

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 98 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2005 • Euro 5 • ΚΩΔ. 2145

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟ ΝΑΙ

Ανδρέας Βασιλείου

AIG Vice President,
Life Insurance

**Οι ασφαλιστές
έχουν προσφέρει
πολλά στην Ελλάδα!**



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 μια 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, κ.λπ.), 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, κ.λπ.), 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!**

ΑΤΕΑσφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕBANK

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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-asfalistiki.gr





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!**

EUREKO - INTERAMERICAN

**Είμαστε μεγάλοι
για να είστε σίγουροι**

**Η INTERAMERICAN, μέλος του Ομίλου EUREKO, έχει τη δύναμη
και το μέγεθος για να είναι δίπλα σας, ό,τι κι αν σας συμβεί.**

Ευρωπαϊκή Διάσταση

Η INTERAMERICAN αποτελεί, από το 2001, θυγατρική εταιρία του Ομίλου EUREKO, ενός από τους μεγαλύτερους και ισχυρότερους χρηματοοικονομικούς ομίλους στην Ευρώπη. Το μέγεθος και η αξιοπιστία του Ομίλου EUREKO αποτελεί εγγύηση για το όραμα και την πορεία της INTERAMERICAN.

Ο ΟΜΙΛΟΣ EUREKO:

- δραστηριοποιείται σήμερα σε 10 ευρωπαϊκές χώρες,
- τα συνολικά του ασφαλιστρα έφθασαν, το 2004, τα 6,2 δισ. ευρώ, δηλαδή μιάμιση φορά τα ασφαλιστρα όλης της ελληνικής αγοράς,
- διαχειρίζεται κεφάλαια που φτάνουν το ύψος των 51 δισ. ευρώ.

Ελληνική Υπεροχή

ΗΓΕΤΙΚΗ ΘΕΣΗ

Κανείς δεν έγινε ποτέ ηγέτης χωρίς να εισαγάγει καινοτομίες στον τομέα στον οποίο δραστηριοποιείται.

Η INTERAMERICAN:

- πρωτοπορεί τα τελευταία 36 χρόνια, καινοτομεί, σχεδιάζει το μέλλον,
- έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη 1.000.000 πελατών,
- κατέχει την 1η θέση στο χώρο των Ασφαλειών Ζωής και Υγείας, καθώς και στην Άμεση Βοήθεια (στοιχεία 2004),
- έχει περιθώριο φερεγγυότητας σημαντικά υψηλότερο του απαιτούμενου.

ΜΟΝΑΔΙΚΕΣ ΥΠΟΔΟΜΕΣ

Η INTERAMERICAN είναι η μοναδική ασφαλιστική εταιρία με σημαντική σε εύρος ιδιόκτητη υποδομή. Επενδύει συνεχώς στην εκπαίδευση και την ποιότητα του ανθρώπινου δυναμικού της, αλλά και σε σύγχρονο τεχνολογικό εξοπλισμό:

- 5.000 άνθρωποι της Εταιρίας σε κάθε σημείο της Ελλάδας βρίσκονται κάθε στιγμή δίπλα στους ασφαλισμένους μας,
- 3 ιδιόκτητες σύγχρονες κλινικές, 1 πολυϊατρείο, 9 ιδιόκτητα ασθενοφόρα, 3 ελικόπτερα και 1 αεροπλάνο υποστηρίζουν την υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών μας στην Υγεία,
- 270 οχήματα και 140 σταθμοί πανελλαδικά συγκροτούν το κορυφαίο δίκτυο Οδικής Βοήθειας στη χώρα μας,
- 24ωρη Άμεση Εξυπηρέτηση των Πελατών μας στη Γραμμή Υγείας 1010 και στη Γραμμή Οδικής Βοήθειας 1168.

ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΑΙ ΑΜΕΣΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Η INTERAMERICAN καλύπτει ολοκληρωμένα κάθε ασφαλιστική ανάγκη της ελληνικής οικογένειας και αποζημιώνει με απόλυτη συνέπεια τους πελάτες της, στηρίζοντάς τους στις δύσκολες στιγμές. Ας αφήσουμε τους αριθμούς να μιλήσουν μόνοι τους.

Η INTERAMERICAN:

- αποζημιώνει και παρέχει υπηρεσίες σε περισσότερους από 1.400 πελάτες της κάθε μέρα,
- έχει καταβάλει αποζημιώσεις ύψους 1.000.000.000 ευρώ τα τελευταία 5 χρόνια.

ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΕΡΓΟ

Η INTERAMERICAN προσφέρει σημαντικό κοινωνικό έργο με το ολοκληρωμένο πρόγραμμα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης «Πράξεις Ζωής», στους τομείς της φροντίδας για την υγεία και της εκπαίδευσης για την αντιμετώπιση των κινδύνων, ενώ, παράλληλα, στηρίζει τις ευπαθείς κοινωνικές ομάδες.

 **EUREKO**

 **INTERAMERICAN**
Μεγάλη και Σίγουρη



ΠΥΡΟΣ
Για οποιαδήποτε
κινητή και ακίνητη
περιουσία



ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
Για όλο
τον κόσμο



**ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ
ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ
ΚΑΙ ΑΣΤΙΚΗ
ΕΥΘΥΝΗ ΕΡΓΩΝ**

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



**ΟΔΙΚΗΣ
ΒΟΗΘΕΙΑΣ
MINETTA -
INTERPARTNER
ASSISTANCE**



**ΠΛΟΙΩΝ
& ΣΚΑΦΩΝ
ΑΝΑΨΥΧΗΣ**



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

**ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ
ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ**
Κάλυψη σε
όλο τον κόσμο



**ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ
ΠΡΟΪΟΝΤΑ**
Στεγαστικά και
Επαγγελματικά
Δάνεια

Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΜΑΣ ΜΕΤΑΦΕΡΘΗΚΕ ΣΤΑ ΝΕΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΤΗΣ,
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: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 193-195 & ΧΡΥΣ. ΣΜΥΡΝΗΣ 2 - 17121 Ν. ΣΜΥΡΝΗ
ΤΗΛ.: 210 9309500 - FAX: 210 9310960, 210 9310966
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

Προσανατολισμένο στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

Π ε ρ ι ε χ ό μ ε ν α

Τεύχος 98, Νοέμβριος - Δεκέμβριος 2005



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

Το «Ασφ. ΝΑΙ» αποστέλλεται τιμής
ένεκαν στους θαυματούχους
της ελληνικής βουλής και στους
ευρωβουλευτές.

Γράμμα του εκδότη	8
Συναισθηματικά	10
Ασφαλιστικό underwriting	20
Συνέντευξη Ανδρέα Βασιλείου	40
Ασφάλειες MINETTA:	
Με γερά θεμέλια στη νέα εποχή	50
Συνέδριο Allianz	52
Διεθνή	58
Συνέδριο Ασπίς Πρόνοια	60
Μίμης Ανδρουλάκης:	
Το μέλλον των ασφαλιστών είναι λαμπρό	64
Γκίκας Χαρδούβαλης: Θετικό κλίμα για τις ασφαλιστικές εταιρείες	66
Commercial Value Βραβεύσεις	68
Μπερδεμένα τρίγωνα	72
Marketing	74
Πωλήσεις	78
Ημέρα της ιδιωτικής ασφάλισης	82
Συνέδριο Ευρωπαϊκή Πίστη	84
Επικίνδυνος δεσμός, του Μελά Γιαννιώτη	88
Αφιέρωμα Μεσίτες	92
Ειδήσεις	112
Ξενοδοχεία	130
Διήγημα	136
Χριστουγεννιάτικο τραπέζι	140



40

84



52

60



ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ

ΗΜΕΡΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

ΤΑ 12 ΒΗΜΑΤΑ ΠΡΟΣ ΤΟΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

(από το επταετές πρόγραμμα 2000 - 2007)

1. Καθιέρωση συστήματος «Φιλικού Διακανονισμού», για τροχαία ατυχήματα
2. Συμβολή στη μείωση των τροχαίων ατυχημάτων, με προσφορά αλκοολομέτρων, ραντάρ και εκπαιδευτικού υλικού για τα σχολεία
3. Καλλιέργεια της ιδέας της πρόληψης, με σειρά ενημερωτικών εντύπων
4. Πρωτοβουλία για τη θέσπιση υψηλότερων ορίων εγγυητικών κεφαλαίων, από τα προβλεπόμενα από την Ε.Ε.
5. Εισαγωγή του θεσμού της «πιστοποίησης» των διαμεσολαβητών
6. Συμβολή στη δημιουργία Ανεξάρτητης Εποπτικής Αρχής
7. Επέκταση του ρόλου του Αναλογιστή και στις γενικές ασφάλειες
8. Εκπόνηση προγράμματος εκσυγχρονισμού ασφαλιστικών συμβολαίων, ώστε να είναι απλά, σαφή και κατανοητά
9. Έναρξη ειλικρινούς και γόνιμου διαλόγου με τις Ενώσεις Καταναλωτών
10. Καθιέρωση τακτικών επαφών με εκπροσώπους των Μ.Μ.Ε.
11. Υιοθέτηση διεθνών πρακτικών, για την έγκαιρη και ορθή καταβολή των αποζημιώσεων και εκσυγχρονισμός του Κώδικα Δεοντολογίας Ασφαλιστικών Εταιριών
12. Θεσμοθέτηση διαλόγου με την κοινωνία, με κορυφαία εκδήλωση την «Ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης» (11 Νοεμβρίου)

Ιδιωτική Ασφάλιση Αγαθό Ζωής

Επίσημος Χορηγός: INTERAMERICAN

Χορηγοί Επικοινωνίας: ALPHA TV & ALPHA 98,9

Χορηγοί: ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, INTERNATIONAL LIFE, ΦΟΙΝΙΞ - METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Υποστηρικτές: AIG GREECE, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, EFG EUROLIFE, ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, GENERALI, ING, ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



60
ΧΡΟΝΙΑ
ΑΣΠΙΣ

Στη νοσηλεία τώρα γίνεται το Βέλτιστον!

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

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

Κύριες παροχές του προγράμματος:

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

Ενημερωθείτε σήμερα για τις μοναδικές παροχές του ΑΣΠΙΣ ΒΕΛΤΙΣΤΟΝ.

Επικοινωνήστε με έναν Ασφαλιστικό Σύμβουλο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, τηλεφωνήστε στη Γραμμή Υγείας ΑΣΠΙΣ (210 8050287), ή επισκεφθείτε το www.aspis.gr



“Παράδεισος που να’χει κερδηθεί σε λαχείο δεν γίνεται!”

Χρόνια Πολλά!

Οδυσσέας Ελύτης

Μου αρέσει πολύ ν’ ακούω στις γιορτές και κυρίως την Πρωτοχρονιά τη φράση “Χρόνια Πολλά”. Μου αρέσει ακόμα που οι άνθρωποι γιορτάζουν την Πρωτοχρονιά και γεμάτοι ελπίδες θέλουν να συνεχίζουν. Είναι και κακόηχο το “Τελοσχορονιά”, ενώ το “Πρωτοχρονιά”, λάμπει σαν τα φωτάκια στα παράθυρα με τα Χριστουγεννιάτικα δέντρα και στις πλατείες.

“Χρονιά Πολλά, φίλοι μου. Χρόνια Πολλά, φιλαράκια ασφαλιστές. Χρόνια Πολλά, κ. Γενικοί. Χρόνια Πολλά, θυρωροί. Χρόνια Πολλά, Διεθυντές. Χρόνια Πολλά, “μεσαία στελέχη”. Χρόνια Πολλά, “κατώτερο προσωπικό”. Χρόνια Πολλά, “ανώτερα στελέχη”. Χρόνια Πολλά, γιατροί. Χρόνια Πολλά, δικηγόροι. Χρόνια Πολλά, αναλογιστές. Χρόνια Πολλά, πελάτες. Χρόνια Πολλά, μέτοχοι. Χρόνια Πολλά, μέλη των Δ.Σ. συλλόγων. Χρόνια Πολλά, νυν και πρώην και επόμενοι... Χρόνια Πολλά αλλά πόσα; Από μένα όσα θέλετε. Αλλά πόσα, υπολογίσατε; Μήπως είναι λίγα; Και θα προλάβετε να κάνετε αυτά που θέλετε; Μήπως θέλετε “Χρόνια καλά”; Ναι, αλλά πόσα “Χρόνια καλά”;

Δεν είναι η θέση και ούτε εγώ, ούτε το “ΝΑΙ” έχουμε τα προσόντα να δώσουμε απαντήσεις για τόσο σοβαρά θέματα “προσωπικών δεδομένων”. Διάβασα, πριν γράψω αυτό το άρθρο τον εκδότη, διάφορα βιβλία και εγκυκλοπαίδειες γύρω από το θέμα χρόνος, αιωνιότητα, γιατί εορτάζουμε τα

Χριστούγεννα. Τι είναι αρετή, ποιοί πάνε στον Παράδεισο, ποιες θρησκείες έχουν Παράδεισο κ.λπ.

Αλήθεια, πότε οι άνθρωποι είναι εντυχισμένοι σ’ αυτή τη ζωή, και όσοι πιστεύουν σε αιώνιο ζωή, πού πάνε, και όσοι πάνε στον Παράδεισο από πού πάνε και με ποια προσόντα; Ο Οδυσσέας Ελύτης σε ένα ποίημά του γράφει ότι “Παράδεισος που να ’χει κερδηθεί σε λαχείο δεν γίνεται”. Όσοι είναι Χριστιανοί στο θρήσκευμα και θα ήθελαν απαντήσεις σε θέματα τέτοια ένα σημαντικό βιβλίο είναι το “THE MYSTERY OF DEATH” στην Αγγλική Γλώσσα και στα ελληνικά “ΤΟ ΜΥΣΤΗΡΙΟΝ ΤΟΥ ΘΑΝΑΤΟΥ” σελίδες 550 του Νικολάου Βασιλειάδη (εκδόσεις “ΣΩΤΗΡ” Ισαύρων 42, τηλ. 3608533 και Σόλωνος 100. Τηλ. 3624349 - 10 €.).

Παρατήρησα υπάρχουν 13 οδοί Παραδείσου στην Αθήνα και ένα χωριό Παράδεισος κάπου στο νομό Καβάλας με 387 κατοίκους. Μέρη που έγραφα το άρθρο είδα και μια ανακοίνωση εταιρείας (GU Insurance που σε χάρτη πληροφορεί ότι η νέα Δ/ση της είναι στον Παράδεισο Αμαρουσίου. Αυτοί που μένουν εκεί ίσως πάνε με λεωφορείο ή με τα πόδια στον Παράδεισο.

Ίσως ασφαλιστές, που έχουν απαντήσεις σε μεγάλα θέματα να είναι πολύ πιο χρήσιμοι στην κοινωνία μας που ζητά απαντήσεις.

Πολλοί ασφαλιστές, κυρίως ζωής, πουλάνε “θά-

νατο” και ζούνε καλά και ίσως δεν πολυπροβληματίζονται με το θέμα. Ένας ασφαλιστής, ένας Γενικός Δ/ντής, ένας υπάλληλος ασφαλιστικής εταιρείας μπορεί να ζήσει... “Χρόνια Πολλά”; Αιώνια; Και να πάει στον Παράδεισο;

“Οι ώρες, οι ημέρες, τα έτη, οι αιώνες, οι χιλιετηρίδες τρέχουν, φεύγουν και μας παραπέμπουν προς τους αιώνες των αιώνων, την άρρητο αιωνιότητα, η οποία ουδέποτε θα περάσει και γι’ αυτό οι Θεόσοφοι Πατέρες συμβούλευαν τους Χριστιανούς: “Αν έχεις καιρόν, μη περιμένεις ευκαιρία”! “...να φυλάξωμεν όλας τας εντολάς του Κυρίου και να κάμωμεν κάθε αρετήν” γράφει κάπου το βιβλίο που σας προανέφερα.

Ίσως η λέξις **ΑΡΕΤΗ** να είναι το “κλειδί του Παραδείσου” για “Χρόνια Πολλά”. Ο Απόστολος Παύλος σε επιστολή του στους συμπατριώτες μας Φιλιππησίους της Μακεδονίας έγραψε: “Το λοιπόν αδελφοί όσα έστιν αληθή, όσα σεμνά, όσα δίκαια, όσα αγνά, όσα προσφιλή, όσα εύφημα, εί τις ΑΡΕΤΗ και εί τις έπαινος, ταύτα λογίζεσθε”. Ο δε Απόστολος Πέτρος γράφει “... επιχορηγήσατε εν τη πίστει νμών την αρετήν εν δε τη αρετή την γνώσιν...”. Προσθέστε πάνω στην πίστη σας την Αρετή.

Ο Μέγας Έλλην Αριστοτέλης στον ύμνο του στην Αρετή βροντοφωνάζει: “Αρετά πολύμοχθε γενει βροτείω, θήραμα κάλλιστον βίω...” (Ω Αρετή πολύμοχθη στο γένος των ανθρώπων, εσύ είσαι το ωραιότερο κυνήγι στη ζωή μας).

Ο Ευριπίδης γράφει ότι “ο χρόνος δε σβήνει την μνήμη των αγαθών ανδρών. Η αρετή της λάμπει και μετά θάνατον”.

Άρα εννοεί ότι τα “Χρόνια Πολλά” κρατάνε πολλά χρόνια και είναι “Χρόνια Καλά” αν είναι χρόνια γεμάτα αρετή. Από τα καλά που έχουμε προηγούνται οι αρετές, λέει ο Αριστοτέλης, αναφέροντας ως αρετές τη φρόνηση, την πραότητα, την ανδρεία, την εγκράτεια, τη σωφροσύνη, τη δικαιοσύνη, τη μεγαλοψυχία, αναλύοντας και τι είναι το καθένα.

• “Φρόνιμοι και τέλειοι άνθρωποι είναι οι κάτοχοι όλων των αρετών” συμπεραίνει ο Ισοκράτης μας στον Παναθηναϊκό λόγο του. Όσοι κάνουν το καθήκον τους καθημερινά παρέα με την αρετή

παίρνουν διαβατήριο στην αιωνιότητα για χρόνια πολλά”. Η ζωή δεν έχει κληρώσεις λαχείων και “προποτζιδικά” - έχει αγώνες, ιδρώτα, θυσίες και κανονισμούς. Οι νικητές ξέρουν ότι “Παράδεισος που νάχει κερδηθεί σε λαχείο δεν γίνεται”! Ο Μέγας πρόγονός μας Ησίοδος παρατηρεί όμως ότι “μπροστά στην αρετή οι αθάνατοι Θεοί μας έβαλαν τον ιδρώτα (έργα 287). Μακρύς κι απότομος ο δρόμος που οδηγεί σ’ αυτή, μα όταν στην άκρη φθάσης πια εύκολος γίνεται ο δύσβατος δρόμος”!

Χρόνια Πολλά.

Ενάγ. Σπύρου

Υ.Γ.1: Χρόνια Πολλά Νένα μας, Ελένη Μαντά, που κτύπησες με το μηχανάκι και βρέθηκες ξαφνικά στα χειρουργεία. Δεν θα μοιράσεις αυτή τη φορά το ΝΑΙ. Σε περιμένουμε να γυρίσεις γρήγορα κοντά μας. Περαστικά σου.

Υ.Γ.2: Χρόνια Πολλά κύριε Νίκο Καρατζά, Νίκο Γεωργακόπουλε, Στέλιο Κωνσταντινίδη, Μάρω Βαρβακοπούλου και συνεργάτες. Να είστε «εν Υγεία».

Ε.Σ.



Ο ΘΕΜΕΛΙΩΝ ΤΗΝ ΓΗΝ ΕΠΙ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑΝ ΑΥΤΗΣ...

(Ψαλμός ΡΓ' 103)

Νιώθω ασφάλεια;

Γράφει ο Ευάγγελος Σπύρου

Είναι πρωί φθινοπωρινής μέρας εποχής 2005. Έχω πάρα πολλά να κάνω σήμερα. Όπως και χθες. Για την οικογένεια, για τους συνεργάτες στις εκδόσεις, για τους ανθρώπους του σχολείου, για τους συγγενείς, για τους πελάτες, για τους φίλους, γι' αυτούς που κάποτε με βοήθησαν, για τον Μιλτιάδη, για συλλόγους, έχω να γράψω για τα τρέχοντα δρώμενα, έχω να φιλοσοφήσω λίγο για τη ζωή, πονάω και στο γόνατο, είναι ώρα να δω και τη χοληστερίνη, πήρα κιλά παραπάνω, πρέπει να δω και τον καρδιολόγο αυτό το μήνα... Δεν πρόλαβα χθες ούτε μισή ώρα να περπατήσω... Ωχ, και τον Ηρακλή τον φίλο μου το λυκόσκυλο δεν τάισα... Ας βγω λίγο να περπατήσω...

Πάνω ψηλά στην Πεντέλη μαύρα σύννεφα μαζεύονται για βροχή... Σκεπασμένη η Πάρνηθα, δεν βλέπω τίποτα όπως άλλες φορές που ροδίζουν οι ραχούλες της και το μπλε τ' ουρανού σαν στέγαστρο πάνω της ευφραίνει τη ματιά μου.

Αριστερά, μπροστά στο βάθος, κάποια καλοκαιρινά πρωινά έβλεπα τη θάλασσα του Αργοσαρωνικού, τη Σαλαμίνα, την Αίγινα, πίσω ακνά πελοποννησιακή στεριά και μπροστά - μπροστά, ένα σωρό σαν απλωμένο χοντρό αμμοχάλικο τα σπίτια και τα κτίρια της Αθήνας χωρίς συγκεκριμένο σχήμα, χωρίς μοναδικότητα, μ' έκαναν να σκέφτομαι ειρωνικά αυτούς που έχουν διαμέρισμα, που πούλησαν γη στην πατρίδα τους για να την εξαγοράσουν μ' ένα διαμπερές τριάρι που «βλέπει» στο πάρκο ή στον απέναντι τοίχο... Κάπου - κάπου μου χαμογελούν ροζ παρεούλες κυκλάμινα πίσω από ένα θάμνο, και γαλάζια αγριοκρινάκια «ξεπετιούνται» - όπου νομίζουν, ακόμα και στη μέση του χωματόδρομου - σαν να μου λένε «γεια σου, είμαστε κι εμείς εδώ»... Καθώς περπατάω και το πρωινό χώμα με τη νυχτερινή βροχή ανασαίνει μια ευχαρίστηση, δεν ξέρω γιατί σαν στεναγμός μου 'ρχεται μια ψιλομελαγχολία μαζί με την αυθόρμητη επιθυμία να τραγουδήσω, να ψάλλω, να πω δυνατά στην εκκλησία της φύσης σαν ανώνυμος λειτουργός έναν ψαλμό, καίγοντας εμένα σ' ένα απλό λιβανιστήρι, θυμίαμα ευγνωμοσύνης για όσα τόσα μύρια μου χάρισε η ζωή... Θυμήθηκα τον Παπα - Νικόλα Στρατάκη στην εσχατιά της Δυτικής Κρήτης καταμεσής στο πέλαγο μετά τα Φαλάσαρνα, λίγο πριν την Ελαφόνησο, οι δυο μας σ' ένα Εσπερινό στο εκκλησάκι του Αγίου Μύρωνα, με στριμωγμένους 3-4 Άγιους στο μικρό ξύλινο τέμπλο εκπροσώπους των υπολοίπων, κι έξω ο ήλιος του δειλινού να χρυσίζει στη δύση τα άμφια των αγγέλων που μοιάζαν με πορτοκαλιά και χρυσά σύννεφα, ναι, άγγελοι ήταν που καίγονταν ως «πυρός φλόγα» και έσταζαν τα χρώματα πιτσιλίζοντας τα νερά, τα σύννεφα, τον ορίζοντα κατά την Αφρική... Τον θυμήθηκα - είδες πώς ανακατεύονται οι σκέψεις; - τον παπα - Νικόλα να θυμιάζει κατά εκεί ψάλλοντας το «Ευλόγει η ψυχή μου τον Κύριο».

«Ο ποιών τους αγγέλους αυτού πνεύματα και τους λειτουργούς αυτού πυρός φλόγα. Ο

θεμελιών την γην επί την ασφάλειαν αυτής, ου κληθήσεται εις τον αιώνα του αιώνος»... Γυρίζοντας σπίτι άνοιξα το σχετικό βιβλίο και ένα λεξικό: Ασφάλεια, τι είναι ασφάλεια; Ο θεμελιών την γην επί την ασφάλειαν αυτής.

Ασφάλεια είναι η βεβαιότητα, η σιγουριά, π.χ. Στον τόπο που ζούσε δεν ένωθε ασφάλεια. Δεύτερη ερμηνεία: Ασφάλεια είναι έλλειψη κινδύνου π.χ. Στη διάρκεια του πολέμου δεν υπήρχε ασφάλεια. Τρίτη ερμηνεία: Ασφάλεια είναι κρατική υπηρεσία για τη δημόσια τάξη, τα όργανά της και το οίκημα που αυτή είναι εγκαταστημένη, π.χ. Πήγα στην Ασφάλεια και κατήγγειλα την κλεψιά που μας έγινε. Τέταρτη ερμηνεία (που βρήκα στο Λεξικό «Μάλλαρης - Παιδεία»): Ασφάλεια είναι σύμβαση κατά την οποία ο ασφαλιζόμενος πληρώνει ορισμένο ποσό (ασφάλιστρα) και έχει το δικαίωμα σε περίπτωση ατυχήματος να πάρει από τον άλλο συμβαλλόμενο (ασφαλιστή) αποζημίωση ανάλογη με το ατύχημα ή τη ζημιά, π.χ. Έχω κάνει ασφάλεια ζωής. Πέμπτη ερμηνεία: Ασφάλεια είναι οι διάφορες εταιρείες που κάνουν ασφαλιστικές δουλειές. π.χ. Σε ποια ασφάλεια ασφάλισες το σπίτι σου; Έκτη ερμηνεία: Ασφάλεια είναι μέσο που εξασφαλίζει τις ηλεκτρικές εγκαταστάσεις π.χ. Χθες μας κάηκε η ασφάλεια και ήμασταν μια ώρα στο σκοτάδι.

Διάβασα κι άλλες σχετικές λέξεις όπως ασφαλής, ασφαλίζω, ασφάλιση, ασφαλιστήριο, ασφαλιστής, ασφαλιστικός, ασφάλιστος, ασφάλιστρο, ασφαλίτης, ασφαλτος...

Έμεινα λίγο στη λέξη ασφαλτος που σημαίνει αλάθευτος. Κανένας άνθρωπος δεν είναι ασφαλτος, έγραφε το λεξικό. Στη συνέχεια διάβασα ολόκληρο τον 103 ψαλμό. Θυμήθηκα ότι ένας ασφαλιστής, ο Σταμάτης Πλέσσας, ένα ροδινό πρωινό, τον απήγγειλε δυνατά στο διπλανό από μένα δωμάτιο κάποιου ξενοδοχείου που έβλεπε ανοικτή θάλασσα κάπου ή στη Νίκαια της Γαλλίας ή στην Πατάγια της Ταϊλάνδης (δεν θυμάμαι πού). Ακόμα ακούω τη φωνή του: «Ως εμεγαλύνθη τα έργα σου Κύριε... Πάντα εν σοφία εποίησες... Αυτή η θάλασσα, η μεγάλη και ευρύχωρος, εκεί ερπετά, ων ουκ εστίν αριθμός, ζώα μικρά μετά μεγάλων. Εκεί πλοία διαπορεύονται...». «Εξελεύσεται άνθρωπος επί το έργον αυτού και επί την εργασίαν αυτού έως εσπέρας...».

Σκέφτομαι πόσοι άνθρωποι να νιώθουν ασφαλείς πάνω στη γη που πατούμε και πόσοι να αναρωτιώνται ποιος είναι «Ο θεμελιών την γην επί την ασφάλειαν αυτής». Υπάρχουν ασφαλιστικές εταιρείες να ασφαλίζουν τα πάντα; Υπάρχουν θέματα ανασφάλιστα; Είναι πολλοί οι ανασφάλιστοι; Ασφαλίζονται όλοι; Μπορούν όλοι; Και αυτοί που εξαιρούνται, πόσοι είναι; Υπάρχει ασφαλιστής για αυτά που δεν ασφαλίζονται;

Μού 'ρχονται στο νου στιγμές από σεισμούς, πλημμύρες, φωτιές, τυφώ-

νες, επιδημίες, θανάτους, πολέμους, ηφαιστεία... Πολύς φόβος, πολλή αγωνία, πολλή καταστροφή, πολλή ανασφάλεια... Κατρίνα, Ιβάν, Νέα Ορλεάνη, Μεξικό, σεισμοί στο Τόκιο, Τσουνάμι, σεισμοί στην Πάρνηθα. Ξαναδιαβάζω: «... Ανοίξαντός σου την χείρα τα σύμπαντα πληροθήσονται χρηστότητος. Αποστρέψαντος δε σου το πρόσωπον ταραχθήσονται... Ο επιβλέπων επί την γην και ποιών αυτήν τρέμειν, ο απτόμενος των ορέων και καπνίζονται...».

Το 2004 ήταν η χειρότερη χρονιά σε ζημιές για την ασφαλιστική βιομηχανία, αφού έπρεπε να καλύψει τα 44 δισ. δολάρια από τα 145 δισ. δολ. των συνολικών ζημιών. Το «τσουνάμι» ήταν η τέταρτη μεγαλύτερη ζημιά με 5 δισ. δολ. και στις δέκα μεγαλύτερες ήταν τυφώνες με πρώτον τον «Ιβάν» που έπληξε ΗΠΑ - Καραϊβική και κόστος 11 δισ. δολ. Όλες οι ζημιές (οι ασφαλισμένες) τυφώνων ξεπέρασαν τα 30 δισ. δολ. - άλλες τόσες ήταν ανασφάλιστες. Το 2005 θα σπάσει το ρεκόρ χειρότερης χρονιάς αφού μόνο η «Κατρίνα», ένας τυφώνας, εκτιμά η Swiss Re ότι θα κυμανθεί γύρω στα 40 δισ. δολάρια (συνολική ζημιά 100 δισ. δολάρια μαζί με τα ανασφάλιστα). Οι μεγαλύτερες ασφαλιστικές που θα πληρώσουν ζημιές είναι η State Farm Insurance και η Allstate corp. Οι αντασφαλιστικές είναι κυρίως ευρωπαϊκές. Η Swiss Re σε έκθεσή της επισημαίνει ότι η αύξηση φυσικών καταστροφών σχετίζεται με την αλλαγή κλίματος εξαιτίας ανθρώπινων - οικονομικών δραστηριοτήτων που οδηγούν στην υπερθέρμανση του πλανήτη.

Το 2004 ήταν το τέταρτο θερμότερο έτος από το 1861 που άρχισαν οι άνθρωποι να κάνουν σχετικές καταγραφές θερμοκρασίας. Αντίστοιχα ρεκόρ «έσπασαν» το 2003, 2002 και 1998... Συνέπεια πρώτη: αύξηση ασφαλιστικών αποζημιώσεων - αύξηση ασφαλίσεων. Συνέπεια δεύτερη: αύξηση ασφαλιστρών - αντασφαλιστρών. Έρμαιο των κυμάτων του φόβου και της ανασφάλειας, μικρό καραβάκι στον ωκεανό ο άνθρωπος παλεύει να φτάσει σε κάποιο λιμάνι κάποτε χωρίς κουπιά, χωρίς πνξίδα, χωρίς τιμόνι, χωρίς πανιά... Ψάχνει να βρει το χέρι του συντρόφου, σταυροκοπιέται για ένα θάύμα, πέφτει και προσκυνά ό,τι είδωλο βρει μπροστά του να σωθεί «πότε Βούδα, πότε Κούδα», πότε Χριστό, πότε Αλλάχ, πότε Καραμανλή και πότε Παπανδρέου (εκεί να δεις τάματα και λιβάνια), πότε τους βρίζει και τους απαρνιέται όλους, πότε πιάνεται απ' τα μαλλιά του και πότε ακούει το «σκάσε και κολύμπα» μαζί με το «σιν Αθηνά και χείρα κίνει»...

Φίλοι αναγνώστες και φιλαράκια του ΝΑΙ, δεν ξέρω «πού θα σας βρει αυτό το τεύχος του ΝΑΙ». Κάποιοι θα είστε πολύ καλά. Άλλοι ίσως είναι άρρωστοι σπίτι ή σε νοσοκομείο. Μερικοί θα έχουν ίσως

στεφανιαία νόσο και προβλήματα καρδιάς. Κάποιοι άλλοι ίσως έχουν δύσκολες μάχες με τον καρκίνο, το διαβήτη, το αίμα. Γύρω σας ίσως να έχετε συγγενικά σας πρόσωπα με κάτι από τα παραπάνω ή με ψυχολογικά προβλήματα, τρέλα, κατάθλιψη, σχιζοφρένεια... Φτάνει το 2006 και τα «Χρόνια Πολλά» θα τα εύχονται γέροι και νέοι... Λοιπόν, νιώθετε ασφαλείς; Μην περιμένετε να σας «βοηθήσει το κοινό» και ίσως οι πιο δυστυχείς από σας ταλαίπωροι των «τηλεοπτικών παραθύρων»... Έχετε «ψωμί» στο τραπέζι της ζωής σας ή ψάχνετε «πληγισμένοι» σαν Λάζαροι στα «ψίχουλα» με τα «αποφάγια» των άλλων; Τι να πω και τι να γράψω, ένας σαν όλους κι εγώ που διαβάζοντας το «Ευλόγει η ψυχή μου τον Κύριο» τέλος 2005, αρχές 2006, θέλησα να μοιραστώ λιγάκι ίδιες σκέψεις που κάνουμε όλοι! Ζήτηγα από μικρός «ένα κομμάτι ψωμάκι» και μού 'δωσε ο Θεός φούρνο! Ήτανε φορές που έμπαίνα σε «ληγμένα» και «αλλοιωμένα» μαγαζιά και άλλες που έβλεπα πως η «Ιθάκη» που έφτανε ήταν κάτι άλλο και χώρα ανασφάλειας... Η χώρα της Ελλάδας με όλα τα καλά της είχε και έχει να μου δώσει όσα θέλει η ψυχή μου, αυτό κατέληξα. Νιώθω ασφάλεια όταν κολυμπάω στις ακρογιαλιές της Κρήτης και του Αιγαίου, γαληνεύω στα δάση της Ηπείρου, πίνω γάρ-γαρο νερό στις πηγούλες της Θεσσαλίας, της Στερεάς, μοσχοβολάνε τα αγριολούλουδα της Πελοποννήσου, είναι πολύ νόστιμα τα φαγητά στη Μακεδονία και Θράκη, όμορφα τραγουδάνε στα Επτάνησα. «Άγνωστοι» και «γνωστοί πρόγονοι» μού «μιλάνε» σε αρχαίους Ναούς στη Δήλο, στην Ολυμπία, στην Κνωσό, στους Δελφούς, στη Δωδώνη, στη Σαμοθράκη, στο Δίον, στους Φιλίππους. Λειτουργοί του Χριστού με «συνεφέρουν» φωνάζοντας σε ορθόδοξους ναούς και ξωκλήσια να συλλειτουργηθώ με τον Κοσμά τον Αιτωλό, με τον Παπαδιαμάντη, τον Νεκτάριο Αιγίνης, τον Διονύσιο στη Ζάκυνθο, τον Δημήτριο στη Θεσσαλονίκη, τον Ιωάννη στην Πάτμο, τον Ανδρέα στην Πάτρα, την Φιλοθέη την Αθηναία, τον Σπυρίδωνα στην Κέρκυρα, τον Γεράσιμο στην Κεφαλλονιά, τον Χρυσόστομο Σμύρνης, τον Γρηγόριο Παλαμά, την Θεοδόρα Άρτης, τον Πατάπιο Κορίνθου, τον Ραφαήλ στη Μυτιλήνη, τον Ανδρέα Κρήτης, την Πελαγία Τήνου, τον Διονύσιο Αρεοπαγίτη, τον Σέργιο και Βάκχο, τον Κοσμά και Δαμιανό, τον Μηνά του Ηρακλείου, τον Βαρνάβα Κύπρου, τον Γεώργιο Ιωαννίνων, τον Αλέξιο άνθρωπο του Θεού, την Υπομονή των Γερανίων, τον Ισίδωρο Χίου, τον Παύλο Τριπόλεως, τον Χριστόφορο Αग्रινίου, τον Ιωάννη Ρώσσο Χαλκίδος, τον Αθανάσιο στον Άθω, τον Θεόδωρο Εδέσσης, τον Φώτιο και Ανίκητο στην Κίσαμο... και ένα... «νέφος μαρτύρων και ομολογητών» καθ' άπασαν την επικράτεια...

Νιώθω ασφάλεια στις «βιβλιοθήκες» της Ελλάδος «κουβεντιάζοντας» με Πλάτωνα, Σωκράτη, Αριστοτέλη, Αναξίμανδρο, Πυθαγόρα, Εγκλείδη, Δημόκριτο, Ισοκράτη, Αίσωπο, Σοφοκλή, Αναξαγόρα, Ησίοδο, Όμηρο, Δημοσθένη, Ξενοφώντα, Θάλη Μιλήσιο, Πιττακό Μυτιληναίο, Χίλωνα Λακεδαιμόνιο... Πρό-

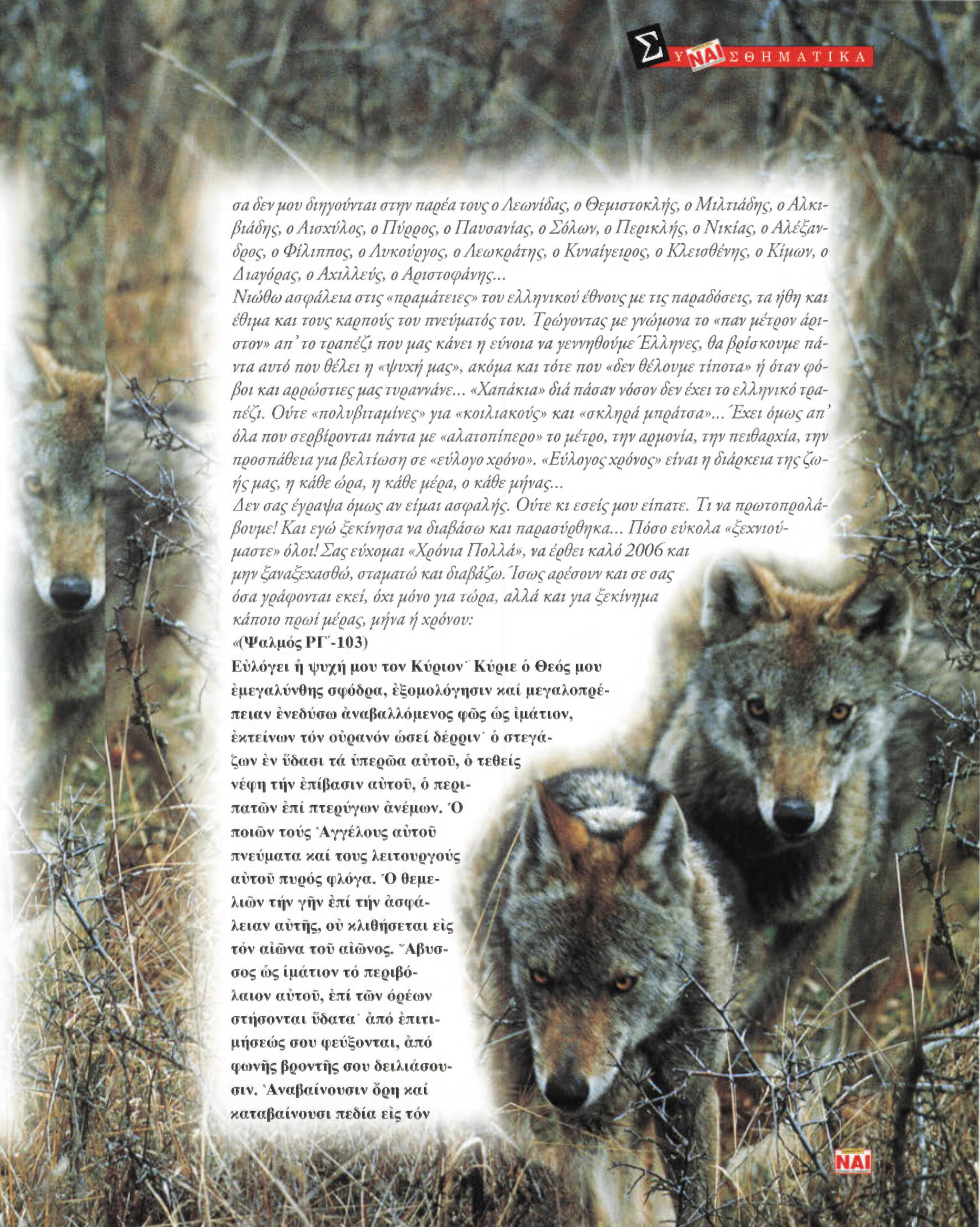
σα δεν μου διηγούνται στην παρέα τους ο Λεωνίδας, ο Θεμιστοκλής, ο Μιλτιάδης, ο Αλκιβιάδης, ο Αισχύλος, ο Πύρρος, ο Πανσανίας, ο Σόλων, ο Περικλής, ο Νικίας, ο Αλέξανδρος, ο Φίλιππος, ο Λυκούργος, ο Λεωκράτης, ο Κυναίγειρος, ο Κλεισθένης, ο Κίμων, ο Διαγόρας, ο Αχιλλεύς, ο Αριστοφάνης...

Νιώθω ασφάλεια στις «πραμάτειες» του ελληνικού έθνους με τις παραδόσεις, τα ήθη και έθιμα και τους καρπούς του πνεύματός του. Τρώγοντας με γνώμονα το «παν μέτρον άριστον» απ' το τραπέζι που μας κάνει η εύνοια να γεννηθούμε Έλληνες, θα βρούμε πάντα αυτό που θέλει η «ψυχή μας», ακόμα και τότε που «δεν θέλουμε τίποτα» ή όταν φόβοι και αρρώστιες μας τυραννάνε... «Χαπάκια» διά πάσαν νόσον δεν έχει το ελληνικό τραπέζι. Ούτε «πολυβιταμίνες» για «κοιλιακούς» και «σκληρά μπράτσα»... Έχει όμως απ' όλα που σεργιάζονται πάντα με «αλατοπίπερο» το μέτρο, την αρμονία, την πειθαρχία, την προσπάθεια για βελτίωση σε «εύλογο χρόνο». «Εύλογος χρόνος» είναι η διάρκεια της ζωής μας, η κάθε ώρα, η κάθε μέρα, ο κάθε μήνας...

Δεν σας έγραψα όμως αν είμαι ασφαλής. Ούτε κι εσείς μου είπατε. Τι να πρωτοπρολάβουμε! Και εγώ ξεκίνησα να διαβάσω και παρασύρθηκα... Πόσο εύκολα «ξεχνιόμαστε» όλοι! Σας εύχομαι «Χρόνια Πολλά», να έρθει καλό 2006 και μην ξαναξεχασθώ, σταματώ και διαβάζω. Ίσως αρέσουν και σε σας όσα γράφονται εκεί, όχι μόνο για τώρα, αλλά και για ξεκίνημα κάποιο πρωί μέρας, μήνα ή χρόνον:

«(Ψαλμός ΡΓ'-103)

Ευλόγει η ψυχή μου τον Κύριον· Κύριε ό Θεός μου
 έμεγαλύνθης σφόδρα, έξομολόγησιν καί μεγαλοπρέ-
 πειαν ένεδύσω άναβαλλόμενος φώς ως ιμάτιον,
 έκτεινων τόν ουρανόν ώσει δέρριν· ό στεγά-
 ζων έν ύδασι τά ύπερῶα αὐτοῦ, ό τεθείς
 νέφη τήν επίβασιν αὐτοῦ, ό περι-
 πατῶν επί πτερύγων άνέμων. Ό
 ποιῶν τούς Ἀγγέλους αὐτοῦ
 πνεύματα καί τους λειτουργούς
 αὐτοῦ πυρός φλόγα. Ό θεμε-
 λιῶν τήν γήν επί τήν ασφάλειαν
 αὐτῆς, οὐ κλιθήσεται εἰς
 τόν αἰῶνα τοῦ αἰῶνος. Ἄβυσ-
 σος ως ιμάτιον τό περιβό-
 λαιον αὐτοῦ, επί τῶν ὀρέων
 στήσονται ὕδατα· ἀπό ἐπιτι-
 μήσεώς σου φεύξονται, ἀπό
 φωνῆς βροντῆς σου δειλιάσου-
 σιν. Ἀναβαίνουσιν ὄρη καί
 καταβαίνουσι πεδία εἰς τόν



τόπον, ὃν ἐθεμελίωσας αὐτά. Ὁριον ἔθου, ὃ οὐ παρελεύσονται, οὐδέ ἐπιστρέψουσι καλύψαι τὴν γῆν. Ὁ ἐξαποστέλλων πηγὰς ἐν φάραγξιν, ἀνά μέσον τῶν ὀρέων διελύσονται ὕδατα. Ποτιοῦσι πάντα τὰ θηρία τοῦ ἀγροῦ, προσδέχονται ἀναγροὶ εἰς δίψαν αὐτῶν. Ἐπ' αὐτά τὰ **πετεινά** τοῦ οὐρανοῦ κατασκηνώσει, ἐκ μέσου τῶν πετρῶν δώσουσι φωνήν. Ποτίζων ὄρη ἐκ τῶν ὑπερώων αὐτοῦ, ἀπὸ καρποῦ τῶν ἔργων σου χορτασθήσεται ἡ γῆ. Ὁ ἐξανατέλλων χόρτον τοῖς κτήνεσι καὶ χλόην τῇ δουλείᾳ τῶν ἀνθρώπων, τοῦ ἐξαγαγεῖν ἄρτον ἐκ τῆς γῆς καὶ οἶνος εὐφραίνει καρδίαν ἀνθρώπου, τοῦ ἱλαρῶναι πρόσωπον ἐν ἐλαίῳ, καὶ ἄρτον καρδίαν ἀνθρώπου στηρίζει. Χορτασθήσονται τὰ ξύλα τοῦ πεδίου, αἱ κέδροι τοῦ Λιβάνου, ἃς ἐφύτευσας. Ἐκεῖ στρουθία ἐννοσσεύουσι, τοῦ ἐρωδιοῦ ἡ κατοικία ἡγεῖται αὐτῶν. Ὁρη τὰ ὑψηλά τοις **ἐλάφοις**, πέτρα καταφυγὴ τῆς **λαγωῖς**. Ἐποίησε σελήνην εἰς καιροῦς, ὃ ἥλιος ἔγνω τὴν δύσιν αὐτοῦ. Ἔθου σκότος καὶ ἐγένετο νύξ· ἐν αὐτῇ διελεύσονται πάντα τὰ θηρία τοῦ δρυμοῦ. **Σκύμνοι** ὠρύμενοι τοῦ ἀρπάσαι καὶ ζητῆσαι παρὰ τῷ Θεῷ βρῶσιν αὐτοῖς. Ἀνέτειλεν ὁ ἥλιος, καὶ συνήχθησαν καὶ εἰς τὰς μάνδρας αὐτῶν κοιτασθήσονται. Ἐξελεύσεται ἄνθρωπος ἐπὶ τὸ ἔργον αὐτοῦ καὶ ἐπὶ τὴν ἐργασίαν αὐτοῦ ἕως ἑσπέρας. Ὡς ἐμεγαλύνθη τὰ ἔργα σου, Κύριε· πάντα ἐν σοφίᾳ ἐποίησας, ἐπληρώθη ἡ γῆ τῆς κτίσεώς σου. Αὕτη ἡ θάλασσα, ἡ μεγάλη καὶ εὐρύχωρος, ἐκεῖ ἔρπετά, ὃν οὐκ ἔστιν ἀριθμὸς, ζῶα μικρὰ μετὰ μεγάλων. Ἐκεῖ πλοῖα διαπορεύονται, δράκων οὗτος, ὃν ἐπλάσας ἐμπαΐζειν αὐτῇ. Πάντα πρὸς σέ προσδοκῶσι δοῦναι τὴν τροφήν αὐτοῖς εἰς εὐκαιρον. Δόντος σου αὐτοῖς, συλλέξουσιν· ἀνοίξαντός σου τὴν χεῖρα, τὰ σύμπαντα πλησθήσονται χρηστότητος. Ἀποστρέψαντος δέ σου τὸ πρόσωπον, ταραχθήσονται. Ἀντανελεῖς τὸ πνεῦμα αὐτῶν, καὶ ἐκλείψουσι καὶ εἰς τὸν χόυν αὐτῶν ἐπιστρέψουσιν. Ἐξαποστελεῖς τὸ πνεῦμά σου, καὶ κτησθήσονται, καὶ ἀνακαινιεῖς τὸ πρόσωπον τῆς γῆς. Ἦτω ἡ δόξα Κυρίου εἰς τοὺς αἰῶνας, εὐφρανθήσεται Κύριος ἐπὶ τοῖς ἔργοις αὐτοῦ. Ὁ ἐπιβλέπων ἐπὶ τὴν γῆν καὶ ποιῶν αὐτὴν τρέμειν, ὁ **ἀπτόμενος τῶν ὀρέων, καὶ καπνίζονται**. Ἄσω τῷ Κυρίῳ ἐν τῇ ζωῇ μου, ψάλλῳ τῷ Θεῷ μου, ἕως ὑπάρχω· ἡδυνθείη αὐτῷ ἡ διαλογία μου, ἐγὼ δὲ εὐφρανθήσομαι ἐπὶ τῷ Κυρίῳ. Ἐκλείπειεν ἁμαρτωλοὶ ἀπὸ τῆς γῆς καὶ ἄνομοι, ὥστε μὴ ὑπάρχειν αὐτούς. Εὐλόγει, ἡ ψυχὴ μου, τὸν Κύριον. - (Καὶ πάλιν). Ὁ ἥλιος ἔγνω τὴν δύσιν αὐτοῦ. Ἔθου σκότος, καὶ ἐγένετο νύξ. Ὡς ἐμεγαλύνθη τὰ ἔργα σου, Κύριε· πάντα ἐν σοφίᾳ ἐποίησας.». Ἐαναφέρνω στο νου μου τα μπλε κρινάκια καὶ τα ροζ κυκλαμινάκια του πρωινού περιπάτου μου, ἐτσι ὅπως μοῦ ῥχονται στο νου σκόρπιοι στίχοι του Ελύτη που διάβαζα 26 Ιουλίου 2005 στο βιβλίο «Ο κήπος με τις ανταπάτες» που μοσχοβολούσαν οι σελίδες του ἄρωμα... Το ἀγριό τους καὶ εφήμερο ροζ χαμόγελο, ἦταν σαν να ἔλεγε: «Ἐπ! Καλημέρα! Γεια σου! Εἴμαστε ἐδῶ – ὅλο το χρόνο εἴμασταν ἐδῶ, «αεῖζων πυρ» τον πατέρα μας Ηράκλειτον, σπέρμα πνεύματος νέου διατηρηθέντος ἐν ζωῇ, ἀθάνατη ζωῇ φυλαγμένη, ἀπαρχὴ ζω-

ῆς, παρακαταθήκη ζωῆς, ἐλπίδα, μέλλον ζωῆς... «Τίποτα δεν χάνεται, ζήσε, εἶσαι αἰώνιος», ἔγραφε ο Ελύτης ἐδῶ κι ἐκεῖ στα ποιήματά του – σαν ροζ ματσάκια κυκλαμινάκια:

* «Μόνο μια λάμψη ο ἄνθρωπος· κι ἀν εἶδες, εἶδες».

* «Α, να μπορούσα να σβήνω καὶ να γράφω ἀνθρώπους ὅπως ἐγὼ τους θέλω».

* «Ἡ μια πεντάρα σε κάνει πλούσιο, οἱ πολλές ποτέ».

* «Αχ ἀγάπη πὼς καταφέρνεις ν' ἀποχωρίζεσαι ἀπ' το στοιχείο του ἔρωτα! Πὼς τ' ἀφήνεις να φτάνει σε μιαν ὑστατὴ ἐκρηξὴ καὶ να ἐξαντλεῖται, τὴ στιγμή που ἐσύ ἀτάραχος συντηρεῖσαι καὶ ανεβαίνεις ὅπως το λάδι πάνω ἀπ' το νερό για να κρατήσεις ἀναμένη τὴν φλόγα μιας ἀτελεύτητης μέρας».

* «Ὅλα τ' ἀντιφωνήματα των ὠκεανῶν δεν θα καταφέρουν ποτέ ν' ἀντισταθμίσουν το μείδιμα ἐνός μικροῦ ἰδιωτικῆς Σεπτεμβρίου που περιμένει πότε θα τον αἰφνιδιάσουν τα καινούργια κυκλάμινα».

* «Στὴν ποίηση τὴν λυρική των Ἀρχαίων ἡ υγεία σφύζει καὶ ξεχειλίζει σαν να πάτησες τὴ ρῶγα μιας λέξης καὶ να ἐνωχεῖσαι κάθε στιγμή ἀπ' τον κυμῶ της...»

* «Για μια φούντα **εν** ζοῦμε ὅλοι μας κι ἀς ὀψεται ἡ ἀπροσεξία του χρόνου. Θα τιμωρηθεῖ.

* Α, τι ωραία που εἶναι να καΐδεύεις το χέρι που σε καΐδεύει καὶ να κρατᾶς τον αἶρα του, για να τον διαθέσεις στο μέλλον, ὅπως οἱ παλιές ἀνοποῶλισσες μέσα σε πανεράκια προσφέροντας σκουλαρίκια γιασεμιά καὶ γαρδένιες, βέρες τῆς μιας στιγμῆς καὶ του πάντοτε...»

Φίλοι του ΝΑΙ, δεν βρίσκω ἀυτὴ τὴν ὥρα καλύτερα λόγια για να σας πω καλὴ χρονιά ἀπὸ το πὼς τα εἶπε ο Ελύτης στα ΤΥΧΑΙΑ ΤΑΧΑ: Ὅπου ἀνθεῖ ο μέσος ὅρος παῦω να υπάρχω. Μου εἶναι ἀδύνατο να ἐνδοκιμῶ μέσα στη μάζα τῆς ἐκάστοτε πλειοψηφίας. Οἱ ωραίες μειοψηφίες εἶναι το κάτι ἄλλο, ἢ τις κάνω σμαράγδι να φωτίζουν τὴ νύχτα μου ἢ τις τρώω με σοκολάτα καὶ σαντιγύ. Γι' αὐτὸ καὶ καμιά ολιγαρχία που ἐκτιμῶ δεν ἐρχεται στα πράγματα. Ὅμως γι' αὐτὸ ἀκριβῶς τὴν ἐπιλέγω. Για να μην ἐρχομαι ποτέ στα πράγματα... Ἐρχομαι κι ὄχι μια, ἀλλὰ ἐκατὸ φορές σ' ἓνα οποιοδήποτε Verve, στο La terre est blue comme une orange, στο Poem in October, στον Ναυτίλο του Patek Phillippe, στὴ Μικρὴ Πράσινη Θάλασσα.

Ακριβὲς μειοψηφίες, σπάνια βιβλία, ιδίως ἀν το χαρτί τους εἶναι Velin pur fil la fuma ἢ πάπυρος του 1600· ὅπως τα βρίσκουμε στα παλαιοπωλεῖα των μικρῶν πόλεων τῆς Εὐρώπης. Φιλαράκια - μειοψηφίες, που διαβάζετε το ΝΑΙ, σας ἀγαπῶ.

Σπεῖρετε τὴν καρδιά σας στο ἐλληνικὸ χῶμα – θα σας χαρίσει πολλοὺς καρπούς. Υπομονή ἴσως αὐτὸν το Σεπτέμβριο να φυτρώσουν ροζ κυκλαμινάκια ἀπὸ δικό σας «σπόρο»...

Καλὸ 2006!



Εὐάγ. Γ. Σπύρου
Μελίσσια Ἀττικῆς
Φθινόπωρο 2005



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 προ-
σπάθεια να σας πα-
ρέχουμε αυτό που
σας αξίζει: Σεβασμό,
ειλικρινές ενδιαφέρον
και ποιότητα ώστε
να καλύψουμε άριστα
κάθε ανάγκη σας για
ασφάλεια.



Κάνουμε
την ασφάλεια
ποιότητα ζωής!



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 ΒΑΝΚ

Γράφει ο Ε. Σπύρου

Νοέμβριος - Δεκέμβριος 2005. Κλείνει ο χρόνος με το ΝΑΙ που κρατάτε στα χέρια σας και αναπολώντας την ιστορία του Ελληνικού Έθνους, γλυκιά συγκίνηση με διακατέχει αναλογιζόμενος τα έργα και ημέρες των ωραίων Ελλήνων! Τέτοια εποχή λοιπόν οι όπου γής Έλληνες έδιναν το παρόν κάτω από ένα σύνθημα: ΨΗΛΑ! Μικρή η λέξη, έκπληξη η δυναμική της! Υψηλά σε κάθε τομέα ανθρωπίνης έκφρασης. Στη ζωή, στην επιστήμη, στους αγώνες για ελευθερία, στη μουσική, στη φιλοσοφία, στο τρόπο ζωής, στην οργάνωση των κοινών, στα ίδια, στην ΑΡΕΤΗ, στον πολιτισμό. Φίλοι αναγνώστες, μην ικανοποιείστε σε μίμηση φτερουγισμάτων μικρών σπουργιτιών μιας «αυλής». Ζηλέψτε τα πετάγματα των αετών στους γαλανούς ουρανούς... Μη παίνετε σε κανένα «καλούπι» για τίποτα... Δεν είναι η ζωή για λίγα ψυχουλάκια... Χορτάστε με απέραντο μπλε τα μάτια σας και εξαφανιστείτε στα σύννεφα της φαντασίας γεμάτοι όνειρα! Οι άνθρωποι που μεγαλούργησαν σ' αυτό τον τόπο ανάλογες εποχές με έργο που «άφησε ιστορία» ήταν «άνθρωποι φωτός και ημέρας» ελληνικής γης. Ο τόπος αυτός ο «μικρός, ο Μέγας» είχε «απρόβλεπτους» ανθρώπους που ήταν μια «σταλιά» κι έδιναν

μία κι ανέβαιναν στον ουρανό επαναλαμβάνοντας καθημερινά την κίνηση της «Ανάληψης»... Διαβάστε πόσο ωραία ο Περικλής Γιαννόπουλος, περιέγραψε τον ελληνικό τόπο, το θέατρο όπου χιλιάδες χρόνια παίζεται ένα έργο προόδου: «Παντού φως, παντού ημέρα, παντού τερπνότης, παντού ολιγότης, ανεις, αραιότης» παντού ευταξία, συμμετρία, ευρυθμία: παντού ημερότης, χάρις, ιλαρότης: παντού παίγνιον ελληνικής σοφίας, διάθεσις γελαστική, ειρωνία Σωκρατική: παντού φιλανθρωπία, συμπάθεια, αγάπη: παντού ίμερος, πόθος άσματος, φιλήματος: παντού πάθος ύλης, ύλης, ύλης: παντού ηδονή Διονύσου, πόθος φωτομέθης, δίψα ωραιότητος, λίκνισμα μακαριότητος: παντού πέρασμα αέρος θουρίου, αέρος ορμής, αέρος αλκιμότητος, σφριγηλότητος και παντού μαζί πέρασμα αέρος μελαγχολίας καλλονής, λύπης καλλονής, θρήνου θνήσκοντος Αδωνιδος. Και παντού αήρ φωτεινού θουρίου δένων τα μέλη και μαζί αήρ φλογέρας λύων τα μέλη με ηδυπάθειαν. Και



ΕΛΛΑΣ 1940. Πορεία μέσα στο χιόνι και ένας ποιητής-πολεμιστής. Αγνώριστος με γενειάδα και τη στρατιωτική στολή, ο Οδυσσεύς Ελύτης.

παντού πέρασμα αέρος φέρον ολοφυρμούς Αφροδίτης και μαζί δυνατόν Σατυρικών οξύ. Όλοι οι βράχοι, τα βουνά, κάθονται ένα ένα, σαν ωραίες γυναίκες του λαού σεμνά ρεμβάζουσιν, σαν μητέρες κρατούσαι εις την αγκαλιά των ωραία παιδιά, σαν Βυζαντινά Παναγία γέρνουσαι ολίγον το κεφάλι των με σοβαράν αγάπην: οι μικροί κάθονται εις τα πόδια των μεγάλων σαν νέαι πλαγιάζουσιν το κεφάλι των εις τα γόνατα του εραστού των και θωπεύονται και ρεμβάζουσιν... Στα πόδια των μεγάλων προγόνων μου κάθονται κι εγώ γράφοντας στο ΝΑΙ «ιστορίες - ελληνικές»: Αγώνες για ελευθερία σχεδόν κάθε μέρα: 2/11/1912 απελευθέρωση Αγίου Όρους, 4/11/12 απελευθέρωση Ικαρίας, 8/11/12 απελευθέρωση Λέσβου, 11/11/12 απελευθέρωση Καστοριάς, Ψήφισμα Σαμίων για Ένωση με Ελλάδα, 12/11/12 απελευθέρωση Χίου, 22/11/1940 ο στρατός ελευθερώνει την Κορυτσά στη Β. Ήπειρο, 24/11/1926 νίκη του Γ. Καραϊσκάκη στην Αράχωβα, 25/11/1942 γίνεται ανατίναξη γέφυρας Γοργοπόταμου από Έλληνες της Αντίστασης, 30/11/1926 ο Φαβιέρρος διασπά τον τουρκικό κλοιό και μπαίνει στην Ακρόπολη, 3/12/1922 οι Έλληνες παραλαμβάνουν το Ναύπλιο, τέτοια μέρα γίνεται η ναυμαχία της Έλλης, με νίκη του ελληνικού στόλου υπό τον Παύλο Κουντουριώτη, 6/12/1940 οι Έλληνες απελευθερώνουν τους Αγίους Σαράντα Β. Ηπείρου, στις 7/12/40 την Κορυτσά, στις 8/12/40 το Αργυρόκαστρο, 13 Δεκεμβρίου 1943 έχουμε την τραγωδία των Καλαβρύτων. Στις 18/12/1803 λάμπει η θυσία για ελευθερία με το χορό του Ζαλόγγου στην Ήπειρο. Στις 19/12/1797 συλ-



Ψυχικό, 24 Δεκεμβρίου 1967. Ο Ανδρέας Παπανδρέου, κρατούμενος στις φυλακές Αβέρωφ, φθάνει στο σπίτι του. Την προηγούμενη ο επικεφαλής του δικτατορικού καθεστώτος Γ. Παπαδόπουλος παραχωρεί γενική αμνηστία σε όλους τους πολιτικούς κρατούμενους και, όπως ο ίδιος υπογραμμίζει, «από του Ανδρέα Παπανδρέου μέχρι και του τελευταίου Έλληνα» πλην των καταδίκων κομμουνιστών και των δυναμιστών. Ο ηγέτης της κεντροαριστεράς αντιπολίτευση φωτογραφίζεται έχοντας αριστερά τη μητέρα του Σοφία και δεξιά τα παιδιά του Νίκο, Γιώργο, Ανδρέα και Σοφία, τη σύζυγό του Μαργαρίτα και τους πιστούς φίλους Αντώνη Στρατή και Γιώργο Κατσιφάρα. Ο Ανδρέας Παπανδρέου αναχωρεί στο εξωτερικό στις 15 Ιανουαρίου και ηγείται του Πανελληνίου Αντιδικτατορικού Κινήματος.



Στοκκόλμη, 10 Δεκεμβρίου 1979. Ο Οδυσσεύς Ελύτης παραλαμβάνει το βραβείο Νομπέλ Λογοτεχνίας από τον βασιλιά της Σουηδίας Κάρολο ΙΣΤ' Γουσταύο. Είναι το δεύτερο με το οποίο τιμάται Έλληνας τον 20ό αιώνα. Στην ομιλία του κατά την τελετή απονομής, ο Ελύτης λέει μεταξύ άλλων: «Για τον ποιητή - μπορεί να φαίνεται παράξενο αλλά είναι αληθές - η μόνη γλώσσα που αισθάνεται να του απονέμει είναι οι αισθήσεις. Εδώ και χιλιάδες χρόνια, ο τρόπος που αγγίζονται δύο σώματα δεν άλλαξε. Μήτε οδήγησε σε καμιά σύγκρουση, όπως οι εικοσάδες των ιδεολογιών που αιματοκύλισαν τις κοινωνίες μας και μας άφησαν με αδειανά χέρια...»

λαμβάνεται ο Ρήγας Φεραίος. Στις 20/12/1821 έχουμε στην Επίδαυρο την Α' Εθνική Συνέλευση. Στις 31 Δεκ. 1790 βγαίνει στη Βιέννη η πρώτη ελληνική εφημερίδα με τίτλο «ΕΦΗΜΕΡΙΣ». 2/12/1823 απεφασίσθη αποστολή πρεσβευτού Αμερικανού στην Ελλάδα. 4/12/1913 οι Μ. Δυνάμεις παραχώρησαν τη



Ο ΚΩΣΤΑΣ ΛΑΜΠΡΟΥ είχε κάτι από το φως της Δωδώνης της πατρίδας του όταν μιλούσε στην Ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης για το αγαπημένο επάγγελμα του ασφαλιστή. 28 χρόνια αγωνίζεται στον ΠΣΑΣ (μετείχε σε 8 Δ.Σ.). Κώστα, αν και βραχνιασμένος, νομίζω ότι «μίλησες» πιο δυνατά από κάθε άλλη φορά και μακάρι να λάβουν σοβαρά τα όσα είπες. Οι εποχές άλλαξαν... Φυτεύτηκαν οι σπόροι. Έρχεται η άνοιξη... Υπομονή.

Έχω λάβει αρκετές ανώνυμες επιστολές με διάφορες πληροφορίες γύρω από την υπόθεση «Μαρκαντά», πρώην Διευθυντή της ασφαλιστικής εταιρείας ING και δεν τις σχολιάζω επειδή είναι ανώνυμες, αλλά και επειδή κάποια σχόλια κατευθύνονται αορίστως εναντίον συγκεκριμένων στελεχών χωρίς στοιχεία που πιθανόν να υπάρχουν και που περιμένουμε ΕΠΙΣΗΜΑ να αναφερθούν στο θέμα, και όσα γράφει η εφημερίδα «ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ» των ΤΡΙΚΑΛΩΝ και κάποιοι φωτοτυπούν για να πληξουν ανταγωνιστές. Δυστυχώς και άλλες εταιρείες έχουν παρόμοια φαινόμενα όπως η INTERAMERICAN, η ALICO, η ΕΘΝΙΚΗ, η ΑΣΠΙΔΑ... Καλύτερα οι φωτιές να σβήνουν. Πιο καλά να μην ανάβουν ποτέ, αφού «καίνε» το θεσμό.

Βόρειο Ήπειρό μας στην Αλβανία με διάφορους εκβιασμούς. Λίγο παλαιότερα στο Βυζάντιο ο στρατηγός Βελισσάριος 10/12/536 μ.Χ. εισέρχεται στη Ρώμη. 12/12/627 μ.Χ. ο Ηράκλειος συντρίβει τον περσικό στρατό. Τέτοια εποχή, Νοέμβριος 392 μ.Χ., ο αυτοκράτωρ Θεοδόσιος του Βυζαντίου θέτει εκτός νόμου την «ειδωλολατρεία» ξεκινώντας μεγάλες καταστροφές στα αρχαία μας ιερά. Στο τέλος του Νοεμβρίου 333 π.Χ. ο Μέγας Αλέξανδρος είχε μεγάλη νίκη στην Ισσό. Στην αρχαία Ελλάδα τέλος Νοεμβρίου είχαν μεγάλη αγροτική εορτή «Τα Αλῶα», προς τιμήν της Δήμητρας, του Διονύσου και της κόρης για ευδωχή βλαστήσεων. Στη σύγχρονη Ελλάδα τέλος Δεκεμβρίου αρχίζουν εορτές «Δωδεκαήμερου» και βγαίνουν οι «καλικάντζαροι». Στις 25 Δεκεμβρίου έχουμε ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΑ. Νοέμβριο, οι αρχαίοι είχαν την εορτή «Πληροσία» με θυσίες προς τιμήν του ΔΙΟΣ. Στα μέσα Νοεμβρίου έκαναν εορτή προς τιμήν του Ποσειδώνα ως θεού υγρασίας και βλαστήσεως, τα Ποσειδεα. Κοντά ήταν και τα «Διονύσια κατ' αγρούς» στους δήμους της Αττικής με πομπή και ασκωλιασμούς προς τιμήν του Διονύσου. (Έπρεπε να πηδούν και να χορεύουν πάνω σε φουσκωμένα και λαδωμένα ασκιά). Στις 2/11/1911 γεννήθηκε ο ποιητής μας Οδυσσεύς Ελύτης. Στις 5/11/1924 εγκαινιάστηκε η Παιδαγωγική Ακαδημία και το 1903 παίζεται αρχαία τραγωδία στη δημοτική γλώσσα. Στις 7/11/1913 γεννιέται ο συγγραφέας τόνων υπέροχων ταινιών του κινηματογράφου και σκηνοθέτης Αλ. Σακελλάρης. 17/11/1977 ο Μαν. Ανδρόνικος ανακαλύπτει τους Βασιλικούς Τάφους της Βεργίνας. Από τις 22/11/1957 είναι στην Ελλάδα απαραίτητο το απολυτήριο Δημοτικού για άσκηση εργασίας. Στις 23/11/1981 εφαρμόστηκε ΤΟ ΕΓΚΛΗΜΑΤΙΚΟ ΕΝΑΝΤΙΟΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ μονοτονικό σύστημα... Στις 28/11/1948 γεννιέται η Μαρία Φαραντούρη μας, ενώ στις 3 Δεκ. 1923 γεννιέται η μεγάλη σοπράνο Μαρία Κά-

λας. Στις 6/12/1876 έρχονται στο φως τα ανάκτορα Μηνικιών. Στις 8/12/1867 γεννιέται ο Γρηγόρης Ξενόπουλος, στις 9/12/1859 γεννιέται ο Γεώργιος Δροσίνης και στις 10/12/1963 ο Γιώργος Σεφέρης παίρνει το Νόμπελ Λογοτεχνίας. Στις 30/12/1981 καθιερώνονται τα μονά - ζυγά στην Αθήνα. Στο δίμηνο Νοέμβριος - Δεκέμβριος στον υπόλοιπο κόσμο είχαμε στις 3/11/1928 την υιοθέτηση του ρωμαϊκού αλφαβήτου αντί του Αραβικού στην Τουρκία, στις 4/11/1946 ιδρύεται η UNESCO, στις 8/11/1793 εγκαινία Μουσείου Λούβρου στη Γαλλία, στις 9/11/1989 πτώση του Τείχους του Βερολίνου, στις 10/11/1885 η πρώτη μοτοσυκλέτα γίνεται στη Γερμανία, στις 12/11/1927 ολοκληρώνεται το πρώτο υποθαλάσσιο τούνελ στην Ολλανδία, στις 14/11/1910 έχουμε την πρώτη απογείωση αεροπλάνου από αεροπλανοφόρο, από τις 15/11/1904 έχουμε τα πρώτα ξυραφάκια μιας χρήσεως, στις 18/11/1928 κινηματογραφική πρεμιέρα Μίκυ Μάους, στις 19/11/1904 τα πρώτα μηχανοκίνητα λεωφορεία στη Γαλλία, στις 21/11/1977 πρώτη πτήση Κονκόρντ, στις 24/11/1679 πρώτη χύτρα ταχύτητας στη Γαλλία, στις 25/11/1951 πρώτο ταξίδι του πλοίου «ΚΑΛΥΨΟ» του Ζ. Υβ Κουστώ, στις 29/11/1948 πρώτη τηλεοπτική μετάδοση όπερας, στις 30/11/1900 δοκιμάζεται πρώτη φορά σε αυτοκίνητο το σύστημα κίνησης στους 4 τροχούς, στις 1/12/1878 πρώτη τηλεφωνική γραμμή στο Λευκό Οίκο, στις 2/12/1967 η πρώτη μεταμόσχευση καρδιάς, 10/12/1946 δημιουργείται η UNICEF, 15/12/1770 γέννηση Μπετόβεν, 16/12/1962 εκτοξεύεται το πρώτο διαστημόπλοιο για μετεωρολογικές έρευνες, 17/12/1903 η πρώτη πτήση αδελφών Ράιτ, 17/12/1901 απονέμονται πρώτη φορά βραβεία Νόμπελ, 20/12/1977 ο πρώτος διαστημικός περίπατος (Grechko), 24/12/1906 πρώτη ραδιοφωνική εκπομπή στη συχνότητα AM, 28/12/1895 ο Β. Ράιντγκεν ανακαλύπτει τις ακτίνες Χ.



Η Μαργαρίτα Αντωνάκη κράτησε όσο μπορούσε ψηλά το κύρος της Ένωσης ακόμα μια φορά με την ποιοτική παρουσία της στις παρεμβάσεις της και στην ομιλία της στη δύσκολη και υποβαθμισμένη από τρίτους ημέρα ιδιωτικής ασφάλισης που πολλοί επικεφαλής εταιρειών έλειπαν... για «ψάρεμα»! Ευτυχώς που η γλυκιά παρουσία της μετρίαζε την «πίκρα» από τα βέλη ποικίλων κατευθύνσεων...

Ο ΜΙΚΗΣ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ είναι ένα από τα μεγαλύτερα και ΑΝΕΚΤΙΜΗΤΑ που έχει η Ελλάδα μας να δείξει. Πραγματικά ήταν ένα ΘΕΟΥ ΔΩΡΟ στο δεύτερο μισό 20ού αιώνα. Δεν είναι άξιος να γράψω γι' αυτόν το μεγάλο Έλληνα, όμως παίρνω το θάρρος, λόγω «ευεργεσίας». Ευεργετήθηκα πολύ από τη ζωή και το έργο του. Ανεξάρτητα από το ότι δεν μπορούμε να σταθούμε δίπλα του εμείς οι πολλοί, τολμούμε να αναφερθούμε στο έργο του για να ΔΙΚΑΙΩΘΕΙ και για να μην τον αδικήσουμε επειδή για όλους τους πολλούς - εμάς - αγωνίσθηκε μια ζωή, για να μπει η ΠΟΙΗΣΗ στη ζωή μας, για να κάνουμε παρέα με ποιητές, για να πηγαίνουμε πάντα προς την ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ, προς την ΑΞΙΟΠΡΕΠΙΑ, προς τα ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΟΤΕΡΑ... Έδειξε πώς αγωνίζονται ασυμβίβαστα. Μας ενθάρρυνε. Μας χάρισε τραγούδια για δύσκολες μέρες. Ασχολούμενος με όλα τα είδη μουσικής κατάφερε να κρατά τη ζωή μας από το χέρι σε λύπες και χαρές και να χορεύουμε μαζί του σε «στυλ Ζορμπά». Τα χέρια του ήταν αγγελικές φτερούγες που σ' έπαιρναν ψηλά ή σε σκέπαζαν στα χαμηλά... Μέρες φθινοπωρινές του 2005 καθώς ο αέρας στροβίλιζε κίτρινα φθινοπωρινά φύλλα, αγόρασα τη «συλλογή» 40 χρόνιων - πρώτη επιλογή, 3 cd ηχογραφήσεις 1960-2000 και χόρτασε η ψυχή και το είναι μου μουσική και φωνές του Γρ. Μπιθικώτση, του Μίκη Θεοδωράκη, του Στ. Καζαντζίδη, της Μελίνας Μερκούρη, της Ντόρας Γιαννακούλου, της Μ. Φαραντούρη, κ.ά. Ένωσα να φεύγει από πάνω μου η

λέξη «ΟΞΕΙΔΩΘΗΚΑ» από τη νοτιά των ανθρώπων... Περνώντας την αλήθεια μπροστά από την κλινική «ΤΣΑΓΚΑΡΗ» στην Πεντέλη θυμήθηκα ότι το 1962 όταν έγραφε το έργο ΟΜΟΡΦΗ ΠΟΛΗ ήταν φυματικός και τον πήγαν εκεί. Δεν είχε να πληρώσει φάρμακα και τα πλήρωσαν ο Καρνέζης με τον Παπαδόπουλο (άξιοι καλλιτέχνες του μουζουκιού). Ήταν η εποχή που έβγαλε μερικά «διαμάντια» τραγούδια του ΑΞΙΟΝ ΕΣΤΙ (Μέρα Μαγίου, Δραπετσώνα, Όμορφη Πόλη, ΑΠΡΙΛΗΣ, Περιγιάλι κρυφό, Ένα το χελιδόνι, Της Δικαιοσύνης ήλιε, κ.λπ.). Η δεξιά «ΑΚΡΟΠΟΛΗ» τον συκοφαντούσε τότε σαν τον πλουσιότερο Έλληνα και ότι είχε κόττερα και ότι είχε κτήματα με πισίνες και αεροδρόμια... Ίσως η κλινική Τσαγκάρη (προτείνουμε στη διοίκηση και το δήμαρχο Γιάννη Μητρόπουλο, να βάλουν μια πλακέτα), να ήταν πιο ονομαστή και μόνο αν είχε μια πλακέτα ότι εδώ νοσηλεύτηκε ο Μ. Θεοδωράκης. Ελπίζοντας ότι τη ζωή και το έργο του θα «μπει» σύντομα μάθημα στα βιβλία του Υπουργείου Παιδείας, στέκομαι σε στάση προσχής θέλοντας να τιμήσω το Μεγάλο Έλληνα Μίκη Θεοδωράκη και αφήνω στο μαγνητόφωνο ν' ακούσω το τραγούδι ΤΗΣ ΞΕΝΗΤΙΑΣ (Φεγγάρι μάγια μου 'κανες), τραγουδισμένο από τον Γρηγόρη Μπιθικώτση σε στίχους Ερρίκου Θαλασσινού, που πρωτοπαρουσιάστηκε το καλοκαίρι του 1962 στο θέατρο «Παρκ», στην επιθεώρηση ΟΜΟΡΦΗ ΠΟΛΗ. Το αφιερώνω σ' όλους τους ξενιτεμένους πάσης φύσεως (και στον Κωστή μου στην Αγγλία):



«Φεγγάρι μάγια μου 'κανες
και περπατώ στα ξένα
είναι το σπίτι ορφανό
αβάσταχτο το δελινό
και τα βουνά κλαμένα

Στείλε ουρανέ μου ένα πουλί
να πάει στη μάνα υπομονή,

Στείλε ουρανέ μου ένα πουλί,
ένα χελιδονάκι να πάει να κτίσει
τη φωλιά, αχ τη φωλιά,
στον κήπον την κορομηλιά,
δίπλα στο μπαλκονάκι.

Στείλε ουρανέ μου ένα πουλί,
να πάει στη μάνα υπομονή
να πάει στη μάνα υπομονή,
δεμένη στο μαντήλι
προικιά στην αδελφούλα μου
και στην χείρονοπούλα μου
χλυκό φιλή στα χείλη.

Στείλε ουρανέ μου ένα πουλί
να πάει στη μάνα υπομονή.

Νοσηλεύοντας σε σανατόριο της Πεντέλης το 1962, όπου γράφει τη μουσική για την παράσταση Όμορφη Πόλη
Πηγή: Γ. Λογοθέτι, Μίκης Θεοδωράκης, Θρησκεία μου η Ελλάδα.

Στη Δ.Ε.Θ. βρήκα στο περίπτερο του Δήμου Αθηναίων διάφορα ενημερωτικά φυλλάδια και σ' ένα από αυτά με τίτλο «Δίνουμε λογαριασμό» αναφέρονται πολλά ενδιαφέροντα από το πολυποικίλο έργο. Η Δήμαρχος Αθηναίων κ. Ντόρα Μπακογιάννη γράφει στον πρόλογο:

«Αγαπητοί συμπολίτες, Πριν από δύο χρόνια, οι συνεργάτες μου κι εγώ, ξεκινήσαμε μια μεγάλη προσπάθεια να κάνουμε την Αθήνα μας μια πιο όμορφη και πιο ανθρώπινη πόλη. Να βελτιώσουμε την ποιότητα ζωής σε αυτήν. Να αναδείξουμε τα μοναδικά πολιτιστικά και ιστορικά στοιχεία της. Να κάνουμε την Αθήνα μας πόλη φιλική για τους κατοίκους της.

Τα δύο αυτά χρόνια εργαστήκαμε σκληρά. Κάναμε πολλά έργα, σε πολλούς τομείς.

Στα τεχνικά έργα και στην εικόνα της πόλης. Στο πράσινο, στην καθαριότητα, στον πολιτισμό. Στην κοινωνική πρόνοια.

Στην εξυπηρέτηση των πολιτών της Αθήνας, αλλά και των επισκεπτών της.

Το μεγάλο γεγονός που σημάδεψε την πρώτη διετία της θητείας μας ήταν οι Ολυμπιακοί Αγώνες. Αυτονόητα ήταν και η πρώτη προτεραιότητά μας.

Η όλη προετοιμασία ήταν ένας αγώνας ταχύτητας, για να μπορέσει ο Δήμος της Αθήνας να είναι έτοιμος για τη μεγάλη πρόκληση.

Σήμερα, όλοι παραδέχονται ότι η Αθήνα κέρδισε το μεγάλο στοίχημα. Η πόλη μας στάθηκε στο ύψος των περιστάσεων και έκανε περήφανους όλους τους Έλληνες».

Το έργο της κ. Ντόρας Μπακογιάννη θα το κρίνουν οι δημότες της και όσοι ζούνε στην πρώτη πόλη της Ελλάδας. Έτυχε να ζω και να εργάζομαι από το 1973 στο ιστορικό κέντρο [φοιτητής της Νομικής στην οδό Σόλωνος (4 χρό-

νια), εργαζόμενος στο Οφθαλμιατρείο Αθηνών Πανεπιστημίου και Σίνα (3 χρόνια), ασφαλιστής στην οδό Σταδίου 10 (7 χρόνια) και Όθωνος 6 (10 χρόνια), εκδότης - δημοσιογράφος Φιλελλήνων 3 και πλατεία Κολωνακίου (15 χρόνια)]. Δικαιούμαι να έχω μια άποψη που λέει ότι όντως η Αθήνα «άλλαξε, έλαμψε, συνεχίζει»... Όντως δεν είναι η Αθήνα της ταλαιπωρίας που έμοιαζε «γυναίκα που κλαίει χωρίς να τη θέλει κανείς». Το πράσινο, η ενίσχυση του «διεθνούς» ρόλου της και η ανάδειξη του παρελθόντος της παραμένουν στόχοι... Είναι γεγονός πως πρέπει να γίνουν πολλά «μικρά» για να επιτευχθούν τα μεγάλα... Με την τύχη να έχω ταξιδέψει σ' όλες τις μεγάλες πρωτεύουσες του κόσμου τολμώ να... θυμίσω στην άξια Δήμαρχό μας ότι έχουμε πάρα - πολλά που δεν αξιοποιήσαμε ακόμα και που θα μας ξεχώριζαν απ' τους άλλους. Εδώ έρχονται οι «ξένοι» να δουν την ιστορία μας και... ψάχνουν στα τυφλά ακόμα. Η Αθήνα ήταν η πόλη των αγαλμάτων, των σοφών, των φιλοσοφικών σχολών... δεν ήταν το Μοναστηράκι. Η Αθήνα είχε δημόσιους με όνομα χιλιάδες χρόνια πριν. Διαβάζοντας στον απολογισμό τις χιλιάδες (μπράβο σας) επιτροπές και προσπάθειες, φανταζόμουν και τις χιλιάδες ευρώ που δαπανώνται δίκαια μεν, αλλά τόσο εφήμερα σε ανταπόδοση και ελάχιστα να θυμίζουν ότι «επί Δημάρχου Ντόρας Μπακογιάννη έγινε αυτό»... Έτσι πολύ πρόχειρα θα καμάρωνα αν έβλεπα αποφάσεις και υλοποίηση έργων που θα προσδιόριζαν «σημεία» στην Αθήνα με οδοσημάνσεις, όπως π.χ. εδώ γεννήθηκε ο Σωκράτης, εδώ έζησε ο Μιλτιάδης, Δήμος Αλωπεκής, (γιατί να μη μπουν οι αρχαίες ονομασίες και να περιγράφετε τα διαμερίσματα με αριθμούς (1ον, 2ον, 3ον, 4ον, κ.λπ.);). Η Ακαδημία Πλάτωνος; Εδώ ο Άρειος Πάγος! Εκεί αυτό... Γι'

αυτό δεν μας επισκέπτονται; Πού είναι τα πολιτιστικά συνέδρια του Δήμου διεθνούς επιπέδου για φιλοσοφία και πολιτισμό και όχι για... ακραίες ιστορίες; Πού είναι τα αγάλματα της κλασικής Ελλάδας; Πού είναι η κλασική γραμμή των δημόσιων κτιρίων της (γιατί τα μεγαλύτερα κτίρια σε ξένες πρωτεύουσες έχουν και ημείς ψάχνουμε τις «ακραίες» απόψεις; Π.χ. Βρετανικό Μουσείο). Πού είναι το μεγαλοπρεπές - κλασικό άγαλμα του Περικλή της Αθηναϊκής Δημοκρατίας; Θα μπορούσε να γράψει πολλά κάποιος αλλά πιστεύοντας ότι η κα Δήμαρχος έχει ευρύτητα πνεύματος και διαχρονική άποψη για τη θητεία της συνοψίζουμε τις ευχές μας προς την κα Ντόρα Μπακογιάννη να είναι αυτή ο πολιτικός που περισσότερο άλλου στη σύγχρονη Ελλάδα έδωσε την «αρχαία» σημασία που έπρεπε στην παρουσία της Αθήνας. Η Αθήνα δεν είναι μια απλή πόλη, είναι ΗΓΕΤΙΔΑ πόλη που δεν αντιγράφει, δεν ακολουθεί, δε μιμείται... Γέννησε πολιτισμό αξεπέραστο ως σήμερα. Δικαιούται να τη φωνάζουμε με τ' όνομά της, με τα τοπωνύμιά της, με τα ονόματα των φιλοσόφων της και το... αρχαίο κάλλος της. Αποψή μας είναι ότι μαζί με το βάψιμο των κτιρίων της θα πρέπει να δούμε ότι ίσως η ιστορία της δεν είναι... το Γκάζι και το Βαρβάκειο μόνο... Κυρία Μπακογιάννη, μαζί με τα πολλά επιτεύγματα του Δήμου σας, κάντε πιο δυνατό το ενδιαφέρον σας στην ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ αυτής της πόλης, ξεκινώντας μακρόχρονους στόχους που ίσως από άλλο... αξίωμα τους συνεχίσετε. Καλή επιτυχία.



■ Συνήθως οι άνθρωποι για διάφορους λόγους στις μέρες των Χριστουγέννων - Πρωτοχρονιάς κάνουν δώρα. Ένα πρωτότυπο δώρο σας προτείνουμε και εφέτος (όπως και πέρσι), όπως κάνει και το «ΝΑΙ». Στείλτε κάτι από λίγα έως πολλά ευρώ στον πατέρα Γερβάσιο Ι. Ραπτόπουλο που έταξε σκοπό της ζωής του να αποφυλακίζει ανθρώπους από τις φυλακές, που εκτείνουν ποινές για λίγα χρήματα αποφυλάκισης σ' όλον τον κόσμο. Στο περιοδικό του «ΧΡΙΣΤΙΑΝΙΚΟΙ ΠΑΛΑΜΟΙ» διάβασα τα ονόματα 902 (εννιακοσίων δύο) δωρητών που έστειλαν από 1/10/2004 μέχρι 20/9/2005, το ποσόν των 1.574.062 ευρώ (ήτοι: 536.361.627 δρχ.) για αποφυλάκιση 8.885 ατόμων στην Ελλάδα και Αίγυπτο, Αλβανία, Αμερική, Ιταλία, Ισραήλ, Κένυα, Κογκό, Λιβύη, Μαδαγασκάρη, Ταϊλάνδη, Νέο Μεξικό, Τυνησία... Στο περιοδικό είναι αναλυτικά όλα: ονόματα, αποδείξεις εισπράξεων - πληρωμής, κατάσταση οφειλετών προς Δημόσιο, ονόματα βοηθηθέντων συγγενών - οικογενειών, γενικά έξοδα, πρωτοδικεία, φυλακές, αστ. τμήματα, κ.λπ. Εμπρός φιλαράκια, νιώστε αυτή τη χαρά της ελεημοσύνης. Τι σημασία έχει να ξέρετε τ' όνομα ο ίδιος; Κάποιος ανθρωπάκος ήταν άτυχος, του πήγε κάτι στραβά, βρέθηκε φυλακή για δύσκολα, αλλά και για απλές οφειλές στο... ΙΚΑ. Ας φάτε λιγότερη γαλοπούλα κι ας πιείτε λιγότερο σαμπάνια... Καλό θα σας κάνει. Η ελεημοσύνη είναι ουράνια μελωδία για όποιον ακούει το κάλεσμά της. Ας είναι καλά ο Μελάς Γιαννιώτης που μου γνώρισε αυτόν τον αξιόλογο άνθρωπο... «Έκαστος καθώς προαιρείται τη καρδιά μη εκ λύπης ή εξ ανάγκης» ιλαρόν γαρ δότην αγαπά ο Θεός» (Β' Κορ. θ, 7). (Καθένας να δίνει ό,τι του λέει η καρδιά του. Όχι με λύπη ή με το ζόρι. Γιατί ο Θεός αγαπά εκείνον που δίνει με καλωσύνη και γλυκύτητα).



ΥΠΕΡ ΑΠΟΦΥΛΑΚΙΣΕΩΣ ΑΠΟΡΩΝ ΚΡΑΤΟΥΜΕΝΩΝ ΚΑΙ ΦΥΤΟΠΟΙΩΝΩΝ

Μπορείτε, κάθε φορά που θα έχετε την όποια οικονομική ευχέρεια, να στείλετε τη συνδρομή της αγάπης σας στην Αδελφότητα ΟΣΙΑ ΞΕΝΗ, (Διακονία Αποφυλάκισεως Απορών Κρατούμενων και Φυτοποιώνων), Τ.Θ. 101 47, 541 10 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, με ταχυδρομική επιταγή, ή στους παρακάτω λογαριασμούς:

1. Εθνική Τράπεζα Ελλάδος: 217/296145-82.

2. Αγροτική Τράπεζα Ελλάδος: 2323/07301012644-08,

με τη σημείωση ο καταθέτης να μας στείλει το αντίγραφο της καταθέσεως, για να του εκδίδουμε τη σχετική απόδειξη, η οποία, μαζί με το αντίγραφο της Τραπεζικής, μπορεί να επισυνάπτεται στη φορολογική του δήλωση.

«Είπεν ο Κύριος: Μακάριοι οι ελεήμονες, ότι αυτοί ελεηθήσονται». (Ματθ. ε, 7)



Στη φωτό ο Αθ. Σκαρμολιάννης κάτω δεξιά σε εκδρομή με Αγρινιώτες στην Ακρόπολη (1963). Ανάμεσά τους ο Ηλίας Ξένος και ο αδερφός μου Παναγιώτης.

Ο ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ Ι. ΣΚΑΡΜΟΛΙΑΝΝΗΣ στις 22/9/2005 σε ηλικία 77 ετών ανεχώρησε για το ουράνιο ταξίδι του. Γεννήθηκε στο Αίγιο, όπου και επέθανε. Προσανατολιζέτο να γίνει γιατρός, αλλά επέλεξε τελικά να γίνει θεολόγος. Ήταν ιδρυτικό μέλος του Σωτήρος και εργάσθη με ζήλο ως περιοδεύων ή παρεπιδημών ιεροκήρυξ στην Αθήνα, Πάτρα, Λαμία, Ιωάννινα, Αγρίνιο, Καλαμάτα, ελληνικά νησιά... Έγραψε άρθρα και βιβλία. Ήτο ενθουσιώδης, συμπονετικός, φιλόπατρις, δραστήριος, πιστός στις παραδόσεις, υπόδειγμα αυταπαρνήσεως, άνθρωπος προσευχής... Τον γνώρισα και ωφελήθηκα πάρα πολλά τη δεκαετία του 1960, στο Αγρίνιο. Πολλά παιδιά - συμμαθητές μου που διαπρέπουν στον τομέα τους στην ελληνική κοινωνία σήμερα, άντλησαν αρχές και άρωμα χριστιανικό από τις προσπάθειές του. Από τότε στις κατασκηνώσεις, κατηχητικά και ομάδες θυμάμαι την «ευωδία Χριστού» που μοσχοβολούσαν οι παρέες μας στα πρώτα μας αγνά μαθητικά χρόνια. Έχω ακόμα κάποια μικρά βραβεία βιβλιαράκια που πήρα από τα χέρια του σε εκδηλώσεις πρωτοχρονιάς ή λέξεων μαθημάτων... Αχ! Τι ωραίοι άνθρωποι που μας συμπαραστάθηκαν στους πρώτους «βοριάδες» της ζωής μας!...

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΤΟ **ΝΑΙ**

Χαλάνδρι, 16 Νοεμβρίου 2005

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,
Με πολλή χαρά και ικανοποίηση διάβασα για την ωραία πρωτοβουλία και την προσφορά σας για την ανέγερση, στον ιερό χώρο του Μαραθώνα, ανδριάντα του στρατηγού Μιλτιάδη, που με την περιλαμπρή νίκη του κατά των Περσών έσωσε, όχι μόνο την Αθήνα, αλλά και τις άλλες ελληνικές πόλεις και κατ' επέκταση ολόκληρη την Ελλάδα.
Ως πολίτης αυτής της χώρας αισθάνομαι την ανάγκη να σας συγχαρώ και να σας ευχαριστήσω για την πράξη σας. Δυστυχώς, δεν είναι η πρώτη φορά που μεμονωμένοι πατριώτες έρχονται με δική τους πρωτοβουλία και δικές τους δαπάνες να εκπληρώσουν ένα εθνικό χρέος, που η Πολιτεία από πολύ καιρό έπρεπε να είχε κάνει. Και είναι, πράγματι, μεγάλο το χρέος της ελληνικής πολιτείας, της Ελλάδας, απέναντι στο νικητή του Μαραθώνα. Γιατί αν η μάχη εκείνη είχε χαθεί, είναι σίγουρο ότι θα είχε αλλάξει η όψη και η μοίρα του τότε γνωστού κόσμου και, ασφαλώς, της Ελλάδας.
Εύχομαι η πατριωτική αυτή χειρονομία σας να βρει και άλλους μιμητές, γιατί οι Έλληνες έχουμε πολλά ακόμα ανεκπλήρωτα χρέη σ' εκείνους που με τους αγώνες και τις θυσίες τους μας εξασφάλισαν και μας παρέδωσαν ελεύθερη πατρίδα.

Με θερμού πατριωτικούς χαιρετισμούς
ΑΘΑΝ. Λ. ΞΑΡΧΑΣ

Πρόεδρος του Δ.Σ. της Ασφαλιστικής Εταιρείας ΕΓΝΑΤΙΑ
τέως Υπουργός Εμπορίου



Ο άνθρωπος της Generali με επικεφαλής τον Πάνο Δημητρίου, Διευθύνοντα Σύμβουλό τους έκαναν πάρα πολλά επί μέρους για να «εξομοιώσουν» την ελληνική παρουσία με τη διεθνή της μεγάλης πολυεθνικής που πρωταγωνιστεί παγκοσμίως. Τρεις, από τις σημαντικότερες στιγμές της Generali για το 2005 θα θέλαμε να υπογραμμίσουμε:
1. Ανάδειξη του Ομίλου Generali στην Ελλάδα ως μια από τις πιο ποιοτικές εταιρείες του Ομίλου Assicurazioni Generali, με υψηλές παραγωγικές αυξήσεις για το 2005, παρ' όλες τις ιδιαιτερότητες και δυσκολίες που αντιμετωπίζει η αγορά (όπως αναφέρεται σε σχετική ενημέρωση προς την εταιρεία σε εσωτερική αλληλογραφία με τα κεντρικά).
2. Πέρασμα του Ομίλου Generali στην Ελλάδα στην κερδοφορία από το 2ο εξάμηνο του 2005.
3. Ένας νέος πρωτοποριακός θεσμός εκδηλώσεων της Generali, που ονομάζεται «Class Event». Το «Class Event» του 2005 ήταν υποψήφιο στα βραβεία «Ερμής 2005» (βραβεία της διαφημιστικής αγοράς) στην κατηγορία Business to Business Direct Marketing.



