ποιος είναι ο δεύτερος πιλότος σου;

– Ο Σ... Είναι πολύ καλός.

– Το ξέρω, μα δεν μπορώ να ταξιδέψω μαζί του.

– Γιατί;

– Γιατί δεν ανήκει στην Ένωσή μας.

– Και τι μ' αυτό;

– Το απαγορεύει ο κανονισμός μας.

– Θέλετε να πείτε πως ο κανονισμός σας απαγορεύει να συνεργασθώ με τους καλλίτερους πιλότους του ποταμού αν δεν είναι μέλη της Ένωσης;

– Ακριβώς.



Ο πίνακας του Γιολδόση, («Θεριμός»), μας θυμίζει τον τρόπο γεωργικής παραγωγής που έχει σχεδόν εκλείψει.

– Νόμιζα πως σας έκανα χάρη προσλαμβάνοντάς σας. Μα τώρα βλέπω πως μου βάζετε όρους. Αυτά τα ορίζει ο κανονισμός σας;

– Ναι, ελάτε να τον διαβάσετε ο ίδιος.

Έτσι, πήγαν μαζί στα γραφεία της Ένωσης κι ο πλοίαρχος πείσθηκε με τα ίδια του τα μάτια πως δεν μπορούσε να γίνη αλλιώς.

– Τι πρέπει, λοιπόν, να κάνω; Έχω συμβόλαιο με τον Σ. για όλη την εποχή...

– Μπορούμε να σας βρούμε εύκολα και δεύτερο πιλότο, του πρότεινε ο γραμματέας της Ένωσης. Ως τις δώδεκα θάνατο στο πλοίο σας.

– Μα, αν απολύσω τον Σ... θα μου ζητά την αμοιβή ακέραιης της χρονιάς, διαμαρτυρήθηκε ο πλοίαρχος.

– Με το δικό του. Αλλ' αυτή η υπόθεση δεν αφορά εμάς.

Έτσι ο καπετάνιος αναγκάστηκε να απολύσει τον Σ..., να του πληρώσει αποζημίωση σχεδόν χίλια δολάρια και να προσλάβει δύο πιλότους από την Ένωση.

Σε δύο τρεις μέρες δεύτερο παρόμοιο επεισόδιο συνέβη.

Σε λίγο τρίτο, τέταρτο, πέμπτο. Δεν περνούσε μέρα χωρίς καινούργια θύματα. Γεμάτοι αγανάκτηση οι καπεταναίοι έδιωχναν με δάκρυα κάποιον χαϊδεμένο πιλότο «εκτός της Ένωσης» και έπειναν στη θέση του δύο από τα μισητά μέλη. Πολύ γρήγορα, οι άνεργοι εξωσωματειακοί πιλότοι πλήθυναν αφάνταστα, παρ' όλη τη ζωηρή κίνηση του ποταμού και παρ' όλη την προτίμηση των εφοπλιστών σ' εκείνους. Τα – Μπορούμε να σας βρούμε εύκολα και δεύτερο πιλότο, του πρότεινε ο γραμματέας της Ένωσης. Ως τις δώδεκα θάνατο στο πλοίο σας.

– Μα, αν απολύσω τον Σ... θα μου ζητά την αμοιβή ακέραιης της χρονιάς, διαμαρτυρήθηκε ο πλοίαρχος. – Με το δικό του. Αλλ' αυτή η υπόθεση δεν αφορά εμάς. Έτσι ο καπετάνιος αναγκάστηκε να απολύσει τον Σ..., να του πληρώσει αποζημίωση σχεδόν χίλια δολάρια και να προσλάβει δύο πιλότους από την Ένωση. Σε δύο τρεις μέρες δεύτερο παρόμοιο επεισόδιο συνέβη.

σταση του ποταμού σε όσους δεν συμμετείχαν σ' αυτήν. Κι επειδή την εποχή εκείνη τα μισά πλοία είχαν πιλότους της Ένωσης, θα φαντάζεται κανείς πως οι δυνατότητες ήταν ίσες μεταξύ τους. Λάθος όμως. Σ' όλες τις κάπως σημαντικές πόλεις του ποταμού υπήρχε ένα πλοίο-αποβάθρα. Σ' αυτό έμεναν οι επιβάτες περιμένοντας το βαπόρι που θα τους παρέλάμβανε. Σ' αυτό σώρευαν τα εμπορεύματα ωστόσο έρθη το καράβι που θα τα μετέφερε. Σε καθένα από τα σκάφη αυτά, η Ένωση είχε τοποθετήσει γραμματοκιβώτια που άνοιγαν μόνο με ένα ειδικό κλειδί – το προνομιακό κλειδί των κρατικών γραμματοκιβωτίων. Ήταν κάτι το ιερό και μόνο με ιδιαίτερη κυβερνητική άδεια η Ένωση είχε επιτύχει τη χρησιμοποίησή του. Κάθε μέλος είχε κι από ένα κλειδί για ν' ανοίγει τα γραμματοκιβώτια. Το κλειδί αυτό ή μάλλον ο ιδιαίτερος τρόπος που το κρατούσε όταν κάποιος του ζητούσε πληροφορίες για το ποτάμι ήταν ένα συνθηματικό μέσον αναγνώρισης ανάμεσα στους πιλότους-μέλη. Αν όποιος τους ζητούσε πληροφορίες, δεν παρουσίαζε ένα παρόμοιο κλειδί, ή δεν το κρατούσε σύμφωνα με τις οδηγίες που έδινε η Ένωση, δεν λάβαινε καμία απάντηση στο ερώτημά του.