Ευχαριστώ από καρδιάς όλους όσους μου έστειλαν και συνεχίζουν να στέλνουν συγχαρητήριες επιστολές για την προσπάθειά μας να στηθεί ανδριάντας του Μιλτιάδη τον Μαραθώνα. Πολλές εφημερίδες και περιοδικά συνεχίζουν να αναφέρονται στο γεγονός. Λίγες - λίγες θα δημοσιεύσουμε στο ΝΑΙ μέχρι το καλοκαίρι που θα δοθούν στο Δήμο Μαραθώνα στην επέτειο τοποθέτησης όταν θα τελεσθούν τα «ΜΙΛΤΙΑΔΕΙΑ» όπως προγραμματίζει ο Δήμαρχος.

Αν και είναι ένα καλό ξεκίνημα, πολύ με πίκρανε η κατάληξη της επιστολής του Συνδέσμου Συντονιστών προς το ING Group στην Ολλανδία που λέει: «Θέλουμε να καταγγείλουμε τη στάση των εκπροσώπων σας στην Ελλάδα και σας καλούμε να παύσουν να μας αγνοούν...», ενώ στην αρχή γράφει ότι... «εκπροσωπούμε το μοναδικό στον ελληνικό χώρο συνδικαλιστικό σωματείο...». Με πίκρανε που προς τα έξω βγαίνει μια λάθος εικόνα και προς τα μέσα μια μίζερια προς τα υπουργεία, τις ενώσεις, τα επιμελητήρια, τα σωματεία. Θα ήθελα ο Σύνδεσμος να δείξει ανάλογες ευαισθησίες και προς άλλα μέλη του άλλων εταιρειών στις οποίες γίνονται χειρότερα σε βάρος των συντονιστών... Θα ήθελα ακόμη να κάνετε ένα ερώτημα: «Γιατί σας αγνοούν;». Πόσοι και ποιοι έρχονται στις εκδηλώσεις σας με δικά τους χρήματα και όχι «χορηγίες» εταιρειών... Πότε στείλατε διαμαρτυρίες για διάφορες αποφάσεις εταιρειών που έχουν αντίκτυπο στα μέλη σας; Και τέλος, πότε κατάλαβαν οι εταιρείες τη δύναμη του συλλόγου; Πότε διαχωρίσατε τη θέση σας υπέρ ασφαλιστών σας και εναντίον εταιρειών; Δείτε και πληροφορήστε για την παρουσία σας και θα σας υπολογίζουν. Το ευχόμεθα.

Ο Π. ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ, συντονιστής της INTERAMERICAN, ήταν ανάμεσα σε άλλους 15 που βραβεύτηκαν για την πολυετή προσφορά τους στο συνέδριο της εταιρείας αρχές του 2005. Τον ξέρω πάνω από 30 χρόνια. Ήταν πάντα ένας υπέροχος κύριος, άψογα ντυμένος, άνετος, με κοσμοπολίτικο φέρεσιμο. Αγόραζε ωραία κοστούμια, γραβάτες και ακριβά όμορφα ρολόγια. Ήξερε να «στέκεται», να μιλά, να καπνίζει, να συνοδεύει αξιοπρεπώς τη σύντροφό του. Μου θυμίζει το κοινωνικό του στυλ κάτι από Ντέιβιντ Νίβεν ή υπέροχο Γκάσμπυ - Ρόμπερτ Ρέτφορντ. Από τον αγαπητό και αποτελεσματικό manager του Κώστα Τσαμπούκο, έμαθα πως τον «στρατολόγησε» πιτσιρικά με αγγελία και πως τότε ήθελε πολύ να γίνει ηθοποιός. Κάποια φορά που βγήκαν μαζί διευθυντής - ασφαλιστής για να ασφαλίσουν κάποιον, εκεί γύρω στο 1972-1973 μέσα στο λεωφορείο του έδειξε πως με το στυλ και γοητεία του θα μπορούσε να «ρίξει» μια όμορφη κοπέλα... «Θα πετύχεις γιατί είσαι επίμονος και θέλεις να πραγματοποιήσεις το στόχο σου», του είπε ο Κώστας Τσαμπούκας, ένας πολύπειρος manager που κρά-



τησε εκατοντάδες πωλητές στην INTERAMERICAN και που οι «καινούργιοι» τον άφησαν να «συνταξιοδοτηθεί» δίνοντάς του και λίγα «ψίχουλα» αποζημίωση, τώρα που η «πείρα» του είναι τόσο σημαντική και που η «εγγονούλα» απ' τη Μανίνα του τού 'δωσε φτερά να τρέχει σαν «Βέγγος»... Ο Π. Γεωργόπουλος όλα αυτά τα χρόνια «πρόσθετε» αξία στο επάγγελμα και αν ψάξουμε και βρούμε ποιοι έμπαιναν στο επάγγελμα θα εκτιμήσουμε ότι δίπλα σε ανειδίκευτους και «ταλαιπώρους» χωρίς στον ήλιο μοίρα που ήταν

η πληθώρα των δικτύων της αγοράς της εποχής, η νεανική παρουσία του και ο επαγγελματισμός του όντως «βοήθαγε» να στρατολογηθεί «νέο αίμα» καλύτερο... Ο Δ. Κοντομηνάς βασίστηκε και έγινε σπουδαίος όχι σε 2-3 «πρώτους των πρώτων» (οι πιο πολλοί απ' αυτούς είχαν έρωτες με τον «Κορυδαλλό»), αλλά σε ανθρώπους σταθερής απόδοσης όπως ο Π. Γεωργόπουλος που όλοι μαζί έκαναν την INTERAMERICAN μεγάλη και σίγουρη, επειδή ακριβώς «τα παιδιά, τα παιδιά, τα φιλαράκια τα καλά (σαν τον Π. Γεωργόπουλο) από μακριά έδειχναν ότι «υπάρχουν και καλά παιδιά» με την έννοια που τραγουδά ο Καζαντζίδης και είναι λίγα και βγάζουν με τη σειρά τους καλά παιδιά, σαν τον γιο του τον Νικόλα... Γεια σου ρε Τάκη, που πάντα μου γελοούσες καλόκαρδα... Ξέρεις να επιλέγεις ακριβά πούρα, με φόντο τον λουλά, πράγμα δύσκολο για αρκετούς... «Παλληκάρη χλωμό, μεσ' το καπηλειό απομεινάμε δυο μας, ο καπνός σου βραχνάς, πάψε να πονάς, η ζωή γοργά περνά, δύο κρασιά, δύο στεναγμοί και έχε γεια...» που γράφει και ο Τάσος Λειβαδίτης και τραγουδά ο Γ. Μπιθικώτσης.



Είμαστε αισιόδοξοι ότι στο 2006 θα φανούν οι καρποί των προσπαθειών που κάνουν οι άνθρωποι της VICTORIA με επικεφαλής τον κ. Θ. Κοκκάλα. Συγκεκριμένα το 2005, προσπάθησαν να μειώσουν το κόστος με διαρθρωτικές αλλαγές σε πρόσωπα και διαδικασίες, εργάσθηκαν να μεγιστοποιήσουν δυνάμεις κεντρικής στρατηγικής και εξουσίας, οι οποίες εν συνεχεία να κατευθύνονται προς ομάδες επίλεκτων στελεχών, και τέλος, με αρκετές και συντονισμένες κινήσεις δημόσιων και ανθρώπινων σχέσεων, με διαφήμιση, με εκδηλώσεις επέλεξαν σ' αυτή τη φάση να βγάλουν τη VICTORIA από την «αφάνεια» και την αποκέντρωση και να την αναδείξουν ως μια πολλά υποσχόμενη ασφαλιστική δύναμη. Μαθαίνουμε ότι για τη νέα χρονιά ετοιμάζονται και νέα προϊόντα που θα παρακινήσουν αρκετούς διαμεσολαβούντες και πελάτες να γνωρίσουν τη VICTORIA και τις καλές υπηρεσίες της.
Ο κ. Θ. Κοκκάλας είναι και πρόεδρος της Επιτροπής Μεταφορών και Σκαφών Αναψυχής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος.



Στα 30 ΧΡΟΝΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ κυκλοφορία της «Ελευθεροτυπίας» - μια σημαντική επέτειος, που σηματοδοτεί και την ιστορία του μεταπολιτευτικού Τύπου στην Ελλάδα - ευτύχησε το πνευματικό της τέκνο, το «Ε» - Ιστορικά, να παρουσιάσει σ' ένα συλλεκτικό αφιέρωμα την ιστορία του τόπου μέσα από τους τίτλους και την αρθρογραφία της «Ε». Και το γεγονός ότι τα 30χρονα γενέθλια (21/7) συμπίπτουν με την ημέρα Πέμπτη, που ανά εβδομάδα εκδίδεται το «Ε» - Ιστορικά, έχει κι αυτό τη δική του σημασία. Σε λίγο το «Ε» - Ιστορικά συμπληρώνει 6 χρόνια συνεχούς κυκλοφορίας, που σχηματοποιείται σε 30 τόμους, δηλαδή 15.000 σελίδες ελληνικής και διεθνούς ιστορίας γραμμένης από τους κορυφαίους επισημότητες και ερευνητές του χώρου.



ΠΡΟΤΑΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Προσεγγίστε τα νοσοκομεία και τις κλινικές (ΕΠΙΣΗΜΑ ΜΕ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ) και κάντε τους... πωλητές σας. Πώς; Βάλτε λίγο φαντασία, εξετάστε τα δεδομένα και θα βρείτε τρόπους και συνεργάτες...

Das Weltraum-Experiment

Studenten der Hochschule Niederrhein machen bei einem Projekt der Europäischen Weltraumbehörde (ESA) mit. Heute fahren sie nach Bordeaux, um dort Testdaten zu sammeln - in der Schwerelosigkeit.



Is haben an dem ESA-Projekt teilgenommen: Maria Tzoumaka, Christian Camps, Christian Lamprou (Zweiterhand) und Andrew Hydris (Australien). Auf der rechten Seite sind die Testdaten aus der Schwerelosigkeit zu sehen.

Αχ! Αυτά τα ελληνόπουλα!

Καθώς διάβαζα τη μικρή ιστορία του Δημήτρη Κ. Λάμπρου, γιου του προέδρου του ΠΣΑΣ Κώστα Λάμπρου, που μοιάζει με όλες τις μεγάλες ιστορίες των μεγάλων Ελλήνων, θυμήθηκα ένα ποίημα του Γ. Σεφέρη μας: «Δεν τους γνωρίσαμε, ήταν η ελπίδα στο βάθος που έλεγε πως τους είχαμε γνωρίσει από μικρά παιδιά. Τους είδαμε ίσως δύο φορές κι έπειτα πήραν τα καράβια: φορτία κάρβουνο, φορτία γεννήματα κι οι φίλοι μας χαμένοι πίσω από τον ωκεανό παντοτινά.

Η αυγή μάς βρίσκει πλάι στην κουρασμένη λάμπα να γράφουμε αδέξια και με προσπάθεια στο χαρτί πλεούμενα, γοργόνες ή κοχύλια...». Ο Δημήτρης Λάμπρου, γεννηθείς το 1982 σπούδασε στο Πανεπιστήμιο Πατρών Μηχανολόγος - Μηχανικός (Τμήμα Αεροναυπηγικής) όταν άρχισε να ρωτά, να ψάχνει, να ενημερώνεται γύρω από θέματα της επιστήμης του. Μετέσχε σε συνέδρια σχετικά που έγιναν σε διάφορες χώρες μέχρι που μέσω INTERNET και όχι μόνο έδειξε ενδιαφέρον σ' ένα πανευρωπαϊκό πρόγραμμα της ESA (αντίστοιχη NASA) για καινοτομίες που αφορούσαν τους δορυφόρους. Μαζί με 2 Γερμανόπαιδα κι ένα Αυστραλό, πήγε από την Ολλανδία στο Μπορ-στηταν και θα εφαρμοσθεί στο πρόγραμμα του 2007 για το διάστημα. Δεν έχουν σημασία οι επιστημονικές λεπτομέρειες εδώ. Οι Ολλανδοί του ζήτησαν αμέσως και μέχρι τέλους του 2005 θα μετέχει στις έρευνες εκεί. Δεν ξέρω οι Έλληνες τι έκαναν γι' αυτό το παιδί... Τον Ιούλιο του 2005 στην πρώτη σελίδα της εφημερίδας «RHEINISCHE POST» μαζί με την Angela Merkel το νέο πολιτικό αφεντικό της Γερμανίας, ήταν και μια φωτογραφία των 4 παιδιών - μαζί και ο Δημήτρης Λάμπρου. Καμάρωσα κι εγώ για το μεγάλο ελληνόπουλο, ευχήθηκα μέσα μου για ακόμη μεγαλύτερο μέλλον, μακάρισα τους άξιους γονείς του και έφερα στο νου μου τον ασφαλιστή Κώστα Λάμπρου που πολλές φορές έτυχε να τον δω με την ευλογημένη τσάντα του ασφαλιστή να τρέχει να προλάβει με ήλιο και βροχή στον τίμιο αγώνα «να βγάλει αξία παιδιά στην κοινωνία»... Ο Θεός μαζί σου αγόρι μας Δημήτρη... Δόξασε την Ελλάδα μας που οι πολιτικοί της εγκατέλειψαν να μάχονται για τα πνευματικά της έργα και δίνουν μάχη μόνο για την ελληνική «φέτα» και τα φαγητά της.

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΤΟ ΝΑΙ

Η ΕΛΛΑΔΑ ΒΡΙΣΚΕΤΑΙ ΠΑΝΤΟΥ «Φως και γαλάζιο»

Αξιότιμε κύριε Σπύρου, Σας ευχαριστώ που μου προσφέρατε την αφορμή με τα γραφόμενά σας στα «συναισθηματικά» για την Ελλάδα, να γράψω στο περιοδικό σας τι νιώθω ταξιδεύοντας Ελλάδα-Ιταλία για σπουδές. Ελπίζω να σας αρέσει. Είναι μια ζωντανή εμπειρία για μένα αυτά τα ταξίδια πια, γι' αυτό γίνονται και αρκετά περιγραφικοί θέλοντας να τα μοιραστώ με τους αναγνώστες σας. Η θάλασσα είχε πάντα το ίδιο γαλάζιο χρώμα. Όσα χρόνια και αν περάσουν, αυτό το απαλό μπλε, το γαλάζιο, δεν αλλάζει ποτέ στην πατρίδα. Το κύμα έσπαγε με δύναμη πάνω στο καράβι. Ήταν φθινόπωρο, αυτό το γλυκό φθινόπωρο που έχει πάντα η Ελλάδα. Ήπιος, με λίγες βροχές, που δε νιώθεις την ανάγκη να ρίξεις ούτε μια ζακέτα πάνω σου. Βέβαια, πάνω στο καράβι δε μπορούσα να μη φοράω ζακέτα. Είχε ψύχρα. Αυτή την ψύχρα που σου υπενθυμίζει ότι δε μπορείς να τρέξεις πια με το μαγικό σου σε μια ηλιόλουστη παραλία... Άρχισε σιγά - σιγά να χάνεται το λιμάνι της Πάτρας. Φώτα, ζωή, αυτοκίνητα, γαλάζιο χρώμα, όλα άρχισαν να ξεθωριάζουν. Να γίνονται μικροσκοπικά. Τα μόνα χαρακτηριστικά που κρατώ τώρα: Φως και γαλάζιο... και κίνηση. Στο καράβι δουλεύουν φουλ οι μηχανές. Έχουν περάσει δύο χρόνια απ' όταν πρωτοέφυγα από το λιμάνι της Πάτρας για το Μπάρι στην Ιταλία για τις σπουδές μου. Και όμως πάντα έχω τα ίδια συναισθήματα. Φώτα, κίνηση, άρωμα ελληνικού αέρα, (όσο απίστευτο και αν ακούγεται, πιστεύω ότι ο αέρας έχει άλλη οσμή στην Ελλάδα), ζωή και γαλάζιο. Το πλοίο φεύγει, ξεμακραίνει από το λιμάνι. Ίδιες εικόνες στη μνήμη, ίδια χρώματα, και το κύμα να σπάει πάνω στο καράβι... Περισσότερο το νιώθω παρά το ακούω.

Το ταξίδι μου άρχισε. Ξέρω ότι για δεκατέσσερις περίπου ώρες θα βρίσκομαι στα σαλόνια του πλοίου μέχρι να ακουστεί το μήνυμα από τα μεγάφωνα: «οι επιβάτες μπορούν να αποβιβαστούν, φθάσαμε στο λιμάνι του Μπάρι. Ευχαριστούμε που μας επιλέξατε». Οι ώρες περνούν γρήγορα. Το πρωί με βρίσκει στο κατάστρωμα, να θαυμάζω τις βάρκες των ψαράδων, ελάχιστα μακριά από το λιμάνι τώρα πια. Ο ήλιος έχει ανατείλλει αλλά ο παγερός αέρας της Αδριατικής με χτυπά στο πρόσωπο. Πρώτα βλέπω φως. Μετά γαλάζιο. Μετά το λιμάνι και μακριά την πόλη του Μπάρι. Αυτοκίνητα, ζωή, κίνηση. Και γαλάζιο. Όπως στην πατρίδα, μόνο που η θάλασσα εδώ έχει και μια πρασινωπή απόχρωση. Ελάχιστες διαφορές έχει απ' τη δική μας θάλασσα. Ας αφήσω όμως τα κτητικά «δική μας» ή «δική τους». Ουσιαστικά είναι η ίδια θάλασσα που βρίσκουμε δεκατέσσερις ώρες πριν. Προσπαθώ μέσα μου να συγκρίνω εικόνες του τώρα και του πριν. Δε βλέπω διαφορές. Στην Ιταλία, ο λαός της, ο αέρας της, η νοοτροπία της χώρας ολόκληρης είναι ίδια με της πατρίδας. Ίδιες συνήθειες, ίδια λογική, ίδιοι ρυθμοί της ζωής, ίδια χαμόγελα στα πρόσωπα των ανθρώπων, ίδια ζεστασιά.

Κάποτε, όταν πρωτοήρθα στο Μπάρι, ένας Ιταλός σε μία πιταρία με ρώτησε από πού κατάγομαι. Του απάντησα λίγο αφύσικα, λέγοντάς του το κλασικό «una faccia una razza» (μία φάτσα μία ράτσα), δείχνοντάς του τα πρόσωπα μας που έμοιαζαν τόσο που ήταν σίγουρο ότι είχαν τις ίδιες μεσογειακές ρίζες. Ο Ιταλός μου είπε «No» κι εγώ έμεινα να τον κοιτάω απορημένος. Όχι, μου ξαναείπε. «Εμείς εδώ λέμε ότι με τους Έλληνες είμαστε stessa faccia stessa razza (ίδια φάτσα, ίδια ράτσα).

Το καράβι προσάραξε στην αποβάθρα που βγαίνει πάντα. Πήρα τη βαλίτσα μου και μαζί με τους υπόλοιπους επιβάτες βγήκα έξω. Πάτησα το πόδι μου σε ιταλικό έδαφος, μετά από τρίμηνη καλοκαιρινή ξεκούραση.

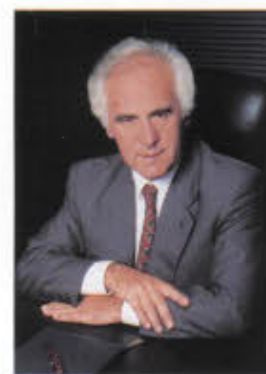
Ιταλικό ή ελληνικό έδαφος όμως; Μήπως είναι το ίδιο; Βλέπω φως και γαλάζιο παντού...

Συνεχίζεται

Με πολλή μεγάλη εκτίμηση
Φάνης Τζουμάκας
Φοιτητής στο Μπάρι της Ιταλίας



Ο Αθαν. Σκορδός, Γεν. Γραμματέας Καταναλωτή, είναι ένας άνθρωπος «κλειδί» για τον κλάδο μας και δε γνωρίζω αν όλοι στο χώρο έχουν συνείδηση του πόσο χρήσιμος υπήρξε στο πέρασμά του από τον κλάδο... Κάποια «ανοίγματα» από την «εσωστρέφεια» προς την «εξωστρέφεια» του κλάδου, προς επικοινωνία με το «κοινό» έχουν αφετηρία ενέργειές του... Είναι πολύ μεγαλύτερη η προσφορά του από τα στενά πλαίσια των ιδιοτήτων του ως ασφαλιστή και προέδρου του ΠΣΑΣ... Ο εκ Καλαμάτας ορμώμενος κ. Αθ. Σκορδός γεννήθηκε το 1965, είναι πτυχιούχος ΑΣΣΟΕ, διετέλεσε μέλος Κεντρικής Επιτροπής ΝΕΑΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ, το 1995, 1997 και 2001. Διαβάζοντας λίγο την ιστορία του ΠΣΑΣ θα δούμε και από πότε άρχισαν κάποιες επαφές του κλάδου προς τα έξω και τι σηματοδότησαν για το μέλλον. Αξιοποιείστε την παρουσία του...



Ο ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΑΠΟΥΡΑΝΗΣ της AVANTI, έστειλε αρχές Οκτωβρίου 2005 στο ΝΑΙ και σε όλους τους ασφαλιστικούς φορείς, ενώσεις, συνδέσμους, περιοδικά κ.λπ. επιστολή που αφορούσε το παρόν και το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα. Έκανε διαπιστώσεις για το πρόβλημα χαμηλής ανάπτυξης του κλάδου, για τις ευθύνες του πολιτικού κόσμου και των ασφαλιστικών φορέων. Πρότεινε την

ανάγκη απόφασης για κοινή στρατηγική ανάδειξης της ιδιωτικής ασφάλισης με ένα ολοκληρωμένο και συντονισμένο πρόγραμμα επικοινωνίας, με επιμονή και διάρκεια στο χρόνο προς την κοινωνία, τα κόμματα, τους βουλευτές, την Τοπική Αυτοδιοίκηση, την ακαδημαϊκή κοινότητα, τα ΜΜΕ, τα συλλογικά όργανα των επαγγελματιών σε πανελλαδικό επίπεδο. Τώρα!

Ένας καλός φίλος, συνεργάτης μου γραμματέας, που πολύ με βοήθησε στα πέτρινα χρόνια του ξεκινήματος του ΝΑΙ (μαζί με πολλούς άλλους), ο Αλέξης Δερβεντζας, θα συνεργάζεται στο γραφείο της στην Κέρκυρα της εταιρείας ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗ. Ένα «φεγγάρι» συνεργασθήκαμε σε σχέση Δ/ντού-Γραμματέα και στο υποκατάστημα INTERAMERICAN στην Πλατεία Συντάγματος. Ήταν μάλαμα. Πάντα μ' έβγαλε «ασπροπρόσωπο» στις πολυποίκιλες υποχρεώσεις της θέσεως του Δ/ντού Υπ/τος και μάλιστα ενός γραφείου που εξυπηρετούσε όλη την Αθήνα... αφού τα χαρτιά της INTERAMERICAN έγραφαν έδρα Όθωνος 6. Ήταν μεγάλη η προσφορά του όχι μόνο σε μένα αλλά και στις Διοικητικές υπηρεσίες INTERAMERICAN... Είναι σίγουρο ότι η τεράστια εμπειρία του στην «Καθημερινότητα» της ασφαλιστικής εργασίας θα βοηθήσει τη νέα του εταιρεία στην Κέρκυρα όπου ζει πολλά χρόνια τώρα (ασχολούμενος με άλλο αντικείμενο δουλειάς). Αλέξη καλή επιτυχία.

Ζημιές από φυσικές καταστροφές το 2004 ανά περιοχή (σε εκατ. δολ.)

	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ (%) ΑΣΦ. ΚΑΛΥΨΗΣ
ΑΣΙΑ	72.706	7.887	10,8
ΑΜΕΡΙΚΗ	68.183	34.585	50,7
ΕΥΡΩΠΗ	3.765	1.218	32,4
ΑΦΡΙΚΗ	444	0	0
ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ/ΩΚΕΑΝΙΑ	343	124	36,1
ΣΥΝΟΛΟ	145.444	43.815	30,1

ΠΗΓΗ: Swiss Re

Οι πιο καταστροφικοί τυφώνες

1. Τυφώνας «Άντριου». Φλόριντα και Λουιζιάνα. Αύγουστος 1992. Κόστος ζημιών 26,5 δισ. δολ.
2. Τυφώνας «Ούγκο». Τσάρλεστον, Νότια Καρολίνα. Σεπτέμβριος 1989. Κόστος ζημιών 7 δισ.
3. Τυφώνας «Φλόιντ». Βορειοανατολικές Πολιτείες. Σεπτέμβριος 1999. Κόστος ζημιών 4,5 δισ.
4. Τυφώνας «Φραν». Βόρεια Καρολίνα. Σεπτέμβριος 1996. Κόστος ζημιών 3,2 δισ.
5. Τυφώνας «Οπάλ». Πενσαςκόλα, Φλόριντα. Οκτώβριος 1995. Κόστος 3 δισ.
6. Τυφώνας «Τζορτζ». Φλόριντα, Μισισιπί, Αλαμπάμα. Οκτώβριος 1998. Κόστος ζημιών 2,31 δισ.
7. Τυφώνας «Φρέντερικ». Αλαμπάμα, Μισισιπί. Σεπτέμβριος 1979. Κόστος ζημιών 2,3 δισ.
8. Τυφώνας «Άγκνες». Φλόριντα. Ιούνιος 1972. Κόστος ζημιών 2,1 δισ.
9. Τυφώνας «Αλίσια». Τέξας. Αύγουστος 1983. Κόστος ζημιών 2 δισ.
10. Τυφώνας «Μπομπ». Βορειοανατολικές Πολιτείες. Αύγουστος 1991. Κόστος ζημιών 1,5 δισ.

■ ΟΔΟΣ ΣΤΑΔΙΟΥ 10. Ο ΔΡΟΜΟΣ ΕΧΕΙ ΤΗ ΔΙΚΗ ΤΟΥ ΙΣΤΟΡΙΑ! Εκεί θα ανοίξει γραφείο δικό του ο Κώστας Μπερτσιάς. Εκεί έγινε ασφαλιστής το 1973 στο υποκατάστημα Π. Ψωμιάδη.



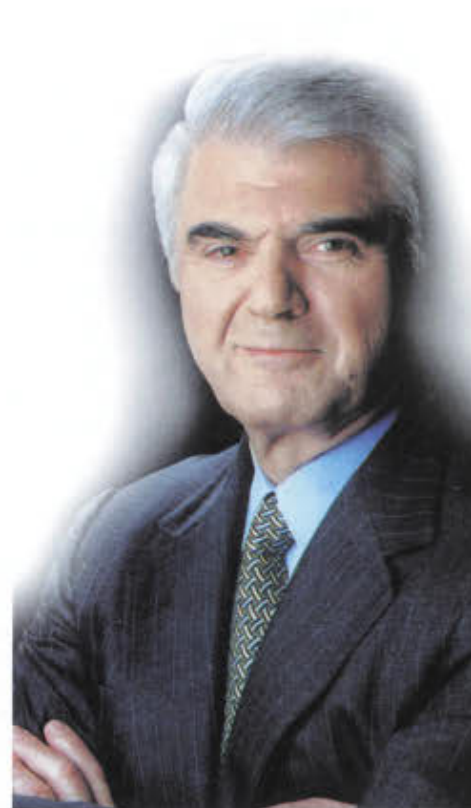
Ζητήστε από το ανθρώπινο δυναμικό να γράψει σ' ένα χαρτί σε μόνο μία σειρά την απάντηση στο ερώτημα:
“Ποια είναι η δική σου δουλειά στην εταιρεία;” ΘΑ ΕΚΠΛΑΓΕΙΤΕ από τα συμπεράσματα των απαντήσεων.



Ψάξτε αν οι άνθρωποι της εταιρείας σας πληρώνονται για τ' αποτελέσματα που φέρνουν. Ο Φρανκ Σινάτρα τραγουδούσε, ΔΕΝ μετακινούσε... πιάνια και μουσικά όργανα! Μήπως κάποιοι δεν κάνουν τη «δουλειά» τους; Διώξτε τους αν δεν αλλάζουν

Κάπου εκεί στις αρχές Νοεμβρίου έτυχε να ρωτήσω κάτι για τις πωλήσεις της ΑΣΠΙΔΑΣ και υψηλόβαθμο στέλεχος της με πληροφόρησε μεταξύ των άλλων ότι οι «μηχανές των πωλήσεων» δούλευαν στο «φουλ» και ότι όλοι συντονίζονται για μεγάλες επιτυχίες σε μια φάση που ο όμιλος οργανώνεται, ανασυντάσσεται και προγραμματίζει τα πάντα για επίτευξη του μεγάλου στόχου να είναι η ΑΣΠΙΔΑ μέσα στις 50 μεγάλες ευρωπαϊκές εταιρείες. Δεν εξεπλήγην, γνωρίζοντας το πείσμα για νίκη και το ξεκίνημά του, όταν έμαθα για τον επικεφαλής Πρόεδρο του Ομίλου Παύλο Ψωμιάδη, ότι και αυτός το τριήμερο που έτυχε να παω Χρόνια Πολλά στον ερμηνευτή του Μιχάλη Τάση μιλούσε σε εκπαιδευτικές συναντήσεις για πωλήσεις, όπως το κάνει συχνά, καθημερινά, όλο το χρόνο. Αχ, πόσο τυχεροί είναι κάποιοι ασφαλιστές που έχουν το προνόμιο να εκπαιδεύονται από τέτοια ζωντανά - βιβλία επιτυχημένων ανθρώπων! Λίγοι ίσως συνειδητοποιούν τι σημαίνει να ακούει «οδηγίες χρήσεως» για δημιουργία από σπάνιους δημιουργούς σημαντικών έργων. Αν ήμουν ασφαλιστής στην ΑΣΠΙΔΑ και μού 'κανε μάθημα ένας Παύλος Ψωμιάδης θα «τρελαινόμουν» και θα γινόμουν «σβούρα» όλη μέρα και θα υπέγραφα «δέκα - δέκα» τις αιτήσεις για χάρη του δασκάλου μου... Είναι «βιβλίο» ο Παύλος Ψωμιάδης και «μέγα πτυχίο» η θήτευση στην εταιρεία του. Όποιος καταλάβει πού βρίσκεται είναι ικανός μ' αυτά που λέει και είπε να «σκίσει κομματάκια» διατριβές και «μάστερ» και διπλώματα απ' τα καλύτερα θρανία - πανεπιστήμια. Έι, εσείς εκεί στις πωλήσεις της Ασπίδος, εγώ σας το υπογράφω και δε θα προδοθείτε. Διαβάστε το «βιβλίο» της ζωής του Προέδρου σας. Πρώτες σελίδες: Πώς από τη φτώχεια περνάς στην επιτυχία; Κεφάλαιο Κερατσίνι 1939. Με ιδρώτα, με γνώσεις, με δουλειά. Γίνεται; Ναι! Άλλο κεφάλαιο: Πώς από ένας «διευθυντάκος» γίνεσαι manager; Γίνεται; Ναι! Κεφάλαιο INTERAMERICAN 1968. Με ιδρώτα, με γνώσεις, με σκληρή δουλειά, με αγώνα, με αξιοπρέπεια. Γυρίζεις τα τραπέζια ανάποδα

μέχρι να πάρεις αυτό που αξίζεις και πιάνεις από το λαιμό να τον πνίξεις όποιον σταθεί εμπόδιο! Παραμέσα σελίδες: Πώς από ένας manager αποκτάς εταιρεία; Κεφάλαιο ΑΣΠΙΔΑ 1976. Γίνεται; Ναι! Ρισκάρεις. Μάχεσαι. Ονειρεύεσαι. Δουλεύεις από χαράματα μέχρι μεσάνυχτα. Ξανσεκπαιδεύεσαι. Δουλεύεις. Γίνεται; Ναι, έγινε. Παρακάτω σελίδες: Πώς μια μικρή εταιρεία την κάνεις μεγάλη; Γίνεται; Ναι! Κεφάλαιο ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ 1981. Εμπνέεις ανθρώπους και όλοι μαζί «ξεσκίζεσθε» μέχρι ν' αγγίξετε τον ουρανό! Και δουλειά, αγώνα, μάχες, ξενύχτια, ρίσκα, κτυποκάρδια και πάλι δουλειά, από χαράματα ως τα μεσάνυχτα... Και πώς επεκτείνεσαι από δέκα γραφεία στα 20, στα 30, στα 50; Ίδια συνταγή: 24 ώρες δουλειά, πίστη στους συνεργάτες, δέκα «σπασμένα αυγά», 100 κιλά ρίσκο πάνω στην καρδιά, αλεύρι αισιοδοξίας και από πάνω ζάχαρη τα όνειρα, ανακάτεμα και στο φούρνο του ανταγωνισμού. Και πάλι δουλειά! Και από μία εταιρεία μπορώ να πάρω άλλες 2-3 να τις κάνω 5; Ναι μπορείς, διάβασε σελίδα 1990, σελίδα 1987, σελίδα 1995 και 2000 και 2005. Και 5 και δέκα μπορείς. Και άμα σου κάνει πάρε και μια τράπεζα. Αλλά για να μη σου «καεί» το φαί στο φούρνο, ξανά αγώνα. Ρίξε και λίγο νερό στο κρασί μη μεθύσεις. Σεμνά. Ξανά δουλειά, δε δουλεύεις για πέντε - δέκα, είναι χιλιάδες «στόματα» να θρέψεις. Κάποτε ήταν η οδός Όθωνος και πέντε - έξι πλατείες στην Αθήνα. Τώρα κοιμάσαι στ' αεροπλάνα μέχρι να πας Ιουηδία, Γερμανία, Κύπρο, Γαλλία... και πριν κατέβεις δουλειά... Και συν τοις άλλοις οι «πολλές γέννες» τόσων παιδιών φέρνουν στις «αλλαγές καιρού» και πόνους στη μέση, στα γόνατα και «οστεοπόρωση» στα κόκκαλα... Τα μάτια «στέρεψαν» στα δάκρυα, αλλά η καρδιά συγκινείται ευκολότερα... Υπάρχουν δυσκολίες αλλά ποτέ μια «μάννα» δεν σταματά να πονά, ν' αγαπά τα παιδιά της. «Πάρε και τούτο γιε μου, να τύνεσαι μη κρυώσεις, πονάς;». Τι βιβλίο και αυτό, ο Παύλος Ψωμιάδης! Φιλαράκια μη το αφήνετε στη «βιβλιοθήκη». Κάντε το οδηγό καθημερινής χρήσεως. Αλλάξτε!



Βελτιωθείτε! Μοιραστείτε! Δημιουργείστε! Βοηθήστε τους άλλους! Προοδεύστε! Βγάλτε λεφτά να έχετε καλύτερες συνθήκες ζωής για τα παιδιά σας, ν' ανάβετε κεριά στις εκκλησίες, να κάνετε δωρεές, να έχετε καλύτερο σπίτι, να είστε στην αξιοπρέπεια και όχι στην εξάρτηση... Διαβάστε τι λέει «το βιβλίο» και μη πιάνεσθε «κορόδια» που κάποιοι αντί να διαβάσουν τι λέει, «κριτικάρουν» με τι χαρτί γράφτηκε και πού τυπώθηκε και τι γραμματοσειρά είναι αυτή και ποιος να διαβάξει τόσες σελίδες και... «Ανοιξτε» τα μάτια σας και πάρτε τα μυστικά να γράψετε δικά σας βιβλία! Ναι, γράψτε τα καλύτερα εσείς, γράψτε μεγαλύτερα, γράψτε ομορφότερα - θα του δώσετε καρδιά και το αξίζει! Στο διαγωνισμό της καθημερινότητας το μόνο που πειράζει αυτόν το δάσκαλο Π. Ψωμιάδη, είναι να βλέπει «λευκές κόλλες». Άντε ξεκινήστε να γράφετε κι εσείς!

■ Μη φοβάσθε μόνο τους καταναλωτές στο θέμα της Αστικής Ευθύνης Διαμεσολαβούντων, ελέχθη στο συνέδριο του ΠΣΑΣ. «Και οι εταιρείες σας ενδέχεται να στραφούν εναντίον σας!» Προσέξτε την ευθύνη σας.

■ Δε χωράει, αλλά θα έγραφα αν μπορούσα τα ονόματα όλων αυτών των κ.κ. Γενικών που κάθε τόσο «ανακατεύουν» με τους αυτοσχεδιασμούς τους τα δίκτυα πωλήσεων και που δεν «καταδέχθηκαν» να πάνε στο συνέδριο του ΠΣΑΣ, των ασφαλιστών, έτσι για τα «μάτια», να δείξουν ότι τους στηρίζουν. Όμως, «αν ξυπνήσουν (τα ψώνια)» μονομιάς θά 'ρθει ανάποδα ο ντουινάς» όπως έγραψε ο Κ. Βάρναλης. Θα ξυπνήσουν! Γιατί τέτοια «ονομαπάρια»;

Ο Γιώργος Κώσταλος είναι ο Διευθύνων Σύμβουλος της INTERAMERICAN, η οποία είναι στο επίκεντρο μιας διαμάχης καναλαρχών και για άσχετους λόγους δέχεται κάποια «πυρά» αυτή και οι άνθρωποι της... Το έργο της INTERAMERICAN πιστεύουμε ότι με ενέργειές του ο κ. Κώσταλος θα το «διαφυλάξει» και θα το υπερασπισθεί, διδάσκοντας σε μερικούς ότι οι κλάδοι υπερασπίζονται την «ιστορία» τους. Του προτείνουμε εκεί στην Ένωση να ξαναθυμίσει την ιστορία του χθες και σήμερα. Άλλωστε όλοι είναι φίλοι του και με τους πιο πολλούς κάποιο για κάτι συνεργάστηκε, διατηρώντας υψηλό επίπεδο φιλίας και συναδελφικότητας. Επιγραμματικά γράφουμε εδώ κάποια στοιχεία INTERAMERICAN:

- Το σύνολο του ενεργητικού του Ομίλου INTERAMERICAN ανέρχεται σε 1,6 δισ. ευρώ.
- Τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα για το 2004 έφθασαν τα 396 εκατ. ευρώ.
- Το περιθώριο φερεγγυότητας της INTERAMERICAN ξεπερνά το 188%, ποσοστό σχεδόν διπλάσιο του μέσου όρου της ελληνικής αγοράς.
- Δραστηριοποιείται τα τελευταία 36 χρόνια στην ελληνική αγορά.
- Είναι η πρώτη σε φήμη και αναγνωρισιμότητα ασφαλιστική εταιρεία στη χώρα μας*
- Κατέχει κορυφαίες θέσεις στην αγορά, σε κάθε τομέα που παρέχει υπηρεσίες
- Είναι η μοναδική εταιρεία που έχει επενδύσει τεράστια ποσά στο χώρο της υγείας και της Οδικής Βοήθειας, διαθέτοντας άρτια και ιδιόκτητη υποδομή
- Είναι η εταιρεία που καινοτομεί και δημιουργεί συνεχώς μοναδικά προϊόντα και υπηρεσίες για τους ασφαλισμένους πελάτες της
- Αξιοπιστία, φερεγγυότητα, ποιότητα, άμεση ανταπόκριση και ανθρωπιά είναι αδιαπραγμάτευτες αξίες μας



- Ο Όμιλος INTERAMERICAN έχει πάνω από 700.000 πελάτες
- Κατέχει την 1η θέση τόσο στο χώρο των ασφαλειών (τα τελευταία 30 χρόνια) Ζωής και Υγείας, όσο και στο χώρο της Άμεσης Βοήθειας και την 3η θέση στις Γενικές Ασφάλειες

	Μερίδιο Αγοράς το 2004	Κατάταξη
Ζωή και Υγεία	15,2%	1η
Γενικές Ασφάλειες	7,1%	3η
Άμεση Βοήθεια*	21,5%	1η
Αμοibaία Κεφάλαια*	9,7%	4η

* Εκτίμηση
** Αμιγώς επενδυτικά Αμοibaία Κεφάλαια (εξαιρούνται τα Αμοibaία Κεφάλαια Διαχειρίσεως Διαθεσίμων)
Στοιχεία 2004 Πηγές: Έρευνα RESEARCH INTERNATIONAL για την ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ, 2002 Έρευνα TRADELINK, 2004

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΤΟ ΝΑΙ

Αθήνα, 18 Νοεμβρίου 2005

Αγαπητέ μου Βαγγέλη,
Θερμά συγχαρητήρια για το τεύχος του Σεπτεμβρίου - Οκτωβρίου και την ιστορική εισαγωγή για το Βενιζέλο και την απελευθέρωση της Θεσσαλονίκης. Άλλοι καιροί, άλλοι άνθρωποι, άλλα μεγέθη, άλλα αναστήματα. Στο ίδιο τεύχος είχες την καλοσύνη να περιλάβεις ένα σημείωμα για τη διδασκαλία μου στο Λαϊκό Πανεπιστήμιο, της Εταιρείας των Φίλων του Λαού (Ευριπίδου 12). Πράγματι διδάσκω Κοινωνικές Επιστήμες κάθε Πέμπτη 5-7, είναι μια σειρά από 24 διαλέξεις κατά τη διάρκεια του πανεπιστημιακού έτους. Αλλά το σημείωμα περιέχει και μια μικρή αθέλητη ανακρίβεια. Γράφεις, «Γύρω στους 200-300 ανθρώπους σπουδάζουν κάθε χρόνο εκεί». Η αλήθεια είναι ότι έχουμε περισσότερους από 2.000 σπουδαστές, και αυτό χωρίς καμία προβολή ή διαφήμιση. Αλλιώς, παρά τη σχετικά πρόσφατη γενναιόδωρη προσφορά του ιδρύματος Νιάρχου, που χάρισε στην Ε.Φ.Λ. ένα καταπληκτικό κτίριο, στην οδό Κότσικα 5, κοντά στο Πεδίον του Άρεως, δεν θα είχαμε πού να τους βάλουμε. Σημαντικό είναι, επίσης, ότι η Ε.Φ.Λ. και το Λαϊκό Πανεπιστήμιο, με πρόεδρο τον καθηγητή κ. Νικόλαο Μπρατσιώτη και έφορο τον καθηγητή κ. Νικόλαο Συμεωνίδη, δε ζητά και δε δέχεται καμία οικονομική ενίσχυση από το κράτος. Λειτουργεί χάρις στον εθελοντισμό των καθηγητών και την αγάπη των φίλων της διά βίου εκπαίδευσής.

Με ιδιαίτερη εκτίμηση
Μάνος Μάρκογλου

ΠΡΟΤΑΣΗ



(Αφορά ΕΘΝΙΚΗ, INTERAMERICAN, ALLIANZ, ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ, ING, ΑΓΡΟΤΙΚΗ, ALICO, ALPHA, ΦΟΙΝΙΞ)

Κάντε Agency system γενικών κλάδων με συνένωση διασκορπισμένων δυνάμεων. Υπάρχουν αξιολόγοι άνθρωποι που θα ήθελαν να σταδιοδρομήσουν σε ειδικότερα πλάνα διαφορετικά από τα «Γενικά» δικά σας. Τι σας πειράζει; Υπάρχουν παθολόγοι, γενικοί ιατροί, αλλά και εξειδικευμένοι, καρδιολόγοι, ΩΡΛ, πνευμονολόγοι, μαιευτήρες, οδοντίατροι, γναθοχειρουργοί, στοματολόγοι, ορθοπεδικοί, νευροχειρουργοί... Βγείτε από τη «Γενική Ασφαλιστική» και μπείτε σε εξειδικεύσεις. Συμβόλαια και χρήματα έρχονται με πολλούς τρόπους... Ενώστε ομάδες στο ίδιο γραφείο, κάντε unit Γενικών, κάντε ενώσεις πολλών γραφείων σ' ένα με μόνο αντικείμενο Γενικές, κάντε μετονομασίες agency με α ή β προδιαγραφές, αλλάξτε όρους, υποχρεώσεις, τίτλους, ο,τιδήποτε θα έκανε κάποιους «να αποδώσουν», ν' αλλάξουν, να βελτιωθούν, να σας είναι «χρήσιμοι»... Κουβεντιάστε το μαζί τους. Δώστε κίνητρα... Κάντε έναν κωδικό για 20 «μικροξεκάρφωτους»... Η πληροφορική έχει πολλές πληροφορίες και λύσεις... Έτσι γίνεται και «εκκαθάριση» μητρώου... Μαζέψτε «σκόρπιες» δυνάμεις από κάποιον δεν ενδιαφέρεται και δώστε τις σε κάποιον άλλο που θέλει. Δώστε μικροσπονημώσεις αποκατάστασης σε όσους διαστίζουν. Αξιολογείστε στα κεντρικά τις περιπτώσεις κατά περιοχή και κάντε προτάσεις. ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΚΑΝΕΙΣ ΑΧΡΗΣΤΟΣ όταν επιμένει να είναι μαζί σας. Μην κάνετε αντιπαράθεσεις κι αν κάνατε ως τώρα δεν πειράζει. Ο μεγαλύτερος μάνατζερ Δ. Κοντομηνάς έκανε συνέχεια το λάθος να αποκαλεί «ντακότες» κάποιους, δηλαδή αυτούς που ήταν το «σκηνικό» για να δουλεύουν οι πρώτοι... Ο πρώτος «ξεσκίζεταν» επειδή ήξερε ότι είναι 4.000 πίσω να τον... χειροκροτήσουν στο συνέδριο βραβείσεων... Άλλωστε αν ήθελε ο Κοντομηνάς θα έδιωχνε τις «ντακότες». Αυτοί τον «έσωζαν» από πάσαν νόσον... Αξιοποιείστε τον καθένα που αποφάσισε να συνεργαστεί μαζί σας. Οι άνθρωποι περιμένουν...

Ε.Σ.

ΠΡΟΤΑΣΗ



Εάν ΘΕΛΕΤΕ ασφαλιστές ποιότητας, στρατολογήστε ασφαλιστές ποιότητας. Εάν δεν έχετε προδιαγραφές, δημιουργείστε τις σήμερα!



Πολύ σημαντικό έργο επιτελεί ο Οικουμενικός Πατριάρχης μας κ. Βαρθολομαίος. Προσεύχομαι να έχει μακροχρόνιο έργο και την ευλογία του Θεού κρατώντας «Θεομηνιαίες». Είμαι ΑΠΟΛΥΤΑ πεπεισμένος ότι σύντομα (σε 15, 20, 40, 50 χρόνια) θα δοξολογείται ο ΤΡΙΑΔΙΚΟΣ ΘΕΟΣ στις εκκλησίες και την ΑΓΙΑ ΣΟΦΙΑ μας, ελεύθερα! Κάποιοι πρόγονοί μας περίμεναν 400 χρόνια για παρόμοια όνειρα... Οι προϋποθέσεις και τα συμφέροντα της Ευρωπαϊκής Ένωσης ΑΝΟΙΞΑΝ τη δική μας ΚΕΡΚΟΠΟΡΤΑ να μπούμε εκεί που ήμασταν και μας έδωξαν. Δεν το βλέπετε; Μα τόσες θυσίες και αιτήματα ηρώων, αγίων, μαρτύρων, ομολογητών, παλλή-

καριών του λαού μας, τόσες προσευχές είναι δυνατόν να μην... έφτασαν στο Θεό; Έφτασαν και θα έρθει η στιγμή όταν... ξεπληρωθούν και οι δικές μας αμαρτίες... Μάθετε να ειρηνεύετε και να προσδοκάτε... Προσευχηθείτε για τον ΑΞΙΟ ηγέτη της Ορθοδοξίας... Μιλάει ελληνικά... και αντιμετωπίζει δίνοντας σκληρές μάχες... Ας τον ενισχύει η Υπέρμαχος Στρατηγός στις επιθέσεις κάθε «Γκρίζων Λύκων»... Διαβάστε τι τους είπε πρόσφατα: «Να απομακρυνθεί το Οικουμενικό Πατριαρχείο; Από πού, από εδώ που είναι εδώ και 17 αιώνες; Εμείς είμαστε εδώ πολύ πριν έρθουν οι άλλοι. Έχουμε τόσο βαθιές ρίζες που κανείς δεν μπορεί να ξεριζώσει και να ταρακουνήσει αυτό τον θεσμό». Και πρόσθεσε: «Έχω πολλή δύναμη για τον επερχόμενο χειμώνα. Έχω πολλή δύναμη για να αντιμετωπίσω τους διάφορους Λύκους, όπως αυτούς που ήρθαν χθες και πάλι έξω από το Πατριαρχείο και μάζευαν υπογραφές για να απελαθεί και απομακρυνθεί το Πατριαρχείο».

Όχι στο τερατούργημα

Είχα την ελπίδα ότι μαζί με το αλήστου μνήμης υπουργιλίκι του Δ. Γεωργακόπουλου είχε τελειώσει, μια για πάντα, κι αυτή η τερατώδης ιστορία: με απόφασή του, 20 μόλις μέρες πριν από τις εθνικές εκλογές (υπ' αριθμ. 2729/16-2-04) δόθηκε άδεια να στηθεί ένα... τεχνητό τσιμεντένιο νησί μέσα στον όρμο του Μαραθώνα – τον ιερό χώρο, που, μετά το ολυμπιακό κωπηλατοδρόμιο και τώρα βουρκότοπο, έπρεπε να ολοκληρωθεί η βεβήλωσή του και από τη θάλασσα... Οποία αυταπάτη! Τα ανόσια σχέδια, που μόνο διεστραμμένοι εγκέφαλοι μπορεί να έχουν συλλάβει και αδιασφαλιστοί κερδοσκόποι να επιδιώκουν, προχωρούν, λέει, σε εφαρμογή. Κι ωστόσο, μετά τη γενική κατακραυγή (κόμματα, περιβαλλοντικές οργανώσεις, επαγγελματικά σωματεία, πολιτιστικοί σύλλογοι, 4.500 κάτοικοι, με τις υπογραφές τους κ.ά.) ακόμη και το δημοτικό συμβούλιο Νέας Μάρκης αναγκάστηκε να ανακαλέσει ομόφωνα (7-9-04) απόφασή του για χωροθέτηση του τερατούργηματος. Ποιοι και γιατί επιμένουν; Την οριστική λύση, για να τους κοπεί ο βήχας και να αποτραπεί κάθε μελλοντικός κίνδυνος, την εισηγείται η τοπική επιτροπή αγώνα με ανοιχτή επιστολή της στον πρωθυπουργό: Να κηρυχθεί προστατευόμενοι ζώνη ο όρμος του Μαραθώνα και η στεριά που τον περιβάλλει (Εθνικό Πάρκο Σχινιά, Τύμβος, Μπρεζέζα, Νεολιθικός Οικισμός, Ν. Μάρκη) – ως μνημείο της παγκόσμιας πολιτιστικής κληρονομιάς. Ευκαιρία να θυμηθεί ο Κ. Καραμανλής ότι είναι και υπουργός Πολιτισμού...

Πηγή: 29/10/05 «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ»

Θα ήθελα για την ιστορία να αναφέρω μερικά ονόματα από την ιστορία του Συνδέσμου Συντονιστών. Στο Δ.Σ. που γράφει ο ΠΣΣΑΣ (6/10/88) στο φυλλάδιο που διένειμε την Ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης, αναφέρονται: Πρόεδρος, Γιάγκος Παναγιωτόπουλος, Αντιπρόεδρος, Ευάγγελος Σπύρου (ο εκδότης του ΝΑΙ), Γεν. Γραμματέας, Παναγ. Γεωργιάδης, Ταμίας, Ν. Νόεα, Μέλη Κων/νος Αλβανός, Μ. Ζαρίφης, Μ. Τρούλλης. Τα ιδρυτικά μέλη του ΠΣΣΑΣ είναι 25 συντονιστές (21 της Ν.Ν. και 4 της ΑΛΙΟΙ): Παναγιωτόπουλος Ι. (ΝΝ), Ανδριτσάκης Δ. (ΝΝ), Παναγιωτόπουλος Μ. (ΝΝ), Π. Αμπατζιδής (ΝΝ), Αντωνόπουλος Κ. (ΝΝ), Ζυγούρης Ν. (ΝΝ), Καφετζόπουλος Δ. (ΝΝ), Αλβανός Κ. (ΝΝ), Χαριτζής Α. (ΝΝ), Παντελιάδης Στ. (ΝΝ), Βάγιας Γ. (ΝΝ), Μπουρλάκης Ι. (ΝΝ), Γκιλάκης Κ. (ΝΝ), Γιαννουλάκης Μ. (ΝΝ), Αργυρόπουλος Χ. (ΝΝ), Βοντέρης Ν. (ΝΝ), Σκουτέλης Αθ. (ΑΛΙΟ), Τσέτσος Δ. (ΑΛΙΟ), Ζαρίφης Μ. (ΑΛΙΟ), Σκαλίζκος Γ. (ΑΛΙΟ), Δασκαλάκης Α. (ΑΛΙΟ), Κουρτλής Β. (ΝΝ), Ευστρατίου Στ. (ΝΝ), Τσεμπέρωφ Χρ. (ΝΝ), Βαγουρδής Ελ. (ΝΝ). Στις 16/4/1986 υπογράφηκε η ιδρυτική πράξη του Συλλόγου, 6 μήνες μετά τη δημοσίευση του νόμου 1569/1985 που για πρώτη φορά αναγνώριζε το επάγγελμα συντονιστή.

Νικ. Γεωργιάδης. Ζήτησε να αναγνωριστούν τα Σκόπια ως Μακεδονία και χαρακτήρισε μπουρδές την εμμονή σε άλλη ονομασία, προκαλώντας έντονη δυσφορία σε Μαξίμου και Ρηγάδης σε πλήθος Ελλήνων και σε μας που μετά λύπης μας βλέπουμε να προωθούνται στην ελληνική Βουλή άτομα που δεν έχουν «ελληνική παιδεία» και γνώση της Ιστορίας. Ίσως ο κ. Γεωργιάδης να έδωσε «ψήφο» και στήριξη στην ονομασία της ελληνικής φέτας για την «ελληνική προέλευσή» της. Η Μακεδονία γνωρίζει τι προέλευση έχει; Και οι Ευρωπαίοι που ψηφίζουν τοπικά - εθνικά προϊόντα είναι σε θέση να δουν τη διαφορά προστασίας της «φέτας», του «ροκφόρ» Γαλλίας και της «Μακεδονίας»;



Ο Δημ. Κοντομηνάς ήταν ευεργετικός για τον κλάδο ασφαλείων στη μακρόχρονη θητεία του στον κλάδο μέχρι την πώληση της INTERAMERICAN στην EURECO και την αγορά του ΑΛΦΑ. Αυτό που διαφεύγει σε κάποιους είναι ότι ξεχνάμε συχνά ότι ο Δημ. Κοντομηνάς είναι ένας κοινός άνθρωπος – όπως όλοι μας. Δεν είναι Θεός. Έχει καλά και κακά – όπως όλοι μας. Έχει αδυναμίες –

όπως όλοι μας. Υπόκειται στους κανόνες της ζωής – όπως όλοι μας. Μερικοί θέλουν να τονίζουν τα καλά περισσότερο και άλλοι θέλουν να τονίζουν τα κακά περισσότερο. Είναι θέμα επιλογής. Άλλοι θέλουν να τονίζουν ταυτόχρονα και τα δυο. Εμείς ως κλαδικό έντυπο μπορούμε να γνωρίζουμε τα συν και πλην του ασφαλιστικού χώρου μας και ζυγίζοντας θεωρητικά το έργο γράφουμε άφοβα ότι βοήθησε τον κλάδο και το έργο του ήταν θετικό και πέραν του κλάδου. Σήμερα ο Δ. Κοντομηνάς κάνει δουλειές επιχειρηματικές στην Ελλάδα και το εξωτερικό κυρίως εκτός κλάδου. Έχει μετοχική σχέση με την EURECO (3,3%) και ο χρόνος του τώρα είναι αφιερωμένος σε πολλά που αφορούν κυρίως τα ΜΜΕ. Η INTERAMERICAN πέρασε στην ευθύνη άλλων... Και η προσφορά της μαζί με την προσφορά του Κοντομηνά πέρασαν στην ιστορία... Έτσι γίνεται σ' αυτό τον κόσμο. Οι άνθρωποι του εύχονται να συνεχίσουν το δημιουργικό του έργο με τις αρχές που τους διδάξε. Διαφορετικά θα μετανιώσουν για το χαμένο χρόνο που αφιερώνουν να διαβάζουν σχόλια στις εφημερίδες της «Δευτέρας» και να μη συμμετέχουν στο «ματς» της Κυριακής.



Ο ΔΟΥΚΑΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ στη συνέντευξη τύπου μια μέρα πριν τη γιορτή Ιδιωτικής Ασφάλισης (11/11/05) είπε πολύ σπουδαία μηνύματα για την Ασφάλιση και το θεσμό δείχνοντας ότι είναι ένας καλός ασφαλιστής. «Η ασφαλίση είναι διαφύλαξη του τρόπου ζωής του καθένα» είπε ο κ. Παλαιολόγος «και αυτό δε μπορεί να το καλύψει η Πολιτεία ούτε κανένας άλλος, μόνο ο καθένας για τον εαυτό του... Πρέπει ο καταναλωτής ν' αρχίσει να ενδιαφέρεται μόνος του, πιο ευσυνειδητά και δε μπορεί να ενδιαφέρεται για αγορά μιας τηλεόρασης και να ψάχνεται ενώ για την ασφάλειά του που θα τον αφορά 15-20-30 χρόνια να αδιαφορεί». Έχουν γίνει πολλά απ' τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και την πολιτεία ως σήμερα, υπάρχουν πολλά να γίνουν, η ιατρική εξελίσσεται, ο κίνδυνος της ευημερίας και του τρόπου ζωής του καθένα δεν είναι εύκολο να καλυφθούν, πολλά θέλουν επανεξέταση και αναπροσαρμογή. Κάποτε με μια εξέταση και μια ασπιρίνη αντιμετωπιζόνταν πολλές αρρώστιες, σήμερα το κόστος είναι υψηλό για τις σύγχρονες εξετάσεις, τομογραφίες και νέες ιατρικές εφαρμογές... όλα αυτά απαιτούν συνεργασία...». Βέβαια κάποιοι δημοσιογράφοι δεν κατάλαβαν αυτά τα μηνύματα και αδίκησαν την ασφαλιστική αγορά με διάφορα λάθος συμπεράσματα, μειώνοντας και τη γιορτή. Η ζωή μέρα - την ημέρα γίνεται δυσκολότερη έτσι κι αλλιώς... Καλό είναι να λέγονται όσα μπορούν να λεχθούν.

Άλλη μια χαμένη ευκαιρία

Έληξε η προθεσμία προσαρμογής της ελληνικής νομοθεσίας προς την οδηγία 2003/41/ΕΚ, «για τις δραστηριότητες και την εποπτεία των ιδρυμάτων που προσφέρουν υπηρεσίες επαγγελματικών συνταξιοδοτικών παροχών». Στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, Pension Funds και Ασφαλιστικές Εταιρίες προωθούν τις επαγγελματικές συντάξεις (τις συντάξεις του Β' Πυλώνα), μετριάζοντας τα προβλήματα της Κοινωνικής Ασφάλισης και συμπληρώνοντάς την. Κι ενώ οι ασφαλιστικές εταιρίες διέπονται από αυστηρό νομοθετικό πλαίσιο λειτουργίας, για τη διασφάλιση των συμφερόντων των ασφαλιζομένων (Οδηγία 79/267/ΕΟΚ), με τη νέα οδηγία δημιουργείται για πρώτη φορά πλαίσιο εποπτείας (αντίστοιχο αν και πιο απλουστευμένο) για τα Pension Funds. Στη χώρα μας, ο Νομος 3029/2002, αντί να θεσπίσει την έννοια της επαγγελματικής ασφάλισης, αναφέροντας τα χαρακτηριστικά της και τους φορείς που μπορούν να την ασκήσουν (Pension Funds, Ασφαλιστικές Εταιρίες κ.λπ.), αναφέρθηκε μόνο στην καθιέρωση των Επαγγελματικών Ταμείων Ασφάλισης, παραλείποντας τις ασφαλιστικές εταιρίες, που έχουν όλη τη σχετική εμπειρία και τεχνογνωσία. Παρά την περιθωριακή ανάπτυξη των Επαγγελματικών Ταμείων στη χώρα μας, σήμερα η Πολιτεία χάνει για δεύτερη φορά την ευκαιρία να χρησιμοποιήσει τις ασφαλιστικές εταιρίες για την ανάπτυξη της Επαγγελματικής Ασφάλισης. Είναι κρίμα! Όχι για τον ασφαλιστικό κλάδο, αλλά για το μέλλον του συνταξιοδοτικού συστήματος και σε τελική ανάλυση για τους πολίτες, οι δυνατότητες επιλογής των οποίων σε ένα λιγότερο πλουραλιστικό και ανταγωνιστικό σύστημα συνταξιοδοτικών παροχών, μειώνονται.

Μαργαρίτα Αντωνάκη
Γενική Διευθύντρια ΕΑΕΕ
«ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΝΕΑ»

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΤΟ **ΝΑΙ**

14-11-05

Φίλτατε Βάγγο, Στη συνέχεια τηλεφωνικής μας συνομιλίας σου διαβιβάζω σχετική εργασία μου με φωτογραφίες. Προσέτι θέλω να σε συγχαρώ διά το έργο, την εργασία και την προσφορά σου σχετικά με τον Μαραθωνομάχο Μιλτιάδη. Μόνο ένα Ηπειρωτόπουλο με την ιστορική παράδοση και την αδόλη φιλοπατρία θα πρόσφερε αυτό το διαχρονικό ορόσημο για το Έθνος των Ελλήνων και την Ελευθερία των Ευρωπαίων. Συγχαρητήρια και πάντα με υγεία καλύτερα.

Φιλικά
Παναγιώτης Ν. Κοκκινέλης
Λευκωσία-Κύπρος

ΠΡΟΤΑΣΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Γράψτε σ' ένα χαρτί: Τι με έκανε ευτυχισμένο την περασμένη Ζετία; Και, τί θα με έκανε στα επόμενα 3 χρόνια; Μαζέψτε τα όλα ανά τμήμα, ομάδα, Δ/νση, κλάδο, εταιρία και συζητήστε τα... Όλα αυτά τα όνειρα που έγιναν ή δεν έγιναν ή θα γίνουν πραγματικότητα είναι η ΕΤΑΙΡΕΙΑ και το ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ σας. Τολμήστε να τα διαβάσετε όλοι μαζί. Ανακατέψτε και τα προσωπικά του προσωπικού... Εταιρείες είναι οι άνθρωποί σας (... Έτσι Λέτε!)

26 Δεκεμβρίου 1831 - Γενέθλια Generali

Στα μέσα του 18ου αιώνα, η Τεργέστη αποτελούσε ένα από τα μεγαλύτερα εμπορικά κέντρα της Ευρώπης. Εδώ ιδρύθηκε η Assicurazioni Generali στις 26 Δεκεμβρίου 1831. Οι ιδρυτές της, έμποροι από την Τεργέστη και συνεργάτες από το Βένετο και την Αυστρία, οραματίστηκαν μία εταιρία που θα την χαρακτήριζαν η διεθνής παρουσία, η καινοτομία δημιουργία, και ο υψηλός επαγγελματισμός. Αυτά τα χαρακτηριστικά έχουν σκιαγραφήσει την εικόνα της καθ' όλη την ύπαρξη της, ενώ η αξιοπιστία των πράξεών της έχει κερδίσει την εκτίμηση των πελατών της.



Η πολιτική της διεθνοποίησης που χαρακτηρίζει την Generali από την αρχή της λειτουργίας της, σηματοδότησε τη ραγδαία επέκτασή της σε όλο τον κόσμο. Το 1886, η Generali εγκαταστάθηκε στην Ελλάδα. Έναν αιώνα αργότερα, ιδρύθηκε η

Generali Life, προκειμένου ο Όμιλος να δραστηριοποιηθεί, με προϊόντα υψηλών προδιαγραφών, στον κλάδο των Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας. Το 1991 ιδρύθηκε η Generali Hellas, συνεχίζοντας τη δραστηριότητα του Ομίλου στις Γενικές Ασφάλειες. Με την πολύτιμη πείρα 120 και πλέον χρόνων δημιουργικής παρουσίας στην Ελλάδα και τη διεθνή τεχνολογία της, η Generali παρακολουθεί τις εξελίξεις, τις τάσεις, και τις ανάγκες της ασφαλιστικής αγοράς, δια-

γράφοντας δυναμικά την πορεία της στο μέλλον. Με την ανάληψη των χαρτοφυλακίων των ασφαλιστικών εταιριών Schweiz το 1993 και Zurich το 1998, οι οποίες διέκοψαν τις εργασίες τους στην Ελλάδα, η Generali αποδεικνύει έμπρακτα την συνεισφορά της στον κοινωνικό θεσμό των Ασφαλίσεων. Σήμερα, ο Όμιλος Generali είναι από τους

πρωταγωνιστές της Ευρωπαϊκής και παγκόσμιας επιχειρηματικής σκηνής. Σε μια εποχή όπου επικρατεί η αστάθεια, ως αποτέλεσμα της ραγδαίας και αμετάκλητης αλληλεπίδρασης οικονομικών και πολιτικών στοιχείων, η ανάγκη για προστασία και ασφάλεια γίνεται ακόμα πιο αισθητή, ενώ η γνώση και η εμπειρία, αποτελούν πολύτιμα συστατικά που μπορούν να δράσουν καταλυτικά στην οικονομική και διαρθρωτική ανάπτυξη. Ο Όμιλος Generali έχοντας κερδίσει την παγκόσμια αναγνώριση, ατενίζει την τρίτη χιλιετία με σιγουριά, αξιοποιώντας τον πλούτο των εμπειριών που διαθέτει, τη τεχνογνωσία και τις αξίες του, ανθρώπινες, ιστορικές, εταιρικές.



Μη δέχεσθε να πληρώνετε ημερολόγια

Τα ημερολόγια και ατζέντες που δεν έχουν τα ίδια στοιχεία με αυτά που αναγράφεται η εταιρία και τα δικά σας. Κάποιες εταιρείες κατά κάποιο τρόπο "εξαναγκάζουν" τους ασφαλιστές να αγοράζουν ημερολόγια εταιρικά και να τα μοιράζουν στους πελάτες, οι οποίοι νομίζουν ότι είναι δωρεάν και ζητάνε περισσότερα. Δεν ξέρω αν συνεχίζεται αυτό σε κάποιες εταιρίες, αλλά είναι αμαρτία να διασκορπίζεται αυτό σε κάποιες εταιρίες, αλλά είναι αμαρτία να διασκορπίζεται το έτσι και αλλιώς μικρό εισόδημα των περισσότερων ασφαλιστών του Agency συστήματος κυρίως. Γιατί φιλαρμία τι μένει; Έξοδα κινήσεων, βενζίνες, δώρα όταν πας, δώρα στη γιορτή, τηλέφωνα Πάσχα-Χριστουγέννων, δώρα στο γάμο, δώρα στα παιδιά... πάει πέταξε η προμήθεια! Μετά μπαίνεις στο δάνειο και την προκαταβολή και τρέχεις να βγάλεις καρδιοπάθεια μέχρι να ξεχρεώσεις και αν προλάβεις πριν πεταχτείς σαν στυμμένη λεμονόκουπα. Εσείς πουλάτε ασφάλειες και προστασία. Δεν είστε Αθωοί... Εκτός αυτού δεν υπάρχει περίπτωση να σας αναγνωρίσουν τις καλές προσπάθειες... Δεν βλέπετε γύρω σας; Γίνετε επαγγελματίες κοιτάζοντας και το Ταμείο σας.

■ Με κερδοφορία κλείνουν τη χρονιά 2005 οι εταιρείες που ηγείται ο Π. Ψωμιάδης του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, η Ζημιών και η Commercial Value. Ο Όμιλος περνάει σε γενική ανασύνταξη πλησιάζοντας το μεγάλο στόχο να είναι στις 50 μεγαλύτερες εταιρείες της Ευρώπης. Στην Κύπρο μέχρι 31.12.05 μάλλον θα κερδίσουν το θέμα με την Universal με κάθε τρόπο, λένε οι επικεφαλής της. Η υπ' αριθμ. 5053/05 Αγωγή μεταξύ Α. Γεωργίου και Τράπεζας Κύπρου και η απόφασή της για ακύρωση διατάγματος 27.7.2005 έχει ενδιαφέρον αλλά και αφορμή να σκεφτούμε επείγουσες εξελίξεις... Ο όμιλος έχει αρκετές μάχες να δώσει, όπως όλοι στην αγορά, ελπίζοντας να τις κερδίσει.

■ Δεν είδα γιορτή ιδιωτικής ασφάλισης αντάξια του θεσμού. Γιορτή με σουβλάκια, σημαίες, πορείες, κλαρίνα και megafona με τραγούδια, δεν μπορεί να κάνει η Ένωση θα μου πείτε... Ναι, αλλά και τι γιορτή ήταν αυτή όπου όλοι οι καλεσμένοι τα έβαλαν με όλους και με όλα, από τον Υπουργό, τους δημοσιογράφους, τα κόμματα, τους διαμεσολαβούντες, τους καταναλωτές... Λέτε να το κατάλαβαν κάποιες και απουσίαζαν; Μόνο το τραγούδι του Πετρήλη "Χτύπα κι άλλο", χτύπα κι άλλο" δεν ακούστηκε... Γιατί; Τις παίζει; Δεν θα μπορούσαμε καλύτερα; Καμένη επικοινωνία πόσο μας έλειπε και αυτή τη μέρα!... Δεν ξέρω ούτε ποι- οι ανέλαβαν να σε φέρουν στη γιορτή να τους μαλώσω. Ένας σπουδαίος άνθρωπος μου "σύστησε" να διαβάσω το υπέροχο βιβλίο "ΠΙΣΩ ΜΑΣ ΣΤΕΚΕΙ Ο ΘΕΟΣ (SUB UMBRA DEI) εκδόσεις "ΚΑΔΜΟΣ" του χειρουργού γιατρού HANS KILIAN. Σας αφιερώω ένα απ' τα αμέτρητα μηνύματά του: "Η ζωή η ίδια με πήρε στο σχολείο της και μου έδειξε ότι δεν μπορεί κανείς να στέκεται, ούτε ύστερα από μια νίκη ούτε ύστερα από μια ήττα, και είναι χαμένος μονάχα εκείνος που δεν έχει τη δύναμη να πει "ΚΙ ΟΜΩΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΠΡΟΧΩΡΗΣΩ". Ας προχωρήσουμε!



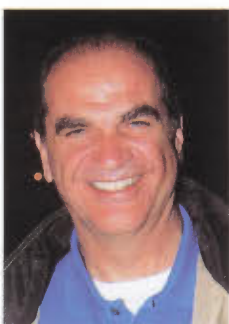
Γ. Ντρουκάς: «Η τεχνολογία είναι το μέσον για την αποτελεσματικότερη διαχείριση της γνώσης»

Ιδιαίτερη βαρύτητα προσδίδει η INTERAMERICAN στις λειτουργικές εφαρμογές της τεχνολογικής προόδου, παρακολουθώντας τη βήμα προς βήμα. Αυτό διαφάνηκε και στο φετινό Συνέδριό της, κατά το οποίο η παρουσίαση του «Ask me» κέντρισε το ενδιαφέρον πλήθους ανθρώπων, ενώ χαρακτηριστική ήταν και η αναφορά του κ. Γιώργου Ντρουκά, Γενικού Διευθυντή Πληροφορικής και Οργάνωσης του Ομίλου INTERAMERICAN, ο οποίος τόνισε: «Η τεχνολογία που διαθέτει σήμερα ο Όμιλός μας βρίσκεται στο υψηλότερο επίπεδο της αγοράς και αποτελεί ένα συγκριτικό πλεονέκτημα σε σχέση με τον ανταγωνισμό μας. Η κοινωνία μας, στην οποία ζούμε και δραστηριοποιούμαστε, χαρακτηρίζεται ως η κοινωνία της γνώσης και της πληροφορίας. Έχει παρατηρηθεί διεθνώς ότι οι εταιρείες που έχουν επιτύχει να διαχειριστούν καλύτερα, με τη βοήθεια της τεχνολογίας, την εταιρική τους γνώση και τις πληροφορίες που διαθέτουν είναι οι πρωτοπόρες στην αγορά. Η INTERAMERICAN διαθέτει σήμερα την πλέον εξελιγμένη τεχνολογική υποδομή, που μας επιτρέπει να διαχειριστούμε αποτελεσματικά την τόσο πολύτιμη εταιρική γνώση και τις πληροφορίες που διαθέτουμε. Είναι στρατηγική απόφασή μας να επεκτείνουμε αυτήν την υποδομή μας επενδύοντας σημαντικά ποσά, ώστε ο καθένας συνεργάτης μας, όπου κι αν βρίσκεται, να έχει αδιάλειπτη πρόσβαση στην πλέον σύγχρονη πληροφορία που ενδιαφέρει το Δίκτυο Πωλήσεων. Ήδη, η πρώτη έκδοση του κοινού τύπου πληροφόρησης «Ask me», όπου θα βρείτε πολύ σημαντικές πληροφορίες που διευκολύνουν το έργο σας, είναι γεγονός».



Ο ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΤΖΟΥΜΑΚΑΣ, ο Ηπειρώτης βουλευτής του ΠΑΣΟΚ, ήταν από τους πρώτους μαχητές αυτού του ζητήματος με την ονομασία της ελληνικής φέτας, και τώρα που η Ελλάδα δικαιώθηκε πανηγυρικά στη μάχη της φέτας στην Ευρωπαϊκή Ένωση, του οφείλουμε ένα μπράβο γενικώς για τους αγώνες του και για το επί μέρους αυτό θέμα. Δανία και Γερμανία χάνουν οριστικά αυτή τη φορά το παιχνίδι μετά την απόρριψη των προσφυγών τους από το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο. Το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο επικύρωσε την καταχώρηση της ονομασίας «φέτα» ως ελληνικής Προστατευόμενης Ονομασίας Προέλευσης (ΠΟΠ), θέτοντας ένα τέλος σε μία μακροχρόνια διαμάχη στην οποία βρέθηκαν αντιμέτωποι η Ελλάδα και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή με τις Δανία, Γερμανία, Γαλλία, Μ. Βρετανία και Ολλανδία.

Το Ευρωδικαστήριο ακολούθησε τελικά τον γενικό εισαγγελέα **Ρουίζ Χαράμπο Κολομέρ**, για τον οποίον "η φέτα πληροί τις προϋποθέσεις χαρακτηρισμού της ως ονομασίας προέλευσης, διότι προσδιορίζει ένα τυρί προερχόμενο από ένα μεγάλο τμήμα της Ελλάδας που έχει ιδιότητες ή χαρακτηριστικά οφειλόμενα στο γεωγραφικό περιβάλλον και του οποίου η παραγωγή, η μεταποίηση και η επεξεργασία πραγματοποιούνται σε οριοθετημένη ζώνη". Ελπίζουμε η Ευρωπαϊκή Ένωση να εκτιμήσει ότι η Ελλάδα έχει πολλά ΠΟΠ ανώτερα της φέτας, όπως ο πολιτισμός της, η Μακεδονία, η Κύπρος, το Αιγάιο κ.ά... Πρώτα όμως ας το δουν κάποιοι πολιτικοί τύπου Γεωργιάδη που σφάλλουν λόγω αγνοίας... Τζουμερκιώτη Στέφανο σε πολλά δικαιώθηκαν, φρόντισε να τα θυμίζει πριν μας «φάνε» οι αντιστασιακοί του «καναπέ».



Στην πρόσφατη αναδιοργάνωση για περισσότερη αποτελεσματικότητα του εμπορικού τομέα του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE όπου ενοποιούνται όλα υπό τη Δ/νση του κ. Περικλή Λίβα, αναπληρωτής Γενικός του ανέλαβε ο Άλμπερτ Μπάρρυ. Ο Άλμπερτ Μπάρρυ γεννήθηκε στην Αθήνα το 1948. Είναι κάτοχος πτυχίου του Πανεπιστημίου Πειραιά και μεταπτυχιακού διπλώματος από το Ashridge Management College.

Έχει βαθιά γνώση της ασφαλιστικής αγοράς και εμπειρία πάνω από 25 χρόνια ως στελέχος πολυεθνικών ασφαλιστικών εταιρειών. Γνωρίζει αγγλικά και γαλλικά. Είναι μέλος της ΕΑΣΕ και των διοικητικών συμβουλίων συνδέσμων και ενώσεων των ασφαλιστικών εταιριών. Στον Όμιλο INTERNATIONAL LIFE είναι από το 1999. Έχει διατελέσει Γενικός Διευθυντής της International Hellas. Σήμερα κατέχει τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου της International Hellas και είναι μέλος των Διοικητικών Συμβουλίων:

- International Hellas A.E. - Διευθύνων Σύμβουλος
- International Life A.E.A.Z. - Μέλος
- International Holding A.E. - Μέλος
- International Online A.E. - Μέλος
- International Finance A.E. - Μέλος
- Εγνατία Πρακτορειακή Ασφαλειών Α.Ε. - Μέλος

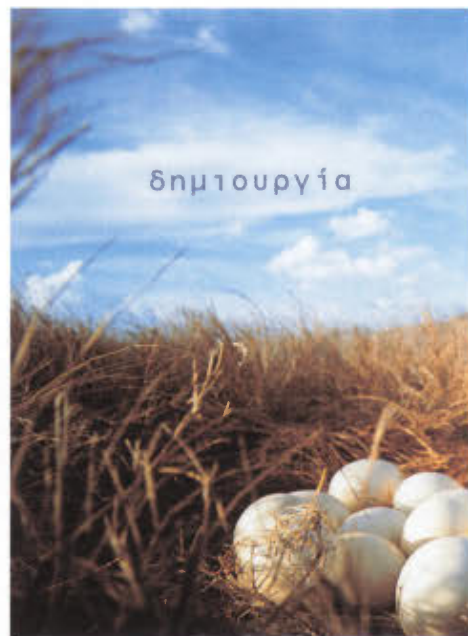
Ο Όμιλος INTERNATIONAL LIFE έχει τη σφραγίδα του δημιουργού Φωκ. Μπράβου που πάντα ήταν δημιουργικός και ανήσυχος, που πάντα είχε σημαία την πρωτοπορία και αυτοβελτίωση και που πάντα ζούσε στο κλίμα ότι η παρούσα "κατάσταση-ημέρα" ήταν μέλλον της χθεσινής μέρας και παρελθόν της αυριανής... Είναι πάρα πολλά αυτά που βελτιώνονται συνεχώς σ' αυτό τον Όμιλο, σ' όλους τους τομείς, δείγμα ότι εκεί υπάρχει "Ζωή"... Συνδεθείτε μαζί τους...

Μας απογοήτευσε το μέλος της της κεντρικής επιτροπής του Συνταξισμού και μέλος του τμήματος οικονομικής - κοινωνικής Πολιτικής κ. Σωτήρης Σιώκος με τις απόψεις του γύρω από το θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Έδειχνε ότι δεν "πήρε είδηση" πως λειτουργούν οι κοινωνίες των λαών της Ευρώπης. Λες και ζούσε πενήντα χρόνια πριν... και δε βλέπει τι αλλαγές γίνονται. Έτσι δικαιολογούνται και τα χαμηλά ποσοστά στις εκλογές και δημοσκοπήσεις που στέκονται εκεί γύρω στο 3%. Ακόμα και το παράδειγμα που έφερε για κάποια αποζημίωση αυτοκινήτου ήταν εκτός πραγματικότητας... Μέχρι ο... Μίμης Ανδρουλάκης άλλαξε απόψεις για το θέμα... Αν άκουσε τι είπε ο εκπρόσωπος του ΛΑΟΣ του κ. Γ. Καρατζαφέρη ίσως να προβληματίστηκε... Αυτά που έλεγαν κάποτε οι πολιτικοί δεν ισχύουν σήμερα. Δεν άκουσε τίποτα ο κ. Σιώκος για τις κρατικές κακοδιαχειρίσεις, για τις ρεμούλες του ΙΚΑ, για τους άσχετους συνδικαλιστές - πολιτευτές που ρήμαξαν τα ταμεία (αυτοί τα διοικούν), για τα τραπεζικά ρετιρέ, για τα χρέη του ΙΚΑ. Το ζητούμενο σε μια ευνομούμενη πολιτεία είναι να τηρούνται οι νόμοι και να ζουν καλά όλοι οι πολίτες κ. Σιώκο και όχι μόνο οι συνδικαλιστές και πολιτικάντηδες επιτυχημένοι ή μη που καταλαμβάνουν με "μοιρασιά" θέσεις σε οργανισμούς και υπουργεία... Και δεν ενδιαφέρει αν ένας γέρος ζει καλά με κρατική ή ιδιωτική σύνταξη. Να έχει σύνταξη είναι το ζητούμενο, και εξαιτίας των συνδικαλιστών - πολιτικών δεν έχει σήμερα και αμφισβητείται αν θα έχει αύριο... Καλόν είναι να ρωτάτε πού θα μιλήσετε κύριοι πολιτικοί γιατί κάποιος γνωρίζουν περισσότερα από όσα λέτε στα "θα" και "μα"... Κύριε Σιώκο που ήρθατε εκεί εκ μέρους ενός αξιολογού και προοδευτικού κόμματος δεν μας πείσατε ότι είστε ρεαλιστής... και θα ήταν κρίμα αν αυτό το κόμμα της αριστεράς και της προόδου δεν βλέπει τον πραγματικό και συμπληρωματικό ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στις σύγχρονες κοινωνίες συνεργασίας. Τα ίδια λέμε και για την "απουσία" αριστερά του Κομμουνιστικού Κόμματος που δεν καταδέχτηκε ούτε να παραστεί σε μια ημέρα ενός κλάδου να πει την άποψή της όπως την είπε ο εκπρόσωπος του ΛΑΟΣ: "Ετσι που έγινε η Κρατική ασφάλιση θα σας χρειασθούμε και κοιτάξτε να είστε σωστοί!" είπε ο άνθρωπος του Καρατζαφέρη... Ευτυχώς το άκουσαν οι εκπρόσωποι του ΠΑΣΟΚ και ΝΔ. Ελπίζουμε να κάνουν το σωστό ως "συντάξιοι" της εικόνας (καλής ή κακής) του κλάδου μας, μαζί με τους ασφαλιστές.



Στις στρατηγικές του ΝΑΙ βασικός άξονας είναι η προβολή αξιολογών προσπαθειών προς μίμηση ώστε να δημιουργείται ευγενής άμιλλα και παραγωγικό κλίμα προς όφελος της Ασφαλιστικής μας αγοράς. Με αυτή την έννοια θέλουμε ακόμα μια φορά να θυμίσουμε ότι ο Φώκος Μπράβος Πρόεδρος του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE είναι από τους ανθρώπους που "γεννάνε", είναι η κότα που γεννά χρυσά αυγά... 150.000 άνθρωποι εμπιστεύτηκαν την ασφάλιση και επενδύσεις τους εκεί. 1.200 επαγγελματίες ζούνε και εργάζονται εκεί. Είναι ένας όμιλος με παράδοση στη Δημιουργία. Το 1956 ξεκίνησε εκπροσωπώντας την Ιταλική RAS. Το 1984 ιδρύεται η INTERNATIONAL HOLDING σε συνεργασία με τη Γερμανική Aachener. Την ίδια χρονιά ιδρύεται η INTERNATIONAL LIFE-Ζωής. Το 1992 η INTERNATIONAL ΑΕΔΑΚ. Το 1999 η Praxis INTERNATIONAL ΑΧΕΠΕΥ. Το 2000 ιδρύεται η INTERNATIONAL on line-Εταιρεία Πληροφορικής. Είναι ένας όμιλος με σύγχρονη και διορατική διοίκηση, που στοχεύει ψηλά, με οικονομική δύναμη και ευρωστία, με ξεχωριστούς ανθρώπους, με υψηλή οργάνωση, με ισχυρό Δίκτυο Πωλήσεων με έντυπα υψηλού επιπέδου, με άψογη εμφάνιση προς τα μέσα και έξω. Οι άνθρωποί του δημιουργούν και η λέξη Δημιουργία είναι εμφανής παντού, σαν ευχάριστο "Μουσικό θέμα" που οι μελωδίες του ακούγονται κάθε φορά πριν από μια δραστηριότητα - παραλλαγής της λέξης Δημιουργία, δημιουργήμα, δημιουργικός, δημιουργικότητα, δημιουργώ... Είναι παράδειγμα προς μίμηση. Επισκεφθείτε τους, μιλήστε μαζί τους, συνεργαστείτε μαζί τους... Είμαστε σίγουροι πως θα "βγείτε" από τη σιωπή!...

ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΤΕ σελ.74
Ασφαλιστές
& Επιχειρηματικότητα



ΠΡΟΤΑΣΗ



ΤΩΡΑ είναι ευκαιρία η ΕΑΕΕ

ΝΑ ΑΛΛΑΞΕΙ την ημέρα ιδιωτικής ασφάλισης όπως επανειλημμένα πρότεινε το ΝΑΙ, να την εντάξει μέσα στο Εθνικό Πρόγραμμα της Έκθεσης Θεσσαλονίκης όπου όλες οι οικονομικές δυνάμεις της χώρας δίνουν ΠΑΡΩΝ, να έχει παρουσία με περίπτερο κύρους όπου ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΑ θα συμβάλουν όλα τα μέλη της και φυσικά όλες οι εταιρίες μέλη να παρουσιάζουν το έργο τους, να καλέσει υπουργούς και τον Πρωθυπουργό, και γενικώς με πρωτότυπες ιδέες να ΔΕΙΞΕΙ τη χρησιμότητα του θεσμού. Με φυλλαδία (Ασφ. ΝΕΑ) και επιτροπούλες και... μερικής ή ευκαιριακής απασχόλησης κάποιων που δεν ...είναι και η δουλειά τους ΔΕ ΓΙΝΕΤΑΙ ημέρα ιδιωτικής Ασφάλισης. Του χρόνου θα ...βαριούνται και οι ίδιοι μισοί που ήταν παρόντες αν δεν απουσιάζουν όπως οι άλλοι... μισοί... και ακόμη καλέστε μεγαλοεπιχειρηματίες - ονόματα, ηθοποιούς, καλλιτέχνες δημόσια πρόσωπα (τόσους πελάτες έχετε) κ.λπ. να ΔΕΙΞΕΤΕ ότι κάτι γίνεται... Τόσοι και τόσοι παρήλασαν στις εταιρίες και τα συνέδριά σας... Ξέρετε εσείς... αλλά αρχίστε ΤΩΡΑ! Συνεργαστείτε και με τους Θεσσαλονικείς!



**Κάποιοι είπαν
ότι χρηματίζεται.
Κάποιοι μίλησαν
για μόδα.**



Δ/νων Σύμβουλος της CGU Insurance, Γιάννης Λινός, μας κάλεσε να πιούμε ένα καφέ στα νέα γραφεία της εταιρείας του όπου οι εκεί σύγχρονες εγκαταστάσεις υποδηλώνουν με τον καλύτερο τρόπο τη διαρκή προσπάθεια των ανθρώπων που διευθύνει να κάνουν το πολύ καλό, ακόμη καλύτερο. Από 31 Οκτωβρίου 2005 οι φίλοι μας στην CGU εξυπηρετούν τους πελάτες τους στα νέα ιδιόκτητα γραφεία στη Λεωφόρο Κηφισίας 42 στο Μαρούσι. Τηλεφωνικό Κέντρο: 210 6306800 - www.cgu.gr. Η εταιρεία που διευθύνει ο Γιάννης Λινός πέτυχε να είναι στην κορυφή της ποιότητας και πρώτη εταιρεία σε επάρκεια αποθεματικών έναντι μελλοντικών ζημιών στη σχέση αποθεματικά προς αριθμό ζημιών και δεύτερη μετά την ALLIANZ στη σχέση αποθεματικά - μελλοντικές ζημιές αυτοκινήτων. Στη φωτογραφία στα πλαίσια του διεθνούς συνεδρίου στην Ύδρα ο Γιάννης Λινός πίνει ένα κρασάκι... «στην υγεία μας!». Νά 'σαι καλά... αγαπητέ και πάντα με χαρές και πρωτίες...

ΠΡΟΤΑΣΗ



Μελετήστε τις ΣΥΝΗΘΕΙΕΣ των Ασφαλιστών σας. Οι επιτυχημένοι έχουν επιτυχημένες συνήθειες. Οι αποτυχημένοι, ΟΧΙ! Αποκτήστε διαδικασίες με καλές συνήθειες. Είναι εφικτόν!



από αυτή πήραν την αγάπη για την Ελλάδα και την Παράδοση γι' αυτό και ασχολούνται ιδιαίτερα με την ανάπλαση παραδοσιακών κτισμάτων. Ο γιος της ο Κώστας "μαζεύει" εικόνες, σχήματα, "παλιά μεράκια", "κλασσικές εκφράσεις", "γραμμές", "καμπύλες", "έργα ανθρώπων" και τα "τοποθετεί" έξυπνα στις κατασκευές σαν να κάνει απλές ανθρώπινες κινήσεις όπως διορθώνει μια κοπέλα μια φράντζα στα μαλλιά, όπως βάζουν ρουζ στα μάγουλα οι νύφες, όπως "χτενίζουν" τα μουστάκια οι γαμβροί, όπως "ξεκουμπώνουν" το πάνω κουμπί οι "αλήτισσες"... Βάζει παλιές ιδέες, πόρτες, γείσα, "φουρούσια", σιδερένιες εξώπορτες, ένα ακροκέραμο, ένα κομμάτι σκάλα, ένα καθρέφτη παλιό, ένα πόμολο...

Έτσι με τα πλά για να γίνει καλύτερη η ζωή για να μη μοιάζουν όλα ίδια, σαν φωτοτυπίες... Καταγράφει ξωκκλήσια, πόρτες, πύλες, εισόδους, ταβάνια, παράδοση, διατηρητέα... Όλη η οικογένεια συνεχίζει να είναι "φόροι" παράδοσης από το 1951 που η Αρχόντισσα Σοφία παντρεύτηκε τον Ευάγγελο Ηλιάκη του Κων/νου, εγγονό του Σταυριανού Μπίρη, ακόλουθου του Ελευθ. Βενιζέλου, διοικητή Χωροφυλακής Επαρχίας Σφακίων που σκοτώθηκε στην επανάσταση του Θέρσου στη μάχη του Ατσιπόπουλου το 1905. Ο Ευάγγελος Ηλιάκης είχε 10 αδέρφια που πολέμησαν τα 5 στην Αλβανία.

Αυτά έμαθα για την κ. Σοφία και τα γράφω θέλοντας να μνησώ την ελληνική οικογένεια με τις ρίζες της. Δεν ξέρω άλλους λαούς με τόσο πλούτο ιστορίας και παράδοσης και με τόσα πολλά για κάθε μια οικογένεια...

Φιλαρμία ασφαλιστές που μπαίνουν στα ελληνικά σπίτια να θυμάστε ότι απαιτείται ΜΕΓΑΛΟΣ ΣΕΒΑΣΜΟΣ και η καλύτερη μεταχείριση στον Έλληνα οικογενειάρχη. Στην οικογένεια της κ. Σοφίας αφιερώνω το ποίημα "ΦΑΡΟΣ" του Ζαχ. Παπαντωνίου:

ΦΑΡΟΣ

Ζαχ. Παπαντωνίου

*Τους παλμούς σου βλέπω μέσα στη νύχτα φάρε
- την έγνοιά σου για το ναύτη και τον
τυχοδιώκτη!*

*Οι ανησυχίες των ανθρώπων για τους ανθρώπους,
οι έγνοιες όλων για τον ένα, οι μεγάλες αγάπες
που στέκουν απάνω απ' τον πόνο και τον καιρό-
άναψαν το λαμπρό σου βλέμμα που τρέχει
στη μανιά των κυμάτων!*

*Αστρα που δεν ξέρουν γιατί φέγγουν,
θα ζήλευαν την δόξα του ταπεινού σου
λίχνου. Πνεύματα που αμφιβάλλουν για
το έργο τους θα ήθελαν να στέλνουν μακριά
καθώς εσύ, στους ανθρώπους την ενεργεσία-
φάρε που φέρεις γιατί αγρυπνάς...
Σς κι εδώ στο βουνό που στέκει απόψε
η χροιά σου ματιά φτάνει από πέρα-
δα να ζητά το χαμένο πλεούμενο των λογισμών μου
Σς εδώ πέρα φτάνουν οι ανήσυχτοι παλμοί σου
φάρε, φλογερή και ρυθμική καρδιά της κοινωνίας!*

ΑΝΑΛΥΣΤΕ σελ.68
Ασφαλιστικά
τρίγωνα

Στις 9 Νοεμβρίου 1866 έγινε μάχη στη Μονή Αρκαδίου στο Ρέθυμνο και μου 'ρχεται στο νου αυτή η ηρωική περιοχή με τους κατοίκους της. Πρόσφατα βραβεύτηκε η Σοφία Ηλιάκη για την προσφορά της στην Κρητική Παράδοση. Το βραβείο το έδωσε ο νομάρχης Ρεθύμνου Γ. Παπαδάκης. Εκτός των άλλων ωραίων που πρόσφερε στη Ρεθυμνιώτικη κοινωνία (και όχι μόνο), η κυρία Σοφία είναι απ' τους καλύτερους φύλακες της Κρητικής φορεσιάς. Η κυρία Ηλιάκη-Παπαδάκη Σοφία που με αγαπά και την αγαπώ, που θαυμάζω απέραντα και σέβομαι βαθύτατα γεννήθηκε το 1927 στα Αγκουσελιανά, από πατέρα εθελοντή Μακεδονομάχο που πολέμησε δίπλα στον Στέλιο Κλειδί που σκοτώθηκε στο Μέτσοβο, και μητέρα που έραβε κρητικές ενδυμασίες. Είχε 10 αδέρφια, απ' τα οποία 5 έπαιζαν λύρα, λαούτο και μαντολίνο. Η κυρία-Σοφία με την Κρητική Παράδοση στην καρδιά της πήγε στην Αθήνα για σπουδές στα Εργαστήρια Ελευθέρων Σπουδών όπου αρίστευσε μεταξύ 500 μαθητριών και την παρουσίασαν οι κινηματογράφοι της Αθήνας και της Κρήτης. Επέστρεψε το 1949 στο Ρέθυμνο. Άνοιξε εκεί Εργαστήρια Ελευθέρων Σπουδών με 250 μαθήτριες - 45 οικότροφες και εν συνεχεία άνοιξε άλλα 4 παρατήματα με 35-40 κοπέλλες το καθένα στο Σπήλι, Αμάρι, Πέραμα, Μυλοποτάμου και Επισκοπή. Μετά από προσπάθειες του Δημάρχου αυτά έγιναν Δημόσιο Σχολείο όπου διδάξε για 15 χρόνια. Αργότερα με τον Χριστόφορο Σταυρούλακη ιδρυτή της Λαογραφικής Εταιρείας ίδρυσαν μουσικοχορευτική ομάδα και εν συνεχεία με τον Γιάννη Σταυριδάκη δημιούργησαν τον Όμιλο Βρακοφόρων. Το 1977 προχώρησε μόνη της στη δημιουργία του μουσικοχορευτικού συλλόγου "ΑΡΚΑΔΙ" όπου εκτός του χορού διδάσκονταν λύρα και ριζίτικο τραγούδι και έργο του απήλασαν πολλά μέρη εντός-εκτός Ελλάδας, Ρουμανίας, Ιταλίας, Ισραήλ, Ολλανδία, Αυστρία, Αμερική, Αυστραλία, Δανία, Τσεχοσλοβακία, Βουλγαρία, Κύπρος, Παλαιστίνη. Το 1989 κατέκτησε το Α' βραβείο χορού στο Λας Βέγκας και το 2005 το Β' στη Σικελία. Ο Σύλλογος κατέχει τη μεγαλύτερη ιμπετιοθήκη και Συλλογή Παραδοσιακών Κρητικών Στολών. Κατέχει ακόμα ένα από τα ιερά Λάβαρα της Μονής Αρκαδίου.