Η γραμματεία μάλιστα είχε ετοιμάσει και ωρισμένα έντυπα που μοίραζε στα μέλη. Σ' αυτά αναγράφονταν με κάθε λεπτομέρεια όλες οι παρατηρήσεις που είχαν κάνει στο διάστημα του ταξιδιού και που θα μπορούσαν να ενδιαφέρουν όσους ταξίδευαν στα ίδια νερά. Γιατί ο πιλότος συμπλήρωνε καθημερινώς το δελτίο του και το τοποθετούσε στο πρώτο

γραμματοκιβώτιο που θα συναντούσε, ενώ ταυτόχρονα διάβαζε τις παρόμοιες παρατηρήσεις όσων είχαν περάσει πριν από εκείνον, ή όσων κατέβαιναν αντιθέτως. Το σύστημα αυτό ήταν εξαιρετικά ευεργετικό. Ως τότε ο κάθε πιλότος βασιζόταν μονάχα σε όσα έτυχε να παρατηρήσει ο ίδιος, ή σε όσα θα τύχαινε να του πουν. Τώρα είχε υπεύθυνες πληροφορίες από δεκάδες συναδέλφους. Μα κι αν ακόμα δεν είχε βρη τις πληροφορίες που ζητούσε, ή αν είχε μερικές αμφιβολίες, δεν είχε παρά να σφυρίξει κατά κάποιον ιδιαίτερο τρόπο μόλις έβλεπε να πλησιάζει ένα πλοίο. Αν ο πιλότος του ήταν από τα μέλη της Ένωσης, θα του απαντούσε κι εκείνος με τον ίδιο τρόπο. Τα πλοία πλησιάζαν τότε και οι δυο συνάδελφοι αντάλασσαν προφορικά τις παρατηρήσεις τους.

Όταν πια έφταναν στη Νέα Ορλεάνη ή το Σαιν Λούι το πρώτο πράγμα που ο πιλότος έκανε μόλις ξεμπαρκάρει ήταν να τρέξει στην Ένωση και να καταθέσει εκεί το τελικό δελτίο με τις πρόσφατες παρατηρήσεις του και κατόπιν μονάχα είχε δικαίωμα να πάει σπίτι του. Στο εντευκτήριο υπήρχαν πάντα πλήθος πιλότοι που συζητούσαν για την κατάσταση του ποταμού. Ο νεοερχόμενος θα τους έδινε τις τελευταίες διαπιστώσεις του και όλοι μαζί θα έλυναν κάθε αμφιβολία. Γιατί αντίθετα με άλλους επαγγελματίες, οι πιλότοι είναι αποκλειστικά αφιερωμένοι στη δουλειά τους. Δεν συζητούν για τίποτε άλλο, γιατί δεν έχουν καιρό ούτε λόγια για χάσιμο, αν θέλουν να κρατήσουν τη θέση τους.

Όσοι δεν είχαν γραφή στην Ένωση βριόσκονταν σε δύ-

σκολη θέση. Δεν είχαν μέρος για να συναντηθούν και ν' ανταλλάξουν πληροφορίες. Δεν είχαν τα πολύτιμα γραμματοκιβώτια με τις διάφορες ενδείξεις και μόνο κατά τύχη συγκέντρωναν νέα. Το αποτέλεσμα ήταν πως πολλές φορές διέσχιζαν πεντακόσια χιλιόμετρα βασιζόμενοι σε όσα είχαν δη και μάθει πριν από δέκα μέρες. Κι αυτό ήταν πολύ επικίνδυνο όταν τα νερά ήταν χαμηλά.

Έτσι, αρκετά ναυάγια και περισσότερες ζημιές σημειώθηκαν σε πλοία που κυβερνούσαν πιλότοι εξωσωματειακοί. Κι οι πλοιοκτήτες, ενώ ως τότε γελοούσαν και χαιρόνταν γιατί δεν είχαν δοσοληψίες με την Ένωση, τώρα άρχισαν να βρίσκουν πως με τους πιλότους αυτούς τα σκάφη τους δεν ήταν ασφαλή.

Στην αρχή προσπάθησαν να το συγκαλύψουν. Μα σε λίγο οι ασφαλιστές δήλωσαν πως δε δέχονταν να ασφαλίσουν πλοία με πιλότους που δεν ανήκαν στην Ένωση. Έτσι, όλοι οι πλοιοκτήτες αναγκάστηκαν, με λύπη τους βέβαια, να διώξουν όσους εκτός της Ένωσης πιλότους είχαν και να προσλάβουν άλλους, γραμμένους στην Ένωση.

Έτσι, όλοι όσοι δεν ήταν μέλη, ξεμπαρκάρισαν αμέσως. Φυσικά, υποθεσαν πως οι ασφαλιστές είχαν συνεννοηθή με την Ένωση, μα αυτό δεν ήταν αλήθεια. Οι μέτοχοι κατάλαβαν μόνοι τους πόσο ωφέλιμο ήταν το σύστημα των αναφορών που χρησιμοποιούσε η Ένωση, κι έτσι πήραν την απόφαση αυτή, χωρίς καμιά πίεση.

Φυσικά, όσοι απολύθηκαν άρχισαν να κλαίνε και να θρηνούν και να τριζούν τα

δόντια. Μα στο τέλος, δυο δυο, τρεις τρεις, παρουσιάζονταν στα γραφεία της Ένωσης και ζητούσαν κι αυτοί να γίνουν μέλη, καταθέτοντας τα δώδεκα δολάρια, που απαιτούσε ο κανονισμός. Μα τότε μάθαιναν πως πολλά πράγματα είχαν αλλάξει. Το δικαίωμα εγγραφής αυξήθηκε σε πενήντα δολάρια, κι επί πλέον, τα νέα μέλη όφειλαν να πληρώσουν αναδρομικά το 10% των μισθών που είχαν εισπράξει απ' ότου είχε ιδρυθεί η Ένωση. Το ποσόν αυτό σε πολλές περιπτώσεις έφτανε τα 300 ή 400 δολάρια. Η Ένωση δεν δεχόταν την αίτησή τους χωρίς να εξοφλήσουν το χρέος εκείνο. Επί πλέον η υποψηφιότητά τους έπρεπε να γίνει δεκτή από όλα ανεξαίρετως τα παλαιά μέλη. Μια μόνη αρνητική ψήφος ήταν αρκετή να τους αποκλείσει. Επομένως, ωστόσο γυρίσουμε από το ταξίδι μας, η θέση τους έμενε εκκρεμής.