Η κυρία-Σοφία Ηλιάκη στέλνει παραδοσιακές στολές σε όλο τον κόσμο εντός-εκτός Ελλάδος, Καναδά, Αυστραλία, Αμερική, Γερμανία... Τα παιδιά της κυρία-Σοφίας σπούδαζαν στην Ιταλία Αρχιτεκτονική και



Με τρεμάμενα από συγκίνηση χέρια κρατούσα την πρόσκληση που έγραφε: "Ο Σεβασμιώτατος Μητροπολίτης Αιτωλίας & Ακαρνανίας κ.κ. Κοσμάς, σας προσκαλεί, μετά τη χειροτονία, στο επίσημο γεύμα που θα παρατεθεί στο κέντρο "ΝΕΚΤΑΡ" (FreeNAI), στο Στάδιο Ειρήνης και Φιλίας, Εθν. Μακαρίου 2, ώρα 13:00".

Προηγούμενως ήμουν στη Θεία Λειτουργία Σάββατο 8 Οκτωβρίου 2005, όπου έγινε η χειροτονία από τον Αρχιεπίσκοπο Αθηνών και πάσης Ελλάδος κ.κ. Χριστόδουλο. Τον κ.κ. Κοσμά Παπαχρήστου από τη Μεγάλη Χώρα Αργινίου τον πρωτογνώρισα το 1966. Ήμασταν συφοιτητές στην Πάντειο Σχολή Πολιτικών Επιστημών. Μένανε μαζί σε οικοτροφείο φοιτητών. Ήμασταν συνδεδεμέ-

νοι με εν Χριστώ φίλια. Συνεργασθήκαμε ως στελέχη στη μαθητική κατασκήνωση Αγίου Βλασίου Αιτωλίας - αυτός ήταν Αρχηγός, εγώ ομαδάρχης, όπως και ο Ναυπάκτου. Ο κατά κόσμον Κων/νος Ευστρ. Παπαχρήστος νυν Αιτωλίας και Ακαρνανίας κ.κ. Κοσμάς ήταν "κόσμημα" σε όλες του τις συμπεριφορές. Ήταν άνθρωπος προσευχής, αγνός, με "φόβο Θεού". Ίσως βρω αφορμή - αν θέλει ο Θεός κάποτε να γράψω περισσότερα για τον κατά πάντα ΑΞΙΟ ενώπιον Θεού και Ανθρώπων αυτόν άνθρωπο (όπως τον γνώρισα) που λόγους και έργους "ζει για τον Χριστό". Η ζωή τα έφερε έτσι και από το 1973 εγώ ζω στην Αθήνα, αυτός στην Αιτωλοακαρνανία. Κάπου-κάπου βρεθήκαμε για ένα "γεια" λίγες φορές. Προσήχθετο για μένα έλεγε στη μάνα μου, και για όλους. Κάπου εκεί γύρω στο 1985-90 μου έστειλε ένα καλό παιδί από το Αιτωλικό να γίνει ασφαλιστής. Δούλεψε λίγο ομορφαίνοντας το επάγγελμά μου και σήμερα είναι ιερέας στο Αιτωλικό... Ο Ανδρέας Μπότας. Μάθαινα πάντα

για τον Κοσμά ότι αφιέρωνε τη ζωή του με πολύ κόπο να τρέχει παντού για εξομολόγηση και σωτηρία ανθρώπων όπως αρμόζει σε ιερέα... Από όσα βλέπω ΔΕΝ ΑΛΛΑΞΕ, δεν "μετασχηματίστηκε", είναι ο ίδιος ως σήμερα αγωνιστής, δίνει μαρτυρία Πίστωσης, έχει φόβο Θεού. Τέτοιους ιεράρχες αξίζει στην Αιτωλοακαρνανία. Αυτοί οι άνθρωποι ελκύουν την Χάρη του Θεού και αφήνουν έργο... Πριν γράψω το "ΑΞΙΟΣ!" θα αναφέρω μια φοιτητική ιστοριούλα: Ήμασταν στο Αμφιθέατρο της Παντείου και κάτω στο πάτωμα ήταν το Χριστιανικό φοιτητικό περιοδικό "Η ΔΡΑΣΙΣ ΜΑΣ". Είχε μοιραστεί - κόστος 1 δραχμή... - από μας και συναδέλφους πριν. Κάποιος το διάβασε (ή όχι) και το πέταξε... Ο Κοσμάς έσκυψε το πήρε στα χέρια του. Τι το μαζεύεις; του λέω. Δεν βλέπεις που είναι λερωμένο; "Να μην το πατάνε αδερφέ, μου είπε. Έχει το όνομα του Θεού επάνω, δεν πρέπει! Αυτός είναι ο νέος ποιμενάρχης μας. ΑΞΙΟΣ!



Ο Πρόεδρος και τα μέλη του Δ.Σ. της Δημοτικής Βιβλιοθήκης Μεγάρων, Κ. Σχινά 2, Μέγαρο Τ.Κ. 19100 τηλ. 22960-82334 - Email dbiblio@otenet.gr "εις ένδειξιν θερμών ευχαριστιών για τη δωρεά βιβλίων στη Δημοτική Βιβλιοθήκη" έστειλαν στο ΝΑΙ ένα σετ Λαογραφικών Μεγαρίτικων Καρτών, δικής τους εκδόσεως. Ζήτησαν οι άνθρωποι βιβλία, στείλαμε κάτι, μας έστειλαν κάρτες... Όμως διαπιστώσαμε αξιόλογη δουλειά και με αφορμή τα Χριστούγεννα και την Πρωτοχρονιά θα θέλαμε να σας δείξουμε ένα δείγμα και να σας παρακαλέσουμε να επικοινωνήσετε μαζί τους για να πάρετε κι εσείς κάρτες (είναι τόσο όμορφες!) για να στείλετε την Ελληνική "άποψη" σε φίλους πελάτες και γνωστούς στις εορτές... Ο Γιάννης Τσαρούχης και ο Θεόφιλος έχουν ωραιότερες ζωγραφιές σχετικές με τα Μέγαλα... Ωραία είναι και αυτή του Δανού ζωγράφου για την ΤΡΑΤΑ... Συγχαρητήρια φίλοι στα Μέγαλα.



■ Πολύ καλή εντύπωση μας έκανε και το θέμα και ο τρόπος παρουσίασης που έκανε ο κ. Ζαχαρόπουλος Θεόδωρος Δ/ντής Marketing και επικοινωνίας της ALLIANZ στο πρόσφατο συνέδριό της στις 10-11-2005. Ήταν υψηλού επιπέδου "τόλμημα" με καλά αποτελέσματα η προσπάθεια έρευνας που αποσκοπούσε να βαθμολογήσουν οι συνεργάτες της εταιρίας την εταιρία και τις υπηρεσίες της και εν συνεχεία τα αποτελέσματα να παρουσιασθούν στους ενδιαφερόμενους. Μόνο οι σίγουροι το τολμούν. Μπράβο τους. Έγιναν πολύ καλές και θετικές αλλαγές λένε αρκετοί συνεργάτες τους.

■ Ποιος διαφωνεί με όσα είπε στους συναδέλφους του ο κ. Χρ. Γεωργακόπουλος σε συνάντησή στην Ένωση; Είπε ο άνθρωπος ότι χρειάζεται ένα κανονικό τιμολόγιο στον κλάδο αυτοκινήτων που να συμφέρει την κάθε εταιρία και κάτω από αυτό να μην κατεβαίνει κανένας, είπε ότι όσοι λένε ότι "θέλουν έλεγχο" λένε υπερβολές και ψέματα, είπε ότι όπως πάνε τα πράγματα αν μείνουν έτσι σε 3 χρόνια όλοι θα είναι χειρότερα, είπε και για ελέγχους στον κλάδο ζωής και ότι όποιος πειράζει τα αποθεματικά με κοινή απόφαση όλων να "αποβάλλεται" από τον κλάδο. Λοιπόν; Είναι αιρετικός;

Το έντυπο «Τι να προσέχω στο ασφαλιστήριο» του Υπουργείου Ανάπτυξης - Γενική Γραμματεία Καταναλωτή - πίσω από το οποίο είναι η θετική παρουσία «του δικού μας» Θανάση Σκορδά είναι μια ακόμη βοήθεια στον κλάδο από το σεμνό και δημιουργικό αυτό άνθρωπο που για πολλά χρόνια με ό,τι τρόπο μπορεί προβάλλει το θεσμό και τον κλάδο... Ενημερωμένοι πελάτες είναι καλοί πελάτες γι' αυτό και πρώτοι οι ασφαλιστές να μιλάνε για τα δικαιώματά του πελάτη. Γενική Γραμματεία Καταναλωτή, γραμμή 1520.

**ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ**

ΤΟ 2005 ΠΕΤΥΧΑΜΕ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΜΕΙΩΣΗ ΤΟΥ ΕΛΛΕΙΜΜΑΤΟΣ

Παρά τις μεγάλες αντιξοότητες που κληρονομήσαμε, χειριστήκαμε τα ζητήματα της οικονομίας με ευθύνη και αποτελεσματικότητα, με σχέδιο και αποφασιστικότητα, με σιγουριά και σταθερότητα.

Δεν είναι δυνατόν, όμως, σε ένα χρόνο να αντιμετωπιστούν προβλήματα που προϋπήρχαν και για πολλά χρόνια διογκώνονταν. Χρειάστηκε κόπος και χρόνος για να αποκατασταθεί η δημοσιονομική διαφάνεια, μέσα από τη συνεργασία της Ευρωπαϊκής Στατιστικής Υπηρεσίας με την Εθνική Στατιστική Υπηρεσία της Ελλάδος.

Με αίσθημα ευθύνης, προωθήσαμε και προωθούμε μεταρρυθμίσεις που ξεπερνούν τον ορίζοντα της τετραετίας της κυβέρνησης.

- Η φορολογική μεταρρύθμιση
- Η μεταρρύθμιση της αγοράς εργασίας
- Η επίλυση του ασφαλιστικού προβλήματος των τραπεζών
- Η αναδιοργάνωση των μηχανισμών του Υπουργείου Οικονομικών για την καταπολέμηση της φοροδιαφυγής
- Ο νέος επενδυτικός νόμος
- Ο νόμος για τις Συμπράξεις Δημόσιου-Ιδιωτικού Τομέα

αποβλέπον όχι μόνο στη δημοσιονομική εξυγίανση, αλλά και σε μια μακρόχρονη αναπτυξιακή διαδικασία. Οι μεταρρυθμιστικές πρωτοβουλίες μας έχουν στόχο την οικονομική ανάπτυξη, την κοινωνική πρόοδο και την ευημερία όλων.

Η διεθνής συγκυρία, το 2005, δεν υπήρξε ευνοϊκή για τις οικονομίες των χωρών της Ευρωζώνης. Επιπλέον, υπήρξαν εξαιρετικά δυσμενείς εξελίξεις στις παγκόσμιες τιμές του πετρελαίου. Αυτός ήταν ένας βασικός αρνητικός παράγοντας για την ελληνική οικονομία.

Παρ' όλα αυτά, με την πολιτική της ήπιας δημοσιονομικής προσαρμογής, που αποτέλεσε κεντρική πολιτική επιλογή μας, πετύχαμε κάτι μοναδικό στην Ευρώπη. **Να μειώσουμε το έλλειμμα από το 6,6% στο 4,3% του ΑΕΠ το 2005, να διατηρήσουμε το ρυθμό ανάπτυξης στο 3,6%, έναν από τους υψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης στην Ευρωζώνη, και να μειώσουμε ταυτόχρονα την ανεργία.**

ΤΟ 2006 ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΕΙΤΑΙ ΜΙΑ ΕΘΝΙΚΗ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ

Η πολιτική μας συνεχίζεται και έχει στόχο τη δυναμική ανάπτυξη της οικονομίας και τη θεμελίωση μιας νέας προοπτικής για την Ελλάδα και τους Έλληνες. **Πρόκειται για μια εθνική πολιτική, για μια εθνική προσπάθεια.** Με το νέο Προϋπολογισμό υλοποιούμε πολλές από τις δεσμεύσεις μας σχετικά με την κοινωνική προστασία. Διαθέτουμε περισσότερους πόρους για την Παιδεία, την Υγεία, την Απασχόληση και την Κοινωνική Συνοχή.

Το 2006 είναι ένα ακόμη κρίσιμο έτος για την ελληνική οικονομία. Οι βασικές προτεραιότητες της οικονομικής πολιτικής είναι:

1. Η αποκατάσταση της δημοσιονομικής ισορραπίας
2. Η αύξηση της παραγωγικότητας και η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας
3. Η αύξηση της απασχόλησης και στοχευμένες δράσεις για τη μείωση του κινδύνου του κοινωνικού αποκλεισμού.

Έχουμε επιλέξει το δύσκολο δρόμο - όπως έχουμε υποχρέωση. Γνωρίζουμε ότι αυτό έχει κόστος. Είναι εύκολο να είναι κανείς ευχάριστος. Το σημαντικό όμως είναι ένα: Να είναι χρήσιμος. Και για το σήμερα και για το αύριο.

Απόσπασμα ομιλίας του Υπουργού Οικονομίας και Οικονομικών κ. Γ. Αλογοσκούφη κατά την παρουσίαση του Προϋπολογισμού.

ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ 2006

Στους άμεσους στόχους του Προϋπολογισμού για το 2006 περιλαμβάνονται:

- Η μείωση του ελλείμματος στο 2,6% του ΑΕΠ
- Ο περαιτέρω περιορισμός του δημοσίου χρέους
- Η ενίσχυση της ανάπτυξης και της κοινωνικής συνοχής.

ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΟΥΜΕ ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΜΕ ΡΙΖΙΚΕΣ ΑΛΛΑΓΕΣ

Ο περιορισμός της σπατάλης στον δημόσιο τομέα, η αποτελεσματική αντιμετώπιση της φοροδιαφυγής και άλλα διαρθρωτικά μέτρα για τη λειτουργία των αγορών και του δημόσιου τομέα είναι πολύ σημαντικά για την κυβέρνηση.

Αντιμετωπίζουμε τη φοροδιαφυγή και εφαρμόζουμε τους νόμους. Με την αναδιοργάνωση των μηχανισμών του Υπουργείου Οικονομικών, τις ηλεκτρονικές διασταυρώσεις στοιχείων από τη Γενική Γραμματεία Πληροφοριακών Συστημάτων, την επαναφορά της υποχρεωτικής υποβολής περιοδικών δηλώσεων ΦΠΑ και τις κυρώσεις για τους μη συνεπείς φορολογούμενους, έχουμε ήδη ξεκινήσει τη μεγάλη αυτή προσπάθεια.

Η φοροδιαφυγή είναι ένα μεγάλο πρόβλημα που συνδέεται με το κράτος και την αποτελεσματικότητά του. Θέλουμε να διασφαλίσουμε τη φορολογική δικαιοσύνη και επιζητούμε την ενίσχυση της κοινωνικής αλλά και της ατομικής ευθύνης των πολιτών.

Αντιμετωπίζουμε τη σπατάλη του ευρύτερου δημόσιου τομέα.

Ήδη μειώνεται σημαντικά το ποσοστό των δημοσίων δαπανών στο ΑΕΠ. Ωστόσο, εξακολουθούν να υπάρχουν μεγάλα προβλήματα στη λειτουργία του ευρύτερου δημόσιου τομέα και ιδίως στις Δημόσιες Επιχειρήσεις και Οργανισμούς. Με το σχετικό νομοσχέδιο επιχειρούμε συνολική αντιμετώπιση του προβλήματος της σπατάλης στις ΔΕΚΟ.

ΣΤΟΧΟΣ ΜΑΣ ΕΙΝΑΙ Η ΕΥΗΜΕΡΙΑ ΤΩΝ ΠΟΛΙΤΩΝ

Ο Προϋπολογισμός εκφράζει και συμπυκνώνει αυτήν την πολιτική. Τη μόνη πολιτική που μπορεί:

- Να βάλει τη χώρα σε κύκλο ανάπτυξης και προόδου
 - Να διαμορφώσει συνθήκες ατομικής και κοινωνικής ευημερίας.
- Η ευημερία είναι ο αμετάθετος στόχος μας. Σε αυτόν το στόχο παραμένουμε προσπωμένοι.

ΑΝΔΡΕΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ

Οι ασφαλιστές έχουν προσφέρει πολλά στην Ελλάδα!

Συνέντευξη
στον Ευάγγελο Σπύρου

Λίγες ώρες πριν συναντήσω τον κ. Ανδρέα Βασιλείου που γεννήθηκε στη Λευκωσία της Κύπρου και ανέλαβε καθήκοντα AIG Vice President, Life Insurance, διάβαζα ποίηση Οδυσσέα Ελύτη απ' το βιβλίο «Επιστροφή από την παρ' ολίγον Ελλάδα». Έτσι, εδώ κι εκεί πριν ανοίξω την πόρτα του γραφείου του, μού 'ρχονταν στίχοι του Ελύτη: «Και νά 'με τώρα που ξεκινώ για τον γύρο της πατρίδας μου όπως ήταν πριν, όπως θα είναι πολύ μετά τις αλλοιώσεις και τις παρεμβολές του χρόνου... Πολύ μου αρέσει αυτός ο περίπλους, που μπορεί να είναι ταυτόχρονα στο μέλλον και στο παρελθόν. Μια τέτοιου είδους αιθρία και σωματική ρώμη είναι που επικαλούμαι, όπως την πρωτοέπλασε η ελληνική γλώσσα και απ' αυτήν αποκτώ τη δύναμη να ξεκινήσω... Ο πολιτισμός περνάει όπως το ιώδιο πάνω στις πονεμένες περιοχές για να τις ιάνει, έως ότου κάποιος καινούργιος τραυματισμός παρουσιαστεί και επαναληφθεί η ίδια ιστορία κι έχει ο Θεός... Και τι ομορφιά! Τι σύμπνοια! Μέρα-νύχτα ν' ακούς τις νεόνυμφες ελιές και τα προπατορικά τριζόνια. Οι επαφές άρτου και οίνου ένα. 'Η ζεις γι' αυτόν που είσαι ή γι' αυτό που δεν θα γίνεις ποτέ... Αλήθεια έφτασε η ώρα του γυρισμού. Εγκαταλείπω το φανάρι της Κυρήνειας, περνώ ξυστά το ακρωτήριο του Αγίου Ανδρέα, όπου τόσο μου άρεσε να κατεβαίνω και ν' ανοίγω διάπλατα τις καγκελένιες πόρτες του και να! Πλέω αντικτυπώντας τους σεντεφένιους πλαταγισμούς της Μεσογείου με κατεύθυνση την Κωνσταντινούπολη, ορτσάροντας συνέχεια κατά πάνω στον μαϊστρο, τον άλλως ονομαζόμενο θρηίκιο. Ο αέρας πριν γίνει ακόμη μουσική δοκιμάζεται σε διάφορα σολ και ντο που αφήνουν ήδη στις όχθες τα σπαθόφυλλα, οι ορμησιές και τα ίτσια. Θα έλεγες ότι το νερό έγινε άξαφνα γλυκό. Και ότι τα παλιά χρόνια της βλάστησης έλαβαν εκδίκηση. Χρυσάφουν όλες τις όχθες τα ξινά, λεμόνια, μανταρίνια, πορτοκάλια, περγαμόντα. Οι Φρύγες και οι Λυδοί γίνονται πιο πλούσιοι κληρονόμοι του Θαλού και του Ζήνωνος...

Τις ο αληθής κύριος του τόπου; Ο άνθρωπος. Εν τη παρουσία του ηγεμόνος τούτου η μεν θεότης παραχωρεί τα πρεσβεία τεταραγμένη, ο δε ποιητής αποκαλύπτεται. Καιρός λυτήριος επέστη...» Χτυπώντας την πόρτα του γραφείου του κ. Ανδρέα Βασιλείου και, από το «περάστε» μέχρι να κάτσω, απήγγειλα μέσα μου τέσσερις σειρές ακόμα: «Όπου ανθεί ο μέσος όρος πάνω να υπάρχω. Μου είναι αδύνατον να ευδοκίμησω μέσα στη μάζα της εκάστοτε πλειοψηφίας. Οι ωραίες μειοψηφίες είναι το κάτι άλλο...». Αυτός εδώ μπροστά μου είναι ακριβή μειοψηφία. Ωραίος ως Έλληνα, απλός, λιτός, αξιόλογος. «Θεέ μου πόσα πολλά πράγματα και να αντιστοιχούν μόνο σ' ένα σκέτο σπέρτο, που το τραβάς επάνω τους» και να! Μόνο μια λάμψη ο άνθρωπος» κι αν είδες, είδες».

Λίγα σπέρτα οι ερωτήσεις μου, ας αρχίσω, και ό,τι δούμε από τον Ανδρέα Βασιλείου!

Ευαγ. Γ. Σπύρου

Ε.Σ.: Ξεκινώντας από το σπίτι μου, κ. Βασιλείου, το πρωί είχα μια αγωνία αν από αυτή μας τη συνάντηση θα κατάφερα να ακούσω από σας τα τόσα πολλά και σημαντικά που πετύχατε για να τα μεταφέρω στους αναγνώστες του ΝΑΙ. Διαβάζω συνεντεύξεις και πολλές φορές πολλοί δημοσιογράφοι δεν τα καταφέρνουν να αναδείξουν τα ουσιαστικά. Κάποιοι άλλοι τα καταφέρνουν καλά και μέσα σε λίγες ερωτήσεις «βγάζουν» την ουσία που ευεργετεί όλους όσοι αφιερώνουν χρόνο να μάθουν για τη ζωή και το έργο κάποιου. Δεν είναι εύκολο πάντα. Άλλωστε τι να πρωτορωτήσεις και τι να πρωτοσπουδαιολογήσεις από τη ζωή κάποιου; Εύχομαι η συνομιλία μας να γίνει αφορμή για να ωφεληθούν συνάνθρωποί μας παίρνοντας λίγο χρώμα για το δικό τους έργο. Κατ' αρχάς θα ήθελα να σας συγχαρώ για την πρόσφατη προαγωγή σας στα καθήκοντα AIG Vice President, Life Insurance του American International Group (AIG) και μάλιστα με έδρα την Αθήνα.

Στον κλάδο μας είναι η σημαντικότερη θέση που κατοκτά Έλληνας και τιμά και εσάς και την εταιρία σας και τη χώρα μας. Εκτός της προσωπικής επιτυχίας για πολλούς συνεργάτες σας Έλληνες θα είναι υπερηφάνεια να νιώθουν ότι ο Κύπριος Ανδρέας Βασιλείου είναι στην κορυφή του AIG, ενός παγκοσμίου ηγέτη στις ασφαλιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες με δραστηριότητες σε 130 χώρες και υπηρεσίες σε εταιρικούς θεσμικούς και ατομικούς πελάτες. Πολλοί άνθρωποι θα θέλουν να σας ακολουθήσουν και άλλοι θα αναρωτιούνται πώς φθάνει κάποιος τόσο ψηλά; Τι είναι εκείνο στο «βιογραφικό» κάποιου που κάνει άλλους υψηλότερα ιστάμενους στην ιεραρχία να τον επιλέγουν ως υποψήφιο για τόσο κορυφαία θέση; Μην ξεχνάμε ότι εταιρίες του AIG είναι κορυφαίοι παροχείς συνταξιοδοτικών, αποταμιευτικών προγραμμάτων, χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και υπηρεσιών διαχείρισης ενεργητικού σε όλο τον κόσμο, καθώς και οι μετοχές του AIG διαπραγματεύονται στα χρηματιστήρια της Νέας Υόρκης, Λονδίνου, Παρισιού και Τόκιο. Δεν έφτασε τόσο ψηλά άλλος μέχρι σήμερα. Τι έπαιξε βασικό ρόλο στην κατάκτηση, επάξια βέβαια, αυτής της θέσεως; Ίσως κάποιοι βοηθηθούν απ' την απάντησή σας.

Α.Β.: Αποφεύγω να μιλώ για μένα προσωπικά, αλλά γενικώς θα σας έλεγα ότι αυτό

που μετρά περισσότερο είναι να κάνει κάποιος τίμια και σωστά τη δουλειά του, όσο πιο καλά μπορεί. Αλλά δεν είναι αυτό μόνο. Είναι βασικό σ' αυτές τις εργασίες να δημιουργεί ο καθένας μια καλή ομάδα συνεργατών για να φέρουν αποτελέσματα. Δεν θα μπορούσε αυτή η εταιρία να κάνει σπουδαίο έργο αν δεν υπήρχε μια καλή ομάδα. Βεβαίως ο ηγέτης αυτής της ομάδας, αυτός που ρυθμίζει τα της ομάδας, παίζει τον πρωταγωνιστικό ρόλο στην έναρξη, δημιουργία, εξέλιξη της ομάδας. Έχει μεγάλη ευθύνη ο ηγέτης, αλλά σίγουρα ο ρόλος της ομάδας είναι σημαντικός, αν και χωρίς αυτόν δεν μπορεί να παράξει τελικό προϊόν.

Κάτι άλλο που είναι σημαντικό είναι να γίνονται όλα αυτά σ' ένα έδαφος γόνιμο. Δεν ξέρω αν όλοι εμείς εδώ δουλεύαμε για άλλη εταιρία και όχι για την AIG, αν όλοι μας θα είχαμε την ίδια εξέλιξη.

Στην Ελλάδα έχουμε αξιολόγη στελέχη που σαν ομάδα έκτισαν αυτό που είναι γνωστό ως ALICO Ελλάδος και από το 1990 εκρίθη

Κύπρος είναι ένας τόπος που συνεχώς αγωνίζεται για να επιβιώσει και σίγουρα όλη αυτή η προσπάθεια έχει τις προεκτάσεις της και στον κάθε αποδέκτη αυτού του περιβάλλοντος. Χωρίς αμφιβολία υπάρχουν και για μένα αυτά τα δεδομένα. Είμαι πολύ κοντά στην Κύπρο και στο πνεύμα της και εγώ και όλη μου η οικογένεια. Είμαστε όλοι εκεί. Η Κύπρος είναι μέρος της όλης μας προσπάθειας στην περιφέρεια της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Έχουμε και δουλειές στην Κύπρο όπου πάω συχνά και εγώ και αρκετά στελέχη μας. Είμαστε αρκετά κοντά στην Κύπρο. Θα έλεγα όμως γενικώς ότι βρίσκεσαι ανθρώπους ίδιας νοοτροπίας παντού. Και εδώ στην Ελλάδα πολλά από τα δικά μας στελέχη και άλλα της αγοράς –είναι και αλλού– είναι άνθρωποι με καλή νοοτροπία, με καλή κατάρτιση, με ωραίες σπουδές που τους δίνουν τη δυνατότητα να καταλάβουν καλύτερα τον κόσμο και να κινηθούν με βάση αυτή την ακαδημαϊκή τους και άλλη μόρφωση σε νέους δρόμους. Υπάρ-

ος είχε τη δυνατότητα να δημιουργήσει όλα αυτά που εμείς λέμε «κλασικά», και που βράβευσε την Αντιγόνη γιατί μια γυναίκα τα έβαζε με την κυβέρνηση, τον Βασίλη Κρέοντα για τα δικαιώματα του καθένα που εμείς σήμερα θεωρούμε απαραίτητα.

Ε.Σ.: Η «παγκοσμιοποιημένη» ματιά του AIG, αυτή η θεώρηση των εξελίξεων και καταστάσεων από μια γενική παγκόσμια οπτική, με άλλα λόγια η «ελικοπτερική» άποψη γενικώς από ψηλά και όχι η άποψη λεπτομερειών, η γενική τεχνονομία του AIG πόσο σας βοήθησε εδώ στην εταιρία σας; Πόσο βοηθά έναν ηγέτη να αναπτύξει την εταιρία του, την ομάδα του η ικανότητα να βλέπει γενικώς τα πράγματα στο όλον και όχι στα επιμέρους; Εσείς είχατε αυτό το πλεονέκτημα να είστε πληροφορημένοι για όλες τις διεθνείς εξελίξεις και τάσεις και όχι μόνο για τις περιορισμένες στην Ελλάδα... Είχατε νωρίτερα «βγει» στο διεθνή στίβο και στην Ευρώπη, πριν η ελληνική κοινωνία βάλει στην καθημερινότητά της αυτή την κατάσταση. Εσείς είχατε ευρύτερες πληροφορίες και γνώσεις για το «πού πάνε τα πράγματα».

A.B.: Η γνώση είναι σημαντικό θέμα. Και η ευρύτερη γνώση είναι πολύ σημαντική και φαίνεται όταν λείπει. Η συγκεκριμένη γνώση για ένα θέμα όμως είναι πολύ σημαντική γιατί δε βοηθά να έχεις μόνο γνώση ευρύτερη. Δε μπορείς να πράτεις σωστά με βάση τη γενική γνώση αγνοώντας τα επιμέρους της περιοχής στη συγκεκριμένη εποχή και ημέρα που θα πάρεις κάποια απόφαση. Η γενικότερη άποψη μόνο, δε βοηθά αντικειμενικά να πάρεις σωστές αποφάσεις, εάν ταυτόχρονα δεν γνωρίζεις και τα επιμέρους της συγκεκριμένης περιοχής τη συγκεκριμένη μέρα. Νομίζω ότι αυτό που μας βοήθησε στο βαθμό που λέμε ότι είχαμε επιτυχία ήταν ότι είχαμε τη γνώση του τι συνέβαινε εδώ στην Ελλάδα, ήμασταν κοντά στο τι συνέβαινε, είχαμε την ευρύτερη γνώση του AIG από διάφορες συζητήσεις και ανταλλαγή απόψεων και πληροφοριών για το τι συνέβαινε σε άλλες χώρες και με την κρίση μας όταν παίρναμε αποφάσεις που θα επηρέαζαν τη μία ή άλλη χώρα π.χ. την Ελλάδα ή τη Βουλγαρία ή τη Ρωσία ή την Πολωνία, εμπλουτίζαμε τη σκέψη μας με όλα αυτά που ξέραμε για εδώ και έξω για να μπορέσουμε να πράξουμε σωστά και να πάρουμε καλές αποφάσεις. Αποφάσεις που είναι βασισμένες σε όλα αυτά είναι οι καλύτερες δυνατές. Πάνω απ' όλα όμως είναι η συνεπής εφαρμογή αυτών των αποφάσε-

ων. Εκεί χωλαίνουν οι άνθρωποι συνήθως. Δεν είναι μεγάλο πρόβλημα μερικές φορές να συλλάβουμε τη γενικότερη εικόνα, να έχουμε μια καλή ανάλυση του περιβάλλοντος χώρου κ.λπ. Πρόβλημα είναι η συνεπής εφαρμογή αυτού που αποφάσισες. Πολλές φορές εκεί χωλαίνουμε όλοι.

Ε.Σ.: Πώς τα κατάφερε η ALICO να πετύχει καλά αποτελέσματα στην Ελλάδα όπου μερικές φορές κάποιοι μιλάνε για «μιζέρια» και «παγωνιά»; Ποιο είναι το δυνατό της στοιχείο που την έκανε να «επιβιώσει» σ' ένα όχι και τόσο καλό περιβάλλον σε σχέση με άλλους όπως υποστηρίζουν αρκετοί; Μιλήσατε για καλό έδαφος. Αλλά μπορεί να έχεις καλό σπόρο, καλό χωράφι, καλό αγρότη, και μια παγωνιά του περιβάλλοντος να σου «κάψει» την καλλιέργεια. Μέσα σ' αυτή την ατμόσφαιρα η ALICO όχι μόνο άντεξε, είναι σήμερα και παράδειγμα προς μίμηση, οδηγός και ελπίδα για την ελληνική αγορά. Ποια είναι τα καλά της;

A.B.: Πρώτα απ' όλα να πω ότι η Ελληνική Ασφαλιστική Βιομηχανία εδώ στην Ελλάδα έχει προσφέρει πολλά στο παρελθόν και προσφέρει και τώρα έργο. Βεβαίως πολύ εύκολα οι τρίτοι έχουν απόψεις που δεν είναι σε απόλυτη αρμονία με την πραγματι-

κότητα. Πολλές φορές και 'μεις οι ίδιοι έχουμε μια τάση σκληρής αυτοκριτικής και κυρίως στα αρνητικά για να τα βελτιώσουμε. Εάν κανείς κρίνει τα πράγματα αντικειμενικά θα διαπιστώσει ότι η Ελληνική Ασφαλιστική Βιομηχανία έχει προσφέρει έργο στο σύνολό της και προσέφεραν ακόμη και οι όχι και τόσο καλά οργανωμένες μικρές εταιρίες αυτοκινήτων. Σαφώς πολύ μεγάλο έργο έχει προσφέρει ο Κλάδος Ζωής στην Ελλάδα.

Βεβαίως έχουν γίνει λάθη, και βεβαίως θα μπορούσαμε να είχαμε καλύτερες επιδόσεις. Αλλά αν κάποιος λάβει υπ' όψιν τι ασφάλιστρα καταβάλλει ο μέσος ασφαλισμένος –η μεγαλύτερη πλευρά– τι ασφάλιστρα καταβάλλει ο ίδιος μέσος ασφαλισμένος, προς την πλευρά των Δημόσιων Κοινωνικών Ταμείων και τι αυτός ο ίδιος ασφαλισμένος έχει σαν παροχές μέχρι σήμερα, από τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες και τι αποθεματικά έχει υπέρ αυτού, νομίζω ότι η σύγκριση θα είναι σαφέστατα υπέρ της πορείας και των αποδόσεων της Ιδιωτικής Ασφαλιστικής Βιομηχανίας.

Ε.Σ.: Πώς έρχεται σε ισορροπία αυτό με την άποψη του κοινού που δεν «εκτιμά» ή «δε βλέπει» αυτό το έργο;

Ε.Σ.: Είναι τραγικό όμως όλα τα ΜΜΕ να μη το αναγνωρίζουν και οι έρευνες να δείχνουν άλλα σε σχέση με την πραγματικότητα.

A.B.: Κοιτάξε κ. Σπύρου. Το Σάββατο το βράδυ ήμουν σ' ένα σπίτι, όπου ήταν και ο κ. Μανδηλας εκεί, και έγινε μια συζήτηση για την ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα στην οποία δεν παραβρέθηκα, λόγω απουσίας μου στο εξωτερικό. Έμαθα ότι αυτό που βγήκε από την ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης ήταν το τελείως αντίθετο από αυτό που θα εδικαιούτο μια ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης. Και αυτό είναι θέμα κοινής προβολής και της ημέρας και του θεσμού. Η προβολή όμως των «κακών κειμένων» –των όποιων κακώς κειμένων– δεν ακυρώνει τα «καλώς κείμενα» τα οποία θα πρέπει και αυτά να προβληθούν. Πιστεύω ειλικρινά ότι η Ασφαλιστική Βιομηχανία και περισσότερο ο Κλάδος Ζωής προσφέρουν ουσιαστικό έργο. Η χειρότερη εταιρία Ζωής έχει παράξει έργο (ενδεχομένως) πολύ καλύτερο από το καλύτερο Κοινωνικό Ταμείο. Οι επιδόσεις είναι πολύ καλές, εμείς ξέρουμε ότι συμβαίνει ακόμα και σε όχι πάρα πολύ καλές εταιρίες, αλλά καλές, αφού λειτουργούν νομίμως με άδεια του κράτους, σε ένα περιβάλλον το οποίο είναι αντικείμενο ελέγχου τέτοιου που κανένας άλλος κλάδος δεν υφίσταται.

Πολλές φορές οι ασφαλισμένοι αντί να το δουν θετικά ότι ο κλάδος ελέγχεται, το βλέπουν διαφορετικά και υποψιάζονται μήπως συμβαίνει κάτι αρνητικό που υπάρχει έλεγχος. Το ότι μια εταιρία ελέγχεται και συνεχίζει να λειτουργεί πολλοί δεν το βλέπουν θετικά, ότι δηλαδή η εταιρία πέρασε τον έλεγχο θετικά και έχει καλώς. Αυτό όμως δε βγαίνει προς τα έξω. Η Ιδιωτική Ασφαλιστική Βιομηχανία έχει κάνει καλή δουλειά και ο κλάδος είναι σε θέση να το αποδείξει. Η όποια κακή προβολή της εργασίας μας που μπορεί να οφείλεται και σε μας τους ίδιους επειδή αμελούμε να περάσουμε τα κατάλληλα μηνύματα ή αφήνουμε καμιά φορά κακές καταστάσεις να εξελίσσονται και οι οποίες προβάλλονται πολύ περισσότερο, δεν αλλάζει το θετικό της προσφοράς του κλάδου.

A.B.: Κοιτάξτε. Το κοινό έχει σχεδόν πάντα δίκιο. Πολλές φορές εμείς οι ίδιοι δε μεταφέρουμε με τον πρέποντα τρόπο και με αρκετά «δυνατή» φωνή τα θετικά που επιτελούνται και συνήθως επειδή οι καλές ειδήσεις δεν είναι ειδήσεις, το ξέρουμε αυτό, τα όποια αρνητικά λαμβάνουν περισσότερη προσοχή και κατά συνέπεια ο κόσμος καταλήγει ότι τα πράγματα είναι έτσι που τα λέει, αλλά η αντικειμενική πραγματικότητα είναι ότι ο ασφαλιστικός χώρος έχει προσφέρει περισσότερα και καλύτερα.

Ε.Σ.: Και τι γίνεται όταν ένας αρμόδιος Υφυπουργός έρχεται στην ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης μπροστά σε φορείς και ΜΜΕ να πει ότι ο κλάδος έχει έλλειμμα και αυτομάτως να περνά ένα μήνυμα ότι κάτι συμβαίνει; Τι φταίει και τι μπορεί να κάνει ο κλάδος;

A.B.: Ενδεχομένως και αυτός ο ίδιος ο υφυπουργός να έχει παρασυρθεί από αυτή τη λάθος γενική εικόνα και ενδεχομένως και εμείς οι ίδιοι που έχουμε εικόνα του κλάδου να μην έχουμε κάνει καλή επικοινωνία και ενημέρωση, παρόλο ότι εμείς έχουμε καλύτερη εικόνα και γνώση του χώρου μας από τον καθένα τρίτο ακόμα και τον υφυπουργό. Εγώ είμαι σ' αυτή την εργασία 30 χρόνια. Δεν είναι δυνατόν ένας εκτός χώρου ακόμα και υπουργός να γνωρίζει καλύτερα τις λεπτομέρειες και λειτουργίες της δουλειάς μας.

Ε.Σ.: Είναι «επικοινωνιακό» το πρόβλημα ή μήπως υπάρχει και πραγματική βάση όσων γράφουν τα ΜΜΕ και λένε οι Υπουργοί;

A.B.: Βεβαίως υπάρχουν θέματα ουσιαστικά που πρέπει να ρυθμιστούν αλλά πιστεύω ότι υπάρχει σαφώς θέμα επικοινωνιακό που δεν το φροντίζουν αυτοί που πρέπει να το φροντίσουν.

Ε.Σ.: Διαχειρίζονται σωστά όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες το χρήμα που τους εμπιστεύονται οι πελάτες τους; Υπάρχουν πολύ μεγάλες διαφορές στη διαχειριστικά τους έξοδα. Άλλο το διαχειριστικό κόστος της ALICO 6-7% και άλλο 20, 30, 40, 50%; Δεν νομίζετε ότι υπάρχει θέμα;

A.B.: Θα φτάσουμε και εκεί τώρα. Βεβαίως παντού υπάρχουν εταιρίες αρκετά καλές, καλές και λιγότερο καλές. Εκείνο που έλεγα μέχρι τώρα είναι ότι δε δέχομαι ότι οι λιγότερο καλές εταιρίες στο δικό μας κλάδο είναι τόσο κακές όσο το λένε κάποιοι. Η Ιδιωτική Ασφάλιση και ο Κλάδος Ζωής βοηθήσαν οικογένειες να επιβιώσουν, οικογένειες που ορφάνεψαν, έχει βοηθήσει πολλούς ανθρώπους και είναι μια πραγματικό-

“ Πάνω απ' όλα όμως είναι η συνεπής εφαρμογή αυτών των αποφάσεων. Εκεί χωλαίνουν οι άνθρωποι συνήθως ”

αρκετά σημαντικό και άξιο να έχει πρωταγωνιστικό ρόλο στη διοίκηση της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Με βάση αυτά που έκανε ως τότε εκρίθη ότι είναι η καλύτερη λύση και ήταν σωστή αυτή η κρίση τελικά να δοθεί σ' αυτούς τους ανθρώπους η ευκαιρία να δραστηριοποιηθούν σ' ένα ευρύτερο ανταγωνιστικό χώρο και τους ενθάρρυνε να κάνουν την καλύτερη δουλειά που θα μπορούσαν να κάνουν σ' ένα γόνιμο έδαφος, χωρίς διακρίσεις διαβατηρίων.

Ε.Σ.: Κάποτε οι ανταγωνισμοί είναι σκληροί με συνθήκες ανηλεούς πολέμου. Γεννηθήκατε στην Κύπρο, σ' ένα μέρος που ο «αέρας» του έχει αγώνες για ιδανικά, πολέμους, μάχες, αντιπάλους, κατακτητές, στρατούς, αβεβαιότητες. Όλα αυτά επηρεάζουν αλλά και χαλυβδώνουν χαρακτήρες. Αυτό το περιβάλλον πόσο βοηθά στην εξέλιξη κάποιου, στη συμπεριφορά του και στον καθημερινό «πόλεμο» επιβίωσης σε ατομικό και εταιρικό επίπεδο;

A.B.: Το περιβάλλον επιδρά και μάλιστα στην παιδική ηλικία. Έφυγα από την Κύπρο μόλις τελείωσα το στρατιωτικό μου και ήρθα στην Αθήνα για σπουδές στη Νομική. Πράγματι η

χουν αυτοί οι άνθρωποι, αλλά και πάλι νομίζω ότι είναι πολύ σημαντικό αυτοί οι άνθρωποι να προσπαθούν από μόνοι τους να κάνουν μια επαγγελματική και πάνω απ' όλα τίμια δουλειά. Να είναι τίμιοι και να βρουν το περιβάλλον που θα τους αναδείξει. Εμείς πρέπει να πω ότι ήμασταν τυχεροί εδώ που δουλεύουμε για το AIG επειδή είχαμε πολλές φορές την ενθάρρυνση –ίσως θα τολμούσα να πω και την πολυτέλεια– να κάνουμε το σωστό ακριβώς επειδή είχαμε τις αρχές της εταιρίας αλλά και την οικονομική στήριξη που μας το επέτρεπαν. Ίσως, αν δεν είχαμε αυτή την ενθάρρυνση που ενδυνάμωνε ακόμα πιο πολύ τις δικές μας τάσεις να πάμε μπροστά και την επιχειρησιακή και οικονομική στήριξη, πιθανόν να μην κάναμε αυτά που επιτύχαμε.

Ε.Σ.: Λένε ότι η Ακρόπολη έγινε όταν η Αρχαία Αθήνα είχε και τις οικονομικές δυνατότητες και τον πλούτο για να γίνει και όχι μόνο τις καλές προθέσεις.

A.B.: Ναι, δε θα γινόταν αν δεν υπήρχαν χρήματα και αν δεν υπήρχε ένας λαός ο οποίος απεφάσισε μαζί με τους άρχοντές του ότι δικαιούται «άρτον και θεάματα» και ο ποί-

τητα αυτό και δεν αλλάζει. Είναι πολλά τα χρήματα που καταβάλλονται από τις ασφαλιστικές εταιρίες κάθε χρόνο και υπάρχουν και αποθεματικά για τα οποία μπορεί να πούμε ότι θα μπορούσαν να τα διαχειρισθούν καλύτερα έτσι ή αλλιώς αλλά εγώ δεν ξέρω πολλές άλλες βιομηχανίες που έχουν αποθεματοποιήσει τόσα χρήματα υπέρ των ασφαλισμένων όπως ο Κλάδος Ασφαλείων Ζωής. Τώρα η ALICO και όσες εταιρίες κάνουν καλή δουλειά, βεβαίως κάνουν καλύτερη δουλειά! Γιατί; Απλώς γιατί πάντα εμείς θέλαμε να κάνουμε αυτό που ήταν σωστό για τον πελάτη μας. Μπορούσαμε να το κάνουμε γιατί είχαμε και την επιθυμία και όλοι αυτό θέλαμε στην ομάδα μας και γιατί ζούσαμε σ' ένα εταιρικό περιβάλλον του οποίου οι αρχές και η γενικότερη οικονομική κατάσταση μας επέτρεπαν να πάρουμε αποφάσεις που είχαν και βάθος χρόνου και προέβλεπαν ότι μπορεί να έρθει και κάποια «παγωνιά» και έπρεπε να λάβουμε μέτρα προστασίας και γι' αυτή την περίπτωση και για άλλες.

Ε.Σ.: Η «συμβίωσή» σας σε αυτό το παγκόσμιο εταιρικό περιβάλλον σας ως μέλη του AIG μήπως βοήθησε να έχετε καρπωθεί και άλλα ωφέλη χωρίς κόστος; **Λένε μερικοί ότι έχετε χαμηλό διαχειριστικό κόστος επειδή χρησιμοποιείτε «χωρίς κόστος» υπηρεσίες του ομίλου και κάποιοι άλλοι υποστηρίζουν ότι κάποια έξοδά σας είναι πληρωμένα σε άλλες χώρες με αποτέλεσμα τη μικρή διαχειριστική επιβάρυνση. Ακούγονται και αυτά και παρόλο ότι δε συμφωνούμε με παρόμοιες απόψεις που μάλλον είναι προφάσεις δικαιολογίας για αποφυγή σύγκρισης των μεγάλων διαφορών, τις καταθέτουμε, όπως και μία ακόμη, ότι πιθανόν τα στελέχη σας να μοιζούνται πιο λίγο. Είναι μια ευκαιρία και με αυτή την αφορμή να τονισθεί ίσως καλύτερα η πρωτιά σας και δε διαστάζω για την ερώτηση.**

Α.Β.: Καλά κάνεις και κάνεις την ερώτηση. Κάθε ερώτηση έχει και μια απάντηση. Εμείς ξέρουμε ότι κάθε χαρτονόμισμα των 100 ευρώ έχει 100 ευρώ. Και όταν είχαμε τό εκατοστάριο ξέραμε ότι είχε 100 δραχμές. Ξέραμε ακόμη ότι οι πελάτες μας είναι αυτοί που κατέβαλλαν τις 100 δραχμές και περίμεναν από μας να κάνουμε μια τέτοια διαχείριση ώστε να συνεχίσουν να καταβάλλουν τις 100 δραχμές επειδή έβρισκαν ικανοποιητικούς λόγους για να συνεχίσουν να τις καταβάλλουν, και ότι τους συνέφερε επειδή είχαν θετικό αποτέλεσμα.

Εμείς δε θα μπορούσαμε να κάνουμε καλή δουλειά αν δεν είχαμε αντιστοίχως καλή διαχείριση και για τους ανθρώπους μας του παραγωγικού δικτύου και για τους ανθρώπους μας του διοικητικού τομέα. Δεν μπορείς να έχεις ανθρώπους ικανούς να διαχειρίζονται τα μεγέθη μιας εταιρίας και ανίκανους να διαχειρισθούν τη δική τους τη ζωή και να καταλάβουν αν αξίζουν αυτό ή αξίζουν το άλλο και αν αυτό που κάνουν έχει σήμερα την καλή του ανταμοιβή και αύριο την καριέρα του. Βεβαίως αντίστοιχα καταλαβαίνουν ότι και οι δικοί μας οι μέτοχοι οι οποίοι είναι άνθρωποι καθημερινοί δεν είναι όλοι δισεκατομμυριούχοι κ.λπ. και ότι περιμένουν μια καλή απόδοση των χρημάτων τους.

Όλη μας η προσπάθεια ήταν και είναι να έχουμε την καλύτερη δυνατή διαχείριση ούτως ώστε όλα αυτά τα συμφέροντα όλων να εξυπηρετηθούν καλά. Αυτή είναι η υποχρέωση του management και της ηγεσίας κάθε εταιρίας, ό,τι κι αν παράγει. Για να πετύχουμε όλα αυτά ξέραμε ότι έπρεπε να έχουμε μια συνεχή καλή πρόταση προς όλο τον πληθυσμό που έρχεται προς εμάς ώστε να τα διαχειριστούμε σωστά και αυτή η πρόταση να έχει αποτέλεσμα: καλή και αυξανόμενη ανταγωνιστικότητα της εταιρίας ώστε να έχουμε όλο και μεγαλύτερους όγκους εργασίας που σημαίνουν εμπιστοσύνη σ' αυτό που παράγεις, δηλαδή θα συνεχίσω λέει ο πελάτης, να σε πληρώνω, είτε αυτό είναι νέα παραγωγή είτε ανανεώσεις.

Ένας απ' τους παράγοντες που μας οδήγησαν στην επιτυχία είναι η ανταγωνιστικότητα μας για όλο μας τον εταιρικό πληθυσμό και ιδιαίτερα τον πελάτη. Το ποσοστό

των Γενικών Εξόδων είναι αποτέλεσμα δύο πραγμάτων. Το ένα είναι η αύξηση των εργασιών και το δεύτερο ότι πάντα ξέραμε μέσα σε ποια πλαίσια έπρεπε να κινηθούμε. Τα πλαίσια δηλαδή που μας επέτρεπε το εκατοστάριο και όχι οι δικές μας μεγάλες σκέψεις του πόσο σημαντικοί είμαστε ή δεν είμαστε και αν ως πρόεδρος θα είχα ή όχι ελικόπτερο κ.λπ. Δε δουλεύαμε έτσι και πράγματι ποτέ δεν προσπαθήσαμε να έχουμε θετικά αποτελέσματα με βάση τα μειωμένα έξοδα και ποτέ δεν είχαμε μειωμένα έξοδα! Προσπαθήσαμε πάντα να έχουμε μεγαλύτερους όγκους εργασίας οι οποίοι πάντοτε είχαν μεγαλύτερη διεύρυνση από τη διεύρυνση των εξόδων μας. Εκείνο που ποτέ δε δεχθήκαμε ήταν τα μη παραγωγικά έξοδα. Τα έξοδα τα οποία δεν παρήγαν αξία για τις τέσσερις ομάδες ανθρώπων δηλαδή τους πελάτες μας, τους μετόχους μας, το διοικητικό προσωπικό και τους πωλητές μας. Πράγματι τα μη παραγωγικά έξοδα τα πολεμάμε με εμπάθεια. Τα παραγωγικά όμως έξοδά μας ήταν πάντα σημαντικό μέρος της δουλειάς μας με σημαντικότερη αύξηση εξόδων που κυρίως επενδύονταν για να έχουμε μια καλύτερη εταιρία, μια εταιρία που να έχει ακόμα μια πιο αποτελεσματική και ανταγωνιστική πρόσκληση προς τους πελάτες αλλά και μετόχους και πωλητές και προσωπικό γιατί όλοι αυτοί συνιστούν την εταιρία. Χωρίς έστω μία από αυτές τις κατηγορίες δε μπορείς να έχεις εταιρία... Γι' αυτό που λένε ότι εμείς οι ίδιοι αυταπατώμεθα με τους αριθμούς μας και ενδεχομένως κάποια έξοδα που υπάρχουν δεν τα καταγράφουμε, τι να σχολιάσω! Εάν κάποι-

Ε.Σ.: Α, θυμήθηκα και την άποψη κάποιου που έλεγε ότι έχετε εξαιρέσεις και απαλλαγές στα συμβόλαια και έτσι γλυτώνετε έξοδα. Του είπα ότι αυτό πρέπει να κάνει μια σωστή εταιρία, να προβλέπει, να κάνει καλή αναλογιστική μελέτη, να μην αυτοσχεδιάζει, να μη λέει και ξελέει στα συμβόλαιά της, και γενικώς να έχει όρους μακράς διάρκειας που να συμφέρουν και τα δύο μέρη. Η άποψή σας; **Α.Β.:** Εμείς προσπαθούσαμε πάντα να δημιουργούμε ένα προϊόν για τους πελάτες μας (και για τις άλλες κατηγορίες που προανέφερα) που να είναι ξεκάθαρο, ασφαλές να παράγει αυτά που υπόσχεται με συγκεκριμένες τιμές συμβατές με αυτά που λέμε στους πελάτες. Εμείς αρνηθήκαμε να παράξουμε κάποια προϊόντα που ήταν «δημοφιλή» στην αγορά και στις πωλήσεις άλλων εταιριών.

Τα αρνηθήκαμε (ήμασταν και οι μόνοι) επειδή πιστεύαμε ότι δεν ήταν συμβατά με τους στόχους μας και τις προδιαγραφές που είχαμε για όλους και κυρίως για τους ασφαλισμένους μας. Γι' αυτό και δε δημιουργήσαμε και για μας και για τους πελάτες μας αυτά τα προβλήματα που αυτά τα προϊόντα δημιουργήσαν σε άλλους. Ήταν υπέρ μας και φυσικά δεν πληρώσαμε το «λάθος» που ίσως έκαναν άλλοι και είναι ένα από τα λάθη που ξεθωριάζουν την καλή εικόνα του κλάδου.

ος απ' την αγορά θέλει να φτιάξει μια καλή εταιρία όσο καλή είναι η ALICO, δε νομίζω ότι θα τον βοηθήσει στο στόχο του μια τέτοια σκέψη. Η πραγματικότητα είναι πραγματικότητα, και όλα τα έξοδα βρίσκουν την πηγή τους και την καταγραφή τους.

Ε.Σ.: Θα λέγατε ότι ήταν «λάθος» και η άποψη που ακούστηκε στη συνέντευξη Τύπου για την ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης από μέλος του Δ.Σ. της ΕΑΕΕ περί αναπροσαρμογής και περί ετήσιων συμβολαίων υγείας; **Λέτε να δυσκολέψει ακόμα την ασφαλιστική αγορά αυτό το θέμα; Είναι κάτι.**

Α.Β.: Εμείς δεν βλέπω ότι μπορεί να δυσκολευτούμε από το τι θα κάνουν άλλοι. Εμείς σεβόμαστε και εκτιμούμε ιδιαίτερα όλους τους ανθρώπους που εργάζονται στο χώρο και προσπαθούν. Χωράει όλους όσοι θέλουν να προσφέρουν υπηρεσίες. Από την άλλη πλευρά ο καθένας μπορεί να κάνει ό,τι νομίζει. Ελεύθερη οικονομία και αγορά υπάρχει.

Ε.Σ.: Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών μπορεί να πάρει μια κοινή, γενική γραμμή; **Μπορεί να βάλει πλαίσια;**

Α.Β.: Η Ένωση δεν έχει αρμοδιότητα να βάζει όρους. Δε μπορεί να πει στα μέλη-εταιρίες της πώς να λειτουργήσουν σ' αυτό το θέμα. Η Ένωση έχει άλλους ρόλους. Γι' αυτό και δεν έχει ευθύνη εάν μια εταιρία κάνει αυτό το λάθος ή το άλλο. Δε μπορεί να λογοδοτεί η Ένωση για τα λάθη των εταιριών-μελών της. Η Ένωση είναι στη σωστή κατεύθυνση όταν συνεργάζεται με το υπουργείο για να υπάρχει συστηματικός έλεγχος στην αγορά και είναι και πρωτοφανές επειδή κάποια μέλη της ελαφρά αδύναμα θα μπορούσαν να πουν στην Ένωση ότι αυτό που κάνεις είναι αντικαταστατικό αφού πρέπει να με προστατέψεις ακόμα και αν δεν είμαι απολύτως εντάξει. Η Ένωση κράτησε σωστή θέση ζητώντας Εποπτική Αρχή ισχυρή και όλοι πρέπει να το εκτιμήσουν. Δε μπορεί, όμως, η Ένωση σύμφωνα με το καταστατικό να πει στη μία ή άλλη εταιρία πώς πρέπει να δουλέψει ή όχι. Υπάρχει ο νόμος μέσα στον οποίο κινούνται οι εταιρίες. Για να γυρίσουμε πάλι στο θέμα, εμείς έχουμε πράγματι κάποια αποτελέσματα που είναι καλύτερα για όλους και ιδιαίτερα για τους πελάτες μας επειδή πάντοτε επιμένουμε να παράξουμε προϊόντα τα οποία προσφέρουν αυτά που υποσχόμαστε σε όλους και πρωτίστως στον πελάτη. Όποιος δεν το κάνει έτσι θα υποστεί τις συνέπειες του λάθους του. Εμείς δεν κάνουμε ό,τι έκαναν

άλλοι και γι' αυτό έχουμε και καλύτερες αποδόσεις.

Ε.Σ.: Η επιλογή σας να αναπτυχθείτε έντονα και στον κλάδο Ομαδικών πολύ ενωρίτερα από άλλους ήταν και αυτό ακόμα ένα πλεονέκτημά σας;

Α.Β.: Η επιμονή μας είναι να δίνουμε βάρος σε όλα τα προϊόντα που είναι καλά για τους πελάτες μας ιδιώτες ή εταιρίες. Πράγματι στις ομαδικές ασφαλίσεις έχουμε ένα πολύ μεγάλο μερίδιο αγοράς και αυτό έχει ιδιαίτερη σημασία να τονισθεί. Θέλω να πιστεύω, και νομίζω ότι καλώς το πιστεύω, ότι υπάρχει αυτό το μεγάλο μερίδιο επειδή αυτοί που μας επιλέγουν έχουν ιδιαίτερο λόγο να μας επιλέγουν. Όταν γίνεται μια ομαδική ασφάλιση η απόφαση είναι εμπεριστατωμένη και πιο συγκεκριμένη και η επιλογή της εταιρίας και του προϊόντος όσον αφορά στο κόστος του, τις παροχές του, τις εξαιρέσεις του και γενικότερα όσον αφορά στην ποιότητα της εταιρίας και την ικανότητά της να διαχειρίζεται τα χρήματα κάποιου, και πολλά άλλα, έχουν ιδιαίτερη βαρύτητα πριν την επιλογή και απόφαση υπογραφής ομαδικής ασφάλισης.

Υπάρχουν πολύ αυστηρές καταστάσεις και συσκέψεις πριν τη σύναψη μιας ομαδικής. Είναι πολύ αυστηρά τα κριτήρια επιλογής μιας ασφαλιστικής εταιρίας και θα δεχθώ πάλι χωρίς ιδιαίτερη έπαρση ότι οι εταιρίες αντιλαμβάνομενες ότι η ALICO μετά από έρευνα των νομικών τους, των λογιστών τους, των επενδυτών τους και όποιων άλ-

καιρών και να αναλάβουν σωστά την κάλυψη τέτοιων κινδύνων είτε με ομαδικά είτε με διαχείριση κοινωνικών ασφαλιστικών ταμείων;

Α.Β.: Εμείς μπορούμε να το κάνουμε εντός και εκτός Ελλάδος είτε πρόκειται για ιδιώτες είτε για δημόσιους φορείς. Είμαστε πάρα πολύ μεγάλη εταιρία και μπορούμε να καλύψουμε είτε μια εταιρία είτε ένα μεγάλο πληθυσμό όπως π.χ. διαχειριζόμεθα παρόμοια θέματα στην Πολωνία.

Στην Πολωνία, το κράτος αποφάσισε ότι η συνταξιοδότηση των πολιτών του είναι πολύ σημαντικό μέγεθος και ότι πρέπει να ανατεθεί σε ιδιωτικές επιχειρήσεις αρκετά εξειδικευμένες. Πράγματι έχουμε εκεί μια μεγάλη εταιρία μας από την οποία θα πάρουν ένα εκατομμύριο Πολωνοί τη σύνταξή τους αντί από το «ΙΚΑ» της Πολωνίας. Έχουμε τεράστια γνώση και εμπειρία.

Ε.Σ.: Η Διοίκησή τους ασκείται από εδώ;

Α.Β.: Εμείς εδώ είμαστε το περιφερειακό κέντρο για όλες τις δραστηριότητες. Βεβαίως έχουμε στην Πολωνία άξιους συναδέλφους που ξέρουν τι θα κάνουν κάθε μέρα. Υπάρχει ένα διαρκές πήγαινε-έλα, κι εγώ την περασμένη εβδομάδα ήμουν στην Πολωνία και συζητούσαμε τρόπους για να γίνουν τα πράγματα ακόμα καλύτερα. Και βέβαια όταν φτιάχναμε αυτή την εταιρία υπήρξε συνεργασία και των εκεί ανθρώπων μας και των εδώ και άλλων, ακόμη από την Νέα Υόρκη.

Ε.Σ.: Θα θέλατε να θυμηθούμε κάποια ακό-

“Είμαστε πάρα πολύ μεγάλη εταιρία και μπορούμε να καλύψουμε είτε μια εταιρία είτε ένα μεγάλο πληθυσμό όπως π.χ. διαχειριζόμεθα παρόμοια θέματα στην Πολωνία”

λων αναμειγνύονται στα διαδικαστικά και του management βέβαια, κρίνουν ότι η ALICO έχει τις προϋποθέσεις και ότι μπορεί να κάνει καλύτερα τη δουλειά σε σχέση με τις άλλες εταιρίες. Κατά συνέπεια εκεί έχουμε ένα παράδειγμα που αντικειμενικά υπογραμμίζει την ικανότητά μας να είμαστε πειστικοί μετά από αυστηρότατους ελέγχους που κάνουν οι πελάτες μας πριν την επιλογή τους.

Ε.Σ.: Έχουν τα προσόντα οι Έλληνες ασφαλιστές μας ως άτομα και ως εταιρίες να ανταποκριθούν στα σύγχρονα αιτήματα των

μη στελέχη σας που έχουν διεθνείς αρμοδιότητες και προσφέρουν υπηρεσίες και εκτός Ελλάδος όπως π.χ. ο κ. Γιάννης Μάνδλας που είναι και Αντιπρόεδρος Marketing για όλη την Ευρώπη...

Α.Β.: Βεβαίως είναι αρκετοί και αξιόλογοι. Ο κ. Χατζηδημητρίου είναι ένας Έλληνας, στέλεχος με αρμοδιότητες για το δίκτυο υποκαταστημάτων σ' όλο τον κόσμο όχι μόνο στην Ευρώπη. Με έδρα την Αθήνα. Ο κ. Μισιλιόγλου είναι οικονομικός και διοικητικός διευθυντής περιφέρειας, έχει και την ευθύνη του τρόπου λειτουργίας στην Κε-

ντρική Ευρώπη. Συνεργάζεται άμεσα με τον αντιπρόεδρο που έχει έδρα τη Μπρατισλάβα και έχει ευθύνη για τη Σλοβακία, Ουγγαρία, Τσεχία και Ουκρανία. Ο κ. Άρης Ζάνης έχει ευθύνη για τα προϊόντα Ατυχημάτων και Υγείας και που ήταν μέρος της σωστής απόφασης να μην εμπλακούμε σε κάποια προϊ-όντα και το επισημάναμε για να προστατέψουμε την αγορά αλλά δεν μας άκουσαν. Ο κ. Ζάνης έχει ευθύνη για τη λειτουργία μας στη Ρωσία και Βουλγαρία. Στη Βουλγαρία ο γενικός διευθυντής είναι Έλληνας. Στην Ουκρανία ο διευθυντής πωλήσεων είναι Έλληνας. Στη Ρωσία ο διευθυντής πωλήσεων είναι Ρώσος που «ελληνοποιήθηκε» μετά από αρκετή παραμονή κοντά μας και μετά από θητεία του σε σχολές. Ο κ. Σ. Βαλσαμίδης είναι ο διευθυντής Μηχανογράφησης για όλο το Region. Η κ. Φ. Μαρτίνου που είναι κοντά μας 30 χρόνια είναι υπεύθυνη για το Underwriting του Region.

Ε.Σ.: Συνεχίστε κ. Βασιλείου, είναι σημαντικό να γνωρίζει η ελληνική αγορά πόσο αξιόλογα στελέχη έχετε στην ομάδα σας. Το ΝΑΙ θέλει να τα γνωρίσει στους αναγνώστες του.

Α.Β.: Ναι είναι αρκετοί και μού' ρχονται στο νου κι άλλα ονόματα. Ο κ. Β. Παππάς είναι υπεύθυνος για τις πωλήσεις προϊόντων Υγείας και Ατυχημάτων σε όλο το Region. Ο κ. Κ. Αποστολίδης είναι υπεύθυνος για τα δίκτυα υποκαταστημάτων σε όλο το Region. Ο κ. Π. Δοντάς είναι υπεύθυνος για τη λειτουργία των δικτύων μας που συνεργάζονται με τράπεζες και άλλους οικονομικούς οργανισμούς σε όλο το Region.

Ο κ. Γ. Χρυσάφης είναι υπεύθυνος διευθυντής προσωπικού και ο κ. Π. Παλλαρής για τα αναλογιστικά σε όλο το Region. Έχουμε και ξένους εδώ. Η κ. Μ. Βέλ είναι υπεύθυνη για τα Ομαδικά σ' όλο το Region. Ο κ. Α. Ομηρίδης, ελληνοαμερικάνος, που μιλά καλά τα ελληνικά είναι υπεύθυνος οικονομικών υπηρεσιών για όλο το Region. Είναι εδώ δίπλα μας στα γραφεία που είμαστε τώρα. Και αρκετοί ακόμα. Ο κ. Δασκαλάκης είναι υπεύθυνος για τη λειτουργία υποκαταστημάτων σε μέρος της Ανατολικής Ευρώπης... Η κ. Μ. Κουτσούκου, ο κ. Π. Κότσιανης, ο κ. Α. Μάνδηλας... Είναι πολλοί ακόμα.

Ε.Σ.: Έτσι που ακούω τόσα ονόματα και συγγνώμη που σας διακόπτω, να ρωτήσω το AIG Group θα μπορούσε να παίξει το ρόλο ενός παγκόσμιου «ΙΚΑ», ο όρος ας μου επιτραπεί.

Α.Β.: Το AMERICAN INTERNATIONAL

GROUP είναι σήμερα μια εταιρία ηγέτης στο χώρο του και δραστηριοποιούμεθα σε 130 χώρες και έχουμε αυτή τη στιγμή περισσότερους από 100.000 υπαλλήλους σ' όλο τον κόσμο. Έχουμε περισσότερα από εννιακόσια δισεκατομμύρια δολάρια στοιχεία ενεργητικού, είμαστε ίσως απ' τις πιο καλά κεφαλαιοποιημένες εταιρίες, τα ίδια κεφάλαιά μας είναι πάνω από 90 δισ. δολάρια και κάθε χρόνο πραγματοποιούμε κέρδη πάνω από 10-12 δισ. δολάρια ανάλογα με τις ζημιές και τις καταστροφές. Κατά συνέπεια εμείς είμαστε σ' όλες αυτές τις χώρες για να προσφέρουμε υπηρεσίες σ' όλους τους τομείς τους οποίους δραστηριοποιούμεθα. Και σε κάθε περίπτωση όπου πιστεύουμε ότι μπορούμε να είμαστε ωφέλιμοι δραστηριοποιούμεθα αμέσως. Μπορούμε να κάνουμε ο,τιδήποτε είναι καλό για τους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται για το όνομά μας, για την εταιρία μας...

Ε.Σ.: Ο σύγχρονος άνθρωπος θα μπορούσε να περιμεινεί από ένα ιδιωτικό φορέα του δικού σας επιπέδου καλύτερη σιγουριά και σύνταξη παρά από το σύγχρονο κράτος που συνεχώς περιορίζει την κοινωνική ταυτότητά του; Παντού το βλέπουμε. Δεν είναι το ίδιο κοινωνικό κράτος που ξέραμε πριν 40 χρόνια. Μπορούν να αναπληρώσουν το κράτος;

Α.Β.: Εμείς είμαστε το AMERICAN INTERNATIONAL GROUP και από όσα καλώς γνωρίζω όλα αυτά τα χρόνια είμαστε περισσότερο INTERNATIONAL παρά AMERICAN. Σε κάθε χώρα προσπαθούμε να είμαστε όσο πιο κοντά γίνεται στις ανάγκες του κόσμου και όλα μας τα στελέχη είναι εντόπια της κάθε περιοχής. Ο Γενικός Διευθυντής Ελλάδος είναι Έλληνας, της Κύπρου Κύπριος και κάπου-κάπου βρίσκετε και έναν Έλληνα Κύπριο να έχει ευρύτερες ευθύνες. Έχουμε ανθρώπους σε κάθε χώρα που έχουν αρμοδιότητες για το τι πρέπει να γίνει εκεί και κατά συνέπεια είμαστε σε θέση να κάνουμε καλή δουλειά για τον καθένα. Για τον καταναλωτή εκείνο που έχει μεγάλη σημασία είναι να έχει το προϊόν που επιθυμεί στην καλύτερη γι' αυτόν τιμή. Αυτό είναι που κάνουμε όλοι μας. Νομίζω ότι η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα και η ALICO AIG Life έχει παράξει έργο σ' αυτή την κατεύθυνση και όλοι έχουν λόγο να την εμπιστεύονται.

Ε.Σ.: Λέτε πως στο μέλλον το πράγμα πάει προς τα εκεί και το κοινωνικό κράτος θα συνεργαστεί με ιδιωτικούς φορείς και δια-

χειριστές για καλύτερες παροχές και συντάξεις;

Α.Β.: Μακάρι το Κοινωνικό Κράτος να γίνει όσο καλύτερο γίνεται. Όλοι το θέλουμε. Όλοι καταβάλλουμε στα Ταμεία Κοινωνικής Ασφάλισης και θέλουμε να έχουμε ένα καλό αποτέλεσμα.

Ε.Σ.: Είναι δύσκολες εποχές. Παρατηρώ τις εξελίξεις στη Γερμανία με τα σχετικά προβλήματα του Σρέντερ και την αλλαγή με την Ανγκελά Μέρκελ...

Α.Β.: Θα δούμε τι συμφωνίες έκανε η κ. Μέρκελ. Αλλά κοιτάξτε, εάν π.χ. τα ταμεία Κοινωνικής Ασφάλισης στην Ελλάδα δούλεψουν σωστά και επιτρέψουν στο μέσο Έλληνα μετά από μακρά περίοδο δουλειάς να ζησει καλά μετά τη συνταξιοδότηση, πράγμα που σήμερα δεν το επιτρέπουν, θα πληρώσει ο Έλληνας πιο ευχαρίστως, θα καταβάλει τις εισφορές του και θα είναι βέβαιος ότι θα πάρει τη σύνταξή του και ότι θα μπορέσει μετά από όλο το μόχθο της ζωής του να ζησει αξιοπρεπώς. Εάν απ' όλη αυτή τη διαδικασία για οποιοδήποτε λόγο καταλήξει ότι τα χρήματά του δεν πηγαίνουν στη σωστή κατεύθυνση και επειδή ο ίδιος θα πρέπει να δικαιούται να ζησει μετά τα 65 και αφού έχει προσφέρει και έχει δουλέψει, θα πρέπει να βρει έναν άλλο δρόμο να δώσει λύση στο θέμα της συνταξιοδότησής του όπου του προσφέρονται αυτά που δικαιούται.

Ε.Σ.: Η Ασφαλιστική Βιομηχανία βλέπει ότι στο σχετικό με τα επαγγελματικά συνταξιοδοτικά Ταμεία πρόβλημα το ελληνικό κράτος αγνοεί τη γνώση και τις λύσεις που προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρίες στο θέμα αυτό. Χάθηκε λέτε η ευκαιρία σ' αυτή τη φάση;

Α.Β.: Οι ρυθμίσεις που πρέπει να γίνουν, νομίζω ότι πρέπει να είναι προς το συμφέρον και της οικονομίας γενικότερα και των ασφαλισμένων, που καταβάλλουν τα χρήματά τους για να έχουν μια σωστή διαχείριση και κάποιες καλές παροχές. Η Ασφαλιστική Βιομηχανία μπορεί να παράξει έργο προς αυτή την κατεύθυνση. Γνωρίζει το αντικείμενο και επίσης αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους επενδυτές εδώ στην Ελλάδα, επενδύοντας τα χρήματα που διαχειρίζεται σε ομόλογα και επενδυτικούς τίτλους κ.λπ. Θα πρέπει να γίνουν ρυθμίσεις που να επιτρέπουν σ' αυτούς που γνωρίζουν το αντικείμενο να παράξουν έργο, με όρους και πλαίσια και ελέγχους σωστούς κάτι που και τώρα γίνεται. Δεν γνωρίζω άλλη βιομηχανία στην Ελλάδα που να υφίσταται τόσους ελέγ-

χους, και το λέμε κάθε μέρα και πρέπει να λέγεται. Αντί να πάρουμε το μήνυμα ότι αυτοί ελέγχονται κάθε μέρα και όποιος έχει πιστοποιητικό έχει ελεγχθεί, παίρνουμε μήνυμα ότι είναι κακοί κ.λπ. Δεν είναι καθόλου έτσι όπως λένε κάποιοι. Οι ασφαλιστικές εταιρίες μπορούν να προσφέρουν πολλά θετικά.

Ε.Σ.: Ένας δυνατός ανταγωνιστής των ασφαλιστικών εταιριών είναι ο τραπεζικός κλάδος. Όλο και περισσότερο μερίδιο αποσπών απ' την ασφαλιστική αγορά. Ποιος θα βγει νικητής; Θα συρρικνωθεί η ασφαλιστική αγορά;

Α.Β.: Εγώ πιστεύω, ότι ο τραπεζικός κλάδος θα είναι νικητής στον τραπεζικό χώρο και ο ασφαλιστικός κλάδος θα είναι νικητής στον ασφαλιστικό χώρο. Είναι δύο τελείως διαφορετικά αντικείμενα. Δούλεψα και στους δύο τομείς και ιδιαίτερα όταν είχαμε τη τράπεζα στην Βουλγαρία και έχω καλές εμπειρίες επί του θέματος. Το καλύτερο που έχουμε να κάνουμε «εις έκαστος εξ ημών» είναι να συγκεντρωθούμε στο χώρο εκείνο στον οποίο μπορούμε να πετύχουμε την καλύτερη δυνατή αξία γι' αυτούς που μας εμπιστεύονται και μέσα απ' αυτό θα είμαστε νικητές. Νομίζω ότι οι ασφαλιστές που θα θελήσουν να δούλεψουν ως τραπεζικοί θα αποτύχουν και οι τραπεζίτες που θα θελήσουν να δούλεψουν ως ασφαλιστές θα αποτύχουν επίσης. Να τονίσω ακόμα ότι οι ασφαλιστικοί κλάδοι που θα αποσπάσουν την προσοχή τους μ' ένα άλλο αντικείμενο που δε γνωρίζουν καλά θα πρέπει να λάβουν υπόψιν την απώλεια που έχουν γιατί αυτό το αντικείμενο, αυτή η δραστηριότητα, αυτός ο χρόνος, αυτά τα στελέχη δεν τα διοχετεύουν προς το δικό τους αντικείμενο που γνωρίζουν καλά αλλά προσπαθούν να κάνουν κάτι ξένο. Η ασφαλιστική βιομηχανία εδώ στην Ελλάδα έχει ήδη κάνει αυτά τα λάθη.

Ε.Σ.: Ποιο σημείο θα πρέπει να προσέξει ο ασφαλιστής για να επιβιώσει;

Α.Β.: Να είναι ΧΡΗΣΙΜΟΣ στον πελάτη! Να εκπροσωπεί μια καλή εταιρία, αξιόπιστη, που θα τον στηρίζει και δεν θα του λείει κάθε μέρα αυτά που ίσως είναι ευχάριστα μόνο για σήμερα αλλά ενδεχομένως καταστροφικά για αύριο και να είναι ΤΙΜΙΟΣ και ΕΙΛΙΚΡΙΝΗΣ με αυτό που κάνει. Γενικώς να είναι χρήσιμος στον πελάτη του!

Ε.Σ.: Και για το manager του τι θα λέγατε; **Α.Β.:** Ο Manager του έχει υποχρέωση να δημιουργεί τέτοιου είδους ασφαλιστές - χρή-

σιμους. Αυτή είναι η δουλειά του. Όλοι οι managers πρέπει να καταλάβουν ότι έχουν πολύ μεγάλη ευθύνη για τους ανθρώπους που τους στηρίζουν τους ίδιους και τις οικογένειές τους. Δεν είναι παιχνίδι για να παίζουν κάθε μέρα. Κάθε manager έχει ευθύνη να βοηθά ανθρώπους που τον εμπιστεύονται και οι οποίοι εργάζονται γι' αυτόν και για τη δική τους επιτυχία επίσης. Να τους καθοδηγεί με τέτοιο τρόπο ώστε να κερδίζουν τον αγώνα της ζωής σήμερα και αύριο, για να μπορούν να ζήσουν τα παιδιά τους. Ένας manager που δεν το κάνει αυτό, είτε είναι manager ασφαλιστών είτε manager μιας ομάδας άλλου αντικειμένου είναι manager που αδικεί το ρόλο του και βεβαίως αδικεί τους ανθρώπους που τον ακολουθούν. Και είναι θέμα χρόνου να το αντιληφθούν ότι εδώ κάτι δεν πάει καλά και δεν υπάρχουν καλά αποτελέσματα, και ότι εδώ δεν πάμε πουθενά. Μπορεί να υπάρχουν κάποια ευχάριστα κάποια μέρα αλλά δυστυχώς οι ευχάριστες μέθοδοι δεν συμ-

“ Εγώ πιστεύω, ότι ο τραπεζικός κλάδος θα είναι νικητής στον τραπεζικό χώρο και ο ασφαλιστικός κλάδος θα είναι νικητής στον ασφαλιστικό χώρο ”

βαδίζουν πάντα με τα ευχάριστα αποτελέσματα.

Ένας manager είναι εκεί γιατί ακριβώς κάποιοι άνθρωποι τον έχουν ανάγκη. Γιατί μόνοι τους δεν θα τα πήγαιναν, όπως αυτός είναι εντεταλμένος να τους πάει...

Ε.Σ.: Έχετε παραστεί σε μια πώληση;

Α.Β.: Βεβαίως! Τις μεγάλες πωλήσεις ακόμα προσπαθώ να τις κάνω και προσπαθούν να μου τις εμπιστευθούν οι συνεργάτες μου και τώρα. Πολλές φορές με χρησιμοποιούν. Εγώ δουλεύω γι' αυτούς...

Ε.Σ.: Ποια ήταν η πρώτη σας επαφή με τον ασφαλιστικό κλάδο; Με την ασφαλιστική εταιρία ΗΛΙΟΣ ξεκινήσατε το 1975 αν πρόσεξα καλά.

Α.Β.: Ποτέ δεν περίμενα ότι θα ασχοληθώ με το χώρο. Η οικογένειά μου πλήρωσε μεγάλο τίμημα για να γίνω δικηγόρος. Έχω τελειώσει τη Νομική Αθηνών.

Ε.Σ.: Όταν σας λέγανε «τι θα γίνεις όταν μεγαλώσεις» τι απαντούσατε στα εφηβικά σας χρόνια;

Α.Β.: Δικηγόρος. Πήρα το πτυχίο Νομικής Αθηνών και μετά πήγα στο Λονδίνο και έκανα Masters με εξειδίκευση και στα ασφαλιστικά. Έτσι βρέθηκα στην ασφαλιστική βιομηχανία. Και κάποιοι από το management της πρώτης εταιρίας που δούλευα έκρινε ότι η δική μου η δομή ήταν περισσότερο προς την διεύθυνση παρά προς τη νομική υπηρεσία της εταιρίας. Έτσι ξεκίνησα στον κλάδο.

Ε.Σ.: Σας μίλησε κάποιος για το επάγγελμα ή πήγατε μόνος σας στην ασφαλιστική εταιρία;

Α.Β.: Πήγα μόνος μου. Όταν έγινε ο πόλεμος στην Κύπρο το 1974 ήμουν στο Λονδίνο. Ζητήσαμε να πάμε στην Κύπρο, αλλά δεν μπορούσαμε, την είχαν αποκλείσει οι Τούρκοι για να μη πάνε ενισχύσεις.

Τελείωσε ο πόλεμος και δεν ήθελα να μείνω στην Αγγλία, δε μου άρεσε. Και ο μόνος χώρος που θα μπορούσα να έρθω, αφού απέρριψα καθ' οδόν την Ελβετία όπου είχα φίλους και θα μπορούσα να μείνω εκεί, ήταν

η Ελλάδα! Στην Κύπρο τα πράγματα ήταν αβέβαια, δεν υπήρχε αντικείμενο, δεν υπήρχε οικονομία, υπήρχε ανεργία, η οικογένειά μου είχε εκτοπισθεί... Δύσκολες εποχές.

Ε.Σ.: Ο πατέρας σας;

Α.Β.: Ο πατέρας μου είναι τώρα συνταξιούχος, υπηρετούσε αξιωματικός στην Αστυνομία. Είχαμε πολύ πειθαρχία στο σπίτι και τα σχετικά μιας οικογένειας με αυστηρές αρχές.

Ε.Σ.: Είναι η βάση της τάξεως και αρμονίας η πειθαρχία! Η αταξία είναι καταστροφική και νομίζω ότι έλεγα στον κ. Σωτήρη Ταγκόπουλο κάποια φορά ότι ένα σημαντικό πλεονέκτημα της ALICO είναι η ιεραρχία και πίστη στην πειθαρχία που αναδεικνύει ομάδες και αποτελέσματα. Ο καθένας έχει κάποιο ρόλο και είναι υποχρεωμένος να τον παίξει το ρόλο του όσο καλύτερα μπορεί ελεύθερα μεν αλλά στα όρια του ρόλου...

Α.Β.: Στην ALICO και στην AIG ο καθένας μπορεί να γίνει αυτό που θέλει!

Και εγώ έχω γίνει αυτό που ήθελα. Η εταιρία βέβαια έχει κάποιους κανόνες που είναι γνωστοί, είναι η κουλτούρα της και μέσα εκεί όλοι κινούμεθα. Αυτό ισχύει σ' όλες τις εταιρίες. Όλες οι εταιρίες έχουν κανόνες. Αυτοί οι κανόνες είναι ευρύτατοι και αφήνουν μεγάλη ελευθερία στον κάθε άνθρωπο να δουλέψει όσο καλύτερα γίνεται και σαν μέλος ομάδας και σαν άτομο για να γίνει αυτό που θέλει. Εδώ δεν καθόμαστε κάθε μέρα και προαποφασίζουμε τι θα κάνει σήμερα ο καθένας. Κάθε ένας ξέρει τι θα κάνει και ποια είναι η δουλειά του, και ξέρει ότι πρέπει να την κάνει TIMIA πρώτον και επαγγελματικά δεύτερον. Εφ' όσον το κάνει αυτό, ακόμα κι αν κάνει λάθος δεν πειράζει. Και το ξέρουν όλοι αυτό. Ο κ. Μάνδηλας π.χ. δεν δέχεται από μένα κάθε μέρα τηλέφωνα να κάνει αυτό, το άλλο κ.λπ. Ο Γιάννης κάνει τη δουλειά του κι εγώ τη δικιά μου. Εσύ ξέρεις τη δικιά σου δουλειά καλύτερα από μένα και δεν θα σου πω εγώ τι θα κάνεις. Έχεις αυτά τα πλαίσια και έχεις αυτούς τους στόχους...

“ Κάθε ένας ξέρει τι θα κάνει και ποια είναι η δουλειά του, και ξέρει ότι πρέπει να την κάνει TIMIA πρώτον και επαγγελματικά δεύτερον ”

Ε.Σ.: Μου έκανε ευχόριστη εντύπωση η λέξη TIMIA δουλειά που σαν «αλάτι» νοστίμιζε πολλές φράσεις και απόψεις σας. Είναι απ' τα μεγαλύτερα προσόντα του ασφαλιστή στην αγορά;

Α.Β.: Έχουμε πολύ μικρή υπομονή έναντι πρακτικών που δεν είναι καθарές και τίμιες. Βεβαίως και δεν θέλουμε στην ομάδα μας ανθρώπους που δεν είναι τίμιοι. Δεν μας αρκεί όμως να είναι κάποιος μόνο τίμιος. Αυτό ισχύει με όλους και όλα. Και με αυτόν που έφτιαξε αυτή την πορτοκαλάδα που πίνετε τώρα. Πρέπει να τη φτιάξει καλά. Αν πετύχει να είναι και η γεύση καλή, ακόμα καλύτερα. Αλλά πρωτίστως πρέπει να μπορεί κάποιος να την πιει άφοβα...

Ε.Σ.: Όλοι μπορούν να είναι τίμιοι. Πολλές φορές όμως μερικοί αναρωτιούνται αν είναι εύκολο να παραμείνουν τίμιοι και αυτοί που μετέχουν με την υπογραφή τους σε συλλογικές αποφάσεις, σε Διοικητικά Συμβούλια και ομάδες όπου οι αποφάσεις είναι κατά πλειοψηφία και πιθανόν να είναι διαφορετικές απ' την προσωπική τους άπο-

ψη. Πώς το προσεγγίζετε εσείς αυτό το θέμα και τι θα λέγατε σ' αυτούς που προβληματίζονται και λένε ό,τι πουν οι από πάνω αλλά και στους «θεατές» που δε μετέχουν με υπογραφή, φαντάζομαι ότι έχετε καθημερινές εμπειρίες.

Α.Β.: Είναι δύο τα ζητήματα εδώ. Οποιοσδήποτε έχει να κάνει με το management ακόμα και σε χαμηλά επίπεδα δε μπορεί να είναι φαναλιστής, πεσιμιστής και να πηγαίνει με το «κισμέτ» και να λέει ότι δε μπορεί να πάρει απόφαση, ότι τα πράγματα δεν πηγαίνουν και να αναρωτιέται τι θα κάνει τώρα. Ο καθένας νομίζω ότι θα πρέπει στο δικό του τον τομέα και σ' αυτά που ο ίδιος επηρεάζει να προσπαθεί να κάνει αυτά που πρέπει να κάνει και να κάνει μια TIMIA δουλειά και να παίρνει σωστές αποφάσεις και βεβαίως μπορεί να επηρεάζει και τις αποφάσεις αυτών που επηρεάζουν την δική του δουλειά. Το να λέμε ότι δεν μπορούμε να κάνουμε τίποτα και ότι εφ' όσον ο από πάνω π.χ. ο Βασιλείου βγάζει λάθος αποφάσεις και εμείς θα τις εφαρμόσουμε, δεν εί-

ναι γνώρισμα που θα μπορεί να είναι υπόδειγμα management. Το δεύτερο είναι ότι όταν κανείς ασκεί διοίκηση και ηγεσία δε μπορεί να προτιμά να σκέφτεται ότι όλα αυτά είναι εύκολα πράγματα. Δεν είναι εύκολα τα πράγματα στις ηγεσίες γι' αυτό και οι ηγέτες είναι περιζήτητοι. Η έλλειψή τους δημιουργεί προβλήματα. Μπορεί οι υπόλογοι, οι παρακάτω να είναι έτοιμοι και ικανοί να κάνουν τη δουλειά αλλά η έλλειψη ηγεσίας να οδηγεί σε μέτρια ή δυσάρεστα αποτελέσματα. Ένα παράδειγμα είναι η εθνική ποδοσφαιρική ομάδα. Οι παίκτες ήταν ικανοί να παράξουν αποτελέσματα που κανένας δεν πίστευε, κάτω από μια σωστή ηγεσία. Η Διοίκηση και η ηγεσία δεν είναι εύκολα πράγματα, και όποιος εμπλέκεται δε μπορεί να συμβιβαστεί με το ότι θα του πάνε εύκολα τα πράγματα. Τώρα, πόσο μπορεί κανείς να επιμένει να κάνει σωστά και τίμια τη δουλειά του... Δεν είναι εύκολο να το κάνεις. Είναι δύσκολο να το κάνεις! Μπορείς να το κάνεις! Θα πρέπει να επιμένεις! Δεν μπορείς πάντα να έχεις τη βεβαιότητα

ότι όλες σου οι αποφάσεις είναι σωστές, επειδή κάποιες φορές δεν υπάρχει πολύς χρόνος να αναλύσεις, να περιμένεις όταν πιέζει ο χρόνος να παρθούν αποφάσεις, δε μπορείς να είσαι βέβαιος ότι είναι σωστές όλες οι αποφάσεις σου, μπορείς όμως να έχεις την ΠΕΠΟΙΘΗΣΗ ότι τη στιγμή που παίρνεις μια απόφαση πιστεύεις ειλικρινά ότι είναι TIMIA και σωστή απόφαση. Αυτό το μπορείς!

Ε.Σ.: Αυτή η πεποίθηση βγαίνει από μια μακρά πορεία προσπάθειας για απόκτηση εμπειριών, γνώσεων και παιδείας. Από πού αντλείτε εσείς αυτήν την ειδική «σοφία»; Είναι η λαϊκή κυπριακή σοφία, η ελληνική παιδεία, η παγκόσμια παιδεία, η πανεπιστημιακή σοφία;

Α.Β.: Όλα όσα έχουμε ζήσει είναι η βάση. Για μένα όμως η ελληνική παιδεία είναι πολύ σημαντική. Η ελληνική παιδεία είναι μεγάλη υπόθεση.

Ε.Σ.: Βρίσκετε χρόνο να διαβάσετε;

Α.Β.: Πάντα υπάρχει χρόνος και πάντα πρέπει να φροντίζεις να υπάρχει χρόνος για επαφή με την παιδεία.

Ε.Σ.: Και το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» προσπαθεί στα μέτρα του να έχει για τους αναγνώστες του θέματα παιδείας και αυτοβελτίωσης. Πώς το βλέπετε το ΝΑΙ στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και τι θα μπορούσε να προβάλει περισσότερο ή και να κόψει ως μη χρήσιμα;

Α.Β.: Το διαβάζω! Και όταν είναι κάνω και κανένα σχόλιο άμεσα και έμμεσα μέσω συνεργατών μου. Οι προσπάθειες που κάνετε είναι πολύ θετικές και χρειάζεται και ο δικός σας τομέας να προβάλει τα καλώς κείμενα επειδή δημιουργεί τη γνώση και πεποίθηση να επιμένουμε στα καλώς κείμενα, αλλά αξίζει τον κόπο.

Ε.Σ.: Σας ευχαριστώ πολύ που διαθέσατε τόσο πολύτιμο χρόνο για τους χιλιάδες αναγνώστες μας και μένα. Εύχομαι να είστε πάντα καλά όλοι σας στο ΑΙΓ με ευτυχισμένες οικογένειες. Συγχαρητήρια για την ανώτατη διάκριση που πετύχατε παγκοσμίως. Όλοι οι Έλληνες είμαστε περήφανοι για τον Κύριο κ. Ανδρέα Βασιλείου. Σας εύχομαι Καλά Χριστούγεννα.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης του ΝΑΙ

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!



**No 1 ΔΙΕΘΝΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

alico AIG Life

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ

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



Με γερά θεμέλια στη νέα εποχή

Στα 55 εκατ. ευρώ αναμένεται να φθάσει η παραγωγή ασφαλιστρών της εταιρείας Ευρωπαϊκή-Ένωση Ασφάλεια Μινέττα, η οποία πρόσφατα απέκτησε τη νέα ιδιόκτητη στέγη της στη λεωφόρο Συγγρού. Στα εγκαίνια πλήθος κόσμου τίμησε την ιστορική αυτή στιγμή για την εταιρεία (βλέπε φωτο). Η “Ασφάλεια Μινέττα” συνεχίζει την ανοδική της πορεία καθώς το 2004 η παραγωγή της είχε ανέλθει στα 48 εκατ. ευρώ ενώ αυξητικά κινούνταν κι όλα τα προηγούμενα χρόνια.

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ-ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΜΙΝΕΤΤΑ είναι μία από τις παλαιότερες ασφαλιστικές εταιρείες που λειτουργούν στην Ελλάδα, με πάνω από 150.000 πελάτες σήμερα. Ιδρύθηκε το 1973 από τον κο Παναγιώτη Μινέττα. Η οικογένεια Μινέττα ασχολείται με τις ασφαλιστικές εργασίες από το 1955, όταν ο κος Γεώργιος Μινέττας αντιπροσώ-

πευε Brokers του Lloyd's. Ο κος Πάνος Μινέττας ανέλαβε την παραγωγή του πατέρα του το 1959 και αντιπροσώπευε την Αγγλική εταιρεία Licences and General όπως και τους Brokers του Lloyd's Harrington Austin. Επιπροσθέτως εκείνη την περίοδο ο κος Μινέττας έγινε πρόεδρος της Ενώσεως των Επαγγελματιών Ασφαλιστών της Ελλάδος. Σήμερα, ο κ. Γιώργος Μινέττας, γιος του

κ. Πάνου Μινέττα, ως Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας, φιλοδοξεί να επιτύχει την περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας σε όλους τους κλάδους. Ο κος Γιώργος Μινέττας σπούδασε χρηματοοικονομικά στο Πανεπιστήμιο του Exeter στην Αγγλία. Κατόπιν αυτού παρακολούθησε ασφαλιστικά σεμινάρια στη Γερμανία στο μεγάλο σχολείο της αντασφαλιστικής εταιρείας Munich Re. Ακόμα παρακολούθησε και σε-

Το ολοκαίνουριο και απαστράπτον κτίριο-κόσμημα, της Λεωφόρου Συγγρού 193-195, φιλοξένησε προχθές βράδυ μία λαμπρή γιορτή, ανάλογη του κύρους της “ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ”, που αποτελεί την ναυαρχίδα στο χώρο του ασφαλιστικού μας γίνεσθαι.

Η Εταιρεία Μινέττα, μια από τις παλαιότερες και παράλληλα πλέον σύγχρονες μεγάλες... κυρίες του ασφαλιστικού χώρου, της Ευρωπαϊκής πραγματικότητας εγκαινίασε το ιδιόκτητο πλέον Μέγαρό της, ένα αληθινό παλάτι, με μεγάλη επισημότητα. Οι περισσότεροι από χίλιους επωνύμους καλεσμένοι των κυρίων Πάνου και Γιώργου Μινέττα, εκπρόσωποι της πολιτικής, της Τοπικής Αυτοδιοίκησης, της επιστήμης, του επιχειρείν, της δημοσιογραφίας και των τεχνών, έδωσαν στους αμφιτρύωνες εγκάρδιες ευχές, για τη συνέχιση του μεγαλόπνοου έργου τους στον ευαίσθητο χώρο του ασφαλιστικού Status. Χώρο όπου και διακρίνονται επί τρεις και πλέον δεκαετίες, για τη συνέπειά τους, και για τις σχέσεις εμπιστοσύνης που έχουν αναπτύξει με το ευρύ κοινό.

Στη συνέχεια όλοι μαζί περιηγήθηκαν στους υπερσύγχρονους χώρους του Μεγαρό-Μινέττα, απολαμβάνοντας μέχρι αργά εν ...ασφαλεία, την άψογη φιλοξενία. Ανάμεσα στο αδιαχώρητο της γιορτινής ομήγυρης, ο κ. Γιώργος Βαρδινογιάννης, ο Πρόεδρος του ΕΒΕΑ κ. Δρακούλης Φουντουκάκος, ο Αντιπρόεδρος του Ιατρικού Κέντρου Βασίλης Αποστολόπουλος η οικογένεια Βασίλη και Νίκου Θεοχαράκη, Χατζηγιάννου, ο Νίκος Μεταξωτός, οι Δήμαρχοι Ηλιουπόλεως και Βάρης κ.κ. Θ. Γεωργιάκης και Δ. Αναστασίου, αντίστοιχα, η Αντιδήμαρχος Αθηναίων Κατερίνα Κατσαμπέ-Μαρνέρη, οι Ντίνος και Χρυσάνθη Ρουτζούμη της Kara Research, ο κ. Π. Καραλής της Globus Line, ο εκδότης κ. Δημήτρης Ρίζος, ο Γιώργος και η Ζωή Χατζηκωνσταντίνου, ο αρχιτέκτονας του κτιρίου κ. Δ. Αγιοστρατίτης, ο οποίος δεχόταν με καμάρι και πώς αλλιώς, τα συγχαρητήρια.



Από αριστερά: Δ. Ρίζος, Κ. Μαρνέρη - Κατσαμπέ, Ε. Κατσαμπές, Αδαμοπούλου και Δ. Φουντουκάκος



Από αριστερά: Δρακούλης Φουντουκάκος, Κώστας Μπερτσιάς



Από αριστερά: Μ. Θεοχαράκη, Δ. Αγιοστρατίτης, Ν. Θεοχαράκης, Π. Μινέττας και Ν. Θεοχαράκη



Από αριστερά: Γ. Βαρδινογιάννης, Γ. Μινέττας και Π. Μινέττας

μινάρια στο Λονδίνο, όπου έχει δημιουργήσει επαφές με διάφορους Brokers του Lloyd's.

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ από την ίδρυσή της μέχρι σήμερα έχει πραγματοποιήσει μεγάλη αύξηση σε παραγωγή ασφαλιστρών ενώ όλα τα χρόνια ήταν μια κερδοφόρα επιχείρηση. Σύμφωνα με την παραγωγή των ασφαλιστρών η Εταιρεία συγκαταλέγεται μεταξύ των πρώτων εταιρειών γενικών ασφαλειών που λειτουργούν στην Ελλάδα.

Η Εταιρεία λειτουργεί σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους, ενώ δημιουργεί καινούργια ανταγωνιστικά προγράμματα. Συνεργάζεται με τους καλύτερους αντασφαλιστές όπως Munich Re, Lloyds of London, Secura, Trans Re, XL Re, Tryg Baltica, Gothaer, Hannover Re, Market και με μερικούς από τους καλύτερους Lloyds brokers όπως BMS, ROPNER REINSURANCE BROKERS, JOHN CAHILL, AON, WILLIS.

Τέλος να σημειωθεί ότι η εταιρεία έχει πάνω από 500 πράκτορες σε όλη την Ελλάδα και 4 υποκαταστήματα / γραφεία εξυπηρέτησας.



Από αριστερά: Β. Αποστολόπουλος, Γ. Μινέττας και Δ. Αγιοστρατίτης

Allianz

Συνέδριο

Ασφαλιστές «3+1» αστέρων

Μέρα γιορτής ήταν για την ALLIANZ η 10η Νοεμβρίου, που με τις επιδόσεις των συνεργατών της, βαδίζει σταθερά προς τη δημιουργία ενός πελατοκεντρικού οργανισμού παγκόσμιας εμβέλειας.

Με την παρουσία 400 και πλέον συνεργατών του Ομίλου και υψηλό προσκεκλημένο τον υφυπουργό Ανάπτυξης κ. Γιάννη Παπαθανασίου, πραγματοποιήθηκε στις 10 Νοεμβρίου το ετήσιο συνέδριο της Allianz Ελλάδος, στο ξενοδοχείο HILTON.

Η εκδήλωση ξεκίνησε με την ομιλία του Διευθύνοντα Συμβούλου και CEO της Allianz Ελλάδος κ. Πέτρου Παπανικολάου, για να ακολουθήσουν οι χαιρετισμοί του υφυπουργού αλλά και των υπόλοιπων υψηλόβαθμων στελεχών της εταιρείας.

ΠΕΤΡΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ

Το «3+1» στον Όμιλο Allianz

Στον εναρκτήριο χαιρετισμό του ο Διευθύνων Σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος κ. Πέτρος Παπανικολάου αναφέρθηκε επιγραμματικά στους στόχους του Ομίλου και τους συνέδεσε με τη δραστηριότητα της ελληνικής εταιρείας: «Η σημερινή συνάντησή είναι διαφορετική από όλες τις άλλες αντίστοιχες εκδηλώσεις που έχουμε κάνει κατά το παρελθόν. Είμαστε εδώ, όχι μόνο για να τιμήσουμε τους συνεργάτες μας που ξεχώρισαν με τις παραγωγικές τους επιδόσεις τη χρονιά που πέρασε, αλλά και για να μάθουμε πράγματα που θα μας κάνουν πιο δυνατούς, πιο διαβασμένους, πιο προετοιμασμένους επαγγελματίες από αύριο το πρωί».

Αξίζει, όμως, να δούμε τι πραγματικά σημαίνει το «3+1» στον Όμιλο Allianz, όπως αυτό προκύπτει από τα λόγια του κ. Παπανικολάου:

- Αύξηση Κεφαλαιακού Πλεονάσματος: Για την εταιρεία σημαίνει «Ίδια Κεφάλαια», για εσάς σημαίνει την ανάπτυξη πελατολογίου, γιατί πολύ απλά το πιο σημαντικό κεφάλαιο στα χέρια σας είναι το πελατολόγιό σας. Σήμερα η παραγωγικότητα σας είναι κατά μέσο όρο 1,2 συμβόλαιο ζωής το μήνα ανά συνεργάτη και στόχος μας είναι ο καθένας από εσάς να μπορεί να παράγει 4 συμβόλαια το μήνα. Θυμίζω ότι αυτό το 4,3 έχει προκύψει από την προσαρμογή που έγινε από το τμήμα μελετών της Allianz του ευρωπαϊκού μέσου όρου σε κάθε αγορά λαμβάνοντας υπόψη καταναλωτικές συνήθειες, ασφαλιστική συνείδηση και διαθέσιμο εισόδημα του καταναλωτή.

Η χρονιά 2007 -και το λέω απόλυτα δεσμευτικά- πρέπει να μας βρει με το καλύτερο από πλευράς προδιαγραφών και λειτουργίας Ανθρώπινο Δυναμικό Πωλήσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και για να γίνει αυτό πρέπει να δουλέψουμε σκληρά προς αυτή την κατεύθυνση.

Αύξηση κεφαλαιακού πλεονάσματος για την Εταιρεία σημαίνει αύξηση των Ίδιων Κεφαλαίων: Οι Εταιρίες του Ομίλου Allianz στην

Ελλάδα έχουν μια κεφαλαιακή βάση 50 εκατ. ευρώ. Αυτά τα ίδια κεφάλαια, παρότι ξεπερνούν κατά πολύ τα ελάχιστα απαιτούμενα από την ελληνική νομοθεσία (29 εκατ. ευρώ) - για τον όγκο της δραστηριότητάς μας, υπολείπονται αυτών που η Allianz στοχεύει σε κάθε αγορά που δραστηριοποιείται.

Το λεγόμενο AAA rating για την Allianz Ελλάδος σημαίνει κεφάλαια ύψους 58 εκατ. ευρώ. Η παραγωγικότητα των πωλήσεων και το κερδοφόρο αποτέλεσμα των εταιριών του Ομίλου είναι οι δύο βασικοί μοχλοί αύξησης του κεφαλαιακού πλεονάσματος. Ο τριετής προγραμματισμός της Allianz για τα έτη 2006-2007 προβλέπει την κάλυψη και αυτής της παραμέτρου. Είμαστε ήδη ανάμεσα στις 3 εταιρίες με τη μεγαλύτερη κεφαλαιακή επάρκεια στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, το 2007 επομένως θα έχουμε και στην Ελλάδα τις προδιαγραφές κεφαλαίων που οι πλέον οικονομικά εύρωστες επιχειρήσεις έχουν παγκοσμίως. (Τομείς Δράσης: Παραγωγικότητα των Πωλήσεων - Κερδοφορία όλων των δραστηριοτήτων)

- Ενίσχυση Κερδοφορίας: Κερδοφορία σημαίνει σωστή επιλογή πελατολογίου. Κερδοφορία σημαίνει κυρίως διατηρησιμότητα σε όλες τις δραστηριότητες. Σήμερα που η απόκτηση ενός πελάτη δεν είναι απλή υπόθεση, η διατήρηση του πελατολογίου είναι ο βασικότερος στόχος και συγχρόνως το ποιοτικό στοιχείο εκείνο που διαχωρίζει τους άριστους από τους μέτριους. Σήμερα η διατηρησιμότητα πελατών του Ομίλου Allianz Ελλάδος είναι κατά μέσο όρο 84,7, ενώ ο στόχος είναι το 90%. Η διατηρησιμότητα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς βρίσκεται περίπου στο 70%, άρα και εδώ η εικόνα μας είναι διακριτά καλύτερη από αυτή της αγοράς. Η εμπειρία της Allianz στις τρεις κεντρικές ευρωπαϊκές αγορές που δραστηριοποιείται, και αυτό ενδεικτικά το αναφέρω, προσδιορίζει τη μέση διατήρηση πελατών στο 90%.

Ενίσχυση κερδοφορίας για τις Εταιρίες μας σημαίνει απόδοση επενδεδυμένων κεφαλαίων του Μετόχου και η απόδοση αυτή σήμερα βρίσκεται στο 11,4%. Την περασμένη χρονιά η ελληνική ασφαλιστική αγορά στο

ΑΓΓΕΛΟΣ ΠΟΛΙΤΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ Allianz
DRESDNER ASSET MANAGEMENT



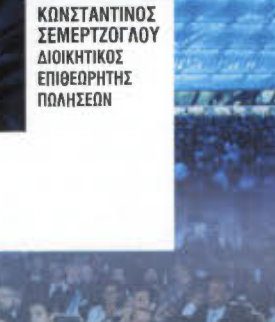
ΜΙΧΑΗΛ ΣΩΤΗΡΑΚΟΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ &
ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



ΑΓΓΕΛΟΣ ΕΥΤΥΧΙΔΗΣ
ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ



ΓΙΑΝΝΗΣ ΑΝΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΣΕΛ. 140
Χριστούγεννα!

ΠΕΤΡΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ & CEO Ομίλου Allianz Ελλάδος

NAI

NAI

σύνολό της είχε απόδοση -3,9%. Η Allianz Ελλάδος για το 2006 έχει προγραμματίσει να έχει απόδοση επενδεδυμένων κεφαλαίων μεγαλύτερη του 15% πλησιάζοντας έτσι τις προδιαγραφές του Ομίλου Allianz. (Τομείς Δράσης: Διατήρηση πελατών – Έλεγχος κόστους)

• Μείωση πολυπλοκότητας: Η μείωση της πολυπλοκότητας των διαδικασιών αφορά σε μεγάλο βαθμό την υποστηρικτική μηχανή της Εταιρίας. Ένας οργανισμός που θέλει να πρωταγωνιστεί πρέπει να βασίζεται σε σύγχρονες και αποτελεσματικές δομές και αυτό μπορεί να γίνει μόνο μέσα από ανθρώπους που και πιστεύουν και θέλουν, αλλά και μπορούν. Χρειάζομαστε τους καλύτερους και όχι απλά τους μέτριους, η μετριοτήτητα δεν μας αντιπροσωπεύει και δεν μας βοηθά να πάμε μπροστά. Ο βασικός δείκτης που χρησιμοποιείται παγκοσμίως για να αξιολογηθεί η πολυπλοκότητα της διοικητικής μηχανής είναι τα ασφαλιστρα ανά εργαζόμενο. Τα ασφαλιστρα αυτά το 1998 ήταν περίπου 349.000, το 2005 είναι 616.000 και ο στόχος της Allianz για Εταιρίες με το δικό μας όγκο δραστηριότητας είναι περίπου 700.000. Και αυτό σίγουρα δε σημαίνει ότι ο στόχος αυτός θα επιτευχθεί με περαιτέρω μείωση του προσωπικού αλλά αποκλειστικά από την αύξηση της παραγωγής. Η διοικητική υποδομή της Εταιρίας σήμερα είναι σε θέση να υποστηρίξει αύξηση κύκλου εργασιών της τάξεως του 20%. Μείωση πολυπλοκότητας για τον ασφαλιστή είναι κυρίως η χρήση της νέας τεχνολογίας σε συνδυασμό με τον οργανωμένο τρόπο δουλειάς. Το 2004 η χρήση του e-mail, που αυτό σημαίνει και internet, ήταν 52%, ενώ αντίστοιχα το 2005 63%, με στόχο το 2006 το 75%.

Τομείς δράσης: Ταχύτητα ανταπόκρισης όλων των υπηρεσιών στον συνεργάτη και πελάτη – Νέα Τεχνολογία ως εργαλείο Διαχείρισης/Ενημέρωσης και Επικοινωνίας

+ 1: Η εστίαση στον πελάτη είναι αυτό που με απλά λόγια ακούγεται παγκοσμίως στον Όμιλο Allianz με τη φράση «πάμε να κτίσουμε έναν παγκόσμιας εμβέλειας πελατοκεντρικό οργανισμό». Η αγορά άρα και το επάγγελμα αλλάζει. Έχουμε απόλυτη συνείδηση αυτής της αλλαγής της αγοράς και επενδύουμε από σήμερα στην αξιοποίηση όλων των ευκαιριών που παρουσιάζονται σε όλο το ανταγωνιστικό φάσμα. Παγκοσμίως, η Allianz είναι ίσως από τις λίγες

εταιρίες που επενδύει τόσο πολύ στο επάγγελμα του ασφαλιστή και εμείς έχουμε υποχρέωση, σε εσάς πρώτα απ' όλα, να αξιοποιήσουμε αυτό το υλικό, εστιάζοντας στον πελάτη με πρακτικό τρόπο, μετρώντας την αγοραστική συμπεριφορά του καταναλωτή ως προς τις ασφάλειες και τα χρηματοοικονομικά προϊόντα, με τρεις βασικούς στόχους: Διατήρηση Πελατών, Πρόσκτηση Νέων και Ενίσχυση της σχέσης του κάθε πελάτη με τον Όμιλο.

**Γιάννης Παπαθανασίου,
Υφυπουργός Ανάπτυξης**

Μηδενική ανοχή στη μη εφαρμογή της νομοθεσίας

Ο υφυπουργός Ανάπτυξης Γιάννης Παπαθανασίου, τίμησε με την παρουσία του τις εργασίες του συνεδρίου και αναφέρθηκε τόσο στη σπουδαιότητα της πελατοκεντρικής πολιτικής του Ομίλου Allianz, όσο και στην αποφασιστικότητα της εποπτικής αρχής να εξυγιάνει την αγορά: «Γνωρίζω ότι η παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών στους πελάτες και η διατήρηση της εμπιστοσύνης και της αποδοχής της κοινωνίας, αποτελούν πάγιες προτεραιότητες της Allianz. Κάτι που αποδεικνύεται άλλωστε και από τον κοινό ορισμό της αποστολής της σε διεθνές επίπεδο: να προσφέρει στους ανθρώπους όχι απλώς ασφάλιση, αλλά την αίσθηση της ασφάλειας, σε ένα ιδιαίτερα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων. Στη ζωή και στην υγεία, στις μετακινήσεις, στη τεχνολογία, στις επενδύσεις και απέναντι σε κάθε μορφή επιχειρηματικό ή προσωπικό κίνδυνο. Πρόκειται πραγματικά για ένα στόχο φιλόδοξο, που αποκτά όλο και περισσότερη σημασία στις ρευστές και πολύπλοκες συνθήκες που επιβάλλει η σύγχρονη εποχή».

Ο κ. Παπαθανασίου δεν παρέλειψε να τονίσει τον ουσιαστικό ρόλο του ασφαλιστικού κλάδου στην οικονομία και την κοινωνία, καθώς και τα μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, ενώ αναφέρθηκε και στους στόχους της κυβερνητικής πολιτικής στο ζήτημα, που είναι προσανατολισμένοι στη δημιουργία προϋποθέσεων για τη βελτίωση της επίδοσης του κλάδου, αντιμετωπίζοντας ταυτόχρονα τις εγγενείς αδυναμίες και προβλήματα. «Η δράση μας βασίστηκε σε τρεις κεντρικούς άξονες», είπε ο κ. Παπαθανασίου, «οι οποίοι εκφράζουν πάγιες και αδιαπραγμάτευτες θέσεις αυτής της Κυβέρνησης: α) Στην



καθολική και όχι επιλεκτική εφαρμογή της υφιστάμενης νομοθεσίας β) Στη διαμόρφωση καθαρών κανόνων ανταγωνισμού, μεταξύ ομοειδών επιχειρήσεων γ) Στην προστασία των συμφερόντων του πολίτη – καταναλωτή». Και συνέχισε: «Προχωρήσαμε σε μια σειρά παρεμβάσεων που καθιστούν το χώρο της ασφαλιστικής αγοράς περισσότερο διαφανή, πιο ανταγωνιστικό και πιο αποδοτικό, προς όφελος τόσο των υγιών εταιρειών του κλάδου, όσο και της ελληνικής οικονομίας γενικότερα. Αυξήσαμε τα ελάχιστα εγγυητικά μετοχικά κεφάλαια για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και προχωρήσαμε σε απόφαση για τη δημοσίευση εξαμηνιαίων λογιστικών καταστάσεων. Φροντίσαμε όμως παράλληλα, ώστε οι έλεγχοι πλέον να γίνονται σε βάθος, με καθαρές και αξιόπιστες διαδικασίες και να είναι διαρκείς. Και να είστε βέβαιοι ότι τα αποτελέσματα αυτής της νέας πολιτικής θα έχουν θετική επίπτωση στην εξέλιξη της ζήτησης ασφαλιστικών προϊόντων».

Για τον έλεγχο φερεγγυότητας των ασφαλιστικών εταιρειών, ο υφυπουργός Ανάπτυξης είπε ότι ήταν ουσιαστικά ανύπαρκτος, με αποτέλεσμα –όπως δήλωσε– να δημιουργούνται όχι μόνο σοβαρά προβλήματα στους καταναλωτές αλλά και φαινόμενα αθέμιτου ανταγωνισμού, που έπλητταν κυρίως τις σοβαρές, υγιείς και συνεπείς απέναντι στο νόμο εταιρείες. «Πάνω από όλα όμως», είπε ο κ. Παπαθανασίου, «το καθεστώς ασυνδοσίας και ανομίας τραυμάτιζε το κύρος και το αίσθημα εμπιστοσύνης της κοινωνίας στο σύνολο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς».

Κλείνοντας το χαιρετισμό του ο Υφυπουργός Ανάπτυξης μίλησε για την αναγκαιότητα να παρθούν νέες πρωτοβουλίες και από την πλευρά των ασφαλιστικών εταιριών, που θα αφορούν στη δημιουργία πιο ανταγωνιστικών προϊόντων στον επιστημονικό υπολογισμό των ασφαλιστρών, την προσεκτική ανάλυση και τιμολόγηση κινδύνων, την εξασφάλιση οργανικών κερδών για τις εταιρίες, αλλά κυρίως την εφαρμογή εκείνων των δράσεων που θα οδηγήσουν στην εμπέδωση του κοινωνικού ρόλου των ασφαλιστικών εταιριών.

ΟΙ ΥΠΟΛΟΙΠΟΙ ΟΜΙΛΗΤΕΣ

Τους βραβευθέντες του συνεδρίου συνεχάρησαν από μικροφώνου αρκετά υψηλόβαθμα στελέχη του ομίλου Allianz. Στο χαιρετισμό του, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Allianz Dresdner Asset Management Άγγελος Πολίτης αναφέρθηκε στην αναγκαιότητα ύπαρξης ενός δείκτη πελατοκεντρικότητας όλων των υπηρεσιών που προσφέρονται, τόσο στον Πελάτη συνεργάτη όσο και το τελικό καταναλωτή, αφού όπως είπε «ο δείκτης αυτός είναι ο προσδιοριστικός παράγοντας για την επιτυχή λειτουργία των δραστηριοτήτων μας». Από την πλευρά του, ο Διευθυντής Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας κ. Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος αναφέρθηκε στα αποτελέσματα πρόσφατης έρευνας που διενεργήθηκε σε 322 συνεργάτες, αναφορικά με την αξιολόγηση των λειτουργιών του Ομίλου και από την οποία προκύπτει ότι το εν Ελλάδι ποσοστό αυτού που η Allianz ονομάζει Δείκτη Καθαρών Υποστηρικτικών διαμορφώνεται στο 75,7%, αποδεικνύοντας –σύμφωνα με τα λεγόμενά του– τη βαθιά πίστη των συνεργατών στο όνομα και την αξία της Allianz.

Ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Γιάννης Αναστόπουλος χαρακτήρισε τη χρονιά που έρχεται «έτος-ορόσημο», που θα οδηγήσει στη δημιουργία της Allianz των κορυφαίων επιδόσεων, ενώ το Allianz ΛΥΣΙΣ, το νέο πρόγραμμα του Ομίλου, βρέθηκε στο επίκεντρο της ομιλίας τόσο του Διοικητικού Επιθεωρητή Πωλήσεων κ. Κ. Σεμερτζόγλου όσο και του Εκτελεστικού Διευθυντή Εργασιών Ζωής κ. Άγγελου Ευτυχίδη.

Πιο συγκεκριμένα, ο κ. Σεμερτζόγλου είπε ότι το Allianz ΛΥΣΙΣ αποτελεί ένα πρόγραμμα που έρχεται να αντιστοιχίσει τα προϊόντα του Ομίλου με τις ανάγκες κάθε πελάτη, όπως αυτές προκύπτουν από μια αναλυτική καταγραφή και ιεράρχισή τους. Στο ίδιο πλαίσιο κινήθηκε και ο κ. Ευτυχίδης, ο οποίος αναφέρθηκε στη συγκεκριμένη εφαρμογή λέγοντας πως αφορά σε μια επαγγελματική πλατφόρμα επικοινωνίας με τον πελάτη, που αφενός εξασφαλίζει την ολοκληρωμένη ασφαλιστική κάλυψή του, αφετέρου προσφέρει στον ασφαλιστή της Allianz το απόλυτο συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού.

Τελευταίος πήρε το λόγο ο Διευθυντής Ανάπτυξης και Υποστηρίξεις Πωλήσεων κ. Μιχ. Σωτηρόπουλος, ο οποίος με χιουμοριστική διάθεση προλόγισε την ενότητα των βραβεύσεων, υπογραμμίζοντας χαρακτηριστικά ότι «φέτος στόχευσαν στο να αναδείξουν τον άνθρωπο επαγγελματία και όχι τη διάκριση ανά κατηγορία»



1. ΜΠΑΤΡΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
1 η θέση ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 2004
2 η θέση ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 2004
1 η θέση ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 2004
2 η θέση ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ
2. ΜΕΛΕΤΙΟΥ ΣΠΥΡΟΣ, ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
3 η θέση ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 2004
1 η θέση ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 2004
2 η θέση ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
1 η θέση ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ
3. ΣΦΗΚΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
2 η θέση ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 2004
3 η θέση ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 2004
3 η θέση ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ 2 η θέση ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ
4. ΣΤΡΕΪΔΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ ΤΩΝ ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΩΝ ΤΟΥ ΣΕ ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΚΛΑΔΟΥΣ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 2004
5. ΚΩΣΤΑΡΙΝΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α'
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΙΗΜΕΡΙΟΥ ΜΠΑΤΡΗ
1 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΞΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
2 η θέση ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ 2004
2 η θέση ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΟΜΑΔΑΣ 2004
1 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
5 η θέση ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
1 η θέση ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
1 η θέση ΝΕΑ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
6. ΣΥΓΓΡΟΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣ, ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α'
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΙΗΜΕΡΙΟΥ ΜΠΑΤΡΗ
2 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΞΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
2 η θέση ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
2 η θέση ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
3 η θέση ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟ ΠΕΛΑΤΩΝ 2004
1 η θέση ΝΕΑ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
7. ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ, ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α'
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΙΗΜΕΡΙΟΥ ΣΦΗΚΑ
3 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΞΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
1 η θέση ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ 2004
3 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟ ΠΕΛΑΤΩΝ 2004
- 4 η θέση ΝΕΑ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
3 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΔΑΝΕΙΩΝ 2004
8. ΚΟΥΡΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α'
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΠΥΡΟΥ ΜΕΛΕΤΙΟΥ
4 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΞΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
3 η θέση ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ 2004
3 η θέση ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
3 η θέση ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟ ΠΕΛΑΤΩΝ 2004
- 3 η θέση ΝΕΑ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
1 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΚΑΡΤΩΝ 2004
9. ΔΑΠΟΛΛΑ ΑΝΤΩΝΑΕΤΤΑ, ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ Α'
5 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΞΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
3 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
3 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
1 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟ

- ΠΕΛΑΤΩΝ 2004
- 3 η θέση ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ 2004
10. ΣΙΑΡΚΟΥ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ, ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΗ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΡΙΑ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ Α'
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΙΩΑΝΝΗΝ ΚΩΣΤΑΡΙΝΗ
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΙΗΜΕΡΙΟΥ ΜΠΑΤΡΗ
1 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΞΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
1 η θέση ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΟΜΑΔΑΣ 2004
1 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
3 η θέση ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
2 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
3 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟ ΠΕΛΑΤΩΝ 2004
- 2 η θέση ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
1 η θέση ΝΕΑ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
1 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΔΑΝΕΙΩΝ 2004
11. ΛΕΥΤΙΚΟΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ, ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΣ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α'
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΜΠΑΤΡΗ
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΙΗΜΕΡΙΟΥ ΜΠΑΤΡΗ
2 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΞΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
2 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
2 η θέση ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
2 η θέση ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
3 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
1 η θέση ΣΥΝΘΕΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ 2004
2 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΔΑΝΕΙΩΝ 2004
1 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΚΑΡΤΩΝ 2004
12. ΑΠΕΡΓΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΣ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α'
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΝΤΩΝΑΕΤΤΑΣ ΔΑΠΟΛΛΑ
3 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΞΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
3 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
3 η θέση ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
1 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
1 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟ ΠΕΛΑΤΩΝ 2004
- 1 η θέση ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
2 η θέση ΝΕΑ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
3 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΔΑΝΕΙΩΝ 2004
2 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΚΑΡΤΩΝ 2004
13. ΠΑΠΑΝΑΪΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ, ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΣ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α'
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΣΤΑΜΑΤΗ ΣΥΓΓΡΟΥ
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΙΗΜΕΡΙΟΥ ΜΠΑΤΡΗ
4 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΞΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
1 η θέση ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
1 η θέση ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
1 η θέση ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
1 η θέση ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟ ΠΕΛΑΤΩΝ 2004
- 2 η θέση ΣΥΝΘΕΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ 2004
14. ΠΑΒΕΛΗ ΜΑΡΙΑ, ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΗ ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΡΙΑ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ Α'
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΜΙΧΑΗΛ ΒΑΡΟΤΣΗ
5 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΞΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
2 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟ ΠΕΛΑΤΩΝ 2004
- 3 η θέση ΝΕΑ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ 2004



3 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΠΙΣΤΟΤΙΚΩΝ ΚΑΡΤΩΝ 2004
15. ΓΚΕΡΜΠΕΣΙΟΥ ΑΓΓΕΛΙΚΗ, ΑΝΑΠΗΡΟΤΡΙΑ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ Α' ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΙΩΑΝΝΗΝ ΚΩΤΣΑΡΙΝΗ
 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΜΠΑΤΡΗ
 1 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 1 η θέση ΣΤΕΛΕΧΟΣΗ ΟΜΑΔΑΣ 2004
16. ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ, ΑΝΑΠΗΡΟΤΗΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α' ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΙΩΑΝΝΗΝ ΚΩΤΣΑΡΙΝΗ
 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΜΠΑΤΡΗ
 2 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 1 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 3 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
17. ΠΑΝΝΑΚΑΚΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΑΝΑΠΗΡΟΤΗΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α' ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΙΩΑΝΝΗΝ ΚΩΤΣΑΡΙΝΗ
 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΜΠΑΤΡΗ
 ΤΡΙΑΘΛΟ ΑΕΑΖ 2004
 2 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 2 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 3 η θέση ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
18. ΓΚΑΡΤΣΙΟΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ, ΑΝΑΠΗΡΟΤΗΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α' ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΙΩΑΝΝΗΝ ΒΑΣΙΛΑΚΗ
 4 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 2 η θέση ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 3 η θέση ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
 3 η θέση ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟ ΠΕΛΑΤΩΝ 2004
 1 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΔΑΝΕΙΩΝ 2004
19. ΓΕΩΡΓΙΟΥΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΑΝΑΠΗΡΟΤΗΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ Α' ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΚΟΥΡΤΗ
 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΠΥΡΟΥ ΜΕΛΕΤΙΟΥ
 ΤΡΙΑΘΛΟ ΑΕΑΖ 2004
 5 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 2 η θέση ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 3 η θέση ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 2 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ 2004
 1 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟ ΠΕΛΑΤΩΝ 2004
 1 η θέση ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
 2 η θέση ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟ ΠΕΛΑΤΩΝ 2004
 2 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΠΙΣΤΟΤΙΚΩΝ ΚΑΡΤΩΝ 2004
20. ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΣΤΑΥΡΟΥ ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ
 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΣΦΗΚΑ
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΔΕΣΧΗΣ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 1 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ ΤΡΙΕΤΙΑΣ 2002-2004
 1 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 1 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004 (ΚΑΣ)
 2 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 9 η θέση ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ 2004
 2 η θέση ΝΕΑ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ 2004
30. ΠΟΥΛΙΑΝΗΣ ΠΕΤΡΟΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ FRONT LINE A.E.
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΔΕΣΧΗΣ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 2 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 3 η θέση ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 1 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ 2004
 1 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ ΚΑΙ

ΥΓΕΙΑΣ 2004
22. ΔΙΤΣΙΟΥ ΕΛΕΝΗ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ
 ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΙΩΑΝΝΗΝ ΣΤΡΕΙΔΑ
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΔΕΣΧΗΣ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 3 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ ΤΡΙΕΤΙΑΣ 2002-2004
 3 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 2 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004 (ΚΑΣ)
23. ΓΕΩΡΓΙΟΥΛΗΣ ΑΔΑΜΑΝΤΙΟΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΚΟΥΡΤΗ
 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΠΥΡΟΥ ΜΕΛΕΤΙΟΥ
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΔΕΣΧΗΣ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 4 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
24. ΜΑΝΙΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΙΩΑΝΝΗΝ ΚΩΤΣΑΡΙΝΗ
 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΜΠΑΤΡΗ
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΔΕΣΧΗΣ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 2 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ ΤΡΙΕΤΙΑΣ 2002-2004
 5 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 3 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004 (ΚΑΣ)
 1 η θέση ΝΕΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
25. ΤΟΜΠΡΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΙΩΑΝΝΗΝ ΚΩΤΣΑΡΙΝΗ
 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΜΠΑΤΡΗ
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΔΕΣΧΗΣ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 6 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
26. ΔΑΓΚΙΝΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΙΩΑΝΝΗΝ ΒΑΣΙΛΑΚΗ
 7 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 3 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΔΑΝΕΙΩΝ 2004
27. ΣΑΜΑΡΑ ΕΥΘΥΜΙΑ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΜΠΑΤΡΗ
 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΜΠΑΤΡΗ
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΔΕΣΧΗΣ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 8 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 1 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004 (ΔΑΣ)
28. ΤΣΙΛΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
 ΓΡΑΦΕΙΟ ΚΟΣΜΑ ΤΣΙΟΜΟΥ
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΔΕΣΧΗΣ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 9 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 5 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ 2004
29. ΤΣΙΛΙΩΤΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΣΤΑΥΡΟΥ ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ
 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΣΦΗΚΑ
 10 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
30. ΡΑΙΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΦΑΔΕΡΑ
 ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΙΩΑΝΝΗΝ ΣΤΡΕΙΔΑ
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΔΕΣΧΗΣ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 11 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 2 η θέση ΝΕΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004

2 η θέση ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 1 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΠΙΣΤΟΤΙΚΩΝ ΚΑΡΤΩΝ 2004
31. ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΙΩΑΝΝΗΝ ΚΩΤΣΑΡΙΝΗ
 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΜΠΑΤΡΗ
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΔΕΣΧΗΣ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 12 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 2 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004 (ΔΑΣ)
 3 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 1 η θέση ΝΕΑ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ 2004
32. ΑΓΑΠΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ ΧΑΤΣΟΠΟΥΛΟΥ
 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΠΥΡΟΥ ΜΕΛΕΤΙΟΥ
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΔΕΣΧΗΣ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 13 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 4 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
33. ΠΑΠΑΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΣΤΑΜΑΤΗ ΣΥΓΓΡΟΥ
 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΜΠΑΤΡΗ
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΔΕΣΧΗΣ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 14 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
34. ΜΠΙΤΖΗΛΑΙΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΙΩΑΝΝΗΝ ΚΩΤΣΑΡΙΝΗ
 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΜΠΑΤΡΗ
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 15 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 3 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004 (ΔΑΣ)
35. ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ ΒΟΥΡΤΣΟΣ ΩΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΣ ΤΗΣ FRONT LINE A.E.
 1 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 2 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
36. ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΣΑΝΤΑΣ ΩΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΣ ΤΗΣ LIFE PARTNERS
 2 η θέση ΝΕΑ ΠΑΡΑΔΟΧΕΙΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 1 η θέση ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
37. ΧΑΣΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
 ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΙΩΑΝΝΗΝ ΣΤΡΕΙΔΑ
 ΕΠΙΤΙΜΟ ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΔΕΣΧΗΣ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ 2005
 4 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ 2004
 5 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟ ΠΕΛΑΤΩΝ 2004
38. ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΥ ΝΕΣΤΟΡ
 1 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ 2004
 1 η θέση ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
39. ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
 1 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 1 η θέση ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ 2004
40. ΤΣΙΟΜΟΣ ΚΟΣΜΑΣ
 3 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 1 η θέση ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ 2004
 2 η θέση ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ 2004
 3 η θέση ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Η ασφάλεια είναι θέμα εμπιστοσύνης

dot (προσαρμόζω)



Η Allianz στηρίζει την ομάδα BMW WilliamsF1

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

Allianz 
 Η δύναμη στο πλευρό σας

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

Επιμέλεια: Νίκος Σακελλαρίου

Lloyd's: Πώς συνεχίζουν να βρίσκονται στις πρώτες θέσεις της παγκόσμιας αγοράς

Για να παραμένει κάποια εταιρεία ανάμεσα στις πρώτες θέσεις του κλάδου της και να προσπαθεί να βελτιωθεί ακόμα περισσότερο πρέπει η δομή της να μην είναι ολωσδιόλου στατική. Απαραίτητο είναι να μεταμορφώνεται συνεχώς προβάλλοντας τους μελλοντικούς κινδύνους και τις μελλοντικές ανακατανομές. Απαραίτητο επίσης είναι να αποζητά να μάθει νέα πράγματα, να αναδιοργανωθεί υιοθετώντας νέες μεθόδους σχεδιασμού και οργάνωσης. Με δύο λόγια χρειάζεται διαρκής ανανέωση και προσαρμογή. Το μερίδιο της αγοράς που ανήκει στους Lloyd's είναι μεγάλο, αδιαμφισβήτητο όμως ο καιρός δεν είναι κατάλληλος για εφησυχασμούς.

Οι Lloyd's πρωτοπόροι στον κλάδο τους, τα τελευταία χρόνια έχουν υιοθετήσει μεγάλες αλλαγές στη δομή και στη διαχείριση της εταιρείας και που φυσικά οι αλλαγές αυτές έχουν αποφέρει μεγάλες ωφέλειες τόσο στην εταιρεία όσο και στους πελάτες και στην κοινωνία. Λάθος σημαντικό θα ήταν η επανάπαυση της εταιρείας με το σκεπτικό ότι οι δουλειές θα τρέχουν χωρίς να χρειάζεται κάποια περαιτέρω προσπάθεια.

Για να συνεχίσει η εταιρεία να έχει τον κυρίαρχο ρόλο στην αγορά και όχι απλώς να συναγωνίζεται άλλες εταιρείες στο χώρο, χρειάζεται όχι μόνο να συνεχίζει να επενδύει στα δυνατά της σημεία αλλά πολύ περισσότερο να ανακαλύψει, να ταξινομήσει και να δουλέψει τα αδύνατά της σημεία, χρησιμοποιώντας ως πυξίδα την μέχρι τώρα εμπειρία της που είναι ένα αδιαμφισβήτητο κριτήριο αξιολόγησης.

Τέσσερις είναι οι θεμέλιοι λίθοι που πρόκειται σύμφωνα με ανώτατα στελέχη της εταιρείας να δυναμώσουν τη θέση της εταιρείας μέσα στο χώρο: η απόδοση της εταιρείας, η βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς της, η συνεχής ανανέωση και βελτίωση ποιότητας των

παραχόμενων πληροφοριών, η διατήρηση και βελτίωση της φήμης της.

Πώς όμως ερμηνεύουμε τη φράση "παγκοσμίως πρωτοπόρος στον 21ο αιώνα";

Στον 21ο αιώνα, στις μέρες μας, σημαίνει αντιμετώπιση των ήδη υπαρχόντων και νέων ανταγωνιστών. Την παρακολούθηση και την εναρμόνιση με την παγκόσμια οικονομία και τη παγκόσμια ανάπτυξη της αγοράς ασφαλειών. Σημαίνει σωστή διαχείριση κινδύνων και υιοθέτηση εναλλακτικών μεθόδων. Σημαίνει επίσης τη σωστή μεταφορά πληροφοριών προς τους επενδυτές τους πελάτες και την κοινωνία.

Ποια είναι όμως η συνταγή που κάνει τους Lloyd's να είναι πρωτοπόροι και να ξεχωρίζουν στην αγορά;

Από την πλευρά του, ένα τραπεζικό στέλεχος θα υποστήριζε ότι το μυστικό της συνταγής είναι το χρήμα και η σωστή διαχείρισή του καθώς επίσης και οι σωστές επενδύσεις και η σωστή ανάλυση ρίσκου.

Ένας προπονητής θα έλεγε πως αυτό που μας κάνει να ξεχωρίζουμε και να παραμένουμε στην πρώτη θέση είναι η ανταγωνιστικότητα, η αντοχή και ο στόχος να κερδίζουμε.

Αντιπρόσωποι μιας μεγάλης αεροπορικής εταιρείας θα υποστήριζαν ότι το μυστικό του να είναι κάποιος ξεχωριστός βρίσκεται στην ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρει. Όντως πολλοί είναι αυτοί που διαλέγουν μια εταιρεία λόγω της ασφάλειας και της εμπιστοσύνης που του παρέχει.

Από την άλλη πάλι μια εταιρεία που παρασκευάζει καταναλωτικά αγαθά θα επέμενε λέγοντας ότι είναι η δύναμη που διαθέτει το εμπορικό της όνομα παγκοσμίως. Άρα, οικονομικά αποτελέσματα, ανταγωνι-

στικότητα, ποιότητα παρεχομένων υπηρεσιών και χτίσιμο αξιόπιστης εμπορικής ονομασίας είναι οι απαντήσεις στο τι χρειάζεται για να είναι κάποιος και να παραμένει να είναι στην κορυφή της επιχειρηματικής πυραμίδας. Αναλύοντας το καθένα ξεχωριστά σύμφωνα πάντα με πρόσφατη δημοσιευμένη έκθεση από τους Lloyd's:

Οικονομικά αποτελέσματα

Ο στόχος για επίτευξη θετικών οικονομικών αποτελεσμάτων για την εταιρεία μέσα στο 2005 πραγματοποιήθηκε μέσω των απαραίτητων αλλαγών που έγιναν στην εταιρεία και σίγουρα αυτές ήταν ραγδαίες σε σχέση με τα προηγούμενα δέκα χρόνια. Να τονισθεί ότι τα τελευταία τρία χρόνια τα συνεχόμενα κέρδη για την εταιρεία ήταν τεράστια και μάλιστα τον Οκτώβριο του 2005 η εταιρεία ανακοίνωσε τα οικονομικά αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου, που ήταν κέρδη που έφταναν στο ποσό των 1,4 δις λιρών. Για το δεύτερο εξάμηνο του 2005 ο καταστροφικός τυφώνας "Κατρίνα" παρουσίασε καθαρές ζημιές της τάξης των 1,4 δις λιρών στην κερδοφορία της εταιρείας. Παρά το αρνητικό αντίκτυπο που άφησε ο απερχόμενος τυφώνας, η εταιρεία θα καταφέρει να κρατήσει τη θέση ανάμεσα στους πρώτους της παγκόσμιας αγοράς.

Αγωνιστικότητα

Η εταιρεία και στο χώρο αυτό έχει καταφέρει να είναι άκρως ανταγωνιστική λόγω των συνεχών προσπαθειών για εδραίωση των παγκοσμίως συναλλαγών της μέσα στο χρόνο και κυρίως λόγω της υποδομής της που λίγοι είναι σε θέση να συναγωνιστούν. Οι Lloyd's επίσης έχουν ένα ακόμα συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού στο ότι διαθέτουν άδειες δίκαιο-παροχής σε 73 χώρες και αναλαμβάνουν ασφάλειες σε 200 χώρες, με την Κίνα να είναι η μέχρι τώρα τελευταία που εισέρχεται των αντασφαλειών των Lloyd's.

Φήμη και όνομα

Η καλή φήμη και το καλό όνομα δεν αποκτήθηκαν τυχαίως: αντιθέτως, βασίστηκαν πάνω σε οργανωμένη στρατηγική της εταιρείας. Επιτεύχθηκαν πρώτιστα μετά από συνεχή φερεγγυότητα της εταιρείας ως προς τους νομοθέτες, τους πελάτες καθώς επίσης και προς τους επενδυτές να καλύπτει τις ανάγκες και απαιτήσεις των πελατών της. Να σημειωθεί ότι κατόπιν έρευνας που πραγματοποιήθηκε οι Lloyd's κατέχουν το καλύτερο όνομα στην αγορά.

Η εταιρεία έχει εκπληρώσει τους στόχους της και εύστοχα κατέχει το πρώτο όνομα

στην αγορά. Εν τούτοις, οι προσπάθειες απαραίτητες πρέπει να εξακολουθήσουν να καταγράφονται καθώς η παγκόσμια αγορά συνεχώς αλλάζει, συνεπώς και η ασφαλιστική αγορά της οποίας ο χώρος είναι πιο ανταγωνιστικός από ποτέ άλλοτε. Είναι πλέον σίγουρο ότι οι εταιρείες που καταγράφονται ανάμεσα στις πρώτες έχουν κατά πολύ υπερβεί τον "πήχη". Λαμβάνοντας υπ' όψιν όλα τα ανωτέρω που συνεισφέρουν στην επιτυχή λειτουργία της, τρεις είναι οι βασικοί πυλώνες που θα συνεισφέρουν στην περαιτέρω επιτυχή λειτουργία της εταιρείας.

Αποδοτική διοίκηση

Τα απρόβλεπτα συμβάντα για όλο τον ασφαλιστικό χώρο τα τελευταία χρόνια είναι όλο και συχνότερα και δυστυχώς δεν είναι ό,τι το καλύτερο. Από την πλευρά της εταιρείας αυτό μεταφράζεται ως μείωση των κερδών ενώ από την πλευρά των πελατών αδυναμία να εστιάσουν στην προέλευση των κινδύνων. Με στόχο τα βέλτιστα, η εταιρεία έχει υιοθετήσει την λήψη νέων μέτρων για την έγκαιρη αντιμετώπιση των κινδύνων ώστε παρά ταύτα οι παρεχόμενες υπηρεσίες να αποφέρουν το επιθυμητό τεχνικό κέρδος. Ένα βασικό μέτρο μετά την επίλωση του τυφώνα είναι η αναπροσαρμογή της τιμολογιακής πολιτικής της εταιρείας όπως επίσης και η αναπροσαρμογή των αξιών.

Ανταγωνιστικότητα

Το ξεκάθαρο όραμα, ο προσεκτικός στρατηγικός σχεδιασμός, η διατήρηση της φερεγγυότητας, ο σεβασμός προς τους πελάτες, νομοθέτες και κοινωνία είναι βάσεις φιλοσοφίας της εταιρείας και τα βασικά της στοιχεία που θα την κρατήσουν σε υψηλά ανταγωνιστικά επίπεδα. Πόσο ευπροσάρμοστη θα είναι ωστόσο η εταιρεία ως πούμε κατά το έτος 2010? Για να γίνει αυτό χρειάζεται επίσης ξεκάθαρη στρατηγική, ξεκάθαρες επιλογές, τόσο στο χώρο των ασφαλειών όσο και στο χώρο των αντασφαλειών, ξεκάθαρη πολιτική επίσης στις ασφάλειες κατά περιουσίας. Η πολιτική της εταιρείας σύμφωνα με έρευνα διαθέτει πλεονεκτήματα, όπως αυτό της εγγύησης, της δίκαιο-παροχής, και την καλής της φήμης που απορρέει από το όνομα της εταιρείας. Ωστόσο, κάποια αδύνατα σημεία της εταιρείας στα οποία πρέπει να εστιάσει είναι η **κεφαλαιακή της ευελιξία** της, τα λειτουργικά της έξοδα και τα υψηλά επαγγελματικά πρότυπα. Τα σημεία αυτά χρήζουν άμεσες αλλαγές με απώτερο σκοπό πάντα την καλύτερη απόδοση. Τέλος, η κεφαλαιακή

προσαρμογή στις ανάγκες για αποδοτικό management.

Αναδιάρθρωση του τρόπου λειτουργίας

Το κομμάτι αυτό είναι και το πιο βασικό για την ομαλή λειτουργία της εταιρείας καθώς ουσιαστικές αλλαγές στο χώρο αυτό πρέπει σύντομα να πραγματοποιηθούν. Τρεις πρέπει να είναι οι βασικοί στόχοι. Πρώτα απ' όλα τα συμβόλαια για λόγους εμπορικούς και νομοθετικούς. Αρκετά από τα μέχρι τώρα συμβόλαια δεν είναι συμπληρωμένα σωστά και όπως πολλοί λένε ότι ο διάβολος είναι η λεπτομέρεια. Ένας φιλόδοξος στόχος είναι ότι για το έτος 2006 το ποσοστό των σωστά συμπληρωμένων συμβολαίων να μην είναι κάτω του 85% σε σύγκριση με τα τωρινά ποσοστά που δεν ξεπερνούν το 44% των συνολικών συμβολαίων.

Ο δεύτερος κύριος στόχος είναι οι πιο συντονισμένες κινήσεις για την αντιμετώπιση των απαιτήσεων. Οι αποζημιώσεις είναι και το μεγαλύτερο κόστος στον προϋπολογισμό της εταιρείας. Ο χειρισμός των αποζημιώσεων είναι το "δημόσιο πρόσωπο" της Εταιρείας. Έτσι ο σωστός χειρισμός των αποζημιώσεων θα ενδυναμώσει ακόμα περισσότερο την εικόνα της εταιρείας στην αγορά.

Τρίτος κύριος στόχος είναι η ποιότητα και η ανταλλαγή των πληροφοριών. Πρέπει η ποιότητα των πληροφοριών αυτών να φιλτράρεται και να είναι οι πλέον έγκυρες. Τα έγκυρα και αξιόπιστα δεδομένα είναι αποτέλεσμα αναβαθμισμένης τεχνολογίας. Στο θέμα αυτό έχουν γίνει αρκετές αλλαγές, όμως χρειάζονται περισσότερες με σκοπό να παραμείνει η εταιρεία στην πρώτη θέση, παρά τις όποιες αντιδράσεις.

Διατήρηση και ανάπτυξη της φήμης και του ονόματος

Παρόλο που το όνομα της εταιρείας είναι ένα από τα πιο ισχυρά της συγκριτικά πλεονεκτήματα, η προσπάθεια πρέπει να είναι αδιάκοπη και προγραμματισμένη. Ακόμα και τα μεγαλύτερα εμπορικά ονόματα στην παγκόσμια αγορά χρήζουν συνεχούς προσπάθειας για διατήρηση και ανάπτυξη τους. Μέρος αυτής της ανάπτυξης μπορεί να είναι μία αλλαγή εικόνας της εταιρείας στην ιστοσελίδα της. Το να δημιουργήσεις ένα καλό όνομα δεν είναι μόνο πλεονέκτημα στις συναλλαγές της εταιρείας, είναι κάτι πολύ περισσότερο. Η επιτυχία του εμπορικού ονόματος μίας εταιρείας εξαρτάται και από το πόσο καθαρό όραμα έχει η εταιρεία για το αντικείμενό της και για την πραγματικότητα που την περιβάλλει.

60 ΧΡΟΝΙΑ ΑΣΠΙΣ



Η Ασπίδα προστασίας απλώνεται και στην Ευρώπη

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στο πλαίσιο του ταξιδιού Πωλήσεων στο Βερολίνο τίμησε τους κορυφαίους συνεργάτες της που ξεχώρισαν όχι μόνο με τις παραγωγικές επιδόσεις τους τη διετία 2003 – 2004, αλλά και με το ήθος και τον επαγγελματισμό τους.

Στην αίθουσα του ξενοδοχείου Kempinski, όπου πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις, παρευρέθηκε σύσσωμη η ηγετική ομάδα της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ για να τιμήσει και να συγχαρεί από κοινά τους βραβευθέντες. Έτσι, προεξάρχοντας του Προέδρου του Ομίλου Ασπίς Παύλου Ψωμιάδη, την εκδήλωση τίμησαν –μεταξύ άλλων– με την παρουσία τους:

- Ο Γενικός Διευθυντής της Ασπίς Πρόνοια Κωνσταντίνος Γιόννης
- Ο Γενικός Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών και Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Βασίλης Αδαμόπουλος
- Η Διευθύντρια Marketing Λίζα Βαρδακάρη
- Ο Διευθυντής Εσωτερικού Ελέγχου Μανώλης Βαμβακάρης
- Ο Διευθυντής Διοικητικής Υποστήριξης και Ανάπτυξης Πωλήσεων Μιχάλης Τάτσης
- Ο επικεφαλής του Νομικού Τμήματος Απόστολος Κουτρούλης
- Ο Αρχίατρος της Ασπίς Πρόνοια Διονύσης Κωνσταντέλος και από την ASPIS BANK
- η Σύμβουλος Διοίκησης Όλγα Ψωμιάδη, και
- η Διευθύντρια Εναλλακτικών Δικτύων Βίκυ Αλεξανδράτου.

Φυσικά, να υπογραμμίσουμε την παρουσία των Διευθυντών Πωλήσεων της Ασπίς Πρόνοια κυρίων Ανέστη Γιαννούση, Γιώργου Κυριακάκη, Κωστή Λουλουδάκη, Πρόδρομου Μιχαϊλιδάκη και Νίκου Παπανδρέου.

Η βραδιά, λοιπόν, ξεκίνησε με τον Διευθυντή Πωλήσεων Ανέστη Γιαννούση, σε ρόλο συντονιστή της εκδήλωσης, να καλωσορίζει τους καλεσμένους, και πραγματικά αξίζει να πάρουμε μία γεύση για το πώς άνοιξε η αυλαία των βραβεύσεων, μέσα από τα λόγια της ηγεσίας του Ομίλου.

Ο Πρόεδρος του Ομίλου, Παύλος Ψωμιάδης, ξεκίνησε τον χαιρετισμό του απονέμοντας τα εύσημα στους συντελεστές της επιτυχημένης εκδήλωσης και συγχαίροντας τους βραβευθέντες. «Τους αξίζει ένα μεγάλο ευχαριστώ και θερμά συγχαρητήρια», είπε χαρακτηριστικά ο κ. Ψωμιάδης και προχώρησε –ως είθισται– σε έναν συνοπτικό απολογισμό για τις χρονιές που πέρασαν. «Τα τελευταία δύο-τρία χρόνια», είπε ο ηγέτης του Ομίλου, «η Εταιρία δοκιμάστηκε ακόμα μία φορά, αλλά όπως ήταν αναμενόμενο πέρασε και αυτή τη δυσκολία», τονίζοντας ότι ιστορικά δεν υπάρχουν παραδείγματα μεγάλων και παλαιών επιχειρηματικών οργανισμών που να κατάφεραν να αποφύγουν τους συγκυριακούς κλυδωνισμούς. «Πόσο μάλλον όταν μιλάμε για εταιρίες όπως η Ασπίς Πρόνοια, από τα "σπλάχνα" της οποίας προέκυψαν όχι μόνο κι άλλες ασφαλιστικές εταιρίες, αλλά δημιουργήθηκε ένας ισχυρός τραπεζικός οργανισμός, μια εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων», ήταν τα χαρακτηριστικά λόγια του κ. Ψωμιάδη, χωρίς να παραλείψει να υπενθυμίσει και τις δυσκολίες που προέκυψαν για ολόκληρη την αγορά από τη χρηματιστηριακή δυσπραγία.

Τονίζοντας τη βαθιά του πίστη ότι η πραγματική δύναμη αποδεικνύεται από τη διάρκεια και καταθέτοντας την μακρόχρονη εμπειρία του αναφορικά με εταιρίες-διάπτοντες αστέρες, όπως τις χαρακτήρισε, ο Πρόεδρος του Ομίλου ήταν απόλυτος: «Εμείς είμαστε εδώ για 60 χρόνια με ένα δυναμικό, που χωρίς διάθεση κολακείας προς εσάς, είναι το καλύτερο της αγοράς. Έχουμε παλαιούς και πεπειραμένους Διευθυντές και Επιθεωρητές Πωλήσεων, έχουμε agency

managers που αποτελούν τη σπονδυλική στήλη της Εταιρίας, ενώ διαθέτουμε και μία πλειάδα εξαιρετικών ασφαλιστών». Στην ολιγόλεπτη ομιλία του, ο κ. Ψωμιάδης δεν παρέλειψε να αναφερθεί και στα εκτός συνόρων πεπραγμένα του Ομίλου. Χαρακτηρίζοντας ως «μικρό θαύμα» τα επιτεύγματα του Ομίλου στη Σουηδία και δηλώνοντας ικανοποίηση για την εν γένει παρουσία σε αγορές όπως η Κύπρος, η Γερμανία και η Νορβηγία, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Ασπίς Πρόνοια είπε ότι για τη δημιουργία αυτής της πολυεθνικής εταιρικής δύναμης τα συγχαρητήρια ανήκουν σε όλους ανεξαιρέτως. Κι ο επόμενος στόχος; Τα λόγια του Προέδρου, αυτά με τα οποία και έκλεισε τον σύντομο χαιρετισμό του, δεν χωρούν αμφισβήτηση: «Τα επόμενα δύο χρόνια η Ασπίς Πρόνοια θα θριαμβεύσει. Θα πετύχουμε πολύ μεγάλα πράγματα, θα είμαστε μέσα στα λαμπρά αστέρια της Ευρώπης. Οι Αμερικανοί συνηθίζουν να λένε πως όταν το να προχωράς γίνεται δύσκολο, μόνο οι δυνατοί προχωρούν. Κι εμείς είμαστε από τους δυνατούς. Είμαι υπερήφανος που έχω συνεργάτες σαν κι εσάς. Είμαι υπερήφανος που βλέπω συνεργάτες να συμπληρώνουν 25 και πλέον χρόνια κοινής πορείας. Ένα μεγάλο "ευχαριστώ" μέσα από τα βάθη της ψυχής μου».

Έτσι, λοιπόν, η στιγμή αναγνώρισης για τους συνεργάτες που διακρίθηκαν τη διετία 2003-2004 είχε έρθει και η Διευθύντρια Marketing της Ασπίς Πρόνοια Λίζα Βαρδακάρη βρέθηκε στο βήμα της εκδήλωσης κηρύσσοντας την έναρξη της προγραμματισμένης διαδικασίας των βραβεύσεων. «Η σημερινή βραδιά» θα πει στο ξεκίνημα η κ. Βαρδακάρη, «είναι αφιερωμένη σε εσάς, τους πρωτεργάτες, τους διακριθέντες για τα πολύ καλά αποτελέσματα σας το 2003 και το 2004. Εσείς συμβάλατε στην επίτευξη τόσο των ποιοτικών όσο και των παραγωγικών στόχων της Εταιρίας»



1. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΓΙΟΝΗΣ, Γενικός Διευθυντής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
2. ΑΔΑΜΟΠΟΥΛΟΣ ΒΑΣΙΛΗΣ, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής και Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
3. ΛΙΖΑ ΒΑΡΔΑΚΑΡΗ, Διευθύντρια Marketing ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
4. ΟΛΓΑ ΨΩΜΙΑΔΗ, Σύμβουλος Διοίκησης της ASPIS BANK
5. ΑΝΕΣΤΗΣ ΓΙΑΝΝΟΥΣΗΣ, Διευθυντής Πωλήσεων
6. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΛΟΥΛΟΥΔΑΚΗΣ, Διευθυντής Πωλήσεων
7. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ, Διευθυντής Πωλήσεων
8. ΠΡΟΔΡΟΜΟΣ ΜΙΧΑΗΛΟΥΔΗΣ, Διευθυντής Πωλήσεων

εξήντα χρόνια ασφαλίζουμε όλους τους Έλληνες για καλό και για κακό



1. Νέα Ενιαία Παραγωγή 2003 Επιθεωρητών Πωλήσεων: ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΛΑΣΚΟΣ, ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΤΖΩΡΤΖΗΣ, ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΑΜΑΝΑΤΙΔΗΣ 2. Νέα Ενιαία Παραγωγή 2004 Επιθεωρητών Πωλήσεων: ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ ΓΑΒΡΙΗΛΙΔΗΣ (απουσίαζε), ΜΑΡΙΑ ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΟΥ, ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΑΜΑΝΑΤΙΔΗΣ 3. Παραδόσεις Ασφαλιστρών Κλάδου Ζωής Συντονιστών 2003: ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΤΣΑΤΣΗ, ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ ΤΖΙΒΕΛΕΚΑ (απουσίαζε), ΜΑΡΚΟΣ ΡΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ, ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΜΠΕΜΠΕΔΕΛΗΣ, ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΧΑΤΖΗΣ (απουσίαζε) 4. Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής Συντονιστών 2003: ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΤΣΑΤΣΗ, ΘΕΟΦΑΝΗΣ ΚΑΤΣΟΥΔΑΣ, ΙΩΑΝΝΗΣ ΛΥΡΗΣ, ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ ΤΖΙΒΕΛΕΚΑ (απουσίαζε), ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΗΣ 5. Παραδόσεις Ασφαλιστρών Κλάδου Ζωής Συντονιστών 2004: ΕΥΓΕΝΙΑ ΖΑΧΑΡΙΑΔΟΥ, ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΗΣ, ΜΙΧΑΗΛ ΠΑΥΛΟΥ (απουσίαζε), ΜΑΡΚΟΣ ΡΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ, ΣΑΒΒΑΣ ΝΑΖΙΡΗΣ 6. Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής Συντονιστών 2004: ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΤΣΑΤΣΗ, ΘΕΟΦΑΝΗΣ ΚΑΤΣΟΥΔΑΣ, ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΗΣ, ΙΩΑΝΝΗΣ ΛΥΡΗΣ, ΜΑΡΚΟΣ ΡΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ 7. Διατηρηθέντα Ασφάλιστρα Κλάδου Ζωής Περιοδικών Καταβολών Συντονιστών 2003: ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΜΠΕΜΠΕΔΕΛΗΣ, ΜΑΡΚΟΣ ΡΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ, ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΔΡΑΚΟΥ, ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΤΣΑΤΣΗ, ΗΛΙΑΣ ΜΠΛΕΤΣΑΣ 8. Εισπράξεις Ασφαλιστρών Γενικών Κλάδων (εξαιρουμένου του κλάδου αυτοκινήτου) Συντονιστών 2003: ΘΕΟΦΑΝΗΣ ΚΑΤΣΟΥΔΑΣ, ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΤΣΑΤΣΗ, ΜΑΡΚΟΣ ΡΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ 9. Διατηρηθέντα Ασφάλιστρα Κλάδου Ζωής Περιοδικών Καταβολών Συντονιστών 2004: ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ ΤΖΙΒΕΛΕΚΑ (απουσίαζε), ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΜΠΕΜΠΕΔΕΛΗΣ, ΜΑΡΚΟΣ ΡΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ, ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΤΣΑΤΣΗ, ΞΕΝΟΦΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ (απουσίαζε) 10. Εισπράξεις Ασφαλι-

στρων Γενικών Κλάδων (εξαιρουμένου του κλάδου αυτοκινήτου) Συντονιστών 2004: ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΤΣΑΤΣΗ, ΘΕΟΦΑΝΗΣ ΚΑΤΣΟΥΔΑΣ, ΜΑΡΚΟΣ ΡΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ 11. Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων Συντονιστών 2003: ΜΑΡΚΟΣ ΡΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ, ΑΡΧΕΛΑΟΣ ΛΕΒΕΝΤΗΣ, ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΟΛΥΜΙΔΗΣ 12. Πωλήσεις Τραπεζικών Προϊόντων Συντονιστών 2003: ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΓΕΡΟΔΗΜΟΣ, ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΜΠΕΜΠΕΔΕΛΗΣ 13. Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων Συντονιστών 2004: ΜΑΡΚΟΣ ΡΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ, ΙΩΑΝΝΗΣ ΣΠΥΡΙΔΑΚΟΣ (απουσίαζε), ΑΡΧΕΛΑΟΣ ΛΕΒΕΝΤΗΣ 14. Χαμηλός Δείκτης Ζημιών (σε ΝΠ/ΠΑ & εισπράξεις άνω των € 150.000) Συντονιστών 2004: ΑΛΗ ΚΙΟΖΕΚΗ, ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΜΑΡΚΕΤΑΚΗΣ, ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑΚΗΣ 15. Πωλήσεις Τραπεζικών Προϊόντων Συντονιστών 2004: ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΓΕΡΟΔΗΜΟΣ, ΜΙΧΑΗΛ ΠΑΥΛΟΥ (απουσίαζε) 16. Παραδόσεις Ασφαλιστρών Κλάδου Ζωής Assistance Agency Managers 2003: ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΛΙΑΝΤΙΝΙΩΤΗΣ, ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΑΝΤΖΙΑΡΗΣ (απουσίαζε), ΕΙΡΗΝΗ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ 17. Εισπράξεις Ασφαλιστρών Γενικών Κλάδων (εξαιρουμένου του κλάδου αυτοκινήτου) Assistance Agency Managers 2003-2004: ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ, ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΠΠΑΣ, ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΜΟΡΤΟΓΛΟΥ 18. Παραδόσεις Ασφαλιστρών Κλάδου Ζωής Assistance Agency Managers 2004: ΕΥΘΥΜΙΟΣ ΟΡΦΑΝΙΔΗΣ, ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ, ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΑΝΤΖΙΑΡΗΣ (απουσίαζε) 19. Παραδόσεις Ασφαλιστρών Κλάδου Ζωής Ασφαλιστικών Συμβούλων 2003: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΜΙΧΟΣ, ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ, ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΧΑΤΖΗΣ, ΙΩΑΝΝΗΣ ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ, ΓΕΩΡΓΙΑ ΣΚΟΤΙΔΗ (απουσίαζε), ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΤΑΜΑΤΕΛΟΣ



(απουσίαζε), ΜΑΡΙΑ ΣΤΡΕΜΠΕΛΑ, ΣΩΤΗΡΙΟΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΗΣ, ΣΤΕΛΑ ΣΚΛΑΒΟΥΝΟΥ, ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ 20. Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής Ασφαλιστικών Συμβούλων 2003: ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΧΑΤΖΗΣ, ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΕΧΑΓΙΑΟΓΛΟΥ, ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΜΙΧΟΣ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΟΥΤΣΟΓΕΩΡΓΑΚΗΣ (απουσίαζε), ΑΦΡΟΔΙΤΗ ΛΑΟΥΔΗ, ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΤΣΕΚΕΡΙΔΗΣ (απουσίαζε), ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ, ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΔΕΡΜΙΤΖΑΚΗΣ, ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΜΑΥΡΟΜΟΥΣΤΑΚΑΚΗ (απουσίαζε), ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ 21. Παραδόσεις Ασφαλιστρών Κλάδου Ζωής Ασφαλιστικών Συμβούλων 2004: ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΤΣΙΡΙΓΩΤΗ, ΕΥΔΟΚΙΑ ΔΕΜΕΛΑΚΑ (απουσίαζε), ΑΒΡΑΑΜ ΝΕΡΑΝΤΖΗΣ, ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΝΑΚΙΔΗΣ (απουσίαζε), ΙΩΑΝΝΗΣ ΑΛΑΜΙΖΗΣ, ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΧΑΤΖΗΣ, ΖΩΗ ΚΟΥΤΡΑ, ΙΩΑΝΝΗΣ ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ, ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ, ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ 22. Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής Ασφαλιστικών Συμβούλων 2004: ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΧΑΤΖΗΣ, ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΕΧΑΓΙΑΟΓΛΟΥ, ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΜΙΧΟΣ, ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ, ΑΦΡΟΔΙΤΗ ΛΑΟΥΔΗ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΟΥΤΣΟΓΕΩΡΓΑΚΗΣ (απουσίαζε), ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ, ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΤΣΕΚΕΡΙΔΗΣ (απουσίαζε), ΜΑΡΙΑ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ-ΜΙΖΑ, ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΔΕΡΜΙΤΖΑΚΗΣ 23. Διατηρησιμότητα Κλάδου Ζωής Περιοδικών Καταβολών (για το έτος 2002 και με ποσοστό άνω του 90%) Ασφαλιστικών Συμβούλων 2003: ΙΩΑΝΝΗΣ ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ, ΣΥΜΕΩΝ ΜΑΚΕΔΟΣ, ΑΝΤΩΝΙΟΣ ΖΥΡΙΑΙΟΣ 24. Εισπράξεις Ασφαλιστρών Γενικών Κλάδων (εξαιρουμένου του κλάδου αυτοκινήτου) Ασφαλιστικών Συμβούλων 2003: ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ, ΟΛΓΑ ΚΑΡΥΔΗ (απουσίαζε), ΡΕΒΕΚΚΑ ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΚΗ (απουσίαζε), ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΒΑΡΣΑΝΗΣ, ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΤΣΕΤΗΣ 25. Διατηρησιμότητα Κλάδου Ζωής Περιοδικών Καταβολών (για το έτος 2003 και με ποσοστό άνω του 90%) Ασφαλιστικών Συμβούλων 2004: ΙΩΑΝΝΗΣ ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ, κα. ΓΕΩΡΓΙΑ ΣΚΟΤΙΔΗ (απουσίαζε), κ. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΧΑΤΖΗΣ, κ. ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΜΙΧΟΣ, ΚΑΤΙΑ VAN DE BERGHE (απουσίαζε) 26. Εισπράξεις Ασφαλιστρών Γενικών Κλάδων (εξαιρουμένου του κλάδου αυτοκινήτου) Ασφαλιστικών Συμβούλων 2004: ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ, ΟΛΓΑ ΚΑΡΥΔΗ (απουσίαζε), ΚΑΛΛΙΟΠΗ ΓΚΟΛΦΙΝΟΠΟΥΛΟΥ, ΣΑΒΒΑΣ ΑΒΕΡΟΠΟΥΛΟΣ, ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΤΣΕΤΗΣ 27. Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2003: ΚΑΛΛΙΟΠΗ ΓΚΟΛΦΙΝΟΠΟΥΛΟΥ,

ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΞΕΝΑΚΗΣ (απουσίαζε), ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΤΟΛΙΟΣ (απουσίαζε) 28. Χαμηλός Δείκτης Ζημιών (σε ΝΠ/ΠΑ & εισπράξεις άνω των € 44.000) Ασφαλιστικών Συμβούλων 2003: ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΤΣΕΚΕΡΙΔΗΣ (απουσίαζε), ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ, ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΤΣΕΤΗΣ 29. Πωλήσεις Τραπεζικών Προϊόντων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2003: ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ ΜΑΤΣΩΛΑΣ, ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΤΣΙΜΠΟΓΙΑΝΝΗΣ (απουσίαζε) 30. Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2004: ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΤΟΛΙΟΣ (απουσίαζε), ΚΑΛΛΙΟΠΗ ΓΚΟΛΦΙΝΟΠΟΥΛΟΥ, ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΞΕΝΑΚΗΣ (απουσίαζε) 31. Χαμηλός Δείκτης Ζημιών (σε ΝΠ/ΠΑ & εισπράξεις άνω των € 44.000) Ασφαλιστικών Συμβούλων 2004: ΚΑΤΙΑ VAN DE BERGHE (απουσίαζε), ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΔΕΡΜΙΤΖΑΚΗΣ, ΕΥΓΥΓΙΟΣ ΓΕΩΡΓΑΚΑΚΗΣ (απουσίαζε) 32. Πωλήσεις Τραπεζικών Προϊόντων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2004: ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΠΑΠΑΧΑΡΑΛΑΜΠΟΥΣ, ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗΣ 33. Λέσχη Διακεκριμένων Ασφαλιστών ASPIS CLUB 2004: Συντονιστές: ΜΑΡΚΟΣ ΡΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ, ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΤΣΑΤΣΗ, Assistant Agency Managers: ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΛΙΑΝΤΙΝΙΩΤΗΣ, ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΜΟΡΤΟΓΛΟΥ Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΔΕΡΜΙΤΖΑΚΗΣ, ΙΩΑΝΝΗΣ ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ, ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΕΧΑΓΙΑΟΓΛΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΟΥΤΣΟΓΕΩΡΓΑΚΗΣ (απουσίαζε), ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΜΙΧΟΣ, ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ, ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ, ΧΡΥΣΗ ΠΕΤΡΑΚΗ, ΝΙΚΟΣ ΦΡΑΝΤΖΟΛΑΣ, ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΧΑΤΖΗΣ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΦΑΡΡΑΣ 34. Λέσχη Διακεκριμένων Ασφαλιστών ASPIS CLUB 2004: Συντονιστές: ΜΑΡΚΟΣ ΡΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ, ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΤΣΑΤΣΗ, Assistant Agency Managers: ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΛΙΑΝΤΙΝΙΩΤΗΣ, ΠΑΥΛΟΣ ΛΟΥΚΙΑΝΟΣ, ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΑΝΤΖΙΑΡΗΣ (απουσίαζε), ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΜΟΡΤΟΓΛΟΥ, ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΠΠΑΣ Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: ΣΑΒΒΑΣ ΑΒΕΡΟΠΟΥΛΟΣ, ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΒΑΛΑΒΑΝΗΣ, ΚΑΛΛΙΟΠΗ ΓΚΟΛΦΙΝΟΠΟΥΛΟΥ, ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΔΕΡΜΙΤΖΑΚΗΣ, ΙΩΑΝΝΗΣ ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ, ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΕΧΑΓΙΑΟΓΛΟΥ, ΑΦΡΟΔΙΤΗ ΛΑΟΥΔΗ, ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΜΙΧΟΣ, ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ, ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗΣ, ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΦΑΝΤΗΣ, ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΧΑΤΖΗΣ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΦΑΡΡΑΣ, ΚΑΤΙΑ VAN DE BERGHE (απουσίαζε) 35. Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής Συντονιστών 2004: ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΤΣΑΤΣΗ, ΘΕΟΦΑΝΗΣ ΚΑΤΣΟΥΔΑΣ, ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΗΣ, ΙΩΑΝΝΗΣ ΛΥΡΗΣ, ΜΑΡΚΟΣ ΡΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ

Το μέλλον των ασφαλιστών είναι λαμπρό

Είναι από τους πλέον πολυσυζητημένους πολιτικούς καθώς με τις τοποθετήσεις του σε όσα θέματα έχει καταπιαστεί έχει την ικανότητα να εμβαθύνει σε αυτά και να ανοίγει νέους δρόμους σκέψης και προβληματισμού. Παρακολουθεί πολύ στενά τα ρεύματα πολιτικής σκέψης στις ανεπτυγμένες κοινωνίες της δύσης και κυρίως στις ΗΠΑ και προσπαθεί να μεταφέρει στην ελληνική πραγματικότητα κάποιες από αυτές τις ιδέες. Ανεξάρτητα εάν συμφωνείς ή διαφωνείς μαζί του «σε υποχρεώνει» να τον ακούσεις.

Του Α. Καραγιώργου

Αν θα μπορούσε λοιπόν μία παρέμβαση του Μίμη Ανδρουλάκη στο 9ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστικών Συμβούλων του ΠΣΑΣ να περάσει απαρατήρητη, όταν μάλιστα στο τελευταίο βιβλίο του «Βαμπίρ και Κανίβαλοι το ρίσκο μιας νέας σύγκρουσης των γενεών» ασχολείται επιστάμενως και με το κοινωνικοασφαλιστικό πρόβλημα.

Αν ξανάρχιζα τώρα μία νέα καριέρα θα στρεφόμουν στην προώθηση νέων ανεπτυγμένων ασφαλιστικών προϊόντων λέει ο κ. Μιμης Ανδρουλάκης, εκτιμώντας ότι το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι λαμπρό.

Η κοινωνία μας είναι σύμφωνα με τον βουλευτή επικρατείας του ΠΑΣΟΚ μία κοινωνία του ρίσκου και θεωρείται επιβεβλημένο η περαιτέρω ανάπτυξη σε όλους τους τομείς δημοσίου και ιδιωτικού τομέα αυτού που αποκαλείται risk management.

Νέοι τομείς δραστηριότητας σε αυτή την κατεύθυνση, νέα προϊόντα, νέα μοντέλα μαθηματικά και άλλα μπαίνουν στην υπηρεσία του risk management.

Η επέκταση λοιπόν των ασφαλειών είναι εκ των ουκ άνευ, συμπληρώνει και προσθέτει: Σε όλο τον κόσμο αναπτύσσονται νέα χρηματοοικονομικά και ασφαλιστικά προϊόντα αντιστάθμισης κινδύνου και μάλιστα με κοινωνική θεματολογία. Προϊόντα που όχι μόνο αντισταθμίζουν τους κινδύνους από τις αιφνίδιες αυξήσεις των τιμών του πετρελαίου ή των επιτοκίων ούτε μόνο από τις μεταβολές των συναλλαγματικών ισοτιμιών αλλά καλύπτουν μια κοινωνική θεματολογία που συνδέεται με τον κίνδυνο να χάσεις τη

δουλειά σου από μια τεχνολογική ανατροπή ή από τη μετανάστευση της επιχείρησής σου στο εξωτερικό ή από την πτώση της αξίας των ακινήτων σου σε μια περιοχή ή από την ατυχή έκβαση ενός επιχειρηματικού σχεδίου σε τομείς υψηλού ρίσκου. Στην ουσία, τονίζει, προσδοκούμε ένα ριζικό μετασχηματισμό και μια πρωτοφανή επέκταση της ασφαλιστικής σφαίρας με νέα χρηματοοικονομικά ερ-

εξελιχθεί σε μια νέα κοινωνική καταιγίδα, σε μια νέα κρίση και σύγκρουση των γενεών, υποστηρίζει και προτείνει μια ευφυή σύνθεση του κυρίαρχου αναδιανεμητικού με το κεφαλαιοποιητικό σύστημα της κοινωνικής ασφάλισης ώστε να κατανέμουμε πιο δίκαια τα βάρη και τις δυνατότητες ανάμεσα στις γενιές, ανάμεσα στο άτομο και στην κοινωνία. Έχω προτείνει, συνεχίζει ο κ. Ανδρουλάκης, τη



Κορυφαίο θέμα του κυβερνητικού risk management τις επόμενες δυο δεκαετίες θεωρώ την απάντηση στη δημογραφική ανατροπή και στη νέα μορφή του ασφαλιστικού προβλήματος

γαλεία και μια δημοκρατικοποίηση του financial ώστε να μην αφορά μόνο μια ελίτ παγκόσμιων επενδυτών αλλά να εξασφαλίζει μια ευκολότερη και ασφαλέστερη πρόσβαση ακόμα και σε μεσαίους επενδυτές και σε ασφαλιστικά ταμεία.

Χρειάζεται σημειώνει και στη χώρα μας να φέρουμε το risk management σε όλα τα επίπεδα διοίκησης της κοινωνίας.

Κορυφαίο θέμα του κυβερνητικού risk management τις επόμενες δυο δεκαετίες θεωρώ την απάντηση στη δημογραφική ανατροπή και στη νέα μορφή του ασφαλιστικού προβλήματος που θα επιφέρει η μαζική συνταξιοδότηση της λεγόμενης γενιάς του baby boom. Πρόκειται για την πιο προβλέψιμη οικονομική και κοινωνική κρίση στην ανθρώπινη ιστορία, που μπορεί, αν δε δράσουμε έγκαιρα, να

δημιουργία συμπληρωματικού ασφαλιστικού προσωπικού βιβλιαρίου σε κεφαλαιοποιητική βάση. Ο Έλληνας θα αυξήσει με ενθουσιασμό την ασφαλιστική αποταμίευση – επένδυση μόνο αν είναι για το ατομικό του όφελος, μόνο αν κληρονομείται. Όχι με νέους – κοινωνικούς υποτίθεται – φόρους. Αυτό έδειξε η παγκόσμια πρωτιά του Έλληνα σε ιδιόκτητη κατοικία.

Αυτή την υπηρεσία θα μπορούσε ένα ταμείο να την προσφέρει σε συνεργασία με μία ιδιωτική ασφαλιστική εταιρεία.

Τέλος ο κ. Ανδρουλάκης διατυπώνει τον προβληματισμό του εάν οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες είναι έτοιμες διεθνώς να παίξουν ένα αυτόνομο ουσιαστικό ρόλο στην αντιμετώπιση του ασφαλιστικού προβλήματος. Εξαρτάται και από



Η Ευρωπαϊκή Πίστη βγαίνει μπροστά! Επανιδρύεται!

Επανιδρύεται και προσκαλεί επαγγελματίες που ασχολούνται με την πώληση ασφαλίσεων ή / και με την ανάπτυξη δικτύων πωλήσεων να επικοινωνήσουν μαζί της προκειμένου να ενημερωθούν:

- Για την νέα γενιά «προϊόντων» και συστημάτων διανομής που εισάγει η Ευρωπαϊκή Πίστη στην αγορά και μπορούν να αποτελέσουν νέα σημαντική πηγή εσόδων τους, χωρίς να αλλάξουν, κατ' ανάγκην, εταιρία.
- Για την δυνατότητα και τον τρόπο ανάπτυξης σχέσεων περιουσίας με την Ευρωπαϊκή Πίστη, πέραν των σχέσεων εισοδήματος.
- Για το μοντέλο ανάπτυξης της Ευρωπαϊκής Πίστης που την οδήγησε όχι μόνο στο να επιβιώσει και να είναι (ξεκινώντας από την 149η θέση) στις πρώτες θέσεις μεταξύ των 20 εταιριών που επιβίωσαν (έχουν κλείσει 129 εταιρίες ελληνικές και ξένες από την 1/1/1977 έως σήμερα) αλλά και η μόνη πραγματικά ανώνυμη εταιρία που η πλειοψηφία της δεν ανήκει σε έναν ιδιοκτήτη αλλά σε 100δες επαγγελματίες ασφαλιστές.
- Για το επιχειρηματικό περιβάλλον στον χώρο των ασφαλίσεων, όπως διαμορφώνεται από το διαρκώς μεταβαλλόμενο θεσμικό πλαίσιο, την πανθομολογούμενη υποαποθεματοποίηση και τα ελλείμματα 100δων εκατομμυρίων ευρώ σε πολλές μικρές και μεγάλες εταιρίες, τους κινδύνους και τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται κ.α.

Η Ευρωπαϊκή Πίστη κρατώντας, την ιδρυτική της φιλοσοφία να είναι κοντά σε καθέναν πελάτη και συνεργάτη της σαν να μην έχει άλλον, τις αρχές της αδιαπραγμάτευτης εντιμότητας, συνέπειας και φιλεργατικότητας πάνω στις οποίες οικοδομήθηκε, τον σταθερό στρατηγικό της προσανατολισμό και όραμα να αναδεικνύεται κάθε μέρα ισχυρότερος φορέας που θα ικανοποιεί κάθε ανάγκη, επιθυμία και συμφέρον των ασφαλισμένων της, των συνεργατών της και των μετοχών της, ως πλήρης εταιρία, εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Αθηνών, με ISO 9001/2000 από τον Φεβρουάριο του 2002 για το σύνολο των υπηρεσιών της, επανιδρύεται και βγαίνει μπροστά!

Συναντήστε την. Μόνο κέρδος και πολύτιμη εμπειρία μπορείτε να έχετε από αυτή την συνάντηση.

Επικοινωνήστε μαζί μας!

Τηλ. 210 81 19 501, 81 19 515, 81 19 538, 81 19 532, 81 19 510,
e-mail: info@europisti.gr, Fax: 210 68 41 325.

Θετικό κλίμα για τις ασφαλιστικές εταιρείες τα επόμενα 5 χρόνια και πρέπει να το εκμεταλλευτούν

«Οι ασφαλιστικές εταιρείες θα πρέπει να αφυπνιστούν και να αναδιοργανωθούν προκειμένου να εκμεταλλευτούν τη θετική γι' αυτές επενδυτική συγκυρία που υπάρχει. Η σταδιακή αύξηση των επιτοκίων που όπως φαίνεται θα υπάρξει μέσα στο επόμενο διάστημα, θα δημιουργήσει υπεραξίες για τα μακροχρόνια ομόλογα στα οποία έχουν επενδύσει οι ασφαλιστικές.

Ταυτόχρονα μπορούν να επωφεληθούν από τη θετική συγκυρία για τις μετοχικές αξίες όσο και από τους ρυθμούς ανάπτυξης που θα παραμείνει σε ανταγωνιστικά επίπεδα. Ο κλάδος στην Ελλάδα υπολείπεται σε δυναμική έναντι των αντίστοιχων ευρωπαϊκών οι οποίοι χαρακτηρίζονται ως οι κύριοι θεσμικοί επενδυτές τόσο σε μετοχές όσο και ομόλογα.

Του Ν. Σακελλαρίου

Είναι ενδεικτικό ότι οι μεγάλες ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες, ανταγωνίζονται ακόμη και τις τράπεζες στις χορηγήσεις δανείων.»

Άκρως σημαντικές ήταν οι προσεγγίσεις που έκανε ο πανεπιστημιακός (Παν. Πειραιώς) και οικονομικός σύμβουλος της EFG Eurobank κ. Γκίκας Χαρδούβελης κατά τη διάρκεια του συνεδρίου της ΕΑΕΕ με θέμα «Ασφαλιστικές ως μεγάλοι θεσμικοί επενδυτές». Ο κ. Χαρδούβελης που διετέλεσε στο παρελθόν και οικονομικός σύμβουλος του πρώην πρωθυπουργού Κ. Σημίτη είπε αρκετά πράγματα με το όνομά τους και ως παράγοντας που βλέπει τις καταστάσεις απ' έξω. Τόνισε δηλαδή ότι τα ασφαλιστρα ως προς το ΑΕΠ στην

Ελλάδα είναι το 1/4 του αντίστοιχου ευρωπαϊκού μέσου όρου ενώ οι επενδύσεις των ασφαλιστικών εταιρειών ως προς ΑΕΠ είναι το 1/10 του αντίστοιχου ευρω-

κλάδος για τον κ. Χαρδούβελη απέχει πολύ από τα μεγέθη του μέσου ευρωπαϊκού και αυτό δίνει ελπίδες ότι σταδιακά θα αυξηθεί και θα επέλθει σύγκλιση. Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε, το ενεργητικό των ελληνικών τραπεζών έχει κλείσει σχεδόν την «ψαλίδα» σε σχέση με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο ενώ ακόμη και το ενεργητικό των ελληνικών εταιρειών Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων πλησιάζει τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Συνεπώς, απαιτείται και μπορεί οι ελληνικές



Ο κλάδος στην Ελλάδα υπολείπεται σε δυναμική έναντι των αντίστοιχων ευρωπαϊκών

ασφαλιστικές εταιρείες να πλησιάσουν σε μέγεθος τον αντίστοιχο ευρωπαϊκό μέσο όρο.

Σε ό,τι αφορά το ρόλο των ασφαλιστικών εταιρειών σε ένα μελλοντικό σύστημα συνταξιοδότησης τριών πυλώνων αναρωτήθηκε εάν με τα σημερινά μεγέθη τους θα μπορέσουν να ανταγωνιστούν τις τράπεζες που θέλουν να μπουν στο χώρο. Τέλος αναφέρθηκε και στο εποπτικό πλαίσιο που διέπει την ασφαλιστική αγορά, τονίζοντας ότι απαιτείται να γίνει ιδιαίτερα αυστηρό και εξειδικευμένο.

Ο ασφαλιστικός

Ελάτε να συνεργαστούμε!

Ο κόσμος αλληλάζει, εσείς αλληλάγετε, οι ανάγκες σας αλληλάζουν. Τώρα, ελάτε στην INTERLIFE και βρείτε και εσείς την αξιοπιστία που θέλετε σε μία συνεργασία, προσαρμοσμένη στις σύγχρονες "απαιτήσεις" του κλάδου. Αλληλάγετε φιλοσοφία, γνωρίστε τα πλεονεκτήματα μίας μεγάλης Ασφαλιστικής Εταιρίας.

- Κύρος και ποιότητα συνεργασίας
- Ευέλικτα ασφαλιστικά προϊόντα, προσαρμοσμένα στις ανάγκες του κάθε πελάτη
- Εκπαίδευση - Συνεχής Ενημέρωση
- On line Υποστήριξη - Έκδοση Συμβολαίων
- Άμεση Εξυπηρέτηση

INTERLIFE

Αλληλάγει τα ασφαλιστικά δεδομένα

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

14ο χλμ Εθνικής Οδού Θεσσαλονίκης - Ποθιγύρου
Τ.Κ. 570 01, Θέρμη • Τηλ. Κέντρο: 2310 499000 • Fax: 2310 499099
e-mail: info.thes@interlife.gr

ΑΘΗΝΑ

Λ. Συγγρού 155 • Τ.Κ. 171 21
Τηλ: 210 93 34 994, 93 34 498 • Fax: 210 93 34 773
e-mail: info.athens@interlife.ath.gr
www.interlife.gr

Από το Ντουμπάι και το Αμπου Ντάμπι ...στο Cape Sounio

Στις 3 Νοεμβρίου η Commercial Value βράβευσε του κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους και διευθυντικά στελέχη του δικτύου Agency, στο ξενοδοχείο Cape Sounio.



Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας, κ. Δημ. Βιδάλης τόνισε την σημασία της ισχυρής οικονομικής θέσης της εταιρίας η οποία με μετοχικό κεφάλαιο € 90.465.990 κατέχει την 4η θέση μεταξύ των ελληνικών Εταιριών.

Η θέση αυτή επιβεβαιώνεται από το γεγονός ότι :

- το αναγκαίο περιθώριο φερεγγυότητας που απαιτείται από τον νόμο (στοιχεία 10ου 2005) υπερκαλύπτεται από το υφιστάμενο σύνολο ιδίων κεφαλαίων

- οι χρόνοι αποζημιώσεων και εξαγορών δεν ξεπερνούν τις 15 και 30 ημέρες αντίστοιχα, ενώ
- υπερκαλύπτονται οι ασφαλιστικές απαιτήσεις των πελατών ή των παθόντων που δικαιούνται αποζημίωση, αν αυτές γίνοντουσαν απαιτητές άμεσα.

Ο κ. Βιδάλης δήλωσε υπερήφανος που το agency system ανταπο-

κρίθηκε πάρα πολύ θετικά στα μηνύματα των καιρών για μείωση του κόστους και επιβεβαίωσε ότι παραμένει η αιχμή του δόρατος για την επίτευξη του στρατηγικού στόχου της κατάκτησης μίας από τις πρώτες θέσεις της ασφαλιστικής αγοράς.



Ο Γενικός Διευθυντής, κ. Τάκης Παλαιολόγος από την πλευρά του σημείωσε ότι η Commercial Value μεγαλώνει κάθε μέρα.

Είναι μια από τις δέκα μεγαλύτερες εταιρίες και αναπτύσσεται συνεχώς, όχι μόνο γιατί έχει:

- ισχυρή οικονομική θέση και υψηλό περιθώριο φερεγγυότητας,
- τεχνογνωσία και εξειδικευμένα προϊόντα

- ξεκάθαρους στόχους και ανθρωποκεντρική φιλοσοφία, αλλά προπαντός γιατί κοινωνεί το ίδιο όραμα με τους ανθρώπους της.

Ο κάθε συνεργάτης είναι για την εταιρία σημαντικός και ο κάθε ασφαλισμένος της μοναδικός.

«Αυτό είναι που δημιουργεί την απαιτούμενη "προστιθέμενη αξία" στην Εταιρία», δήλωσε χαρακτηριστικά ο κ. Παλαιολόγος.

Στο Ντουμπάι & το Αμπου Ντάμπι ταξίδεψαν φέτος οι επιτυγχόντες του διαγωνισμού του εταιρικού δικτύου της Commercial Value. Σαφάρι με jeep στην έρημο αλλά και μερικά από τα πολυτελέστερα κτίρια του κόσμου (Burj al Arab)... Παραδοσιακές ανατολίτικες βραδιές, συνδισμένες με πολύ κέφι ... και ασφαλώς το απαραίτητο shopping therapy, προσέφεραν πολύτιμες στιγμές χαλάρωσης και ξενοιασιάς. Άλλος κόσμος... άλλες εικόνες ... άλλες προοπτικές.



ΔΙΑΚΡΙΘΕΝΤΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΔΙΚΤΥΟΥ AGENCY

BRANCH MANAGERS

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

ASSISTANT BRANCH MANAGERS

Ασφάλιστρα Ενιαίας Παραγωγής	Ασφάλιστρα Περ/κών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1. Π. Μουστάκα	Π. Μουστάκα	Π. Μουστάκα	Π. Μουστάκα
2. Α. Ρίκος	Ε. Μακρυγιαννάκη	Δ. Λαγογιάννη	Α. Ρίκος
3. Ε. Μακρυγιαννάκη	Α. Ρίκος	Α. Ρίκος	

UNIT MANAGERS

Ασφάλιστρα Ενιαίας Παραγωγής	Ασφάλιστρα Περ/κών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1. Α. Κυριακόπουλος	Α. Κυριακόπουλος	Ν. Κανελλοπούλου	Ν. Κανελλοπούλου
2. Φ. Κουκουλιάκου	Δ. Χρηστίδης	Φ. Κουκουλιάκου	Σ. Καραμπατζάκης
3. Σ. Καραμπατζάκης	Γ. Ξηρογιάννης	Α. Τσολάκης	Φ. Κουκουλιάκου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Ασφάλιστρα Ενιαίας Παραγωγής	Ασφάλιστρα Περ/κών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1 Ε. Κοντέα	Ε. Κοντέα	Θ. Κανελλοπούλου	Ε. Κοντέα
2 Ν. Σιταράς	Ν. Σιταράς	Ν. Σιταράς	Ν. Σιταράς
3 Κ. Τσιτλακίδης	Μ. Παναγιωτάκη	Α. Σεργάκη	Θ. Κανελλοπούλου

Βραβεύσεις Χαρτοφυλακίου

1 Δ. Γαβαλάκης	1ο Γραφείο σε Χαρτοφυλάκιο
2 Β. Μπόκα	2ο Γραφείο σε Χαρτοφυλάκιο
3 Ε. Κλόγκα	3ο Γραφείο σε Χαρτοφυλάκιο
4 Π. Χατζηπέτρου	4ο Γραφείο σε Χαρτοφυλάκιο
5 Ι. Καρυτινού	5ο Γραφείο σε Χαρτοφυλάκιο



Ο Διευθυντής Πωλήσεων Πρακτορειακού Δικτύου κ. Γ. Λαμπρόπουλος βραβεύει την εκπρόσωπο της εταιρίας Brokings, κ. Β. Ιατροπούλου.



Ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Δ. Βιδάλης βραβεύει τον κύριο Η. Ηλιακόπουλο, συνεργάτη με την αρχαιότερη ενεργό σύμβαση στην εταιρία.

Βραδιά διακεκριμένων συνεργατών Πρακτορειακού Δικτύου



Γενική άποψη της αίθουσας από τη βραδιά βραβεύσεων των συνεργατών πρακτόρων



Ο κ. Δ. Βιδάλης και ο κ. Β. Μπόκας



Ο κ. Τ. Παλαιολόγος και ο κ. Δ. Πατρίκιος



Η κ. Ολγα Ψωμάδη, ο κ. Τ. Παλαιολόγος και ο κ. Κ. Τσίχλης



Ο κ. Δ. Βιδάλης και ο κ. Δ. Γαβαλάκης

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε, στις 4 Νοεμβρίου, στο Cape Sounio η συνάντηση των πενήντα μεγαλύτερων συνεργατών του πρακτορειακού δικτύου καθώς και η βράβευση των 17 καλύτερων που διακρίθηκαν στους παραγωγικούς στόχους και το διαγωνισμό του 2004.

ΔΙΑΚΡΙΘΕΝΤΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΔΙΚΤΥΟΥ AGENCY

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



K. Βασιλειάδης

K. Πούλος

K. Κουτσιαούρης

BRANCH MANAGERS



B. Μπόκας

Δ. Πατρίκιος

Π. Χατζηπέτρος

Ι. Καρυτινός

K. Τσίχλης

Δ. Γαβαλάκης

Ε. Κλόγκα

ASSISTANT BRANCH MANAGERS



Π. Μουστάκα

Α. Ρίκος

Ε. Μακρυγιαννάκη

Δ. Λαγαγιάννη

UNIT MANAGERS



Α. Κυριακόπουλος

Φ. Κουκουλιάκου

Σ. Καραμπιτζάκης

Δ. Χρηστίδης

Γ. Ξηρογιάννης

Ν. Κανελλοπούλου

Λ. Τσολάκης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



Ε. Κοντέα

Ν. Σιταρός

Κ. Τσιτλακίδης

Μ. Παναγιωτάκη

Θ. Κανελλοπούλου

Α. Σεργάκη

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

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

DAS

Για να βρείτε το δίκιο σας!

№ 1 ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

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

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

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

Διεκδικήστε τη συνεργασία σας μαζί της!

D.A.S. - HELLAS Α.Ε. 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**

**Αναστάτωση στην αγορά από την «περαίωση»
στα αποθεματικά των ασφαλιστικών εταιρειών**

Μπερδεμένα... τρίγωνα

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Και ξαφνικά τα τρίγωνα -όχι τα πανοράματος- μπήκαν για τα καλά στη ζωή της ασφαλιστικής αγοράς. Χρόνια τώρα προσπαθούσαν οι αρμόδιες υπηρεσίες του Υπουργείου Ανάπτυξης να ελέγξουν τις ασφαλιστικές εταιρείες, χωρίς επιτυχία αν κρίνουμε εκ του αποτελέσματος και ξαφνικά βρέθηκε η μέθοδος που με λίγη ακόμη προσπάθεια μπορεί να στείλει στο πυρ το εξώτερον όλες τις εταιρείες εκτός από εκείνες που κάθε χρόνο έχουν την ικανότητα να είναι «συγκρατημένες» και να υποαποθεματοποιούν λίγο-λίγο και σταθερά.