Παρ' όλα αυτά, οι μετανιωμένοι αμαρτωλοί συγκέντρωναν τις οικονομίες τους και παρ' όλη την αργοπορία της ψηφοφορίας, σιγά σιγά γράφτηκαν όλοι. Μόνον καμιά δεκαριά πεισματάρηδες, που έλεγαν πως προτιμούσαν να πεινάσουν παρά να γραφτούν στην Ένωση, έμειναν απ' έξω.

Σε λίγο η Ένωση ώρισε κατώτατο όριο μισθού πεντακόσια δολάρια τον μήνα. Ιδιαίτερα μάλιστα οι πιλότοι του Ρεντ Ρίβερ θα 'παίρναν 700. Τότε κι οι υπόλοιποι δέκα ζήτησαν να εγγραφούν, μα εν τω μεταξύ μπήκαν καινούργιοι όροι: η Ένωση δεν τους δεχόταν αν δεν πλήρωναν όχι μονάχα το 10% των μισθών που είχαν πάρει, μα και όσων θα έπρεναν, αν είχαν συνεχίσει να εργάζονται τον τε-

λευταίο καιρό. Έτσι, το χρέος έφτανε τα 625 δολάρια, ποσό δύσκολο να βρεθεί. Τελικά, όμως, υπέκυψαν και αυτοί κι έτσι δεν έμεινε ούτε ένας πιλότος έξω από το συνδικάτο.

Τώρα πια η Ένωση είχε γίνει πολύ δυνατή και είχε αξιόλογο λογαριασμό στην Τράπεζα. Κήρυξαν τότε το επάγγελμα κορεσμένο. Ένας καινούργιος κανονισμός απαγόρευε στους πιλότους να παίρνουν μαθητευόμενους κατά τα επόμενα πέντε χρόνια. Έπειτα από τον χρόνο αυτόν, ο αριθμός των δοκίμων θάταν περιορισμένος και δεν θα τους προσλάμβαναν οι πιλότοι ατομικά, αλλά η Ένωση. Οι δόκιμοι δεν έπρεπε νάναι κάτω των 18 ετών, ώφειλαν νάναι καλού χαρακτήρος, ν' ανήκουν σ' έντιμη οικογένεια, να περνούν από εξετάσεις, και να πληρώσουν προκαταβολικά χίλια δολάρια για να αποκτήσουν το δικαίωμα να γίνουν μαθητευόμενοι. Επί πλέον θάμεναν στη διάθεση του συλλόγου, ωστόσο τα μισά, ή και περισσότερα μέλη υπέγραφαν για να τους δοθεί άδεια πιλότου.

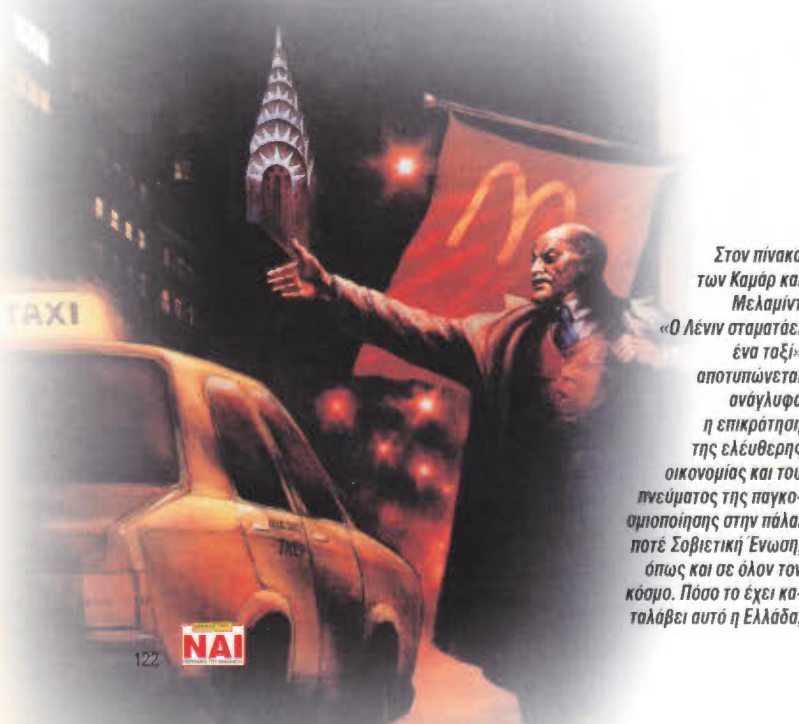
Η Ένωση παρέλαβε από τους προϊστάμενους τους όσους μαθητευόμενους υπηρετούσαν τότε, και ο πρόεδρος φρόντισε να τους τοποθετήσει εκείνος, κατά την εκλογή του, σε διάφορα πλοία και τους μετέθετε από το ένα στο άλλο, σύμφωνα με ωρισμένους κανόνες. Αν κάποιος πιλότος ήταν κακής υγείας και χρειαζόταν βοήθεια, του έστελναν αμέσως για βοηθό ένα δόκιμο.

Ο κατάλογος των χρωών και των ορφανών μεγάλωσε, μα ταυτόχρονα μεγάλωσαν και οι πόροι του συλλόγου. Η Ένωση όχι μόνο επλήρωνε για τις κηδείες των μελών μα και τις ακολουθούσε σύσσωμη. Αν δε πνιγόταν κάποιος σε κάποιο ατύχημα, έκανε έρευνες για να βρεθεί το πτώμα του κι οι έρευνες αυτές στοίχιζαν καμιά φορά χίλια δολάρια. Η Ένωση αναλάμβανε επίσης ασφαλιστικές δουλειές. Δεν ασφάλιζε μόνο τις ζωές των μελών της μα ακόμα και τα βαπόρια.