Αποτέλεσμα για μία ακόμη φορά να βγει στην επιφάνεια ότι η ελληνική αγορά έχει μία τεράστια τρύπα, ότι καμιά δεκαριά (μαγικό νούμερο) να πρέπει να κλείσουν και όλα τα γνωστά ακολούθουμνα σενάρια. Οι τεχνικοί της ασφάλισης, οι αναλογιστές, με υπόμνημά τους προς το διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης διατύπωσαν μία ολοκληρωμένη εισήγηση για τα θετικά και τα αρνητικά του νέου συστήματος που επέλεξε η πολιτική ηγεσία του υπουργείου Ανάπτυξης να ελέγξει την ασφαλιστική αγορά και κατέληξαν και σε συγκεκριμένες προτάσεις. Είναι απόψεις που εκφράζονται σχεδόν από όλους, όσους γνωρίζουν καλά τα τεχνικά θέματα, αλλά ουσιαστικά κανείς δεν επιθυμεί να την θέσει επισήμως στο τραπέζι γιατί απαιτεί πολύ σοβαρή εργασία και κυρίως ένα κλίμα συναίνεσης όπως επισημαίνουν στο έγγραφό τους και οι αναλογιστές της Υποεπιτροπής Στατιστικής του Κλάδου Αυτοκινήτου. Ωστόσο η πολιτική ηγεσία του Υπουργείου Ανάπτυξης και ειδικότερα ο κ. Γιάννης Παπαθασίου, δεν έχει ως φαίνεται εμπιστοσύνη στο μηχανισμό του υπουργείου ότι «θα κάνει σωστά τη δουλειά», ορισμένες εταιρείες θεωρούν ότι ήρθε η ευκαιρία να απαλλαγούμε από κάποιες άλλες που μας έχουν «μπεί στη μύτη» και έτσι εμφανίζεται ως μόνη λύση η γνωστή ελληνική πατέντα της «αντικειμενικοποίησης». Βάζουμε ένα αντικειμενικό κριτήριο όπως άλλωστε γίνεται και στα δημόσια οικονομικά και «καθαρίζουμε». Ωστόσο ένα τέτοιο σύστημα δημιουργεί στρεβλώσεις όπως παραδέχονται όλοι οι αναλογιστές με τους οποίους μίλησε το Next Deal και ήδη τα πρώτα αποτελέσματα αυτής της μεθόδου έφθασαν στις αρμόδιες υπηρεσίες του

Υπουργείου. Από την άλλη, βέβαια υπάρχουν και εταιρείες οι οποίες συμπεριφέρονται όπως οι μικρομεσαίοι έμποροι και βιοτέχνες δηλαδή δέχονται τα ευρήματα, γιατί σκέφτονται απλά. «Προκειμένου να έχω κάθε ημέρα εδώ το Υπουργείο για έλεγχο δώσε τώρα κάτι να καθαρίσουμε και βλέπουμε». Όπως ακριβώς συμβαίνει με την περαίωση. Οι αναλογιστές της Υποεπιτροπής Στατιστικής του Κλάδου Αυτοκινήτων και πιο συγκεκριμένα οι: Ι. Βάσσης, Σ. Κατσαίτης, Ε. Κουσκουνά, Γ. μαμουλάκης, και Δ. Παπαχρήστου, προβάλλουν ένδεκα λόγους γιατί η συγκεκριμένη μέθοδος δεν αποδίδει «τα τω Καίσαρι του Καίσαρος» και επίσης προτείνουν έξη βήματα που μία ευνομούμενη πολιτεία πρέπει να κάνει προκειμένου να επιτύχει την ακριβή αποτύπωση της επάρκειας των αποθεμάτων των ασφαλιστικών εταιρειών χωρίς παρενέργειες. Στη συνέχεια το Next Deal παρουσιάζει το πλήρες κείμενο της Υποεπιτροπής.

Τι αναφέρει κείμενο της υποεπιτροπής στατιστικής του κλάδου αυτοκινήτων

Ειδικότερα η τοποθέτηση επί της Μεθοδολογίας Καθορισμού της Επάρκειας των Αποθεμάτων Εκκρεμών Ζημιών, για το έτος 2004, από την Εποπτική Αρχή, έχει ως εξής: Μέχρι σήμερα, η ελληνική ασφαλιστική νομοθεσία, ακόμα και με το πιο πρόσφατα ψηφισθέν Π.Δ. 23/2005, δεν επιβάλλει τη χρήση αναλογιστικών τεχνικών για την εκτίμηση της επάρκειας των αποθεμάτων εκκρεμών αποζημιώσεων και δεν απαιτεί την πιστοποίηση του μεγέθους των σχετικών τεχνικών προβλέψεων από εξειδικευμένους επαγγελματίες.

Είναι, επομένως, αναμενόμενο η πλειονότητα των εταιριών να μην έχει ενσωματώσει στις εσωτερικές διαδικασίες ελέγχου ανάλογες πρακτικές και μόνο μεμονωμένος αριθμός να έχει εξοικειωθεί με αυτές υπό ειδικές συνθήκες (είτε λόγω της διασύνδεσης με ξένες εταιρείες είτε λόγω της εφαρμογής των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων για τις εισηγμένες εταιρείες στο Χρηματιστήριο). Σε αυτό το πλαίσιο η στάση της εποπτικής Αρχής να χρησιμοποιήσει συγκεκριμένη αναλογιστική μέθοδο θα μπορούσε να χαρακτηριστεί δικαιολογημένα επιχειρηματικός αιφνιδιασμός, που καθίσταται μάλιστα εντονότερος, όταν σε σύντομο χρονικό διάστημα απαιτείται η προσκόμιση τεκμηριωμένων απόψεων επί μιας μεθοδολογίας που ουσιαστικά αγνοείται. Ειδικά για τον εν λόγω χρονικό περιορισμό θα πρέπει να γίνει κατανοητό ότι ακόμη και για έναν έμπειρο αναλογιστή, με κατάλληλο τεχνικό υπόβαθρο, απαιτείται αρκετός χρόνος για την κατανόηση των συνθηκών λειτουργίας μιας συγκεκριμένης επιχειρήσης πριν από την εφαρμογή κατάλληλων τεχνικών πρόβλεψης. Η μεθοδολογία που χρησιμοποιήθηκε από την Εποπτική Αρχή αποτελεί μέλος μιας πολυάριθμης οικογένειας στατιστικών προσεγγίσεων που εφαρμόζονται εδώ και χρόνια σε ωριμότερες, σταθερότερες και μεγαλύτερες αγορές και οι οποίες διέπονται από την αρχή ότι ικανός όγκος ιστορικών δεδομένων μπορεί να εξασφαλίσει μια ομαλή εξέλιξη του κόστους των αποζημιώσεων κατά το χρονικό διάστημα από την εμφάνιση των ζημιών μέχρι τον τελικό διακανονισμό τους. Η έλλειψη σημαντικών αποκλίσεων στην εξέλιξη αυτή κατά τα παλαιότερα έτη δημιουργεί τη βάση για ένα αξιόπιστο πρότυπο που θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί για την πρόβλεψη του κόστους των ζημιών που εμφανίστηκαν κατά τα πιο πρόσφατα έτη (και απέχουν πολύ από το

οριστικό «κλείσιμο»). Από τη στιγμή που η εξέλιξη αυτή παρουσιάζει διακυμάνσεις θα πρέπει να καταβάλλεται προσπάθεια για την κατανόηση των αιτίων που τις προκαλούν και για, κατά το εφικτό, αναπροσαρμογή του προτύπου προς ασφαλέστερη πρόβλεψη. Σε αυτό το σημείο ακριβώς επικεντρώνονται οι αδυναμίες που αφορούν στο τρόπο εφαρμογής της μεθόδου και όχι στη μέθοδο καθαυτή. Μια απαρίθμηση των αδυναμιών με τις σημαντικότερες επιπτώσεις στα αποτελέσματα έχει ως εξής:

- Εφαρμογή ενός ενιαίου, στατικού τρόπου ελέγχου, αδιακρίτως για όλες τις εταιρείες, ανεξαρτήτως των ιδιαιτεριών χαρακτηριστικών του υφιστάμενου χαρτοφυλακίου και χωρίς αντιπαραβολή με τα αντίστοιχα άλλης μεθόδου.
- Ομαδοποίηση ζημιών με διαφορετική συμπεριφορά ως προς τη συχνότητα εμφάνισης, το ύψος αποζημιώσεων και το χρόνο διακανονισμού (π.χ. σωματικές βλάβες με υλικές ζημιές, ασφαλίσεις Πυρός με Γενική Αστική Ευθύνη, δικαστικές υποθέσεις με κανονικές περιπτώσεις κ.λπ.).
- Εξέταση της επάρκειας των αποθεμάτων εκκρεμών ζημιών μεμονωμένα, αγνοώντας επιπλέον τεχνικά αποθέματα που μπορεί να έχουν σχηματιστεί ήδη υπό ειδικές συνθήκες.
- Χρήση ιστορικών δεδομένων για έναν αυθαίρετα επιλεγμένο αριθμό ετών, αγνοώντας το γεγονός ότι υπάρχουν σημαντικά ποσά σε εκκρεμότητα από παλαιότερα έτη, τα οποία παραμένουν ως είχαν (με την κατά περίπτωση πρόβλεψη).
- Χρήση της εξέλιξης των αποζημιώσεων του παρελθόντος ως αξιόπιστο και αντιπροσωπευτικό μοντέλο για μελλοντικές προβλέψεις, αγνοώντας τις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται στο οικονομικό περιβάλλον γενικότερα και στα συστήματα διαχείρισης της εταιρείας ειδικότερα.
- Παράβλεψη των συνεπειών των δικαστικών αποφάσεων, το κόστος των οποίων αδυνατούν πολλές φορές να προβλέψουν ακόμη και έμπειροι εκτιμητές.
- Προβολή μεγεθών στο μέλλον χρησιμοποιώντας το μέσο όρο των παραγόντων εξέλιξης του κόστους ζημιών από έτος σε έτος, χωρίς να ληφθεί υπόψη το μέγεθος των αποκλίσεων από το μέσο όρο, που στις περισσότερες περιπτώσεις είναι σημαντική.
- Εμφάνιση αυξομειώσεων χωρίς να είναι διακριτό αν συμπεριλαμβάνονται σε αυτά επιβαρύνσεις πέραν της καθαρής απο-

ζημιώσης (εισφορές, έξοδα, τόκοι υπερμερίας κ.λπ.).

■ Χρήση ιστορικών αναφορών που προσκομίστηκαν στην Εποπτική Αρχή κατά τις προηγούμενες χρήσεις, χωρίς να είναι βέβαιο ότι έχουν ελεγχθεί δεόντως τα πρωτογενή στοιχεία, όπως απαιτείται πριν από την εφαρμογή οποιασδήποτε στατιστικής μεθόδου.

■ Ταξινόμηση αποζημιώσεων ανά έτος αναγγελίας και όχι ταξινόμηση ανά έτος συμβάντος, με επίπτωση στον υπολογισμό των IBNR ζημιών και στην αντιστοίχιση των ζημιών με το χαρτοφυλάκιο από το οποίο προέρχονται.

Λαμβάνοντας υπόψη τις αδυναμίες αυτές θα συνοψίζαμε την άποψή μας στο ότι η προσπάθεια της Εποπτικής Αρχής να προσδιορίσει τις υποχρεώσεις για εκκρεμείς αποζημιώσεις, όντως αποδεικνύει σε πολλές περιπτώσεις μια μη ομαλή εξέλιξη του κόστους των ζημιών και εγείρει ερωτηματικά που απαιτούν περαιτέρω διερεύνηση. Σε καμία περίπτωση, όμως, ο τρόπος εφαρμογής δεν μπορεί να ληφθεί ως αποδεκτό μέσον τακτικού ελέγχου επάρκειας αποθεμάτων, πολύ περισσότερο μάλιστα να προσδιορίσει απόλυτα μεγέθη (ελλείμματα ή πλεονάσματα). Στο σημείο αυτό θα πρέπει να επισημανθεί ότι το εκτιμώμενο μέγεθος των εκκρεμών αποζημιώσεων επηρεάζει άμεσα τον υπολογισμό άλλων ασφαλιστικών προβλέψεων (όπως τα αποθέματα κινδύνων σε ισχύ), το ύψος του περιθωρίου φερεγγυότητας (απαιτούμενου και διαθέσιμου) και, τελικά, τη τιμολογιακή πολιτική των εταιρειών. Επίσης, σε περίπτωση που η Εποπτική Αρχή επιμένει στις εκτιμήσεις της και με δεδομένο το περιορισμένο χρονικό πλαίσιο στο οποίο οι εταιρείες καλούνται να ενεργήσουν, τίθεται θέμα εφαρμογής ισχύος του άρθρου 17γ. παρ. 3 του Ν.Δ. 400/70, το οποίο προβλέπει πρόγραμμα χρηματοοικονομικής ανάκαμψης και αυξημένο περιθώριο φερεγγυότητας, ως απόρροια απειλής των δικαιωμάτων κατόχων ασφαλιστηρίων. Καθίσταται, επομένως, επιτακτική η ανάγκη για την καταβολή ομαδικής προσπάθειας και την καλλιέργεια κλίματος συναίνεσης εκ μέρους όλων των εμπλεκόμενων φορέων προς την καθιέρωση ενός συστήματος ελέγχου με βασικό κριτήριο τη δυνατότητα προοπτικής και βιωσιμότητας. Είναι σαφές ότι η όλη διαδικασία και οι ενέργειες εκ μέρους της Εποπτικής Αρχής έγιναν καλοπροαίρετα και με στόχο την εξυγίανση της αγοράς. Όμως, σε ένα έντονα εξελισσόμενο οικονομικό περιβάλλον δημιουργούνται απαιτήσεις για τις επιχειρήσεις δημοσίου ενδιαφέροντος όπως οι ασφαλιστι-

κές εταιρείες που μόνο με πραγματικές καινοτομίες μπορούν να αντιμετωπισθούν.

Η εφαρμογή κοινής μεθοδολογίας για όλες τις εταιρείες, από την οποία θα εξάγεται το ύψος των προβλέψεων ως προϊόν ενός τυποποιημένου αλγορίθμου, είναι αδύνατη, δεδομένου ότι θα πρέπει να προσδιορίζονται τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του εκάστοτε χαρτοφυλακίου και να λαμβάνεται υπόψη η στρατηγική και η πολιτική της εταιρείας. Παρά ταύτα είναι απαραίτητη η δημιουργία μηχανισμών για τον έλεγχο της επάρκειας όλων των ασφαλιστικών προβλέψεων. Συντονιστής αυτού του έργου προτείνεται να ορισθεί ο υπεύθυνος αναλογιστής της επιχείρησης, στις αρμοδιότητες του οποίου θα πρέπει να συμπεριληφθεί η υποχρέωση παροχής της «καλύτερης δυνατής εκτίμησης» των ασφαλιστικών υποχρεώσεων, διά των ακόλουθων βημάτων:

- Δημιουργία μηχανισμών για την εξασφάλιση συλλογής αξιόπιστης πληροφορίας.
 - Διερευνητική ανάλυση των στατιστικών δεδομένων.
 - Εφαρμογή των καταλληλότερων τεχνικών εκτίμησης, όπου αυτό καθίσταται δυνατό.
 - Αξιολογή των αποκλίσεων των συμπερασμάτων από την εφαρμογή εναλλακτικών τεχνικών και προσπάθεια συμφωνίας ή λογικής εξήγησης των διαφορετικών ευρημάτων.
 - Αντιπαραβολή των εκτιμήσεων με την πραγματική εμπειρία της επόμενης περιόδου και ανάλυση των διαφορών που προκύπτουν ως διαγνωστικό έλεγχο για την αποτίμηση της ακρίβειας των προβλέψεων.
 - Η αιτιολογημένη έκθεση του αναλογιστή θα ελέγχεται από την Εποπτική Αρχή με οποιοδήποτε τρόπο κρίνεται απαραίτητος από αυτήν.
- Η αποδοχή μιας τέτοιας πρότασης συνεπάγεται τη τροποποίηση της υφιστάμενης υπουργικής απόφασης περί τεχνικών αποθεμάτων και την προετοιμασία γενικών κατευθυντήριων αρχών που θα ακολουθούνται κατά τη διαδικασία που περιγράφεται παραπάνω.

Οι Αναλογιστές της Υποεπιτροπής Στατιστικής του Κλάδου Αυτοκινήτων
Ι. Βάσσης, Σ. Κατσαίτης, Ε. Κουσκουνά,
Γ. Μαμουλάκης, Δ. Παπαχρήστου

Ο επιχειρηματίας δεν περνά πάντα... ζάχαρη! Κάποτε του “σπάνε” τα δόντια!

**Ασφαλιστές
και επιχειρηματικότητα
στην Ελλάδα 2004-2005**

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ θέλοντας να ενθαρρύνει τις ασφαλιστικές εταιρείες στην προσπάθεια συγκεκριμένης πρακτικής και θεωρητικής βοήθειας προς τους ασφαλιστές της, αντλεί και δημοσιεύει στοιχεία και πίνακες από έρευνα του IOBE για την επιχειρηματικότητα. Οι ασφαλιστές έχουν πολλά “επιχειρήματα” για να βοηθήσουν τους επιχειρηματίες στο “επιχειρείν”, πριν επιχειρήσουν και όταν επιχειρούν παρέα με αμέτρητους κινδύνους εταιρικής ή προσωπική ζημίας. Απαιτείται εκπαίδευση στις πωλήσεις γύρω από το πώς “διδασκούμε σε συγκεκριμένη αγορά”, τεχνική μηχανογραφική υποστήριξη, επιλογή εξειδικευμένων πωλητών και συνεργασία ασφαλιστικής εταιρίας - πωλητών για να δώσουν απαντήσεις σε ερωτήματα όπως πόσα είδη ασφαλειών ταιριάζουν, ασφάλιση επιχείρησης, ασφάλιση ευθύνης επιχειρηματία, ασφάλιση δανείων και υποχρεώσεων, ασφάλιση περιουσίας κ.ά. Φίλοι ασφαλιστές αλλάξτε και περάστε από τους αυτοσχεδιασμούς σε οργανωμένες πωλήσεις. Καλή επιτυχία.

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε εκδήλωση με θέμα “Η Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα 2004-2005” που διοργάνωσαν από κοινού το Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE) και η Λέσχη Επιχειρηματικότητας. Στην εκδήλωση παρουσιάστηκαν τα ευρήματα της Ετήσιας Έκθεσης του IOBE, για την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα που πραγματοποιείται κάθε χρόνο στο πλαίσιο της διεθνούς έρευνας “Global Entrepreneurship Monitor” (GEM). Η ερευνητική ομάδα του IOBE, η οποία εκπόνησε την έρευνα, αποτελείται από τους Σταύρο Ιωαννίδη, Καθηγητή του Παντείου Πανεπιστημίου, Τάκη Πολίτη, Επιστημονικό Διευθυντή του IOBE, και Άγγελο Τσακανίκα, ερευνητή του IOBE.

Για τη σημασία της επιχειρηματικότητας στην οικονομία και την ανάπτυξη μίλησαν ο Ειδικός Γραμματέας για την Ανταγωνιστικότητα κ. Σπύρος Ευσταθόπουλος, ο Πρόεδρος της CHIPITA INTERNATIONAL A.E. κ. Σπύρος Θεοδωρόπουλος, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Τράπεζας Αττικής κ. Τρύφων Κολλίντζας, ο κ. Ιωάννης Πεχλιβανίδης, Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας και ο Πρόεδρος της Λέσχης Επιχειρηματικότητας κ. Δημήτρης Γ. Μαύρος. Τα ευρήματα της έρευνας παρουσίασε ο κ. Σταύρος Ιωαννίδης. Τη συζήτηση που πραγματοποιήθηκε συντόνισε ο Επιστημονικός Διευθυντής του IOBE κ. Τάκης Πολίτης. Οι ομιλητές τόνισαν τη σπουδαιότητα της επιχειρηματικής δράσης και την ανάγκη ενίσχυσης ειδικά της επιχειρηματικότητας των νέων. Αναφέρθηκαν στις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι επιχειρηματίες σήμερα υπογραμμίζοντας την ανάγκη συντονισμένων πολιτικών και δράσεων με στόχο την ενίσχυση τόσο των νέων όσο και των υφιστάμενων επιχειρήσεων. Στρατηγική προτεραιότητα πρέπει να αποτελέσει η εφαρμογή μιας πολιτικής για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας που έχει στόχο την εκμετάλλευση ευκαιρίας, προσανατολίζεται προς όλους τους τομείς της οικονομίας, είναι υψηλών δυνατοτήτων, δημιουργεί θέσεις απασχόλησης, διευρύνει την υπάρχουσα αγορά και έχει εξαγωγικό προσανατολισμό.

Σύμφωνα με την Έκθεση του IOBE αν και το 2004 εντοπίστηκαν σημάδια βελτίωσης της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, η εικό-

Ποσοστιαία κατανομή της Συνολικής Επιχειρηματικής Δραστηριότητας στην Ευρώπη κατά τομέα το 2003 και 2004.

	Πρωτογενής δραστηριότητα		Μεταποιητική δραστηριότητα*		Υπηρεσίες προς επιχειρήσεις		Προϊόντα / Υπηρεσίες προς καταναλωτές	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Βέλγιο	2,7	9,1	28,2	19,2	26,3	24,7	42,8	47,0
Κροατία	9,6	12,7	23,2	19,9	24,9	14,1	42,3	53,4
Δανία	9,8	4,7	19,7	31,1	36,7	31,3	33,8	32,9
Φινλανδία	2,2	9,5	60,5	26,5	15,3	21,5	22,0	42,5
Γαλλία	24,1	17,3	13,8	18,7	10,9	24,5	51,2	39,5
Γερμανία	3,0	3,9	27,8	19,8	36,6	35,4	32,6	40,8
Ελλάδα	2,3	2,3	33,1	26,3	8,6	14,6	56,0	56,8
Ουγγαρία	—	5,2	—	30,8	—	14,4	—	49,5
Ισλανδία	14,3	11,0	38,2	34,4	15,3	23,3	32,2	31,3
Ιρλανδία	4,9	10,9	28,9	30,5	27,0	23,0	39,2	35,6
Ολλανδία	12,3	11,3	29,9	30,1	28,9	27,3	28,9	31,3
Νορβηγία	6,7	10,1	20,3	24,0	33,0	25,0	40,0	40,9
Πολωνία	—	9,0	—	31,8	—	17,9	—	41,3
Πορτογαλία	—	0,0	—	18,3	—	11,2	—	70,5
Σλοβενία	14,2	0,0	26,7	31,0	42,5	48,6	16,6	20,4
Ισπανία	2,3	2,3	10,7	44,3	55,3	17,1	31,7	36,4
Σουηδία	10,4	15,3	29,8	30,5	28,7	25,3	31,0	28,9
Ην. Βασίλειο	4,5	4,6	26,0	20,2	29,8	35,3	39,6	39,9

*Με την έννοια που ορίζεται αυτή στο GEM

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων GEM

να παραμένει μη ικανοποιητική καθώς από τα στοιχεία φαίνεται ότι η ποιοτική διάσταση της επιχειρηματικής δραστηριότητας στη χώρα μας υστερεί. Η εκτίμηση αυτή προκύπτει από αδυναμίες που έχουν εντοπιστεί όπως: α) το σχετικά μικρό αριθμό επιχειρημάτων ευκαιρίας, β) τη ρηχότητα της επιχειρηματικής δραστηριότητας, γ) το χαμηλό βαθμό εξωστρέφειας, δ) την εκτιμώμενη χαμηλή επιχειρηματικότητα των υφιστάμενων επιχειρήσεων και ε) την περιορισμένη ικανότητα δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας.

Στην αντίπερα όχθη, αισιοδοξία δημιουρ-

γούν ευρήματα της έρευνας όπως: α) η ταχεία διείσδυση της αγοράς στην οποία εκδηλώνεται επιχειρηματικότητα, β) η υιοθέτηση νέας τεχνολογίας στην υλοποίηση των νέων εγχειρημάτων και γ) η διαφαινόμενη εντονότερη δραστηριοποίηση στον τομέα παροχής υπηρεσιών προς τις επιχειρήσεις. Σύμφωνα με την έρευνα, το 2004, η συνολική επιχειρηματική δραστηριότητα εμφανίζει μείωση έναντι του προηγούμενου έτους, η οποία οφείλεται αποκλειστικά στην υποχώρηση του αριθμού νέων επιχειρήσεων. Αντίθετα, το ποσοστό των “επίδοξων” επιχειρηματικών, αυτών δηλαδή που βρί-

Δημογραφικά χαρακτηριστικά των νέων και επίδοξων επιχειρηματιών 18-64 ετών (ποσοστά επί της συνολικής επιχειρηματικής δραστηριότητας TEA)

		2003*	2004*
Φύλο	Άνδρες	70,6%	75,0%
	Γυναίκες	29,4%	25,0%
Ηλικιακές Κατηγορίες	18-24 ετών	12,6%	14,7%
	25-34 ετών	40,0%	36,2%
	35-44 ετών	30,4%	31,9%
	45-54 ετών	10,4%	12,1%
	55-64 ετών	6,7%	5,2%
Εκπαιδευτικό Επίπεδο	Μερική Δευτεροβάθμια	17,2%	7,0%
	Δευτεροβάθμια (Απόφοιτος Λυκείου)	44,0%	50,0%
	Ανώτερη/Ανώτατη Εκπαίδευση	38,8%	43,0%
Εργασιακή Κατάσταση	Ολικής ή Μερικής Απασχόλησης	96,0%	82,0%
	Άνεργοι	2,0%	14,0%
	Συνταξιούχοι, Φοιτητές, Οικιακά	2,0%	4,0%

*Σταθμισμένα αποτελέσματα ως προς τον ελληνικό πληθυσμό 18-64 ετών

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων GEM

	TEA ανάγκης (100%)	Δεν έχω καλύτερη επιλογή εργασίας	Φοβάμαι την ανεργία	Συνδυασμός και των δύο
Αργεντινή	3,72	28,80%	41,90%	29,40%
Αυστραλία	2,48	37,70%	44,40%	17,90%
Βέλγιο	0,19	35,00%	57,50%	7,50%
Βραζιλία	6,22	33,70%	23,70%	42,60%
Γαλλία	1,36	17,50%	65,60%	17,00%
Γερμανία	1,48	35,70%	34,10%	30,30%
Δανία	0,37	27,60%	63,30%	9,20%
Εκουαδόρ	8,44	40,20%	37,30%	22,50%
Ελλάδα	1,65	53,60%	29,80%	16,60%
Ην. Βασίλειο	0,63	36,60%	54,90%	8,50%
ΗΠΑ	1,51	27,60%	53,70%	18,70%
Ιαπωνία	0,18	34,30%	51,40%	14,30%
Ιορδανία	2,56	40,40%	48,70%	10,90%
Ιρλανδία	0,99	28,60%	46,50%	24,90%
Ισλανδία	0,72	44,40%	45,90%	9,80%
Ισπανία	0,62	51,40%	41,10%	7,50%
Ισραήλ	1,53	43,80%	34,30%	21,90%
Ιταλία	0,33	100,00%	0,00%	0,00%
Καναδάς	1,36	28,20%	47,50%	24,30%
Κροατία	1,57	29,20%	33,50%	37,30%
Ν. Αφρική	2,44	19,10%	37,80%	43,10%
Ν. Ζηλανδία	2,11	48,60%	40,40%	11,00%
Νορβηγία	0,85	37,90%	41,40%	20,70%
Ολλανδία	0,69	67,00%	30,00%	3,00%
Ουγγαρία	1,24	82,50%	9,50%	8,00%
Ουγκάντα	14,40	36,90%	26,70%	36,40%
Περου	13,09	20,60%	44,40%	35,10%
Πολωνία	3,11	64,30%	13,90%	21,90%
Πορτογαλία	0,99	70,50%	11,60%	17,90%
Σιγκαπούρη	0,63	24,90%	65,90%	9,20%
Σλοβενία	0,43	23,60%	40,30%	36,10%
Σουηδία	0,33	34,70%	56,00%	9,30%
Φινλανδία	0,33	36,10%	55,60%	8,30%
Χονγκ -Κονγκ	0,96	57,40%	25,60%	17,10%

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων GEM

σκονται στη φάση εκκίνησης νέου εγχειρήματος παρουσιάζει άνοδο. Σε σχέση με τις υπόλοιπες 33 χώρες που συμμετείχαν στο πρόγραμμα GEM, η συνολική επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα βρίσκεται περίπου στο μέσο της κατάταξης. Η συνολική επιχειρηματικότητα στη χώρα μας είναι υψηλότερη από τον μέσο όρο και ανάλογη με εκείνη που καταγράφεται στη Δανία, την Ισπανία, την Ολλανδία, τη Γερμανία, τη Γαλλία και το Ηνωμένο Βασίλειο. Σημειώνεται ότι πολύ υψηλές τιμές συνολικής επιχειρηματικότητας εντοπίζονται τόσο σε χώρες υψηλού εισοδήματος (ΗΠΑ, Καναδάς, Ν. Ζηλανδία, Αυστραλία) όσο και σε χώρες χαμηλού επιπέδου ανάπτυξης (Περου, Ισημερινός, Ουγκάντα, Ιορδανία). Το 2004, περίπου το 5,8% του ενεργού πληθυσμού της Ελλάδας, που υπολογίζεται σε 390.000 άτομα μεταξύ 18 και 64 ετών, είχαν επιχειρηματική δραστηριότητα

που αφορούσε είτε τη διοίκηση - ιδιοκτησία μιας επιχείρησης, είτε τις διαδικασίες για την ίδρυση μιας επιχείρησης. Ο συνολικός αριθμός των νέων εγχειρημάτων που πραγματοποιήθηκαν στη χώρα το 2004 εκτιμάται περίπου σε 108 χιλιάδες. Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα εμφανίζεται ως "μοναχική" δραστηριότητα καθώς αποφασίζεται και ξεκινά από ένα μικρό αριθμό ατόμων, γεγονός που συνδέεται με την αυτοαπασχόληση. Σύμφωνα με τα ευρήματα της έκθεσης, η διάθρωση της συνολικής επιχειρηματικότητας το 2004 βελτιώνεται, καθώς μειώνεται το ποσοστό εκείνων που επιχειρούν γιατί αδυνατούν να εξασφαλίσουν άλλη μορφή απασχόλησης (επιχειρηματικότητα ανάγκης) και διευρύνεται αντίστοιχα το ποσοστό εκείνων που επιδιώκουν να εκμεταλλευτούν μια ευκαιρία (επιχειρηματικότητα ευκαιρίας). Παρά τη βελτίωση όμως, η επι-

χειρηματικότητα ευκαιρίας παραμένει και το 2004 στις χαμηλές θέσεις της παγκόσμιας κατάταξης (23η). Σημειώνεται ότι από το σύνολο των επιχειρηματικών εγχειρημάτων που εκδηλώθηκαν το 2004 στην Ελλάδα, το 28% είχαν ως κίνητρο την ανάγκη, όταν στο σύνολο των ευρωπαϊκών χωρών που συμμετείχαν στην έρευνα το αντίστοιχο ποσοστό δεν ξεπερνά το 18%. Όπως και το 2003 ο μεγάλος όγκος των εγχειρημάτων που καταγράφονταν το 2004 (το 56,8% του συνόλου), αφορά επιχειρήσεις που παράγουν προϊόντα και υπηρεσίες προς τον τελικό καταναλωτή. Σε σύγκριση με τις άλλες χώρες της Ευρώπης η Ελλάδα παρουσιάζει το υψηλότερο ποσοστό, μετά την Πορτογαλία, νέων εγχειρημάτων που απευθύνονται στον τελικό καταναλωτή. Το υψηλό αυτό ποσοστό θεωρείται αρνητικό, δεδομένου ότι το είδος αυτό της επιχειρηματικότητας είναι πιο ρηχό και έχει περιορισμένες δυνατότητες ανάπτυξης, καθώς προσελκύει σε μεγάλο ποσοστό την επιχειρηματικότητα ανάγκης και τους αυτοαπασχολούμενους. Από την άλλη πλευρά, θετικό στοιχείο των εξελίξεων της προηγούμενης χρονιάς είναι η σημαντική άνοδος των εγχειρημάτων σε επιχειρήσεις που παρέχουν υπηρεσίες προς τις επιχειρήσεις. Αμελητέα είναι η επιχειρηματική δραστηριότητα στον πρωτογενή τομέα, ενώ μειώνεται το ποσοστό των εγχειρημάτων στην μεταποίηση. Από το σύνολο των επιχειρηματικών εγχειρημάτων που καταγράφηκαν στην Ελλάδα ένα μικρό μόνο ποσοστό μπορεί να θεωρηθεί υψηλών δυνατοτήτων, με βάση τον ορισμό του GEM. Σε σύγκριση με τις 16 ευρωπαϊκές χώρες που μετέχουν στην έρευνα, η Ελλάδα κατατάσσεται στη 13η θέση στη διετία 2003-2004. Για το ύψος των κεφαλαίων που απαιτούνται για την έναρξη κάποιου είδους επιχειρηματικής δραστηριότητας στην Ελλάδα από τα στοιχεία της έρευνας προκύπτει ότι πάνω από τα μισά εγχειρήματα απαιτούν μια σχετικά μικρή επένδυση (45 χιλ. ευρώ) ενώ κατά μέσο όρο η επένδυση που απαιτείται για την εκκίνηση μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας στη χώρα μας κυμαίνεται περί τις 80 χιλ. ευρώ, ποσό υψηλό σε σχέση με τις άλλες χώρες με ανάλογο επίπεδο ανάπτυξης. Υπολογίζεται ότι το σύνολο των επενδύσεων που πραγματοποιήθηκαν στη χώρα μας για νέα εγχειρήματα αντιπροσωπεύουν τα δυο τελευταία χρόνια το 5% περίπου του ΑΕΠ ετησίως. Η σημαντικότερη πηγή προέλευσης των κεφαλαίων της αρχικής επένδυσης είναι η αποταμίευση του ίδιου του επιχειρη-

	Θέσεις εργασίας		
	Καμία	1 έως 19	Πάνω από 19
Βέλγιο	76,6%	13,7%	9,7%
Κροατία	70,8%	22,3%	6,9%
Δανία	70,6%	14,4%	15,0%
Φινλανδία	73,1%	26,9%	0,0%
Γαλλία	74,7%	19,6%	5,7%
Γερμανία	64,5%	26,8%	8,7%
Ελλάδα	48,5%	50,5%	1,0%
Ουγγαρία	69,8%	20,3%	10,0%
Ισλανδία	82,0%	1,4%	16,6%
Ιρλανδία	75,9%	13,5%	10,6%
Ιταλία	65,1%	21,2%	13,7%
Ολλανδία	75,7%	13,3%	11,0%
Νορβηγία	77,1%	16,8%	6,1%
Πολωνία	81,3%	11,7%	7,0%
Πορτογαλία	53,9%	46,1%	0,0%
Σλοβενία	81,6%	7,3%	11,1%
Ισπανία	89,2%	7,3%	3,5%
Σουηδία	75,2%	13,3%	11,5%
Ην.Βασίλειο	73,3%	13,5%	13,2%

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων GEM

ματία, ο οποίος διαθέτει πάνω από το μισό του αρχικού κεφαλαίου για την εκκίνηση. Οι τράπεζες παρέχουν το 33,7% της πρόσθετης χρηματοδότησης που απαιτείται, ενώ τα κρατικά προγράμματα καλύπτουν το 14,5%. Σε ό,τι αφορά τα δημογραφικά χαρακτηριστικά του νέου επιχειρηματία, οι άνδρες είναι η κυρίαρχη υποομάδα, ενώ ένα μεγάλο

μέρος της γυναικείας επιχειρηματικότητας κατατάσσεται στην επιχειρηματικότητα ανάγκης. Ηλικιακά, η κυρίαρχη κατηγορία των νέων - επιδοξών επιχειρηματιών στην Ελλάδα είναι αυτή των 25-44, όπως άλλωστε συμβαίνει σε όλες τις χώρες. Αναφορικά με τα προσωπικά χαρακτηριστικά και τους πολιτιστικούς παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματικότητα,

Δημογραφικά χαρακτηριστικά των νέων & επιδοξών επιχειρηματιών (2004)
ανάλογα με τον τομέα επιχειρηματικής δραστηριότητας
(ποσοστά επί της συνολικής επιχειρηματικής δραστηριότητας ανά κατηγορία)

		Πρωτογενής δραστηριότητα	Μεταποιητική δραστηριότητα*	Υπηρεσίες προς επιχειρήσεις	Προϊόντα / Υπηρεσίες προς καταναλωτές
Σύνολο		3%	28%	18%	51%
Φύλο	Άνδρες	2%	27%	18%	53%
	Γυναίκες	7%	33%	15%	44%
Ηλικιακές Κατηγορίες	18-24 ετών	0%	38%	8%	54%
	25-34 ετών	2%	20%	24%	54%
	35-44 ετών	6%	22%	17%	56%
	45-54 ετών	6%	50%	19%	25%
	55-64 ετών	0%	44%	0%	56%
Εκπαιδευτικό Επίπεδο	Δευτεροβάθμια (Απόφοιτος Λυκείου)	5%	21%	11%	63%
	Ανώτερη/Ανώτατη Εκπαίδευση	2%	34%	27%	38%
Εργοσιακή Κατάσταση	Απασχολούμενοι	4%	30%	18%	48%
	Ανεργοί	0%	20%	20%	60%

* Υπενθυμίζεται ότι - σύμφωνα με τη μεθοδολογία GEM - η κατηγορία αυτή περιλαμβάνει εκτός της μεταποίησης, τις κατασκευές, την ενέργεια, αλλά και μεταφορές και διανομή χονδρικής.

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων GEM

η σημαντικότερη διαφοροποίηση της Ελλάδας έναντι των άλλων χωρών είναι το μεγάλο ποσοστό του πληθυσμού που δηλώνει ότι ο φόβος της αποτυχίας είναι ο κυριότερος παράγων που αποτρέπει την ανάληψη επιχειρηματικών πρωτοβουλιών. Ανάμεσα στις 33 χώρες που μετέχουν στην έρευνα η χώρα μας είναι πρώτη με ποσοστό "φόβου" που ξεπερνά το 52%.

Κατευθύνσεις πολιτικής

Τα ζητήματα που ανέδειξε η έρευνα υποδηλώνουν τη στρατηγική προτεραιότητα μιας πολιτικής για την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα με έμφαση στη βελτίωση της ποιότητας, δηλαδή ενίσχυση της επιχειρηματικότητας που έχει στόχο την εκμετάλλευση ευκαιρίας, προσανατολίζεται προς όλους τους τομείς της οικονομίας, είναι υψηλών δυνατοτήτων, δημιουργεί θέσεις απασχόλησης, διευρύνει την υπάρχουσα αγορά και έχει εξαγωγικό προσανατολισμό.

- Εξίσουν υψηλή προτεραιότητα πρέπει να έχει η στήριξη της γυναικείας επιχειρηματικότητας, η οποία μπορεί να έχει απτά και ουσιώδη αποτελέσματα.
- Για να περιοριστεί η αρνητική επίπτωση του φόβου της αποτυχίας, ο οποίος αποτελεί βασικό εμπόδιο της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, απαιτούνται παρεμβάσεις για την άρση του κοινωνικού στίγματος που συνοδεύει την αποτυχία.
- Η απλοποίηση των διαδικασιών και η διευκόλυνση της χρηματοδότησης νέων εγχειρημάτων μπορεί να περιορίσει το βάρος του αρχικού κόστους εκκίνησης, το οποίο θεωρείται υψηλό για τα δεδομένα της Ελλάδας.
- Η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας των υφισταμένων επιχειρήσεων είναι εξίσου σημαντική, όσο η προσπάθεια να αυξηθεί ο αριθμός των επιχειρούντων ατόμων. Απαιτούνται συνεπώς μέτρα που θα ενθαρρύνουν την επέκταση, αναβάθμιση και καινοτομικότητά τους.
- Οι νέοι - επιδοξοί επιχειρηματίες εκμεταλλεύονται ως ένα βαθμό τα υφιστάμενα κρατικά προγράμματα. Η προσφυγή τους στα προγράμματα αυτά μπορεί να διευρυνθεί με την ενεργοποίηση νέων δράσεων και την πληρέστερη ενημέρωση για τις δυνατότητες που παρέχουν.
- Οι νέοι είναι η κατηγορία του πληθυσμού που εμφανίζεται πιο δραστήρια και πιο ευνοϊκά διακείμενη προς την επιχειρηματικότητα. Αναμένεται συνεπώς ότι η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας των νέων, με αλλαγές στο εκπαιδευτικό σύστημα και στοχευμένες δράσεις θα έχει θετικά αποτελέσματα.

Κάντε κάτι, μην κάθεστε...!

Κάντε προσωπικές προσεγγίσεις

Παρόλο που οι επιστολές (direct mail) και το τηλέφωνο χρησιμοποιούνται πολύ για να εξασφαλίσετε ένα ραντεβού με τον υποψήφιο πελάτη, ο αγοραστικός ρυθμός των υποψηφίων πελατών με αυτά τα είδη της προσέγγισης είναι πολύ μικρός. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αυτά τα είδη των προσεγγίσεων συχνά, αλλά δεν πρέπει να βασίζεστε μόνο σε αυτά.

Το να μιλάτε με τον υποψήφιο πρόσωπο με πρόσωπο είναι ένας πιο αποτελεσματικός τρόπος για να εξασφαλίσετε ένα ραντεβού. Είναι πιο εύκολο να φέρετε το θέμα της ασφάλισης ζωής σε μια φιλική και τυχαία συζήτηση με κάποιον, απ' ό,τι να τον προσεγγίσετε με μια επιστολή ή ένα τηλεφώνημα.

Η αποτελεσματικότητα της προσωπικής επαφής δίνει έμφαση στην σπουδαιότητα. Το αποτέλεσμα της προσωπικής επαφής είναι ότι μπορείτε να κάνετε πολλές επαφές - αναλαμβάνοντας δραστηριότητες σε μια κοινότητα, αποτελώντας μέλος μιας κοινωνικής ομάδας κι ενός συλλόγου, να προσφέρετε εθελοντικά τη βοήθειά σας ως ομιλητής κ.λπ. Με όσο περισσότερους ανθρώπους μπορείτε να έρθετε σε προσωπική επαφή, τόσο το καλύτερο.



Κάντε κάτι, μην κάθεστε...!

Κλείστε ένα ραντεβού

σελ. 130

Ξενοδοχεία
στ' αστέρια!

Ενας καλός τρόπος για να χάσετε έναν υποψήφιο πελάτη είναι να τον επισκεφθείτε χωρίς να έχετε πρώτα κλείσει ένα ραντεβού. Μια αναπάντεχη επίσκεψη είναι αγένεια - δείχνει ότι δεν υπολογίζετε το χρόνο του υποψηφίου πελάτη. Οι απασχολημένοι υποψήφιοι πελάτες συνήθως αντιδρούν στις αυθαίρετες επισκέψεις. Έρευνες έχουν δείξει ότι το να επισκέπτεστε κάποιον χωρίς ραντεβού, μειώνει τις πιθανότητες να κάνετε μια πώληση.

Εάν πρέπει να κάνετε μια προγραμματισμένη επίσκεψη σε κάποιον, ο πρωταρχικός σκοπός της επίσκεψής σας θα πρέπει να είναι να σιγουρέψετε ένα ραντεβού για μια πιο κατάλληλη ώρα.

Το ραντεβού που θα ορίσετε δεν είναι απαραίτητο να αφορά τη συζήτηση γύρω από τις ασφάλειες. Εάν έχετε ήδη συναντηθεί με τον υποψήφιο πελάτη, ασχέτως αν ορίσατε το ραντεβού αυτό για να συζητήσετε για ασφάλειες, μην βιαστείτε να έρθετε στο θέμα των ασφαλειών. Με άλλα λόγια, κάθε φορά που έχετε ένα ραντεβού για οποιονδήποτε λόγο με κάποιον που θα μπορούσε να θεωρηθεί σαν υποψήφιος πελάτης, περιμένετε την κατάλληλη στιγμή για να του μιλήσετε για το θέμα των ασφαλειών.

Οι άνθρωποι που συμφωνούν να συναντήσουν ένα ασφαλιστή για να συζητήσουν το θέμα των ασφαλειών ζωής, συνήθως αναγνωρίζουν ότι έχουν ανάγκη αυτή την οικονομική προστασία. Συνήθως είναι προδιατεθειμένοι για να κάνουν μια αγορά και αυτό συνήθως κάνουν.



Κάντε κάτι, μην κάθεστε....!

Κλείνετε ραντεβού στο γραφείο σας

Σίγουρα είναι πιο πρακτικό να κανονίζετε τα ραντεβού σας με τους υποψήφιους πελάτες και γενικά με τους πελάτες στο γραφείο σας, παρά να τρέχετε εσείς να τους συναντήσετε. Ο χρόνος είναι πολύτιμος και αρκετά περιορισμένος. Με το να συναντάτε ανθρώπους στο γραφείο σας γλιτώνετε το χρόνο οδήγησης και μπορείτε να τον χρησιμοποιήσετε εποικοδομητικά σε άλλα θέματα που έχετε αφήσει στο γραφείο σας.

Ένας άλλος λόγος για να κλείνετε ραντεβού στο γραφείο σας είναι ότι οι έρευνες έχουν δείξει ότι οι αγοραστές ασφαλειών ζωής προτιμούν τα ραντεβού να γίνονται στο γραφείο του ασφαλιστή.

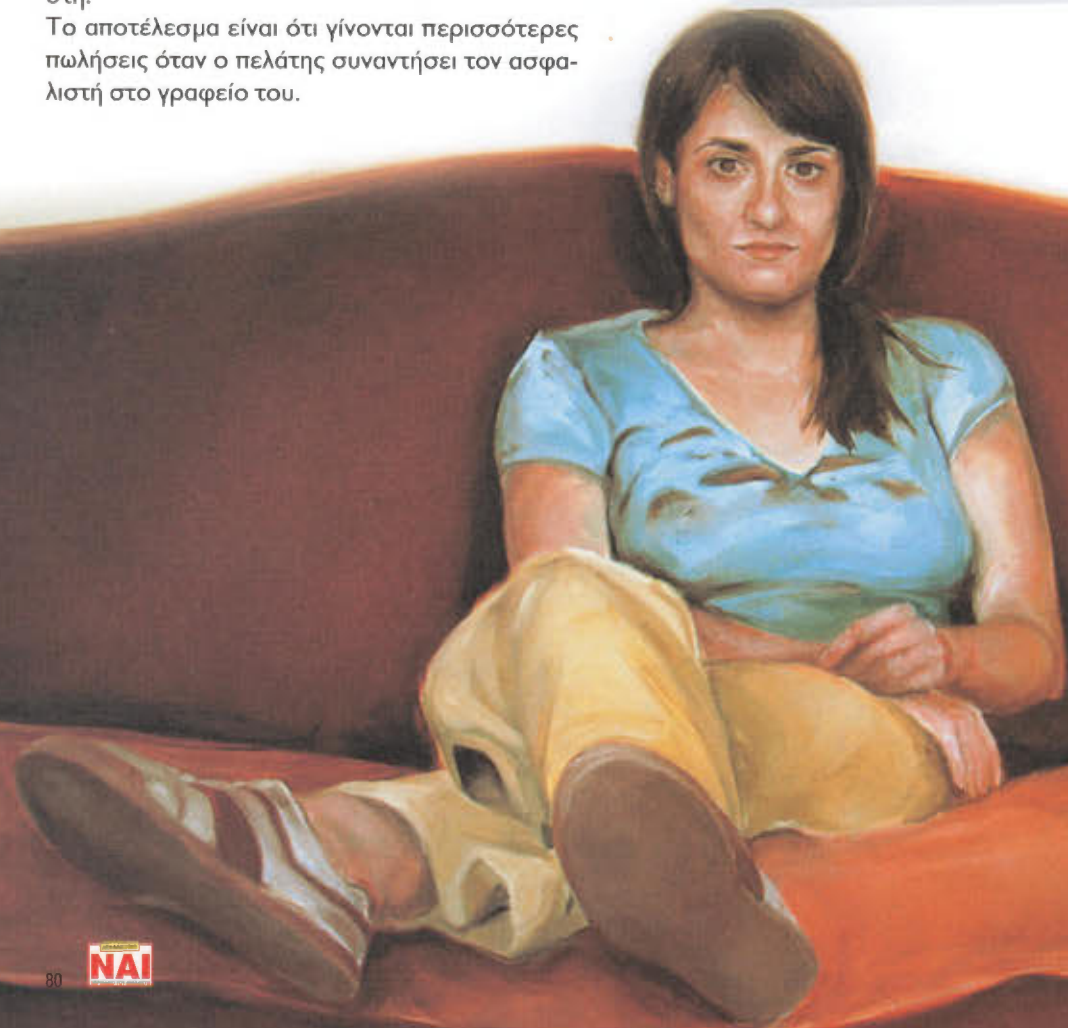
Το αποτέλεσμα είναι ότι γίνονται περισσότερες πωλήσεις όταν ο πελάτης συναντήσει τον ασφαλιστή στο γραφείο του.

Να αωθοκτάτε γνωριμίες

Το κλειδί για την επιτυχή αναζήτηση υποψηφίων πελατών είναι να μπορείτε να αναγνωρίσετε προσιτούς υποψήφιους πελάτες. Προσιτή προσέγγιση σημαίνει ότι έχετε συναντήσει τον υποψήφιο πελάτη ή ότι έχετε ακούσει για κάποιο άτομο και γνωρίζετε μερικά στοιχεία για αυτό. Σε αυτή την περίπτωση θα πρέπει να μαζέψετε όσες συστάσεις μπορείτε από τα κέντρα επιρροής σας.

Οι υποψήφιοι πελάτες που είναι πιο πιθανοί να αγοράσουν ασφάλιση ζωής από εσάς, είναι οι συγγενείς σας, οι φίλοι σας και οι γνωστοί σας, μια και είναι πιο εξοικειωμένοι μαζί σας και με τις υπηρεσίες που τους προσφέρετε. Και συνήθως είναι αυτοί που αρχίζουν την συζήτηση για την πώληση.

Προσέξτε όμως: Μην πλησιάζετε τελείως αγνώστους για να αναζητήσετε υποψήφιους πελάτες. Οι άνθρωποι που δεν γνωρίζετε τίποτα γι' αυτούς συνήθως δεν αγοράζουν από εσάς.



Κάντε κάτι, μην κάθεστε....!

Προσωπική φιλοσοφία Πως να χειρίζεστε τις αντιλήψεις των άλλων

Η στάση μας απέναντι στην ίδια τη ζωή είναι το πιο σημαντικό πράγμα απ' όλα. Η ανταπόκρισή μας στα υπέρ και τα κατά τη ζωής θα κάνουν τελικά τη ζωή μας ευτυχισμένη ή δυστυχισμένη.

Αυτή η θεωρία είναι κάτι το οποίο πρέπει να σκεφτεί κανείς. Η ικανότητα να δέχεται τα πράγματα που δεν μπορείς ν' αλλάξεις και η απόφαση ν' αλλάξεις εκείνα που αλλάζουν θα επηρεάσει τη στάση του.

Μια ειδική εταιρεία στατιστικής προσφέρει τροφή για σκέψη: το 12% του συνόλου των ασφαλιστών παράγουν το 80% όλων των πωλήσεων της επιχείρησης. Αυτό σημαίνει, βέβαια, ότι το 88% αυτού του συνόλου παράγει το 20% της δουλειάς. Είναι ακόμα πιο αξιοσημείωτο όταν συνειδητοποιούμε ότι όλοι οι ασφαλιστές - για το μεγαλύτερο μέρος - έχουν παρόμοιες αγορές, συγκρίσιμα προϊόντα και συγκρίσιμες τιμές. Έχω την αίσθηση ότι αυτό το επίλεκτο 12% έχει τη σωστή στάση, τη θετική προδιάθεση απέναντι στους πελάτες, φιλοδοξώντας να πετύχει σ' αυτή τη δουλειά.

Συναισθήματα και αντιδράσεις είναι πολύ συχνά τα άμεσα αποτελέσματα των ανθρώπινων απόψεων. Είναι μεγάλο λάθος να νομίζουμε ότι οι άλλοι θα αποδεχθούν αυτό που θα τους πούμε. Αφομοιώνουν αυτό που βλέπουν, αυτό που ακούνε, αυτό που καταλαβαίνουν και συχνά, το μήνυμα που νομίζουμε ότι τους στέλνουμε δεν είναι αυτό που δέχονται. Μ' αρέσει να πιστεύω ότι δεν είναι τόσο τα λόγια που χρησιμοποιούμε, όσο η πίστη και η εμπιστοσύνη που κρύβεται πίσω απ' αυτά, που κάνουν τη διαφορά. Πιστεύω πραγματικά ότι ένα δυνατό, θετικό ρεύμα πρέπει να υπάρχει μεταξύ των ανθρώπων πριν συμπεριφερθούν ευνοϊκά ο ένας για τον άλλον.

Επιτρέψτε μου εδώ να τονίσω, ότι δεν επιθυμώ να ισχυριστώ πως η προσέγγισή μου επιτυγχάνεται πάντα. Τίποτα δεν επιτυγχάνει πάντα. Οι επιτυχημένοι πωλητές πουλάνε τόσο όσο χρειάζεται για να κάνουν τη δουλειά τους ενδιαφέρουσα, διασκεδαστική και ωφέλιμη έτσι ώστε, όταν κάποτε δεν πετυχαίνουν, δεν απογοητεύονται.



Ιδιωτική Ασφάλιση και καταναλωτής: Έχουν σχέση αμοιβαία εμπιστοσύνης;

Εορτάστηκε στις 11 Νοεμβρίου η 2η "Ημέρα της Ιδιωτικής Ασφάλισης" αφιερωμένη στον καταναλωτή

Η "Ημέρα" ξεκίνησε με συνέδριο στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, με θέμα "Ιδιωτική Ασφάλιση και Καταναλωτής: Σχέση Αμοιβαίας Εμπιστοσύνης", κατά τη διάρκεια του οποίου ανακοινώθηκαν δώδεκα συγκεκριμένα μέτρα, για την καλύτερη εξυπηρέτηση και προστασία του καταναλωτή. Πρώτη μίλησε η Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ, κ. Μ. Αντωνάκη, ακολούθησε ο Πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Κώστας Μπερτσιός και στη συνέχεια μίλησαν ο Υφυπουργός Ανάπτυξης, κ. Αθ. Παπαθανασίου, ο Βουλευτής και Γραμματέας του Τομέα Ανάπτυξης του ΠΑΣΟΚ, κ. Γιάννης Μανιάτης, το μέλος της Κεντρικής Πολιτικής Επιτροπής του Συνσπισμού, κ. Σωτήρης Σιώκος, ενώ το ΚΚΕ αποφάσισε να μην εκπροσωπηθεί. Χαιρετισμό απηύθυνε ο εκπρόσωπος του ΛΑ.Ο.Σ. κ. Α. Μπαμίας. Μίλησαν επίσης η κ. Π.Καλαποθαράκου, Αντιπρόεδρος Ε.Κ.ΠΟΙ. ΖΩ. εκ μέρους του Εθνικού Συμβουλίου Καταναλωτών, ο κ. Κ. Λάμπρου, Πρόεδρος Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων, η κ. Αθηνά Καραμήτρου, Πρόεδρος Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος, ενώ την Κεντρική εισήγηση έκανε ο Γενικός Γραμματέας της ΕΑΕΕ, κ. Δούκας Παλαιολόγος. Συντονιστής ήταν ο Πρόεδρος της Επιτροπής Επικοινωνίας, κ. Ν. Αδαμαντιάδης. Επίσης, κατά τη διάρκεια του συνεδρίου βραβεύθηκαν οι αριστεύοντες φοιτητές ασφαλιστικών σπουδών, κ. Α. Γούβος του Πανεπιστημίου Πειραιώς και κ. Μ. Χατζηπανόγος του Πανεπιστημίου Σάμου και άνδρες των Σωμάτων Ασφαλείας και του Λιμενικού. Τέλος, προκηρύχθηκαν επίσημα

έναν πανελλήνιο διαγωνισμό ιδεών για τους μαθητές γυμνασίου και λυκείου, από το Υπουργείο Παιδείας και ένας διαγωνισμός διατριβής, για τους φοιτητές των οικονομικών σχολών των Πανεπιστημίων της χώρας. Το ίδιο βράδυ, ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών προσέκαλε εκπροσώπους της πολιτικής και οικονομικής ζωής, των μέσων ενημέρωσης και του ασφαλιστικού κλάδου σε συναυλία της Κρατικής Ορχήστρας Αθηνών, στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών και σε δεξίωση», που ακολούθησε. Επίσημος Χορηγός της "Ημέρας" ήταν η INTERAMERICAN και Χορηγός Επικοινωνίας η τηλεόραση "Alpha" και ο ραδιοφωνικός σταθμός "Alpha 98,9". Χορηγοί: ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, INTERNATIONAL LIFE, ΦΟΙΝΕ-METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Υποστηρικτές: AIG GREECE, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, EFG EUROLIFE, ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, GENERALI, ING, ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Μιλώντας στην κεντρική εκδήλωση της ΕΑΕΕ, ο πρόεδρος της κ. Κωνσταντίνος Μπερτσιός, παραδέχθηκε ουσιαστικά τις ευθύνες του κλάδου για την καθυστέρηση που παρατηρείται στην ανάπτυξη του θεσμού στη χώρα και υπογράμμισε κυρίως του δώδεκα στόχους που έχει θέσει η Ένωση στο πλαίσιο του επταετούς προγράμματος 2000-2007, και οι οποίοι έχουν άμεση σχέση με τον καταναλωτή. Ιδιαίτερη αναφορά έκανε ο κ. Μπερτσιός στην πρωτοβουλία που έχει αναληφθεί για την ενεργοποίηση και την εφαρμογή του Κώδικα Δε-

οντολογίας, για την αυτοδέσμευση της ασφαλιστικής αγοράς σε θέματα ταχύτητας καταβολής αποζημιώσεων. Ένα ακόμη θέμα που υπογράμμισε είναι η απλοποίηση των ασφαλιστηρίων συμβολαίων, βάσει ενός προτύπου που θα διασφαλίζει τη σαφήνεια των όρων του. Ήδη όπως ανακοίνωσε είναι έτοιμο το ενιαίο συμβόλαιο (γενικοί όροι) για τον κλάδο ασφάλισης κατοικίας. Η πρωτοβουλία της Ένωσης θα επεκταθεί και στις άλλες κατηγορίες ασφάλισης. Ο υφυπουργός Ανάπτυξης Γιάννης Παπαθανασίου χαρακτήρισε την ιδιωτική ασφάλιση ως ένα θεσμό με κεφαλαιώδη σημασία για τη διατήρηση της κοινωνικής συνοχής, για την ενίσχυση της επιχειρηματικής δράσης, αλλά και για την ανάπτυξη της οικονομίας μας γενικότερα. Η Αθηνά Καραμήτρου, πρόεδρος της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδας, τόνισε μεταξύ άλλων ότι η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα έχει δυσλειτουργίες που δεν τις συναντάμε σε άλλη δυτικοευρωπαϊκή χώρα. Ανακλήσεις αδειών ασφαλιστικών εταιριών σε σχετικά μεγάλο αριθμό είναι ελληνικό φαινόμενο. Εμείς οι εργαζόμενοι στις ασφαλιστικές εταιρείες θέλουμε επιχειρήσεις υγιείς και βιώσιμες. Και καταναλωτές που να αισθάνονται τη σιγουριά που πρέπει να εγγυάται ο κλάδος συνολικά. Μπορώ να πω ότι ως προς αυτά, καταναλωτές, εργαζόμενοι και επιχειρήσεις ο καθένας από τη σκοπιά του για τα δικά του συμφέροντα, έχουμε κοινούς στόχους. Η κ. Π. Καλαποθαράκου - Αντιπρόεδρος ΕΚΠΟΙΖΩ σημείωσε μεταξύ άλλων ότι η ιδιωτική ασφάλιση είναι ένα σημαντικό κοινωνικό αγαθό, είναι αγαθό ζωής. Στην κοι-

νία της διακινδύνευσης η ασφάλιση αποτελεί σημαντικό παράγοντα απορρόφησης της ανασφάλειας του καταναλωτή, αντιμετώπισης των κινδύνων που εκτίθεται και προστασίας και υποστήριξης όταν έρχεται αντιμέτωπος με την πραγμάτωση των κινδύνων. Η ιδιωτική ασφάλιση κατέχει σήμερα μία υψηλή θέση στην εκτίμηση των καταναλωτών όσον αφορά την αποζημιωτική της λειτουργία. Η λειτουργία της θα μπορούσε να χαρακτηριστεί εν προκειμένω ικανοποιητική και το κρίσιμο θέμα το οποίο τίθεται είναι η φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιριών, σε συνάρτηση με ορισμένους κλάδους, όπως αυτό των τροχαίων ατυχημάτων. Ωστόσο, είναι γεγονός ότι οι σχέσεις ιδιωτικής ασφάλισης και καταναλωτή δε χαρακτηρίζονται από αμοιβαία εμπιστοσύνη όσο θα περίμενε κανείς. Από τη μακροχρόνια εμπειρία της στην ΕΚΠΟΙΖΩ έχει καταγράψει προβλήματα όπως: Ελλιπής ενημέρωση. Αδικαιολόγητη άρνηση καταβολής αποζημίωσης. Καθυστερήσεις στην καταβολή των αποζημιώσεων. Υπέρογκες αυξήσεις ασφαλιστρών, ιδίως

στα νοσοκομειακά ασφαλιστρα. Άρνηση επιλογής ασφαλιστικής εταιρείας. Αντικατάσταση ασφαλιστικών συμβολαίων με δυσμενέστερα. Υψηλό κόστος ασφάλισης. Δυσνόητοι και ασαφείς συμβατικοί όροι. «Θεωρούμε κρίσιμο το στάδιο της προ-συμβατικής ενημέρωσης. Σε αυτό σημαίνοντα ρόλο καλούνται να παίξουν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβούντες, οι οποίοι πρέπει να παρέχουν πλήρη και σαφή ενημέρωση. Η ιδιωτική ασφάλιση, έχοντας στην συνείδηση του καταναλωτή την παράδοση της σιγουριάς, οφείλει να αναπτύξει την υπεροχή της, να μειώσει το λειτουργικό τους κόστος, να το κατανέμει δικαιοτέρα, και να προσφέρει σταθερότητα». Τέλος ο κ. Γιάννης Μανιάτης, βουλευτής γραμματέας ανταγωνιστικότητας και πολιτικής καταναλωτή του ΠΑΣΟΚ, τόνισε μεταξύ άλλων: Όπως σε κάθε τομέα της αγοράς, έτσι και στον τομέα της Ιδιωτικής Ασφάλισης, τρεις είναι οι παράγοντες που προσδιορίζουν κάθε φορά το ρυθμό ανάπτυξης, οι εταιρίες, δηλαδή η αγορά, η Πολιτεία με το ρυθμιστικό και εποπτικό ρόλο που έχει και βεβαίως, οι καταναλωτές -



ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.

Εσείς, και η Εταιρία



Ο κ. Χ. Γεωργακόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος.

**ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ
ΠΙΣΤΗ**

Με κεντρικό μήνυμα «Εσείς η εταιρία» στην θέση του «Εσείς και η εταιρία» που χαρακτηρίζει τη σχέση των δικτύων διανομής με τις εταιρίες που συνεργάζονται, ολοκληρώθηκε με επιτυχία το συνέδριο της Α.Ε.Γ.Α. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ της 30/9/2005.

Παρόντες στο συνέδριο ήταν πάνω από 400 συνεργάτες των πωλήσεων καθώς και διευθυντικά στελέχη των διοικητικών υπηρεσιών, οι περισσότεροι εκ των οποίων έχουν ισχυρούς δεσμούς παρουσίας πλην εισοδήματος με την εταιρία όντας μέτοχοι στην εταιρία.

Τους παρευρισκόμενους καλωσόρισε ο κ. Κ. Τσάκας, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, ο οποίος αναφέρθηκε στην πορεία της Εταιρίας τα τελευταία 28 έτη, επισημαίνοντας ότι η Ευρωπαϊκή Πίστη ΑΕΓΑ, θα συνεχίσει τη δυναμική της πορεία, βασιζόμενη στις αξίες και στις αρχές που τη διέπουν. Στόχοι του συνεδρίου όπως υπογράμμισε ο κ. Χ. Γεωργακόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας κλείνοντας το συνέδριο ήταν: (1) Η «παροχή γνώσεων» στους συνεργάτες («όπου υπάρχει γνώση υπάρχει πλούτος, υλικός, συναισθηματικός και πνευματικός» τονίστηκε με έμφαση) ώστε να μπορούν να κερδίζουν κάθε ημέρα τις μάχες που δίνουν στην αγορά, (2) η διαμόρφωση ψυχολογίας για την επίτευξη μεγάλων έργων μεταξύ των οποίων κυρίαρχη θέση κατέχει η δημιουργία μιας εταιρίας για την οποία θα είμαστε υπερήφανοι όλοι και (3) η κινητοποίηση όλου του ανθρώπινου δυναμικού για την υπερκάλυψη των προϋπολογισμών του έτους 2005. Όλες οι ομιλίες που προηγήθηκαν ήταν εναρμονισμένες προς αυτούς τους στόχους και περιείχαν τη δέσμευση των αρμόδιων Διευθύνσεων ότι θα πράξουν τα πάντα γι' αυτό.

Ειδικότερα:

Ο κ. Ν. Χαλκιάπουλος, Γενικός Διευθυντής Χαρτοφυλακίου, αναφέρθηκε στο νέο οικονομικό περιβάλλον όπως αυτό διαμορφώνεται τα τελευταία χρόνια και τον πρωταγωνιστικό ρόλο που μπορεί να έχει η Εταιρία σε αυτό. Προέτρεψε τους Συνέδρους στην εντατικοποίηση των ρυθμών για την επίτευξη των στόχων και παρουσίασε τις προϊόντικές παρεμβάσεις που θα συμβάλουν στην επίτευξη αυτή.

Ακολούθησε η ομιλία του κ. Σ. Βερζοβίτη, Γενικού Διευθυντή Οικονομικών & Διοικητικών Υπηρεσιών. Ο κ. Βερζοβίτης, παρουσίασε όλες τις νέες παροχές τεχνολογικής υποστήριξης προς το Δίκτυο Πωλήσεων και τόνισε πως πρέπει οι εσωτερικές υπηρεσίες

να συνεργάζονται με το Δίκτυο Πωλήσεων, προκειμένου αυτό να επιτυγχάνει τους στόχους του.

Στη συνέχεια ο κ. Ν. Απέργης, Εμπορικός Διευθυντής, παρουσίασε όλες τις χρήσιμες μεθόδους που μπορεί να παρέχει η Διεύθυνση Marketing για την υγιή διατήρηση των πελατών του Δικτύου Πωλήσεων και τόνισε την αναγκαιότητα της διατηρησιμότητας των πελατών.

Στη συνέχεια η κα. Β. Ρούσση, Διευθύντρια Πωλήσεων, ανέπτυξε τους στόχους και τις στρατηγικές του Δικτύου Πωλήσεων, παρότρυνε τους Συνέδρους για την επίτευξη ακόμη μεγαλύτερων στόχων, και παρουσίασε το νέο διαγωνισμό Πωλήσεων στο Μεξικό.

Ακολούθησαν οι ομιλίες του κ. Α. Καμπάντα, Επιθεωρητή Πωλήσεων, του κ. Μ. Σιγάλα, Περιφερειακού Διευθυντή και του κ. Γ. Χατζηαναστασίου, Διευθυντή Καταστήματος. Και οι τρεις ομιλίες εντάσσονταν στο κεντρικό μήνυμα, «Εσείς η εταιρία» στην θέση του «Εσείς και η εταιρία» που χαρακτηρίζει τη σχέση των δικτύων διανομής με τις εταιρίες που συνεργάζονται.

Μετά το πέρας των ομιλιών ακολούθησαν οι βραβεύσεις των Διακρίνεντων Συνεργατών για το έτος 2004, σε ένα ιδιαίτερα θερμό και πανηγυρικό κλίμα.



Ο κ. Σ. Βερζοβίτης, Γενικός Διευθυντής Οικονομικών & Διοικητικών Υπηρεσιών.



Ο κ. Α. Καμπάντα, Επιθεωρητής Πωλήσεων.



Ο κ. Κωνσταντίνος Τσάκας, Πρόεδρος της Ευρωπαϊκή Πίστη ΑΕΓΑ.



Ο κ. Ν. Χαλκιάπουλος, Γενικός Διευθυντής Χαρτοφυλακίου.



Ο κ. Ν. Απέργης, Εμπορικός Διευθυντής.



Η Διευθύντρια Πωλήσεων κα Β. Ρούσση.

Ο κ. Μ. Σιγάλας, Περιφερειακός Διευθυντής.

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

ΕΝΗΜΕΡΩΘΕΙΤΕ σελ. 92

Brokers
Ειδικό Αφιέρωμα



1. Ο κ. Μ. Σιγάλας, Περιφερειακός Διευθυντής, με τον κ. Κ. Τσάκα.
2. Η κα Ε. Μαχειράκη, Περιφερειακή Διευθύντρια, με τον κ. Κ. Τσάκα.
3. Ο κ. Ο. Αβατάγγελος, Περιφερειακός Διευθυντής, με τον κ. Κ. Τσάκα.
4. Ο κ. Β. Καμπάνης, Περιφερειακός Διευθυντής, με τον κ. Κ. Τσάκα.
5. Ο κ. Β. Τσιπής, Περιφερειακός Διευθυντής, με τον κ. Κ. Τσάκα.
6. Οι βραβευθέντες Περιφερειακοί Διευθυντές.
7. Ο κ. Σ. Θερμός, Διευθυντής Καταστήματος, με τον κ. Ν. Απέργη.
8. Η κα Κ. Νικολοβγένη, Διευθύντρια Καταστήματος, με τον κ. Ν. Απέργη.
9. Ο κ. Γ. Χατζηναστασίου, Διευθυντής Καταστήματος, με τον κ. Ν. Απέργη.
10. Η κα Χ. Φυτέα, Διευθύντρια Καταστήματος, με τον κ. Ν. Απέργη.
11. Η κα Σ. Λεώνη, Διευθύντρια Καταστήματος, με τον κ. Ν. Απέργη.
12. Ο κ. Ν. Ψωμάς, Διευθυντής Καταστήματος, με τον κ. Ν. Απέργη.
13. Οι κύριοι Χ. Ζαχαράτος και Δ. Παλαμάς, Διευθυντές Καταστημάτων, με τον κ. Ν. Απέργη.
14. Η κα Θ. Βύζα, Unit Manager, με τον κ. Θ. Κωνσταντινίδη.
15. Ο κ. Ν. Ζεϊμπεκκάκης, Unit Manager, με τον κ. Θ. Κωνσταντινίδη.
16. Ο κ. Χ. Δρούγκας, Unit Manager, με τον κ. Θ. Κωνσταντινίδη.

17. Ο κ. Α. Λαζαρίδης, Unit Manager, με τον κ. Θ. Κωνσταντινίδη.
18. Ο κ. Ι. Τσιονόρεμας, ΔΑΣ, με τον κ. Ν. Χαλκιάπουλο.
19. Ο κ. Σ. Αργυρός, ΔΑΣ, με τον κ. Ν. Χαλκιάπουλο.
20. Η κα Φ. Αγγέλου, ΔΑΣ, με τον κ. Ν. Χαλκιάπουλο.
21. Ο κ. Δ. Κουτάντος, ΔΑΣ, με τον κ. Ν. Χαλκιάπουλο.
22. Ο κ. Ι. Πρόφης, ΔΑΣ, με τον κ. Ν. Χαλκιάπουλο.
23. Ο κ. Μαρινάκης, με τον κ. Ν. Χαλκιάπουλο.
24. Ο κ. Κ. Μακρής, ΔΑΣ, με τον κ. Ν. Χαλκιάπουλο.
25. Ο κ. Μ. Δάκας, Ασφαλιστικός Πράκτορας με τον κ. Σ. Βερζοβίτη.
26. Η κα Δ. Νικολοβγένη, Ασφαλιστική Πράκτορας, με τον κ. Σ. Βερζοβίτη.
27. Ο κ. Α. Αβατάγγελος, Ασφαλιστικός Πράκτορας, με τον κ. Σ. Βερζοβίτη.
28. Ο κ. Α. Τζουρμπάκης, Ασφαλιστικός Πράκτορας, με τον κ. Σ. Βερζοβίτη.
29. Οι βραβευθέντες Διευθυντές Καταστημάτων.
30. Οι βραβευθέντες Unit Managers.
31. Οι βραβευθέντες Ασφαλιστικοί Πράκτορες.
32. Οι βραβευθέντες ΔΑΣ.

Κύρος & Αξιοπιστία

Με την δύναμη:

Α.ΤΗΣ ΦΙΛΟΣΟΦΙΑΣ

Σε μια αγορά στην οποία η ασφάλιση έχει «σκιές» και στην συνείδηση του κοινωνικού συνόλου έχει συνδεθεί με τη αντιδικία, τα ψιλά γράμματα και την αντίληψη ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν πληρώνουν, η Ευρωπαϊκή Πίστη έχει ως **θεμελιώδη φιλοσοφία της να πληρώνει αμέσως χωρίς νομικισμούς και δικολαβιστικές ερμηνείες.**

Β.ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ

Από τους κατωτέρω πίνακες οικονομικών μεγεθών, μεγεθών που είναι αποτέλεσμα σκληρής δουλειάς και χρηστής διαχείρισης, αποδεικνύεται η αξιοσημείωτη πρόοδος αλλά και το αίσθημα ευθύνης της Ευρωπαϊκής Πίστης απέναντι στους ασφαλισμένους της, τους συνεργάτες της και τους μετόχους της.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	1978	1983	1988	1993	1999	2004
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	79,2	968	5.473	20.273	109.464	127.468
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	32,2	208	1.027	2.756	37.858	20.753
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	91	778	5.112	13.441	38.445	49.000
ΑΞΙΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ	5,9	296	675	10.324	32.282	36.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	49,9	490	3.328	14.298	59.281	91.150

Ποσά εκφρασμένα σε.000 ευρώ

Γ. ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΠΛΗΡΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Στην Ευρωπαϊκή Πίστη ακούμε πελάτης (συνεργάτης) και σikhωνόμαστε όρθιοι από σεβασμό. Γιατί όντας ασφαλιστές γνωρίζουμε όσο κανείς άλλος ότι ο πελάτης μας περιμένει προθυμία όταν δικαιωθεί σε κάποια αποζημίωση.

Η Ευρωπαϊκή Πίστη είναι η πραγματικά πρώτη εταιρία που έλαβε πιστοποιητικό ISO 9001/2000 για το σύνολο των υπηρεσιών της από τον Φεβρουάριο του 2002. Ποιότητα που αναγνωρίζουν πρώτοι οι πελάτες και οι συνεργάτες της.

Η Ευρωπαϊκή Πίστη έχει αναδειχθεί ως ο φορέας κοντά στον οποίο ο πολίτης πελάτης βρίσκει πλήρη ικανοποίηση όλων των αναγκών του και όλων των επιθυμιών του. Με μια νέα γενιά πρωτοποριακών προϊόντων που καλύπτουν απόλυτα το εισόδημα, την οικογένεια, την περιουσία και την ποιότητα ζωής των πελατών της η Ευρωπαϊκή Πίστη βγαίνει μπροστά.

Δ. ΤΩΝ ΑΡΧΩΝ

Η Ευρωπαϊκή Πίστη έχει αρχές. Η εντιμότητα, η συνέπεια, η φιλεργατικότητα και η χρηστή διαχείριση είναι τρόπος ζωής και θεμέλιοι λίθοι πάνω στους οποίους οικοδομήθηκε. Σε κάθε συναλλαγή της, με κάθε συναλλασσόμενο, η Ευρωπαϊκή Πίστη τηρεί με ευλάβεια αυτές τις αρχές. Δεν χρωστάει ούτε 1€ στο ΙΚΑ, το Ελληνικό Δημόσιο, στους ανασφαλιστές, στους συνεργάτες, σε κανέναν. Δεν έχει ληξιπρόθεσμες υποχρεώσεις και δεν έχει καθυστερήσει την πληρωμή των υποχρεώσεών της **ούτε μια ημέρα.**

Ε. ΤΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑΣ

Τρεις Ιοετίες εμπειρίας στον χώρο της δημιουργίας (πωλήσεις) και της διαχείρισης (εσωτερικές υπηρεσίες) είναι σοβαρή υποθήκη για το μέλλον. Η Ευρωπαϊκή Πίστη διαθέτει αυτήν την εμπειρία και την μοιράζεται με το σύνολο των συνεργατών της.

ΣΤ. ΤΟΥ ΟΡΑΜΑΤΟΣ & ΤΩΝ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΩΝ ΣΤΟΧΩΝ

Όραμα και στρατηγικός στόχος της Ευρωπαϊκής Πίστης είναι να αναδειχθεί – και αναδεικνύεται – ως ο φορέας στον οποίο ο πολίτης – πελάτης μπορεί να βρει πλήρη ικανοποίηση όλων των αναγκών του και όλων των επιθυμιών του. Από την επιβίωση της οικογενείας του όταν δεν θα μπορεί να κάνει τίποτα γι' αυτό μέχρι μια ένεση στις δύο την νύχτα. Από την πληρωμή του φόρου κληρονομιάς μέχρι μια επένδυση του Τόκυο. Από έναν υδραυλικό ανήμερα τα Χριστούγεννα μέχρι την εξασφάλιση του εισοδήματος του στην τρίτη ηλικία, ακόμη και σε περίπτωση ανεργίας. Όλα αυτά με ασφάλιστρα που ο πολίτης μπορεί να καταβάλλει και με ξεχωριστή αντίληψη service. Με χαμόγελο, ευγένεια, προθυμία και ταχύτητα.

Μεταξύ Τραπεζών-Ασφαλιστικών Εταιριών

Επικίνδυνοι Δεσμοί

Σε διάσκεψη Τραπεζικών στην Φραγκφούρτη (16/11/05), ο Πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας και του δυσεύρετου Ευρώ μας, Ζάντ Κλόντ Τρισέ, φέρεται να τράβηξε τα αυτιά των Κυβερνήσεων και των Εποπτικών Αρχών των χωρών-μελών, εξαιτίας της διαπλοκής εκ των στενών δεσμών των Τραπεζών και των Ασφαλιστικών Εταιριών.

Με απλά και κατανοητά, από τον μέσο πολίτη, λόγια και παραδείγματα, ο αρμόδιος αυτός Ευρωπαίος είπε τα εξής αποκαλυπτικά:

Ότι οι Κυβερνήσεις των 25 χωρών-μελών οφείλουν να λάβουν άμεσα μέτρα κατά των «προκλήσεων στενών μετοχικών δεσμών μεταξύ Τραπεζών και Ασφαλιστικών Εταιριών, που θα μπορούσαν να αποτελούν απειλή για την σταθερότητα του ευρωπαϊκού χρηματοοικονομικού συστήματος». Μίλησε για κινδύνους που κρύβουν οι ολοένα και πιο στενοί δεσμοί Τραπεζών, Ασφαλιστικών Εταιριών και Ασφαλιστικών-Συνταξιοδοτικών Ταμείων, που διαχειρίζονται οι δεύτερες και τόνισε όσα αγνοούν οι μισοί Έλληνες, ενώ οι άλλοι μισοί τα αποκρύβουν.

«Οι μεταρρυθμίσεις, είτε, στα ασφαλιστικά και συνταξιοδοτικά προγράμματα και ταμεία, ωθούν τον ολοένα γηράσκοντα πληθυσμό να διοχετεύει σε αυτά τα ταμεία μεγάλο μέρος των αποταμιεύσεων». Για όσους δεν γνωρίζουν ποια είναι «αυτά τα ταμεία», διευκρινίζω και εξηγώ ότι αυτά δεν είναι τα γνωστά της λεγόμενης Κοινωνικής Ασφάλισης (Δημόσιο, ΙΚΑ κ.λπ.), αλλά της Ιδιωτικής Ασφάλισης, δια των Ασφαλιστικών Εταιριών, που ήδη «διαχειρίζονται το 1/4 του πλούτου των ευρωπαϊκών νοικοκυριών και θα συνεχίσουν να αναπτύσσονται με ταχύτατους ρυθμούς».

Αυτές οι πραγματικότητες και αναμενόμενες εξελίξεις και στην Ελλάδα, βλάπτουν και παρενοχλούν αιώνια συμφέροντα διαπλοκών (Τραπεζών, δотών και εξουσιαστών) και εκ των λόγων αυτών πυροβολείται και απαξιώνεται μεθοδικώς στην χώρα μας ο παγκόσμιος θεσμός των Ιδιωτικών



του Μελά Γιαννιώτη,

Προέδρου Ομίλου «INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ» & «ΕΝΩΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ Β. ΕΛΛΑΔΟΣ»

Ασφαλίσεων, με πρόφαση και αιτιολογία την υποχρεωτική μεν ασφάλιση των αυτοκινήτων, δια νόμων και για «κοινωνικούς σκοπούς», αλλά με χρήματα και κεφάλαια των Ιδιωτικών Ασφαλιστικών Εταιριών δε, επειδή οι κρατικοί κορβανάδες είναι «φτωχοί και δεν μπορούν να σηκώσουν το οικονομικό βάρος της δραστηριότητας αυτής»! Δηλαδή, οι κυβερνήσεις των κρατών, με ξένα (ιδιωτικά) χρήματα, κάνουν δημόσια-κρατική κοινωνική πολιτική και με κυριαρχικές και ρυθμιστικές απαιτήσεις και παρεμβάσεις, μάλιστα.

Πράγματι οι Κυβερνήσεις των κοινωνικά «ευαίσθητων» κρατών, δε μπορούν και ποτέ δε μπορούσαν να καλύψουν τις κοινωνικές δαπάνες, που, υπό την πίεση ομάδων και ποικίλων συμφερόντων, διαπλοκών και αρπαχτών, όπου η χώρα μας διεκδικεί διεθνές μετάλλιο «επιδόσεων» -αν δεν το κατέχει ήδη- δημιουργούν σωρευτικά και διαχειριστικά χρέη, στέλνοντας μετά τους «λογαριασμούς» σε κάποιους «εποπτευόμε-

νους» Ιδιώτες!

Και εδώ, οι μισοί Έλληνες αγνοούν και οι άλλοι μισοί αποκρύβουν ότι, τόσο το κράτος, ως σύνολο ομάδας ίσων μελών πληθυσμού, όσο και το οποιοδήποτε κοινωνικό ταμείο ασφάλισης, δεν μπορεί να διαφέρει από μία Ανώνυμη Εταιρία μετόχων, που λειτουργεί δια της Αριστοτελικής μεθόδου της «δόσεως και λήψεως».

Στα Ηθικά Νικομάχεια, ο Αριστοτέλης όρισε την Αρετή ως μεσότητα μεταξύ υπερβολής και έλλειψης, ενώ για τις ιδιωτικές συναλλαγές, στη λήψη και δόση αυτών, όρισε «Μέθοδο», όπως την αποκάλεσε, που λειτουργεί δια των εννοιών της μοναδικής στον κόσμο και θεϊκής ελληνικής λέξεως «πρέπει», υλοποιούμενης στις κατευθυντήριες διαστάσεις αυτής, που προσδιορίζονται από το όταν πρέπει, όσο πρέπει, όπου πρέπει και όπως πρέπει.

Αλλά και αυτήν ακόμη την παγκοσμίως χρησιμοποιούμενη λέξη «οικονομία» και την όποια επιστήμη αυτής, ο ίδιος Αριστοτέλης, ερμήνευσε και όρισε ότι: «πολλών δε πράξεων ουσών και τεχνών και επιστημών πολλά γίνονται και τέλη... Ιατρικής μεν γαρ υγεία... οικονομικής δε πλούτος», για να καταλήξει: «ο πλούτος δε εστί των χρησίων»!

Ίσως και πιθανώς, κάποτε και μελλοντικώς, οι ξένες Κυβερνήσεις και μεγαλοεπιχειρήσεις, που, αντί εβραιοχριστιανισμών και με σοβαρές δαπάνες τους, διδάσκονται και εφαρμόζουν αρχαιοελληνική σοφία και οικο-νομία (νόμος του οίκου και όποιου οίκου) διδάξουν και στους αρμοδίους και αναρμοδίους Έλληνες την αρετή και ηθική στην δόση και στην λήψη των συναλλαγών τους, δι' αποβολής και εξώσεως της... αρπαχτής(!), η οποία υπηρετείται και λα-

τρεύεται ως μοναδικός θεός.

Αριστοτελικώς, λοιπόν, ο Πρόεδρος της ΕΚΤ αναφέρεται στην ουσία σε ιδιωτικές συναλλαγές και σε δόση και λήψη αυτών, που απειλούν και παραβιάζουν την «Μέθοδο» του Αριστοτέλη, εξαιτίας των «επικίνδυνων δεσμών» Τραπεζών και Ασφαλιστικών Εταιριών και διαχειριζόμενων υπ' αυτών συνταξιοδοτικών ταμείων ιδιωτών, «επειδή το καθεστώς μπορεί να ενθαρρύνει ρυθμιστικές και δημιουργικές (δηλαδή φού-

και στη Βαβυλώνα το έτος 324 π.Χ. θεσμός και ιδέα των ιδιωτικών ασφαλίσεων, δια της «Μεθόδου» της θεϊκής λέξεως και εφαρμογής του «πρέπει», που σήμερα λέγεται Αναλογιστική Επιστήμη.

Αυτή η στροφή προς τις ιδιωτικές ασφαλίσεις και τα ιδιωτικά συνταξιοδοτικά προγράμματα, ανάλογα με τη δόση για τη λήψη εκάστου, έφερε στις Ασφαλιστικές Εταιρίες ήδη το «25% του πλούτου των ευρωπαϊκών νοικοκυριών, με τάση να διογκού-

“Όσα «μετάλλια» και αν διεκδικούμε ως χώρα της διαπλοκής, κάποιοι τίμιοι και αδιάπλεκτοι θα υπάρχουν εντός αυτής!”

σκες) παρεμβάσεις» και επειδή «διαφορετικές αρχές εποπτεύουν τις τράπεζες και τις ασφαλιστικές εταιρίες».

Μπαίνοντας στην ουσία, ο Ευρωπαίος αρμόδιος λέγει: «Οι Τράπεζες έχουν αναλάβει αυξημένους κινδύνους έναντι των ασφαλιστικών εταιριών και η πληροφόρηση σχετικά με την φύση αυτών των κινδύνων είναι περιορισμένη», εξηγών επιπροσθέτως ότι: «οι επενδύσεις των ασφαλιστικών εταιριών σε μετοχές μόλις που καλύπτουν το 14% της κεφαλαιοποίησης των Χρηματιστηρίων, ενώ οι επενδύσεις σε ομόλογα αντιστοιχούν στο 40% του δημοσίου χρέους των αγορών της Ευρωζώνης», για να δώσει και την «χαριστική βολή» προς κάθε κατεύθυνση: «Η ζήτηση σε ομόλογα έχει αυξηθεί προσφάτως, όπως ορίζουν τα νέα Λογιστικά Πρότυπα και το Πτωχευτικό δίκαιο, με αποτέλεσμα αυτή η τάση να ασκεί πτωτικές πιέσεις στα μακροπρόθεσμα επιτόκια της ευρωζώνης».

Όλα τα παραπάνω σημαίνουν ότι:

Οι σύγχρονοι Ευρωπαίοι πολίτες και αυτοί που απέρριψαν τις μεθοδευμένες ευρωσυνταγματικές «σούπες», παρά τους «διαφωτισμούς» που τους κάναμε και εξ Ελλάδος της ήδη εγκεκριμένης, αλλά και ήδη «γαργαροποιημένης» ευσχίμως ιδίας ευρω-συνταγματικής «σουπάς», εγκατέλειψαν προ πολλού τα «δημοκρατικά ιδεώδη» της μη Αριστοτελικώς λειτουργούσας και πάσχουσας εξ υπερβολής και έλλειψης στη δόση και στη λήψη, πτωχευμένης, ως εκ της φύσεως και των φορέων της, κοινωνικής ασφάλισης (όπου λίγοι παίρνουν πολλά εκ των πολλών και πολλοί παίρνουν ελάχιστα έως μηδαμινά), στραφέντες προς το πρώτο και κύριο σκέλος των ασφαλίσεων, που είναι ο από τους μαθητές του Αριστοτέλη Μακεδόνας καθιερωθείς το πρώτον

και συνεχώς», ενώ η διαχείριση αυτού του πλούτου «ουκ εά καθεύδειν» τις Τράπεζες αλλά και τις Κυβερνήσεις, που, ως εκ των επενδυτικών «παιχνιδιών» των Ασφαλιστικών Εταιριών, ήδη έχασαν την... μπάλα! Και η αυτή μεταστροφή των Ελλήνων είναι θέμα χρόνου, εξαρτώμενου αυτού από το εξωπέταγμα των γνωστών και δотών «σωτήρων» της «ασφαλιστικής αγοράς» και του τρόπου ασκήσεως της εποπτείας λειτουργίας του πανάρχαιου θεσμού των Ιδιωτικών Ασφαλίσεων.

Σε μία εκ βαθέων, προφανώς κρίση συνειδήσεως, η εφημερίδα «Αυριανή» και σε Κυριακάτικο πρωτοσέλιδο άρθρο της (20/11/05), δια μορφής ανοιχτής επιστολής προς τον Πρωθυπουργό και τον αρμόδιο Εισαγγελέα Αθηνών, μετά από πολύμηνο «πυροβολισμό», πέραν της γνωστής Ασφαλιστικής Εταιρίας Ζωής δια του γνωστού Επιχειρηματία αυτής (ήδη Καναλάρχη) και ολόκληρου του Θεσμού και όλων των Ασφαλιστικών Εταιριών συλλήβδην, αποφαινεται και αποκαλεί «ιερό θεσμό» την Ιδιωτική Ασφάλιση, αιτούμενη (η εφημερίδα) την αντικατάσταση όλων των Επιτροπών που ελέγχουν τις Ασφαλιστικές Εταιρίες, με τοποθέτηση «νέων ανθρώπων, σοβαρών, εντίμων και ειδικών, που δεν θα πρέπει όμως να έχουν καμία απολύτως σχέση ούτε με τις Ασφαλιστικές Εταιρίες, ούτε και με το αμαρτωλό Υπουργείο Εμπορίου», με ταυτόχρονο εισαγγελικό «έλεγχο στα περιουσιακά στοιχεία όλων των υπαλλήλων, που ήλεγχαν με οποιοδήποτε τρόπο τις Ασφαλιστικές Εταιρίες και έκαναν τα στραβά μάτια...»!

Μεταξύ άλλων, η εφημερίδα αυτή ζητάει από τον Πρωθυπουργό και τους αρμοδίους Υπουργούς κ.κ. Αλογοσκούφη, Σιούφα και Παπαθανασίου, να «ματαιώσουν το σκάν-

δαλο που εκκολάπτεται» με την επιλογή «κάποιου Γιάννη Αλτιντζή, Στελέχους της αμαρτωλής (τάδε Ασφαλιστικής), του (τάδε Επιχειρηματία)», που είναι όμως και Καναλάρχης, όπως και ο εκδότης της καταγγέλουσας, οπότε «μπερδεύονται» τα πράγματα, ως συνήθως, στην Ελλάδα των... θαυμάτων, «για τη θέση του Γενικού Διευθυντή της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης»!

Τυχάνει, όμως, αυτός ο «κάποιος Γιάννης Αλτιντζής», όπως και ο ήδη Πρόεδρος της αυτής Επιτροπής, να είναι εξειδικευμένοι Επιστήμονες, έντιμοι, ειδικοί και σοβαροί, όπως ήδη ζητείται, αλλά και με μακρά προϋπηρεσία σε αρμόδια Υπουργεία, χωρίς να είναι γνωστή μέχρι τώρα κάποια διαπλοκή και ανήθικη πράξη τους!

Το αν ο Αναλογιστής και Επιστήμονας άνθρωπος Γιάννης Αλτιντζής (εκ Δράμας) εργάστηκε ή εργάζεται στην ειδικότητά του ως έμμισθος Υπάλληλος σε κάποια Ασφαλιστική Εταιρία κάποιου Επιχειρηματία και αν αυτή η Εταιρία ή ο Επιχειρηματίας έχουν προβλήματα, εν αγνοία ή αναρμοδιότητα αυτού, αυτό δεν σημαίνει ότι αποτελεί λόγο για να πυροβοληθεί και να αποκλεισθεί. Αν, αντίθετα, υπάρχουν σε βάρος του στοιχεία, όπως και για άλλους ήδη πυροβολούμενους, τότε αυτά πρέπει άμεσα να προσκομισθούν αρμοδίως, υπό ενημέρωση της κοινής γνώμης. Διότι, συλλήβδην και όλοι του χώρου και της αγοράς, δε μπορεί να μπαίνουν στο ίδιο σουβάλι και διότι όλοι δε μπορεί να είναι διεφθαρμένοι και διαπλεκόμενοι! Όσα «μετάλλια» και αν διεκδικούμε ως χώρα της διαπλοκής, κάποιοι τίμιοι και αδιάπλεκτοι θα υπάρχουν εντός αυτής!

Πέραν και ανεξαρτήτως, όμως, των παραπάνω «δεσμών», εκείνο που έχει ιδιαίτερη αξία είναι η αναγνώριση και ο σπανιότατος, αν όχι μοναδικός εδώ, χαρακτηρισμός του Θεσμού των Ιδιωτικών Ασφαλίσεων ως ιερός, από μία «μαινόμενη» κατά των Ασφαλιστών και των «στενών δεσμών» αυτών, τις διαπλοκές των οποίων θα κρίνει η ήδη επιληφθείσα Δικαιοσύνη. Δεν είδα και δεν άκουσα ποτέ από τους θιασώτες και υπέρμαχους του άλλου σκέλους της Ασφάλισης, που είναι η Κοινωνική, Υποχρεωτική και Δημόσια, να την χαρακτηρίζουν ως... ιερή! Γιατί; Ευθύνονται μήπως οι φορείς της ή οι «δεσμοί» της;

Θεσσαλονίκη, 23 Νοεμβρίου 2005

Ποιοι είναι οι Μεσίτες Ασφαλίσεων;



Σταθερά αναπτυξιακή τροχιά γνωρίζει τα τελευταία χρόνια ο κλάδος των μεσιτών ασφαλίσεων στη χώρα μας. Όπως υπολογίζουν οι παράγοντες του κλάδου το 15% περίπου της συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων της χώρας «περνά» μέσα από το κλάδο των μεσιτών. Η ελληνική αγορά δεν υπολείπεται σημαντικά ως προς την άποψη αυτή από τις αγορές της υπόλοιπης δυτικής ευρώπης, στις οποίες ο κλάδος των μεσιτών εμφανίζεται να έχει ένα αντίστοιχο μερίδιο αγοράς. Με εξαίρεση την Αγγλία όπου παραδοσιακά οι μεσίτες ασφαλίσεων έχουν τον πρώτο λόγο στην αγορά, στις υπόλοιπες χώρες ο κλάδος δε γνωρίζει τεράστια ανάπτυξη καθώς υπάρχουν εδραιωμένα και άλλα δίκτυα πωλήσεων, όπως των agency system, οι πράκτορες αλλά και τα τραπεζικά όπως π.χ. στη Γαλλία, Πορτογαλία, κ.λ.π. Οι προοπτικές όπως προκύπτει από το ρεπορτάζ του «NAI» είναι ευοίωνες αν και νέα εναλλακτικά δίκτυα εμφανίζονται στην αγορά. Επίσης ανεκμετάλλευτη είναι από τους μεσίτες ασφαλίσεων η αγορά του κλάδου ζωής όπου η συνολική παραγωγή του κλάδου είναι ελάχιστη. Επίσης απόλυτη ανάγκη αποτελεί για έλληνες μεσίτες η περαιτέρω οργάνωσή τους στα πρότυπα μίας σύγχρονης επιχείρησης. Μπορεί ορισμένες εταιρείες να έχουν μία οικογενειακή παράδοση και να εμφανίζονται στην παρούσα φάση ως αξιόλογες ωστόσο η παραμονή σε αυτά τα πρότυπα είναι σίγουρο ότι στο μέλλον θα αποτελέσει ανασταλτικό παράγοντα εάν η εμπειρία γενιών δεν συνοδευθεί από τον εκσυγχρονισμό της λειτουργίας τους με βάση τα σύγχρονα εργαλεία διοίκησης, management, marketing. Τέλος ο μεσίτης που θεωρητικά είναι ο καλύτερος φίλος του πελάτη για να ανταποκριθεί στον ουσιαστικό του ρόλο θα πρέπει και στην πράξη να αποδείξει ότι συμβαίνει έτσι. Ότι πραγματικά ερευνά την αγορά για λογαριασμό του πελάτη του, ότι πραγματικά επιτυγχάνει τη βέλτιστη σχέση κόστους οφέλους για λογαριασμό του πελάτη και όχι του δικού του...