Η οργάνωσή της φαινόταν ακαταμάχητη αφού ήταν το ισχυρότερο μονοπώλιο σ' όλον τον κόσμο. Σύμφωνα με τον αμερικανικό νόμο κανείς δεν γινόταν πιλότος αν δεν υπέγραφαν τη σχετική αίτηση δύο διπλωματούχοι πιλότοι. Μα τώρα πια κανείς δεν ήταν εκτός της Ένωσης κι έτσι η δημιουργία καινούργιων πιλότων είχε πάρει τέλος. Κάθε χρόνο μερι-



Οι «Οικοδόμοι» του Τάρλουου. Τους βλέπουμε ακόμα, αλλά για πόσο;



Στον πίνακα των Καμάρ και Μελαμίντ «Ο Λένιν σταματάει ένα ταξί» αποτυπώνεται ονόγλυφα η επικράτηση της ελεύθερης οικονομίας και του πνεύματος της παγκοσμιοποίησης στην παλαιότερη Σοβιετική Ένωση, όπως και σε όλον τον κόσμο. Πόσο το έχει καταλάβει αυτό η Ελλάδα;

κοί θα πέθαιναν ή θα αποσύρονταν από το ποτάμι από γηρατειά ή από αρρώστια, δεν υπήρχαν όμως καινούργιοι για να πάρουν τη θέση τους. Η Ένωση θα μπορούσε λοιπόν να υψώσει τους μισθούς όσο και όπως ήθελε. Και αν δεν ξεπερνούσε τα όρια, ώστε να προκαλέσει επέμβαση της κυβερνήσεως, οι πλοιοκτήτες ήταν υποχρεωμένοι να υποτάσσονται στις απαιτήσεις της, αφού δεν μπορούσαν να κάμουν αλλιώς.

Οι μόνοι ανταγωνιστές της παντοδυναμίας της Ένωσης ήταν οι πλοίαρχοι κι οι ιδιοκτήτες. Κι όμως, όσο κι αν αυτό φαίνεται παράδοξο, οι ίδιοι τους υποστήριζαν. Όταν η Ένωση ανήγγειλε πριν από μήνες πως από την 1η Σεπτεμβρίου 1861 οι μισθοί θα αυξάνονταν σε 500 δολ. τον μήνα, οι πλοιοκτήτες αύξησαν κατά μερικά σεντς τα κόμιστρα λέγοντας στους παραποτάμους καλλιεργητές πως αφού οι μισθοί ανέβηκαν ήταν φυσικό ν' ανέβουν και τα ναύλα. Οι καλλιεργητές δεν διαμαρτυρήθηκαν. Έβρισκαν λογικό να πληρώσουν πέντε σεντς επί πλέον για κάθε σακί καλαμπόκι χωρίς να λογαριάσουν πως η επιβάρυνση αυτή σε φορτίο 40.000 σάκων δίνει πολύ μεγαλύτερο κέρδος από τη διαφορά των μισθών.

Έτσι σιγά σιγά οι καπετάνιοι κι οι ιδιοκτήτες σχημάτισαν δικό τους σύλλογο και πρότειναν ν' αυξήσουν τους μισθούς τους σε πεντακόσια δολάρια και να ζητήσουν καινούργια αύξηση των ναύλων. Η ιδέα ήταν νέα και στηριζόταν στο γεγονός πως ό,τι πέτυχε μία φορά θα πετύχαινε και πάλι. Ο σύλλογος των πλοιαρχών είχε δημιουργηθεί πριν προσχωρήσουν στην Ένωση όλοι οι πιλότοι και για να εξασφαλίσουν την υποστήριξή τους όρισαν πως όποιος πλοίαρχος χρησιμοποιούσε εκτός της Ενώσεως πιλότο, όχι μόνον θα υποχρεωνόταν να τον διώξει μα θα πλήρωνε επί πλέον πρόστιμο 500 δολάρια. Και πραγματικώς μερικοί υποχρεώθηκαν να πληρώσουν το πρόστιμο αυτό. Μα ο σκοπός των πλοιαρχών ήταν άλλος. Ήθελαν να πείσουν την Ένωση των πιλότων να απαγορεύει στα μέλη της να υπηρετούν σε πλοία που οι πλοίαρχοί τους δεν ανήκαν στον Σύνδεσμο. Η πρόταση όμως αυτή δεν έγινε δεκτή. Γιατί οι πιλότοι έβλεπαν πολύ καλά πως οι πλοίαρχοι κι οι επιχειρηματίες μοιραία θα τους υπεστήριζαν. Επομένως δεν είχαν τη διάθεση να μπλεχτούν σε συμμαχίες που θα τους δέσμευαν.

Όπως προανέφερα, ο συνεταιρισμός των πιλότων ήταν ο πιο συμπαγής του κόσμου και φαινόταν ακατάλυτος. Κι όμως οι μέρες του ήταν μετρημένες. Πρώτα πολλοί ταξιδιώτες εγκατέλειπαν τα ποταμόπλοια και προτιμούσαν τη καινούργια σιδηροδρομική γραμμή που διέσχιζε το Μισισσιππή, το Τένεσσι, το Κεντάκι και κατέληγε στα βορεινά κέντρα. Έπειτα ο εμφύλιος πόλεμος επί πολλά χρόνια εξεμηδένισε τη ναυτιλία αφήνοντας άνεργους τους πιλότους ενώ η ζωή ακρίβαινε από μέρα σε μέρα. Αργότερα ο ταμίας της Ενώσεως έβαλε στο χέρι το ταμείο και εξαφανίστηκε παίρνοντας μαζί του και τη τελευταία δεκάρα. Τέλος όταν ο πόλεμος τελείωσε ο σιδηρόδρομος εισεχώρησε παντού κι έτσι τα βαπόρια δε μετέφεραν παρά μόνο φορτία... Έτσι το περήφανο επάγγελμα του πιλότου απόμεινε σε μια όμορφη ανάμνηση.