Το «Ασφαλιστικό NAI» ξεκινά στο παρόν τεύχος την παρουσίαση του κλάδου των μεσιτών ασφαλίσεων μέσα από ένα πολυσέλιδο αφιέρωμα, το οποίο θα συνεχιστεί και στα επόμενα τεύχη.

Στη συνέχεια παρουσιάζονται τα μέλη του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων αλλά και άλλες εταιρείες μεσιτικών ασφαλίσεων. Επίσης το NAI απευθύνθηκε σε όλο τον κλάδο και ευχαριστούμε όσους ανταποκρίθηκαν αποστέλλοντας το αντίστοιχο υλικό.

Σε μετεξέλιξη ο κλάδος των Μεσιτών σε πανευρωπαϊκό επίπεδο

Του Ν. Σακελλαρίου

Οι μεσίτες ασφαλιών έχουν ρίζες στον 16ο αιώνα. Ήταν ένας επαγγελματικός κλάδος που άνθισε στη Βορ. Ευρώπη (Φλάνδρα-Γερμανία) και στη Βρετανία. Άνθισαν παράλληλα με τους ενεχυροδανειστές και τους πρώτους τραπεζίτες όπως τους βλέπουμε σε θεατρικά του Σαίξπηρ και σε πίνακες του Ρέμπραντ, του Βαν ντ' Αϊκ, του Μπρούγκελ και του γερμανού Μπος. Σήμερα ο κλάδος ασφαλίσεων βρίσκεται σε μετεξέλιξη σε πανευρωπαϊκό επίπεδο. Οι σύγχρονες συνθήκες στις ασφαλίσεις και η επέκταση του διαδικτύου, η επιδρομή των τραπεζών στο χώρο αλλά και τα προβλήματα που δημιουργούνται από τις οικονομικές συνθήκες στις χώρες της Ευρώπης τα τελευταία χρόνια αλλάζουν σταδιακά το παραδοσιακό χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Οι αλλαγές είναι πλέον περισσότερο αισθητές στις αναπτυγμένες ασφαλιστικά χώρες (Βρετανία, Γερμανία, Γαλλία, Ιταλία, Ισπανία) και λιγότερο στις «αναδυόμενες χώρες» της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης οι οποίες ανακάλυψαν τα τελευταία χρόνια τα αγαθά της ιδιωτικής ασφάλισης και σαφώς έχουν μεγαλύτερο δρόμο να βαδίσουν ακόμη.

Τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ξένοι brokers μπορεί να διαφέρουν σε ορισμένα σημεία από χώρα σε χώρα, ωστόσο έχουν κοινά σημεία.

1) Το πρώτο πρόβλημα αφορά τη μείωση της ζήτησης στον κλάδο των ασφαλίσεων. Ζωής τα τελευταία χρόνια από το ευρύ καταναλωτικό κοινό. Οι ιδιώτες πελάτες στη Γερμανία και τη Γαλλία ιδιαίτερα αντιμετωπίζουν αυξημένα οικονομικά προβλήματα και αυτό έχει ιδιαίτερη επίπτωση σε ό,τι αφορά τις ασφαλίσεις ζωής. Η αύξηση της ανεργίας για παράδειγμα στη Γερμανία και τη Γαλλία αλλά και στην Ιταλία οδηγεί αρκετούς νέους ανέργους στην περικοπή των ασφαλιστικών τους δαπανών καθώς αυτές οι δαπάνες είναι αρκετά απαγορευτικές για το εισόδημά τους. Πρόκειται για μέσους προς κατώτερους εισοδηματικά καταναλωτές οι οποίοι είναι και οι βασικότεροι πελάτες των μεσιτών ασφαλίσεων. Ταυτόχρονα υπάρχει μία νέα τάξη ανερχόμενων

οικονομικά πελατών (επιχειρηματίες, ανώτερα στελέχη επιχειρήσεων, αθλητές και καλλιτέχνες) οι οποίοι επιθυμούν να διατηρήσουν το εισοδηματικό τους επίπεδο υψηλά και τα επόμενα χρόνια και αυξάνουν τις ασφαλίσεις τους. Οι περισσότεροι εξ' αυτών το κάνουν μέσω των εταιρειών τους είτε μέσω δικτύου και λιγότεροι μέσω των μεσιτών. Το φαινόμενο των «νέο-πλουτών» συναντάται ιδιαίτερα στις χώρες της Αβ. Ευρώπης όπου η ιδιωτική ασφάλιση καλπάζει με υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης.

2) Η διάδοση του internet στα ευρωπαϊκά κράτη και η ευκολία με την οποία μπορούν να προσφέρουν οι εταιρείες ασφαλιστικά προϊόντα στους υποψήφιους πελάτες τους μέσω του διαδικτύου είναι ένας από τους μεγαλύτερους εχθρούς των μεσιτών διεθνώς. Στην Ελλάδα δεν υπάρχει κάποια σημαντική διείσδυση του διαδικτύου στους ασφαλισμένους αλλά στο εξωτερικό, το ποσοστό αυτών που ασφαλίζονται μέσω του διαδικτύου αυξάνεται με διψήφια ποσοστά κάθε χρόνο.

3) Ο τραπεζικός ανταγωνισμός. Οι τράπεζες έχουν εισβάλει με «άγριες διαθέσεις» στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης. Στη Γαλλία και στη Γερμανία ιδιαίτερα, το 60% περίπου των ασφαλίσεων (Ζωής και Γενικών) γίνεται μέσω των τραπεζικών καταστημάτων και ελέγχεται πλήρως από το τραπεζικό σύστημα. Η αύξηση του ποσοστού των ασφαλίσεων μέσω τραπεζών είναι διαπιστωμένη και στις χώρες του ευρωπαϊκού νότου όπως για παράδειγμα η Πορτογαλία και η Ισπανία.

Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, το ποσοστό των τραπεζο-ασφαλίσεων είναι ακόμη μικρό ως προς το σύνολο των ασφαλίσεων αλλά η πρόθεση των τραπεζών να εισβάλουν και στο χώρο αυτό είναι δεδομένη και ορισμένες μάλιστα (Eurobank, Citibank) το έχουν πραγματοποιήσει με ιδιαίτερη επιτυχία.

4) Ο αυξανόμενος ανταγωνισμός ανάμεσα στους μεσίτες ασφαλιών είναι ένα σημαντικό πρόβλημα, ειδικά στις χώρες όπου δεν υπάρχει πιστοποίηση του επαγγέλματος και δεν υπάρχουν φραγμοί εισόδου (barriers to entry). Η Ελλάδα είναι μία από τις χώρες όπου ο ανταγωνισμός ανάμεσα

σε παλαιούς μεσίτες και νεοεισερχόμενους είναι έντονος και συχνά παίρνει διαστάσεις αθέμιτου ανταγωνισμού. «Οι αλεξιπτωτιστές» του χώρου εμφανίζονται και στις χώρες της Αβ. Ευρώπης αλλά δεν είναι τόσο ενοχλητικός ακόμη αφού η ζήτηση ασφάλισης είναι μεγάλη.

5) Η μείωση των προμηθειών είναι ένα πρόβλημα που προκύπτει απ' όλα τα παραπάνω προβλήματα. Οι μεσίτες προκειμένου να κρατήσουν συνεργασίες και παλαιά συμβόλαια, αλλά και για να ανταγωνιστούν τραπεζικά δίκτυα και internet έχουν μειώσει τις προμήθειές τους σε βαθμό που επηρεάζεται άμεσα και το ετήσιο εισόδημά τους. Οι περισσότεροι μεσίτες επεκτείνονται στην προώθηση νέων χρηματοοικονομικών προϊόντων αλλά και σε αλλαγή του τρόπου προσέγγισης των πελατών τους.

ΤΡΟΠΟΙ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ ΤΩΝ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ

Σε κάθε χώρα, ο τρόπος αντιμετώπισης των προβλημάτων είναι διαφορετικός. Ο «παράδεισος» των μεσιτών παραμένει η Βρετανία. Είναι η χώρα όπου διατηρεί αλλά και εξελίσσει ταυτόχρονα τη μακρόχρονη παράδοση στο χώρο. Πραγματοποιούν μαζί με τους ασφαλιστικούς συμβούλους το 75-80% των συνολικών ασφαλίσεων στη πιο μεγάλη ασφαλιστική βιομηχανία της Ευρώπης. Ο πλέον γνωστός εκπρόσωπός τους είναι οι Lloyds με παρουσία στο χώρο 4 αιώνων.

Οι Βρετανοί brokers έχουν καταφέρει να δημιουργήσουν δικούς τους διαδικτυακούς χώρους (σελίδες internet) και πουλούν μέσα απ' αυτούς. Ταυτόχρονα και παρά τον έντονο ανταγωνισμό είναι ιδιαίτερα οργανωμένοι επαγγελματικά με αποτέλεσμα να διατηρούν τις προμήθειές τους σε υψηλά επίπεδα ή τουλάχιστον σε κερδοφόρα επίπεδα.

Σε επίπεδο εργασιών, διατηρούν χαρτοφυλάκια τόσο σε ασφαλίσεις ζωής όσο και σε Γεν. Ασφαλίσεις. Το μεγαλύτερο όπλο τους όμως είναι η υψηλή εξειδίκευση που σε αρκετές περιπτώσεις θυμίζει εξειδίκευση γιατρών. Υπάρχουν brokers που είναι εξειδικευμένοι στα συνταξιοδοτικά προ-

γράμματα, άλλοι είναι στα νοσοκομειακά προγράμματα άλλοι στις ναυτασφαλίσεις και άλλοι στο αυτοκίνητο. Τέλος, οι Ενώσεις τους διοργανώνουν τακτικότερα εκθέσεις και παρουσιάσεις προκειμένου να συντηρούν το αίσθημα της «ασφαλιστικής συνειδησίας» στη μεσαία και ανώτερη εισοδηματικά τάξη.

Εάν η Βρετανία είναι ο «παράδεισος», τότε η Γαλλία ίσως να είναι το αντίπαλο στρατόπεδο. Στη Γαλλία οι μεσίτες των ασφαλειών πραγματοποιούν περίπου το 35-40% των συνολικών ασφαλίσεων καθώς ολόκληρη η ασφαλιστική βιομηχανία έχει παραδοθεί στα χέρια των τραπεζών. Πάνω από το 60% των ασφαλίσεων στη Γαλλία πραγματοποιείται σε τραπεζο-ασφαλιστικά προϊόντα που πωλούνται από τα γκισέ των τραπεζών. Οι Γάλλοι ασφαλιστές έχασαν τη μάχη των εντυπώσεων και της εμπιστοσύνης από τις μεγάλες γαλλικές τράπεζες που επέβαλαν στους Γάλλους καταναλωτές τα δικά τους ήθη. Έτσι σήμερα ακόμη και οι ασφαλίσεις αυτοκινήτου γίνονται στις τράπεζες ενώ μόνο πολλοί εξειδικευμένα ασφαλιστικά προϊόντα όπως παράδειγμα ναυτασφαλίσεις παραμένουν στα χέρια μεγάλων brokers. Ο κλάδος βρίσκεται σε συγκέντρωση, δημιουργώντας μεγάλα μεσικά σχήματα τα οποία μπορούν να ανταγωνιστούν τις τράπεζες.

Στη Γερμανία, η κατάσταση είναι ανάμικτη, με τους μεσίτες και τους ασφαλιστικούς συμβούλους να πραγματοποιούν το 50% περίπου των ασφαλίσεων και το άλλο 50% να βρίσκεται στα χέρια των τραπεζών. Τα χαρτοφυλάκια των Γερμανών brokers είναι εστιασμένα ιδιαίτερα στις Γεν. Ασφαλίσεις ενώ τα τραπεζο-ασφαλιστικά είναι στις ασφαλίσεις Ζωής. Η μάχη στη Γερμανία δίνεται για τα μεσαία και χαμηλά εισοδήματα καταναλωτών, αφού οι μεγάλοι επιχειρηματικοί όμιλοι έχουν πολλές φορές δημιουργήσει τις δικές τους εταιρείες ή συνεργάζονται προνομιακά με τις Τράπεζες. Παρόμοιο σύστημα με το γερμανικό έχουν η Αυστρία και η Ελβετία. Η Σουηδία είναι μία περίπτωση που μοιάζει με τη Βρετανία. Υπάρχουν μεγάλοι brokers που καθορίζουν τα πλαίσια του ανταγωνισμού και συντηρούν περίπου το 60% της ασφάλισης. Ταυτόχρονα διατηρούν και καλές σχέσεις με τις τράπεζες, με τις οποίες συνεργάζονται. Έχουν πολύ καλές σχέσεις με την τεχνολογία αφού η μηχανοργάνωσή τους είναι σε πολύ υψηλά επίπεδα καθώς και οι προβάσεις τους στο διαδίκτυο.

Στον ευρωπαϊκό νότο, στην Πορτογαλία και την Ισπανία έχει εισβάλει το «γαλλικό μοντέλο» με την ευρύτατη πώληση ασφαλιστικών προϊόντων από τα τραπεζικά καταστήματα. Το 65% της ασφαλιστικής παραγωγής γίνεται από τις τράπεζες. Οι brokers χάνουν έδαφος στη γειτονική Ιταλία της οποίας ο ασφαλιστικός χάρτης είναι παρόμοιος με τον ελληνικό αλλά πιο εξελιγμένος.

ΛΥΣΕΙΣ ΣΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

Βλέποντας την κατάσταση στα διάφορα ευρωπαϊκά κράτη, μπορούμε να εντοπίσουμε τους τρόπους με τους οποίους μπορούν να αντιμετωπιστούν τα προβλήματα επίβλεψης και στην Ελλάδα.

1) Πρόσβαση στο Internet

Κάντε το διαδίκτυο φίλο σας και όχι εχθρό σας. Η νέα γενιά ασφαλισμένων (ηλικίας 25-35) είναι φιλική προς τους υπολογιστές και χρησιμοποιούν έντονα το διαδίκτυο για τις συναλλαγές τους. Οι μεσίτες μπορούν με λίγα κεφάλαια (περίπου 3.000 ευρώ) να δημιουργήσουν ενημερωτικές σελίδες στο διαδίκτυο.

2) Εξειδίκευση σε ασφαλίσεις

Κανείς δε μπορεί να πουλά τα πάντα και σε όλους. Θα πρέπει να υπάρχει εξειδίκευση σε συγκεκριμένους κλάδους και να απευθύνεται σε συγκεκριμένη πελατεία.

3) Συγκεντρώσεις και συνεργασίες

Ο αριθμός των μεσιτών στην Ελλάδα είναι ιδιαίτερα αυξημένος με αποτέλεσμα ο ανταγωνισμός να είναι έντονος και μερικές φορές αθέμιτος. Θα πρέπει να γίνουν συγχωνεύσεις με στόχο τη δημιουργία ισχυρών επιχειρηματικών σχημάτων που θα επιβάλουν τους δικούς τους όρους και δεν υπόκεινται σε συνεχείς μειώσεις προμηθειών.

4) Ενημέρωση καταναλωτικού κοινού

Το μυστικό της ασφάλισης είναι η σωστή ενημέρωση του καταναλωτή. Υπάρχουν πολλοί νέοι άνθρωποι οι οποίοι αγοράζουν σπίτια, δημιουργούν ατομικές επιχειρήσεις ή έχουν αυξημένα εισοδήματα. Υπάρχουν ομάδες εργαζομένων μεσήλικες οι οποίοι έχουν το φόβο της συνταξιοδότησης και βρίσκονται σε κρίσιμη ηλικία. Όλοι αυτοί περιμένουν ενημέρωση για την ιδιωτική ασφάλιση. Μόνο έτσι μπορεί να δημιουργηθεί «ασφαλιστική συνειδησία» στην ευρύτερη καταναλωτική βάση.

Πού χάθηκε η οδηγία για τους διαμεσολαβούντες στις άλλες χώρες της ΕΕ

Του Α. Καραγεώργου

«**Σ**υμβαίνει και εις Παρισίους». Δεν είναι η Ελλάδα η μοναδική χώρα που δεν έχει υιοθετήσει ακόμη στο νομικό της οπλοστάσιο την οδηγία για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση (Insurance Mediation Directive - Directive 2002/92/EC) η οποία καθιερώθηκε στις 9 Δεκεμβρίου 2002. Η συγκεκριμένη οδηγία έχει υιοθετηθεί από την Μεγάλη Βρετανία στις 14 Ιανουαρίου 2005, ωστόσο δεν έχει ακόμη εφαρμοσθεί σε μία σειρά χωρών της ΕΕ. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει το τι συμβαίνει σήμερα σε ορισμένες από τις μεγαλύτερες αγορές της ΕΕ μέσω μιας ανάλυσης του μεγάλου δικηγορικού οίκου Freshfields.

Πρόσφατα, στα τέλη Οκτωβρίου, η ΕΕ αποφάσισε να εισάγει διαδικασίες παράβασης κατά 10 κρατών μελών τη Κοινότητα οι οποίες δεν έχουν ακόμη υιοθετήσει την κοινοτική οδηγία για τους διαμεσολαβούντες. Οι χώρες αυτές είναι το Βέλγιο, η Γαλλία, η Γερμανία, η Ελλάδα η Ιταλία, το Λοξεμβούργο, η Μάλτα, η Ολλανδία η Πορτογαλία και η Ισπανία.

Μάλιστα η απόφαση αυτή της ΕΕ επιδοκιμάστηκε από τη Βρετανική Ένωση των μεσιτών Ασφαλίσεων (BIBA) ως θετική κίνηση καθώς η Βρετανία έχει υιοθετήσει την οδηγία.

Γαλλία

Η Γαλλία δεν έχει εφαρμόσει ακόμη την Οδηγία Ασφαλιστικής διαμεσολάβησης (Insurance Mediation Directive-the IMD). Ένα κυβερνητικό νομοσχέδιο είχε προταθεί πριν το 2003 με στόχο όχι μόνο την εφαρμογή της κοινοτικής οδηγίας για τη διαμεσολάβηση αλλά και τριών ακόμη οδηγιών σχετικά με την ασφάλεια των προϊόντων, τη φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιρειών και την οικονομική διαφάνεια.

Μετά από συνεχείς αναβολές ένας νέος νόμος για την υιοθέτηση της οδηγίας κα-

ταρτίστηκε τον Ιανουάριο του 2005.

Το νομοσχέδιο κατατέθηκε στο Εθνικό Κοινοβούλιο τον Μάρτιο του 2005 και πέρασε στις αρχές Απριλίου. Από τότε συζητήθηκε και στο επίπεδο της Συγκλήτου και έχουν προταθεί μερικές τροποποιήσεις. Συνεπώς η εφαρμογή της οδηγίας δεν είναι ακόμη δυνατή. Ωστόσο με βάση τη νομολογία της Ευρωπαϊκής Ένωσης η Οδηγία μπορεί να είναι άμεσα ενεργή υπό προϋποθέσεις. Σε περίπτωση οποιασδήποτε διαφωνίας που προκύπτει σε σχέση με το περιεχόμενο του IMD, τη λύση μπορεί να δώσουν τα δικαστήρια. Στόχος του νέου σχεδίου νόμου είναι η μεταφορά ολική ή μερική δύο βασικών οδηγιών: του IMD και μίας οδηγίας (2002/83/CE) για την πληροφόρηση των κατόχων ασφαλιστηρίων συμβολαίων.

Ο νόμος μεταξύ άλλων προβλέπει ένα νέο καθορισμό του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, την εισαγωγή μίας εισφοράς για την εγγραφή στην ALCA (Ένωση των Μεσιτών Ασφαλίσεων) και την εισαγωγή υποχρεώσεων στο διαμεσολαβητή να ενημερώνει τον πελάτη του για την ταυτότητα του, αριθμό μητρώου, καθώς και τις σχέσεις του με τις ασφαλιστικές εταιρείες. Η δεύτερη διάταξη αφορά την Επιτροπή Ελέγχου της Ασφάλισης η οποία θα ελέγχει όλον τον ασφαλιστικό τομέα κάτι σαν μία εποπτική αρχή

Γερμανία

Η Γερμανία δεν έχει εφαρμόσει ακόμη την οδηγία. Η κυβέρνηση Gerhard Schröder σχεδίαζε να την εισάγει σε δύο φάσεις: Η πρώτη αφορούσε διατάξεις σχετικά με τις υποχρεωτικές ασφαλίσεις και τα καθήκοντα των διαμεσολαβούντων σε σχέση με την παροχή πληροφοριών, συμβουλές κ.λ.π., την προστασία των ασφαλιστών που καταβάλλονται και τους μηχανισμούς για τις διευθετήσεις υποθέσεων εκτός δικαστηρίων. Μια δεύτερη νομοθετική πράξη εξέταζε τα υπόλοιπα ζητήματα όπως τις επαγγελματικές απαιτήσεις, προσόντα, κ.λ.π. Εντούτοις, οι πολιτικές εξελίξεις, καθυστέρησαν την υιοθέτηση της οδηγίας κάτι που δεν αναμένεται πλέον πριν το 2006.

Όταν πάντως εφαρμοσθεί η οδηγία θα ασκήσει σημαντική επίδραση στην αγορά της Γερμανίας. Αυτή τη στιγμή εάν θέλει κάποιος να ασκήσει το επάγγελμα του διαμεσολαβητή αρκεί μόνο για να ειδοποιηθεί τις τοπικές αρχές για τις προτεινόμενες δραστηριότητές του. Δεν υπάρχουν επιπλέον απαιτήσεις. Είναι μία κατάσταση μοναδική μέσα στην ΕΕ. Υπολογίζεται πάντως ότι οι διαμεσολαβητές που θα ενταχθούν κάτω

από τις διατάξεις του IMD θα φθάσουν τις 500.000. Προκειμένου να εφαρμοστούν οι απαιτήσεις του IMD το προαναφερθέν σχέδιο νόμου επιβάλλει αλλαγές στον εμπορικό νόμο αλλά και στο νόμο των ασφαλιστικών συμβάσεων και στο νόμο περί εποπτείας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Το σχέδιο νόμου υποχρεώνει όλους τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβούντες να δεχθούν (με εξαίρεση των συνδεδεμένων ασφαλιστικών μεσαζόντων) την επαγγελματική ασφάλιση αποζημίωσης. Το σχέδιο νόμου επίσης περιλαμβάνει τις απαιτήσεις πληροφόρησης σχετικά με σχέση διαμεσολαβούντων/πελατών.

Επίσης περιλαμβάνει διατάξεις για τις παραβιάσεις των καθηκόντων των διαμεσολαβούντων, πρόστιμα κ.λ.π. προβλέπει επίσης ότι ο διαμεσολαβητής είναι εκτεθειμένος στον πελάτη του για όλες τις ζημιές που θα προκληθούν από οποιαδήποτε παραβίαση του καθήκοντος. Το σχέδιο νόμου προτείνει επίσης ότι ασφαλιστήρια που καταβάλλονται στον διαμεσολαβητή θεωρείται ότι έχουν εισπραχθεί για λογαριασμό της εταιρείας εκτός εάν ο πελάτης γνωρίζει ότι δεν έχει τέτοια έγκριση ο διαμεσολαβητής από την εταιρεία. Πάντως δεν έχει γίνει ακόμη γνωστό εάν η νέα κυβέρνηση θα συνεχίσει την προώθηση αυτού του σχεδίου νόμου.

Ιταλία

Η ιταλική κυβέρνηση υιοθέτησε μία νομοθετική ρύθμιση τον Σεπτέμβριο του 2002 η οποία έθεσε σε ισχύ τον «Κώδικα Ιδιωτικής Ασφάλισης-Private Insurance Code». Στόχος του νόμου είναι να βελτιωθούν τα επίπεδα ανταγωνιστικότητας μέσα στην ασφαλιστική βιομηχανία και για να αυξήσουν την προστασία για τους ασφαλισμένους. Ο κώδικας είναι σύμφωνος με τις πρόσφατες μεταρρυθμίσεις που εισάγονται την 1η Ιανουαρίου 2004 στο ιταλικό δίκαιο των εταιρειών και με νόμους της ΕΕ συμπεριλαμβανομένου του IMD και της διεθνούς λογιστικής οδηγίας προτύπων. Ο κώδικας θα εφαρμοστεί από τον Ιανουάριο του 2006, όμως οι περισσότεροι κανονισμοί για την εφαρμογή του κώδικα θα υιοθετηθούν από την Ιταλική Εποπτική Αρχή (ISVAP), από τις αρχές του 2008.. Ο κώδικας αποτελείται από 355 άρθρα, που οργανώνονται σε 19 τμήματα, τα οποία καλύπτουν όλες τις περιοχές σχετικά με ιδιωτική ασφάλιση, με εξαίρεση τις ρυθμίσεις σχετικά με συμβάσεις ασφάλισης και αντασφάλισης οι οποίες εξακολουθούν να υπόκεινται στο Ιταλικό Αστικό κώδικα. Οι διατάξεις για την εφαρμογή

του IMD σχετικά με τους διαμεσολαβούντες στην ασφάλιση και αντασφάλιση υπόκεινται στο νέο Ιταλικό νόμο. Οι διαμεσολαβούντες διαχωρίζονται σε πέντε κατηγορίες:

- ασφαλιστικοί πράκτορες (insurance agents) οι οποίοι ενεργούν στο όνομα ενός ή περισσότερων ασφαλιστικών εταιρειών
 - μεσίτες ασφαλίσεων (insurance brokers) οι οποίοι λειτουργούν για λογαριασμό των ασφαλισμένων.
 - ασφαλιστικοί σύμβουλοι που πωλούν προϊόντα ζωής ατυχήματος, ασθένειας εξονόματος ή ασφαλιστικής εταιρείας
 - οικονομικοί διαμεσολαβητές δηλαδή τράπεζες, ιταλικά ταχυδρομεία και ορισμένοι συγκεκριμένοι οικονομικοί διαμεσολαβητές και
 - υπάλληλοι και συνεργάτες των προαναφερομένων οργανισμών (τραπεζών, ιταλικών ταχυδρομείων και ειδικών οικονομικών διαμεσολαβητών.
- Όσον αφορά στους μεσάζοντες ασφάλειας και αντασφάλισης, ο κώδικας παρέχει σε κανόνες που προβλέπουν την ελευθερία της καθιέρωσης και ελεύθερη παροχή υπηρεσιών σε όλη την ΕΕ, σε ορισμένες επαγγελματικές απαιτήσεις, σε απαιτήσεις εγγραφής και σε ανάγκες σε πληροφορίες κ.λ.π.

Ισπανία

Και στην Ισπανία δεν έχει γίνει ακόμη νόμος η Οδηγία για την διαμεσολάβηση. Η ισπανική κυβέρνηση έχει υποβάλει ένα σχέδιο νόμου στο κοινοβούλιο το οποίο αναμένεται να γίνει σύντομα νόμος του κράτους. Η ισπανική κυβέρνηση εκμεταλλεύεται την προσφερόμενη ευκαιρία προκειμένου να συντάξει ένα λεπτομερές και εκτενή κανονισμό για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση και με κύριο στόχο τη βελτίωση της προστασίας των καταναλωτών. Αυτό περιλαμβάνει:

- Νέα νομοθεσία που προβλέπει τη δημιουργία ενός νέου μητρώου (οργανισμού) στο οποίο θα συμμετέχουν οι διαμεσολαβούντες που έχουν τις απαιτούμενες προϋποθέσεις όπως εγγυήσεις των γνώσεων τους, οικονομική επιφάνεια και συμβόλαιο αστικής ευθύνης
 - την επιβολή μιας ευρύτερης υποχρέωσης πληροφωριών στους μεσάζοντες - πριν από την υπογραφή η ασφαλιστική συμφωνία, ο πελάτης πρέπει να ενημερωθεί για μία σειρά θεμάτων όπως είναι ο τύπος της σύμβασης, κ.α.
- Επίσης η νέα νομοθεσία απελευθερώνει τον ασφαλιστικό πράκτορα αφού του επιτρέπει να συνεργάζεται με περισσότερες από μία ασφαλιστικές εταιρείες.

Ο Μεσίτης είναι σύμμαχος του ασφαλισμένου

Λάμπρος Κόκκινος, πρόεδρος του ΣΕΜΑ

Συνέντευξη στον Λάμπρο Καραγεώργιο

Η υιοθέτηση της οδηγίας 2002/92/ΕΚ για τους διαμεσολαβούντες θα συμβάλει αποφασιστικά στην απαλλαγή της ασφαλιστικής αγοράς από τους «τσαρλατάνους». Το μήνυμα αυτό στέλνει μέσω του «ΝΑΙ» ο πρόεδρος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ) κ. Λάμπρος Κόκκινος, σημειώνοντας ότι η εξυγίανση της ασφαλιστικής αγοράς είναι πρώτη προϋπόθεση περαιτέρω ανάπτυξής της και για τους Έλληνες μεσίτες. Ο κ. Κόκκινος αναφέρεται ακόμη στην πορεία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς καθώς και στην ανάπτυξη του θεσμού των brokers στην Ελλάδα και προσθέτει ότι οι μεσίτες ασφαλίσεων είναι τύποις και ουσία σύμβουλοι των ασφαλισμένων.

Λ.Κ.: Πώς βλέπετε την πορεία της αγοράς των μεσιτών ασφαλίσεων;

Λ.Κ.: Ο θεσμός των μεσιτών ασφαλίσεων παρουσιάζει ορισμένες ιδιομορφίες σε ό,τι αφορά την ανάπτυξη του. Ενώ σε ορισμένες αγορές είναι πολύ διαδεδομένος και ο ρόλος του κυρίαρχος, σε άλλες η εικόνα είναι λίγο διαφορετική. Για παράδειγμα στην αγγλική αγορά ο θεσμός του broker είναι πάρα πολύ ανεπτυγμένος. Ουσιαστικά στη Μεγάλη Βρετανία ο καταναλωτής ασφαλιστικών υπηρεσιών δε γνωρίζει την ασφαλιστική εταιρεία αλλά τον broker. Αυτός θεωρείται υπεύθυνος για τον πελάτη, για τις ζημιές, τις αποζημιώσεις τα πάντα. Το γεγονός αυτό ίσως να οφείλεται στο πώς αναπτύχθηκε η βρετανική αγορά. Οι μεσίτες εκεί λειτουργούν πάνω από 100 χρόνια και πάντα για λογαριασμό του πελάτη. Στην υπόλοιπη Ευρώπη ο θεσμός αναπτύχθηκε αργότερα. Σημαντικό ρόλο έχει στις σκανδιναβικές χώρες, στη Γαλλία, ενώ σε άλλες έχει μικρότερο αλλά πάντα σημαντικό ρόλο. Στη χώρα μας ο θεσμός των broker υιοθετήθηκε επίσημα από το 1988 με τον νόμο 1569, και στη συνέχεια με τον ν. 2170/93. Το 1988 δημιουργήθηκε ο Σύνδεσμος Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων και



νται στο χώρο, και πλαισιώνουν τις παραδοσιακές εταιρείες που υπήρχαν ήδη. Πού οφείλεται αυτό;

Λ.Κ.: Όλοι αναγνωρίζουν ότι ο θεσμός έχει μέλλον. Παρατηρείται μία τάση διαμεσολαβούντων με σημαντική εμπειρία στην αγορά να εισέρχονται στο χώρο ακριβώς γιατί πιστεύουν ότι ο θεσμός έχει μέλλον. Οι δυνατότητες είναι σημαντικές καθώς ο μεσίτης ασφαλίσεων λειτουργεί για λογαριασμό του πελάτη. Λειτουργεί προς όφελος του πελάτη και όχι της ασφαλιστικής εταιρείας. Γενικότερα πάντως οι μεσίτες οργανώνονται, βελτιώνουν το τρόπο λειτουργίας τους, το επίπεδο παροχής υπηρεσιών προς τους πελάτες τους.

Λ.Κ.: Ωστόσο υπάρχει μία σύγχυση στην αγορά; Πολλοί δηλώνουν brokers ενώ στην ουσία δεν είναι. Επίσης υπάρχουν και brokers που δεν είναι μέλη του ΣΕΜΑ.

Λ.Κ.: Όσοι τηρούν τις αρχές δεοντολογίας του Συνδέσμου και έχουν τα τυπικά και ουσιαστικά προσόντα θέλουμε να έρθουν στο ΣΕΜΑ. Θα ήταν και χαρά μας να γίνουν μέλη του ΣΕΜΑ για να δυναμώσει ο σύλλογος και η συλλογική έκφραση των brokers. Ωστόσο υπάρχουν και πολλοί οι οποίοι βλέπουν ότι, τα τελευταία χρόνια, ο θεσμός των brokers, περπατάει θετικά και παρά το γεγονός ότι δεν έχουν τα προσόντα για να γίνουν brokers, με άλλα λόγια, δεν έχουν την κάλυψη αστικής ευθύνης, δεν είναι εγγεγραμμένοι, στο επιμελητήριο, δεν είναι πιστοποιημένοι εν τούτοις όλα αυτά τα παραβλέπουν και αναρτούν μία ταμπέλα που λέει broker. Εμείς όλα αυτά τα ερευνούμε όταν πέφτουν στην αντίληψη μας, μέσω των επιμελητηρίων και του Υπουργείου Ανάπτυξης και παρεμβαίνουμε. Μάλιστα κάποιοι το αναγνωρίζουν και επανορθώνουν.

Λ.Κ.: Οι διαφορές εντοπίζονται κυρίως με το ρόλο του πράκτορα.

Λ.Κ.: Τα πράγματα είναι απλά. Broker τι σημαίνει; Ο σύμβουλος του πελάτη τύποις και ουσία. Ο broker πλάσσει τον κίνδυνο σε ασφαλιστικές εταιρείες με όσο το δυνατόν

καλύτερους όρους. Δεν είναι συγκεκριμένες οι εταιρείες. Ο broker απευθύνεται σε όλη την αγορά, τόσο την ελληνική όσο και την ευρωπαϊκή για να πλάσσει τον κίνδυνο. Ειδικά δε σε ορισμένους εξειδικευμένους κινδύνους όπως π.χ. στους κινδύνους ενέργειας μπορεί να απευθυνθεί μόνο στη διεθνή αγορά. Ο broker δεν έχει σύμβαση με μία εταιρεία όπως ο πράκτορας. Παρά το γεγονός ότι καταστρατηγείται ο νόμος από τους πράκτορες και ένας πράκτορας είναι πολυπράκτορας δηλαδή συνεργάζεται με πολλές εταιρείες, εν τούτοις ο νόμος είναι σαφής και λέει ότι ο πράκτορας είναι αποκλειστικός συνεργάτης μιας ασφαλιστικής εταιρείας. Εάν όμως μία ασφαλιστική εταιρεία δεν καλύπτει κάποιους κινδύνους τότε ο πράκτορας με άδεια της εταιρείας απευθύνεται σε άλλη ασφαλιστική εταιρεία. Όμως ο νόμος έχει καταστρατηγηθεί και από τις ασφαλιστικές εταιρείες οι οποίες ψάχνουν τρόπους να αυξήσουν την παραγωγή τους.

Λ.Κ.: Με την υιοθέτηση της κοινοτικής οδηγίας για τους διαμεσολαβούντες πιστεύετε ότι θα ξεκαθαρίσει το ταπίο;

Λ.Κ.: Με την οδηγία η οποία πολύ σύντομα θα γίνει προεδρικό διάταγμα, πιστεύω ότι η αγορά θα ξεκαθαρίσει. Κυρίως στο κομμάτι των διαμεσολαβούντων. Πιστεύω ότι ο αριθμός των διαμεσολαβούντων που είναι αρκετές χιλιάδες θα μειωθεί. Θα υπάρξουν μόνο διαμεσολαβούντες οι οποίοι θα είναι πιστοποιημένοι και θα είναι υποχρεωμένοι να δείχνουν τη πιστοποίησή τους στο πελάτη. Άρα η οδηγία θα συμβάλει στην εξυγίανση ενός τμήματος της αγοράς. Θα παραμείνουν στο χώρο μόνο οι επαγγελματίες. Οι τσαρλατάνοι, όπου και εάν βρίσκονται, αυτοί σταδιακά θα εκλείψουν. Στην κατεύθυνση αυτή θα συμβάλλουν βέβαια και τα μέτρα που παίρνει το Υπουργείο Ανάπτυξης.

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ Σ.Ε.Μ.Α. ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΕΤΙΑ 2004 - 2005

- Λάμπρος Κόκκινος Πρόεδρος
- Σταύρος Παπαγιαννόπουλος Αντιπρόεδρος
- Γιώργος Νικολάκος Γεν. Γραμματέας
- Ευγενία Καφφετζή Ταμίας
- Δημήτρης Ζαφειρίου Μέλος
- Παναγιώτης Λυσσαίος Μέλος
- Τάσος Χατζοπουλος Μέλος
- Κροκιδάς Κων/νος Μέλος
- Γιάννης Καβαλλάρης Μέλος

ΕΔΡΑ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ

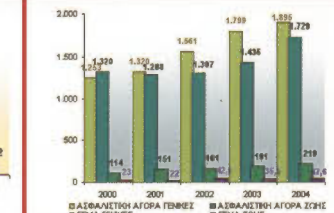
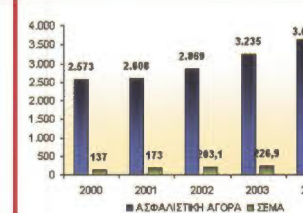
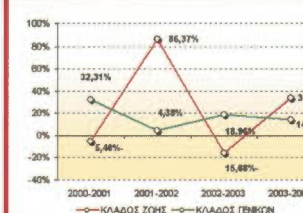
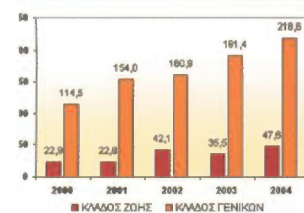
Παπαδιαμαντοπούλου 24Γ - 115 28 Αθήνα
Τηλ. 210 7792171 - Φαξ 210 7717180
Email: sema@hol.gr

Λ.Κ.: Πώς χαρακτηρίζετε τα μέτρα αυτά;

Λ.Κ.: Είναι σκληρά αλλά είναι προς τη σωστή κατεύθυνση και οι ασφαλιστικές εταιρείες για να λειτουργούν πρέπει να είναι υγιείς και να έχουν τα περιθώρια φερεγγυότητας και τα αποθεματικά που απαιτεί ο νόμος, για να αισθάνεται εξασφαλισμένος ο καταναλωτής. Πιστεύω πάντως ότι εάν εφαρμοσθεί σωστά η πολιτική του Υπουργείου Ανάπτυξης και της εποπτεύουσας αρχής της ιδιωτικής ασφάλισης τότε πολύ σύντομα θα δούμε καλύτερες μέρες στην αγορά και αρκετοί από τους τσαρλατάνους θα βγουν από το παιχνίδι.

Λ.Κ.: Πώς θα χαρακτηρίζατε τη χρονιά που φεύγει, τι εκτιμάτε για το νέο έτος σε ό,τι αφορά την αγορά;

Λ.Κ.: Το 2005 όλοι οι φορείς ξεκίνησαν με αισιοδοξία για βελτίωση της ασφαλιστικής αγοράς. Βρισκόμαστε στο τέλος της χρονιάς και δεν είδαμε την βελτίωση που αναμέναμε. Αντιθέτως και η φετινή χρονιά κλείνει με μάλλον αρνητικά αποτελέσματα σε ό,τι αφορά τη γενικότερη εικόνα του κλάδου. Ο αθέμιτος ανταγωνισμός ήταν το βασικότερο αρνητικό στοιχείο της αγοράς. Επίσης η οδηγία για τους διαμεσολαβούντες δεν έγινε ακόμη προεδρικό διάταγμα. Διαβλέπουμε ότι και η νέα χρονιά θα είναι εξίσου δύσκολη όχι μόνο από τον σκληρό εντεινόμενο ανταγωνισμό αλλά και το γεγονός ότι οι αντασφαλιστικές εταιρείες θα αυξήσουν τα ασφάλιστρα λόγω των φυσικών καταστροφών του προηγούμενου χρόνου. Εμείς θα επιζητούσαμε την εφαρμογή της οδηγίας από την μία πλευρά ενώ θα συστήναμε στις εταιρείες να μην προχωρήσουν σε μεγάλες αυξήσεις στα ασφάλιστρα, προκειμένου η αγορά να συνεχίσει να αναπτύσσεται.



ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΜΕΛΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΣ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΤΗΛ./FAX
1 ΑΔ/ΦΟΙ ΜΑΚΡΥΜΙΧΑΛΟΙ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	ΜΑΚΡΥΜΙΧΑΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	Α. Συγγρού 201 & Κατακουζηνού 1 171 21 Ν. Σμύρνη	τηλ. 210 93 50 285 fax 210 93 52 028 jsm@macrymichalos-bros-sa.gr
2 AMI FINANCIAL (ΕΛΛΑΣ) ΑΕ	ΛΟΥΡΙΔΑΣ ΜΕΓΑΛΗΣ	Α. Συγγρού 80-88 117 41 Αθήνα	τηλ. 210 92 92 000 fax 210 92 14 414 ami-fin@ath.forthnet.gr
3 ΑΜΥΝΑ ΕΠΕ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	ΝΤΟΒΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ	Κηφισίας 74 151 25 Μαρούσι	τηλ. 210 61 40 591 fax 210 61 42 062 info@amyna.gr
4 ΑΟΝ HELLAS ΕΠΕ	ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ	Α. Συγγρού 320 176 73 Αθήνα	τηλ. 210 95 52 500 fax 210 95 76 116 aonhellas@aon.gr
5 ΑΠΟΛΩΝ ΑΕ ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	ΠΑΝΟΥΤΣΟΠΟΥΛΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ	Α. Αθηνών 71 101 73 Αθήνα	τηλ. 210 34 83 300 fax 210 34 10 531 vpanoutsopoulos@saracakis.gr
6 BRITANNIA INS. BROKERS LTD ΘΕΟΦΑΝΗΣ ΠΑΠΑΝΙΚΗΤΑΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.	ΠΑΠΑΝΙΚΗΤΑΣ ΘΕΟΦΑΝΗΣ	Χασιώτη 13 151 23 Φιλοθέη	τηλ. 210 68 57 686 - 210 68 57 687 fax 210 68 58 577 info@britannia.gr
7 BRITISH PROVIDENCE ΑΕ	ΒΑΣΙΛΗΣ ΒΑΡΒΑΓΙΑΝΝΗΣ	Α. Ηρακλείου 455 141 22 Ηράκλειο Αττικής	τηλ. 210 28 08 600 fax 210 28 51 688 vasilis.varagiannis@tefin.gr
8 BROKINS 3 ΑΕ	ΙΑΤΡΟΠΟΥΛΟΥ ΒΙΡΓΙΝΙΑ	Α. Βουλιαγμένης 99 & Ιλίου 1 166 74 Γλυφάδα	τηλ. 210 89 31 600 fax 210 96 21 297 iatvi@brokins.gr - www.brokins.gr
9 CITY INSURANCE BROKERS ΑΦΟΙ ΜΑΜΑΛΗ ΜΕΣ. ΑΣΦ. ΟΕ	ΜΑΜΑΛΗΣ ΠΕΤΡΟΣ	Μιχαλακοπούλου 125 115 27 Αθήνα	τηλ. 210 77 73 100 fax 210 77 75 900 pmamalis@citybrokers.gr info@citybrokers.gr
10 COMERGON ΑΕ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	ΖΑΦΕΙΡΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	Μπραχαμίου 9 151 24 Μαρούσι	τηλ. 210 61 96 525 fax 210 61 98 479 info@comergon.gr - www.comergon.gr
11 Γ. ΚΑΡΑΒΙΑΣ & ΣΥΝ. ΕΠΕ	ΚΑΡΑΒΙΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	Αμερικής 15 106 72 Αθήνα	τηλ. 210 36 40 618 fax 210 36 43 503 karavias@otenet.gr
12 Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ ΑΕ ΜΕΣ. ΑΣΦ. & ΑΝΤΑΣΦΑΛ.	ΚΟΥΤΙΝΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	Επιδαύρου 53B 152 33 Χαλάνδρι	τηλ. 210 68 21 434 fax 210 68 47 454 gkoutinas@tee.gr
13 ΓΚΡΑ ΣΑΒΟΥΑ ΓΟΥΙΛΛΙΣ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΕ	HERVE LEBOUCHER	Ερμού 44 105 63 Αθήνα	τηλ. 210 32 29 601-3 fax 210 32 55 442 - 210 32 28 376 leboucherh@willis.com
14 ΔΙΚΛΙΣ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	ΦΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ	Λυκούργου 62 231 00 Σπάρτη	τηλ. 27310 29322 - 27310 29622 fax 27310 83075 fotopoulos@diklis.com
15 ΕΚΟΝΣ ΑΝΩΝ. ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	ΣΟΥΝΤΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ	Α. Συγγρού 247 & Πριήνης 171 22 Ν. Σμύρνη	τηλ. 210 94 83 340-350-360 fax 210 94 27 630 econs@otenet.gr
16 ΕΛΕΝΗ ΛΑΜΠΡΟΥΚΟΥ	ΛΑΜΠΡΟΥΚΟΥ ΕΛΕΝΗ	Ηρώων Πολυτεχνείου 2-4 146 71 Ν. Ερυθραία	τηλ. 210 62 50 920 fax 210 62 50 792 lamprouk@otenet.gr
17 ΕΛΥΣΕ ΑΕ	ΣΟΥΦΕΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	Ιερά Οδός 131 122 41 Αιγάλεω	τηλ. 210 34 99 100 fax 210 34 28 403 info@elysee.gr
18 ΕΦΓ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Α.Ε.	ΤΡΥΦΩΝ ANNY	Α. Συγγρού 209-211 171 21 Ν. Σμύρνη	τηλ. 210 93 03 850 fax 210 93 03 971-3 atryfon@efgins.gr
19 EUROBROKERS Α.Ε.	ΑΒΔΟ WALID	Κηφισίας 100 & Μαραθωνοδρόμων 83 151 25 Μαρούσι	τηλ. 210 81 23 920-3 fax 210 61 40 201 abdo@eurobrokers.gr
20 EUROPROTECTION INS. BR. ΜΕΣ. ΑΣΦ. & ΑΝΤΑΣΦ. ΑΕ	ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	Αρτης 9 115 23 Αθήνα	τηλ. 210 69 74 300 fax 210 69 74 351 georgepap@europrotection.gr
21 EURORISK Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	ΝΙΚΟΛΑΟΥ ΑΝΤΩΝΙΟΣ	Α. Συγγρού 36-38 117 42 Αθήνα	τηλ. 210 92 36 400 fax 210 92 39 688 eurorisk@otenet.gr
22 EXECUTIVE INS. BROKERS ΑΕ	ΚΑΦΦΕΤΖΗ ΕΥΓΕΝΙΑ	Σπύρου Πάτση 58-60 118 55 Αθήνα	τηλ. 210 34 69 549 - 210 34 69 241 fax 210 34 61 378 - 210 34 69 070 insbrk@executive.gr
23 FASMA GROUP ΕΠΕ	ΝΙΚΟΛΑΚΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	Πιπίνου 25Α 112 57 Αθήνα	τηλ. 210 82 34 115 - 210 82 35 873 fax 210 82 35 871 fasmagr@otenet.gr
24 FIDELITY ΑΕ	ΠΕΤΡΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	Κορίνθου 1 & Τατοίου 144 51 Μεταμόρφωση	τηλ. 210 28 97 666 fax 210 28 97 680 inp@insurer.com
25 GREENWOODS ΕΠΕ	ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ	Δασκαρόλη 67 Β. όροφος, γραφ. Β4 Γλυφάδα 166 75	τηλ. 210 96 90 700 - 210 96 44 151 fax 210 96 90 708/9 central@greenwoods.org
26 ΗΒΑ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	ΖΙΩΓΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	Ελ. Βενιζέλου 59 176 71 Καλλιθέα	τηλ. 210 95 40 700 fax 210 95 40 760,770 ziogasgs@otenet.gr

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΜΕΛΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΣ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΤΗΛ./FAX
27 HSBC (ΕΛΛΑΣ) ΑΕ	ΣΑΒΒΑ ΣΤΕΛΙΟΣ	Α. Μεσογείων 109-111 Εμπ. Κέντρο "Πολιτεία" κτίριο Β 115 26 Αθήνα	τηλ. 210 69 61 223 fax 210 69 28 679 insurance@hsbc.gr
28 IBIS ΑΕ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΑΣΦ. ΜΕΣΙΤΙΚΕΣ ΥΠ.	ΔΗΜΑΡΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	Κηφισίας 10-12 Agora Center 151 25 Μαρούσι	τηλ. 210 68 94 870 fax 210 68 91 345 ibis@hol.gr
29 IBK ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	ΚΑΡΥΔΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ	Γρ. Μαρσλή 16 Κέρκυρα 49 100	τηλ. 26610-46060-1 fax 26610-27062 emavrou@ibk.gr
30 IBN INSURANCE BROKERS NET	ΚΟΥΦΟΠΟΥΛΟΥ ΑΝΤΩΝΙΑ	Βείκου 105 111 46 Γαλάτσι	τηλ. 210 22 20 685 fax 210 21 39 733 ibn@ath.forthnet.gr
31 Ι. ΔΕΛΛΑΤΟΛΑΣ & ΣΥΝ. ΕΠΕ	ΔΕΛΛΑΤΟΛΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	Α. Συγγρού 169 & Θυατείρων 2 171 21 Ν. Σμύρνη	τηλ. 210 93 43 741, 241 fax 210 93 45 829 delatol1@otenet.gr - www.delta-ins.gr
32 Ι. ΚΑΒΑΛΑΡΗΣ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΕΠΕ	ΚΑΒΑΛΑΡΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	Κύπρου 55 & Πλ. Εσπερίδων 166 74 Γλυφάδα	τηλ. 210 89 45 044 fax 210 89 41 341 Pgrammatakis@kavalaris.gr
33 ΙΩΑΝΝΟΥ ΑΝΔΡΕΑΣ	ΙΩΑΝΝΟΥ ΑΝΔΡΕΑΣ	Αγ. Ιωάννου 6 152 33 Χαλάνδρι	τηλ. 210 68 99 199 fax 210 68 99 299 info@ip-insurance.gr
34 ΚΑΠΟΥΑΝΟ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΕ	ΚΑΠΟΥΑΝΟ ΜΩΡΙΣ	Αγ. Βαρβάρας 37 152 31 Χαλάνδρι	τηλ. 210 67 77 200 fax 210 67 77 744 capuano@mjcapiuano.gr www.mjcapiuano.gr
35 ΚΟΥΙΔΟΥΡΜΑΖΗ ΙΩΑΝΝΑ ΜΕΣ. ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΕ I. C. INSURANCE BROKERS	ΚΟΥΙΔΟΥΡΜΑΖΗ ΙΩΑΝΝΑ	Γ. Παπανδρέου 1 546 45 Θεσσαλονίκη	τηλ. 2310 860910 fax 2310 869390 credit@credit.com.gr
36 ΚΟΥΜΠΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΚΟΥΜΠΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	Κηφισίας 100 & Μαραθωνοδρόμων 83 151 25 Μαρούσι	τηλ. 210 81 23 700 fax 210 61 40 448 sakali@koumbas.gr
37 ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΟΚΚΙΝΟΣ INSURANCE BROKERS ΑΕ	ΚΟΚΚΙΝΟΣ ΛΑΜΠΡΟΣ	Ερμού 44 105 63 Αθήνα	τηλ. 210 32 53 825 fax 210 32 53 951 kokinsur@otenet.gr
38 MARSH ΕΠΕ	ΛΥΣΣΑΙΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ	Κηφισίας 16 & Χαλεπά 1 151 25 Μαρούσι	τηλ. 210 81 76 000 fax 210 81 76 030 Panayotis.Lisseos@marsh.com
39 ΜΑΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΜΕΣΙΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	ΚΟΝΤΖΙΑ ΕΛΕΝΗ	Κηφισίας 162 115 25 Αθήνα	τηλ. 210 67 27 591 fax 210 67 10 991 info@mas-amea.gr eleni.kontzia@mas-amea.gr
40 ΜΕΡΚΙΟΥΡΙ ΑΕ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	ΚΑΤΣΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	Μομφεράτου 148 114 75 Αθήνα	τηλ. 210 64 66 641 fax 210 64 66 759 katsiotis@mercury-insbrokers.gr
41 ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣ. ΑΘΗΝΑΣ ΑΕ	ΑΛΦΙΕΡΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ	Ελ. Βενιζέλου 99 171 23 Ν. Σμύρνη	τηλ. 210 93 23 700 fax 210 93 23 566-576 aib@aib.co.hol.gr - www.aib.gr
42 NIMA Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΔΙΕΘΝΩΝ ΑΣΦ. & ΑΝΤΑΣΦ.	ΓΡΑΒΑΡΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	Φιλελλήνων 25 105 57 Αθήνα	τηλ. 210 32 36 917 - 210 32 48 501 fax 210 32 53 664 nima1@otenet.gr
43 ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΕΠΕ-ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛ.	ΑΘΥΡΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	Πολυτεχνείου 45 546 25 Θεσ/νίκη	τηλ. 2310-542 202 - 2310-542 280 fax 2310-526 091 daliani@daliani-insurance.gr
44 ΟΜΙΚΡΟΝ ΑΕ	ΘΩΜΑΔΑΚΗΣ ΟΡΕΣΤΗΣ	Α. Κηφισίας 34 115 26 Αθήνα	τηλ. 210 77 05 622 - 210 77 78 442 fax 210 77 53 065 info@thomadakis.gr
45 ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ	Τσιμισκή 17 546 24 Θεσ/νίκη	τηλ. 2310-236 126 - 2310-241 159 fax 2310-223 180 st.papadakis@papadakis.com.gr www.papadakis.com.gr
46 ΠΕΝΚΟ ΑΕ	ΚΡΟΚΙΔΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ	Κονίτσης 5 151 25 Μαρούσι	τηλ. 210 61 40 292 fax 210 61 40 297 penco@ath.forthnet.gr
47 PROBANK ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΕ	ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ	Ευριπίδου 23 & Πολυκαλείτου 105 51 Αθήνα	τηλ. 210 36 29 801 fax 210 36 25 692 insurancebrokers@probank.gr
48 ΣΑΜΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ INSURANCE BROKERS	ΣΑΜΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	Βενιζέλου 13 59 100 Βέροια	τηλ. 23310-66066 - 23310-20100 fax 23310-20300 sgbroker@otenet.gr
49 Σ.Ι. ΞΗΡΟΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΕΠΕ	ΞΗΡΟΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΣΥΜΕΩΝ	Αμερικής 20 106 71 Αθήνα	τηλ. 210 36 02 226-9 fax 210 36 11 110 simosx@otenet.gr www.xirogiannopoulos.gr
50 ΤΕ-ΤΡΑΣΤ ΑΕ	ΠΟΥΛΑΝΤΖΑΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ	Αιγαίου 4 171 21 Ν. Σμύρνη	τηλ. 210 93 55 886 fax 210 93 49 598 poulantzas@te-trust.gr - www.te-trust.gr
51 U.I.S. Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	ΚΟΥΚΑΡΓΙΩΤΗΣ ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ	Εγνατίας 53 546 31 Θεσ/νίκη	τηλ. 2310-232 066 fax 2310-237 708 uisins@otenet.gr



COORDINATORS COLLEGE

Ολοκληρωμένο πρόγραμμα για Μεσίτες Ασφαλίσεων

ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΗΣ ΑΓΝΟΙΑΣ

Κι αν λένε πως η άγνοια είναι ευτυχία προσέξτε τα εξής: Μελέτη ανάμεσα σε μεσαίες & μεγάλες Νορβηγικές επιχειρήσεις αποκαλύπτει ότι:

- Ο μέσος υπάλληλος χάνει **135** εργατοώρες το χρόνο λόγω **λαθεμένης** χρήσης των διαθέσιμων εργαλείων Επικοινωνίας και Πληροφορίας του γραφείου
- Αυτό μεταφράζεται σε €850.000 το έτος για μια εταιρία με 200 άτομα δυναμικό και **€4.200.000** για μια εταιρία με **1.000** εργαζομένους
- Κατά μέσο όρο, ένας υπάλληλος γραφείου χάνει **118** λεπτά ανά εβδομάδα εξαιτίας της εφαρμογής **αναποτελεσματικών μεθόδων** κατά την εργασία στους υπολογιστές

Κατηγορία	Λεπτά που «χάνονται» /εβδομάδα
Επίλυση προβλημάτων συναδέλφων	38
Προβλήματα στην εκτύπωση	22
Αναμονή Βοήθειας	22
Πρόσβαση στο διαδίκτυο	13
Προβλήματα με e-mail	12
Προβλήματα με Εκτυπώσεις	11
Λεπτά / εβδομάδα	118

Τα παραπάνω πορίσματα ερευνών Πανεπιστημίων (Bocconi, Cap Gemini Ernst & Young κ.α.) έρχονται να περιγράψουν σε νούμερα την καθημερινή επαγγελματική πραγματικότητα. Στην περίπτωση της Ελλάδας τα πράγματα δυσκολεύουν ακόμη περισσότερο αν λάβει κανείς υπόψη του πως ο μέσος Έλληνας εργαζόμενος δεν στερείται των 'συμπληρωματικών' γνώσεων μόνο (τύπου ξένη γλώσσα, Η/Υ κ.α.) αλλά στερείται και της εμπειριστατωμένης εξειδίκευση στο επάγγελμα που εξασκεί.

Ευτυχώς! Ήρθε το 2002 η Κοινοτική Οδηγία (ή καλύτερα Ευλογία) να υποχρεώσει τον Ασφαλιστικό Διαμεσολαβητή να εκπαιδευτεί, έστω στα βασικά, πριν πλησιάσει έναν ανυποψίαστο πελάτη που θα του εμπιστευτεί τις ανάγκες του. Η αλήθεια είναι πως ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής ανήκει στα επαγγέλματα που στη διάρκεια ενός έτους θα βρεθεί τουλάχιστον σε 2-3 σεμινάρια. Από την άλλη, αυτά είναι κυρίως προϊόντικά σεμινάρια, χρήσιμα δηλαδή αλλά όχι αρκετά ώστε να θέσουν τις βάσεις του επαγγελματισμού.

Παρόλο που η πληροφόρηση έρχεται από πολλές πηγές, όπως Κλαδικός Τύπος, Φορείς Εκπαίδευσης και Εταιρείες, ο Ασφαλιστικός Επαγγελματίας δεν έχει αποκτήσει αντίστοιχη συνείδηση και συχνά δεν την αναζητά.

Η πρακτική δείχνει πως όταν μια επιχείρηση μεταφέρει το κόστος επίλυσης λαθών, κρίσεων και προβλημάτων σε κόστος πρόληψης αυτών τότε τα νούμερα αντιστρέφονται υπέρ της παραγωγικότητας και της ανάπτυξης, μειώνοντας συγχρόνως το ετήσιο συνολικό κόστος.

Μένει λοιπόν στον επιχειρηματία να συνειδητοποιήσει ότι η Ενημέρωση και Εκπαίδευση είναι Επένδυση που αποδίδει άμεσα, ενώ η άγνοια και η αποχή από την γνώση και την πληροφορία είναι τα

πραγματικά κόστη μιας επιχείρησης.

Το **Coordinators College** παρακολουθώντας τις εξελίξεις στο χώρο των Διαμεσολαβούντων, θεώρησε αναγκαία την πραγματοποίηση **Ειδικού Εκπαιδευτικού Προγράμματος Μεσιτών Ασφαλίσεων**, διάρκειας 600 ωρών, καλύπτοντας όλο το φάσμα των γνώσεων (προϊοντικά και Διοικητικά), δίνοντας την ευκαιρία για πρώτη φορά στην Ελλάδα, να παρακολουθήσει κανείς ολοκληρωμένο Πρόγραμμα για Μεσίτες Ασφαλίσεων, ζωντανά αλλά και μέσω **e-learning** από το χώρο του (live) και να εξομοιωθεί με τα Ευρωπαϊκά Standards. Μετά την εκπαίδευση θα ακολουθήσουν εξετάσεις εφ' όλης της ύλης για την απόκτηση του διπλώματος EDIB (European Diploma of Insurance Brokers) και την πιστοποίηση της Ασφαλιστικής Ποιότητας ECIO (European Certificate of Insurance Quality). Αξίζει να σημειωθεί πως ο φορέας **Coordinators** έχει εκπαιδεύσει **102 Μεσίτες Ασφαλίσεων** με το Πρόγραμμα 100 ωρών του Υπ. Ανάπτυξης.

Το **Coordinators College**, εφαρμόζει Ειδικό Σύστημα e-learning όπου δίνεται η δυνατότητα στον Εκπαιδευόμενο να παρακολουθεί (με εικόνα και ήχο) την εκπαίδευση από το χώρο του και να συμμετέχει ζωντανά τη στιγμή του μαθήματος.

Εισηγητές θα είναι Πανεπιστημιακοί, Καταξιωμένα Στελέχη και Επαγγελματίες της Αγοράς όπως και Εκπρόσωποι του Υπουργείου.

Παρατίθεται Μέρος της Διδακτέας Ύλης.

- Νομικό Πλαίσιο
- Διαχείριση Κινδύνου
- Κίνδυνος - Ασφαλιστικά Βάρη
- Ζημιές
- Αγγλική Ορολογία
- Έγγραφα
- Lloyd's Brokers
- Δεοντολογία
- Φορολογικό Πλαίσιο
- Συμβάσεις Συνεργατών - Ανάλυση - Σύνθεση
- Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις - Λειτουργικό Πλαίσιο
- Αντασφάλιση και Αντασφαλιστικές Συμβάσεις
- Ανάλυση της Οδηγίας για την Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση
- Σκάφη - Θαλάσσιες Ασφάλειες
- Αρχές Αποζημίωσης
- Risk Management
- Στατιστική Επιστήμη
- Μορφές Εταιρειών - Άσκηση Επαγγέλματος για κάθε κατηγορία
- Διακανονισμός Ζημιών
- Κλάδοι Ιδιωτικής Ασφάλισης
- Ισχύον και σε εξέλιξη Κοινοτικό Δίκαιο
- 4η Κοινοτική Οδηγία - Κέντρο Πληροφοριών
- Ασφαλιστική Σύμβαση

Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε στο 210-5734000 ή επισκεφθείτε την ιστοσελίδα <http://coord.ath.cx>

Για τον Όμιλο Coordinators
Παναγιώτης Β. Καρναχωρίτης,
Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος



COORDINATORS S.A.

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

Τα νούμερα μιλάνε μόνα τους...

ΓΙΟΡΤΑΖΟΥΜΕ

10 χρόνια μπροστά

106 βεβαιώσεις Εκπαίδευσης Μεσιτών Ασφαλίσεων (100 ώρες ΥΠ.ΑΝ. άδεια εξάσκησης)

600 Ώρες Πρόγραμμα Εκπαίδευσης Μεσιτών Ασφαλίσεων (με δίπλωμα)

1000 Πιστοποιημένοι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές (100 ΥΠ.ΑΝ. άδεια εξάσκησης)

4000 Πιστοποιημένοι E.C.I.Q.
(Ευρωπαϊκό Πιστοποιητικό Ασφαλιστικής Ποιότητας)

Coordinators College

Το μοναδικό Εργαλείο
για να κατοχυρώσετε
λάθη και παραλήψεις

E.C.I.Q.
EUROPEAN CERTIFICATE OF INSURANCE QUALITY

Αποκτήστε Πιστοποίηση των Γνώσεων σας
και Κατοχυρωθείτε με το
Ευρωπαϊκό Πιστοποιητικό Ασφαλιστικής Ποιότητας
(E.C.I.Q.) με αδιάβλητη μέθοδο εξετάσεων



COORDINATORS

Όμιλος Επιχειρήσεων Π.Ε. ΚΑΡΝΑΧΩΡΙΤΗ

Εθν. Μακαρίου 25 Περιστέρι Τηλ: 210-5734000 Fax: 210-5765891 e-mail: coord@otenet.gr
www.coordinators.gr



Η πορεία της Ασφαλιστικής Αγοράς στη Βόρεια Ελλάδα δε μπορεί παρά να εντάσσεται στο ίδιο κλίμα της σύγχρονης κοινωνίας και οικονομίας.

Μιας κοινωνίας με αυξανόμενους ρυθμούς ανεργίας και μιας "αφυδατούμενης" οικονομίας με έντονα τα σημάδια της αποβιομηχάνισης. Είναι γνωστό επίσης ότι η Βόρεια Ελλάδα δεν ευτύ-



Ο κ. Ιωάννης Αθυρίδης-Νταλιάνης
και η κ. Αγγελική Νταλιάνη.

χρησε να δει μεγάλα έργα υποδομών, παρά τις -κατά καιρούς- κυβερνητικές υποσχέσεις, αυτά τονίζει η κ. Αγγελική Νταλιάνη αναφερόμενη στην αγορά της Β. Ελλάδος.

Οι Μεσίτες Ασφαλίσεως ως επαγγελματίες του χώρου, έχουν περιθώρια ανάπτυξης. Έχουν τη γνώση, διαθέτουν την οργάνωση και τις διασυνδέσεις ώστε να προσφέρουν στον επιχειρηματία συμ-

βουλευτικές υπηρεσίες υψηλού επιπέδου.

Ωστόσο, εκφράζονται φόβοι-δικαιολογημένοι ή αδικαιολόγητοι - για τον αυξανόμενο ρόλο των εναλλακτικών δικτύων στο χώρο της Ιδιωτικής Ασφάλισης, υπογραμμίζει η κ. Νταλιάνη.

Η ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΕΠΕ - ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ιδρύθηκε το 1975 από την κ. Αγγελική Νταλιάνη η οποία από το 1970 ξεκίνησε την ασφαλιστική της καριέρα ως παραγωγός ασφαλειών.

Σήμερα η Εταιρεία ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΕΠΕ στεγάζεται σε ιδιόκτητα γραφεία στο ιστορικό εμπορικό κέντρο της Θεσσαλονίκης και είναι από τα ιδρυτικά μέλη του ΣΕΜΑ.

Ένα δεκαπενταμελές επιτελείο από ικανά και έμπειρα στελέχη εξυπηρετεί όλους τους κλάδους των ασφαλίσεων με ιδιαίτερη ειδικευση στους Βιομηχανικούς Κινδύνους, Τεχνικά Έργα, Ασφαλίσεις Μεταφορών, Αυτοκινήτων και Πιστώσεις.

Τα περισσότερα στελέχη βρίσκονται στην εταιρεία πάνω από 15 με 20 χρόνια.

Συνεργάζεται κυρίως με την ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΕΘΝΙΚΗ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ, COMMERCIAL VALUE, GERLING, ATRADIUS, HERMES_EULER, LE MONDE, ΔΥΝΑΜΙΣ, ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ, GENERAL UNION

Η παραγωγή ασφαλιστρών το 2005 θα ξεπεράσει τα 6 εκ ευρώ. Η Εταιρεία διοικείται από την κ. Αγγελική Νταλιάνη και τον κ. Ιωάννη Αθυρίδη-Νταλιάνη.



Η Fidelity είναι μία Μεσιτική Ανώνυμη Εταιρεία Ασφαλειών, μέλος του Σ.Ε.Μ.Α. Από την ίδρυσή της, την άνοιξη του 1998, ως ανώνυμη εταιρεία ασφαλιστικής πρακτόρευσης τότε, σκοπό είχε και έχει, να προσφέρει ολοκληρωμένες ασφαλιστικές υπηρεσίες, με επίκεντρο την ικανοποίηση των πελατών. Αυτός είναι ο λόγος που πρόσφατα μετετράπη σε εταιρεία Μεσιτών Ασφαλίσεων.

Η επιτυχία της Fidelity έγκειται στη δημιουργία μιας ισχυρής ομάδας ανθρώπων την οποία διέπει το ήθος και ο επαγγελματισμός, λειτουργώντας με κοινό όραμα και φιλοσοφία: τη



Ο κ. Πετρίδης

διαρκή υπεροχή μας στην ασφαλιστική αγορά και την δημιουργία υψηλών αξιών για τους πελάτες μας, τους συνεργάτες μας, το προσωπικό μας, τους μετόχους μας, τους κοινωνικούς εταίρους.

Τούτο επιβεβαιώνεται σε πολλαπλά επίπεδα:

41.000 και πλέον πελάτες, περισσότερα από 16.000.000 ευρώ σε καθαρά ασφάλιστρα, 72 σημεία πώλησης και εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα. Τέλος, η εταιρεία μας εξειδικεύεται στη διαχείριση του συνόλου των ασφαλιστικών εργασιών μεγάλων εταιρικών πελατών.

Πρόεδρος Δ.Σ. της εταιρείας είναι ο κ. **Λεωνίδας Μανιατόπουλος** και Γενικός Δ/ντής & Δ/νων Σύμβουλος ο κ. **Ιωάννης Πετρίδης**, Εντ/μένη Σύμβουλος η κ. **Μίνα Παπαχρήστου**, Δ/ντρια Πωλήσεων η κ. **Σοφία Σικοτάκη**, Δ/ντής εσωτ. Υπηρεσιών ο κ. **Μιχάλης Κασκαντάμης** και Προϊστάμενος Λογιστηρίου ο κ. **Στάθης Τεληορίδης**

Η εταιρεία απασχολεί **34 άτομα**

Συνεργάζεται με τις εξής **Ασφαλιστικές Εταιρείες**: Εθνική, Interamerican, Generali, Commercial Value, Alico, AIG, Διεθνής Ένωσις, Ευρωπαϊκή Πίστη, Φοίνιξ-Metrolife-Εμπορική, Αιγαίον

Οικονομικά και παραγωγικά στοιχεία

Το Μετοχικό κεφάλαιο είναι 87.000 €, τα Ίδια κεφάλαια 900.000 €, η Διατ/μότηας στο 86,4%, το Χαρτοφυλάκιο ανέρχεται σε 12.564.000 € ενώ η νέα παραγωγή είναι αυξημένη κατά +44%.

Θέσατε υψηλούς στόχους;



Σας ευχόμαστε να τους πετύχετε!

Για μια καλύτερη χρονιά γεμάτη υγεία, εργασιακή επιτυχία και προσωπική ευτυχία!



Τα πάντα με σιγουριά.

Hellenic Insurance Brokers Association **HIBA**

Fidelity A.E.

Έδρα: Κορίνθου 1, 144 51 Μεταμόρφωση, τηλ.: 210 2897 666, fax: 210 2897 669 - 210 2897 680

Υποκατάστημα: Κεντρικά Γραφεία Renault, 9ο χλμ. Εθνικής Οδού Αθηνών - Λαμίας, Λαχανά 12, 143 42 Ν. Φιλαδέλφεια, τηλ.: 210 2725 270 - 210 2725 272, fax: 210 2724 106

www.fidelity.gr, e-mail: fidelity@fidelity.gr



City Insurance Brokers

Μεσίτες Ασφαλίσεων

Ιδρυτές της ιδέας και του εταιρικού αυτού σχήματος ο Πέτρος και ο Γιάννης Μάμαλης που με στόχο την ποιοτική επαγγελματική αναβάθμιση συνεκτίμησαν ότι η Μεσιτεία ασφαλίσεων αποτελεί την πιο σύγχρονη ασφαλιστική λύση για τον πελάτη.

Από το 1997 η παρουσία της CITY INSURANCE BROKERS συνεχίζει να πρωταγωνιστεί στη διαμεσολάβηση ασφαλίσεων διαγράφοντας μια πορεία δυναμική και εξελικτική από τη στιγμή που ξεκίνησε μέχρι σήμερα.

Το σύνθημά της είναι «ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΑΣ», σύνθημα που αφορά τόσο τους πελάτες όσο και τους συνεργάτες.

Η εταιρία μας αναβαθμίζοντας τις υπηρεσίες της, έχει ήδη απορροφήσει όλες τις ασφαλιστικές δραστηριότητες σε ένα σύγχρονο σχήμα μεσιτείας ασφαλίσεων προσφέροντας ένα σύγχρονο περιβάλλον, πρωτοποριακά εργαλεία παρακολούθησης της παραγωγικής δραστηριότητας και ειδικά συστήματα C.R.M. & P.O.S. που δίδουν στο



Ο κ. Μάμαλης

συνεργάτη όλα εκείνα τα εφόδια που θα χρειαστεί για να πρωταγωνιστήσει στην ασφαλιστική αγορά του σύντομου μέλλοντος όπως αυτή θα διαμορφωθεί από τις απαιτήσεις ποιότητας, αξιοπιστίας, συνέπειας και μεγάλων αριθμών.

Πρωτοπόρος, έφερε και συνεχώς εξελίσσει το e-city, το ηλεκτρονικό γραφείο του συνεργάτη αλλά και την εξελιγμένη μέθοδο πληροφόρησης του πελάτη με τρόπο και μεθόδους που αποτυπώνουν την παγκόσμια επαγγελματική πρακτική της ασφαλιστικής βιομηχανίας, με στόχο να αποκτήσει πλήρη εξειδίκευση στους Retail κινδύνους και στη διαχείριση δικτύων.

Συνεργάζεται με μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες όπως Αγροτική, Ασπίς Πρόνοια, Εθνική, Φοίνιξ-Metrolife, Εμπορική, Alpha, Aig, Alico, Allianz, Commercial Value, EFG, Eurolife, Interamerican, Victoria κ.ά.

Η CITY INSURANCE BROKERS εξασκεί όλους τους κλάδους ασφάλισης ποαρέχοντας ασφαλιστικές λύσεις και προϊόντα για το αυτοκίνητο, την κατοικία, την επιχείρηση και άλλους κλάδους. Επίσης παρέχουμε συμβουλευτικές υπηρεσίες σε πελάτες είτε είναι ασφαλισμένοι στην εταιρία είτε όχι.



**ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΟΚΚΙΝΟΣ
INSURANCE BROKERS A.E.**

Η Εταιρία ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΟΚΚΙΝΟΣ INSURANCE BROKERS A.E. ιδρύθηκε το 1994 από τον κ. Λάμπρο Κόκκινο και είναι από τις πρώτες Εταιρίες Μεσιτών Ασφαλίσεων που ιδρύθηκαν στην Αθήνα μετά την ψήφιση του νόμου 2170/93.

Πεδίο δραστηριότητας της Εταιρείας είναι η παροχή εξειδικευμένων Ασφαλιστικών Συμβουλών σε Επιχειρήσεις και Ιδιώτες με σκοπό τη σωστή και πλήρη Ασφαλιστική Κάλυψη των



Ο κ. Ν. Κόκκινος

περιουσιακών στοιχείων μέσω ειδικής Ασφαλιστικής Μελέτης η οποία ολοκληρώνεται σε τρία στάδια.

I. Διαχείριση Κινδύνου (Risk Management) με την οποία ερευνώνται όλα τα πιθανά γεγονότα που θα μπορούσαν να ζημιώσουν τον καταναλωτή.

II. Έρευνα αγοράς με την οποία αναζητούνται οι καλύτερες και οι συμφερότερές λύσεις από την ελληνική και ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά.

III. Τοποθέτηση του Κινδύνου που αφορά την έκδοση του τελικού Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου με το οποίο θα καλυφθεί ο κίνδυνος.

Δραστηριοποιείται επίσης σε όλης τους υπόλοιπους Κλάδους Αυτοκινήτου, Μεταφορών, Σκαφών αλλά και Ειδικών Κινδύνων όπως Τεχνικές Ασφαλίσεις και Ασφαλίσεις Αστικής Ευθύνης - Προϊόντων - Ευθύνης Στελεχών Διοίκησης (Directors & Officers Liability) και Επαγγελματικής Ευθύνης (Errors & Omissions).

Πρόεδρος της Εταιρείας είναι ο Λάμπρος Κόκκινος. Είναι ένα από τα πιο έμπειρα στελέχη της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς με πάνω από 38 χρόνια εμπειρίας σε όλους τους Κλάδους Ασφάλισης. Διετέλεσε Γενικός Διευθυντής της ΑΕΕΓΑ "Η ΕΘΝΙΚΗ" και Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και σήμερα είναι Πρόεδρος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ).

Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας είναι ο Νικόλαος Κόκκινος, πιστοποιημένος Μεσίτης Ασφαλίσεων από το Υπουργείο Ανάπτυξης. Σπούδασε Μαθηματικά στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης με κατεύθυνση

στη Στατιστική και Επιχειρησιακή Έρευνα, και Μεταπτυχιακή Ειδίκευση στην Χρηματοοικονομική και Τραπεζική (Finance and Banking) στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών.

Μιλά Αγγλικά και Γαλλικά και εργάζεται στην Εταιρεία από το 1999.

"Γνώρισε τα όριά σου για να μπορέσεις να τα ξεπεράσεις", αυτό είναι η πυξίδα της προσωπικής, κοινωνικής και επαγγελματικής ζωής του Νίκου Κόκκινου. Είναι μια φράση λέει ο ίδιος, που μας επαναλάμβαναν

συνέχεια στη Σχολή Εφέδρων Αξιωματικών Πεζικού και στην οποία ανατρέχω κάθε φορά που συναντώ μια δυσκολία.

Το επάγγελμά μας είναι δύσκολο και γίνεται ακόμη δυσκολότερο όταν μάλιστα προέρχεται από Ασφαλιστική οικογένεια με παράδοση στο χώρο και τότε είναι που πρέπει να αποδείξεις πως θέλεις και μπορείς να συμβάλεις με την προσπάθειά σου σε αυτό που σου κληροδότησαν οι παλαιότεροι. Είναι η στιγμή εκείνη που πρέπει εμείς οι νέοι Διαμεσολαβούντες (Μεσίτες - Ασφαλιστικοί Πράκτορες και Σύμβουλοι) να ξεπεράσουμε τους εαυτούς μας και να βρούμε μπροστά προσθέτοντας και εμείς με τη σειρά μας όσα μπορούμε περισσότερα στην Ασφαλιστική Ιστορία του τόπου μας.

Πρέπει να προσπαθούμε διαρκώς να εκπαιδευόμαστε, να αποκτούμε γνώσεις και εμπειρίες από όλο το φάσμα των Ασφαλιστικών Εργασιών και να αγωνιζόμαστε για την ανάδειξη του επαγγέλματός μας και της τόσο σημαντικής του κοινωνικής προσφοράς. Οφείλουμε να εισάγουμε νέα ήθη, νέες αντιλήψεις, ακρίβεια, σοβαρότητα και υπευθυνότητα στο επάγγελμά μας για να κερδίσουμε όλοι και κυρίως οι καταναλωτές. Όραμά μου είναι να οδηγήσω την "ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΟΚΚΙΝΟΣ INSURANCE BROKERS A.E." σε μια νέα εποχή ανάπτυξης και δημιουργίας διατηρώντας το ποιοτικό χαρτοφυλάκιο (35% Αυτοκίνητο και 65% Λοιποί Κλάδοι) ,προσαρμοσμένη στις σύγχρονες απαιτήσεις ανοίγοντας νέους δρόμους και προοπτικές στους συνεργάτες και τους πελάτες μας.

BROKER



**ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΟΚΚΙΝΟΣ
INSURANCE BROKERS A.E.**

**Η ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΧΤΙΖΕΤΑΙ ΣΕ ΧΙΛΙΑ
ΧΡΟΝΙΑ ΚΑΙ ΓΚΡΕΜΙΖΕΤΑΙ ΣΕ
ΜΙΑ ΣΤΙΓΜΗ**

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ & ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ**



Δικλīs ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΜΕΛΟΣ ΣΕΜΑ
ΕΔΡΑ: Λυκούργου 62 Σπάρτη
ΥΠΟΚ/ΜΑ: 28ης Οκτωβρίου 9 Μελίσσια Αττική
ΙΔΡΥΤΗΣ: ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΦΩΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΘΑΝΟΣ ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΣ: Δ/ντής Πωλήσεων
Εγγεγραμμένα Στελέχη της Δικλīs στο Ε.Ι.Α.Σ από 27/5/2005
για τη φοίτηση στο διετές εκπαιδευτικό πρόγραμμα « Ασφαλι-
στικών & Χρηματοοικονομικών Σπουδών για κατάρτιση Διοικητι-
κών Στελεχών Ασφαλιστικών & Χρηματοοικονομικών Επιχειρή-
σεων» με σκοπό την απόκτηση του Certificate Foundation
Programme του Πανεπιστημίου Hertfordshire της Αγγλίας και
επιπλέον την απόκτηση πτυχίου MBA (Master of Business
Administration) μέσω του (IST).

ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΣΤΕΛΕΧΗ:

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ
ΑΘΑΝΑΣΙΑ ΓΚΑΒΑΚΟΥ
ΤΑΞΙΑΡΧΗΣ ΙΩΑΝΝΟΥ

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ: 8 ΑΤΟΜΑ

ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ:

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ΦΟΙΝΙΞ ΜΕΤΡΟΛΙΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ, COMMERCIAL
Value, ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, ΑΙΓΑΙΟΝ, UNIVERSAL LIFE, ARAG,
GENERALI, ASTRA, ΙΝΤΕΡΑΣΚΟ, ΕΦG EuroLife.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ:

2004: Χ/Φ όλων των κλάδων 3.950.000€

2005: Χ/Φ όλων των κλάδων 5.015.000€

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ:

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ, ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ,ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ, ΠΡΟΣΩ-
ΠΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ, ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΟΧΗΜΑΤΩΝ, ΣΚΑΦΩΝ,
ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ, ΚΛΑΔΟΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ, ΚΛΑ-
ΔΟΣ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ.



Aon Risk Services

Η Aon είναι ένας από τους δύο μεγαλύτερους οργανι-
σμούς συμβούλων διαχείρισης κινδύνων και μεσιτείας
ασφαλίσεων παγκοσμίως. Με έδρα το Σικάγο, είναι 192η
εταιρεία του Fortune 500 και έχει παρουσία σε πάνω από
120 χώρες του κόσμου. Ο μεγαλύτερος όγκος των εργα-
σιών της Aon προέρχεται από συμβουλές και υπηρεσίες
που προσφέρονται σε μεγάλες επιχειρήσεις. Πελάτες της
Aon είναι πάνω από το 85% των εταιρειών του Fortune
500. Για πληροφόρηση σας επισυνάπτω το τελευταίο
annual report.

Η Aon Hellas, η οποία είναι θυγατρική της Aon, δραστηριο-
ποιείται στην Ελληνική αγορά για πάνω από 15 έτη, μέσω
δύο εταιρειών. Η μία είναι εταιρεία συμβούλων διαχείρι-
σης κινδύνων και η άλλη είναι μεσίτης ασφαλίσεων κατά
τον Νόμο 1569. Επικεφαλής της Aon Hellas είναι ο κος
Σταύρος Παπαγιαννόπουλος.

Η Aon Hellas απασχολεί 30 άτομα και κύριο αντικείμενο
των δραστηριοτήτων της είναι η παροχή συμβουλών δια-
χείρισης κινδύνων και ασφαλίσεων σε μεγάλους εταιρι-
κούς πελάτες.

Συνεργάζεται με μεγάλο αριθμό Ελληνικών και ξένων
ασφαλιστικών εταιρειών. Από τις ελληνικές ασφαλιστικές
εταιρείες που συνεργάζεται οι κυριότερες είναι η Εθνική,
ο Φοίνικας, η Αγροτική, η Alpha, η Generali, η AIG, η CGU
και ο Commercial Value.

Ο συνολικός κύκλος εργασιών σε έσοδα από αμοιβές και
προμήθειες είναι 2.742.000 Euro και τα συνολικά κέρδη
προ φόρων είναι 532.442 Euro. Τα οικονομικά στοιχεία των
δύο εταιρειών περιγράφονται αναλυτικά στους τελευταί-
ους δημοσιευμένους ισολογισμούς που επισυνάπτονται.

Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε.

Insurance & Risk Management



Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Ιδρύθηκε το 2002 από το Γιώργο ΚΟΥΤΙΝΑ, Μηχανικό του ΕΜΠ & της σχολής ENSPM Γαλλίας. ο οποίος μετά
από εμπειρία στο χώρο διαχείρισης έργων της ΔΕΗ, εξειδικεύθηκε στις ασφαλίσεις επιχειρήσεων και εργά-
σθηκε, αρχικά, ως Underwriter σε διεθνή ασφαλιστικό όμιλο.

Η Εταιρεία καλύπτει πρακτικά όλο το φάσμα των Γενικών Ασφαλίσεων, με έμφαση στις ασφαλίσεις Επιχειρή-
σεων και Τεχνικών Έργων. Ωστόσο, λαμβάνοντας υπόψη τις εξελίξεις της ευρύτερης αγοράς, όπου παράλ-
ληλα με τον αυξανόμενο ανταγωνισμό η ανάγκη για εξειδικευμένες υπηρεσίες ποιότητας είναι όλο και πιο
έντονη, οι δραστηριότητες της Εταιρείας επεκτείνονται σε νέους τομείς όπως Επαγγελματική Ευθύνη, Έργα
Παραχώρησης, «Ευθύνη Μελών ΔΣ & Στελεχών Επιχειρήσεων» κλπ.

Η Εταιρεία είναι διαπιστευμένος «LLOYD's Correspondent» μέσω των «HOWDEN Insurance Brokers Ltd» καθώς και ανταποκριτής του
Διεθνούς Δικτύου Μεσιτών Ασφαλίσεων «WBN» (Worldwide Brokers Network) με έδρα το Λονδίνο.

Παρά τις αντιξοότητες της αγοράς, η «Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε. – ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ», αντιμετωπίζει με όραμα και αι-
σιοδοξία τις προκλήσεις της σύγχρονης εποχής, επενδύοντας στην τεχνολογία της επικοινωνίας και δημιουργώντας μακρόχρονες επαγ-
γελματικές συνεργασίες. **Φιλοδοξία της είναι να καταστεί πρωτοπόρος στο χώρο της, καλύπτοντας απαιτήσεις που μόνο Ευρωπαίοι –
διεθνείς Brokers μπορούν να προσφέρουν με επάρκεια και πληρότητα.**

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ

- > Γραφείων Μελετών - Συμβούλων Μηχανικών
- > Ασφαλιστικών Γραφείων (Μεσιτών, Πρακτόρων)
- > Συμβούλων Πληροφορικής
- > Νομικών Συμβούλων - Δικηγορικών Γραφείων
- > Ορκωτών Ελεγκτών & Ορκωτών Εκτιμητών
- > Διαφόρων Συμβούλων (Υ&Α, ΑΜΕΕ, Περιβάλλοντος κλπ)
- > Φορέων Πιστοποίησης & Τεχνικών Ελέγχων
- > Ιατρών, Διαγνωστικών Κέντρων & Νοσοκομείων

ΕΥΘΥΝΗΣ «ΜΕΛΩΝ ΔΣ & ΑΝΩΤΑΤΩΝ ΣΤΕΛΕΧΩΝ» ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Κάλυψη αξιώσεων αποζημίωσης που ανάγονται σε νομική ευθύνη ή λάθη & παραλείψεις τους, κατά την άσκηση των καθηκόντων τους

ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ (Δημόσια-Ιδιωτικά & Έργα Παραχώρησης)

Ολοκληρωμένες υπηρεσίες ασφαλιστικής κάλυψης κινδύνων & ευθυνών, που σχετίζονται με Χρηματοδότηση - Μελέτη - Κατασκευή &
Εκμετάλλευση έργων

ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Πλήρης κάλυψη Περιουσιακών Στοιχείων, Αστικής Ευθύνης (έναντι Τρίτων, Εργοδότη, Προϊόντος, Περιβαλλοντικών επιπτώσεων), κινδύ-
νων Πληροφορικής & internet, Στελεχών & Προσωπικού, στόλου Οχημάτων κλπ.

Γιατί να εμπιστευθείτε την «Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ ΑΕ»

- Διαθέτει εμπειρία και εξειδικευμένη τεχνογνωσία ευρωπαϊκών προδιαγραφών
- Συνεργάζεται με πρώτης τάξεως ελληνικές & ευρωπαϊκές Ασφαλιστικές Εταιρείες
- Προσφέρει ολοκληρωμένες υπηρεσίες ποιότητας που εμπνέουν Ασφάλεια

Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ ΑΕ - ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Επιδάφου 53B, 15233 Χαλάνδρι, Τηλ: 210 6821434, Fax: 210 6847454

E-mail: info@gkoutinas.gr, http://www.gkoutinas.gr

MARSH

Marsh E.Π.Ε. Μεσίτες Ασφαλίσεων

Η Εταιρία παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες και υπηρεσίες
διαμεσολάβησης.



Δραστηριοποιείται στην Ελλάδα από το
1970 ενώ από το 1992 λειτουργεί ως
100% θυγατρική εταιρία της Marsh.
Έχει 45 άτομα ανθρώπινο δυναμικό.
Η μητρική εταιρία Marsh Inc. είναι ηγέ-
τιδα εταιρία παροχής υπηρεσιών
ασφάλισης και διαχείρισης κινδύνων
με περίπου 30,000 υπαλλήλους και
ετήσια έσοδα που ξεπερνούν τα \$ 5

δισ. Προσφέρει τις υπηρεσίες της σε περισσότερες από 100
χώρες και είναι θυγατρική εταιρία της Marsh & McLennan
(MMC), του Παγκόσμιου Ομίλου Παροχής Συμβουλευτικών

Υπηρεσιών με περισσότερους από 60,000 υπαλλήλους και
ετήσια έσοδα που ξεπερνούν τα \$ 12 δισ.

Η Marsh & McLennan είναι ακόμη μητρική εταιρία της Guy
Carpenter, της Kroll, της Putnam Investments και της Mercer.

Διευθυντικά Στελέχη: Διευθύνων Σύμβουλος :

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΛΥΣΣΑΙΟΣ, Αναπληρώτρια Γενική Διευθύντρια :
ΝΤΟΡΙΝΑ ΟΙΚΟΝΟΜΟΠΟΥΛΟΥ, Διευθυντής Οικονομικών Υπη-
ρεσιών: ΦΩΤΗΣ ΚΟΥΡΗΣ, Τεχνικός Διευθυντής: ΓΙΑΝΝΗΣ
ΣΠΑΝΟΥΔΑΚΗΣ, Διευθύντρια Πωλήσεων – Marketing:
ΝΤΟΡΙΝΑ ΟΙΚΟΝΟΜΟΠΟΥΛΟΥ, Διευθυντής Τμήματος Εξυπη-
ρέτησης Πελατών: ΝΙΚΟΣ ΠΑΠΑΖΑΡΚΑΔΑΣ, Διευθυντής
Ομαδικών Ασφαλίσεων Προσωπικού: ΓΡΗΓΟΡΗΣ
ΚΟΥΔΟΥΝΗΣ, Διευθυντής Ναυτιλιακού: ΚΕΒΙΝ ΖΑΧΑΡΑΚΗΣ

Συνεργαζόμενες εταιρίες: Η Marsh συνεργάζεται με
όλες τις μεγάλες ελληνικές και ξένες ασφαλιστικές εται-
ρίες. Τα ετήσια ασφάλιστρα το 2004 ανήλθαν σε 35 εκ.
ευρώ. Η σύνθεση της παραγωγής είναι 39% κλάδος Πυρός,
12% κλάδος Ναυτασφαλίσεων, 9% κλάδος Ζωής, 40% λοιποί
κλάδοι.



ηγετικό ρόλο στο χώρο της ασφάλισης των μεταφορών, ενώ παράλληλα έχει αναπτυχθεί στο τομέα των μεγάλων εμπορικών (corporate accounts) και εξειδικευμένων κινδύνων (specialized risks).

Με κύριους άξονες τον επαγγελματισμό, την εμπειρία των ανθρώπων της αλλά και την ποιότητα των συνεργασιών της, προσφέρει στην Ελληνική Αγορά τη φιλοσοφία, τη φερεγγυότητα και την εμπειρία των μεγάλων διεθνών ασφαλιστικών και ασφαλειομεσιτικών οίκων.

Η εταιρία είναι από το 2000 πιστοποιημένη με το Σύστημα Διαχείρισης Ποιότητας EN ISO 9001, από το Lloyd's Register Quality Assurance.

Η Cargotrust Insurance Brokers Ltd. λειτουργεί με βάση την αναζήτηση και προσφορά των καλύτερων και οικονομικότερων καλύψεων, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό, με γνώμονα και πάντα σε συνάρτηση με τις συγκεκριμένες απαιτήσεις, ανάγκες και ιδιαιτερότητες του κάθε πελάτη, εξασφαλίζοντας βέλτιστους ασφαλιστικούς συνδυασμούς και καλύψεις απόλυτα προσαρμοσμένες στις ιδιαίτερες απαιτήσεις του.

Ο συνδυασμός της πείρας και γνώσης οδήγησε στη δημιουργία πρωτοποριακών για τα ελληνικά δεδομένα και εξειδικευμένων ασφαλιστικών καλύψεων, κυρίως στον τομέα της Ευθύνης Μεταφορών (Transportation Liabilities), ασφαλίσεις όπως, Αστικής Ευθύνης Διαμεταφορέων (Forwarder's Liability), Αστικής Ευθύνης Μεταφορέα (CMR Cover), Αποθηκευτικών Χώρων, Depot και Logistics, φορτηγών διεθνών μεταφορών (T.I.R.) και KASKO, Αστικής Ευθύνης Ναυτιλιακών Πρακτόρων, Ανταποκριτών και άλλων ενδιάμεσων (Agents Liability), Υπηρεσίες Συμβούλων πάνω σε ναυτασφαλιστικά θέματα ζημιών (Marine Claims Consulting).

Η εταιρία διατηρεί με δύο από τους μεγαλύτερους διεθνείς ασφαλιστικούς οίκους στην Ελλάδα, Generali Hellas A.E.A.Z και AIG Greece S.A., **κατ' αποκλειστικότητα για τους ανωτέρω τομείς, ασφαλιστικό κάλυμμα (cover facility) με εξουσιοδότηση ανάληψης κινδύνων (underwriting authority) και διακανονισμού ζημιών (claims handling and settling authority).**

Η Cargotrust Insurance Brokers Ltd. διατηρεί ισχυρές συνεργασίες με τις μεγαλύτερες κρατικές και ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα, AIG Greece S.A., Generali Hellas A.E.A.Z, Φοίνιξ-Metrolife-Εμπορική Α.Ε, Commercial Value A.E.Γ.Α., Αγροτική Ασφαλιστική Α.Ε.Γ.Α, Gerling Konzern Allgemeine Versicherungen, Allianz Α.Ε.Γ.Α, Interamerican Ε.Ε.Α.Ζ., Alpha Ασφαλιστική Α.Ε.Α, Ορίζων Α.Ε.Γ.Α, Δύναμις Α.Ε.Γ.Α., Ευρωπαϊκή Πρόνοια Α.Ε.Γ.Α., Αιγαίον Α.Α.Ε.

Διατηρεί επίσης σχέσεις και συνεργασίες με αρκετούς κορυφαίους ασφαλιστικούς οίκους του εξωτερικού και κυρίως των Lloyd's of London, καθώς και της Γερμανικής Αγοράς όπως Oscar Schunck KG Assekuranz – Makler (Munich) και της Βελγικής αγοράς Transport Management European (TME).

Διαχειριστής της εταιρίας είναι ο κος. Κωνσταντίνος Σ. Μαυρόπουλος ενώ τις κύριες διευθύνσεις της εταιρίας κατέχουν οι κ.κ. Ευάγγελος Θ. Ευθυμίου (Οικονομική Διεύθυνση), Δημήτρης Ι. Τζίκας (Διεύθυνση Underwriting και Ανάπτυξης Εργασιών), κα. Ελένη Γ. Λυκούδη (Διεύθυνση Ζημιών) και ο κος. Βασίλης Κ. Δαλιάνης, δικηγόρος (Νομική Διεύθυνση).

Η εταιρία Cargotrust Insurance Brokers Ltd. (www.cargotrust.gr) ιδρύθηκε το 1993 στον Πειραιά, με σκοπό να προσφέρει αρχικά ολοκληρωμένες υπηρεσίες στο χώρο της ναυτιλίας και των μεταφορών. Μέσα σ' αυτά τα χρόνια η Cargotrust Insurance Brokers Ltd έχει αποκτήσει



Ο κ. Κων. Μαυρόπουλος



ΔΙΚΛΙΣ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΜΕΛΟΣ ΣΕΜΑ

ΕΔΡΑ: Λυκούργου 62 Σπάρτη
τηλ. 27310 24333, fax 27310 83075
ΥΠΟΚ/ΜΑ: 28ης Οκτωβρίου 9 Μελίτσια Αττική
τηλ. 210 8102598, fax 210 8102595
www.diklis.com, e-mail: info@diklis.com

καλώς ήλθατε στην ασφάλεια!



Η EXECUTIVE INSURANCE BROKERS Α.Ε. είναι μέλος του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ (Σ.Ε.Μ.Α.) και ανήκει στον ΟΜΙΛΟ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ.

Επاندρωμένη με έμπειρα στελέχη, που γνωρίζουν άριστα την ασφαλιστική αγορά και εξοπλισμένη με ένα προηγμένο σύστημα εξειδικευμένης μηχανογραφικής υποστήριξης, έχει εξειδικευτεί στη διαχείριση και στην εξυπηρέτηση επιχειρηματικών κινδύνων αλλά και προσωπικών ασφαλίσεων. Παρέχει ολοκληρωμένη ασφαλιστική εξυπηρέτηση σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους σε ένα ευρύτατο πελατολόγιο ολόένα αυξανόμενο, αποτελούμενο τόσο από επιχειρήσεις όσο και από ιδιώτες.

ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

- Μελέτη των ασφαλιστικών αναγκών &

Αξιολόγηση των Ασφαλίσεων που ήδη ισχύουν.

- Προτάσεις για τη βελτίωση των τεχνικοασφαλιστικών και οικονομικών όρων, στα πλαίσια ενός εναλλακτικού ολοκληρωμένου ασφαλιστικού προγράμματος ειδικά σχεδιασμένου για κάθε πελάτη.

- Risk Management / Επιθεώρηση κινδύνων

- Συμβολή στη δημιουργία ή διεύθυνση ασφαλιστικών προϊόντων ξεχωριστά για κάθε πελάτη

- Διαπραγμάτευση με ασφαλιστική αγορά για τοποθέτηση του κινδύνου.

- Συνεχής παρακολούθηση, διαχείριση και αναπροσαρμογή του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου, με προηγμένα μηχανογραφικά και ηλεκτρονικά συστήματα.

- Τεχνική και διαδικαστική υποστήριξη απαιτήσεων αποζημιώσεων

- Παροχή συνεχούς ποιοτικού service / Συνεχής αναζήτηση καλύτερων όρων για τον πελάτη.

ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

ALICO AIG LIFE, ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, AIG GREECE, C. G. U. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, GENERALI HELLAS, GENERALI LIFE, ALLIANZ ΑΕΓΑ, ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ, ALLIANZ ΑΕΑΖ, EULER HERMES ΕΜΠΟΡΙΚΗ, INTERAMERICAN ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ, COMMERCIAL VALUE, INTERPARTNER ASSISTANCE, DAS ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ, UNIVERSAL LIFE, ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, INTERNATIONAL HELLAS, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

ΑΣΚΟΥΜΕΝΟΙ ΚΛΑΔΟΙ / ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Περιουσίας (Εμπορικοί/βιομηχανικοί κίνδυνοι), Αυτοκινήτων, Μεταφορών, Τεχνικών Ασφαλίσεων, Αστικής Ευθύνης, Σκαφών, Νομικής Προστασίας, Οδικής Βοήθειας, Errors & Omissions, D&O, Πιστώσεων & Εγγυήσεων, Ζωής & Χρηματοοικονομικών Προϊόντων.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Τζίρος προμηθειών χρήσης 2003: € 1.670.000,00

Τζίρος προμηθειών χρήσης 2004: € 1.940.000,00

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ
ΟΡΕΣΤΗ ΘΩΜΑΔΑΚΗ**

**ΟΜΙΚΡΟΝ ΜΕΣΙΤΕΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.**

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ
ΘΩΜΑΔΑΚΗ Ε.Π.Ε.**

Πάνω από **35 χρόνια** δραστηριοποίησης στο χώρο

ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ:
Εθνική Ασφαλιστική, Αγροτική, Alpha Ασφαλιστική, Ασπίς Πρόνοια, Gerling Konzern Hellas, Universal Life, Δύναμις, Allianz, Commercial Value, Victoria.

ΑΣΚΟΥΜΕΝΟΙ ΚΛΑΔΟΙ:
Όλοι.

ΠΡΟΣΦΕΡΙΤΕ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ:
Ναι.

E-mail: info@thomadakis.gr
Web Site: www.thomadakis.gr

Για περισσότερο από 35 χρόνια τα γραφεία μας καλύπτουν όλους τους κλάδους ασφαλίσεων, μέσω των μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών της ελληνικής και παγκόσμιας αγοράς.

ΕΔΡΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ:
Λ. Κηφισίας 34, 115 26 Αθήνα
Τηλ.: 210 7705622, 210 7482808, 210 7482336, 210 7793646, 210 7793257, Fax: 210 7753065



Σ.Ι. ΖΗΡΟΠΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΕΠ.Ε.
ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΑΝΤΙΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Η εταιρία ιδρύθηκε το 1967.

Το Εταιρικό κεφάλαιο είναι € 120.000

Στελέχη και Διοικητικό Προσωπικό :

Γενικός Δ/ντης : Σίμος Ξηρογιαννόπουλος

Δ/ντης Πωλήσεων : Γιάννης Ξηρογιαννόπουλος

Δ/ντης Ανάληψης Κινδύνων : Αντώνης Ξηρογιαννόπουλος

Underwriting : Βασίλης Γκλαβάς

Underwriting : Γιώργος Κουσουλός

Ασφαλιστικές Εταιρείες :

• Εθνική Ασφαλιστική

• Alpha Ασφαλιστική

• Φοίνιξ – Μετρολάιφ – Εμπορική

• Generali

• Commercial Value

• Ασπίς Πρόνοια

• Αγροτική Ασφαλιστική • Allianz

• Interamerican • AIG Greece

• Euler Hermes Emporiki • Lloyd's

• Λοιπές νόμιμα λειτουργούσες στην Ελλάδα Ασφαλιστικές Εταιρείες

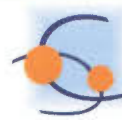


Οικονομικά Στοιχεία

	2005*	2004
Ετήσια Παραγωγή Ασφαλιστρών	€ 3.500.000	€ 3.100.000
Κύκλος Εργασιών	€ 700.000	€ 630.000
*Πρόβλεψη		

Κλάδοι Δραστηριοποίησης :

Δραστηριότητες σε όλους τους κλάδους, τόσο στις Γενικές όσο και στην Ζωή, με ειδικευση στους μεγάλους Εμπορικούς & Βιομηχανικούς Κινδύνους



EUROBROKERS

Η Eurobrokers A.E., εταιρεία εισηγμένη στην Παράλληλη αγορά του Χ.Α., ιδρύθηκε το 1992 και είναι θυγατρική κατά 83% του ομίλου εταιρειών KOUMBAS SYNERGY GROUP. Είναι η μεγαλύτερη ελληνική εταιρεία Συμβούλων - Μεσιτών Ασφαλίσεων και ένα από τα ιδρυτικά μέλη του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων.

Το ανθρώπινο δυναμικό της Eurobrokers, το οποίο υπερβαίνει σήμερα τα 80 άτομα, διακρίνεται για την πολύχρονη εμπειρία, τον επαγγελματισμό, την υψηλή τεχνική κατάρτιση και το ομαδικό πνεύμα. Η Eurobrokers A.E. μετά την εισαγωγή των μετοχών της στην Παράλληλη αγορά του Χ.Α., βρίσκεται σε τροχιά ανόδου.

Παρεχόμενες Υπηρεσίες

Η εταιρεία λειτουργεί σήμερα ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος - Μεσίτης Ασφαλίσεων και στοχεύει στην εξυπηρέτηση του συνόλου των αναγκών διαχείρισης και κάλυψης ασφαλισμών κινδύνων, που αντιμετωπίζουν οι μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις - πελάτες της, του ιδιωτικού ή δημοσίου ενδιαφέροντος οι οποίες δραστηριοποιούνται τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό.

Η δομή αυτή στηρίζεται σε μία ευέλικτη και έμπειρη Διοίκηση που αποτελείται από τον Πρόεδρο κ. Γ. Κούμπα, τον Αντιπρόεδρο & Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. W. Abdo και την Εντεταλμένη Σύμβουλο κα Ε. Κουτσοβασίλη.

Οικονομικά Στοιχεία

Ποσό σε χιλ. €	31/12/03	31/12/04	30/06/05
Μετοχικό Κεφάλαιο	3.600	3.600	3.600
Ίδια κεφάλαια	4.687	7.007	7.590
Σύνολο Ενεργητικού	23.404	25.128	28.459
Κύκλος Εργασιών	6.092	5.242	1.857
Κέρδη / (Ζημιές) προ φόρων	1.660	1.286	1.800

Britannia Insurance Brokers

Η Britannia Insurance Brokers ιδρύθηκε το 1987 από τον κ. Θεοφάνη Παπανικήτα, και έχει εξελιχθεί σε μια κυρίαρχη δύναμη στην ελληνική ναυτασφαλιστική αγορά. Με την άφιξη πριν 5 χρόνια του πρώην JLT συνεργάτη και μεσίτη ασφαλείων κ. Darren Watson, η εταιρία χαιρεί ιδιαίτερης επιτυχίας και αναπτύχθηκε σημαντικά με την ίδρυση τριών εταιρειών (Marine/Non Marine/Re-insurance) οι οποίες αποτελούν την Britannia Group of Companies.

Το ναυτιλιακό χαρτοφυλάκιο (P&I & H&M) περιλαμβάνει πολλές διακεκριμένες ελληνικές εταιρείες και συνεχίζει να αναπτύσσεται, καθιστώντας την Britannia ως μία από τις μεγαλύτερες ανεξάρτητες ελληνικές επιχειρήσεις στον χώρο. Η Britannia έχει επίσης να επιδείξει το εντυπωσιακό "non marine" πελατολόγιο της, το οποίο απαρτίζεται από μερικές από τις μεγαλύτερες εταιρείες και οργανισμούς της αγοράς. Η ανάληψη του ανασφαλιστικού πακέτου για την κάλυψη της αστικής ευθύνης των Ολυμπιακών Αγώνων από την Αγροτική Ασφαλιστική, που ανέρχεται στο ποσό

των 200 εκάτ. Ευρώ, καθώς και για την κάλυψη περιουσίας, φορτίου και τρομοκρατικής επίθεσης στο ποσό των 200 εκάτ. Ευρώ, είναι μία από τις πρόσφατες σημαντικές επιτυχίες της εταιρείας. Η κάλυψη της Αστικής Ευθύνης έχει τεθεί σε ισχύ από τα μέσα Μαρτίου 2004 έως και το τέλος του 2005. Η Britannia συνεργάζεται με όλες τις μεγάλες και αξιόπιστες ασφαλιστικές στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Πρόσφατα ανακοίνωσε τη στρατηγική συνεργασία της με τους Arthur J. Gallagher & Co, το 4ο μεγαλύτερο ασφαλειομεσιτικό γραφείο στον κόσμο. Η Britannia θα είναι η επίσημη ανταποκρίτρια εταιρεία των Arthur J. Gallagher & Co, διατηρώντας παράλληλα την αυτονομία της και παραμένοντας η μεγαλύτερη ανεξάρτητη ασφαλειομεσιτική εταιρεία στην Ελλάδα. Ο Κύκλος εργασιών 2004 ανήλθε στο Marine € 45,567,324 και στο Non-Marine € 4,815,676

Σύνθεση Χαρτοφυλακίου %: P&I 23%, H&M 43%, Non-Marine 24%, Re-insurance 10%

BROKINS 3

ΜΕΣΙΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΕ

Ιδρύθηκε το 1998 και δραστηριοποιήθηκε δυναμικότερα στην αγορά από το 2000, διευρύνοντας τις δυνατότητες της BROKINS-1 Πρακτορειακής ασφαλίσεων, στον ασφαλιστικό χώρο, για ουσιαστική, ποιοτική ανάπτυξη και συνεχή βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών και καλύψεων στους πελάτες της BROKINS. Η BROKINS-3 εξειδικεύεται στις ασφαλίσεις βιομηχανικών κινδύνων. Τα ασφαλιστικά προϊόντα που παρέχει καλύπτουν πλήρως την ιδιωτική καθώς και την επαγγελματική ζωή των πελατών της.

Ασφαλιστικά Προϊόντα :

-ασφάλεια ζωής, νοσοκομειακά προγράμματα, συνταξιοδοτικά, επαγγελματικές αστικές ευθύνες, ασφάλιση κατοικίας, ασφάλιση οχημάτων, κλπ

-ομαδικές ασφαλίσεις, πυρός, κατά παντός κινδύνου, ασφαλίσεις μεταφορών, εγγυήσεων, ασφάλιση ευθύνης περιβαλλοντικής μόλυνσης, ασφάλισης ευθύνης στελεχών διοίκησης, κλπ Η εταιρεία είναι πιστοποιημένη με το διεθνώς αναγνωρισμένο πιστοποιητικό ποιότητας ISO 9001/2000.

Διευθύνουσα Σύμβουλος: Βιργινία Ιατροπούλου

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ: Πρόεδρος: Βιργινία Ιατροπούλου

Αντιπρόεδρος: Εμμανουήλ Ιατρόπουλος

Προσωπικό: 9 άτομα

Συνεργαζόμενες Ασφαλιστικές Εταιρείες: COMMERCIAL VALUE ΑΕ, INTERNATIONAL HELLAS, ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΕ, ΑΙΓ ΕΛΛΑΣ ΑΕ, GENERALI HELLAS, ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΦΟΙΝΙΞ – Metrolife ΕΜΠΟΡΙΚΗ, MAPFRE ASISTENCIA κ.α.

Παραγωγή ασφαλιστρών για το έτος 2004: €3.149.800,24.-

Παραγωγή ασφαλιστρών από 1/1/2005-30/9/2005 : €3.048.099,79.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ
ΟΡΕΣΤΗ ΘΩΜΑΔΑΚΗ



ΟΜΙΚΡΟΝ ΜΕΣΙΤΕΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ
ΘΩΜΑΔΑΚΗ Ε.Π.Ε.

Η Όμικρον Μεσίτες Ασφαλίσεων και οι Ασφαλιστικές Πρακτορεύσεις Θωμαδάκη δραστηριοποιούνται στον ασφαλιστικό χώρο πάνω από 35 χρόνια. Καλύπτουν όλους τους κλάδους ασφαλίσεων μέσω των μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών της ελληνικής και παγκόσμιας αγοράς.



Η εταιρία συνεργάζεται με τις παρακάτω ασφαλιστικές εταιρίες: Εθνική Ασφαλιστική, Αγροτική, Alpha Ασφαλιστική, Ασπίς Πρόνοια, Gerling Konzern Hellas, Universal Life, Δύναμις, Allianz, Commercial Value, Victoria.

Ασκεί όλους τους κλάδους ενώ προωθεί και χρηματοοικονομικά προϊόντα.



ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ Α.Ε.

Μεσίτες Ασφαλείων

Η ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ιδρύθηκε το 1983 από τους Κώστα και Γιώργο Παπαδάκη, έμπειρα στελέχη της ασφαλιστικής και τραπεζικής αγοράς και είναι εταιρία παροχής ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Συνεργάζεται με τους μεγαλύτερους και εγκυρότερους ασφαλιστικούς και επενδυτικούς ομίλους της Ελλάδας και του Εξωτερικού προσφέροντας σε ιδιώτες και επιχειρήσεις:

- Εξέυρεση, ανάλυση και μελέτη ασφαλιστικών και επενδυτικών αναγκών
- Πρόταση ικανοποίησης των ασφαλιστικών και επενδυτικών αναγκών μέσω προϊόντων των συνεργαζόμενων εταιριών
- Συνεχή παρακολούθηση των ενδεχόμενων αλλαγών των ασφαλιστικών και επενδυτικών αναγκών καθώς και νέων προτάσεων σύμφωνα με τις κοινωνικές και οικονομικές εξελίξεις.

Προϊόντα / Υπηρεσίες

Η ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ προσφέρει υπηρεσίες και προϊόντα συγκεκριμένα στους παρακάτω τομείς: Περιουσίας - Συνταξιοδοτικά - Αμοibaία Κεφάλαια - Αυτοκινήτων - Ομαδικά - Στεγαστικά Δάνεια - Τεχνικών Έργων Νοσηλείας - Καταναλωτικά Δάνεια - Μεταφορών - Παιδικά Επενδυτικά - Προσωπικά Δάνεια - Σκαφών - Προσ. Ατυχημάτων - Πιστωτικές Κάρτες - Πιστώσεων - Απώλεια Εισοδήματος - Χρεωστικές Κάρτες - Έργων Τέχνης - Διαγνωστικών Εξετάσεων - Αστικής Ευθύνης - Επείγουσα Μεταφορά - Οδικής Βοήθειας

Συνεργαζόμενες Εταιρείες

ALLIANZ, ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ του Ομίλου ALPHA BANK, ALPHA TRUST, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΦΟΙΝΙΞ, Όμιλος Εταιριών ΑΣΠΙΣ του Ομίλου ASPIS BANK, UNIVERSAL LIFE, LA VIE ASSURANCE του Ομίλου Αποστολόπουλος (Ιατρικό ΔΙΑΒΑΛΚΑΝΙΚΟ Θεσ/νίκης), ALICO AIG LIFE, COMMERCIAL GENERAL UNION (C.G.U.)

Προσέγγιση στόχου

- Γνωριμία με τους επικεφαλής και τα αρμόδια στελέχη των προς ασφάλιση κινδύνων για την από κοινού καταγραφή και εντοπισμό των δεδομένων, στόχων, αναγκών και ιδιαιτεροτήτων της επιχείρησης.
- Γνωριμία με τον προς ασφάλιση κίνδυνο, τη λειτουργία του, τις μεθόδους παραγωγής, την εσωτερική δομή και οργάνωση του.
- Εντοπισμός ιδιαίτερων γνωρισμάτων και αναγκών και προτάσεις κάλυψής τους.

Αποτέλεσμα

- Υψηλός βαθμός συνεργασίας και ποιότητας μεταξύ της ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ Α.Ε. και των ασφαλιζόμενων πελατών μας.
- Υψηλός βαθμός αντίληψης και κατανόησης των αναγκών των ασφαλιζόμενων πελατών μας.
- Ολοκληρωμένη ασφαλιστική κάλυψη τόσο έναντι των συνήθων όσο και των πιθανών ιδιαίτερων κινδύνων.

CROMAR Μεσίτες Ασφαλειών - Lloyd's of London Cover Holders

Με τη σφραγίδα των Lloyd's



Η Εταιρεία ιδρύθηκε το 1999, προκειμένου να καλύψει την ανάγκη συνέχισης μίας σημαντικής παρουσίας στον ασφαλιστικό χώρο προσφέροντας υπηρεσίες υψηλού επιπέδου σε Ευρωπαϊκά πρότυπα.

Είναι Μεσίτες Ασφαλειών αλλά με μια περαιτέρω σημαντική ιδιότητα. Είναι εξουσιοδοτημένοι ανταποκριτές των LLOYD'S OF LONDON και έχουν εξουσιοδότηση δέσμευσης (binding authority) ενός από τα μεγαλύτερα συνδικάτα στην αγορά των LLOYD'S.

Έχουν το δικαίωμα να κάνουν ανάληψη κινδύνου (underwriting) εκ μέρους του συνδικάτου που δεσμεύονται να εκδίδουν συμβόλαια LLOYD'S και να διαχειρίζονται για να πληρώνουν ζημιές.

Το συνδικάτο που τους υποστηρίζει σε όλους τους γενικούς κλάδους είναι το Kiln Combined Syndicate 510 που ανήκει στην εταιρεία KILN plc.

Η KILN plc είναι διεθνής ασφαλιστικός και ανασφαλιστικός όμιλος, η μετοχή της οποίας διαπραγματεύεται στο χρηματιστήριο του Λονδίνου από το 1998.

Η R.J. Kiln, θυγατρική της KILN plc και εταιρία διαχείρισης (Managing Agent) όλων των συνδικάτων της KILN plc ιδρύθηκε το 1962, απασχολεί πάνω από 190 άτομα προσωπικό και συγκαταλέγεται μεταξύ των μεγαλύτερων εταιρειών διαχείρισης συνδικάτων στην αγορά των LLOYD'S.

Η R.J. KILN διαχειρίζεται τέσσερα συνδικάτα, το μεγαλύτερο των οποίων είναι το KILN Combined Syndicate 510.

Η KILN μπορεί να αναλάβει κινδύνους (capacity) μέχρι 703,55 εκατομμύρια λίρες Αγγλίας εγγεγραμμένα ασφάλιστρα για το 2005 και υπολογίζεται αύξηση στα 803 εκατομμύρια λίρες για το 2006.

Τόσο η KILN, όσο και όλοι οι πελάτες της CROMAR που λαμβάνουν ασφαλιστήρια LLOYD'S έχουν την εγγύηση φερεγγυότητας όλης της αγοράς των LLOYD'S, η οποία έχει βαθμολογηθεί με "A" (Strong) από την Standard and Poor's και "A" (Excellent) από την A.M. Best.

Δραστηριοποιούνται σαν LLOYD'S σε όλους τους Γενικούς Κλάδους, ήτοι:

- ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ
- ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
- ΣΚΑΦΩΝ
- ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ
- ΔΙΑΦΟΡΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ
- ΚΑΤΑ ΠΑΝΤΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ Η/Υ
- ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
- ΑΠΩΛΕΙΑΣ ΚΕΡΔΩΝ
- ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ
- ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Ρυθμός ανάπτυξης της εταιρίας μας - LLOYD'S

ΕΤΟΣ	ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΑΥΞΗΣΗ
2000	€ 315.500,00	
2001	€ 953.700,00	202,34%
2002	€ 1.521.000,00	59,50%
2003	€ 2.312.000,00	52,00%
2004	€ 2.970.000,00	28,50%

Το συνολικό χαρτοφυλάκιο που διαχειρίστηκε το 2004 ήταν περίπου € 3.300.000,00.

Πελατολόγιο - Συνεργάτες

Στο πελατολόγιο της περιλαμβάνει μερικές από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον Ελλαδικό και Διεθνή χώρο.

Διατηρούν ένα δίκτυο αξιολογών και επιλεγμένων συνεργατών σε όλη την Ελλάδα και επιθυμία τους είναι να εντάξουν και άλλους στην ομάδα τους, εφοδιάζοντάς τους, με προϊόντα και υπηρεσίες εξαιρετικά υψηλού επιπέδου.

Νέες εργασίες - Στόχοι

Εντός των επόμενων ημερών θα παρέχουν κάλυψη Αστικής Ευθύνης Διαμεσολαβούντων από νέο εξειδικευμένο συνδικάτο των LLOYD'S OF LONDON.

Σκοπός είναι να συνεχίσουν να παρέχουν νέες, καινοτόμες, σύγχρονες καλύψεις μέσω των συνεργατών και υποστηρικτών τους στη διεθνή και κυρίως Αγγλική ασφαλιστική αγορά.

Στόχος τους είναι να επιδιώκουν και να επιτυγχάνουν συνεχώς υψηλότερους στόχους, προκειμένου να διατηρούν με συνέπεια την ποιότητα για την οποία την επιστεύθηκαν.

Νέα ιδιότητα γραφεία

Στις 26 Οκτωβρίου 2005 η εταιρεία CROMAR ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ, είχε την τιμή να φιλοξενήσει στα νέα ιδιότητα γραφεία της στο Μαρούσι, το Βρετανό Πρέσβη και πολλές αξιολογες προσωπικότητες από το χώρο των ασφαλειών της Αγγλίας και της Ελλάδας, καθώς επίσης και από τον επιχειρηματικό Ελλαδικό & διεθνή χώρο.

Μέσα σε κλίμα ευφορίας, χαλαρότητας και ειλικρινούς φιλικής διάθεσης και εκτίμησης, οι παριστάμενοι απόλαυσαν μία υπέροχη βραδιά με ουσιαστικές συναντήσεις.

Ο Βρετανός Πρέσβης εκφώνησε ένα λιτό λόγο, απόσπασμα του οποίου παραθέτουμε:

"Χαίρομαι που είμαι παρών σε αυτή την εκδήλωση, που σηματοδοτεί μία πορεία -που συνεχίζεται ανοδικά από το 1999- μιας επιχείρησης, η οποία στον τομέα της διακρίνεται για την αξιοπιστία της.

Το γεγονός ότι πρόκειται για συνεργασία φορέων Αγγλικής κα-



ΣΤΙΓΜΙΟΤΥΠΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΚΔΗΛΩΣΗ

Από αριστερά προς τα δεξιά: 1 Robin Hargreaves, Nicholas Davenport, Michael Hardingham, Περικλής Αργυρός, Simon Gass (Βρετανός Πρέσβης), Rodney Croker 2 Γενικό Πλάνο 3 Αναστάσιος Τσιλιβάκος, Νίκος Κρασάς, Θεόδωρος Βαλμάς 4 John Croker, Simon Gass, Γεώργιος Γεωργακόπουλος, Rodney Croker 5 John Croker, Ευάγγελος Σπύρου 6 Νίκος Αποστολόπουλος, Michael Hardingham, Robin Hargreaves, John Croker, Nicholas Davenport 7 Νίκος Παυλόπουλος, Μέγας Λουρίδας, Δανιήλ Εμμανουήλ, Άννυ Τρύφων 8 Simon Gass, John Croker 9 Μιρτώ Σκούρου, Θεόδωρος Κοκκάλας, Μιχάλης Ραφτόπουλος, Ιωάννης Λινός, Θέμης Σγουρός 10 Μέγας Λουρίδας, Δανιήλ Εμμανουήλ, Βασιλική Καραπάνου, Ευάγγελος Νομικός, Σταύρος Καχριμάνης 11 John Croker, Τάκης Αγιασματζής, Ευάγγελος Σπύρου, Λάμπρος Κόκκινος, Ιωάννης Λινός

ταγωγής που δραστηριοποιούνται επιτυχώς στον Ελλαδικό χώρο, ενισχύει την ικανοποίησή μου.

Συγχαρητήρια σε όλους σας και εύχομαι ΚΑΘΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ". Στην εκδήλωση αυτή, η συνύπαρξη όλων των παρευρισκομένων παραγόντων απέδειξε ότι αν και στην ίδια αγορά απευθυνόμενοι, όσο ανταγωνιστική και αν είναι, μπορούν και είναι ανάγκη να λειτουργούν με ποιοτικούς όρους και αρχές δεοντολογίας. Παρευρέθηκαν παράγοντες της ασφαλιστικής αγοράς, τα ονόματα των οποίων παραθέτουμε με αλφαβητικό τρόπο, ευχαριστώντας τους θερμά και με αυτή την ευκαιρία για τη μεγάλη χαρά που μας έδωσαν με την παρουσία τους.

Αγγλική Αγορά: Robin Hargreaves, Active underwriter Kiln Syndicate 510, Michael Hardingham, Director of C.R.S. Ltd -

Lloyd's Broker, Nicholas Davenport, C.E.O. of B.B.B. Insurance Division

Ελληνική Αγορά: Αγιασματζής Τάκης, Αντωνόπουλος Σπήλιος, Αποστολόπουλος Νικόλαος, Γαλάνης Ιωάννης, Δαλέζιος Ιωάννης, Εμμανουήλ Δανιήλ, Καραπάνου Βασιλική, Καχριμάνης Σταύρος, Κοκκάλας Θεόδωρος, Κόκκινος Λάμπρος, Λαμπρόπουλος Ιωάννης & Χαρά, Λινός Ιωάννης, Λουρίδας Μέγας, Μαυρόπουλος Κωνσταντίνος, Μοάτσος Ερρίκος, Μολίδας Ιωάννης, Μπάρρυ Άλμπερτ, Νομικός Ευάγγελος, Ραφτόπουλος Μιχάλης, Ρούμπος Νικόλαος, Σγουρός Θέμης, Σοφράς Κωνσταντίνος, Τραπεζόντας Σπύρος, Τρύφων Άννυ Και πλήθος άλλων συνεργατών που μας τιμάνε με την εμπιστοσύνη τους.

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

9ο Συνέδριο ΠΣΑΣ

Νέα σελίδα στην ασφαλιστική αγορά

Να αναλάβουν όλοι οι φορείς της ασφαλιστικής βιομηχανίας τις ευθύνες τους με στόχο να αυξηθούν η ασφαλιστική συνείδηση και η ασφαλιστική πίστη. Το μήνυμα αυτό έστειλε με την ομιλία του στο 9ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστικών Συμβούλων ο Πρόεδρος του ΠΣΑΣ κ. Κωνσταντίνος Λάμπρου.

Το 9ο Συνέδριο ξεχώρισε από όλα τα προηγούμενα από την συμμετοχή τόσο των ασφαλιστικών όσο και των επισήμων καλεσμένων. Η αλλαγή σελίδας για τον ασφαλιστικό κλάδο φαίνεται να άρχισε με την επιτυχία του 9ου συνεδρίου.

Παρόντες στο Συνέδριο ο Υπουργός Ανάπτυξης Δημήτρης Σιούφας, ο Πρόεδρος της Διεθνούς Ένωσης Διαμεσολαβούντων BIPAR, κ. Χιού Γκάβερνι, ο Διευθύνων Σύμβουλος της LIMRA, κ. Κόλιν Κέλσεϊ και ο κ. Φρεντ Γούτερς, υπεύθυνος του M.D.R.T. για όλη την Ευρώπη. Επίσης ο βουλευτής του ΠΑΣΟΚ κ. Μίμης Ανδρουλάκης, και άλλοι. Μιλώντας στο συνέδριο ο κ. Λάμπρου τόνισε ότι το "ζητούμενο" αυτό το Συνέδριο είναι να αλλάξουμε εποχή. Είναι φανερό ότι η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά βρίσκεται σε μια κρίσιμη αλλά και ενδιαφέρουσα περίοδο". Στη συνέχεια αφού αναφέρθηκε στις αλλαγές που συνετελέσθησαν με την είσοδο του ευρώ αλλά και σε μία σειρά θεσμικών παρεμβάσεων (διεθνή Λογιστικά πρότυπα, οδηγίες, κ.λπ.) σημείωσε ότι οι αλλαγές που έρχονται και αγκαλιάζουν όλους, δεν απαιτούν απλές νομο-



Ο πρόεδρος του ΠΣΑΣ Κωνσταντίνος Λάμπρου, κάλεσε όλους τους φορείς να αναλάβουν τις ευθύνες τους για να αυξηθούν η ασφαλιστική συνείδηση και η ασφαλιστική πίστη.



Ο Executive Director του Ομίλου BMS, Δημήτρης Τσεμετζόγλου, τοποθετήθηκε για την επαγγελματική αστική ευθύνη.

θετικές προσαρμογές στα Ευρωπαϊκά δεδομένα αλλά βαθύτερες μεταβολές στις νοοτροπίες και τις πρακτικές μας. Πρόκειται για μια νέα σχέση, όλων προς όλους και κυρίως έναντι των ασφαλισμένων σχέση, ευθύνης και ειλικρίνειας. Είμαστε προετοιμασμένοι να αντιμετωπίσουμε όλες αυτές τις αλλαγές και ειδικά αυτές που συντελούνται στη Διαμεσολάβηση, αναρωτήθηκε ο κ. Λάμπρου, για να αναφερθεί στη συνέχεια στην εικόνα που εκπέμπει σήμερα ο ασφαλιστικός κλάδος στο σύνολό του με τις εταιρείες που έκλεισαν, τις ευθύνες της πολιτείας που δεν ασκούσε ουσιαστικό έλεγχο και την ανεξέλεγκτη είσοδο στο επάγγελμα χιλιάδων ασφαλιστικών συμβούλων. Οι εκκλήσεις του Συνδέσμου μας, για εκπαίδευση και πιστοποίηση εφαρμόστηκαν το Μάιο του 2002, δέκα χρόνια μετά την επίσημη πρότασή μας,



Ο εκδότης του "Next Deal" και του περιοδικού "Assurance Magazine", Ευάγγελος Σπύρου, στην εισήγησή του παρουσίασε τα Παραδοσιακά και Εναλλακτικά Δίκτυα υπό το πρίσμα της ΕΟ 2002/92 ΕΚ.



Ο ειδικός γραμματέας του Υπουργείου Ανάπτυξης, Σπύρος Ευσταθόπουλος, ανέλυσε τις θέσεις του Υπουργείου για την ανταγωνιστικότητα.



Ο γενικός γραμματέας Καταναλωτή του Υπουργείου Ανάπτυξης, Αθανάσιος Σκορδός, αναφέρθηκε στις ακολουθούμενες πολιτικές του Καταναλωτή.



Ο διευθύνων σύμβουλος της IBIS S.A., Μιχάλης Μαυροβουνιώτης, παρουσίασε ειδική έρευνα για την ασφαλιστική αγορά.



Η πρώτη αντιπρόεδρος του ΠΣΑΣ Ελένη Γρυπρή, αναφέρθηκε στις συμβάσεις στον Κώδικα Ηθικής και Δεοντολογίας και τις Συνεργασικές Σχέσεις.

τόνισε ο κ. Λάμπρου και συνέχισε: "Ο κλάδος για αρκετό χρονικό διάστημα αποπροσανατολίστηκε από την κύρια δουλειά του, που είναι η Ασφάλιση της Ζωής, της περιουσίας και των ευθυνών των πολιτών και εξετράπη στα επενδυτικά, παρασυρόμενος από την ευφορία των χρηματιστηρίων. Ο κ. Λάμπρου δεν απέφυγε να αναφερθεί και στις ευθύνες των διαμεσολαβούντων. Εδώ βρισκόμαστε όπως όλα δείχνουν στο τέλος μιας εποχής για την Ιδιωτική Ασφάλιση και στο άνοιγμα ενός νέου κεφαλαίου. Τέλος κάλεσε την ΕΑΕΕ να ξεκαθαρίσει τις επιλογές της σχετικά με την οδηγία για την αστική ευθύνη των διαμεσολαβούντων.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Νέα προϊόντα

Μια νέα γενιά «προϊόντων» προσανατολισμένων στις ανάγκες της κοινωνίας εισάγει στην ασφαλιστική αγορά η Ευρωπαϊκή Πίστη.

Με τη «συσκευασία» των συστημάτων ολοκληρωμένης προστασίας αγαθών πρώτης προτεραιότητας όπως του εισοδήματος, της οικογένειας, της περιουσίας και της ποιότητας ζωής, τα νέα «προϊόντα» της Ευρωπαϊκής Πίστης καλύπτουν πλήρως και με χαμηλά ασφάλιστρα τον αγώνα που κάνει κάθε άνθρωπος για την εξασφάλιση του εισοδήματός του, της οικογένειάς του, της περιουσίας του και της ποιότητας της ζωής του όταν ο ίδιος δεν θα μπορεί να κάνει τίποτα γι' αυτά.

Με τα νέα «προϊόντα» καλύπτονται η ασθένεια, τα ατυχήματα, η τρίτη ηλικία, η ανεργία, ο φόρος κληρονομιάς, η φωτιά, ο σεισμός και κάθε άλλος κίνδυνος που απειλεί το εισόδημα, την οικογένεια, την περιουσία και την ποιότητα ζωής των ασφαλισμένων της εταιρίας Ευρωπαϊκή Πίστη.

Παράλληλα τα «προϊόντα» αυτά αποτελούν νέα πηγή εισοδήματος για το δίκτυο διανομής της εταιρίας αλλά και για τα δίκτυα άλλων εταιριών αφού η Ευρωπαϊκή Πίστη παρέχει τη δυνατότητα διανο-

μής τους και μέσω άλλων, πλην του δικού της, δικτύων.

«Για εμάς προτεραιότητα έχει να φτάσουν οι παροχές των νέων «προϊόντων» μας στην κοινωνία άμεσα και χωρίς αποκλεισμούς» τόνισε εκπρόσωπος της διοίκησης της εταιρίας.

Η νέα γενιά προϊόντων της Ευρωπαϊκής Πίστης προσφέρεται κάτω από τους τίτλους:

- (α) Σύστημα ολοκληρωμένης προστασίας εισοδήματος «Εισόδημα»
- (β) Σύστημα ολοκληρωμένης προστασίας οικογένειας «Family Care»
- (γ) Σύστημα ολοκληρωμένης προστασίας περιουσίας «Κληρονομιά»
- (δ) Σύστημα ολοκληρωμένης προστασίας ποιότητας ζωής «EasyLife»

και συμπληρώνεται από «προϊόντα» ειδικών παροχών όπως το σύστημα σπουδών και επαγγελματικής αποκατάστασης «ΠΑΙΔΕΙΑ», το σύστημα συνταξιοδότησης «ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ», το σύστημα παροχής στέγης «EASYHOUSE», το σύστημα επιστροφής ασφαλιστρών και δωρεάν αγορών «LIFECARD» κ.α.



Global Group

Η GLOBAL GROUP διοργάνωσε την Τετάρτη 9 Νοεμβρίου 2005 στο ξενοδοχείο Τιτάνια ενημερωτική εκδήλωση για ασφαλιστικούς συμβούλους με κεντρικό θέμα "Το μέλλον των Αμοιβαίων Κεφαλαίων". Η εκδήλωση είχε ως στόχο να ενημερώσει τους ασφαλιστικούς συμβούλους όλης της αγοράς για τις πολλαπλές και διευρυμένες δυνατότητες που έχουν από μια συνεργασία με τη GLOBAL GROUP, σε όλο το φάσμα των επενδυτικών, ασφαλιστικών και τραπεζικών υπηρεσιών. Κεντρικό μήνυμα της εκδήλωσης ήταν ότι "Όλοι κερδισμένοι" είναι, πελάτες και συνεργάτες, από μια συνεργασία με τη GLOBAL GROUP.

Η Ευρωπαϊκή Πίστη βελτιώνει την ποιότητα ζωής των ασφαλισμένων της

ΣΥΣΤΗΜΑ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΖΩΗΣ
«EASYLIFE PLUS»
ΜΟΝΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Κοντά σας 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

ΚΥΠΡΟΣ
INTERLIFE
INSURANCE COMPANY LTD

Σημαντική αύξηση εσόδων

Αύξηση 32,73% παρουσίασε το σύνολο των εσόδων (τζίρος) της Ασφαλιστικής Εταιρείας INTERLIFE ΑΑΕΓΑ κατά το 9μηνο Ιανουαρίου - Σεπτεμβρίου 2005 σε σχέση με το αντίστοιχο 9μηνο του 2004. Πιο συγκεκριμένα, τα έσοδα της εταιρείας έφθασαν τα 10.678.887,48 € το 9μηνο 2005, έναντι 8.045.512,41 € του 9μήνου 2004. Από τους επιμέρους κλάδους η Αστική Ευθύνη Αυτοκινήτων αυξήθηκε κατά 30,4% ενώ οι λοιποί Κλάδοι κατά 23,76%.

Τα έσοδα επενδύσεων της εταιρείας αυξήθηκαν κατά 157,4% φθάνοντας τα 543.000 € κατά το 9μηνο του 2005, έναντι 211.000 € του περσινού 9μήνου.

Τέλος, στο Αμοιβαίο Κεφάλαιο INTERLIFE Μικτό Εσωτερικού το ενεργητικό έφθασε στις 12/10/2005 τα 2.332.157,27 με απόδοση από αρχή του έτους 10,26%.

Επιπλέον αξίζει να σημειωθεί ότι η INTERLIFE, είναι από τις πρώτες εταιρείες που συμμετείχαν στο Σύστημα Φιλικού Διακανονισμού, το οποίο από 1/9/2005 επεκτείνει τις καλύψεις του, πέραν των Υλικών Ζημιών, και στις Σωματικές Βλάβες μέχρι του ποσού των 6.000 € ανά ατύχημα και 2.000 € ανά άτομο.

Δυναμική Ανάπτυξη

Μέσα στο πλαίσιο της ανάπτυξης των εργασιών και της επένδρωσης των Υποκαταστημάτων της, η ασφαλιστική Εταιρεία INTERLIFE προέβη στη στρατολόγηση είκοσι (20) ανθρώπων ως δόκιμων συνεργατών για τα Υποκαταστήματά της σε όλη την ελεύθερη Κύπρο. Όλοι τους νέοι, φιλόδοξοι και με όρεξη για δουλειά, έτοιμοι να ανταποκριθούν στις αυξημένες απαιτήσεις του επαγγέλματος. Πρόσφατα οι νέοι συνεργάτες επισκέφτηκαν τα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρείας όπου είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν το Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Μιχαηλίδη, τα Διευθυντικά Στελέχη και το Διοικητικό Προσωπικό της Εταιρείας. Ο κ. Μιχαηλίδης καλωσόρισε τους νέους συνεργάτες στην οικογένεια της INTERLIFE δηλώνοντας παράλληλα την αμέριστη συμπαράσταση τόσο του ιδίου όσο και των διοικητικών στελεχών της Εταιρείας με σκοπό την προσωπική τους επαγγελματική ανέλιξη και σταδιοδρομία. Η εκδήλωση έληξε γύρω στο μεσημέρι με γεύμα σε εστιατόριο της πρωτεύουσας προσκεκλημένοι του Διευθύνοντα Συμβούλου.



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

Νέο Υποκατάστημα «ΙΘΑΚΗ»

Μέσα σε ατμόσφαιρα ενθουσιασμού πραγματοποιήθηκαν την Τετάρτη, 7 Σεπτεμβρίου τα εγκαίνια του νέου Υποκαταστήματος «ΙΘΑΚΗ» της ασφαλιστικής εταιρείας INTERLIFE με Διευθυντή τον κ. Γιάννο Γιωργαλλή. Τα εγκαίνια τέλεσε ο έντιμος Βουλευτής κ. Σταύρος Ευαγόρου παρουσία της Διοίκησης της Εταιρείας και αρκετών καλεσμένων.

Η ανάπτυξη των εργασιών αλλά ταυτόχρονα και η δυναμική παρουσία της Εταιρείας στον ασφαλιστικό χώρο, προωθείται με αποφασιστικότητα από την πλευρά της διοίκησης.

«Η δημιουργία αυτού του νέου υποκαταστήματος είναι πολύ σημαντική, δίνει ξεχωριστό νόημα στην αποστολή μας, στο δικό μας χρέος. Να συνεχίσουμε δηλαδή να προσφέρουμε υπηρεσίες και προϊόντα ανταποκρινόμενοι πάντοτε στις ανάγκες του σύγχρονου κύπριου καταναλωτή. Αυτό που θα ήθελα να τονίσω είναι ότι η ποιότητα ζωής και ευμάρειας που έχει επιτύχει

ο καθένας είναι απαραίτητο να προστατευτεί, προνοώντας για την οικονομική εξασφάλιση και καλή υγεία τόσο την δική σας αλλά και των ανθρώπων που αγαπάτε. Πρέπει να βλέπουμε όχι μόνο το σήμερα αλλά και το αύριο». Δήλωσε μεταξύ άλλων ο Διευθύνων Σύμβουλος της Interlife κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης στη δική του ομιλία. Στην εκδήλωση παρευρέθηκε σύσσωμη η διοίκηση της Εταιρείας, Διευθυντές άλλων Υποκαταστημάτων, άτομα από το διοικητικό προσωπικό και το δίκτυο της Εταιρείας, αλλά και πλήθος συγγενών και φίλων των συνεργατών που στελεχώνουν το νέο Υποκατάστημα. Ιδιαίτερη εντύπωση έκανε και η παρουσία μεγάλου αριθμού πελατών της Εταιρείας. Μετά την τελετή εγκαίνιων όλοι οι παρευρισκόμενοι έτυχαν φιλοξενίας στο χώρο του νέου Υποκαταστήματος και ευχήθηκαν στη Διεύθυνση και τους συνεργάτες του Υποκαταστήματος ό,τι καλύτερο για τη συνέχεια.

INTERNATIONAL LIFE
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ

ΜΕΙΩΣΗ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ INTERNATIONAL LIFE VISA



Με στόχο τη συνεχή εξέλιξη των προϊόντων της και την ενίσχυση των παροχών στους πελάτες της, η International Life, προχώρησε σε αναβάθμιση των προνομίων της ασφαλιστικής πιστωτικής της κάρτας International Life Visa. Η πιστωτική αυτή κάρτα εκδίδεται με την συνεργασία της Εγνατίας τράπεζας και είναι προϊόν που πωλείται μέσω του Δικτύου Πωλήσεων της International Life. Προσφέρει στον πελάτη έναν

ευέλικτο τρόπο εξόφλησης του ασφαλιστηρίου συμβολαίου Ζωής. Παράλληλα, λειτουργεί ως πιστωτική κάρτα με νέο ανταγωνιστικό επιτόκιο 15% (πλέον εισφοράς 0,6% Ν.128), ένα από τα χαμηλότερα της αγοράς, και δωρεάν συνδρομή για το πρώτο έτος. Επιπλέον, δίνει τη δυνατότητα έκδοσης πρόσθετων οικογενειακών καρτών, οι συνδρομές των οποίων είναι δωρεάν για πάντα. Οι παραπάνω υπηρεσίες, αποτελούν μέρος της πολιτικής του Ομίλου International Life, για την παροχή ανταγωνιστικών και συνεχώς εξελισσόμενων προϊόντων στους πελάτες του.

ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ INTERNATIONAL LIFE

Στα πλαίσια της πληρέστερης ικανοποίησης των αναγκών του καταναλωτή, η International Life, εμπλουτίζει τα τραπεζικά προϊόντα που προωθεί με την παροχή στεγαστικών δανείων, σε συνεργασία με την Εγνατία Τράπεζα. Συγκεκριμένα τα στεγαστικά προγράμματα που διατίθενται είναι τα: "Egnatia Oikia", "Egnatia Εξασφάλιση", Πρόγραμμα Βελτίωσης Κατοικίας, Πρόγραμμα Σταθερών Επιτοκίων, Πρόγραμμα Επαγγελματικής Στέγης Βασικού Σκοπού και Πρόγραμμα Επαγγελματικής Στέγης Παρεπόμενου σκοπού. Τα προγράμματα απευθύνονται σε ιδιώτες και επαγ-

γελματίες, προσφέρουν τη δυνατότητα πρόωρης αποπληρωμής χωρίς ποινή προεξόφλησης, συνδέονται με ασφάλεια Πυρός - Σεισμού ακινήτου, καθώς και με ασφάλιση Ζωής και μόνιμης ολικής ανικανότητας, έτσι ώστε ο δανειζόμενος να εξασφαλίζει την αποπληρωμή του δανείου του σε περίπτωση απώλειας ζωής ή Μ.Ο.Α. του ιδίου. Στόχος είναι, με την καθοδήγηση του ασφαλιστικού συμβούλου της International Life και μέσα από ένα ευρύ φάσμα επιλογών, να παρέχεται η δυνατότητα κάλυψης οποιασδήποτε ανάγκης του πελάτη.



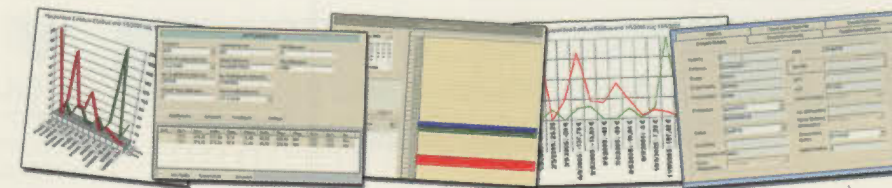
Pro-Insurance Το νέο Ολοκληρωμένο Σύστημα Μηχανογράφησης για Ασφ. Πρακτορεία-Γραφεία και Ασφαλιστές

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 (agency system).

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/pro_insurance, e-mail: info@SoftLogic.com.gr
Τηλ.: 210-8224087, Fax: 210-8224489



**Η Ευρωπαϊκή Πίστη εξασφαλίζει
τη συνταξιοδότηση των ασφαλισμένων**

**ΣΥΣΤΗΜΑ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΗΣΗΣ
«ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ»
ΜΟΝΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ**

Η πιο σημαντική πράξη αγάπης για τον ίδιο σας τον εαυτό



Η Amdocs Development Ltd εμπιστεύεται για δεύτερη συνεχή χρονιά την Alpha Ασφαλιστική Ατδ για την ασφάλεια ιατροφαρμακευτικής περιθάλψεως του προσωπικού της.
Η Amdocs Development Ltd έχει ανανεώσει για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά το ασφαλιστήριο συμβόλαιο με την Alpha Ασφαλιστική Ατδ, για την ασφάλιση ιατροφαρμακευτικής περιθάλψεως του προσωπικού της και των εξαρτημένων τους. Το ομαδικό σχέδιο προσφέρει ευρείες ασφαλιστικές καλύψεις και αριθμεί πέραν των 1.160 ασφαλισμένων μελών.



42ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Το 42ο Συνέδριο Επιλεκτών Ασφαλιστών της ALICO AIG Life με θέμα «Παραγωγικότητα και Ανάπτυξη» πραγματοποιήθηκε πρόσφατα σε Αθηναϊκό ξενοδοχείο.

Στο συνέδριο συμμετείχαν με ομιλίες τους οι κ.κ. Α. Βασιλείου, Vice President American International Group, Director and Executive Vice President - ALICO, Σ. Ταγκόπουλος, Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life και Θ. Μπαρδής, Agency Director Ελλάδος.

Προσκεκλημένοι ήταν στελέχη από το Διοικητικό Σύστημα της Εταιρίας, Διευθυντές Υποκαταστημάτων, ασφαλιστικοί σύμβουλοι με υψηλά παραγωγικά αποτελέσματα, νέοι ασφαλιστές που στο ξεκίνημά τους έχουν επιδείξει αξιόλογες ικανότητες και παραγωγικά, καθώς και τα εκτελεστικά στελέχη των Υποκαταστημάτων. Ανάμεσα στους εισηγητές του Συνεδρίου ήταν και ο κ. Δ. Μπουναντάς, Καθηγητής και Διευθυντής Executive MBA του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, ο οποίος αναφέρθηκε στους Παράγοντες που οδηγούν σε Υψηλές Αποδόσεις.

Κατά τη διάρκεια της παρουσιάσής του, οι συμμετέχοντες χωρίστηκαν σε ομάδες, όπου τους δόθηκε η ευκαιρία να αναπτύξουν τις απόψεις τους και να τις παρουσιάσουν στο ακροατήριο. Στη συνέχεια, οι συμμετέχοντες έλαβαν ανατροφοδότηση για τις παρουσιάσεις τους από τον εισηγητή, με στόχο την περαιτέρω αναβάθμιση του έργου που επιτελούν.

Επίσης, κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου, δύο ομάδες έμπειρων και αξιόλογων ασφαλιστών με συντονιστή τον εκπαιδευτή της Εταιρίας, κ. Κ. Δερβεντζή, μοιράστηκαν με τους συναδέλφους τους τις απόψεις τους πάνω στις καλύψεις κινδύνων και των συνταξιοδοτικών αναγκών.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Τίμησε τον κ. Μηνά Τάνε



Ο κ. Παύλος Ψωμιάδης και η σύζυγός του Μάρω, με το ζεύγος Τάνες.



Ο κ. Παύλος Ψωμιάδης και η σύζυγός του Μάρω, με το ζεύγος Περικλή και Κατερίνας Παναγοπούλου.



Η Όλγα Ψωμιάδη με τον κ. Κων. Καρατζά και τη σύζυγό του Ντίνα.

Για την πολύχρονη προσφορά του στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ τίμησε τον κ. Μηνά Τάνε ο πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ. Παύλος Ψωμιάδης πριν λίγες ημέρες με μια ξεχωριστή εκδήλωση σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Στην λαμπρή βραδιά που διοργανώθηκε προς τιμήν του παρευρέθησαν -μεταξύ άλλων- ο κ. Περικλής Παναγόπουλος (πρόεδρος των Επιχειρήσεων Αττικής - ΕΠΑΤ) με τη σύζυγό του κα Κατερίνα Παναγοπούλου, η κα Ντόλυ Γουλιανδρή, η κα. Αιμιλία Υψηλάντη (ηθοποιός), ο κ. Κωνσταντίνος Καρατζάς (πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Aspis Bank), ο κ. Στέλιος Αργυρός (αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της Aspis Bank), ο κ. Δημήτρης Βιδάλης (διευθύνων σύμβουλος της Commercial Value), ο κ. Κωνσταντίνος Γιόνης (γενικός διευθυντής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ), ο κ. Παναγιώτης Παλαιολόγος (γενικός διευθυντής της Commercial Value), ο κ. Γεώργιος Δαγιάντης (γενικός διευθυντής της Aspis Bank) και οι καθηγητές Πανεπιστημίου κ. κ. Βασίλειος Καφίρης (μέλος του Δ.Σ. της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ) και Ιωσήφ Χασσιδ (μέλος του Δ.Σ. της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ).

Hyatt Regency Thessaloniki

Το καλύτερο πολυτελές ξενοδοχείο πόλης στην Ελλάδα

Το Hyatt Regency Thessaloniki ανέδειξαν με την ψήφο τους ως το καλύτερο ξενοδοχείο στην κατηγορία των πολυτελών ξενοδοχείων πόλης (city hotels) οι Έλληνες ταξιδιώτες και αναγνώστες του έγκυρου περιοδικού Voyager. Στην κατάταξη ακολουθούν η Μεγάλη Βρετανία και το Hilton Athens. Είναι αξιοσημείωτο και ελπιδοφόρο το γεγονός ότι, έξι από τις δέκα πρώτες θέσεις καταλαμβάνουν ξενοδοχεία της Θεσσαλονίκης, γεγονός που αποδεικνύει την πορεία ανάπτυξης που ακολουθεί τα τελευταία χρόνια ο τομέας της φιλοξενίας στην περιοχή, προκειμένου το Hyatt Regency Thessaloniki να παραμένει πάντα η αδιαμφισβήτητη κορυφαία επιλογή όλων των επισκεπτών της πόλης.



ΕΥΚΟΛΗ ΕΞΟΦΛΗΣΗ

Η CGU Insurance σε συνεργασία με την Τράπεζα Πειραιώς, παρέχει στους ασφαλισμένους της ένα εύκολο, γρήγορο και ασφαλή τρόπο πληρωμής των ασφαλιστών τους. Με τη νέα υπηρεσία "winbank easypay" οι ασφαλισμένοι της CGU Insurance μπορούν να εξοφλούν τα ασφαλιστικά τους μέσω τηλεφώνου (801-802-803-804 με χρέωση μιας αστικής μονάδας) ή μέσω Internet (www.easypay.gr) κάνοντας χρήση πιστωτικής κάρτας Visa ή MasterCard ή της χρεωστικής Visa Electron ή χρεώνοντας το λογαριασμό τους στην Τράπεζα Πειραιώς. Η βραβευμένη ως «Best Payments Achievement 2005» υπηρεσία "winbank easypay" καθιερώνει νέα πρότυπα στα συστήματα πληρωμών.

ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ MARKETING ΚΑΙ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ ΤΗΣ FBBANK Η ΙΩΑΝΝΑ ΚΑΡΥΔΗ



Νέο στέλεχος εντάσσεται στο ανθρώπινο δυναμικό της First Business Bank. Πρόκειται για την κυρία Ιωάννα Καρύδη, η οποία αναλαμβάνει καθήκοντα Διευθύντριας Marketing και Δημοσίων Σχέσεων της Τράπεζας. Η κυρία Καρύδη έχει εργαστεί στην Τράπεζα Κύπρου, όπου ήταν επικεφαλής Marketing of Segments-υπεύθυνη για το σχεδιασμό, την ανάπτυξη & προώθηση σειράς εξειδικευμένων προϊόντων.

✓ Η HSBC, μελετώντας τις χρηματοοικονομικές ανάγκες και απαιτήσεις του ελληνικού κοινού, δημιούργησε και διαθέτει νέες επενδυτικές επιλογές εγγυημένου κεφαλαίου, με την έκδοση νέων προϊόντων Structured Deposits. Τα Structured Deposits της HSBC λειτουργούν σαν καταθέσεις προθεσμίας, παρέχουν απόλυτη προστασία στο επενδυμένο κε-

φάλαιο και προσφέρουν δυνατότητα μεγαλύτερης απόδοσης, η οποία εξαρτάται από την πορεία της ισοτιμίας EUR/USD.

Τα Structured Deposits σε EUR και USD είναι 6μηνης διάρκειας και απευθύνονται σε πελάτες που επιδιώκουν τη δυνατότητα μιας υψηλής απόδοσης επιζητώντας παράλληλα τη διασφάλιση του κεφαλαίου τους.



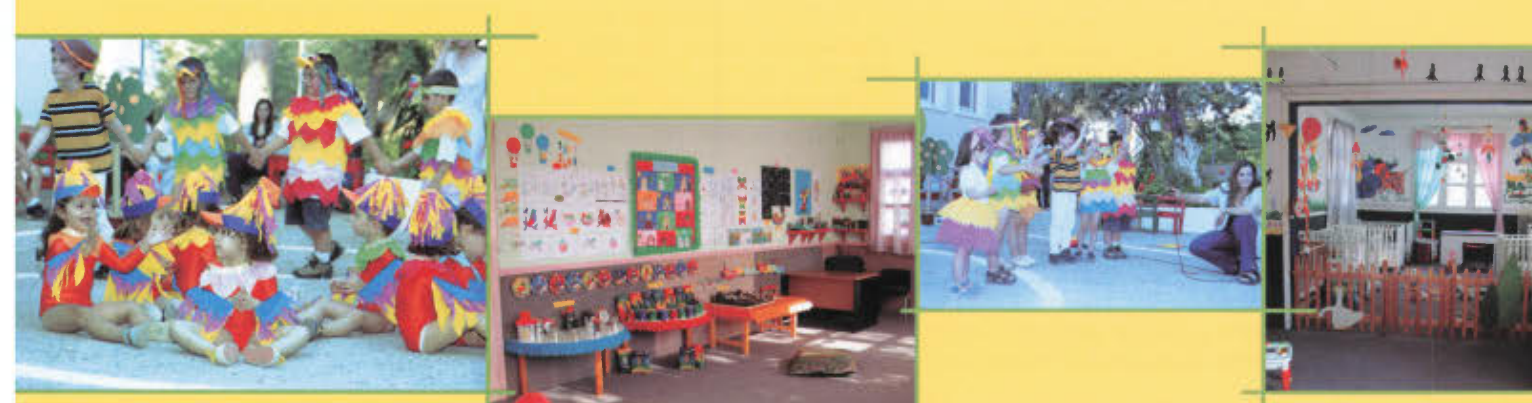
EuroLife
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

Εκπαιδεύει τους Διευθυντές Παραγωγής



Μέσα στο πλαίσιο επιμόρφωσης των Διευθυντών του Δικτύου Πωλήσεων η Ασφαλιστική Εταιρεία EuroLife διοργάνωσε σεμινάρια στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της Τράπεζας Κύπρου. Οι 18 Διευθυντές του Δικτύου σε συνεργασία με το προσωπικό της Διεύθυνσης Πωλήσεων και Μάρκετινγκ είχαν την ευκαιρία να περάσουν μέσα από μια ξεχωριστή εκπαίδευση που στόχο είχε την επαγγελματική αναβάθμιση και την ανάπτυξη των ασφαλιστικών συμβούλων. Έγινε επίσης ανταλλαγή απόψεων σε σχέση με την ανοδική πορεία της Εταιρείας με έμφαση στις προσπάθειες για ένα δυνατό κλείσιμο του 2005.

Εξάλλου, ολοκληρώθηκαν με μεγάλη επιτυχία τα εκπαιδευτικά σεμινάρια της Limra, για τους Διευθυντές Παραγωγής του Δικτύου Πωλήσεων της Ασφαλιστικής Εταιρείας EuroLife.



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 Τένις, 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.

Ομίλος Εταιρειών Allianz Ελλάδος



Επιστροφή στην κερδοφορία

Η υψηλή κερδοφορία και η ισχυρή κεφαλαική επάρκεια των ασφαλιστικών Εταιρειών του Ομίλου Allianz Ελλάδος θα αποτελέσουν τα θεμέλια για ακόμη πιο δυναμικούς ρυθμούς ανάπτυξης τη χρονιά που έρχεται, με βάση και τα πρόσφατα δημοσιευμένα αποτελέσματα για το εννιάμηνο του έτους.

Συγκεκριμένα, η Εταιρεία Ασφαλίσεων Ζωής Allianz ΑΕΑΖ καταγράφει κέρδη μετά από φόρους της τάξης των 2.0 εκατ Ευρώ. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με την κεφαλαιακή επάρκεια της Εταιρείας, η οποία αγγίζει τα 25 εκατ. Ευρώ και τον πολύ χαμηλό δείκτη διοικητικών εξόδων, ο οποίος δεν ξεπερνά το 8,5% καταδεικνύει σαφώς την ισχυρή θέση της εταιρείας στην ελληνική αγορά.

Ιδιαίτερη μνεία αξίζει να γίνει σχετικά με την πορεία της συνεργασίας της Allianz ΑΕΑΖ με τη Συνεργατική Κεντρική Τράπεζα της Κύπρου στο τομέα των ομαδικών ασφαλίσεων, με την παραγωγή ασφαλίσεων να ξεπερνά τα 8 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 15,42% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του περασμένου έτους. Η συνεργασία αυτή θα επεκταθεί τον Ιανουάριο του 2006 και στο τομέα των ατομικών ασφαλίσεων μέσω του Δικτύου Υποκαταστημάτων της Τράπεζας στην Κύπρο.

Αντίστοιχα, η Εταιρεία των Γενικών Ασφαλίσεων Allianz ΑΕΓΑ καταγράφει κέρδη εννεαμήνου μετά φόρων 4,4 εκατ. Ευρώ. Ο καθοριστικός δείκτης ζημιών και εξόδων προς εγγεγραμμένα ασφάλιστρα (combined ratio) στον Κλάδο Αυτοκινήτου ανέρχεται σε 90,9%, μειωμένος κατά 5,6% σε σχέση με το 2004 και συγκαταλέγεται μεταξύ των



Ο κ. Πέτρος Παπανικολάου, Διευθύνων Σύμβουλος και CEO Ομίλου Allianz Ελλάδος

κορυφαίων της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Οι σχεδιασμοί της Allianz για την επόμενη χρονιά περιλαμβάνουν μεταξύ άλλων και την ένταξη των ελληνικών εταιρειών στο παγκόσμιο πρόγραμμα του Ομίλου «Εστίαση στον Πελάτη – Customer Focus Initiative». Ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Allianz Ελλάδος, κος Πέτρος Παπανικολάου, σχολιάζοντας σχετικά τόνισε ότι «τα αποτελέσματα της Allianz στην Ελλάδα συμβαδίζουν απόλυτα με την παγκόσμια στρατηγική του Ομίλου «3+1», η οποία έχει σαν στόχο την αύξηση του κεφαλαιακού πλεονάσματος, την ενίσχυση της κερδοφορίας και τη μείωση της πολυπλοκότητας των διαδικασιών. Η χρονιά που κλείνει θα μας βρει από κάθε πλευρά έτοιμους να υλο-

ποιήσουμε τους φιλόδοξους στόχους μας, έχοντας την πλήρη υποστήριξη του Μετόχου. Η Allianz φιλοδοξεί να πρωταγωνιστήσει ακόμη περισσότερο στην αγορά της Ευρωζώνης και για μια ακόμη φορά κάνει το πρώτο βήμα μετατρέποντας τη νομική της μορφή σε Ευρωπαϊκή Εταιρεία – Societas Europaea, προκειμένου να αξιοποιήσει πλήρως τη σχετική Ευρωπαϊκή Νομοθεσία».

Όσον αφορά στον Όμιλο Allianz Ελλάδος, η πορεία του θα είναι ανάλογη και, ως εκ τούτου, όποιο δημοσίευμα επιχειρεί άλλης μορφής προσέγγιση ουδεμία σχέση έχει με την πραγματικότητα και σε καμία περίπτωση δεν αντικατοπτρίζει την πολιτική του Μετόχου αναφορικά με την Allianz Ελλάδος.

**Η Ευρωπαϊκή Πίστη μειώνει
τα ασφάλιστρα αυτοκινήτων των ασφαλισμένων της**

**ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ
& ΔΩΡΕΑΝ ΑΓΟΡΩΝ «LIFECARD»
ΜΟΝΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ**

*Η πιο ξύπνη ενέργεια για να πληρώνετε λιγότερα
έως καθόλου ασφάλιστρα*



ΕΥΚΑΙΡΙΑ

**ΠΩΛΟΥΝΤΑΙ ΔΥΟ ΓΡΑΦΕΙΑ
100 τ.μ. & 74 τ.μ.**

**ΣΕ ΜΑΡΜΑΡΙΝΟ ΚΤΙΡΙΟ ΕΠΙ ΤΗΣ ΣΥΓΓΡΟΥ
ΣΕ ΤΙΜΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑΣ 1.600 τ.μ.**

ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΑ ΓΙΑ ΕΝΑ Ή ΔΥΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ

Το κτίριο ανακαινίστηκε πρόσφατα, διαθέτει μεγάλη είσοδο με δύο θυρώρους και τρία ασανσέρ. Τα δύο γραφεία δεν βλέπουν τη Συγγρού. Μπορούν να γίνουν ένας ενιαίος χώρος. Οι Τράπεζες το χρηματοδοτούν 100%.

(210) 9578130-1-2



net agents

1° Πανελλαδικό Συνέδριο

Ποια είναι η Net Agents

Το Νοέμβριο του 2004, στο χώρο των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών εισήχθη δυναμικά ένα νέο μέλος, η Net Agents. Μια ομάδα ανθρώπων, έμπειρων και με πολυετή δραστηριότητα στο χώρο, δημιούργησαν μια εταιρεία με σκοπό να πρωταγωνιστήσει στην καινούργια αγορά που δημιουργείται, στην αγορά της διαμεσολάβησης, των υπηρεσιών και των προϊόντων.

Η Net Agents δημιούργησε ένα Πανελλαδικό δίκτυο, εκπαιδεύοντας και εξοπλίζοντας με τα πιο σύγχρονα ηλεκτρονικά μέσα τους εξειδικευμένους συνεργάτες. Προωθώντας, σε κύριο λόγο, ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά προγράμματα, οι συνεργάτες της Net Agents απαντάνε στις ανάγκες και του πιο απαιτητικού πελάτη.

Τα στελέχη της Net Agents διατηρούν ακέραια την ανεξαρτησία τους, χωρίς να δεσμεύονται να προωθήσουν κάποιο συγκεκριμένο προϊόν ή εταιρεία. Λειτουργούν ως ανεξάρτητοι οικονομικοί σύμβουλοι υπό την ομπρέλα της Net Agents και ταυτόχρονα προσφέρουν ανεπηρέαστα τις υπηρεσίες τους προς τον πελάτη τους.

Η Net Agents συνεργάζεται με τις μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου, όπως είναι η Commercial Value, η EFG Eurolife, η Allianz, η Εθνική, η Leben International, η General Union, η Αιγαίον, η Διεθνής Ένωση, η AIG, η Atrantius, η Prime Car Services (Οδική Βοήθεια), η ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ

και η EUROBANK, προκειμένου οι άνθρωποί της, να έχουν την ευελιξία και την ποικιλία που χρειάζονται, για να κάνουν την καλύτερη πρόταση στον πελάτη τους, σύμφωνα πάντα με τις δικές του ανάγκες.

Οι πρώτες συνεργασίες που έρχονται να εγκαινιάσουν το θεσμό του Οργανισμού Πωλήσεων Υπηρεσιών και Προϊόντων, είναι αυτές της Mobile Beer και της Nav.gr. Η Mobile Beer είναι μια νέα εταιρεία που ασχολείται με τις πωλήσεις κινητής και σταθερής τηλεφωνίας. Συγκεκριμένα, προωθεί και τα τρία δίκτυα κινητής τηλεφωνίας, δηλαδή Tim, Vodafone και Cosmote και σταθερής τηλεφωνίας, της Tellas και της Lanenet. Διαθέτει 35 υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα. Η Nav.gr προωθεί, αποκλειστικά στην ελληνική αγορά, τα navigators, δηλαδή τους πλοηγούς των ελληνικών δρόμων.

Στα πλαίσια της ανάπτυξης του οργανισμού Πωλήσεων Υπηρεσιών και Προϊόντων, η Net Agents δημιουργεί την Net Card, τη νέα κάρτα προνομίων της Net Agents. Η Net Card, συνεργαζόμενη με περισσότερες από 472 επιχειρήσεις, παρέχει έκπτωση, μέχρι 20% επί της αναγραφόμενης τιμής στους πελάτες-μέλη της. Με τη Net Card, η Net Agents μπορεί να προσφέρει στους πελάτες της τη μοναδική ευκαιρία να επωφεληθούν από την ασφάλισή τους, όπως ποτέ μέχρι σήμερα.

Η πολυμετοχική Net Agents

Με βάση τον επιχειρηματικό προγραμματισμό της εταιρείας, το Μετοχικό Κεφάλαιο αυτής, στα τέλη του 2006 προβλέπεται να είναι το 4πλάσιο του σημερινού, ήτοι 500.000 €, ενώ στα τέλη του 2007 αναμένεται αύξηση επί αυτού, της τάξης του 40%. Η πρώτη διαχειριστική χρονιά της Net Agents προβλέπεται να έχει συνολική παραγωγή ασφαλιστρών που θα αγγίζει τα 3.500.000 €. Επιδίωξη της Net είναι το χαρτοφυλάκιο ασφαλιστρών το 2006 να έχει ξεπεράσει τα 6.000.000 € και να έχει διπλασιαστεί μέσα στο 2007. Η Net Agents, πρωτοπορεί και εγκαινιάζει ένα νέο θεσμό στον ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό χώρο, αυτόν της πολυμετοχικής εταιρείας. Το νέο αυτό σχήμα της εταιρείας θα υλοποιηθεί μέσα στα επόμενα τρία χρόνια, με την σταδιακή παραχώρηση του 20% της εταιρείας, υπό μορφή bonus, στους συνεργάτες της, ανάλογα με την παραγωγική τους παρουσία. Η Net Agents, καινοτομεί παρέχοντας οικονομική δύναμη στα στελέχη της, αλλά και σημαντικά κίνητρα για να οδηγηθούν σαν ομάδα στην επιτυχία.



Τα ιδρυτικά στελέχη της Net Agents. Από αριστερά, διακρίνονται οι κ.κ. Χ. Πάσσης, Γενικός Δ/ντής Οικονομικών Υπηρεσιών, Μ. Πετροπάνος, Δ/νων Σύμβουλος, Ηλ. Γιατράκος, Γενικός Δ/ντής, Ε. Φανιουδόκης, Πρόεδρος Δ.Σ., Ι. Συγγούνης, Αντιπρόεδρος Δ.Σ.

Nextdeal

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Οικονομικά στοιχεία **εννεαμήνου 2005**

Το αποτέλεσμα του εννεαμήνου 2005 της Εταιρείας ανήλθε στα € 3,5 εκατ. (ζημιές) παραμένοντας στα ίδια επίπεδα του Α' εξαμήνου. Σε σχέση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο όπου η ζημιά ανήλθε στα € 29,4 εκατ., παρουσιάζεται αισθητή βελτίωση κατά 88%. Σε ενοποιημένη βάση υπήρξε μεγαλύτερη βελτίωση διότι η ζημιά μειώθηκε στα € 3.0 εκατ. Παρά την μείωση της παραγωγής και την αύξηση των αποζημιώσεων κυρίως τον κλάδο Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων, η βελτίωση στα αποτελέσματα σε σύγκριση με το περσινό εννε-

αμήνο προήλθε κυρίως από α) την συνεχόμενη άνοδο στην απόδοση του εμπορικού χαρτοφυλακίου χρεογράφων, β) την αναπροσαρμογή των όρων των επενδυτικών συμβολαίων (DAF), γ) την αισθητή μείωση των λειτουργικών εξόδων και δ) τις μικρότερες προβλέψεις για επισφάλειες. Όπως και τα προηγούμενα τρίμηνα του 2005, τα οικονομικά μεγέθη και στοιχεία συντάχθηκαν βάσει των Λογιστικών Αρχών που ορίζουν τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (ΔΠΧΠ) με ημερομηνία μετάβασης την 1/1/2004.

Αύξηση παραγωγής 6,2% στον κλάδο ζωής

Ανοδο 6,2% σημείωσαν τα ασφάλιστρα του κλάδου Ζωής του ING Ελλάδος κατά τους εννέα πρώτους μήνες του 2005. Τα ασφάλιστρα των δύο εταιριών αυξήθηκαν κατά 6,26 εκατομμύρια και ανήλθαν σε 142,6 εκατομμύρια ευρώ.

Σημειώνεται ότι η αύξηση προήλθε από τον κλάδο των παραδοσιακών ασφαλιστηρίων και των νοσοκομειακών προγραμμάτων. Στην παραγωγή αυτή δεν έχουν συνυπολογιστεί τα επιπλέον 17,7 εκατομμύρια ασφάλιστρα ζωής που προέρχονται από την ING Πειραιώς Ασφαλιστική.

Σημαντικό ενδιαφέρον παρουσίασαν τα νέα αποταμειωτικά-συνταξιοδοτικά προγράμματα της Εταιρείας, δίνοντας ώθηση στον τομέα των παραδοσιακών συμβολαίων, των οποίων η νέα παραγωγή σημείωσε αύξηση 67% σε σχέση με την περ-



σινή χρονιά. «Τα κέρδη προ φόρων της ING Ζωής ανήλθαν σε 13,6 εκατομμύρια ευρώ, ενώ της ING Γενικών

σε 4,2 εκατομμύρια ευρώ. Τα πολύ ικανοποιητικά αυτά αποτελέσματα αποτελούν μια ακόμη επιβράβευση της πελατοκεντρικής πολιτικής και της βιώσιμης ανάπτυξης των ασφαλιστικών εργασιών», τόνισε ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς, CFO της ING Ελλάδας.

Τα κερδοφόρα αυτά οικονομικά αποτελέσματα είναι βάσει του Ελληνικού Λογιστικού σχεδίου. Η επίπτωση της εφαρμογής των Δ.Λ.Π. στις εταιρίες του ομίλου θα είχε θεαματικά αποτελέσματα στο 1ο εννιάμηνο του 2005. Τα ίδια κεφάλαια για τις εταιρίες Ζωής και Γενικών του ομίλου θα ήταν κατά 81 εκατομμύρια ευρώ υψηλότερα, ενώ τα οικονομικά αποτελέσματα προ φόρων θα έμεναν σχεδόν ανεπηρέαστα.

AIG GREECE **Ημερίδα με θέμα:****"Σύγχρονες Ασφαλιστικές Λύσεις"**

Ηρύπανση του περιβάλλοντος, τα μολυσμένα προϊόντα και οι ευθύνες των Στελεχών Διοίκησης απασχολούν πλέον όλο και περισσότερο τις σύγχρονες επιχειρήσεις αλλά και το ευρύ κοινό. Για τις ασφαλιστικές καλύψεις αυτών των τόσο επίκαιρων και σημαντικών θεμάτων η εταιρεία AIG Greece πραγματοποίησε Ημερίδα για τα μέλη του ΣΕΜΑ (Σύνδεσμος Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων) την Δευτέρα 17.10.05 στο Ξενοδοχείο ΠΕΝΤΕΛΙΚΟ. Την έναρξη του Σεμιναρίου κήρυξε ο κ. Λάμπρος Κόκκινος, Πρόεδρος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων, Χαιρετισμό απηύθυνε ο κ. Χρήστος Αδαμαντιάδης Διευθύνων Σύμβουλος της AIG Greece ενώ τα θέματα προλόγισε ο Τεχνικός Διευθυντής της AIG Greece, κ. Guiseppe Zoragno. Εισηγητές ήταν: η κα Αγνή Κωνσταντοπούλου, Δικηγόρος (LLM) Κλάδος Αστικής Ευθύνης & Διαχείρισης Κρίσεων, ο κ. Αντώνης Πουλόπουλος, Δικηγόρος του Δικηγορικού Γραφείου RICHARDS BUTLER και η κα Μαργαρίτα Γκολφινόπουλου, Προϊσταμένη Κλάδου Χρηματικών Απωλειών.

Η Ευρωπαϊκή Πίστη αναλαμβάνει την πληρωμή του φόρου κληρονομιάς των ασφαλισμένων της

ΣΥΣΤΗΜΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ «ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ» ΜΟΝΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Η πιο σημαντική πράξη για την προστασία της περιουσίας σας



AIGAION

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Η GOLDEN MIKTH ασφάλιση αυτοκινήτου που προσφέρει η AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. επεκτείνεται για όλες τις καλύψεις και στο Εξωτερικό (Χώρες Ε.Ε.) παρέχοντας Ασφάλιση σε πολυτελή αυτοκίνητα, ανεξαρτήτως αξίας και τύπου οχήματος.

GOLDEN
Μικτή

Η GOLDEN MIKTH ασφάλιση περιλαμβάνει:

- ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ
- 24ΩΡΗ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΚΑΛΥΨΗ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ σε Ελλάδα και Εξωτερικό.
- ΔΩΡΕΑΝ ΕΚΔΟΣΗ ΠΡΑΣΙΝΗΣ ΚΑΡΤΑΣ, για όλες τις χώρες.
- ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΟΛΙΚΗΣ ΚΛΟΠΗΣ εντός 45 ημερών, σε περίπτωση μη εύρεσης του αυτοκινήτου σας.
- ACCIDENT CARE σε Ελλάδα και Εξωτερικό.
- ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ σε Ελλάδα και Εξωτερικό.
- ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ BONUS MALUS
- ΘΡΑΥΞΗ ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ ΚΑΙ ΑΕΡΟΣΑΚΩΝ

καθώς και πολλές άλλες καλύψεις...

Ιδανική Αίσθηση Ασφάλειας

... και στο Δρόμο

ΤΗΛ. ΤΜΗΜΑ DIRECT (χωρίς χρέωση)

800.11.211.211

ING **Pensio Step από την ING:**

Η ING, διευρύνοντας την «οικογένεια» συνταξιοδοτικών προγραμμάτων Pensio, με σκοπό να καλύψει το ευρύ φάσμα συνταξιοδοτικών αναγκών των ασφαλισμένων, δημιούργησε το Pensio Step. Αξιοποιώντας την πλούσια εμπειρία της στο χώρο των ασφαλιστικών προγραμμάτων, τόσο στην Ελλάδα όσο και διεθνώς, η ING προσφέρει το Pensio Step, το οποίο λειτουργεί είτε αυτόνομα είτε συμπληρωματικά ως προς την κοινωνική ασφάλιση. Παράλληλα, το νέο αυτό συνταξιοδοτικό πρόγραμμα παρέχει στους ασφαλισμένους τη δυνατότητα να καθορίσουν οι ίδιοι το ύψος του κεφαλαίου, καθώς και του ασφαλιστρού που θα καταβάλλουν.

Πιο συγκεκριμένα, το στοιχείο που διαφοροποιεί το Pensio Step σε σχέση με τα υπόλοιπα συνταξιοδοτικά προγράμματα είναι το κλιμακωτό ασφάλιστρο, το οποίο δίνει στους ασφαλισμένους τη δυνατότητα να ξεκινήσουν με ένα αρκετά χαμηλότερο επίπεδο ασφαλιστρού, το οποίο θα αναπροσαρμόζεται κατά 3% ή 5% ετησίως, ανάλογα με την οικονομική τους δυνατότητα. Το Pensio Step είναι άμεσα διαθέσιμο μέσω του δικτύου συνεργατών της ING. Επιπλέον, το νέο πρόγραμμα, μεταξύ των άλλων πλεονεκτημάτων του χαρτοφυλακίου συνταξιοδοτικών προγραμμάτων Pensio, προσφέρει τα εξής:

- Δυνατότητα επιλογής επιθυμητού ποσού ισόβιας μηνιαίας σύνταξης
- Ευελιξία ως προς το ύψος των παροχών και ασφαλιστρών, καθώς και ως προς τον τρόπο καταβολής τους
- Πλήρης ασφαλιστική κάλυψη και προστασία της οικογένειας
- Δυνατότητα κάλυψης σε περίπτωση ασθένειας – ατυχήματος – ανικανότητας
- Εκπιπτόμενο ασφάλιστρο από τη φορολογία του εισοδήματος (ανάλογα με την φορολογική κλίμακα στην οποία ανήκει ο ασφαλισμένος)
- Αφορολόγητο ποσό της μηνιαίας σύνταξης (σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία).

Σημαντική άνοδο της τάξεως του 260% σημείωσαν τα προ φόρων κέρδη του εννεαμήνου του Ομίλου της Εθνικής Ασφαλιστικής τα οποία διαμορφώθηκαν σε € 32.967.000 από € 9.157.000 την αντίστοιχη περίοδο του 2004. Ειδικότερα, τα κέρδη της Εταιρίας έχουν ήδη ξεπεράσει τον ετήσιο στόχο του επιχειρησιακού σχεδίου που προσδιόριζαν τα αποτελέσματα στο τέλος του έτους να διαμορφώνονται σε € 23.547.000.

Οι σημαντικότεροι παράγοντες που διαμόρφωσαν τα κέρδη της Εταιρίας στα επίπεδα αυτά είναι η βελτίωση των τεχνικών αποτελεσμάτων του Κλάδου Ατομικών Ζωής, η συγκράτηση των λειτουργικών εξόδων εντός του προϋπολογισμού, η βελτίωση των εσόδων επενδύσεων καθώς και το κέρδος των € 6.428.000 από την πώληση έναντι 14.700.000 € του ιδιόκτητου

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αύξηση 260% στα κέρδη της

ακινήτου της Εταιρίας στην οδό Μέρλιν. Η νέα παραγωγή του Κλάδου Ζωής είναι αυξημένη κατά 10,3% σε σχέση με την αντίστοιχη του εννεαμήνου του 2004. Τα συνολικά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα της περιόδου είναι αυξημένα κατά 2,5% και διαμορφώνονται σε € 186.349.000 από € 181.764.000. Σημειώνεται ότι, από τις αρχές Οκτωβρίου ξεκίνησε ήδη η προώθηση του νέου προϊόντος «Τριπλούν» της Εταιρίας στους πελάτες της Εθνικής Τράπεζας, οι πωλήσεις του οποίου αναμένεται να υπερκαλύψουν αισθητά τον στόχο του προϋπολογισμού. Στους Γενικούς Κλάδους, πλην του Κλάδου Αυτοκινήτων, παρατηρείται αύξηση των εγγεγραμμένων ασφαλιστρών κατά 4,2%. Το σύνολο της παραγωγής των Γενικών Κλάδων είναι μει-

ωμένο κατά 2,3% έναντι του εννεαμήνου του 2004 και διαμορφώνεται σε € 266.514.000 από € 272.702.000. Η μείωση της παραγωγής στον Κλάδο Αυτοκινήτων οφείλεται αποκλειστικά στις γνωστές συνθήκες που επικρατούν στην Αγορά στον Κλάδο αυτό. Τα λειτουργικά έξοδα της περιόδου διατηρούνται στα επίπεδα του εννεαμήνου του 2004 και εκτιμάται ότι στο τέλος της χρήσης θα επιτευχθεί ο στόχος της μηδενικής αυξήσεώς τους.

Αξίζει να σημειωθεί ότι, η Εθνική Ασφαλιστική αποτελεί την πρώτη Εταιρία στον Κλάδο που υπολόγισε και ανακοίνωσε, κατά την παρουσίαση του τριετούς Επιχειρησιακού Σχεδίου, την επίπτωση των Διεθνών Προτύπων Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης, καθιστώντας τις Οικονομικές της Καταστάσεις συγκρίσιμες στη διεθνή, πλέον, αγορά.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ενα νέο προϊόν, το «ALPHA ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ», διαθέτει η Alpha Ασφαλιστική από 1 Δεκεμβρίου 2005, για την εξασφάλιση του ατομικού και οικογενειακού εισοδήματος. Με το νέο αυτό πρόγραμμα, η Alpha Ασφαλιστική εξασφαλίζει πλήρως τον ασφαλισμένο σε περιπτώσεις πρόσκαιρης ανικανότητας για εργασία, αναπληρώνοντας το εισόδημα από την εργασία του μέχρι και δύο ολόκληρα χρόνια, χωρίς απαραίτητη εισαγωγή στο νοσοκομείο.

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 για κάθε ατύχημα.

**...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

**Η Ευρωπαϊκή Πίστη αναλαμβάνει
τις σπουδές των παιδιών των ασφαλισμένων της**

**ΣΥΣΤΗΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ & ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ
ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ «ΠΑΙΔΕΙΑ»
ΜΟΝΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ**

Η πιο σημαντική πράξη αγάπης για τα παιδιά σας

**ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ
ΠΙΣΤΗ**

BMS Hellas: Δυναμική ανάπτυξη

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στην Ύδρα ειδική εκδήλωση της BMS Insurance & Reinsurance Brokers Hellas S.A. Η BMS εγκαταστάθηκε στην Ελλάδα τον Οκτώβριο του 2003 με στόχο την επεκτείνει περαιτέρω τις δραστηριότητες στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και να προσφέρει υψηλού επιπέδου ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές υπηρεσίες.

Επισημαίνεται ότι το BMS Group έχει παρουσία σε πάνω από 80 χώρες και με βάση τα πλέον πρόσφατα στοιχεία ανέβηκε στην 9η θέση μεταξύ όλων των μεσιτών ασφαλίσεων όλου του κόσμου. Ο κ. John Spencer, διευθύνων σύμβουλος του BMS Group σχολιάζοντας την εξέλιξη αυτή σημείωσε ότι οι επενδύσεις που έχουν κάνει στις εργασίες και η σκληρή δουλειά φέρνει επιτυχίες για την BMS.



Ο κ. Γ. Τσιατούνης, Δ.Σ. της BMS Hellas, με τον κ. R. Koster, της SWISS RE.



Η κα Α. Δημητριάδη, της BMS Hellas, με τον κ. Γ. Κώτσαλο, Δ.Σ. της Interamerican και τον κ. Γ. Σουβατζή, Δ.Σ. της Interamerican Ζημιών.



Παρουσία στην εκδήλωση και η κα Μ. Παπαδάκη, της Lloyd's Greece.



Ο κ. Τσιατούνης και ο κ. Α. Τσαμετζόγλου με την κα Μ. Γκιόνη, της Alpha.



Η κα Κ. Σιορί, της BMS Intl. Intremedicine με τον κ. Τσιατούνη και άλλους προσκεκλημένους στην εκδήλωση.

Η Ευρωπαϊκή Πίστη πληρώνει στους ασφαλισμένους της
το εισόδημα τους σε περίπτωση ανεργίας

**ΣΥΣΤΗΜΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ «ΕΙΣΟΔΗΜΑ»
ΜΟΝΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ**

*Η πιο σημαντική πράξη σοφίας
για το "προϊόν" του καθημερινού σας αγώνα*



Με στόχο την επίτευξη διαρκών ρυθμών ανάπτυξης στον τομέα των Γενικών Ασφαλίσεων, η Διοίκηση του Ομίλου Εταιριών Allianz Ελλάδος αναθέτει στον κ. Κωνσταντίνο Βερτόπουλο, καταξιωμένο στέλεχος στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά, το ρόλο του συντονισμού όλων των διευθύνσεων της δραστηριότητας των Γενικών Ασφαλίσεων, από τη θέση του Τεχνικού Συμβούλου. Παράλληλα, η Διοίκηση του Ομίλου Εταιριών Allianz Ελλάδος ανακοινώνει την αποδέσμευση του κ. Νικόλαου Νανόπουλου από τη θέση του Γενικού Διευθυντή Γενικών Ασφαλίσεων της Allianz Α.Ε.Γ.Α. και την αποχώρησή του από τον Όμιλο την 9η Δεκεμβρίου 2005.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ
ΕΡΓΑΣΙΑΚΟ
ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ
ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
2005



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!

ανθρώπινο δυναμικό της International Life

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

Η Εθνική Τράπεζα αγόρασε την Eurial

Η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος Α.Ε. προχώρησε στην υπογραφή συμφωνίας για την απόκτηση πλειοψηφικής συμμετοχής (70%) στο μετοχικό κεφάλαιο της Ρουμανικής εταιρείας Leasing "EURIAL Leasing".

Η "EURIAL Leasing" είναι εταιρεία χρηματοδοτικών μισθώσεων μεσασίου μεγέθους, η οποία δραστηριοποιείται κυρίως στον τομέα του leasing αυτοκινήτων. Η εταιρεία είναι ο κύριος εκμισθωτής αυτοκινήτων Peugeot στη Ρουμανία, με σύνολο ενεργητικού άνω των EUR 50 εκατ., και αναμένεται να παρουσιάσει το 2005 προ φόρων κέρδη άνω των EUR 1 εκατ. Η ΕΤΕ σχεδιάζει να ενισχύσει τη δομή της εταιρείας και να διευρύνει τις δραστηριότητές της, ώστε να καλύπτουν όλο το φάσμα των υπηρεσιών leasing στο μέλλον, συμπεριλαμβανομένων εξοπλισμού, στόλου αυτοκινήτων, καθώς και ακινήτων. Οι δυνατότητες διανομής του δικτύου καταστημάτων της θυγατρικής τράπεζας της ΕΤΕ Banca Romaneasca, το οποίο αριθμεί ήδη 38 Μονάδες σε όλη τη χώρα και θα φθάσει τις 45 μέχρι το τέλος του έτους, πρόκειται να αξιοποιηθούν πλήρως στην κατεύθυνση αυτή.

Ο Όμιλος ΕΤΕ θεωρεί ότι οι εναλλακτικές χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, όπως το leasing, που προσφέρει σε επιχειρήσεις στη Ν.Α. Ευρώπη, είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος υποστήριξης της επιχειρηματικής μεγέθυνσής τους, καθώς και μία σύγχρονη μέθοδος εξυπηρέτησης πιστωτικών αναγκών ιδιωτών πελατών. Υλοποιώντας την πολιτική του Ομίλου να προσφέρει στους πελάτες του, στην περιοχή, ένα πλήρες φάσμα χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, η ΕΤΕ ελέγχει ήδη τη μεγαλύτερη εταιρεία leasing στη Βουλγαρία, την "Interlease AD" της οποίας το σύνολο του ενεργητικού ξεπερνά ήδη τα EUR 100 εκατ. Ο Όμιλος βρίσκεται ήδη σε διαδικασία ίδρυσης εταιρείας leasing και στη Σερβία - Μαυροβούνιο.

Εξάλλου, στο πλαίσιο της ενίσχυσης της παρουσίας του στη Ρουμανία, ο Όμιλος της ΕΤΕ, προχώρησε επίσης στην εξαγορά της Alpha Insurance Romania από τον Όμιλο της Alpha Bank. Η εν λόγω εταιρεία πρόκειται να συγχωνευθεί με την θυγατρική της Εθνικής Ασφαλιστικής στη Ρουμανία GARANTA. Η νέα εταιρεία που δημιουργείται εκτιμάται ότι θα αναπτυχθεί ραγδαία μέσα από σειρά στρατηγικών συμφωνιών που έχουν ήδη συναφθεί με σημαντικό αριθμό τοπικών πιστωτικών ιδρυμάτων.

Υπενθυμίζουμε ακόμη ότι η παρουσία του Ομίλου της ΕΤΕ στη Ρουμανία έχει ως κύριο άξονα τη Banca Romaneasca, η οποία αναπτύσσεται με ταχείς ρυθμούς παρέχοντας πλήρες φάσμα τραπεζικών προϊόντων και υπηρεσιών σε επιχειρήσεις και ιδιώτες. Στο Βουκουρέστι τέλος, λειτουργεί και η εταιρεία παροχής επενδυτικών υπηρεσιών ETEBA Romania.

Τα νέα υψηλόβαθμα στελέχη του Ομίλου της



GENERAL UNION
ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
ΑΝΩΝ. Ε.Α.Ε. ΣΤΑΙΡΕΙΑ ΤΕΝ. ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Μία εταιρεία είναι οι άνθρωποί της. Ο ρόλος που διαδραματίζει το ανθρώπινο δυναμικό μιας επιχείρησης και κυρίως τα υψηλόβαθμα στελέχη της είναι καταλυτικός, ιδιαίτερα μάλιστα όταν οι απαιτήσεις της αγοράς συνεχώς πολλαπλασιάζονται και οι ανάγκες των πελατών διαφοροποιούνται.

Με τους αλματώδεις ρυθμούς που αναπτύσσεται ο Όμιλος της GENERAL UNION τα τελευταία χρόνια, είναι φυσικό να πολλαπλασιάζονται και οι λειτουργικές ανάγκες του, στο σύνολό τους.

Κατά την απαρχή, λοιπόν, του νέου κύκλου ανάπτυξης που ξεκίνησε ο Όμιλος, κρίθηκε απαραίτητη η στελέχωσή του και στις υψηλές θέσεις της ιεραρχίας με νέα έμπειρα στελέχη.

Τους τελευταίους μήνες ανέλαβαν καθήκοντα σε σημαντικές διοικητικές θέσεις οι: κ. **Γιώργος Μιχαλόπουλος**: Γενικός Διευθυντής των εταιριών GENERAL UNION AEEGA και GENERAL TRUST AEEGA - πλέον και αντιπρόεδρος των εταιριών: GENERAL UNION, GENERAL UNION I.B και GENERAL UNION HEALTH και μέλος του Δ.Σ. της GENERAL TRUST.

κ. **Μάκης Τσικουρόγλου**: Διευθυντής Εργασιών της GENERAL UNION και της GENERAL TRUST - και μέλος του Δ.Σ. της GENERAL UNION, της GENERAL TRUST, της GENERAL UNION I.B και της GENERAL UNION HEALTH,

κ. **Ανίτα Μαρκέτου**: Τομεάρχης Κλάδου Αυτοκινήτων της GENERAL UNION και της GENERAL TRUST,

κ. **Βαγγέλης Μπασουκέας**: Τμηματάρχης Φοροτεχνικού της GENERAL UNION και της GENERAL TRUST.

Αναλυτικότερα, ο κ. Γιώργος Μιχαλόπουλος φέτος συμπληρώνει 27 χρόνια ευδόκιμης πορείας στην ασφαλιστική αγορά, κατά τη διάρκεια της οποίας κατείχε Διευθυντικές θέσεις σε γνωστές εταιρείες. Πτυχιούχος του Οικονομικού Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης ο κ. Μιχαλόπουλος ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του στον ασφαλιστικό χώρο από την IMPERIO INSURANCE Co και συνέχισε στη RAS - ΑΝΔΡΙΑΤΙΚΗ.

Αργότερα, εργάστηκε στον Όμιλο της Εμπορικής Τράπεζας ως υψηλόβαθμο στέλεχος σε θυγατρικές ασφαλιστικές εταιρείες.

Ο κ. Μάκης Τσικουρόγλου πριν από την ένταξή του στο νέο διευθυντικό σχήμα του Ομίλου, εργάστηκε επί μία εξαετία ως σύμ-



βουλος της Διεύθυνσης Εργασιών Ασφαλίσεων Ζημιών της ΦΟΙΝΙΞ ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ και ως Τεχνικός Διευθυντής και Διαχειριστής των θυγατρικών εταιριών της ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΜΕΡΙΜΝΑ Ε.Π.Ε. & FENIX (Hellas) Agentie de Asigurari S.R.L. - (Romania).