Υπάρχει η περίπτωση η αφήγηση του Μαρκ Τουέιν να διαβαστεί απλώς ως ένα ενδιαφέρον λογοτεχνικό κείμενο. Αν όμως, γνωρίζοντας ότι ο συγγραφέας θυμάται πραγματικά γεγονότα της παλιότερης επαγγελματικής του δράσης, αντιμετωπίσουμε την αφήγησή του ως μαρτυρία, τότε το κείμενο αυτό αποκτά μια άλλη διάσταση, ένα ξεχωριστό βάθος και μια επικαιρότητα εντυπωσιακή – δεν ξέρω για άλλες χώρες, μα για μας, εδώ στην Ελλάδα, σίγουρα. Τι εννοώ. Πώς σας φαίνεται το ότι οι πιλότοι από παρίες του Μισισσιππή μολονότι το επάγγελμά τους ήταν καίριο για τη ναυσιπλοΐα και το εμπόριο, μετατράπηκαν σε εργαζόμενους που αμείβονταν καλύτερα από τους πλοίαρχους και απο-

λάμβαναν σειρά κεκτημένων προνομίων, μέσω της δράσης ενός πανίσχυρου σωματείου; Επίσης πώς σας φαίνεται το ότι ούτε αυτοί ούτε οι πλοίαρχοι ούτε οι ιδιοκτήτες κατάλαβαν ότι η κατάσταση αυτή είχε κάνει τα ναύλα πολύ ακριβά, ώστε να οδηγήσουν τους επιβάτες των ποταμοπλοίων –και αργότερα και τα εμπορεύματα– στα βαγόνια του σιδηρόδρομου, του νέου και τεχνολογικά εξελιγμένου συγκοινωνιακού μέσου της εποχής; Τελικά πώς σας φαίνεται πως πιλότοι, καπετάνιοι και ιδιοκτήτες διακατέχονταν από τις εμμονές του μικρόκοσμού τους και δεν ήθελαν με τίποτα να καταλάβουν ότι η ζωή αλλάζει χωρίς να κοιτάζει τη δική σου μελαγχολία; Προσωπικά μου λένε πάρα πολλά και μου θυμίζουν άλλα τόσα, όχι και τόσο ευχάριστα. Μου φέρνουν στο μυαλό τις συνεχείς προειδοποιήσεις, εδώ και πολλά χρόνια, από την Τράπεζα της Ελλάδος (όσο κομψά διατυπωμένες κι αν είναι), από την Κομισιόν, από τον ΟΟΣΑ, απ' όποιον διεθνή οργανισμό κι αν είμαστε μέλος, πως πρέπει να συγκρατήσουμε τις δημόσιες δαπάνες, πως πρέπει να αναδιαρθρωθεί ο κρατικός μηχανισμός, πως το κράτος πρέπει να πάψει να είναι επιχειρηματίας, πρέπει να δημιουργηθεί ευνοϊκό κλίμα για επενδύσεις, πως η χρεοκοπία είναι η μοναδική προοπτική που ξανοίγεται μπροστά μας αν δεν γίνουν αυτά. Επίσης μου φέρνουν στο νου πόσο δειλά επιχείρησαν οι κυβερνήσεις που είχαμε να εφαρμόσουν ένα ελάχιστο τμήμα των παραινήσεων αυτών. Πόσο εύκολα έκαναν πίσω στην παραμικρή αντίδραση. Πόσο απέκρυπταν τους πραγματικούς λόγους για τους οποίους έπρεπε να επιβληθούν τα μέτρα. Πόσο δεν ήθελαν και οι ίδιες (ανεξαρτήτως χρώματος και ιδεολογίας) να ληφθούν κάποια μέτρα.



Ο εμφύλιος πόλεμος στις ΗΠΑ ήταν ένας από τους λόγους που ξέσπασε κρίση στο επάγγελμα των πιλότων, αλλά όχι ο καθοριστικός.



Και τέλος μου φέρνουν στο νου την απόλυτη άρνηση των συνδικάτων (ΓΣΕΕ, ΑΔΕΔΥ κ.λπ.), αλλά και της εκάστοτε αντιπολίτευσης, να περιοριστούν τα κεκτημένα. Το πώς καθετί βαφτιζόταν αντιλαϊκή είδηση, πλουτοκρατική αυθαιρεσία και ό,τι άλλο μπορεί να φανταστεί ο νους του ανθρώπου, χωρίς κανέναν να πληφωρεί υπεύθυνα τα δύσμοιρα υποκείμενα της επίθεσης για τα αποτελέσματά της.

Θα μου πείτε, πώς σου προέκυψαν αυτά; Επιτρέψτε μου να σας απαντήσω με μια ερώτηση: Ποιο είναι το κοινό στοιχείο στη στάση κυβερνήσεων, αντιπολίτευσης και συνδικάτων όλα αυτά τα χρόνια; Σαφέστατα ότι αρνούνται να δουν την πραγματικότητα και να χαράξουν ο καθένας για λογαριασμό του μια πορεία πλεύσης βασισμένη σ' αυτήν. Αρνούνται, όπως οι πλοιοκτήτες, οι καπετάνιοι και οι πιλότοι του Μισισσιππή, να δουν τον σιδηρόδρομο. Με αποτέλεσμα να συμβαίνουν διάφορα κωμικοτραγικά (με τονισμό το δεύτερο συνθετικό της λέξης). Όπως, για παράδειγμα, πριν από λίγα χρόνια να ξεσηκώνονται απαξίαπαντες εναντίον του δειλού νομοσχεδίου Γιαννίτση για το Ασφαλιστικό, ενώ όλοι ξέρουμε ότι αν συνεχιστεί η παρούσα κατάσταση σε λίγα χρόνια δεν θα υπάρχουν λεφτά για συντάξεις. Παρομοίως πρόσφατα ζήσαμε το ξεσκήκωμα τραπεζικών που υπεραμύνονταν των κεκτημένων τα οποία δεν θα υπήρχαν σε λίγα χρόνια αφού οι εν λόγω τράπεζες θα κινδύνευαν να κλείσουν.

Το τελευταίο πράγμα που θα ήθελα να κάνω είναι να πολιτικολογήσω. Αλλά αυτά εδώ τα ζητήματα δεν είναι πολιτική θεωρία και κομματική γραμμή. Αφορούν τη ζωή μας, το πώς πληρώνουμε τους λογαριασμούς μας, το πώς συντηρούμε την επιχείρησή μας, το πώς, εντέλει οργανώνουμε τη δουλειά μας και την οικογένειά μας. Έρχομαι λοιπόν στον σιδηρό-

δρομο, που σήμερα παρουσιάζεται με τη μορφή δύο πολύ σημαντικών παραγόντων.

Ο ΕΝΑΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ είναι η τεχνολογία. Θυμάμαι το 1986 που διάβασα ένα κείμενο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής το οποίο έλεγε ότι οι δύο μεγάλες επαναστάσεις της εποχής μας είναι η επανάσταση της πληροφορικής και η επανάσταση της βιοτεχνολογίας και τις συνέκρινε με τη βιομηχανική επανάσταση του 19ου αιώνα που δημιούργησε τον κόσμο όπως τον ξέραμε όλοι μας μέχρι πριν από περίπου σαράντα-πενήντα χρόνια. Κατέληγε δε το κείμενο πως αν η Ευρώπη ως σύνολο αλλά και κάθε χώρα μέλος ξεχωριστά δεν ενσωματώσει αυτές τις επαναστάσεις στην οικονομική παραγωγική διαδικασία έχει χαμένο το παιχνίδι. Αυτά το 1986. Τώρα έχουμε 2005 και υπάρχει η δυνατότητα της ονομαζόμενης εξ αποστάσεως εργασίας η οποία εφαρμόζεται –σε περιορισμένη κλίμακα ακόμη, αλλά ήδη εφαρμόζεται– σε πολλές οικονομίες. Τι σημαίνει πρακτικά αυτό; Ότι σε μια σειρά τομείς της οικονομίας ο εργοδότης δεν θα διαθέτει ένα χώρο εργασίας ούτε τον εξοπλισμό του – τουλάχιστον όπως τα ξέραμε μέχρι σήμερα. Θα απασχολεί ένα μίνιμουμ ατόμων για να δέχεται τη δουλειά των εργαζομένων που θα δουλεύουν από το σπίτι και θα τη στέλνουν μέσω ίντερνετ.

Αν προχωρήσουμε λίγο περισσότερο την προοπτική αυτής της δυνατότητας στο μυαλό μας, θα δούμε ότι ακυρώνει στην πράξη όλο το θεσμικό εργασιακό πλαίσιο που βρίσκεται σε λειτουργία τουλάχιστον

στην Ευρώπη. Μια τέτοια μορφή οργάνωσης της εργασίας δίνει τη δυνατότητα στον εργοδότη να μην έχει –ή να έχει ελάχιστο– μόνιμο προσωπικό, αλλά απλώς συνεργάτες. Άρα; Άρα οι συλλογικές συμβάσεις εργασίας και το ισχύον ασφαλιστικό σύστημα πάνε περίπατο. Με τι θα αντικατασταθούν; Είναι ένα ερώτημα που θα απαντηθεί τότε, αλλά οι εχέφρονες το σκέφτονται από τώρα. Είδατε εσείς κάτι τέτοιο; Και δεν εννοώ βέβαια να γίνει δημόσια συζήτηση για την εξ αποστάσεως εργασία (ένα ακραίο παράδειγμα έφερα για να δείξω πως η ανάπτυξη της τεχνολογίας μπορεί να διαλύσει ακλόνητους υποτίθεται θεσμούς), αλλά μια συζήτηση για τα θέματα της οικονομίας με άξονα τις αλλαγές που θα έρθουν και για τις οποίες πρέπει να είμαστε προετοιμασμένοι. Θα ήθελα, αν κάποιος από σας πήρε χαμπάρι κάτι τέτοιο να μου το σφυρίξει και μένα. Εγώ το μόνο που ακούω και βλέπω είναι κομματικές κοκορομαχίες με ορίζοντα... παρελθόντος (Εσείς κάνατε αυτό! – Και σεις κάνατε το άλλο!) Αλλά ας μην πάμε μακριά. Το έργο TAXIS, για παράδειγμα, που ακόμα δεν έχει ολοκληρωθεί, ξεκίνησε επί κυβερνήσεως ΝΔ, το ανέλαβαν δύο εταιρείες έπειτα από διαγωνισμό και για δέκα χρόνια... δεν έκαναν τίποτα και εισέπρατταν ποινικές ρήτρες από το Δημόσιο, το οποίο, λέει, είχε κάνει το λάθος να επιλέξει εταιρείες με μη συμβατό μεταξύ τους λογισμικό και... έπρεπε να πληρώνει για το λάθος του. Εν τω μεταξύ ήρθε το ΠΑΣΟΚ στην εξουσία και καθόλου δεν έδειξε να ενοχλείται (τουλάχιστον τα οκτώ από τα δέκα αυτά χρόνια), μέχρι τη στιγμή που το πήραμε απόφαση να μπούμε στην ΟΝΕ. Μία υποσημείωση στη συνθήκη της ΟΝΕ όμως μας εμπόδιζε. Έλεγε πως τα φορολογικά έσοδα των κρατών μελών της ΟΝΕ πρέπει να προέρχονται κατά 70% από μη μισθωτούς και συνταξιούχους και κατά 30% από μισθωτούς και συνταξιούχους. Εμείς όμως είχαμε τα αντίθετα ποσοστά. Άρα, έπρεπε να προχωρήσει το επί δεκαετίαν υπνώττον TAXIS! Για τότε κινήθηκε γη και ουρανός, για τότε βρέθηκε φόρμουλα συνεργασίας του λογισμικού των εταιρειών, για τότε άρχισε να δουλεύεται εντατικά το έργο, δεν λέγεται. Τελικά ολοκληρώθηκε το σκέλος που αφορούσε τις εφορίες, μπήκαμε στην ΟΝΕ, αλλά τα άλλα, η σύνδεση με τα άλλα δύο σκέλη

(θησαυροφυλάκιο και τελωνεία) πάει σαν τον κάβουρα. Αυτή είναι δυστυχώς η σχέση μας με τη μία από τις δύο πιο σημαντικές επαναστάσεις της εποχής μας! Τι να πεις; **ΚΑΤΙ ΣΧΕΤΙΚΟ.** Το 1990 ή το 1991 (δεν θυμάμαι ακριβώς) είχα επισκεφθεί τα εργοστάσια της Miele στη Γερμανία, στο Γκίντερολχ και το Μπέλεφλιντ. Με έκπληξη μου πληροφορήθηκα ότι αυτά τα δύο εργοστάσια τροφοδοτούσαν με οικιακές συσκευές όλον τον κόσμο. Όταν όμως μπήκα στους χώρους εργασίας κατάλαβα το γιατί. Όλη η παραγωγή έβγαине από ρομπότ σε χρόνους που δεν μπορούσε να βγει από ανθρώπους με οποιοδήποτε σύστημα εργασίας κι αν δούλευαν, και οι εργαζόμενοι απλώς επέπτευν τα ρομπότ. Εδώ έχουμε μια άλλη στάση απέναντι στη μία από τις δύο πιο σημαντικές επαναστάσεις της εποχής μας.

ΚΑΙ ΓΙΑ ΝΑ ΜΗΝ ΠΑΡΕΞΗ-ΓΗΘΩ: Όχι, δεν πετάω

τόσο στα σύννεφα που να θέλω να γίνουμε Γερμανία. Απλώς λέω πως η στάση μας απέναντι στην ενσωμάτωση της ραγδαία αναπτυσσόμενης τεχνολογίας που αλλάζει και θα συνεχίζει να αλλάζει τη ζωή μας είναι αδιάφορη έως αρνητική γιατί μας χαλάει προφανώς τη... συνταγή και όποτε την υιοθετούμε, την υιοθετούμε με τον.. ρωμαϊκό τρόπο, δηλαδή την ακυρώνουμε στην πράξη (Είμαστε η χώρα με το ακριβότερο ίντερνετ. Δεν λείει κάτι αυτό;). Και πως εύχομαι κάποια στιγμή –όσο μπορεί πιο γρήγορα, δηλαδή, γιατί ο χρόνος κυλάει εις βάρος μας– να κάσουν οι εκπρόσωποί μας (πολιτικοί, συνδικαλιστές και λοιποί) να συζητήσουν σοβαρά για τον σιδηρόδρομο!

Ο ΑΛΛΟΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ είναι ό,τι αποκαλούμε παγκοσμιοποίηση. Και βέβαια ο πολύς κόσμος όταν ακούει τη λέξη παγκοσμιοποίηση φέρνει στο νου του πολέμους, επεμβάσεις, Ιράκ, Αφγανιστάν κτλ. Αλλά η παγκοσμιοποίηση είναι πρωτίστως μια οικονομική πραγματικότητα. Μετά την πτώση του σοσιαλισμού παρουσιάστηκε για πρώτη φορά η δυνατότητα όλος ο κόσμος να είναι ταυτοχρόνως μια αγορά και ένα ενιαίο παραγωγικό πεδίο. Είτε μας αρέσει είτε όχι, έτσι έχουν τα πράγματα. Ο καθένας έχει τη δυνατότητα να παράγει το προϊόν του σε όποιο σημείο της Γης επιθυμεί (και τον συμφέρει) και θέλει, και να το πουλήσει σε όλον τον κόσμο. Μικρότερος στόχος σημαίνει αποτυχία! Κατά μία άποψη, αυτό σημαίνει ότι Αμερικανοί, Ευρωπαίοι θα κατακτούσαν τον κόσμο και δεν θα

άφηναν κανένα περιθώριο για κανέναν άλλο. Κι όμως, τα πράγματα αποδείχθηκε ότι δεν ήταν έτσι. Οι Αμερικανοί και οι Ευρωπαίοι αισθάνονται τρόπον μίτρον στην αλματώδη ανάπτυξη της Κίνας και υποχρεώνονται να καταφύγουν σε μέτρα που πριν από λίγα χρόνια, όταν τους συνέφερε, τα θεωρούσαν καταδικαστέα και ότι εμποδίζουν την ελεύθερη διακίνηση εμπορευμάτων, δηλαδή δασμούς. Οι

Το λιμάνι της Σαβάνα, άλλοτε σημαντικός σταθμός των ποταμοπλοίων, όπως είναι σήμερα. Τα δρομολόγια γίνονται μόνο για τουρίστες.

ψύχραιμοι παρατηρητές ξέρουν ότι αυτά είναι μέτρα πανικού και ότι δεν πρόκειται να αλλάξουν τη γενική τάση – μάλιστα μια μελέτη του ΟΟΣΑ το 2004 συμπαίραιν ότι, αν τα πράγματα συνεχίσουν να εξελίσσονται όπως τώρα, σε μερικές δεκαετίες οι ΗΠΑ θα χάσουν την πρωτοκαθεδρία της παγκόσμιας οικονομίας και στην κορυφή θα βρεθούν Κίνα, Ινδία, Ευρώπη και Ιαπωνία.

ΤΙ ΜΑΣ ΑΦΟΡΟΥΝ ΟΛΑ ΑΥΤΑ; Μας αφορούν γιατί δείχνουν πόσο δραστηκές είναι οι αλλαγές που γίνονται στον κόσμο και από την άλλη δείχνουν ότι όλος ο κόσμος έγινε μια γειτονιά και σ' αυτήν τη γειτονιά πρέπει εμείς να αποφασίσουμε τι θα πουλήσουμε. Αυτό είναι το σημαντικότερο θέμα που θα έπρεπε να απασχολεί τα επιτελεία της κυβέρνησης και της αντιπολίτευσης. Ένα στρατηγικό σχέδιο για να καθοριστεί ο ειδικός ρόλος της ελληνικής μέσα στην παγκοσμιοποιημένη οικονομία. Και είναι φυσικό, όταν πια καθοριστεί, να ενισχύονται οι δράσεις που βοηθούν σ' αυτόν τον σκοπό και να αποθαρρύνονται οι άλλες. Η Ιρλανδία, για παράδειγμα, βρήκε τον δρόμο της και από ίσου επιπέδου χώρα με την Ελλάδα βρέθηκε στην ελίτ των χωρών της ΕΕ. Πολλοί, από κυβέρνηση και αντιπολίτευση, βλέποντας την επιτυχία της Ιρλανδίας, άρχισαν να λένε να ακολουθήσουμε το ιρλανδικό μοντέλο. Ναι; Αν είχαμε τη γεωγραφική θέση της Ιρλανδίας και η γλώσσα μας ήταν τα αγγλικά, να το σκεφτόμασταν. Αλλά είμαστε στη Μεσόγειο, στα Βαλκάνια, και αυτό ίσως και να είναι πρότερημα, αν δεν θέλουμε να αντιγράφουμε άκριτα και να... χρεοκοπούμε.

ΚΑΤΑΛΗΓΟΝΤΑΣ, θέλω να πω πως και σ' αυτό το θέμα θα έπρεπε να είχε γίνει μια σοβαρή συζήτηση και να λαμβάνονταν αποφάσεις. Αν, για παράδειγμα, κρίναμε ότι αυτό που μπορούμε να πουλήσουμε σε όλο τον κόσμο είναι ο τουρισμός, ας στρέψαμε τις προσπάθειές μας προς αυτόν τον τομέα. Αν ήταν η ναυτιλία, ας πράτταμε ανάλογα. Αλλά το στρατηγικό σχέδιο χρειάζεται. Όταν ο σιδηρόδρομος περάσει, εμείς πρέπει να έχουμε αποφασίσει τι μπορούμε να μεταφέρουμε με τα ποταμόπλοια φθηνότερα και καλύτερα. Αυτό που δεν έκαναν οι πιλότοι, οι καπετάνιοι και οι πλοιοκτήτες του Μισισσιππί.

εί

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
NAI
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



εί **NAI** ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

το περιοδικό του ασφαλιστή

NAI το περιοδικό των ασφαλιστών και των Managers ασφαλιστών. Επειδή δεν υπάρχουν Managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές.

NAI το περιοδικό των Γενικών Διευθυντών που έχουν Managers. Επειδή δεν υπάρχουν Γενικοί Διευθυντές χωρίς Managers.

NAI το περιοδικό των Ασφαλιστικών εταιριών. Επειδή δεν υπάρχουν Ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς Γενικούς Διευθυντές.

NAI το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον.

NAI το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε να μας βλέπουν σαν ανθρώπους που μας απασχολούν θέματα της δουλειάς μας, της οικογένειάς μας, του εαυτού μας, θέματα ψυχολογίας, υγείας, επικοινωνίας, περιβάλλοντος ζωής.

εί **NAI** καιρός να γίνετε συνδρομητές σήμερα!

Όθωνος & Φιλελλήνων 3, 105 57 Αθήνα.

Τηλ. 210-3229394, 210-3221525, Fax: 210-3257074, E-mail: espirou@otenet.gr

Επόμενο



Πόσα γνωρίζετε
για τους 52 Έλληνες
μεσίτες;



Γίνετε χορηγοί
του NAI!

Γραφτείτε
συνδρομητές σήμερα

Τηλ: 210 3221525 FAX: 210 3257074
e-mail: espirou@otenet.gr



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΑΦΜ: 095606935
Δ.Ο.Υ. Δ' ΑΘΗΝΩΝ
Δίστρατο Ε. Σπύρου Ε.Π.Ε.

ΕΚΔΟΤΗΣ-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

Ευάγγελος Σπύρου

Λάμπρος Καραγιώργος

Νότης Κατσέλης

Περικλής Βανικιώτης,

Αθανάσιος Θεοδωράκης,

Δημήτρης Λινός,

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

Γ. Καλτσώνη

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ

Βάσω Κολτούκη

e-mail: info@distrato-editions.com

ΔΙΟΡΘΩΣΗ

Σοφία Καράμπαλη - Μαρία Μιμίκου

Τα επώνυμα άρθρα εκφράζουν θέσεις

των αρθρογράφων και όχι του περιοδικού «ΝΑΙ»

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €

ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 100 €

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ

ACCESS ΓΡΑΦΙΚΕΣ ΤΕΧΝΕΣ Α.Ε.

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά παράφραση ή διασκευή / απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη.

Νόμος 2121/1993 στην Ελλάδα και κανόνες

Διεθνούς Δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα

Διπλή ασφάλεια για σας!



λόγω τιμής!





Ο νέος σταθμός απογείωσης της Εθνικής Ασφαλιστικής

- ❖ Με συνολική επιφάνεια 70.000m², με μία βάση που εκτείνεται σε επτά υπόγειους ορόφους.
- ❖ Βασισμένο στις αρχές της ισχυρής, στιβαρής μορφής εξωτερικά, αλλά με την αίσθηση ενός συνεχώς μεταβαλλόμενου τοπίου εσωτερικά, χάρη στις διάσπαρτες ηλιοροφές.
- ❖ Με δύο κτιριακά συγκροτήματα και τη δημιουργία μικροκλίματος, χάρη στην εσωτερική πλατεία με ανοίγματα στους γύρω δρόμους.
- ❖ Με ένα Συνεδριακό-Εκπαιδευτικό Κέντρο χωρητικότητας 500 ατόμων, εκθεσιακό χώρο, βιβλιοθήκη, καφέ, τεράστιο υπόγειο parking.
- ❖ Με μία μοναδική θέα στον ιερό βράχο της Ακρόπολης.

**Ο ΝΕΟΣ ΣΤΑΘΜΟΣ ΑΠΟΓΕΙΩΣΗΣ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΙΝΑΙ
ΕΤΟΙΜΟΣ ΝΑ ΣΤΕΓΑΣΕΙ ΣΕ ΕΝΑ ΧΩΡΟ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΗΣ.**

**Λεωφ. Συγγρού 103-105, 117 45 ΑΘΗΝΑ,
Τηλ. Κέντρο: 210 90 99 000, www.ethniki-asfaltiki.gr**