Από το 1993 μέχρι το 1999, ο κ. Τσικουρόγλου εργάστηκε ως Τεχνικός Διευθυντής των εταιριών του Ομίλου της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

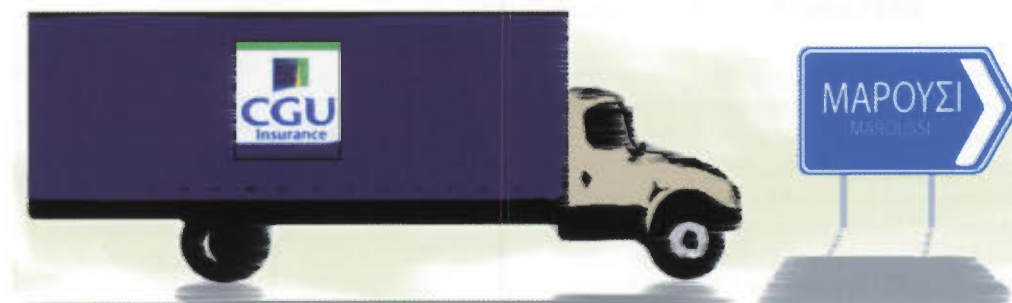
Πριν από το Νοέμβριο του 1993 εργάστηκε επί σειρά ετών ως Διευθυντής Κλάδων & Αντασφαλίσεων διαφόρων Ελληνικών και Αλλοδαπών Ασφαλιστικών Εταιριών (ΑΙΟΛΙΣ Α.Ε.Ε. & Δ.Α., FIDELITY ASSURANCE & REINSURANCE Co S.A.L., ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε. ASSITALIA S.P.A.) και διεθνών μεσιτικών οίκων (C.E. Health, Nasco Karaoglan France and L.Lambert).

Επίσης, για μια τριετία από το 1990 - 1993 διετέλεσε Ταμίας του Συνδέσμου των εν Ελλάδι Εκπροσώπων Μεσιτών του Lloyd's και είναι μέλος διαφόρων Ελληνικών και διεθνών ασφαλιστικών ενώσεων, συνδέσμων και επιτροπών.

Με αξιοσημείωτη σταδιοδρομία στον ασφαλιστικό χώρο και η κ. Ανίτα Μαρκέτου, πριν αναλάβει καθήκοντα ως Τομεάρχης του Κλάδου Αυτοκινήτων της GENERAL UNION και της GENERAL TRUST, εργάστηκε σε άλλες γνωστές εταιρείες του χώρου και τα τελευταία χρόνια στην Imperio και στη συνέχεια στη Victoria.

Αντίστοιχα και ο κ. Βαγγέλης Μπασουκέας, στέλεχος με πολυετή προϋπηρεσία στον ιδιωτικό τομέα, είναι ένας έμπειρος και καταξιωμένος φοροτεχνικός.

Η CGU Insurance ανεβαίνει!



Από τη Δευτέρα, 31 Οκτωβρίου 2005
σας εξυπηρετούμε από τα νέα ιδιόκτητα
γραφεία μας.

Λεωφόρος Κηφισιάς 42,

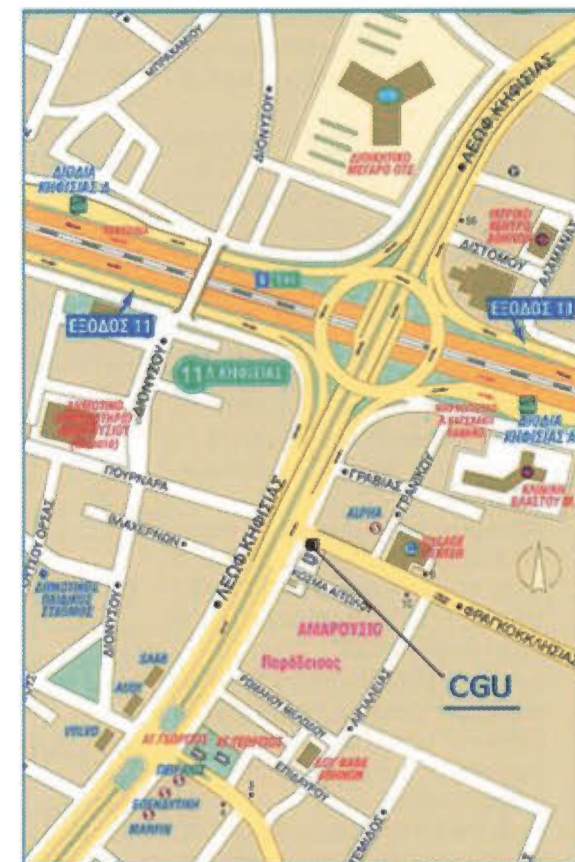
151 25 Μαρούσι

Τηλεφωνικό κέντρο: 210 6306800

Κεντρικό fax: 210 6306888

www.cgu.gr

Στα απευθείας προσωπικά μας
τηλέφωνα τα τέσσερα πρώτα ψηφία
έγιναν 6306-, ενώ τα τρία τελευταία
έμειναν τα ίδια. Για παράδειγμα, το
απευθείας τηλέφωνο 210 7728-812 έγινε
210 6306-812.



Οι νέες μας εγκαταστάσεις υποδηλώνουν με τον καλύτερο τρόπο
τη διαρκή προσπάθειά μας να κάνουμε το πολύ καλό ακόμη καλύτερο.



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Βελτιώνεται η κερδοφορία της

Περισσότεροι από 81.000 οι ασφαλισμένοι της εταιρείας στην Βόρεια Ελλάδα. Με ποσοστιαία άνοδο ύψους 204,3% «έκλεισαν» τα λειτουργικά κέρδη της ασφαλιστικής εταιρείας ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ το πρώτο 9μηνο του 2005 συγκριτικά με το αντίστοιχο διάστημα της περυσινής χρονιάς αγγίζοντας τα 21,6 εκατ. ευρώ από 7,1 εκατ. ευρώ το 2004.

Ταυτόχρονα σε ενοποιημένη βάση και σύμφωνα με τα διεθνή λογιστικά πρότυπα, τα καθαρά προ φόρων κέρδη για την ίδια χρονική περίοδο ανήλθαν στις 973 χιλιάδες ευρώ, έναντι ζημιών ύψους 18 εκατ. ευρώ πέρυσι.

Τα αναφερόμενα αριθμητικά αποτελέσματα σηματοδοτούν την επιστροφή στην κερδοφορία για την εισηγμένη ασφαλιστική εταιρεία του Ομίλου ΑΣΠΙΣ τόσο σε μητρικό όσο και σε ενοποιημένο επίπεδο.

Την ίδια θετική οδό αποτελεσμάτων ακολουθούσε και η εγγεγραμμένη παραγωγή ασφαλιστών η οποία συμπεριλαμβανομένων και των ασφαλιστών επενδυτικών προϊόντων άγγιξε τα 79,8 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας ποσοστιαία άνοδο κατά 26,2% σε σχέση με το πρώτο 9μηνο της περυσινής χρήσης.

Παράλληλα σημαντική είναι και η μείωση των διοικητικών εξόδων της εταιρείας τα οποία συρρικνώθηκαν κατά 13,7% (19,2 εκατ. ευρώ) από 22,3 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο 9μηνο του 2004.

Σε επίπεδο μητρικής εταιρείας, τα καθαρά κέρδη μετά φόρων για την ίδια περίοδο έφτασαν τα 1,2 εκατ. ευρώ περίπου έναντι ζημιών ύψους 18 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο περυσινό διάστημα.

Όπως τονίζει ο πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ. Παύλος Ψωμιάδης η εταιρεία από τις αρχές του τρέχοντος έτους έχει περάσει στην κερδοφορία αντανakλώντας πλήρως τις προσπάθειες της διοίκησης για την αναδιοργάνωση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ, που αποτυπώνονται στην ενίσχυση των λειτουργικών κερδών και την αύξηση της παραγωγής ασφαλιστών.

Όπως υπογραμμίζει, νευραλγικοί παράγοντες για την ανέλιξη της κερδοφορίας της ΑΣΠΙΣ, είναι τόσο η ενίσχυση εσόδων επενδύσεων ασφαλειών ζωής όσο και η μείωση

των διοικητικών εξόδων καθώς επίσης και του loss ratio.

Η διοίκηση της εταιρείας εστιάζεται τόσο στην αναδιοργάνωση του Ομίλου όσο και στην ενίσχυση της θέσης της στην Ελλάδα και διεθνώς.

Η στρατηγική της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ επικεντρώνεται στο τρίπτυχο: μείωση εξόδων σε μονοψήφιο ποσοστό επί εγγεγραμμένων ασφαλιστών, ενίσχυση του μεριδίου αγοράς στην ελληνική αγορά, επέκταση και συνεργασίες στο εξωτερικό. Επιστημαίνεται ότι η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ έχει ήδη δρομολογήσει σημαντικές κινήσεις συγχωνεύσεων και εξαγορών σε ευρωπαϊκές αγορές, όπως αυτή της μεγαλύτερης ασφαλιστικής στην Κύπρο, Universal Life. Η εταιρεία εκτιμά ότι το Δ' τρίμηνο του 2005 θα είναι κερδοφόρο, ενώ την ίδια ώρα αναμένει την περάτωση της διαδικασίας λήψης αδειών για την ολοκλήρωση της εξαγοράς της Universal.

Είναι κοινός τόπος ότι το τέταρτο τρίμηνο του έτους είναι παραδοσιακά το πλέον προσοδοφόρο της χρονιάς από πλευράς παραγωγής ασφαλιστών.

Εν τω μεταξύ, ξεπέρασε τους 81.000 ασφαλισμένους στη Βόρεια Ελλάδα τόσο η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ όσο και η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ το πρώτο 10μηνο του 2005, έναντι 73,7 χιλιάδων το ίδιο διάστημα πέρυσι. Η ενιαία νέα παραγωγή για την ίδια περίοδο πλησίασε τα 3,7 εκατ. ευρώ, ενώ το ενιαίο εν ισχύ χαρτοφυλάκιο της εταιρείας υπερέβη το φράγμα των 26 εκατ. ευρώ.

Υπογραμμίζεται τέλος ότι ο Όμιλος Εταιριών Ασπίς Πρόνοια προσφέρει τα πιο εξελιγμένα και συμφέροντα ασφαλιστικά προγράμματα σε τομείς όπως η υγεία, η σύνταξη-αποταμίευση, η επένδυση-αποταμίευση καθώς επίσης και γενικές ασφαλίσσεις (Προσωπικές και Εταιρικές). Ακόμη η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ μέσω των θυγατρικών της αναπτύσσει δραστηριότητες σε ένα ευρύ φάσμα σύγχρονων επενδυτικών και τραπεζικών προϊόντων.

Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλούμε επικοινωνήστε με την κα. Μαρίζα Κορωνίδου στο τηλ. 210-6176370.

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Για τρίτη συνεχή χρονιά, η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος βραβεύθηκε από το διεθνούς εμβέλειας αμερικανικό περιοδικό «Global Finance» ως η καλύτερη τράπεζα στην ελληνική αγορά, για το 2005, στον τομέα παροχής υπηρεσιών θεματοφυλακής σε θεσμικούς επενδυτές του εξωτερικού. Υπηρεσιών που, σύμφωνα με τον εκδότη του περιοδικού κ. J. Giarraputo, «είναι συχνά αόρατες στο επενδυτικό κοινό, αλλά κρίσιμες στις διασυννοριακές επενδύσεις σε κεφαλαιαγορές και χρηματαγορές».

Το βραβείο απονεμήθηκε από τον εκδότη κατά τη διάρκεια ειδικής τελετής προς τιμή των διακριθέντων από 35 χώρες, η οποία πραγματοποιήθηκε στο National Press Club της Ουάσινγκτον, στο πλαίσιο της ετήσιας συνόδου του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου και της Παγκόσμιας Τράπεζας.

Όπως τονίστηκε από τον κ. Giarraputo κατά την τελετή βράβευσης «τα κριτήρια αξιολόγησης ήταν οι σχέσεις με την πελατεία, η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, η ανταγωνιστική τιμολόγηση, ο επιτυχής χειρισμός των απρόβλεπτων υποθέσεων, οι τεχνολογικές υποδομές, το πλήρες φάσμα λειτουργιών που ακολουθούν το διακανονισμό των συναλλαγών, τα σχέδια εναλλακτικής λειτουργίας των εργασιών σε έκτακτες καταστάσεις και η γνώση των τοπικών κανονισμών και πρακτικών της αγοράς».

Η COMMERCIAL VALUE ΣΤΟ ΝΤΟΥΜΠΑΙ & ΤΟ ΑΜΠΟΥ ΝΤΑΜΠΙ

Στο Ντουμπάι & το Άμπου Ντάμπι ταξίδεψαν φέτος οι επιτυγχόντες του διαγωνισμού του εταιρικού δικτύου της COMMERCIAL Value.

Το ταξίδι περιλάμβανε σαφάρι με jeep στην έρημο, επίσκεψη σε μερικά από τα πολυτελέστερα κτίρια του κόσμου (Burj al Arab), παραδοσιακές ανατολίτικες βραδιές συνδυασμένες με πολύ κέφι και ασφαλώς το απαραίτητο shopping therapy.

Οι συμμετέχοντες απόλαυσαν πολύτιμες στιγμές χαλάρωσης και ξεγνοιασιάς.

Σεμινάριο του Rencontres Internationales des Assureurs Defense - RIAD

Ασφάλιση νομικής προστασίας

Ευρωπαϊκές εξελίξεις



Γρηγόριος Ξουράφης, Δ/νων Σύμβουλος DAS Hellas

Με αυτό το θέμα πραγματοποιήθηκε το φετινό σεμινάριο του Rencontres Internationales des Assureurs Defense - RIAD (ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ), στις 27 και 28 Οκτωβρίου 2005 στη Βιέννη στο οποίο παρευρέθηκαν ως εισηγητές, κορυφαίοι Ευρωπαίοι νομικοί του «ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΓΙΑ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΔΙΚΑΙΟ». Την Ελλάδα εκπροσώπησε ο Δ/νων Σύμβουλος της D.A.S. HELLAS κ. Γρηγόριος Ξουράφης.

Το πρώτο μέρος του σεμιναρίου απασχόλησαν οι διεθνείς τάσεις και εξελίξεις, σχετικά με τους κανόνες Δικαίου για υλικές αποζημιώσεις. Οι καθηγητές Κοζιόλ, Κοχ και Ρόττσερ ενημέρωσαν τους παρευρισκόμενους σχετικά με τις μεθόδους συγκριτικού Δικαίου και τα αντίστοιχα συμπεράσματα στο χώρο των αποζημιώσεων από υλικές και αποθετικές ζημιές σε περίπτωση σωματικών βλαβών.

Το πρακτικό όφελος για τα μέλη μας από αυτό το πρώτο μέρος του σεμιναρίου, ήταν αφ' ενός μεν η καλύτερη γνώση των εθνικών διαφορών, αναφορικά με το Ευρωπαϊκό Δίκαιο που διέπει τις αποζημιώσεις, που είναι απαραίτητη τόσο για την αναγνώριση των τάσεων και των κινδύνων, όσο και για την παροχή συμβουλών και την κοστολόγηση, αφ' ετέρου δε η προσέγγιση μεθόδων του συγκριτικού Δικαίου, με τη βοήθεια πολλών συγκεκριμένων παραδειγμάτων.

Στο δεύτερο μέρος του σεμιναρίου εξετάστηκαν οι πρακτικές επιπτώσεις για τους

ασφαλιστές νομικής προστασίας, αναφορικά με τις αποζημιώσεις από σωματικές βλάβες. Η εισήγηση του Δρ. Χόλγκερ Μπακού (InterEurope AG) επικεντρώθηκε στις διαφορές που υπάρχουν στον ευρωπαϊκό διακανονισμό ζημιών (περιλαμβανομένου του εξωδίκου και του διακρατικού διακανονισμού), καθώς και τις αντίστοιχες διαδικασίες και τα συστήματα εξακρίβωσης του ύψους των ζημιών.

Στην ανοικτή συζήτηση που ακολούθησε εξετάστηκαν τα προβλήματα που προκύπτουν από τα όλο και μεγαλύτερα επίδικα ποσά, την αυξανόμενη πολυπλοκότητα των υποθέσεων, την πίεση για επιτάχυνση του διακανονισμού και την αύξηση του αριθμού των περιπτώσεων.

Επίσης εξετάστηκαν και απαντήθηκαν ερωτήσεις σχετικές με τον τρόπο με τον οποίο οι ασφαλιστές νομικής προστασίας θα έχουν τη δυνατότητα να ενημερώνονται για τις εξελίξεις στο εμπράγματο Δίκαιο και στην εφαρμοζόμενη πρακτική της απονομής Δικαιοσύνης.

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

Του Νότη Κατσέλη



Χριστούγεννα για τριγκύδες ...και για ανόητον 5 αισθήσεων

Είμαστε πρίγκιπες! Όλος ο κόσμος μας ανήκει! Και αυτά τα Χριστούγεννα θέλουμε να τα περάσουμε πριγκιπικά. Με χλιδή, με απολαύσεις, με λάμψη! Η δουλειά, τα συμβόλαια και οι υποχρεώσεις θα εξαφανιστούν για λίγες μέρες από τη σκέψη μας και αφού θα εξαφανιστούν θα πάψουν να υπάρχουν. Αυτό που θα κυριαρχήσει θα είναι οι αισθήσεις μας. Όραση, για να βλέπουμε το ωραίο σε ένα όμορφο πρόσωπο, στο χαμόγελο ευτυχίας του παιδιού μας, σε ένα λεπτεπίλεπτο ποτήρι κρασιού, στο κόσμημα που στολίζει το λαιμό της αγαπημένης ή της γυναίκας μας, στις υποβλητικές αντανάκλασεις του φωτισμού στα ασημένια κρηπίδια που στολίζουν το γιορτινό τραπέζι, στα πάντα!

Όσφρηση, για να απολαμβάνουμε τις ντελικάτες οσμές των εδεσμάτων που αμέσως μετά θα γευτούμε, το άρωμα που τυλίγει τη γυναίκα που βρίσκεται δίπλα μας, τους μεθυστικούς ατμούς του ποτού που μόλις έχει γεμίσει το κρυστάλλινο ποτήρι μας, τα πάντα! Ακοή, για να γράφει στην ψυχή μας η χαρούμενη οχλοβοή της παρέας, για να μας παρασύρουν στην έκσταση τα τραγούδια που παίζει η μπάντα, για την ευφορία που θα μας προκαλέσει το θρόισμα από το φόρεμα του αιθέριου πλάσματος που πέρασε δίπλα μας, για τα πάντα! Αφή, για να χαθούμε στην αγκαλιά του παιδιού μας, για να γράψει στην καρδιά μας ο χορός τσικ τσικ με την παρτενέρ μας, για να αισθανθούμε την απόλαυση του φρεσκοσιδερωμένου τραπεζομάντιλου στο τραπέζι των Χριστουγέννων και του απαλού σεντονιού στο κρε-

βάτι που θα μας φιλοξενήσει, για τα πάντα! Γεύση, για να απολαύσουμε τα εδέσματα που ετοίμασαν έμπειρα χέρια για μας, για να ταξιδέψουμε στην ηδονή μέσα από τη ρουφηξιά ενός μεστού πούρου, για να μετράμε τις στιγμές της ευτυχίας μας με γουλιές από το αγαπημένο μας, το ακριβό μας ποτό, για να φτάσουμε στην έκσταση με ένα βαθύ φιλί της αγάπης μας, για τα πάντα! Για τα πάντα! Γιατί αυτά τα Χριστούγεννα θέλουμε τα πάντα! Και όχι μόνο θέλουμε, αλλά μπορούμε, γιατί ξέρουμε πού θα τα βρούμε! Μην έχετε καμμία αμφιβολία, το ερευνήσαμε, σας προτείνουμε ποικίλλες εναλλακτικές λύσεις και από 'κει και πέρα είναι ζήτημα αισθήσεων και... αισθητηρίου. Δικοί σας για πάντα, για να απολαύσουμε τα πάντα. Αυτά τα Χριστούγεννα είναι δικά μας!

N.J.V. ATHENS PLAZA

Το N.J.V. ATHENS PLAZA σας εύχεται ό,τι καλύτερο και σας καλεί να γιορτάσετε Χριστούγεννα και Πρωτοχρονιά στην πιο λαμπερή και ζεστή ατμόσφαιρα!

Παραμονή Χριστουγέννων

Μια υπέροχη και γιορτινή βραδιά στο εστιατόριο «The Parliament», το «Κοινοβούλιο της Γεύσης», για να απολαύσετε ένα λαμπερό Gala Dinner με συνοδεία ζωντανής μελωδικής μουσικής. Τιμή 120 ευρώ κατ' άτομο συμπεριλαμβανομένων των ποτών (κρασί Housewine, μπίρες, αναψυκτικά)

Παραμονή Πρωτοχρονιάς

Καλωσόρισμα στο εστιατόριο «The Parliament», το «Κοινοβούλιο της Γεύσης», την παραμονή του καινούργιου έτους με την ελπίδα ότι κάθε βραδιά του χρόνου θα είναι τόσο όμορφη και μοναδική όσο αυτή. Τιμή 175 ευρώ κατ' άτομο συμπεριλαμβανομένων των ποτών (κρασί Housewine, μπίρες, αναψυκτικά)

Γιορτινό χριστουγεννιάτικο brunch

Την ημέρα των Χριστουγέννων από τις 12.30 το μεσημέρι μπορείτε να απολαύσετε στο εστιατόριο «The Parliament» σπιτικές, παραδοσιακές συνταγές και αρωματικά κρασιά σε έναν υπέροχο γιορτινό μπουφέ με τη διακριτική συνοδεία ζωντανής μουσικής. Τιμή 70 ευρώ κατ' άτομο. Για παιδιά κάτω των 12, μισή τιμή. Συμπεριλαμβανομένων των ποτών (κρασί Housewine, μπίρες, αναψυκτικά)

Recovery Breakfast

ΞΗΜΕΡΩΜΑ ΠΡΩΤΟΧΡΟΝΙΑΣ 2006

Ξεκινήστε την πρώτη μέρα του χρόνου με τις καλύτερες προϋποθέσεις στο εστιατόριο «The Parliament» απολαμβάνοντας ένα πλούσιο Buffet Breakfast από τις 5.00 π.μ. μέχρι τις 11.00 π.μ. Τιμή 45 ευρώ κατ' άτομο.

Προσφορές Δωματίων

Δίκλινο πολυτελές δωμάτιο με παραδοσιακά χριστουγεννιάτικα γλυκά και Buffet πρωινό στο εστιατόριο από 160 έως 220 για 2 άτομα

Σουίτα με χριστουγεννιάτικα γλυκά και Buffet πρωινό στο εστιατόριο από 330 έως 850 για 2 άτομα.



Μεγάλη Βρεταννία

Προσφορές Δωματίων

Διαμονή σε δίκλινο πολυτελές δωμάτιο από 218 έως 1900 ευρώ. Η προσφορά ισχύει από 29/12/ 2005 έως 2/1/2006. Από 5 έως 31 Δεκεμβρίου 2005 στο Winter Garden χριστουγεννιάτικες λιχουδιές καθημερινά από τις 3 το μεσημέρι μέχρι τα μεσάνυχτα, με συνοδεία ζωντανής μουσικής-πιάνου

Παραμονή Χριστουγέννων

Στο Winter Garden ζωντανή μουσική-πιάνο από 8 μ.μ. έως 2 π.μ., στο GB Comer χριστουγεννιάτικη μουσική με διαλείμματα ζωντανής μουσικής-σαξόφωνου από 8 μ.μ. έως 2 π.μ. (125 ευρώ κατ' άτομο, για παιδιά κάτω των 12, 45 ευρώ κατ' άτομο), στο Grand Ballroom πενταμελής swing ορχήστρα σε latin, ελληνικό και ιταλικό ρεπερτόριο

και DJ από 8 π.μ. έως 3 π.μ. (145 ευρώ κατ' άτομο, για παιδιά κάτω των 12, 45 ευρώ κατ' άτομο)

Χριστούγεννα

Γεύμα με χριστουγεννιάτικες μελωδίες στο πιάνο στο Grand Ballroom με πλούσιο μπουφέ. Ο Άγιος Βασίλης, ο κλόουν Τοτό και το face painting θα κρατήσουν συντροφιά στα παιδιά από 12 μ. έως 4 μ.μ. (125 ευρώ κατ' άτομο, για παιδιά κάτω των 12, 45 ευρώ κατ' άτομο), στο GB Comer χριστουγεννιάτικη και εορταστική μουσική από 12.30 μ.μ. έως 4 μ.μ. (110 ευρώ κατ' άτομο, για παιδιά κάτω των 12, 45 ευρώ κατ' άτομο).

Παραμονή Πρωτοχρονιάς

Στο Winter Garden κουιντέτο εγχόρδων από 8 μ.μ. έως 10 μ.μ. και στο GB Comer ζωντανή μουσική από σαξόφωνο με διαλείμματα μουσικής ντίσκο από 8 μ.μ. έως 3 π.μ. Στο Grand Ballroom πρωτοχρονιάτικο gala με τζαζ μουσική μέχρι την αλλαγή του χρόνου και μετά πενταμελής ορχήστρα με ξένο και ελληνικό ρεπερτόριο και DJ. Απαιτείται επίσημο ένδυμα. Τιμή 295 ευρώ κατ' άτομο

Πρωτοχρονιά

Στο GB Comer και στο Golden Room χριστουγεννιάτικος μπουφές με «revival» ποτό από 5.30 π.μ. έως 10 π.μ. Τιμή κατ' άτομο 55 ευρώ. Πρωτοχρονιάτικο Brunch στο Grand Ballroom με Άγιο Βασίλη και Τοτό, ζωντανή χριστουγεννιάτικη μουσική στο πιάνο, από 12 μ. έως 4 μ.μ. Τιμή κατ' άτομο 125 ευρώ, για παιδιά κάτω των 12 ετών, 45 ευρώ.



Makedonia Palace

Τιμή δωματίου από 105 ευρώ (χωρίς ΦΠΑ 9% και ισχύει από 11/12/05 έως 15/01/06)
 Ρεβεγιόν Χριστουγέννων με dj στο «Συμπόσιο» 75 ευρώ το άτομο
 Ρεβεγιόν Χριστουγέννων με ζωντανή μουσική στο «Πορφύρα» 130 ευρώ το άτομο
 Χριστουγεννιάτικο brunch στο «Συμπόσιο» 60 ευρώ το άτομο
 Ρεβεγιόν Πρωτοχρονιάς με jazz trio live και dj στο Ballroom Aristotelis 120 ευρώ το άτομο (συμπεριλαμβάνονται: κρασί, μπίρες, αναψυκτικά)
 Ρεβεγιόν Πρωτοχρονιάς με ζωντανή μουσική στον «Πορφύρα» 160 ευρώ το άτομο
 Πρωινό ξενύχτων από τις 5 π.μ. στο Ballroom Alexandros 30 ευρώ το άτομο
 Μεσημεριανό Brunch στο «Συμπόσιο» 60 ευρώ το άτομο.

Filoxenia

Τιμή δωματίου από 85 ευρώ (χωρίς ΦΠΑ 9% και ισχύει από 15/12/05 έως 15/01/06)
 Ρεβεγιόν Χριστουγέννων με ζωντανή μουσική στο «Pandora» 45 ευρώ το άτομο
 Ρεβεγιόν Πρωτοχρονιάς με ορχήστρα στον «Pandora» 60 ευρώ το άτομο
 Πρωινό ξενύχτων από τις 5 π.μ. έως τις 11 π.μ. 25 ευρώ το άτομο.



Grand Hotel Egnatia

Τιμή δωματίου από 80 ευρώ (χωρίς ΦΠΑ 9% και ισχύει από 15/12/05 έως 15/01/06)
 Ρεβεγιόν Χριστουγέννων με dj στο «Συμπόσιο» 75 ευρώ το άτομο
 Ρεβεγιόν Χριστουγέννων με ζωντανή μουσική στο «Αισώπου Μύθοι» 55 ευρώ το άτομο
 Ρεβεγιόν Πρωτοχρονιάς με ορχήστρα στο «Αισώπου Μύθοι» 75 ευρώ το άτομο
 Πρωινό ξενύχτων από τις 5 π.μ. έως τις 11 π.μ. 20 ευρώ το άτομο.

Athens Acropol

Τιμή δωματίου από 75 ευρώ (χωρίς ΦΠΑ 9% και ισχύει από 15/12/05 έως 15/01/06)
 Ρεβεγιόν Χριστουγέννων στο «Omonia Times» 45 ευρώ το άτομο
 Ρεβεγιόν Πρωτοχρονιάς με dj στο «Omonia Times» 55 ευρώ το άτομο
 Πρωινό ξενύχτων από τις 5 π.μ. έως τις 11 π.μ. 28 ευρώ το άτομο
 Πρωτοχρονιάτικο Brunch στο «Omonia Times» 40 ευρώ το άτομο.



Larissa Imperial

Τιμή δωματίου από 80 ευρώ (χωρίς ΦΠΑ 9% και ισχύει από 15/12/05 έως 15/01/06)
 Ρεβεγιόν Χριστουγέννων με ζωντανή μουσική στο Ballroom «Όλυμπος» 75 ευρώ το άτομο (συμπεριλαμβάνονται: κρασί, μπίρες, αναψυκτικά)
 Χριστουγεννιάτικο πρωινό μπουφέ στο Larissa Imperial Restaurant 17 ευρώ το άτομο
 Ρεβεγιόν Πρωτοχρονιάς με ζωντανή μουσική στο Ballroom «Όλυμπος» 90 ευρώ το άτομο (συμπεριλαμβάνονται: κρασί, μπίρες, αναψυκτικά)
 Πρωινό ξενύχτων στο Larissa Imperial Restaurant 32 ευρώ το άτομο.



Athens Imperial

Τιμή δωματίου από 95 ευρώ (χωρίς ΦΠΑ 9% και ισχύει από 11/12/05 έως 15/01/06)
 Ρεβεγιόν Χριστουγέννων με μπουφέ και ορχήστρα στο «Atrium» 65 ευρώ το άτομο
 Χριστουγεννιάτικο brunch στο «Atrium» 50 ευρώ το άτομο
 Ρεβεγιόν Πρωτοχρονιάς με ζωντανή μουσική στο «Ballroom» 110 ευρώ το άτομο
 Πρωινό ξενύχτων από τις 5 π.μ. έως τις 11 π.μ. στο «Atrium» 35 ευρώ το άτομο
 Πρωτοχρονιάτικο Brunch στο «Atrium» 50 ευρώ το άτομο.



King George II Palace

Τιμή δωματίου από 165 ευρώ (χωρίς ΦΠΑ 9% και ισχύει από 20/11/05 έως 15/01/06)
 Ρεβεγιόν Χριστουγέννων με συνοδεία εγχόρδων στο Tudor Hall 210 ευρώ το άτομο
 Χριστουγεννιάτικο brunch στο Tudor Hall 105 ευρώ το άτομο
 Ρεβεγιόν Πρωτοχρονιάς με dj στο Grand Ballroom 195 ευρώ το άτομο
 Ρεβεγιόν Πρωτοχρονιάς με κουαρτέτο εγχόρδων στο Tudor Hall 425 ευρώ το άτομο
 Recovery Breakfast από τις 5 π.μ. στο Tudor Hall 45 ευρώ το άτομο.





B L U E H O T E L

Sheraton Sofia Balkan Hotel & Casino

Τιμή δωματίου από 135 ευρώ (χωρίς ΦΠΑ 9% και ισχύει από 15/12/05 έως 15/01/06)
Χριστουγεννιάτικο γεύμα ή δείπνο 30 ευρώ το άτομο
Ρεβεγιόν Πρωτοχρονιάς με ζωντανή μουσική και dj 130 ευρώ το άτομο (συμπεριλαμβάνονται τα ποτά – full open bar)
Πρωτοχρονιάτικο Brunch 35 ευρώ το άτομο.

Vouliagmeni Suites

Τιμή δωματίου από 110 ευρώ (χωρίς ΦΠΑ 9% και ισχύει από 15/12/05 έως 15/01/06)
Ρεβεγιόν Χριστουγέννων στο VS Restaurant 60 ευρώ το άτομο
Ρεβεγιόν Πρωτοχρονιάς στο VS Restaurant 70 ευρώ το άτομο
Πρωινό ξενύχτων από τις 5 π.μ. στο VS Restaurant 25 ευρώ το άτομο



Omonia Grand Hotel

Τιμή δωματίου από 80 ευρώ (χωρίς ΦΠΑ 9% και ισχύει από 15/12/05 έως 15/01/06)

Ρεβεγιόν Χριστουγέννων στο «Omonia Times» 45 ευρώ το άτομο
Ρεβεγιόν Πρωτοχρονιάς με dj στο «Omonia Times» 55 ευρώ το άτομο
Πρωινό ξενύχτων από τις 5 π.μ. έως τις 11 π.μ. 28 ευρώ το άτομο
Πρωτοχρονιάτικο Brunch στο «Omonia Times» 40 ευρώ το άτομο.



Mandola Rosa

Τιμή σουίτας από 340 ευρώ (στην τιμή συμπεριλαμβάνονται το πρωινό, το Mandola Afternoon Tea, οι φόροι και οι υπηρεσίες)
Ο Άγιος Βασίλης φτάνει στην Κυλλήνη με το... άλογο για να σας μοιράσει δώρα κι ευχές!
Ρεβεγιόν Χριστουγέννων με ζωντανή μουσική 178 ευρώ το άτομο
Χριστουγεννιάτικο brunch 55 ευρώ το άτομο
Ρεβεγιόν Πρωτοχρονιάς 88 ευρώ το άτομο
Ρεβεγιόν Πρωτοχρονιάς 65 ευρώ το άτομο.

Αν όμως όλα αυτά δεν ταιριάζουν ακριβώς στην προσωπικότητά σας και στον ιδιαίτερο τρόπο με τον οποίο εσείς και οι κοντινοί σας άνθρωποι θέλετε να περάσετε την Πρωτοχρονιά, δεν έχετε παρά να επικοινωνήσετε με οποιοδήποτε από τα ξενοδοχεία αυτά και να παραγγείλετε... το δικό σας, ιδιαίτερο ρεβεγιόν. Στη βίλα ή τη σουίτα σας υποδεχτείτε τους φίλους σας για μια Πρωτοχρονιά όπως εσείς την ονειρεύεστε...

ΤΕΧΝΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ & ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΩΝ ΧΩΡΩΝ



ΕΠΕΙΔΗ, ΤΑ ΕΝ ΟΙΚΩ ΣΑΣ... ΜΑΣ ΑΦΟΡΟΥΝ

24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες τον χρόνο κοντά σας!

Η EUROSOS ASSISTANCE, μέλος του διεθνούς Ομίλου MAPFRE, βρίσκεται πάντα στο πλευρό των εταιρικών της πελατών, με ευέλικτες υπηρεσίες προσαρμοσμένες στις δικές σας ανάγκες. Οι υπηρεσίες Τεχνικής Βοήθειας Κατοικιών και Επαγγελματικών χώρων δίνουν την πρόσθετη αξία σε ασφαλιστικά προγράμματα κατοικίας & επαγγελματικών χώρων, σε στεγαστικά δάνεια και πιστωτικές κάρτες.

- Υπηρεσία Άμεσης Επέμβασης Τεχνικών (Emergency Service)
- Υπηρεσία Αποστολής Τεχνικών (Connection Service)
- Υπηρεσία Αποκατάστασης Ζημιών (Repair Service)

Η EUROSOS ASSISTANCE εγγυάται για την ποιότητα των εργασιών, και σας χαρίζει απόλυτα ικανοποιημένους πελάτες, απαλλάσσοντάς τους από την ταλαιπωρία. Μόνη τους υποχρέωση...ένα απλό τηλεφώνημα!

Ενημερωθείτε τώρα για τα πακέτα προγραμμάτων της EUROSOS ASSISTANCE και προσφέρετε στους πελάτες σας τα μοναδικά προνόμια και την σιγουριά που απολαμβάνουν εκατομμύρια ασφαλισμένοι σε όλο τον κόσμο, χάρη στο κύρος του Ομίλου MAPFRE.

MAPFRE | ASISTENCIA

EUROSOS ASSISTANCE
MAPFRE International Assistance System

Λεωφ. Μεσογείων 282, 155 62 Χολαργός, Αθήνα, Τηλ.: +30 210 6504020, Fax: +30 210 6543692, www.mapfreasistencia.com

Η ντιηρέτρα

Του Αλέξανδρου Παπαδιαμάντη

Τήν ἐσπέραν τῆς παραμονῆς τῶν Χριστουγέννων τοῦ ἔτους... ἡ δεκαοκταεὶς κόρη τὸ Οὐρανιώ τὸ Διόμικο, μελαχροινὴ νοστιμούλα ἐκλείσθη εἰς τὴν οἰκίαν τῆς ἐναοῖς, διότι ἦτο μόνη. Ὁ πατὴρ τῆς, ὁ ἀτυχὴς μπάριμπα-Διόμας, ἀρχαῖος ἐμποροπλοίαρχος πτωχεύσας, ὅστις κατήντησε νὰ γείνη πορθημεὺς εἰς τὸ γῆράς του, εἶχεν ἐπιβῇ τῆς λέμβου του περὶ μεσημβρίαν, ὅπως πλεύσῃ εἰς τὴν νῆσον Τσουγκριάν, τρία μίλια ἀπὲρχοσαν, καὶ διαπορθεύσῃ ἐκεῖθεν εἰς τὴν πολίχνην ἐορτασίμους τινὰς προμηθείας. Ὑπεσχέθη ὅτι θὰ ἐπανήρχετο πρὸς ἐσπέραν, ἀλλ' ἐνύκτωσε καὶ ἀκόμη δὲν ἐφάνη.



Ἡ νέα ἦτο ὀρφανὴ ἐκ μητρός. Ἡ μόνη πρὸς μητρός θεία τῆς, ἥτις τῆς ἐκράτει ἄλλοτε συντροφίαν, διότι αἱ οἰκίαι τῶν ἐχωρίζοντο δι' ἐνὸς τοίχου, ἐμάλωσε καὶ αὐτὴ μαζὶ τῆς διὰ δύο στρέμματα ἀγροῦ, καὶ δὲν ὠμιλοῦντο πλέον. Ἡ νεάνις ἐκάθησε πλησίον τοῦ πυρός, τὸ ὅποιον εἶχεν ἀνάψει εἰς τὴν ἐστίαν, περιμένουσα τὸν πατέρα τῆς, καὶ ἐκράτει τὸ οὖς τεταμένον εἰς πάντα θόρυβον, εἰς τὰ φαιδρά ἄσματα τῶν παιδῶν τῆς ὁδοῦ, ἀνυπόμονος καὶ ἀνυσηχοῦσα πότε ὁ πατὴρ τῆς νὰ ἔλθῃ. Αἱ ὥραι παρήρχοντο καὶ ὁ πτωχὸς γέρον δὲν ἐφαίνετο. Τὸ Οὐρανιώ εἶχεν ἀπόφασιν νὰ μὴ κατακλιθῇ, ἀλλ' ἔμεινε οὕτως ἡμίκλυτος πλησίον τῆς ἐστίας. Παρήλθε τὸ μεσονύκτιον καὶ ἤρχισαν ν' ἀντηχῶσιν οἱ κῶδωνες τῶν ναῶν, καλοῦντες τοὺς χριστιανούς εἰς τὴν εὐφρόσυνον τῆς ἐορτῆς ἀκολουθίαν. Ἡ καρδίαν τῆς νέας ἐκόπηκε μέσα τῆς. - Πέρασαν τὰ μεσάνυχτα, εἶπε, καὶ ὁ πατέρας μου!... Συγχρόνως τότε ἤκουσε θόρυβον καὶ φωνὰς ἔξωθεν. Ἡ γειτονία εἶχεν ξυπνήσει, καὶ ὅλοι ἠτοιμάζοντο διὰ τὴν ἐκκλησίαν. Ἡ δύστυχος Οὐρανιώ δὲν ἀντέσχεν, ἀλλ' ἔλαβε τὴν τὸλμην νὰ ἐξέλθῃ εἰς τὸν σκεπαστὸν καὶ περίφρακτον ὑπὸ σανίδων ἐξώστην τῆς οἰκίας, ὅπου κρυπτομένη εἰς τὸ σκότος προέβαλε διὰ τῆς θυρίδος τὴν κεφαλὴν. Μία γειτόνισσα λάλος καὶ φωνασκὸς εἶχεν ἐγεροθῇ πρώτη καὶ ἀφύπνιζε διὰ

τῶν κραυγῶν τῆς τοὺς γείτονας ὅλους, ὅσων ὁ ὕπνος ἀντίστατο εἰς τῶν κωδῶνων τὸν κρότον, προσπαθοῦσα νὰ ἐξυπνήσῃ τὸν ἄνδρα καὶ τὰ παιδιὰ τῆς. Ὁ συζυγὸς τῆς, Νταραδῆμος, εἶχεν ἀνάγκην μοχλοῦ διὰ νὰ σταθῇ εἰς τοὺς πόδας του. Ἡ θύρα τῆς οἰκίας τῶν ἦτο ἀντικρὺ τῆς τοῦ μπάριμπα-Διόμα. Τὸ Οὐρανιώ ἔβλεπε καθαρῶς ἀπέναντί τῆς τὴν γυναικα ἐκείνην, κρατοῦσαν φανόν, φωτίζουσαν οἰκτιρμόνως τὰ σκότη τῆς ὁδοῦ διὰ τοὺς διαβάτας καὶ τοὺς γείτονας. Διότι τὸ σκότος ἦτο βαθὺ καὶ ἐλαφρὸς ἄνεμος ἔπνεεν, ὅσος ἤρκει διὰ νὰ μεταφέρῃ ἐκ τῶν χιονοσκεπῶν βουνῶν τὸ ψῆχος καὶ τὸν παγετὸν εἰς τὰς φλέβας τῶν ἀνθρώπων. Κατ' ἐκείνην τὴν στιγμὴν διήλθεν ἀνθρώπος τις, ὃν ἰδοῦσα καὶ ἀναγνωρίσας ἡ Οὐρανιώ δὲν ἠδυνήθη νὰ μὴ μειδιάσῃ. - Πῶς! καὶ ὁ Ἀργυράκης πάει στὴν ἐκκλησίαν;... ἐπιθύρουν. Ὁ Ἀργυράκης τῆς Γαροφαλιάς, ὅστις εἶχε τὸ προνόμιον νὰ προσωνυμῆται ἀπὸ τοῦ ὀνόματος τῆς συζύγου του, εἶχεν εἰπεῖ ἄλλοτε καὶ τὸ λόγιον τὸ παροιμιῶδες: “ὅποτε πάω στὴν ἐκκλησίαν βάϊα μοιράζοντε”. Ἀλλὰ τὴν φορὰ ταύτην τὸν ἐξύπνησε βιαίως ἡ Γαροφαλιά καὶ τῷ ἐπέταξε νὰ ὑπάγῃ εἰς τὴν ἐκκλησίαν, διότι εἶδε κακὸν ὄνειρον, εἶπεν. Ἐφοβεῖτο μήπως οἱ γύφτισσες (ὑπῆρχον ἀντικρὺ τοῦ οἰκίσκου τῶν πέντε ἢ ἕξ καλύβαι γύφτων νεοφωτίστων), ἔκαμαν μαγείας ἐναντίον τῆς. Καὶ ἂν αὐτὴ ἐπά-

θαине τίποτε, Θεὸς νὰ φυλάῃ! ποία ἄλλη θὰ ἐκόλλα τὸν φοῦρνον, ἡμέραις ποῦ ἔρχονται, τώρα τὸν “Ἀη Βασίλη” κτλ. εἰς ὅλην τὴν γειτονίαν; Ὅλον δὲ τὸ ἄτομόν τῆς ἐνεθύμιζε τὴν μητέρα ἐκείνην τῶν Σαράντα Δράκων τοῦ παραμυθιοῦ, ἥτις ἐφοῦρνιζε μέ τὰς παλάμας καὶ ἐπάνιζε μέ τοὺς μαστοὺς. Ὁ εὐπειθεὶς Ἀργυράκης, ὅστις μόλις ἐφθανε μέχρι τῶν ὤμων τοῦ ἀναστήματός τῆς, ἠγέρθη, ἐφόρεσεν εἰς τὴν κεφαλὴν τοῦ τὸν γιοργούλη του, ἐζώσθη τὸ κόκκινον ζωνάρι του, τρεῖς σπιθαμὰς πλατὺ, ὑπέδρασε εἰς τοὺς πόδας τὰ πέδιλά του, καὶ ἐξῆλθεν εἰς τὴν ὁδόν. Ταυτοχρόνως εἶχεν ἐξέλθει καὶ ὁ Νταραδῆμος, ὅστις ἔπιασεν ὀμίλιαν μέ τὸν Ἀργυράκη τῆς Γαροφαλιάς. - Τώρα μ' ἀρέσεις, γείτονα, τῷ λέγει... μὴν εἶσαι ἀλιβάνιστος, διότι εἶναι κατὰ τὰ σκοῖνια (καταισχύνῃ). Τὸ γεγγάρι δὲν εἶνε τώρα 'παν' τὸ' ἑλληγες (πανσέλληγος), νὰ φοβάσαι τὸν ἴσκιό σου τὴ νύχτα... Τοιαῦτα ἑλληνικά ὠμίλει ὁ Νταραδῆμος. - Τί νὰ κάμουμε νὰ σ' ὀρίσω, γείτονα; ἀπῆντησε ταπεινοφρόνως ὁ Ἀργυράκης. Καὶ ὁ Νταραδῆμος κατέβη εἰς τὴν ὁδόν, προηγουμένης τῆς συζύγου του, κρατοῦσας πάντοτε τὸν φανόν. - Δὲν ξέρουμε, νὰ ἦλθε τάχα ὁ γείτονας; εἶπε τὴν στιγμὴν ἐκείνην ἡ σύζυγος τοῦ Νταραδῆμου καὶ ρίπτουσα ἐκφραστικὸν βλέμμα πρὸς τὴν οἰκίαν τοῦ μπάριμπα-Διόμα. - Σωπάτε, εἶπε, φέρων τὸν δάκτυλον εἰς τὸ στόμα ὁ Ἀργυράκης, εἶπαν πῶς βούλιαξε.... - Τί; εἶπεν ἡ σύζυγος τοῦ Νταραδῆμου. Ὁ Ἀργυράκης ἠτοιμάζετο νὰ διηγηθῇ πῶς καὶ ποῦ τὰ ἤκουσεν, ἀλλὰ τὴν αὐτὴν στιγμὴν γοερά καὶ σπαρρακτικὴ κραυγὴ ἠκούσθη ἀπὸ τῆς σιγηλῆς οἰκίας, πρὸς ἣν ἔβλεπον οἱ τρεῖς ὀμίληται. Ἀπὸ τοῦ σκεπαστοῦ καὶ περιφρακτοῦ ἐξώστου, ἡ δύστυχὴ τὸ Οὐρανιώ, εἶχεν ἀκούσει τὴν λέξιν τοῦ

Ἀργυράκη καὶ ἀφῆκε τὴν κραυγὴν ἐκείνην. Ἡ ἄστοργος θεία, ἥτις ἀπὸ ἔτους καὶ πλεον δὲν εἶχε καλῆμερίσει τὴν ἀνεψιάν τῆς, ἤκουσε τὴν γοεράν κραυγὴν καὶ, λησμονήσασα τότε τὰ τρία στρέμματα τοῦ ἀγροῦ, ἔτρεξε πρὸς βοήθειαν τῆς περιαιγυῶς κόρης. Περὶ τὴν μεσημβρίαν τῆς αὐτῆς ἡμέρας, ὁ ἀτυχὴς μπάριμπα-Διόμας εἶχε φορέσει μέχρι τῶν ὤτων καταβαῖνον ὀρθιον τὸ παμπάλαιον φέσι του, εἶχεν ἐνδυθῇ τὴν τσάκαν του καὶ τὸ ἀμπαδίτικο βρακί του, καὶ καταβάς εἰς τὸν αἰγιαλόν, ἔλυσεν τὴν μικράν, ἐλαφροτάτην καὶ ὑπόσαθρον λέμβον, καὶ λαβὼν τὰς κώπας ἤλανε πρὸς τὴν μεσημβρινώτερον κειμένην μικράν νῆσον Τσουγκριάν. Μόνη ἔμεινε ἡ Οὐρανιώ εἰς τὴν οἰκίαν, καὶ μόνος ὁ μπάριμπα-Διόμας ἐπέβαινε τῆς λέμβου του, ναύτης ὁ αὐτὸς καὶ κυβερνήτης καὶ προωρεὺς. Ναυτίλος ἀπὸ τῆς δωδεκαετοῦς ἡλικίας του ὁ μπάριμπα-Διόμας, ἀπέκτησεν ἀμοιβαδὸν σκούναις, γολέταις καὶ βροίκαις, ὑπερὸν ὑπεβιάσθη εἰς βροασέραν καὶ τέλος ἔμεινε κύριος τῆς μικρᾶς ταύτης λέμβου, δι' ἧς ἐξετέλει βραχείας ἀλιευτικὰς ἢ πορθημενικὰς ἐκδρομάς. Τὰ περισσεύματα τῶν κόπων του τὰ ἐφαγαν ἄλλοι πάλιν φίλοι, ἀτυχήσαντες καὶ αὐτοὶ εἰς τὰ θαλασσίας ἐπιχειρήσεις των. Εἰς τὸ γῆράς του δὲν τῷ ἔμενεν ἄλλο τι, εἰμὴ σιδηρὰ ὑγεία, δι' ἧς ἠδύνατο ἀκόμη ν' ἀντέχῃ εἰς τοὺς θαλασσίους κόπους, χάριν τοῦ ἐπιουσίου ἄρτου ἐργαζόμενος. Ἐνίοτε, ἐλλείψει ὀμίλητοῦ, διηγείτο τὰ παράπονά του εἰς τοὺς ἀνέμους



καὶ τὰ κύματα: - Πῆγα δά καὶ στὴν Ἀθήνα, σ' ἐκεῖνο τὸ Ἴππομαχικό, καὶ μῶδωκαν, λέει, δύο σφάκελλα νὰ τὰ πάω στοὺς Σοκομεῖο, νὰ παρουσιασθῶ στὴν Πιτροπὴ πῆγα καὶ στὴν Πιτροπὴ, ὁ ἕνας γιατρός μέ ἡνὲρ γερό, ἄλλος σακάτη, καὶ αὐτοὶ δὲν ἤξευραν... ὕστερα γύρισα στοὺς ὑπουργεῖο καὶ μοῦ εἶπαν, “σύρε στοὺς σπῆτι σου, καὶ ἐμεῖς θὰ σοὺ στείλωμε τὴν σύνταξί σου”. Σηκώνομαι, φεύγω, ἔρχομαι δῶ, περμιένω, περνάει ἕνας μῆνας, ἔρχονται τὰ χαρτιά στοὺς λιμεναρχεῖο, νὰ πάω, λέει, πίσω στὴν Ἀθήνα, ἔχουν ἀνάγκη, νὰ μέ ξαναῖδουν. Σηκώνω τριάντα δραχμαῖς ἀπὸ ἕνα γείτονα, γιατί δὲν εἶχα νὰ πάρω τὸ σωτήριό γιὰ τὸ βαπόρι, γυρίζω πίσω στὴν Ἀθήνα χειμῶνα καιροῦ, δέκα μέραις μέ παίδευαν νὰ μέ στέλνουν ἀπὸ τὸ ὑπουργεῖο στοὺς Ἴππομαχικό, καὶ ἀπ' τὸ Ἴππομαχικό στοὺς Σοκομεῖο, ὕστερα μοῦ λένε, “πάαινε, καὶ θα βγῇ ἡ ἀπόφασι”. Σηκώνομαι, φεύγω, γυρίζω στοὺς σπῆτι μου, καρτερῶ... εἶδες ἐσὺ σύνταξι; (ἀπηυθύνετο πρὸς ὑποτιθέμενον ἀκροατὴν), ἄλλο τόσο καὶ

ἐγώ. Ἐπὶ ἡ καὶ ἐγὼ τὴν ἡμέρην καὶ πασιζῶ νὰ βγάλω τὸ ψωμί μου. Ἡ ἡμέρην ἢ ἡ ἡμέρην ἦτο τὸ ὄνομα τῆς λέμβου, ὅπερ αὐτὸς τῇ ἔδιδε. Καὶ παύων νὰ μονολογῇ, ἤρχισε νὰ τραγουδῇ διὰ τῆς τραχείας καὶ μονοτόνου φωνῆς του: Βασανισμένο μου κορμί, τυραγνισμένα νειάτα!... καὶ δὲν ἔλεγεν ἄλλον στίχον. Καταπλεύσας εἰς τὴν τερπνὴν νῆσον Τσουγκριάν ὁ μπάριμπα-Διόμας ἐφόρτωσεν ἐπὶ τῆς “Ἑπὶ ἡμέρην” πέντε ἢ ἑξ ἑξὶ ὀρνίθων, κοφίνους τινὰς ὠδὸν καὶ τυροῦ, δύο ἢ τρεῖς ἰνδιάνους καὶ ἄλλα τινὰ πράγματα, καὶ ἡτοιμάζετο νὰ λύσῃ τὰ ἀπόγεια τῆς λέμβου καὶ ν’ ἀποπλεύσῃ. Ἀλλὰ τὴν στιγμὴν ἐκείνην προσήλθεν ὁ κουμπάρος του Σταθαρός, ὁ ποιμὴν τῆς Τσουγκριάς, καὶ τὸν παρακάλεσε νὰ τοῦ κάμῃ τὴν χάριν νὰ παραλάβῃ ὀχληρὸν συμπλωτήρα... “υἱὸν ὑποζυγίου”, ὥριμον πρὸς ἐπίσασιν... ὅπως κομίσῃ αὐτὸν πρὸς ἓνα ἐκ τῶν πολυαρίθμων κουμπάρων του εἰς τὴν πολίχνην. Ὁ μπάριμπα-Διόμας ἐσυλλογίσθη τὸ βάρος καὶ ἔρριπεν ἀμήχανον βλέμμα εἰς τὸ στενόχωρον καὶ τὴν ἐλαφρότητα τῆς “Ἑπὶ ἡμέρην”, ἀλλ’ ἂν ἐτέρου ἐσκέφθη ὅτι μία δραχμὴ, ὁ ναῦλος τοῦ ὄναριου, ἦτο κάτι δι’ αὐτόν, ἦτο ὁ καπνὸς καὶ ὁ οἶνος τῶν τριῶν σχολασίμων ἡμερῶν τῶν Χριστουγέννων, καὶ ἀπεφάσισε νὰ προσλάβῃ τὸν πῶλον. Ὁ κουμπάρος Σταθαρός εὐχαριστήσας τὸν ἐτίλειπεν, ὀλίγα αὐγά, μίαν μυζήθραν, καὶ ὁ μπάριμπα-Διόμας, ἐπιβιβάσας τὸν πῶλον, ἔλαβε τὰς κόπας, καὶ ἔστρεψε τὴν πρῶραν πρὸς τὸν λιμένα. Ἀπεμακρύνθη, ἔκαμε πανιά καὶ, διανύσας ὑπὲρ τὸ ἓν μίλιον, ἀπείχεν ἐξ ἴσου σχεδὸν τῆς Τσουγκριάς καὶ τῆς πολίχνης. Καίτοι βορειοδυτικὸς ὁ ἄνεμος, Γραῖκος, ὑπεβοήθει ἐκ πλαγίου τὸ ἵστιον, διότι ὁ μπάριμπα-Διόμας ἔδιδε βορειοδυτικὴν εἰς τὴν λέμβον διεύθυνσιν. Ἀλλ’ ὁ πῶλος, ὅστις ἔβασκεν ἡσύχως τὸ χόρτον του καὶ δὲν ἐφαίνετο ν’ ἀνησυχῇ πολὺ περὶ τοῦ διάπλου, αἴφνης ἐσήκωσε τὸν πόδα, ἔδωκεν ἄτακτον λάκτισμα εἰς τὴν σανίδα... καὶ τὸ μαδέρει τῆς εὐθραύστου λέμβου διεσπάσθη.

Τὸ ὕδωρ ἤρχισε νὰ εἰσρέῃ εἰς τὸ κύτος. Ἡ λέμβος ἤρχισε νὰ βυθίζεται. Ταχύς ὡς ἡ ἀστραπή, ὁ μπάριμπα-Διόμας, ἀπέβαλε τὸ βαρύτερον φόρεμα, τὸν ἀμπά του, τὸ ὅποιον εἶχε φορέσει μόνον ἐνὸς ἐκάθητο εἰς τὸ πηδάλιον, ἔχειρε πρὸς τὸ μέρος τῆς σκάλας τοῦ πανίου ἀριστερά, ἐκρεμάσθη ἐπὶ τῆς πλευρᾶς τοῦ σκάφους καὶ κατέρχοντο νὰ μπατάρῃ τὴν λέμβον. Μέγας ἔγινεν ὁ θρῆνος ὑπὸ τὴν ἀνατραπείσαν τρόπιδαν. Ὁρνεῖται, ἰνδιάνοι, κόφινοι καὶ ὁ αἴτιος τῆς συμφορᾶς, ὁ πῶλος, ὅλα κατήλθον εἰς τὸν πυθμένα. Ὁ μπάριμπα-Διόμας, ὅστις ἐκολύμβῳ ὡς ἔγγელος, εἶχε καὶ στήριγμα τὴν ἀνατραπείσαν “Ἑπὶ ἡμέρην” τὴν ὁποίαν ἡμποδίσεν τοῦ νὰ βυθισθῇ. Περί τὰς δύο ὥρας ἔμεινεν οὕτως ὁ μπάριμπα-Διόμας ἐπίστομα ἐπὶ τῶν δύο πλευρῶν τοῦ σκάφους, κρατούμενος διὰ τῶν χειρῶν ἀπὸ τῆς τροπιδῆς, μὴ τολμών νὰ στηριχθῇ ὅλος ἐπὶ τῶν σανίδων, διότι ἡ λέμβος θὰ ἐβυθίζετο. Τέλος, περὶ τὴν ἀμφιλύκην, ἐνὸς ὕψους ἀκόμῃ ἀρκετὸν φῶς, ὅσον ἔρριπεν ἡ ἀνταύγια τῶν χιονοσκεπῶν πέριξ ὄρεων, ἐφάνη μακρόθεν ἓν ἵστιον. Ὁ μπάριμπα-Διόμας ἤρχισε νὰ φωνάζῃ μετ’ ὀνείαν δυνάμειν τῷ ἐμεινεν ἀκόμῃ. Ὁ ἄνεμος ἦτο βοηθητικὸς διὰ τὸ ἐρχόμενον πλοῖον, ὅπερ ἔπλεν ἐξ ἀνατολῶν πρὸς δυσμὰς. Ἦτο μέγα τρεχαντήριον φορτωμένον. Αἱ φωναὶ τοῦ μπάριμπα-Διόμα δὲν ἤκουοντο, ὁ ἄνεμος τὰς ὤθει μακρὰν πρὸς τὸν λιμένα. Ἀλλὰ τὸ τρεχαντήριον ἐπλησίαζε καὶ ὁ μικρὸς μαῦρος ὄγκος τῆς ἀνατραπείσης λέμβου διεκρίνετο ὡς φωλεὰ ἀλκυόνος ἐπὶ τῶν κυμάτων. Καθ’ ὅσον ὁμως ἐπλησίαζεν ἡ δύνατο ν’ ἀκουσθῶσι καὶ αἱ φωναί. Διότι τὸ ἀνατραπέν σκαφίδιον, ὠθούμενον ὑπὸ τῶν κυμάτων, εἶχε μετατοπισθῇ πολλὰς δεκάδας ὀργυῶν πρὸς τὰ νοτιοδυτικὰ καὶ ὁ γέρον ναυαγὸς συνέβαλε καὶ αὐτὸς εἰς τοῦτο διὰ τῶν χειρῶν καὶ τῶν ποδῶν. Τέλος τὸ τρεχαντήριον προσήγγισε

καὶ ἀπέλυσε τὴν λέμβον. Ὁ μπάριμπα-Διόμας ἤκουσε κόπας πλαταγούσας πλησίον του, ἀλλὰ τὸσον μόνον ἤκουσεν. Εὐθύς κατόπιν ἐλπιτοθύμην. Οἱ δύο κοπιηλάται ἀνέστυραν τὸν μπάριμπα-Διόμαν παγωμένον καὶ ἡμιθανὴ καὶ τὸν ἀνεβίβασαν εἰς τὸ τρεχαντήριον. Ἀφ’ οὗ ἡ ἡμέρην τὰ ἐνδύματα, δι’ ἐμπνοῶν καὶ προστριψέων προσεπάθησαν νὰ τὸν ἀνακαλέσωσιν εἰς τὴν ζωὴν. Ὁ κυβερνήτης διέταξε νὰ στρέψωσι πρῶραν πρὸς τὸν λιμένα, ὅπως τὸν ἀποδώσωσι νεκρὸν ἢ ζῶντα εἰς τοὺς οἰκείους του. Τέλος ὁ πτωχὸς ναυαγὸς ἤνοιξε τοὺς ὀφθαλμούς. Οἱ καλοὶ ναῦται ἠθέλησαν νὰ τῷ προσφέρωσι πούντες καὶ ἄλλα θερμά ποτά. Ἀλλ’ ἅμα ἀνοίξας τοὺς ὀφθαλμούς ὁ μπάριμπα-Διόμας, διὰ τοῦ πρώτου βλέμματός εἶδε βαρέλια. Τὸ πλοῖον ἦτο φορτωμένον οἶνους. - Ὁχι, πούντες, ὄχι, εἶπε διὰ πεπνυμένης φωνῆς· κρασί δώστέ μου! Οἱ ναῦται τῷ προσήνεγκον φιάλην ἡδυγέστου μαύρου οἴνου, καὶ ὁ μπάριμπα-Διόμας τὴν ἐρρόφησεν ἀπνευστί. Ὑπέφωσκεν ἤδη ἡ ἡμέρην τῶν Χριστουγέννων καὶ ἡ θεία εἰς μάτην προσεπάθει νὰ παρηγορήσῃ τὴν σφαδάζουσαν ὑπὸ ἄλγους Οὐρανίῳ. Ἀλλ’ ἡ σύζυγος τοῦ Νταραδήμου ἐλθοῦσα τότε ἀνήγγειλεν ὅτι ὁ μπάριμπα-Διόμας ἐνεκίνησε μὲν, ἀλλ’ ἐσώθη, καὶ ὅτι ἐφθασεν ὑγιής. Ὁ Ἀργυράκης καὶ ἄλλοι τινὲς ἀγρόται εἶχον ἴδει, φαίνεται, μακρόθεν τὴν ἀνατροπὴν τῆς λέμβου, ἐντεῦθεν διεδόθη ὅτι ὁ γέρον ἐπνίγη. Ἀλλ’ ἐπειδὴ ἐνύκτωσε, δὲν εἶδον καὶ τὸ σωτικὸν καὶ οἰνοφόρον τρεχαντήριον. Ὁ μπάριμπα-Διόμας, ἐλθὼν μετ’ ὀλίγον καὶ ὁ ἴδιος, ἐνηγκαλίσθη τὴν κόρην του. Ὡς, πενιχρὰ ἀλλ’ ὑπερτάτη εὐτυχία τοῦ πτωχοῦ! Τὸ Οὐρανίῳ ἔχυνεν ἀκόμῃ δάκρυα, ἀλλὰ δάκρυα χαρᾶς. Ὁ πατήρ τῆς δὲν τῆς εἶχε φέρει οὔτε αὐγά οὔτε μυζήθρας οὔτε ὀρνίθους, ἀλλὰ τῆς ἔφερε τὸ σκληραγωγημένον καὶ θαλασσοδαρτὸν ἄτομόν του καὶ τὰς δύο σφιβαράς καὶ χελωνοδόρους χεῖρας του, δι’ ὧν ἡ δύνατο ἀκόμῃ ἐπὶ τινα ἔτη νὰ ἐργάζεται δι’ ἑαυτὸν καὶ δι’ αὐτήν.



ΕΙ ΝΑΙ το περιοδικό του ασφαλιστή

ΕΙ ΝΑΙ το περιοδικό των ασφαλιστών και των Managers ασφαλιστών. Επειδή δεν υπάρχουν Managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές.

ΕΙ ΝΑΙ το περιοδικό των Γενικών Διευθυντών που έχουν Managers. Επειδή δεν υπάρχουν Γενικοί Διευθυντές χωρίς Managers.

ΕΙ ΝΑΙ το περιοδικό των Ασφαλιστικών εταιριών. Επειδή δεν υπάρχουν Ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς Γενικούς Διευθυντές.

ΕΙ ΝΑΙ το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον.

ΕΙ ΝΑΙ το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε να μας βλέπουν σαν ανθρώπους που μας απασχολούν θέματα της δουλειάς μας, της οικογένειάς μας, του εαυτού μας, θέματα ψυχολογίας, υγείας, επικοινωνίας, περιβάλλοντος ζωής.

ΕΙ ΝΑΙ καιρός να γίνετε συνδρομητές σήμερα!

Γεύσεις με ιστορία

Στις γιορτινές κουζίνες του κόσμου*

Την ώρα που τα λαμπάκια του δέντρου παίζουν τα παιχνίδια τους στα σαλόνια όλου του κόσμου, τα παιχνίδια στις κουζίνες ανήμερα των... παγκόσμιων Χριστουγέννων μοιάζουν με το πιο μεγάλο καλειδοσκόπιο γεύσεων και εθίμων. Πάμε γρήγορα γρήγορα μια βόλτα στα χριστουγεννιάτικα τραπέζια άλλων λαών, αφού η επιλογή είναι δύσκολη σαν να διαλέγεις δώρα...

Ένα από τα σύμβολα των Χριστουγέννων στην **Ιταλία** είναι τα ζαχαρωτά μπιστουνάκια με τις λευκές και κόκκινες ρίγες. Η ανακάλυψη αυτή οφείλεται - σύμφωνα με την παράδοση - σε ένα ζαχαροπλάστη που ήθελε να φτιάξει ένα λαϊκό γλυκό που θα παρέπεμπε στο όνομα του Ιησού. Και αυτό κάνει το J του γλυκού αυτού μπιστουναίου. Οι λευκές ρίγες συμβολίζουν την αγνότητα και οι κόκκινες το αίμα του Ιησού. Κατά τ' άλλα, στο ιταλικό τραπέζι θα βρούμε γαλοπούλα με κάστανα, ψάρια, τორτελίνια σε ζωμό και γλυκά όπως πανετόνε, παντόρο, πανφόρτε και στρουφολι.

Στην **Αγγλία** θα συναντήσουμε την ψητή χήνα, τη γεμιστή πάπια με φασκόμηλο και κρεμμύδι και, φυσικά, τη χριστουγεννιάτικη πουτίγκα. Στη **Γερμανία** το έθιμο προστάζει να φάει κάποιος πολλή...

γιατί σε αντίθετη περίπτωση θα τον κυνηγούν κακά δαιμόνια. Εκεί θα βρούμε το χοιρινό σε όλες τις μορφές του, την ψητή χήνα με κόκκινο και πράσινο λάχανο, μήλα και δαμάσκηνα. Γεμιστή πάπια θα βρούμε και στη **Γαλλία** αλλά και γαλοπούλα γεμιστή με κάστανα ή ακόμα και στρείδια ή φουά γκρα. Στην **Ισπανία**, τώρα, παραδοσιακά χριστουγεννιάτικα πιάτα είναι η σούπα από αμύγδαλα, η ψητή τσιπούρα, η χήνα και το μαντολάτο. Στην Καταλονία γεμίζουν τη γαλοπούλα με δαμάσκηνα, βερίκοκα και χωριάτικα λουκάνικα. Στη **Τσεχία** τα πράγματα είναι λίγο δύσκολα. Δεν κάνει να σηκωθείς από το δείπνο των Χριστουγέννων γιατί όλο τον επόμενο χρόνο θα σε κυνηγά η απειλή του θανάτου. Γι' αυτό και σερβίρονται όλα τα πιάτα μαζί ώστε να μη χρειάζεται να σηκωθεί κανείς. Στη **Σουηδία** βρίσκουμε το ζελέ από το χοιρινό μπουτί ενώ οι καλεσμένοι θα πρέπει να πετάξουν κομματάκια μαύρου ψωμιού στη σουπιέρα στο κέντρο του τραπεζιού ως συμβολικό δώρο για τους φτωχούς. Στην **Αργεντινή**, την παραμονή των Χριστουγέννων κερδίζουν το χοιρινό, η γαλοπούλα, οι γεμιστές ντομάτες, οι κρεατόπιτες και το ποτήρι με το μηλίτη που γεμάτο φρούτα σημαίνει την πρόποση. Στην **Αίγυπτο**, το χριστουγεννιάτικο δείπνο λέγεται "Φάτα" και έχει ψωμί, ρύζι, σκόρδο και βραστό κρέας. Στην **Πολωνία**, η παραμονή είναι η "Γιορτή του Άστρου". Η παράδοση να μην ξεκινάει κανείς το φαγητό αν δεν εμφανιστεί το πρώτο αστέρι στον ουρανό. Κυπρίνος, παντζαρόσουπα, ραβιόλια και για γλυκό το "piernik", μηλόπιτα σε διάφορα σχήματα, καρδιές, ζώα και άλλα. Αμέτρητα τα χριστουγεννιάτικα τραπέζια στον κόσμο. Αμέτρητες και οι ευχές της στήλης που αισίως έσβησε και το πρώτο της κεράκι...

Ο Δειπνητής

*Πηγή «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ»

Γέμιση για χήνα ή πάπια από τη Γερμανία

ΕΚΤΕΛΕΣΗ

Κόβουμε σε μικρά κομμάτια το συκώτι, τα λουκάνικα και τα φρούτα. Ανακατεύουμε όλα τα υλικά, χτυπάμε τα αβγά και τα προσθέτουμε στο μίγμα μας. Στη συνέχεια προσθέτουμε τη γέμιση στη χήνα ή στην πάπια και τη ράβουμε καλά.

ΥΛΙΚΑ: • 150 γρ. συκώτι πάπιας (ή οποιοδήποτε άλλο συκώτι) • 150 γρ. λουκάνικα • 90 γρ. ψίχα ψωμιού • 1 κουταλιά τριμμένο μαϊντανό • 2 αβγά • 60 γρ. καρύδια • 90 γρ. σταφίδες • 120 γρ. μήλα και αχλάδια • 30 γρ. αλεύρι • αλάτι, πιπέρι • φασκόμηλο και δυόσμο

Γιορτινό τραπέζι*

Ένα γαστρονομικό ταξίδι με πείρες και ξεχωριστές γεύσεις σε περιοχές του κόσμου

Πώς θα σας φαινόταν εάν στο Χριστουγεννιάτικο τραπέζι, αντί για την "παραδοσιακή" γαλοπούλα, "προσγειωνόταν" ένα ταψί με... ψητό χέλι ή μια γαβάθα καφέ φασόλια ή ακόμα μια πιατέλα ωμά... θαλασσοπούλια; Εάν η πρώτη σας αντίδραση θα ήταν να σπεύσετε προς την εξώπορτα, τότε μάλλον δεν έχετε περάσει ποτέ τις χριστουγεννιάτικες διακοπές σας στη νότια Ιταλία, τη Τζαμάικα και τη Γροιλανδία. Η μεγαλύτερη γιορτή της Χριστιανοσύνης εορτάζεται με ξεχωριστό τρόπο σε κάθε χώρα και οι διαφορές είναι ιδιαίτερα εμφανείς στο εορταστικό γεύμα. Η γαλοπούλα, ως κύριο πιάτο του χριστουγεννιάτικου τραπεζιού απαντάται μάλλον σε λιγότερες χώρες απ' ό,τι οι αμερικανικές ταινίες μας έχουν κάνει να πιστεύουμε, ενώ αντίθετα, τα θαλασσινά και τα ψάρια αποτελούν το κύριο εορταστικό έδεσμα σε πολλές περιοχές της υψηλίου. Η "Κ" έκανε τον γαστρονομικό γύρο της Γης και σας προσκαλεί να απολαύσετε μαζί της ξεχωριστές εορταστικές γεύσεις από όλο τον κόσμο.

Θαλασσινά και ψάρια. Σκέφτεστε ήδη τα κιλά που θα πάρετε τα Χριστούγεννα από τα αλλεπάλληλα εορταστικά γεύματα; Σχεδιάζετε από τώρα δίαιτα αποτοξίνωσης από την κρεατοφαγία των επόμενων ημερών; Κάντε ένα ταξίδι μέχρι τη γειτονική Ιταλία και κατευθυνθείτε προς τον Νότο. Τον πρώτο λόγο στο χριστουγεννιάτικο τραπέζι εκεί έχουν τα θαλασσινά και τα ψάρια που, άλλωστε, αφθονούν. Χαρακτηριστικό είναι ότι στη Νάπολη, στο δείπνο της παραμονής των Χριστουγέννων, σερβίρεται συνήθως ψάρι ψητό, ενώ κάποιες οικογένειες συγκεντρώνονται γύρω από ένα ταψί caritone, δηλαδή χέλι ψητό με φύλλα δάφνης. Το υπόλοιπο μενού περιλαμβάνει μπακαλιάρο τηγανητό ή σαλάτα, πάστα με θαλασσινά, μια χορτόπιτα και σαλάτα μπρόκολο ή κουνουπίδι. Το κρέας κάνει την εμφάνισή του στο γεύμα της επόμενης ημέρας, συνήθως όμως με τη μορφή σούπας. Κάποιοι βέβαια "επενδύουν" στις σταθερές αξίες: αρνί με πατάτες στον φούρνο. Δεν είναι όμως μόνο οι Ιταλοί που δεν φίνουν γαλοπούλα τα Χριστούγεννα. Το κύριο χριστουγεννιάτικο δείπνο στην Πορτογαλία σερβίρεται τα μεσάνυχτα της 24ης Δεκεμβρίου και περιλαμβάνει παστό μπακαλιάρο με βραστά πατάτες, ενώ και οι Ισπανοί τρώνε οστρακοειδή, ψάρια και ίσως κυνήγι. Οι Λεττονοί μαγειρεύουν φασόλια με μπέικον, διάφορες πίτες, κουνουπίδι και λουκάνικα, οι Ρώσοι σερβίρουν πίτες και βραστά πουγκάκια με κρέας (dumplings), ενώ οι Ουκρανοί περιμένουν τον Αη Βασίλη τρώγοντας τεράστιες ποσότητες ενός καυτού ζωμού με κρέας.

Χαβιάρι και χυλός από ρύζι. Στη Σουηδία, στο χριστουγεννιάτικο τραπέζι κυριαρχούν τα θαλασσινά, οι ρέγγες και το χαβιάρι, ωστόσο σερβίρεται και χοιρινό κρέας. Στις παραθα-



Αυστραλοί και Νεοζηλανδοί γιορτάζουν τα Χριστούγεννα στις παραλίες με σαμπάνια και σοκολατάκια, ενώ στο σπίτι τους περιμένει απαραίτητα μια Πάβλοβα (τούρτα από μαρέγκα και ζάχαρη).

λάσιες περιοχές της Νορβηγίας, το κύριο πιάτο είναι ο μπακαλιάρος, ενώ στην ενδοχώρα σερβίρονται χοιρινά παιδάκια και λουκάνικα. Δημοφιλής είναι επίσης ο χυλός από ρύζι, στον οποίο μάλιστα βάζουν μέσα κι ένα ολόκληρο αμύγδαλο, που όποιος το βρει, κερδίζει ένα δώρο. Σύμφωνα με το έθιμο, την παραμονή των Χριστουγέννων, οι αγρότες αφήνουν στους αχυρώνες ένα μπουλ με χυλό προκειμένου το Ξωτικό να προστατεύει τις φάρμες τους. Αντίστοιχα, στη Φινλανδία, μετά από ένα πλούσιο χριστουγεννιάτικο δείπνο, οι συνδαιτυμόνες ξεκινούν για ένα σκανδιναβικό ατμόλουτρο πριν επισκεφθούν τους τάφους των συγγενών τους. Ένα λίγο πιο μακάβριο έθιμο τηρείται στην Τσεχία, όπου λέγεται ότι ο αριθμός των ατόμων γύρω από το χριστουγεννιάτικο τραπέζι πρέπει να είναι ζυγός, καθώς ο ασιγνός δαίμονας... δεν θα βρίσκεται κοντά τους τις επόμενες γιορτές. Κατά τα άλλα, το παραδοσιακό μενού περιλαμβάνει ψαρόσουπα, σαλάτες, αβγά και κυπρίνο. Στην περίπτωση που τα παιδιά δεν τρώνε ψάρια, συμβιβάζονται με ένα σνίτσελ βιενουά.

Δέρμα φάλαινας. Το πιο περίεργο εορταστικό μενού ωστόσο διεκδικεί η Γροιλανδία (που διεκδικεί επίσης και τον τίτλο της πατρίδας του Santa Claus, μαζί με άλλες πολλές χώρες). Ένα από τα παραδοσιακά εδέσματα των ημερών είναι το Mattak, που δεν είναι τίποτα άλλο από δέρμα φάλαινας με λίγο λίπος φάλαινας. Λέγεται ότι η γεύση του θυμίζει καρύδα, αλλά επειδή είναι δύσκολο να μασηθεί, συνήθως καταπίνεται ολόκληρο. Το έτερο χριστουγεννιάτικο φαγητό είναι το Kiviak - ωμή σάρκα από θαλασσοπούλι, το οποίο είχε θαφτεί ολόκληρο, τυλιγμένο σε δέρμα φώκιας για μήνες, έως το στάδιο της αποσύνθεσης. Κάποιες αναγνώστριες μπορεί παρά' αυτά να θελήσουν να επισκεφθούν τη Γροιλανδία τις γιορτές, εάν πληροφορηθούν ότι, σύμφωνα με το έθιμο, η παραμονή των Χριστουγέννων είναι η μόνη μέρα του χρόνου που οι άνδρες σερβίρουν τις γυναίκες.

Ξινολάπαθο και ρέγγες. Στη Τζαμάικα πόλι η διαφορά βρίσκεται στο ποτό. Οι Τζαμαϊκανοί τα Χριστούγεννα πίνουν sorrel, που φτιάχνεται από ξερά φύλλα ξινολάπαθου, κανέλα, γαρύφαλο, ζάχαρη, ξύσμα πορτοκαλιού και ρούμι, και φυσικά πίνεται με πολύ πάγο. Μια επίσης καλοδεχούμενη διαφοροποίηση στον εορτασμό των Χριστουγέννων στη Τζαμάικα είναι ο ρυθμός ρέγγας στα κάλαντα. Το μενού της παραμονής των Χριστουγέννων περιλαμβάνει ρύζι, αρακά, κοτόπουλο και κατσίκι με κάρι.

Πάβλοβα και πουτίγκα. Ακόμα όμως και εκεί όπου η γαλοπούλα ή κάποιο άλλο πουλερικό έχει κατακτήσει τη χριστουγεννιάτικη γαστρονομική παράδοση, υπάρχει πάντα κάποιο τοπικό έδεσμα που κάνει το χριστουγεννιάτικο τραπέζι ιδιαίτερο. Οι Νεοζηλανδοί, για παράδειγμα, τρώνε μεν γαλοπούλα - την οποία συχνά μαγειρεύουν σε μπάρμπεκιου στον κήπο, αφού ο καλοκαιρινός καιρός το επιτρέπει -, ωστόσο τα Χριστούγεννα δεν είναι Χριστούγεννα χωρίς μια Πάβλοβα, αυτή την αφράτη τούρτα από μαρέγκα και ζάχαρη που διακοσμείται με ακτινίδιο, φράουλες και σαντιγί. Μολονότι οι Αυστραλοί διεκδικούν την "πατρότητα" της διάσημης τούρτας, στην πραγματικότητα ήταν ένας Νεοζηλανδός σεφ που εργαζόταν στην Αυστραλία αυτός που την πρωτοδημιούργησε. Αντίστοιχα, στη Μεγάλη Βρετανία το πιο χαρακτηριστικό πιάτο των εορτών είναι η κρεατόπιτα αλλά και η παραδοσιακή χριστουγεννιάτικη πουτίγκα, με ξερά φρούτα (συνήθως δαμάσκηνα). Σχεδόν κάθε σπίτι τις φτιάχνει, ενώ διοργανώνονται και σχετικοί διαγωνισμοί. Η μεγαλύτερη πουτίγκα που

δημιουργήθηκε ήταν το 1992 στο Λάνγκασάιρ και άγγιζε τους 3,3 τόνους, ενώ το αντίστοιχο ρεκόρ για την κρεατόπιτα κατέχει το Λέστερσάιρ από το 1932 (1,02 τόννοι).

Λίπος χήνας. Στη Γερμανία, το παραδοσιακό χριστουγεννιάτικο πιάτο είναι ψητή χήνα, αλλά το αγαπημένο έδεσμα τις κρύες αυτές ημέρες των εορτών είναι το λίπος της χήνας σε ζεστό ψωμί που "πάει πολύ καλά" τόσο με κρασί όσο και με μπύρα. Το παραδοσιακό γλυκό των Χριστουγέννων είναι το γερμανικό κέικ φρούτων, το σχήμα του οποίου συμβολίζει τον Ιησού Χριστό. Αλλά και στη χώρα από όπου το έθιμο της γαλοπούλας έφθασε και στον υπόλοιπο κόσμο, τις σημερινές ΗΠΑ, κάθε περιοχή διατηρεί τις δικές της γαστρονομικές παραδόσεις. Η Νέα Αγγλία, για παράδειγμα, είναι γνωστή για την πίτα Λάμπερτζακ, με πουρέ πατάτας, κρέας, κρεμμύδια και κανέλλα. Στη Βόρεια Καρολίνα φτιάχνουν γλυκά ψωμάκια με πατάτα, ενώ στη Βαλτιμόρη σερβίζουν λάχανο τουροί (sauerkraut) μαζί με τη γαλοπούλα.

*Πηγή «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ»

Το έλατο

• Το πρώτο χριστουγεννιάτικο δέντρο εμφανίστηκε το έτος 1510 στη Ρίγα της Λετονίας. Το πρώτο στολισμένο με κεριά έλατο απαντάται στη Γερμανία το 1660, ενώ από το 1880 άρχισαν να εξάγονται στην Αμερική τα πρώτα χριστουγεννιάτικα στολιδία από την Ευρώπη.

• Το 1846 η εφημερίδα "The London News" δημοσίευσε φωτογραφία της βασιλικής οικογένειας της Αγγλίας συγκεντρωμένης γύρω από ένα στολισμένο έλατο. Ο συζυγος της βασίλισσας Βικτώριας, Αλβέρτος, ήταν μάλιστα εκείνος που έφερε το πρώτο χριστουγεννιάτικο δέντρο στο κάστρο των Γουίνδσορ το 1834.

• Το «πρώτο» έλατο των ΗΠΑ στολίστηκε στη μεγάλη σάλα του Λευκού Οίκου το 1856 επί προεδρίας Φραγκλίνου Πιρς. Κατά τη διάρκεια της ενναετούς θητείας του Θιόντορ Ρούζβελτ, δεν στολίστηκε έλατο στον Λευκό Οίκο, σύμφωνα με επιθυμία του "οικολόγου" προέδρου. Από το 1923 - επί προεδρίας Κάλβιν Κούλιτζ - και έκτοτε τελείται ανελλιπώς η ετήσια τελετή φωταγώγησης του εθνικού χριστουγεννιάτικου δέντρου στην αυλή του Λευκού Οίκου. Τα Χριστούγεννα του 1963 το δέντρο φωταγωγήθηκε - με μεγάλη καθυστέρηση - στις 22 Δεκεμβρίου, άμα τη

λήξει του διάρκειας 30 ημερών εθνικού πένθους που ακολούθησε τη δολοφονία του προέδρου Κένεντι.

• Από το 1947 οι κάτοικοι του Όσλο δωρίζουν κάθε χρόνο ένα χριστουγεννιάτικο δέντρο στην πόλη του Γουέσμιנסτερ, ως έκφραση ευγνωμοσύνης για τη συνδρομή της Βρετανίας προς τη Νορβηγία στον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο.

ΤΑ ΣΤΟΛΙΔΙΑ

• Το 1882, τρία χρόνια αφού ο Τόμας Έντισον εφηύρε τον ηλεκτρικό λαμπτήρα, ο Έντουαρντ Τζόνσον, που εργαζόταν στην επιχείρηση του Έντισον, διακόσμησε το χριστουγεννιάτικο δέντρο έξω από το σπίτι του στην 5η λεωφόρο της Νέας Υόρκης με τα πρώτα χριστουγεννιάτικα φωτάκια. Η παγκόσμια πατέντα έκανε αμέσως θραύση και η μαζική παραγωγή του νέου εποχικού προϊόντος δεν άργησε να ακολουθήσει.

• Το 1892 πατεντάρονται στις Ηνωμένες Πολιτείες οι πρώτοι γάντζοι για το κρέμασμα στολιδίων στο χριστουγεννιάτικο έλατο.

Κτήμα Δημάκη



Γνωρίζοντας το κτήμα και τα κρασιά μας

Λοκρίδα! Γη του ήλιου, της ελιάς και του κρασιού, γη της πέτρας και του θυμαριού, γη ηρώων και θεών, γη της μέθης, της ζωής και της χαράς, γη «εύηνος» και «αμπελόεσσα». Στις πλαγιές της εύονης και εύκαρπης αυτής Λοκρικής γης, 120 χιλιόμετρα βόρεια της Αθήνας, πολύ κοντά στη γενέτειρα του θεού Βάκχου, λίγο έξω από το Μαρτίνο, στην περιοχή Μοναχού, σε ιδανικό υψόμετρο 450 μέτρων, θαλλούν και καρπίζουν τα παραγωγικά φυτά του αμπελώνα μας.

Σ' αυτή τη γη, σ' αυτόν τον τόπο, στο δικό μας τόπο, στη γη των προγόνων μας επιλέξαμε να ριζώσουμε τ' αμπελία μας, σε έκταση 120 και πλέον στρεμμάτων, συνεχίζοντας την παράδοση της γενέτειράς μας.

Το φυσικό περιβάλλον με τα δικά του ιδιότυπα χαρακτηριστικά, η σύσταση της γης με το αργιλώδες έδαφος, το ξεχωριστό ανάγλυφο του τοπίου, το μικροκλίμα, οι ζωογόνες και ζωφόρες ακτίνες του ήλιου σε συνδυασμό με την αλμύρα της θαλάσσιας αύρας και το λεπτό αέρα της πευκόφυτης τριγύρω περιοχής, εμπλουτίζουν τους καρπούς του αμπελώνα μας και τον καθιστούν μοναδικό.

Η επιλογή μας αυτή δεν έγινε με γνώμονα μόνο την επιχειρηματική μας δραστηριότητα αλλά συνειδητά με σύνεση και περίσκεψη και πάντοτε με μέτρο τη χιλιόχρονη γνώση και εμπειρία, που μεταβιβάζεται από γενιά σε γενιά με αποτέλεσμα τα κρασιά του τόπου μας να ξεχωρίζουν και να είναι φημισμένα για την ποιότητά τους από τα πανάρχαια χρόνια.

Συνταιριάζοντας την παράδοση - κληρονομιά με τις σύγχρονες γνώσεις της αμπελουργίας και της οινοποίησης αλλά και εφαρμόζοντας τεχνικές βιολογικής καλλιέργειας, προκειμένου να μας δοθεί η πρώτη ύλη για την παραγωγή οίνου στα πρότυπα του ΔΗΩ (Οργανισμού Ελέγχου και Πιστοποίησης Βιολογικών Προϊόντων) καλλιεργούμε πολυάριθμες ποικιλίες, πέραν των οκτώ ειδών, από τον διεθνή αλλά και τον ελληνικό αμπελώνα και παράγουμε είδη κρασιών απαράμιλλης ποιότητας σε αρώματα, χρώματα και γεύσεις. Οι εγκαταστάσεις του άρτια εξοπλισμένου οινοποιείου, που βρίσκεται μέσα στον αμπελώνα και η λειτουργία του σύμφωνα με τη σύγχρονη τεχνολογία και τεχνογνωσία οινοποιητικών μεθόδων, οι έμπειροι επιστήμονες-οινοποιοί, εγγυώνται την οινοποίηση, την παλαίωση, την εμφιάλωση και εξασφαλίζουν επιπλέον την ποιότητα και καταξίωση.

Κύριο μέλημά μας, πρώτιστη και κατεξοχήν φροντίδα μας, ο σεβασμός στον πελάτη. Στόχος μας, τα ιδιαίτερα ποιοτικά στοιχεία των προϊόντων μας και η ανάδειξή μας στο σύγχρονο οινικό κόσμο.

Για όλα αυτά μπορούμε με καύχηση να πούμε πως στο κτήμα μας χύμα και βράχος γίνονται Βάκχος και ρώγα, αίμα και ζωή γίνονται πνεύμα, μετενσαρκώνονται.

Το όνειρο άρχισε πριν επτά χρόνια να παίρνει σάρκα και οστά, να γίνεται πραγματικότητα, να μετουσιώνεται σε «νέκταρ» των θεών και σε «νάμμα των ανθρώπων».

Χίου 62, Αγία Παρασκευή, 153 43 Αττική, Τηλ. 210 6008335, e-mail: dimakis@netone.gr

Cabernet Sauvignon

Το Cabernet Sauvignon, μια από τις εκλεκτές ποικιλίες του Διεθνούς Αμπελώνα, βρίσκεται στο κτήμα μας, ιδανικές συνθήκες για να ωριμάσει και να αναπτύσσει όλο το δυναμικό της. Το βαθύ πορφύρεο χρώμα και τα αρώματα ώριμων φρούτων, κυρίως κεράσι, είναι τα πρώτα στοιχεία που συνθέτουν την εικόνα του κρασιού και σε προκαλούν να τα γευθείς. Νότες ξύλου και μπαχαρικών συμπληρώνουν το παζλ των αισθήσεων, καθώς ο ουρανίσκος απολαμβάνει τις μαλακές ταννίνες. Σε θερμοκρασία 17-19°C, ο πλούσιος χαρακτήρας του κρασιού μας αποζητά ψητά κρέατα και έντονες γεύσεις.

Chardonnay

Από την προικισμένη ποικιλία Chardonnay σας προσφέρουμε ένα ιδιαίτερο κρασί, σε περιορισμένο αριθμό φιαλών. Αρώματα πράσινου μήλου, αχλαδιού και λουλουδιών του αγρού προδιαθέτουν ευχάριστα για τον πλούσιο χαρακτήρα του. Απαλές νότες ροδάκινου και πεπονιού συμπληρώνουν το αρωματικό προφίλ, και σε συνδυασμό με την ισορροπημένη γεύση δίνουν διάρκεια και βάθος στην επίγευση. Απολαύστε το στους 8-10°C με ψαρικά ή λευκά κρέατα.

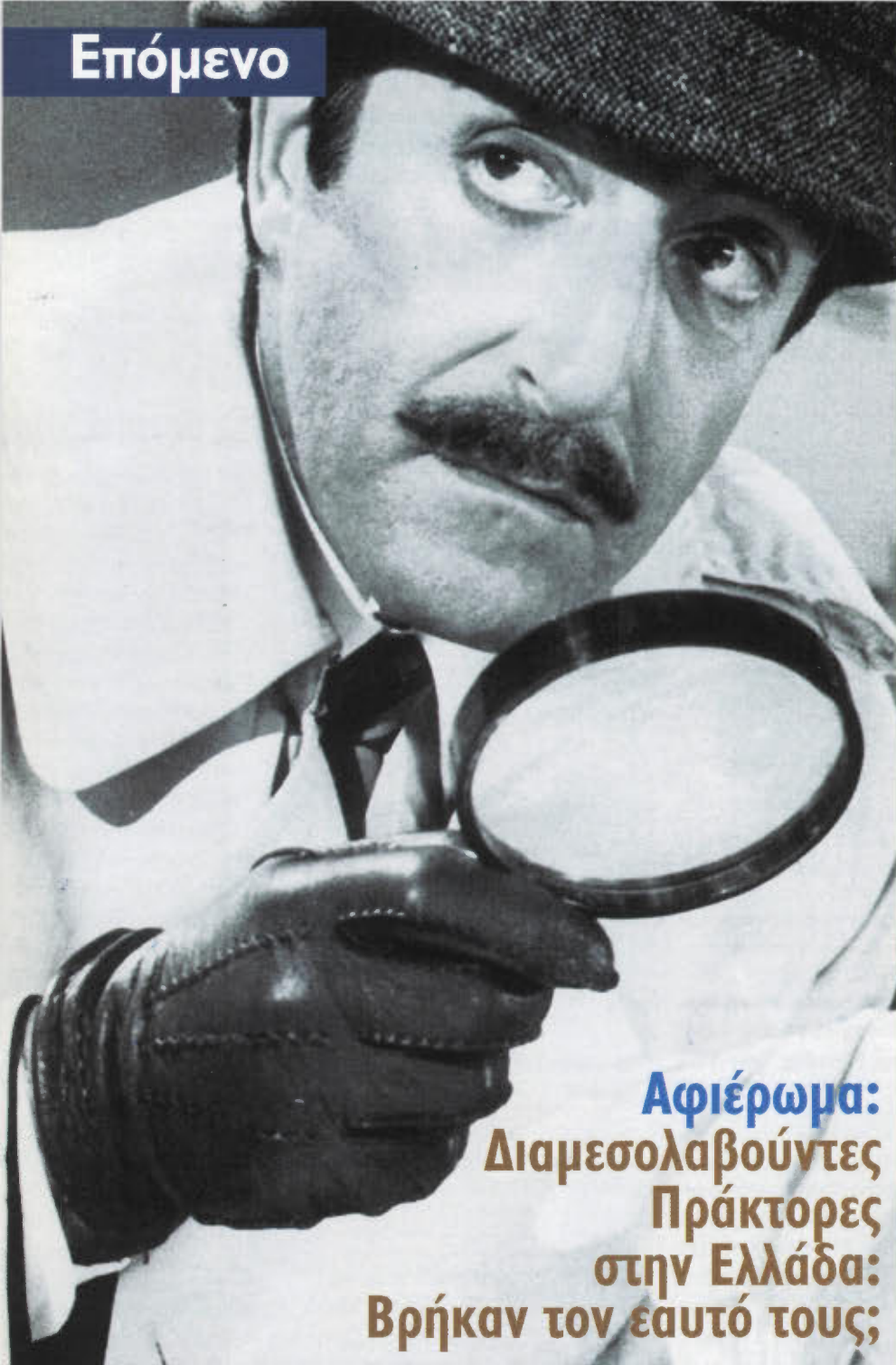
Cabernet Sauvignon - Merlot

Σε ένα κλασικό πάντρεμα το Cabernet Sauvignon και το Merlot μας δίνουν ένα ιδιαίτερο κρασί με βαθύ πορφύρεο χρώμα. Στη μύτη κυριαρχούν τα αρώματα βανίλιας, μαύρων φρούτων και μπαχαρικών, τα οποία κάνουν περισσότερο αισθητή την παρουσία τους καθώς το στόμα πλημμυρίζει από τις βελούδινες ταννίνες. Σαγηνευτικά ώριμο, μπορείτε να το απολαύσετε τώρα ή μετά από παλαίωση στην κβάρ σας. Πίνεται στους 17-19°C.

Ρομπόλα - Sauvignon Blanc

Δύο ευγενείς ποικιλίες η δική μας Ρομπόλα και το κοσμοπολίτικο Sauvignon Blanc ενώνουν τις αρετές τους σε αυτό το κρασί. Νότες από εσπεριδοειδή και λευκόσαρκα ροδάκινα προβάλλουν από ένα ψηφιδωτό αρωμάτων ενώ η ισορροπημένη γεύση του με τη λεπτή οξύτητα συμπληρώνουν το παζλ των αισθήσεων. Απολαύστε το με πιάτα Μεσογειακής ή Ασιατικής κουζίνας στους 8-10°C.





Αφιέρωμα:
Διαμεσολαβούντες
Πράκτορες
στην Ελλάδα:
Βρήκαν τον εαυτό τους;



Γίνετε χορηγοί
του ΝΑΙ!
Γραφτείτε
συνδρομητές σήμερα

Τηλ: 210 3221525 FAX: 210 3257074
e-mail: espirou@otenet.gr



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΑΦΜ: 095606935
Δ.Ο.Υ. Δ' ΑΘΗΝΩΝ
Δίστρατο Ε. Σπύρου Ε.Π.Ε.

ΕΚΔΟΤΗΣ-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 Νταβέρης,
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 Καραμπάλη - 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 ΠΛΗΡΟΜΗ 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!



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**

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

 **ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση