

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 142 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2013 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

Ένωση  
Ασφαλιστικών  
Εταιρειών Ελλάδος  
**Επιτάχυνση  
Εξωστρέφειας**



## GENERALI

# Πάθος για την Ασφάλιση



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

**Speed**   
*Νέα εποχή στην ασφάλιση αυτοκινήτου*

## Ίδια πάθη, διαφορετικές ανάγκες!

Η οδήγηση είναι πάθος, είναι ελευθερία! Η Generali το καταλαβαίνει. Γνωρίζει όμως ότι οι ανάγκες του καθενός διαφέρουν. Γι' αυτό δημιούργησε το **Speed**. Ένα νέο, ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου που καλύπτει κάθε σας ανάγκη με μοναδική ευελιξία. Για να απολαμβάνετε διαδρομές χωρίς άγχος.

Τώρα η ασφάλειά σας μπορεί να είναι και οικονομική και Generali.



**GENERALI**

Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

[www.generaligr](http://www.generaligr)

# Παγκόσμια Δύναμη στις Ασφάλειες Ζωής

## MetLife Alico<sup>SM</sup>



Είναι σημαντικό να μπορείς να συνδέσεις την επαγγελματική σου σταδιοδρομία με μια από τις μεγαλύτερες διεθνείς Ασφαλιστικές Εταιρίες Ζωής, που εξυπηρετεί 90 εκατομμύρια Ασφαλισμένους σε περισσότερες από 60 χώρες στον κόσμο.

Η δύναμη που απορρέει από την ηγετική θέση, τη μακρόχρονη εμπειρία και τη φερεγγυότητα της MetLife Alico, τόσο σε παγκόσμιο όσο και σε τοπικό επίπεδο, της δίνουν τη δυνατότητα να παρέχει καινοτόμα προγράμματα και υπηρεσίες που μπορούν να εξασφαλίσουν ολοκληρωμένη και αξιόπιστη ασφαλιστική προστασία.

Στη MetLife Alico οι υψηλές επαγγελματικές προσδοκίες των άξιων και ικανών συμβαδίζουν αρμονικά με το εταιρικό μας όραμα για μια δυναμική πορεία που οδηγεί σταθερά στην κορυφή.

## MetLife Alico<sup>SM</sup>

**American Life Insurance Company**

Λεωφ. Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι, Αθήνα, Τηλ.: 210 8787.000, Fax: 210 6123.722  
e-mail: [contact@alico.gr](mailto:contact@alico.gr) • [www.metlifealico.gr](http://www.metlifealico.gr)

Η American Life Insurance Company είναι εταιρία της MetLife, Inc.



# ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Ο Μ Ι Λ Ο Σ Ε Π Ι Χ Ε Ι Ρ Η Σ Ε Ω Ν

## *Νοιάζεται για σας*



ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 492100, FAX: 2310 465219  
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 54625, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 554641, 501776, FAX: 2310 541228  
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 17121, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210 9304000, FAX: 210 9304040

24ωρη, χωρίς χρέωση, τηλεφωνική γραμμή 11.555 και 11.556, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Βοήθειας

[www.intersalonica.gr](http://www.intersalonica.gr)

e-mail: [company@intersalonica.gr](mailto:company@intersalonica.gr)

# Η ΣΤΑΘΕΡΟΤΗΤΑ ΞΕΚΙΝΑ ΑΠΟ ΤΗ ΒΑΣΗ. ΑΚΕΡΑΙΟΤΗΤΑ. ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ. ΣΕΒΑΣΜΟΣ. ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑ.

Με αυτές τις επιχειρηματικές αρχές ο Όμιλος ING μπορεί να κοιτάει το μέλλον με αισιοδοξία και να συνεχίζει να θέτει τα πρότυπα στη διαχείριση του χρηματοοικονομικού μέλλοντος των πελατών, έτσι ώστε να παρέχει επαγγελματική συμβουλή σε υπηρεσίες ασφαλειών ζωής και σύνταξης στην Ελλάδα.

TEWA ATHENS

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ  
**ΝΑΙ**  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

[www.asfalistikonai.gr](http://www.asfalistikonai.gr)

ΤΕΥΧΟΣ 142 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2013

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» αποστέλλεται τιμής ένεκεν στους βουλευτές της ελληνικής Βουλής και στους ευρωβουλευτές



ΜΟΝΙΜΕΣ ΣΤΗΛΕΣ

**10** Γράμμα Εκδότη  
**Ο Οδυσσέας,  
η Ναυσικά και  
τα «πλοία» των ασφαλιστών**



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWOTING

**20** Ανάσταση  
Αλησμόνητη στιγμή  
για κάθε Πόντιο

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

**12**  
Μάη, μάη,  
χρυσομάη τι  
μας άργησες  
Να μας  
φέρεις τα  
λουλούδια και  
την άνοιξη



ΘΕΜΑ

Ασφαλίσε το

**52**



**Εθνική Ασφαλιστική**

**46**



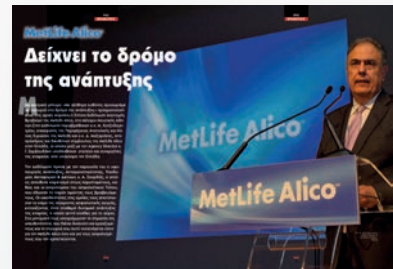
**82** ΑΤΕ Ασφαλιστική



**68**  
Allianz



**70**  
METLIFE



**ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ**

- 58** AXA
- 88** Υδρόγειος
- 92** ERGO
- 98** International Life
- 100** EuroLife
- 102** Matrix
- 108** HDI-GERLING



**84** ΠΩΛΗΣΕΙΣ



Κάντε ό,τι έκαναν τα Χανιά για να μεγαλώσουν οι πωλήσεις σας!

**88**

**Ευρωπαϊκή Ένωση – Ασφάλειαι MINETTA**



**78**

**Generali**





## Δίνουμε σημασία στην ουσία: Στηριζόμαστε στις ίδιες αξίες σταθερά μέσα στο χρόνο.

Ξεκινήσαμε σε μια εποχή που οι Έλληνες με τα λίγα έφτιαχναν πολλά και κοιτούσαν μπροστά. Αυτή η αξία μάς οδηγεί σταθερά μέσα στο χρόνο: δίνουμε σημασία στην ουσία. Και τώρα, που ξανά τα ουσιαστικά είναι τα πιο σημαντικά, είμαστε πραγματικά δίπλα σε κάθε Έλληνα. Με ολοκληρωμένα, αξιόπιστα προγράμματα, και πάντα αποζημιώνοντας αμέσως. Για να νιώθει ασφάλεια και να συνεχίσει να κοιτάζει μπροστά.



**ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ  
MINETTA**

*Ασφαλίζει ό,τι αξίζει*

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ  
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ

Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 193-195 & ΧΡ. ΣΜΥΡΝΗΣ 2, 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ Τ: 210 9309400, 210 9309500

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 5, 546 23 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ Τ: 2310 265112 / 2310 287902 F: 2310 224675 / 2310 243748

[www.minetta.gr](http://www.minetta.gr)

ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΑΠΟ 1.000 ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΜΕΣΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΣΑΣ



# Μπορούμε να στερηθούμε πολλά, το μέλλον μας όμως όχι!

## Στηρίζουμε τις αξίες που μας στηρίζουν

Σε στιγμές δύσκολες, απρόοπτα γεγονότα ή περιόδους κρίσης, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική σας υποστηρίζει με πράξεις και δημιουργεί τις βάσεις για ένα ασφαλές μέλλον.

Κεντρικά γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64 Π. Φάληρα, Αθήνα  
τηλ: 210 9491 280-299 | fax: 210 9403 148 | email: info@syneteristiki.gr  
Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27-29, 546 26 Θεσσαλονίκη  
τηλ: 2310 554 331, 2310 544 775 | fax: 2310 500 240 | [www.syneteristiki.gr](http://www.syneteristiki.gr)

 **ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ**  
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η

Είμαστε Εσύ.



Γράφει ο **Ευάγγελος Γ. Σπύρου**,  
εκδότης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ»  
e-mail: evaggelos@spilroueditions.gr

# Ο Οδυσσέας, η Ναυσικά και τα «πλοία» των ασφαλιστών

Ο Έλληνας είναι «ενάλιος (θαλασσινός) λαός» όπως έγραψε ο Σοφοκλής και η Ελλάς αλιερκής (έχει άμυνα την θάλασσα, έρκος, τείχος) όπως είπε ο Πίνδαρος. Η θάλασσα είναι η κοιτίδα του πολιτισμού μας και «υγρά τα κέλευθά μας (δρόμοι)! Πάραλος και Σαλαμινία, αι ιεραί τριήρεις των Αθηναίων. Απέραντος

η θάλασσα, αεικίνητος, ορμητική, απαστράπτουσα, στυγερή και ολέθρια, γαλήνια και χαρούμενη, γεμάτη με συσσώρευση πλούτου, αλμυρή και μουρμούρα, μαρμαίρουσα (λάμπουσα), πέλαγος και λίμνη, με πορθμούς και περάματα, με πόρους, ωκεανίδα, Δαναΐδα, Αεσσί-

μαινα (μαινόμενη από ανέμους), γεμάτη Ελλάδα... Κάπως σαν τη ζωή των ανθρώπων! Στο πρώτο λιμάνι του Πειραιά υπήρχε οικολογική επιγραφή ΑΛΟΝ ΣΕΒΟΥ! Τα πρώτα επώνυμα σκάφη του Ελληνικού Ναυτικού ήταν η ΔΑΝΑΙΣ του Δανασού, η ΑΡΓΩ του Ιάσονα και η ΘΗΣΗΙΣ του Θησέα. Το πρώτο σωσίβιο της ιστορίας το έδωσε η Νηρηΐς ΛΕΥΚΟΘΕΑ στον Οδυσσέα συμβουλεύοντάς τον να το τανύσσει υπό στέρνον ώστε «ουδέν παθεΐν δέος (δε θα πάθει κακό και φόβο), ουδέ απολέσθαι (και δεν θα χαθεί)!»

Ενδιαφέρον έχει και η αναφορά στα πλοία της Ναυσικάς προς τον Οδυσσέα σε μια στιγμή που το ερωτικό στοιχείο ήταν έντονο. Στην ζ' ραψωδία πρωταγωνιστές είναι η Ναυσικά και ο Οδυσσέας στο νησί των Φαιάκων. Συντονίστρια των όσων γίνονται η Θεά Αθηνά. Ο Οδυσσέας ξυπνά από βαθύ ύπνο. Συναντά τη Ναυσικά που βγήκε σαν σε ημερήσια εκδρομή να πλύνει ρούχα. Ο Οδυσσέας της ζητά να του δώσει ρούχα να ντυθεί κάνοντας μεγάλο εγκώμιο για τη Ναυσικά και εκείνη του δίνει ρούχα και ταυτόχρονα νοιώθει ερωτικό σκίρτημα και έλξη για τον άγνωστο άνδρα μπροστά της. Αυτός τη συμβουλεύει και εύχεται γι' αυτήν να έχει ένα ομαλό συζυγικό βίο. Η Ναυσικά παρά την ερωτική συγκίνησή της διατηρεί μια σύνεση και ντροπαλοσύνη, φοβάται τα κουτσομπολιά του κόσμου και ταυτόχρονα κρατά φι-



Οδυσσέας και Ναυσικά, ερυθρόμορφη σκηνή, 450 π.Χ.

λόξενη και ερωτική διάθεση για τον ξένο που τον καλεί να έρθει μόνος στον πατέρα της στο παλάτι. Τον ήθελε για άντρα της αλλά εκείνος το βλέπει αλλά όταν μένει λίγο μόνος παρακαλεί την προστάτιδά του Αθηνά να βρει λίγο αγάπη και συμπόνια. Της το λέει με παράπονο λέγοντας σε σένα μιλάω που δεν μ' άκουσες ποτέ και με έβλαπτε συνέχεια ο κοσμοσεύστης Ποσειδώνας στις θάλασσες! Η ύπαρξη του Θεού της θάλασσας αιωρείται συνέχεια πάνω του και δεν το ξεχνά ούτε μπροστά στα κάλλη της Ναυσικάς ελπίζοντας σε μια καλή προοπτική με καλό ταξίδι επιστροφής στην Ιθάκη του. Οι καλές στιγμές, η ομορφιά της Ναυσικάς, η χαρά της σωτηρίας, το γλυκό και ηδονικό κοίταγμα της βασιλοπούλας, όλα είναι κάτω από τον φόβο του θαλασσοκράτορα πριν φτάσει στον τόπο του. Θαυμάσια τα λόγια του: «Πέφτω στα γόνατά σου αφέντρα! Θεά είσαι ή άνθρωπος; Σε μέγεθος, σώμα, μορφή σε βρίσκω όμοια με Θεούς. Αν είσαι

μάζουν για κάθε πλοίο ότι χρειαζόμαστε. «Νηών όπλα αλέγουσι» (Οδύσεια ζ' 268). Με προσοχή του είπε συλλέγον, διαλέγον, υπολογίζουν, συσσωρεύουν, συναρμολογούν, κατασκευάζουν, απαριθμούν τα εξαρτήματα, τα άρμενα των πλοίων... (Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ – εκδόσεις Γεωργιάδη). Το ταξίδι και η θάλασσα είναι συνεχώς παρόντα και στην ιστορία της Ναυσικάς.

Όμορφο παραμυθάκι διαβάστε την ραψωδία ζ' και την Οδύσεια. Καθώς διαβαζα το αρχαίο κείμενο και την μετάφραση σκέφθηκα πως κάπως έτσι είναι

νοούμε. Λέγω σημαίνει και συσσωρεύω, διαλέγω, συλλέγω. Λέγω και λογαριάζω = Λογιστής.

Οι άνθρωποι γύρω μας έχουν ανάγκη τις συμβουλές κάποιων για το ταξίδι τους. Οι ασφαλιστές είναι για να πουν στους συνανθρώπους τους πώς να μη σφάλουν όταν «όπλα αλέγουσι» για το ταξίδι της ζωής. Οι ασφαλιστές πρέπει να θυμίζουν το ταξίδι που απομένει όπως το σκεφτόταν ο Οδυσσεύς που παρά τα ωραία λόγια της Ναυσικάς δεν ξέχασε ότι το ταξίδι συνεχίζεται και μαζί με την προσευχή να του πάνε όλα καλά εκεί στο παλάτι που



Οδυσσεύς και Ναυσικά, Pieter Pietersz Lastman 1619, εθνική πινακοθήκη Μονάχου

θα πήγαινε πρόσθεσε και το παράπονό του στην Αθηνά που δεν τον πρόσεξε στις θάλασσες και ο Ποσειδώνας τον τυράνησε. Τα προσευχότανε επειδή ήθελε να πετύχει καλύτερες συνθήκες στο υπόλοιπο ταξίδι για την Ιθάκη.

Οι ασφαλιστές δεν πρέπει να ξεχνάνε τους πελάτες και τα ταξίδια τους που είναι δύσκολα. Οι εταιρίες ασφαλειών σαν τη Ναυσικά, είναι ικανές με ωραία λόγια, υποσχέσεις, διαφημίσεις

γέννημα ανθρώπων καλότυχοι οι γονείς σου! Καλότυχος αυτός που θα σε πάρει. Τα μάτια μου θνητό δεν είδαν σαν εσένα, ούτε άνδρα ούτε γυναίκα... Τα έχω χάσει! Στα γόνατά σου να ριχτώ τρέμω, κι ας το έχω καημό. Κι ας σου δώσουν οι Θεοί όσα ποθεί η ψυχή σου... άντρα, σπίτι, ομόνοια, κάλλη ας σου χαρίσουν... Πανέμορφα και τα λόγια της Ναυσικάς για την ίδια, τους γονείς, τα παλάτια, τα χωράφια και τα κάστρα τους όπου τον ήθελε για άντρα της. Του είπε όμως και για την αγορά δίπλα στον βωμό του Ποσειδώνα και για τους Φαίακες που ετοι-

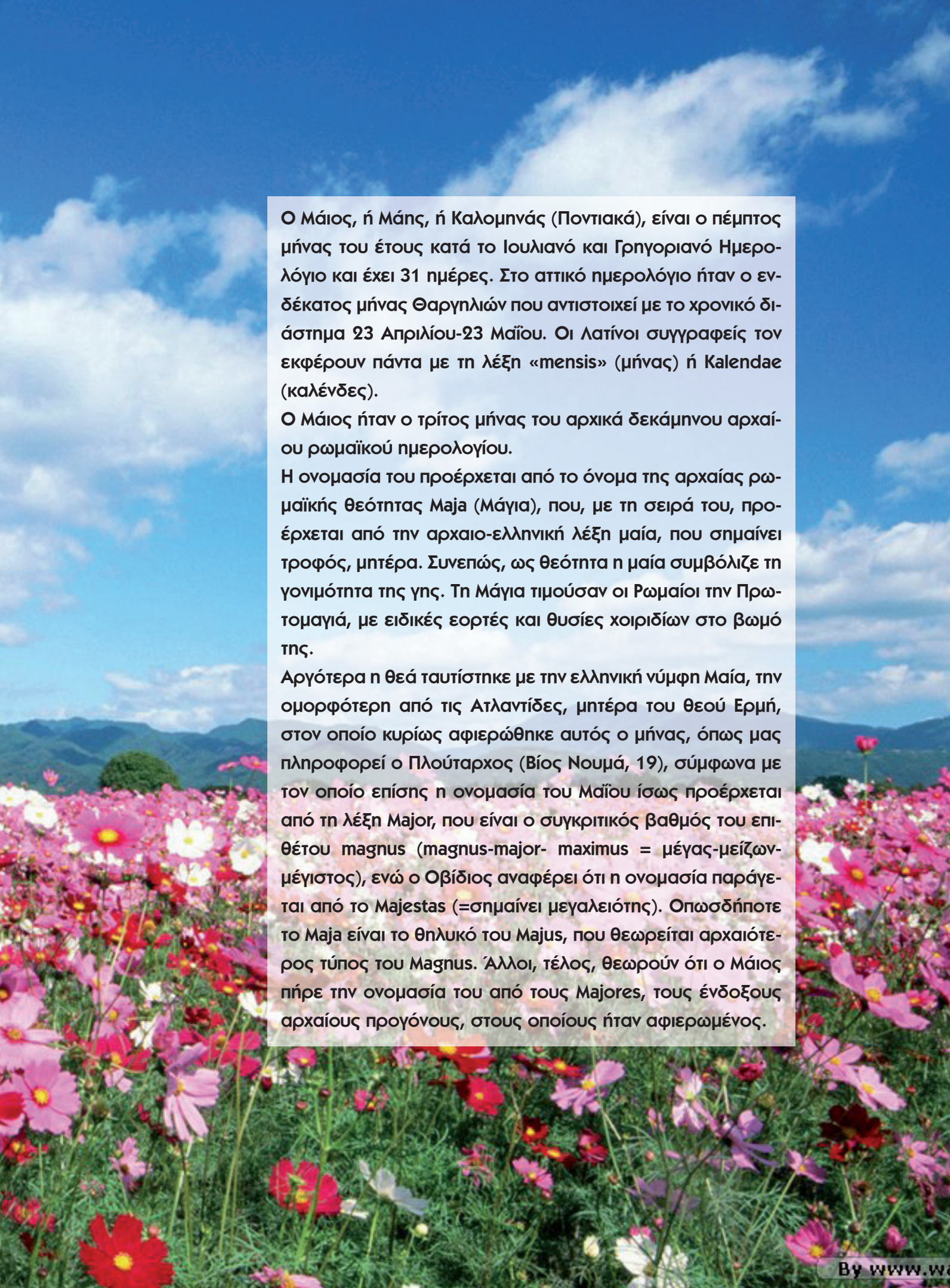
οι άνθρωποι που πάντα έχουν ένα ταξίδι να συνεχίσουν και που πάντα οι πιο πολλοί με τις χαρές και γάμους ή τις περιπέτειες το ξεχνάνε. Σαν τον Οδυσσεύς οι πιο πολλοί περιπλανιούνται στις θάλασσες του βίου τους. Πάντα κάποια «Ναυσικά» ξεφυτρώνει μπροστά τους και ξεχνιούνται και δεν ακούνε της αφήγησής της για τα πλοία που όλοι γύρω ετοιμάζουν για ταξίδια με προσοχή. «Όπλα αλέγουσι» είπε η Ναυσικά (ζ' 268). Αλέγω σημαίνει προσέχω το νουν. Αλέγωμεν = να προσέχουμε. Λέγω σημαίνει ομιλώ. Λέγω σημαίνει και Λόγος, σκέψις, σκέφτομαι, δια-

να αποπροσανατολίσουν τους ασφαλιστές από το βασικό έργο τους να προστατέψουν πελάτες και να κάνουν καλά συμβόλαια για δύσκολα ταξίδια συνανθρώπων μας. Όπως οι Φαίακες πρόσεχαν αυτά που αφορούσαν τα πλοία έτσι και αυτοί πρέπει να σκεφθούν καλά τι συμβόλαια κάνουν, με τι εταιρίες συνεργάζονται, τι όρους έχουν, πώς αποζημιώνουν και αν αντέχουν να φθάσουν στην Ιθάκη της ζωής των πελατών τους.

Είναι όμορφη η ζωή και τα ταξίδια της και όλοι εύχονται να είναι καλοτύχηρη και καλοτάξιδη!

# Μάν, μάν, χρυσομάν

τι μας άργησες  
Να μας φέρεις  
τα λουλούδια και την άνοιξη



Ο Μάιος, ή Μάης, ή Καλομηνάς (Ποντιακά), είναι ο πέμπτος μήνας του έτους κατά το Ιουλιανό και Γρηγοριανό Ημερολόγιο και έχει 31 ημέρες. Στο αττικό ημερολόγιο ήταν ο ενδέκατος μήνας Θαρρηλιών που αντιστοιχεί με το χρονικό διάστημα 23 Απριλίου-23 Μαΐου. Οι Λατίνοι συγγραφείς τον εκφέρουν πάντα με τη λέξη «mensis» (μήνας) ή Kalendae (καλένδες).

Ο Μάιος ήταν ο τρίτος μήνας του αρχικά δεκάμηνου αρχαίου ρωμαϊκού ημερολογίου.

Η ονομασία του προέρχεται από το όνομα της αρχαίας ρωμαϊκής θεότητας Maja (Μάγια), που, με τη σειρά του, προέρχεται από την αρχαιο-ελληνική λέξη μαία, που σημαίνει τροφός, μητέρα. Συνεπώς, ως θεότητα η μαία συμβόλιζε τη γονιμότητα της γης. Τη Μάγια τιμούσαν οι Ρωμαίοι την Πρωτομαγιά, με ειδικές εορτές και θυσίες χοιριδίων στο βωμό της.

Αργότερα η θεά ταυτίστηκε με την ελληνική νύμφη Μαία, την ομορφότερη από τις Ατλαντίδες, μητέρα του θεού Ερμή, στον οποίο κυρίως αφιερώθηκε αυτός ο μήνας, όπως μας πληροφορεί ο Πλούταρχος (Βίος Νουμά, 19), σύμφωνα με τον οποίο επίσης η ονομασία του Μαΐου ίσως προέρχεται από τη λέξη Major, που είναι ο συγκριτικός βαθμός του επιθέτου magnus (magnus-major-maximus = μέγας-μείζων-μέγιστος), ενώ ο Οβίδιος αναφέρει ότι η ονομασία παράγεται από το Majestas (=σημαίνει μεγαλειότης). Οποσδήποτε το Maja είναι το θηλυκό του Majus, που θεωρείται αρχαιότερος τύπος του Magnus. Άλλοι, τέλος, θεωρούν ότι ο Μάιος πήρε την ονομασία του από τους Majores, τους ένδοξους αρχαίους προγόνους, στους οποίους ήταν αφιερωμένος.

**Σ**την αρχαία Ρώμη κατά τη διάρκεια του Μαΐου τελούνταν ιερές γιορτές προς τιμήν της πηγαίας νύμφης Ηγερίας (Egeria), σε ανάμνηση των πολύτιμων συμβουλών της προς τον βασιλιά Νουμά Πομπίλιο για τις θρησκευτικές μεταρρυθμίσεις που αυτός εισήγαγε στο ημερολόγιο.

Στο αρχαίο αττικό ημερολόγιο ο Μάιος αντιστοιχούσε με το δεύτερο δεκαπενθήμερο του μήνα Μουνιχιώνα και το πρώτο δεκαπενθήμερο του μήνα Θαρρηγιώνα. Στο διάστημα αυτό στην Αθήνα γιορτάζονταν τα:

Ολυμπεία, προς τιμή του Δία, με ιππικά αγωνίσματα, θυσίες και γεύματα στην περιοχή του Ιλισσού.

Μουνίχια, προς τιμή της θεάς Αρτέμιδας, στη χερσόνησο της Μουνιχίας (σημερινή Καστέλλα), με κυρίως συμμετέχοντες τους εφήβους.

Θαρρηγία, προς τιμή του Απόλλωνα, αφιερωμένη στον εξαγνισμό της πόλης από τα μιάσματα, που εξασφαλιζόταν μέσω των λεγόμενων καθαρμάτων. Τα καθάρματα ήταν άνθρωποι που επιλέγονταν βάσει της φαυλότητας, της φτώχειας ή της ασχίμιας τους. Τους περιέφεραν ως αποδιοπομπαίους τράγους στους δρόμους της Αθήνας για να απορροφήσουν το διάχυτο κακό και στη συνέχεια τους εξόριζαν.

### Μουνιχιώνας

Σε περίοπτη θέση πάνω στη χερσόνησο της Μουνιχίας, τη γνωστή Καστέλλα, στον Πειραιά, είχε το ιερό της η επώνυμη από αυτήν Άρτεμις. Η γιορτή Μουνιχία προς τιμήν της θεάς στις 16 του δεκάτου μήνα του αττικού ημερολογίου, που αντιστοιχούσε από τις 15 Απριλίου ως τις 15 Μαΐου του δικού μας ημερολογίου, έδωσε το όνομα και στο μήνα Μουνιχιώνα.

Σύμφωνα με επιγραφικές μαρτυρίες του 2ου και του 1ου αιώνα π.Χ. σημαντικό ρόλο στη γιορτή έπαιζαν οι έφηβοι, οι οποίοι συμμετείχαν σε εκδηλώσεις που αποτελούσαν μέρος της στρατιωτικής τους θητείας: συγκεκριμένα, ξεκινούσαν από το λιμάνι της Ζέας, το σημερινό Πασαλιμάνι, και έκαναν με τα ιερά πλοία αμιλλώμενα τον περιήλου της χερσονήσου της Μουνιχίας, για να καταλήξουν στο λιμάνι της. Ακολουθούσε πομπή των εφήβων από το λιμάνι στο ιερό και θυσία αίγας. Η αναφερόμενη σε επιγραφή του τέλους του 2ου αι. μ.Χ. ναυμαχία κατά την εορτή είναι μάλλον εξέλιξη των αγώνων των ελληνοιστικών χρόνων, καθόσον δεν υπάρχει καμία παλιότερη μαρτυρία για διεξαγωγή ναυμαχίας κατά τη διάρκειά της.

### Ο λογοτεχνικός Μάιος

Παρ' όλο που γενικά ο Μάιος θεωρείται ως ο τελευταίος μήνας της Άνοιξης, είναι στην ουσία το μέσο της ανθοφόρας αυτής εποχής, αφού το Καλοκαίρι δεν αρχίζει παρά δύο δεκαήμερα μετά το τέλος του, στις 21 Ιουνίου. Ο Μάιος είναι πράγματι «μήνας χαράς και λατρείας της βλάστησης, με δοξασίες και έθιμα διαχρονικού χαρακτήρα», όπως το παραδοσιακό έθιμο με το πρωτομαγιάτικο στεφάνι.

Ο λαός μας, συσχετίζοντας παρετυμολογικά το όνομα του Μαΐου με τα μάγια, τον θεωρεί μαγεμένο. Απ' αυτό και οι προλήψεις ότι δεν πρέπει να γίνονται γάμοι ούτε να επιχειρείται σοβαρή εργασία αυτόν το μήνα. Οι ξαφνικές ραγδαίες βροχές του Μαΐου, καταστρεπτικές για τα χλωρά ακόμα σιτηρά και το θερισμένο τριφύλλι, θεωρούνται κακός οιωνός, εξ ου και η παροιμία: «Στον καταραμένο τόπο, Μάη μήνα βρέχει». Ωστόσο ο λαός τον ονομάζει και Καλομηνά ή Πενταδείλινο, επειδή, καθώς έχει μεγαλώσει η μέρα και το δειλινό διαρκεί, οι άνθρωποι έκαναν ένα πέμπτο γεύμα μες στη μέρα.

Γενικά στο Μάιο δίνονται ονομασίες προερχόμενες από την ανοιξιάτικη φύση: Πρά-

σινος, Κερασάρης, Τριανταφυλλάς, Λούλουδος. Και είναι πανελλήνιο έθιμο την Πρωτομαγιά να πλέκουν με λουλούδια και στάχια τους μάρδες, στεφάνια για την ευφορία της γης. Τα κρεμούν πάνω από τις εξώπορτες ή στους εξώστες των σπιτιών μέχρι τις 24 Ιουνίου, το θερινό ηλιοστάσιο, οπότε κατά έθιμο, τουλάχιστον παλιότερα, τα καίνε στις φωτιές του Αϊ – Γιάννη.

### Μάιος ο μήνας των κεραυνών

Έως και 70.000 κερανούς σε μία ημέρα έχουν εντοπίσει τα συστήματα καταγραφής στην Ελλάδα. Κάθε χρόνο τέτοια εποχή οι κερανοί αποδεικνύονται... εμπρηστές δασών, καθώς ευθύνονται για το 6% των δασικών πυρκαγιών, ενώ, σύμφωνα με τους επιστήμονες, κάποιες φορές το ποσοστό υπερβαίνει το 10%.

«Η μεγαλύτερη συχνότητα κεραυνών στη Βόρεια Ελλάδα παρατηρείται αυτή την περίοδο, στα τέλη Μαΐου με αρχές Ιουνίου. Όσο κινούμαστε νοτιότερα τόσο η “περίοδος των κεραυνών” γίνεται μεγαλύτερη, με αποτέλεσμα στην Κρήτη για παράδειγμα να καταγράφεται μεγάλη συχνότητα καταιγίδων και κεραυνών καθ’ όλη τη διάρκεια του έτους», λέει στα «ΝΕΑ» ο διευθυντής του Τομέα Μετεωρολογίας- Κλιματολογίας του Τμήματος Γεωλογίας του ΑΠΘ κ. Θεόδωρος Καρακώστας.

### Ο ιστορικός Μάιος

Ο Μάιος είναι ένας μήνας πλούσιος σε ιστορικά γεγονότα. Ίσως από τους πλέον ιστορικούς μήνες. Κορυφαίο αναμφίβολα η Άλωση της Κωνσταντινούπολης, γεγονός που άλλα-

ξε την πορεία του μέχρι τότε γνωστού κόσμου. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι η σύνδεση του Μαΐου με την Κωνσταντινούπολη είναι διπλή, αφού τα εγκαίνια της πόλης τελέστηκαν επίσης Μάιο και συγκεκριμένα στις 11 Μαΐου του 330 μ.Χ.



Επίσης η 1 Μαΐου έχει χαρακτηριστεί σχεδόν παγκόσμια ημέρα αργίας, ενώ τα εργατικά συνδικάτα υποστηρίζουν ότι είναι απεργία. Η Εργατική Πρωτομαγιά καθιερώθηκε ως ημέρα διαμαρτυρίας των εργατών όλου του κόσμου στις 20 Ιουλίου 1889, κατά τη διάρκεια του ιδρυτικού συνεδρίου της





Δεύτερης Διεθνούς στο Παρίσι, σε ανάμνηση του ξεσηκωμού των εργατών του Σικάγου την 1η Μαΐου 1886, που διεκδικούσαν το οκτάωρο και καλύτερες συνθήκες εργασίας. Ο ξεσηκωμός εκείνος κατέληξε σε αιματοχυσία λίγες μέρες αργότερα, με την επέμβαση της αστυνομίας και των ανθρώπων της εργοδοσίας. Οι εργαζόμενοι διεκδικούσαν "Οκτώ ώρες δουλειά, οκτώ ώρες ανάπαυση, οκτώ ώρες ύπνο".

Στην Ελλάδα το Μάιο του 1936 οι καπνεργάτες της Θεσσαλονίκης κηρύττουν απεργία ζητώντας αύξηση των ημερομισθίων (αφιέρωμα Α,Β). Σύντομα και άλλα εργατικά συνδικάτα ενώνονται μαζί τους και η απεργία αποκτά πανεργατικό χαρακτήρα. Οι αστυνομικές αρχές απαγορεύουν στην πορεία των εργατών να πλησιάσει στο κτίριο διοίκησης της πόλης. Στις 9 Μαΐου πραγματοποιούνται σοβαρά επεισόδια μεταξύ διαδηλωτών και τοπικών αρχών που έχουν απολογισμό δεκάδες τραυματίες και 12 νεκρούς. Ο λαός της Θεσσαλονίκης ξεσηκώνεται και η απεργία αποκτά χαρακτήρα εξέγερσης. Την επόμενη μέρα δημοσιεύεται στην εφημερίδα "Ριζοσπάστης" η εικόνα της μάνας του διαδηλωτή Τάσου Τούση, που θρηνεί πάνω από το άψυχο σώμα του γιου της. Ο Γιάννης Ρίτσος εμπνέεται και ξεκινά να γράφει τους πρώτους στίχους από τον "Επιτάφιο". Το έργο μελοποίησε ο Μίκης Θεοδωράκης το 1961, για πρώτη φορά σε δίσκο 33 στροφών, με τη φωνή του Γρηγόρη Μπιθικώτση. Ο Επιτάφιος αποτελεί έργο ξεχωριστό που συνδυάζει μοναδικά το λαϊκό στοιχείο, την έντεχνη μουσική και την ποίηση. Ήταν η αρχή, το πρώτο βήμα για να έρθει ο Έλληνας κοντά στην ποίηση.



### Ο γαλλικός Μάης

Ο όρος Μάης του '68 (γνωστός και ως Γαλλικός Μάης) περιγράφει την πολιτική και κοινωνική αναταραχή που ξέσπασε στη Γαλλία κατά τη διάρκεια των μηνών Μαΐου-Ιουνίου του 1968. Τα γεγονότα ξεκίνησαν από κινητοποιήσεις των Γάλλων μαθητών και φοιτητών, επεκτάθηκαν με γενική απεργία των Γάλλων εργατών και τελικά οδήγησαν σε πολιτική και κοινωνική κρίση, που άρχισε να παίρνει διαστάσεις επανάστασης και οδήγησε στη διάλυση της Γαλλικής Εθνοσυνέλευσης και την προκήρυξη εκλογών από τον τότε πρόεδρο Σαρλ Ντε Γκωλ.

Η κυβέρνηση βρέθηκε υπό κατάρρευση, αλλά ο επαναστα-





Μέρα Μαγιού μου μίσειψες  
Μέρα Μαγιού μου μίσειψες, μέρα Μαγιού σε χάνω,  
άνοιξη, γιε, που αγάπαγες κι ανέβαινες απάνω  
στο λιακωτό και κοιτάζες και δίχως να χορταίνεις  
άρμεγες με τα μάτια σου το φως της οικουμένης  
και με το δάχτυλο απλωτό μου τα 'δειχνες ένα-ένα  
τα όσα γλυκά, τα όσα καλά κι  
αχνά και ροδιομένα  
και μου 'δειχνες τη θάλασσα να  
φέγγει πέρα, λάδι,

και τα δεντρά και τα βουνά στο γαλανό μαγνάδι  
και τα μικρά και τα φτωχά, πουλιά, μερμήγκια,  
θάμνα,  
κι αυτές τις διαμαντόπετρες που ίδρωνε δίπλα η  
στάμνα.

Μα, γιόκα μου, κι αν μου 'δειχνες τ' αστέρια και  
τα πλάτια,  
τα 'βλεπα εγώ πιο λαμπερά στα θαλασσιά σου  
μάτια.

Και μου ιστορούσες με φωνή γλυκιά, ζεστή κι  
αντρίκια  
τόσα όσα μίθε του γιαλού δε φτάνουν τα χαλίκια.  
Και μούλεες, γιε, πως όλ' αυτά τα ωραία θα 'ναι  
δικά μας,  
και τώρα εσβήστης κι έσβησε το φέγγος κι η φω-  
τιά μας.

(Από τη σύνθεση "ΕΠΙΤΑΦΙΟΣ", βλ. συγκεντρωτική έκδοση του Γιάν-  
νη Ρίτσου, Ποιήματα (Α' τόμος, 1978, σ. 168)



τικός αναβρασμός έπαψε να υπάρχει σχεδόν τόσο γρήγο-  
ρα όσο προέκυψε. Όταν τελικά πραγματοποιήθηκαν εκλογές  
τον Ιούνιο, το κόμμα του Ντε Γκωλ προέκυψε ακόμα ισχυρό-  
τερο από πριν.

Τέλος Μάιο βρήκε τραγικό θάνατο και ο ήρωας της αντίστα-  
σης κατά της χούντας των συνταγματαρχών βουλευτής Αλέ-  
ξανδρος Παναγούλης.

## Ο Μάης έχει μυστικά

Στίχοι: Ηλίας Κατσούλης  
Μουσική: Παντελής Θαλασσινός  
1. Παντελής Θαλασσινός

Ο Μάης έχει μυστικά κι ένα κλειδί κρυμμένο  
που ανοίγει μάτια σκοτεινά και χείλη πικραμέ-  
νο  
έχει και άνεμο τρελό που κουβαλάει τη γύρη  
και πυροβάτες της καρδιάς σαν βγεις στο πα-  
νηγύρι  
και πυροβάτες της καρδιάς σαν βγεις στο πα-  
νηγύρι...

Ο Μάης είναι μουσική από παλιό τραγούδι  
από κλαδί ροδακινιάς και από λεύκας χνουδι



δεν έχει Λάμδα ούτε Ρο στη γλώσσα να βου-  
λιάζει  
είναι από Άλφα καθαρό κι όταν γελάς σου  
μοιάζει  
είναι από Άλφα καθαρό κι όταν γελάς σου  
μοιάζει...

Ο Μάης είναι μια φωτιά, μια φλόγα μαγεμένη  
έχει τη μέρα αγκαλιά, τη νύχτα ερωμένη  
έχει και ήλιο κυνηγό που ξέρει από σημάδι  
να βρίσκει αυτόν που έριξε τα μάγια στο πι-  
γάδι

να βρίσκει αυτόν που έριξε τα μάγια στο πι-  
γάδι.

Δεν έχει Λάμδα ούτε Ρο στη γλώσσα να βουλιάζει  
είναι από Άλφα καθαρό κι όταν γελάς σου μοιάζει  
είναι από Άλφα καθαρό κι όταν γελάς σου μοιάζει.

## Πρωτομαγιά - τραγούδι για το Μάη

Εμπήκ' ο Μάης , εμπήκ' ο Μάης ο μήνας,  
Ο Μάης με τα τριαντάφυλλα κι ο Απρίλης με τα ρόδα.  
Μάη μου , Μάη δροσερέ, κι Απρίλη λουλουδάτε,  
Απρίλη ροδοφόρετε, Μάη μου κανακάρη,  
π' όλον τον κόσμο γιόμισες μ' άνθη και με λουλούδια  
κι εμένα με περίπλεξες στις κόρης τις αγκάλες.  
Για μίνυσέ μου, λυγερή, για μίνυσέ μου, κόρη,  
να δώσω το χαιρετισμό ν'όσο π' ανθούν οι κάμποι,  
στέφανα να μας πλέξουνε με τ' ανθισμένο κλήμα,  
να στρώσουμε την κλήνη μας με της μυρτιάς τα άνθη,  
να πέφτουν τ' άνθη απάνω σου, τα ρόδα στην ποδιά σου  
και τρία χρυσά γαρίφαλα τριγύρω στο λαιμό σου.

\*Ν.Γ.Πολίτης βιβλίο του «Εκλογαί από τραγούδια του  
Ελληνικού Λαού» (έκδοση πέμπτη, 1966, αρ.164, σελ.194)

Απρίλη μου, Απρίλη μου ξανθέ  
και Μάη μυρωδάτε, καρδιά μου πώς αντέ  
Καρδιά μου πώς, καρδιά μου πώς αντέχεις  
μέσα στην τόση αγάπη και στις τόσες ομορφιές

Γιομίζ' η γειτονιά τραγουδία και φιλιά  
Την κοπελιά μου τη λένε Λενιώ  
Την κοπελιά μου τη λένε Λενιώ  
Την κοπελιά μου τη λένε Λενιώ, μα το `χω μυστικό

Αστέρι μου, αστέρι μου κλωμό  
του φεγγαριού αχτίδα στο γαϊτανόφρυδο  
Στο γαϊτανό, στο γαϊτανόφρυδό σου  
κρεμάστηκε η καρδιά μου σαν το πουλάκι στο  
ξόβεργο

Γιομίζ' η γειτονιά...

Λουλούδι μου, λουλούδι μυριστό  
και ρόδο μυρωδάτο, στη μάνα σου θα `ρθω  
στη μάνα σου, στη μάνα σου θα `ρθω  
να πάρω την ευχή της και το ταίρι που αγαπάω

## Για τον Μάη του '68

Στίχοι: Μάνος Λοΐζος

Μουσική: Μάνος Λοΐζος

1. Βασίλης Παπακωνσταντίνου

Πρώτη Μαΐου κι απ' τη Βασίλη  
ξεκινάνε οι καρδιές των φοιτητών  
χίλιες σημαίες κόκκινες μαύρες  
Ο Φρεδερίκο η Κατρίν και η Σιμόν

Μέσα στους δρόμους μέσα στο πλήθος  
τρέχω στους δρόμους ψάχνω στο πλήθος  
πού είν' το κορίτσι το κορίτσι που αγαπάω

Πες μου Μαρία μήπως θυμάσαι  
κείνο το βράδυ που σε πήρα αγκαλιά  
Πρώτη Μαΐου, όπως και τώρα  
κι εγώ φιλούσα τα μακριά σου τα μαλλιά

Μέσα στους δρόμους μέσα στο πλήθος  
τρέχω στους δρόμους ψάχνω στο πλήθος  
πού είν' το κορίτσι το κορίτσι που αγαπάω

Πρώτη Μαΐου μαύρα τα ξένα  
κλείσε το τζάμι μην κρυώσει το παιδί



Πηγές: «Επτά ημέρες» Καθημερινή, Μάιος (2001),  
«Τα ΝΕΑ», «el.wikipedia.org», Διαδίκτυο,



Ό,τι έχει τη δύναμη να σε στηρίξει, σου δίνει τη δύναμη να ζήσεις τη ζωή σου με ασφάλεια και αισιοδοξία.

Έλα στην INTERAMERICAN.  
Θα βρεις ένα Σύμμαχο Ζωής.

Η INTERAMERICAN είναι δίπλα σου κάθε στιγμή με δύναμη και αξιοπιστία.

- Με υψηλή φερεγγυότητα και ισχυρά οικονομικά μεγέθη.
- Με αποζημιώσεις που ξεπερνούν το 1 εκατομμύριο ευρώ την ημέρα.
- Με μεγάλη εμπειρία από τη 42χρονη παρουσία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.
- Με μοναδική ιδιότητα υποδομή στην Υγεία και στις Υπηρεσίες Βοήθειας, προσφέροντας εξαιρετικές υπηρεσίες σε 250.000 περιπτώσεις το χρόνο.
- Με την ευρωστία και την τεχνογνωσία του ισχυρού ευρωπαϊκού ασφαλιστικού Ομίλου EUREKO/ACHMEA, στον οποίο ανήκει.
- Με υψηλού επαγγελματισμού εργαζομένους και συνεργάτες.
- Με κοινωνική ευαισθησία και υπευθυνότητα.

Έλα κι εσύ στην INTERAMERICAN. Για να εξασφαλίσεις την οικογένειά σου, την υγεία σου, τη σύνταξή σου, το μέλλον των παιδιών σου. Για να προστατεύσεις την περιουσία σου και όσα πολύτιμα έχεις δημιουργήσει. Για να έχεις τη βοήθεια που χρειάζεσαι κάθε στιγμή.

Έλα στον κόσμο της ασφάλειας και της αισιοδοξίας!

☎ : 210 9462000 [www.interamerican.gr](http://www.interamerican.gr)

 **INTERAMERICAN**  
Μεγάλη και Σίγουρη

# Ανάσταση

## Αλησμόνητη στιγμή για κάθε Πόντιο

Η παράδοση και τα έθιμα κάθε ιδιαίτερης πατρίδας του Ελληνισμού, ήταν αυτά που διατήρησαν το Ελληνικό Έθνος διαμέσου των αιώνων και που συντηρούσαν γνωστικοί και πνευματικοί άνθρωποι του λαού, που η αξιοκρατία ανέβαζε σε θέσεις επικεφαλής ομάδων, συντεχνιών, φυλών, τοπικών οργανώσεων κλπ. Μεγάλο παράδειγμα, οι άνθρωποι της Φιλικής Εταιρίας, με γένη-τη-συντονιστή τον Νικόλαο Σκουφά.

Οι Ηπειρώτες, οι Κρητικοί, οι Πόντιοι, οι Νησιώτες, οι Μανιάτες, οι Σουλιώτες, οι Επτανήσιοι, οι Μικρασιάτες, οι Υδραίοι, οι Χιώτες κλπ., είναι χαρακτηριστικά παραδείγματα. Σήμερα ΔΥΣΤΥΧΩΣ, στους συλλόγους αναρριχήθηκαν άτομα με καλή διάθεση, αλλά κυρίως οπαδοί του καταραμένου κομματισμού, που ρήμαξε, μέσω του συνδικαλισμού, κάθε ατομική πρωτοβουλία, Η Ισοπέδωση προς τα κάτω και οι «πιθηκισμοί» φαίνονται στις ίδιες παντού εκδηλώσεις, χωρίς φαντασία, όπου νομίζουν κάποιοι ότι κάνουν έργο μ' έναν χορό όμοιο παντού, με φαγητό ίδιο σε πλαστικά πιάτα, τυποποιημένα τα πάντα, μια «καραγκούνα», ένα χορευτικό κι ένα πεντοζάλι «κακοπαιγμένο» ή «καγκελ-

λάρι» «αναγνωστικό». Άντε και μία αιμοδοσία κι ένα ημερολόγιο και λόγους καλεσμένων πολιτικών, τάχα για το παρών...

Η Εθνική και

τη ζωή του Έλληνα, που κάνει Πάσχα και Χριστούγεννα χωρίς εκκλησία και πολιτιστικές εκδηλώσεις, χωρίς πολιτισμό.

Από το βιβλίο «ΕΔΕΣΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΠΟΝΤΟΥ» (Κοκλίας), παραθέτω κάτι για την Ανάσταση και το βάψιμο των αυγών.

Κανένας Πόντιος δεν μπορεί να ξεχάσει την ιερή συγκίνηση τις στιγμές της Ανάστασης. Ήταν η στιγμή που είχε συνδυάσει με τα πιο βαθιά εθνικά ιδανικά του και το όνειρο για ελευθερία. Η Ανάσταση στην Ανατολή γινόταν τα βαθιά χαράματα. «Ορθρου βαθέως», σύμφωνα με το Ευαγγέλιο. Μόλις άρχιζε να χαράζει, έβγαιναν οι πιστοί στο προαύλιο της εκκλησίας και ο ιερέας αναφωνούσε «Χριστός Ανέστη εκ νεκρών» και ο κόσμος με κροτίδες και όπλα χαιρέτιζε την Ανάσταση του Χριστού. Υποχρεωτικά, όλοι οι συγγενείς και φίλοι έπρεπε να περάσουν απ' όλα τα σπίτια για να πουν το «Χριστός Ανέστη» και να τσουγκρίσουν τα αυγά.

Οι νεαροί όφειλαν να επισκεφθούν τα συγγενικά σπίτια, να ευχηθούν και να φιλήσουν το χέρι των πρεσβυτέρων. Τα κορίτσια αντάλλασσαν φιλί μόνο με τους πρεσβύτερους και τους στενούς συγγενείς. Το τσουγκρίσμα των αυγών



Θρησκευτική ευλάβεια και τα μορφωτικά κινήματα, οι εκδόσεις σπουδαίων έργων Ελλήνων που έδιναν Ανάσταση, λείπουν από

άρχιζε με το «Χριστός Ανέστη» και συνεχιζόταν για τρεις ημέρες. Την πρώτη ημέρα «εντούνην» (τσούγκριζαν) με το «μυτίν», τη δεύτερη με τον «επάτο» και την Τρίτη με την «κοιλίαν». Χτυπώντας στα δόντια τα αυγά, ξεχώριζαν τα γερά «εσινάειαν τα ωβά τουν». Ο νικητής, κατά το έθιμο, έπαιρνε το σπασμένο. Έτσι, τις προηγούμενες ημέρες έψαχναν να βρουν γερά αυγά, που τα έλεγαν «ταϊγανί ωβόν» (συνήθως από φραγκόκοτα). Τα έβηναν στη χόβολη ή τα άδειαζαν και θα τα γέμιζαν με πίσσα. Εκτός από το τσούγκρισμα, είχαν ως έθιμο και το κύλισμα των αυγών. Διάλεγαν ένα μέρος με μικρή κλίση. Άβηναν τα αυγά να κυλήσουν και αν το αυγό τους χτυπούσε κάποιο άλλο, κέρδιζαν.

Τα Λαμπροήμερα, δηλαδή από το Πάσχα μέχρι την Ανάληψη, στον περίβολο της εκκλησίας έπαιζαν ένα παιχνίδι με κόκκινα αυγά. Έφερναν καλάθια με αυγά και άρχιζαν να τσουγκρίζουν. Νικητής ήταν εκείνος που έμεινε στο τέλος με γερό αυγό. Τις ημέρες της Λαμπρής, οι νοικοκυρές έστελναν με τα παιδιά λαμπροκούλουρα και κόκκινα αυγά σε συγγενείς και φίλους που πενθούσαν. Το τριήμερο από το Μ. Σάββατο μέχρι και τη Δευτέρα του Πάσχα οι επισκέψεις σε φίλους και συγγενείς ήταν ατελείωτες. Φυσικά δεν ήταν απλές επισκέψεις, αλλά συνοδεύονταν από λουκούλλια πασχαλινά φαγοπότια, με τραγούδια και χορούς.

Καμιά οικογένεια δεν μπορούσε να αρνηθεί τη φιλοξενία της άλλης. Ακόμη και το πιο φτωχό σπίτι είχε πάντα έτοιμο και στολισμένο το πασχαλινό τραπέζι. Μάλιστα συναγωνίζονταν ποια οικογένεια θα παρουσίαζε το καλύτερο στολισμένο τραπέζι και τη μεγαλύτερη ποικιλία ορεκτικών και μεζέδων.

## Βάψιμο αυγών με κρεμμυδόφυλλα και διακοσμητικά φύλλα

Παλαιότερα έβαφαν τα πασχαλινά αυγά με κρεμμυδόφυλλα.

Έπαιρναν φλούδες από ξερά κρεμ-

μύδια και τούλι από μπομπονιέρες που το έκοβαν έτσι, ώστε να μπορούν να το τυλίξουν γύρω από το αυγό και να το δέσουν.

Κατόπιν, κάλυπταν όλο το αυγό ή ένα μέρος του με φλούδες κρεμμυδιού, μετά το τύλιγαν σφιχτά με ύφασμα και το έδεναν με κλωστή.

Έβαζαν τα αυγά σε βραστό νερό με ξίδι και τα έβραζαν. Ύστερα από περίπου 10 λεπτά τα έβγαζαν, αφαιρούσαν την κλωστή και τα κρεμμυδόφυλλα.

Στα αυγά είχαν σχηματιστεί διάφορες αποχρώσεις. Τα άλειφαν με λάδι και τα σκούπιζαν. Συχνά στο νερό με το ξίδι πρόσθετα κόκκινη μπογιά.

Έτσι, τα αυγά βάφονταν κόκκινα, εκτός μαπό τα σημεία όπου ήταν δεμένα τα κρεμμυδόφυλλα και σχηματιζόντουσαν διάφορες αποχρώσεις. Επίσης, τα διακοσμούσαν με φύλλα ματζουράνας, αμπερορίζας κ.ά., έτσι ώστε μετά το βράσιμο να μένουν αποτυπωμένα στο αυγό το σχήμα και χρώμα του φυτού.





Πάνω, ιδιοκτησία Μαύρου επί της οδού Πούσκιν.  
Αριστερά, λεπτομέρεια του ίδιου κτιρίου

Ο ΕΛΛΗΝΙΣΜΟΣ όπου γης, είναι η ελπίδα κάθε Έλληνα σήμερα. Είναι πολλά εκατομμύρια οι Έλληνες στις πέντε ηπείρους του πλανήτη μας. Ζουν πολλές Ελληνικές οικογένειες στην Αυστραλία, στην Αμερική, στην Ευρώπη, στην Αφρική, στην Ασία και κάποια στιγμή θα δώσουν το παρόν του. Άλλωστε, οι Έλληνες του Εξωτερικού ένωσαν τις δυνάμεις τους για να φτιαχθεί το Νεοελληνικό Κράτος, το 1821. Ό,τι και να κάνουν οι ξενόφερτοι πολιτικοί με τους ξένους κατακτητές του μικρού κράτους μας, ΔΕΝ θα νικήσουν ως το τέλος.

Οι Έλληνες σε κίνδυνο μεγαλουργούν και θα το ξανακάνουν. Είναι απείρως μεγαλύτερες οι δυνάμεις μας έξω, όπου πρωταγωνιστούν σε όλα τα επίπεδα οικονομικής και πολιτιστικής ζωής.

Στο βιβλίο που έγραψα, με τίτλο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ», παραθέτω αρκετά στοιχεία για τον ρόλο των Απόδημων Ελλήνων Ευεργετών του Έθνους μας. Στην εποχή του 1800-1821, ο Ελληνισμός του Εύξεινου Πόντου ήταν η ρίζα της ανεξαρτησίας μας. Τεράστιες περιουσίες και εξουσίες είχαν συγκεντρώσει οι εκεί Έλληνες. Τα σπίτια τους ήταν μέγαρα και πάμπλουτα αρχοντικά μεγάλου πλούτου. Ένα δείγμα παραθέτω από ιδιοκτησία Μαύρου, στην οδό Πούσκιν, στην Οδησσό Ουκρανίας. Ήταν έμπορος, ο Σπυρίδων Μαυροβιάζης, από αρχοντική οικογένεια της Πάρου, δραστήριο μέλος της Φιλικής Εταιρείας. Ο Ιωάννης Μαύρος έπαιξε μεγάλο ρόλο στην κοινότητα και ήταν από τα επιφανή στελέχη της Φιλικής Εταιρείας, που φιλοξένησε στο σπίτι του τον Αλέξανδρο Υψηλάντη. Ο Αλ. Μαύρος ήταν ασφαλιστής, όπως και ο Ηλίας Μάνσης, Ιωάννης Αμβρόσιος και Αλ. Κουμπάρης, που διορίστηκαν έφοροι της Φιλικής Εταιρείας, οι τέσσερις πρώτοι επικεφαλής.

Ας ελπίζουμε, υπάρχουν παντού Έλληνες και θα εμφανισθούν! Δείτε πως ζούσαν και πως οι Έλληνες του 1800, όλοι τους Φιλικόι, που όπως γράφει ο Μιλτιάδης Νεκτάριο, είναι καιρός για μία Νέα Φιλική Εταιρεία!



Η ΕΛΛΑΔΑ ΤΟΥ ΜΟΧΘΟΥ για 50 χρόνια πάλεψε σκληρά σε όλους τους τομείς να δημιουργήσει ένα κράτος αξιοκρατίας με ιδρώτα, μόχθο, εργασία και σε μία 5ετία η Ελλάδα της κλεψιάς, της απάτης και της ξενοδοουλίας σκόρπισε στους πέντε ανέμους τα πάντα. Δεν είναι τίποτε πια ελληνικό! Όλα στους ξένους, στους δανειστές, στους κατακτητές του Δημοσίου Πλούτου! Θεσμοί, ιεραρχίες, κράτος δικαίου, ιδιωτικές και δημόσιες επιχειρήσεις, όλα στο σφυρί, όλα στη φωτιά, όλα για πούλημα!

Σε τίποτα δεν ελπίζουν οι νέοι μας. Υγεία, Παιδεία, Δημόσια Διοίκηση, Τραπεζικό Σύστημα Οι ξενόφερτοι, οι δωσίλογοι, οι αεριτζήδες, τα λαμόγια, ρήμαξαν το χώρα, όπως οι Εφιάλτες στους πολέμους. Κάποιοι χαρτογιακάδες επέβαλαν την «αρπαχτή», την αθεΐα, την περιφρόνηση στους ποιητές, στους δασκάλους, στα Πανεπιστήμια, στο Έθνος, στη Σημαία, στην Παράδοση. Τους πείραζαν οι παππάδες, οι εκκλησίες, οι σημαίες, οι παρελάσεις, τα θρησκευτικά, τα βιβλία ιστορίας, οι μάχες του Μαραθώνα και αφού έκαναν «πρόβατα» τα παιδιά στις φοιτητικές ενώσεις και τα κόμματα, ρίξαν και την «Ρεπούση» να προβληματισθεί τάχατες για την Θράκη και την Σμύρνη και τα Τουρκάκια...

Τα κομματόσκυλα παντού πήραν μίζες, προμήθειες, θέσεις, δάνεια εφάπαξ και στο τέλος «συμφώνησαν» να πουληθούν τα πάντα. Και «μαέστροι» στην ορχήστρα καταστροφής τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης που «ταΐζαν» κουτόχορτο στο λαουτζικό που «νόμιζε», ότι αφού το 'γράψαν οι εφημερίδες και το είπαν και στην τηλεόραση ότι ήταν αλήθεια! Όμως κάπως έτσι «ξυπνάνε» κάποια στιγμή οι λαοί...

Πηγή: Ριζάρειο Ίδρυμα και Ίδρυμα Σταύρου Νιάρχου

Με την ευκαιρία έναρξης συνεργασίας μεταξύ Ομίλου ALLIANZ και ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗΣ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΚΥΠΡΟΥ στις αρχές του 1944, οι τότε άνθρωποι της ALLIANZ Ελλάδος μου έστειλαν ένα Λεύκωμα (εκδόσεις «Τοπίο»), με τίτλο «ΕΣ ΚΥΠΡΟΣ», που είχε φωτογραφίες Δημ. Ταλιάνη και τα κείμενα ήταν του δημοσιογράφου Κώστα Σερέζη. Ήταν, όπως έγραφαν, «μία ελάχιστη προσφορά στην προβολή της πολιτιστικής συνέχειας της Κύπρου».

Σήμερα, έτυχε να ξαναδιαβάσω κάποιες σελίδες και βρήκα ένα κομμάτι να το μοιραστούμε, θυμίζοντας σε όλους την Ελληνικότητα των αδελφών μας Κυπρίων και όσα γράφτηκαν για τον ποιητή Γ. Σεφέρη και την Κύπρο.

### Ο Σεφέρης ανακαλύπτει την Κύπρο

Αξίζει να παρεμβάλουμε εδώ τη συγκυρία των εξελίξεων αυτών με τη γνωριμία του διπλωμάτη ποιητή Γιώργου Σεφέρη με την Κύπρο, ύστερα από τις γόνιμες επισκέψεις του στο νησί, το 1953, το 1954 και το 1955, που τον έκανε να γράψει πως «αυτός ο κόσμος δεν είναι δικός μας, είναι του Ομήρου». Ήταν μια γνωριμία που, όπως διαπιστώνεται από τα κείμενά του, στάθηκε σαν καταπέλτης για τον αυστηρό στις κρίσεις του και λιγόλογο ποιητή, γιατί στην Κύπρο συνάντησε ένα από τα πιο ατόφια και αυθεντικά κομμάτια



Από αριστερά: Γιώργος Σεφέρης, Laurence Durrell, Αντουανέτα Διαμαντή, Maurice Cardiff και ο ζωγράφος Αδ. Διαμαντής, στην Αχειροποίητο της Κερύνειας, το 1953.

Ο Γιώργος Σεφέρης μετουσίωσε σε ποιητό λόγο, που αποτέλεσε και αποτελεί αντικείμενο πολλών μελετών, τις συγκλονιστικές εμπειρίες του από την Κύπρο και το 1955 κυκλοφόρησε την κυπριακή συλλογή του Ημερολόγιο Καταστρώματος Γ', που τις έδωσε τον τίτλο: «... Κύπρο, ου μ' εθέσπισεν...» (στην Κύπρο, όπου μου όρισε), το στίχο, δηλαδή, από την Ελένη του Ευριπίδη. Εκεί, ο ποιητής, που βλέπει την επαφή του με την Κύπρο σαν κάτι ορισμένο από ψηλά, με αφορμή τη στάση της χώρας των δύο φίλων «του άλλου πολέμου», αποφαίνεται: «τη γνώμη των δυνατών ποιος θα μπορέσει να τη γυρίσει;» Αλλά προπαντός μιλά προφητικά:

Δεν αργεί να καρπίσει τα' αστάχυ  
δε χρειάζεται μακρύ καιρό  
για να φουσκώσει της πίκρας το προζύμι,  
δε χρειάζεται μακρύ καιρό  
το κακό για να σπκώσει το κεφάλι...

Της πίκρας το προζύμι φούσκωσε, δυστυχώς, πολύ σύντομα...

του Ελληνισμού.

Ο ποιητής, που τιμήθηκε το 1963 με το Νόμπελ Λογοτεχνίας, πέραν των νέων στενών σχέσεων με Κυπρίους που συνήψε στο νησί, συνάντησε ξανά εκεί δύο παλιούς Άγγλους φίλους του, από τον καιρό του Β' Παγκοσμίου Πολέμου: τον Λώρενς Ντάρρελ, έναν από τους πιο σημαντικούς Άγγλους λογοτέχνες της εποχής μας, ο οποίος, τον καιρό του αγώνα των Κυπρίων είχε εγκαταλείψει τη φιλελεύθερη και φιλελληνική στάση του και έγινε ο αρχηγός της αποικιακής προπαγάνδας στο νησί, και τον Μωρίς Κάρντιφ, διευθυντή του Βρετανικού Συμβουλίου στη Λευκωσία, που παρέμεινε φίλος των Ελλήνων, διαφωνούσε με τον Λώρενς Ντάρρελ και έβλεπε με ευνοϊκό τρόπο τις απόψεις των Κυπρίων.

Ο Ντάρρελ έγραψε για την περίοδο αυτή τη νουβέλα-χρονικό Bitter Lemons (Πικρολέμονα) και σαν απάντηση στο περιεχόμενό της ήρθε, πρώτα, το μυθι-στόρημα Η Χάλκινη Εποχή, του Έλληνα διπλωμάτη και διακεκριμένου για το πνευματικό του ήθος λογοτέχνη Ρόδη Ρούφου, που υπηρέτησε στην Κύπρο από το 1954 έως το 1956. Το βιβλίο του κυκλοφόρησε σκόπιμα στα αγγλικά πρώτα, στο Λονδίνο, το 1958, με τίτλο The Age of Bronze. Ύστερα ήρθε, το 1964, σε

μορφή επίσης νουβέλας-χρονικού, η απάντηση του Κύπριου ποιητή Κώστα Μόντη, με το βιβλίο Κλειστές Πόρτες.

# Έχει «λιμοκοντόρους» η Ασφαλιστική Αγορά;



Οι περίφημοι χάρτινοι «λιμοκοντόροι», όπως αποκαλούνταν τα μονόδραχμα και δίδραχμα χαρτονομίσματα, τα οποία διατηρήθηκαν στην κυκλοφορία μία 25ετία.

Έχει αρκετούς και σε επίπεδο στελεχών και σε διαμεσολαβούντες και σε περιουσιακά στοιχεία λογιστικά, είναι η απάντηση.

Αλλά τι είναι οι Λιμοκοντόροι; Στο βιβλίο του Ελευθ. Γ. Σκιαδά (εκδόσεις Σύγχρονοι Ορίζοντες) «Ο ΠΟΙΗΤΗΣ ΤΟΥ ΚΑΡΡΟΥ», διαβάσαμε για το τι είναι Λιμοκοντόροι, που μας θύμισαν ανθρώπους του ασφαλιστικού χώρου, που έχουν συμπεριφορές νεόπλουτων ή ανθρώπων με χρεοκοπημένες εταιρίες που εμφανίζονται με συμπεριφορά «Ωνάσπιδων» ενώ λιμοκτονούν τα ταμεία τους και «δήθεν επιτυχημένων» ασφαλιστών που δεν έχουν ευρώ για ταξί και ζουν με προκαταβολές.

Το φαινόμενο είναι τραγικό στις τάξεις των συντονιστών, που για να στρατολογήσουν νέους κάνουν τους «σπουδαίους», «πρώτους των πρώτων» και «πρωταθλητές των πρωταθλητών»! Πολύ Δελτία Τύπου θυμίζουν πολύ συχνά την παρουσία «Λιμοκοντόρων».

«... Στο γύρισμα του 19ου αιώνα προς τον 20ο αιώνα, οι νεόπλουτοι εισβολείς και οι εκπρόσωποι των ευρωπαϊκών ρευμάτων στην ένδυση και τους τρόπους συμπεριφοράς, δεν αποκαλούνται πλέον «Χρυσοκάνθαροι». Υιοθετείται ο σκωπτικός όρος ο «Λιμοκοντόροι», ως διακριτικός για τον χαρακτηρισμό των κομψευόμενων νεανιών και των φοιτητών, που παρενοχλούσαν τις Αθηναίες, των ανέργων και απένταρων. Πρόκειται για λέξη που βρισκόταν σε χρήση, ιδιαίτερα τις δύο τελευταίες δεκαετίες του 19ου αιώνα.

Συντίθεται από τις λέξεις λίμα = πείνα και κόντες, δηλαδή ο λιμασμένος κόντες, ο οποίος, ενώ στην πραγματικότητα πένεται και στερείται, εμφανίζεται κομψευόμενος να ερωτοτροπεί με επιδεικτικούς τρόπους και επιδεικτική εμφάνιση. Στην Αθήνα, η λέξη έφτασε μάλλον από την Κεφαλλονιά, όπου προφερόταν λιμοκοντόρος και πήρε τη διάστασή της στους στρατώνες. Αυτή είναι η πιο αξιόπιστη μέχρι σήμερα εκδοχή, ενώ συμπληρωματικά αναφέρεται ότι με τις επιστρατεύσεις αναμείχθηκαν στους στρατώνες όλες οι κοινωνικές τάξεις, γεγονός που συνετέλεσε να γνωριστούν μεταξύ τους και να συνδεθούν στενότερα.

Στην αρχή, οι έφεδροι των αγροτικών δήμων δεν μπορούσαν να αποδεχθούν τους συναδέλφους τους των πόλεων, τους «μορφωμένους», όπως τους αποκαλούσαν, στους στρατώνες. Θεωρούσαν ότι απέφευγαν μερικές υπηρεσίες, όπως του θαλαμοφύλακα, του μάγειρα κ.ά., αναζητούσαν θέσεις στα γραφεία και γι' αυτό το λόγο τους «στόλισαν» με το κομψικό Λιμοκοντόρος, το οποίο μεταφέρθηκε εύκολα από τους στρατώνες των Παραπηγμάτων των Αμπελοκήπων – βρισκόνταν στην ευρύτερη περιοχή όπου

σήμερα βρίσκεται το Μέγαρο Μουσικής– στο κέντρο και τις γειτονίες της πρωτεύουσας και στη συνέχεια σε όλη την Ελλάδα. Όπως συμβαίνει σε αυτές τις περιστάσεις, η λαϊκή μούσα περιέλαβε τη λέξη στον κύκλο της και ήταν ο μόνος τρόπος για να καθιερωθεί και να περιέλθει σε κοινή χρήση. Παραλήφθηκε δε, από τους θαμώνες των λαϊκών καφετειών, αλλά και της πλατείας Ψυρρή, οπότε γίνεται λέξη-σύμβολο για τον Θεοδοσίου, τις αποκριάτικες δραστηριότητές τους, τον «Μικρό Ρωμψό» και τα χαμίνια του».

«... Όσο για τη λέξη «Λιμοκοντόρος», η οποία χρησιμοποιείται μέχρι τις μέρες μας, επί πολλά χρόνια συνέδεσε τη διαδρομή της με την καθημερινότητα του Έλληνα, που αποκάλεσε υποτιμητικά «λιμοκοντόρο» το χάρτινο μονόδραχμο που εκδόθηκε επί Γεωργίου Α' και καταργήθηκε παραμελημένο στα μέσα της δεύτερης δεκαετίας του 20ου αιώνα. Η χρήση της λέξης συνεχίστηκε ακόμη και από τον ίδιο τον Παπαντωνίου, ο οποίος εξάλλου την είχε επανειλημμένα χρησιμοποιήσει σε προηγούμενα κείμενά του και συνέχισε να τη χρησιμοποιεί σε άρθρα του στην ίδια εφημερίδα, «ΣΚΡΙΠ», κάνοντας λόγο για «λιμοκοντόρους, μοιάζοντας με κούκλα βιτρίνας εμπορικού, δηλαδή έκθεση στολισμάτων και υφασμάτων»!



Εξαιρετική σκιτσογραφική απόδοση του τύπου του «Λιμοκοντόρου». Δημοσιεύθηκε στο «ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟΝ ΣΚΟΚΟΥ», το 1887.



## Στη μνήμη του Νίκου Παππά

ΡΩΜΗ, ΜΑΪΟΣ 1973

Ο Νίκος Παππάς, κυβερνήτης του αντιτορπιλικού «Βέλος», απευθύνεται προς τους εκπροσώπους του Διεθνούς Τύπου, εξηγώντας τους το χρονικό και τους λόγους της στάσεως κατά του δικτατορικού καθεστώτος, στην οποία πρωτοστάτησε ο ίδιος μετά τη σύλληψη των αξιωματικών, οι οποίοι εφέροντο αναμειγμένοι στο μη εκδηλωθέν «Κίνημα» του Ναυτικού.

Από τις 22 Μαΐου, ο Παππάς είχε δηλώσει στις νατοϊκές αρχές ότι το «Βέλος» στασιάζει κατά των Αθηνών. Στις 25 ενημερώνεται το πλήρωμα και την ίδια ημέρα το σκάφος καταπλέει στο Φιουμισινό, επίγειο της Ρώμης. Έξι αξιωματικοί και 24 άνδρες του πληρώματος βρίσκουν πολιτικό άσυλο στην Ιταλία. Πριν αποχωριστούν τους συναδέλφους τους, φωτογραφίζονται όλοι μαζί έξω από το ξενοδοχείο τους.

Η στάση του «Βέλος» επαναθέτει διεθνώς το πρόβλημα της δικτατορίας στην Ελλάδα και προκαλεί πολιτικούς τριγμούς στο καθεστώς, αλλά και στον αντιπολιτευτικό χώρο των συντηρητικών πολιτικών δυνάμεων.

[Πηγή: Μιχ. Κατσιγέρας, Ελλάδα 20ος Αιώνας]



★ ΤΟ ΑΤΙΜΟ ΧΡΗΜΑ δεν έχει προκοπή, λένε όσοι γνωρίζουν όσα γράφει η ζωή και η ιστορία. «Τα οψώνια της αμαρτίας θάνατος», λέει κάπου η Αγία Γραφή και ισχύει για πολλά και για τις ασφαλιστικές εταιρίες.

Επί 40 χρόνια παρακολουθώντας τα ασφαλιστικά πράγματα και δρώμενα, διαπίστωσα και στον ασφαλιστικό τομέα αυτές τις αλήθειες και αρκετές φορές «τρώμαξα» όταν το είδα στην πράξη και κυρίως στην υπόθεση «ΑΣΠΙΔΑ», αλλά και σε κάποιες εταιρίες-βεγγαλικά, που πέρασαν στην Αγορά και μέσα σε λίγα χρόνια «ξέφτισαν», σκορπώντας αδικίες, πίκρες, μίσση, κακό ανταγωνισμό, κατάχρηση εμπιστοσύνης, πλαστή εικόνα... Το τέλος πολλών ήταν περιφρόνηση και αρρώστια, με πρώτη κατά-

ληξη τον κ α ρ - κίνο,

καρδιοπάθειες και κατάθλιψη...

Για πολλούς, από καλός υπηρέτης, το χρήμα έγινε κακός κύριος. «Γρήγορα κάνει φτερά ο άδικος πλούτος», έγραφε ο Ευριπίδης. Ο Αντιφάνης έλεγε πως ο πλούτος μας παίρνει με μάτια γερά και μας τυφλώνει. Το ίδιο και ο Μένανδρος, που έγραφε ότι «Τυφλός ο πλούτος και τυφλούς κάνει αυτούς που τον αγαπάνε». «Είναι της κακίας υπηρέτης, παρά της αρετής» υποστήριζε ο Ισοκράτης. «Τα στενά φορέματα εμποδίζουν τα σώματα και ο πλούτος τις ψυχές», έλεγε ο Σωκράτης. «Η επιθυμία γίνεται ακαλίνωτη όταν κοντά της προστεθεί πλούτος» είπε ο Πλούταρχος. Ο Διογένης πίστευε ότι η αρετή δεν μπορεί να κατοικήσει σε πλούσια σπίτια, ούτε σε πλούσια πόλη... «Όσα χρήματα μπήκαν με αδικίες στο σπίτι, κανείς δεν μπορεί να τα κρατήσει...» υποστήριζε ο Ευριπίδης.

Εάν δούμε με τι χρήμα και σε ποια στιγμή ξεκίνησε η ΑΣΠΙΔΑ, όπως και άλλες εταιρίες, θα διαπιστώσουμε τα όσα πολλές φορές, δήθεν ανεξήγητα, συνέβησαν... Δεν μιλάω για εξαιρέσεις, είναι κανόνας... Και δεν αφορά 5-6 επικεφαλής εταιριών ή μετόχους, γράφω και για όσους «συνεργάστηκαν» σε ατιμίες, ως υπηρέτες-σκυλιά των αφεντικών και της εξουσίας. Ας μην αναφέρω ονόματα και ας μας φυλάει ο θεός να μην κάνουμε λάθη.

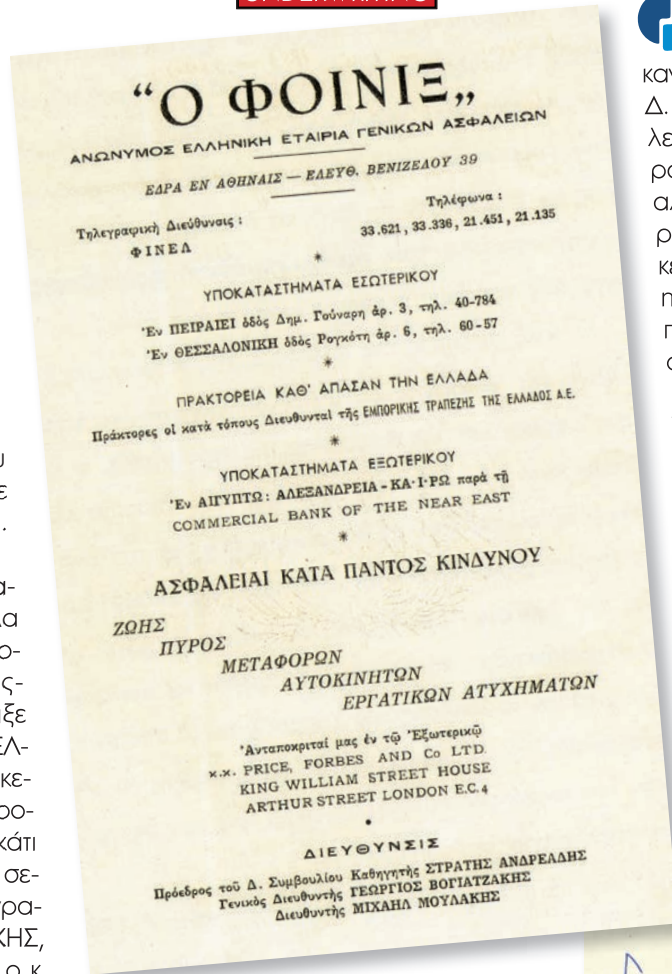
Πολλοί κερδίζουν με τη χρήση πλούτου δικαστικές μάχες, αλλά χάνουν μάχες ζωής από καρκίνους, καρδιές και εγκεφαλικά... Προσοχή!



★ Μέσα στο 2013, χρονιά που κυρίαρχο πρόσωπο στην ελληνική επικαιρότητα είναι ο υπουργός Οικονομικών κ. Ιωάννης Αθαν. Στουρνάρας, ολοκληρώνεται σιγά-σιγά και η συγχώνευση της Εμπορικής Τράπεζας μέσω της Alpha Bank, κλείνοντας μία ιστορία 127 ετών, από το 1886, όταν ο Γρηγόριος Π. Εμπεδοκλής ίδρυσε το «Τραπεζικό Γραφείο» (επί της Χαρ. Τρικούπη), που μετέτρεψε δέκα χρόνια μετά σε «Τράπεζα Γρηγ. Εμπεδοκλέους».

Λειτουργούσαν σ' ένα νοικιασμένο γραφειάκι στην στοά δίπλα στο Χρηματιστήριο, στη στροφή Αριστείδου-Σοφοκλέους-Πεσματζόγλου. Το 1907, άλλαξε σε «ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.». Στην είσοδο των κεντρικών γραφείων υπάρχει η προτομή του Γρ. Εμπεδοκλέους, κάτι που πρότεινα να γίνει από τις σελίδες του «ΝΑΙ» και στα νέα γραφεία της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, για τον ιδρυτή της, αλλά ούτε ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, ούτε οι επόμενοι ασχολήθηκαν με το θέμα, δείχνοντας και το μέτρο ευγνωμοσύνης τους στους ιδρυτές μιας εταιρίας τριών αιώνων. Δυστυχώς γι' αυτούς.

Έτυχε σε κάποια εκδήλωση της Εμπορικής Τράπεζας, καλεσμένος δημοσιογράφος, να συζητήσω στα πλαίσια εκδήλωσης με τον νυν υπουργό κ. Ι. Στουρνάρα, Πρόεδρο του Δ.Σ. και Διευθύνοντα Σύμβουλο της Εμπορικής Τραπεζής τότε, για την αξία των χορη-



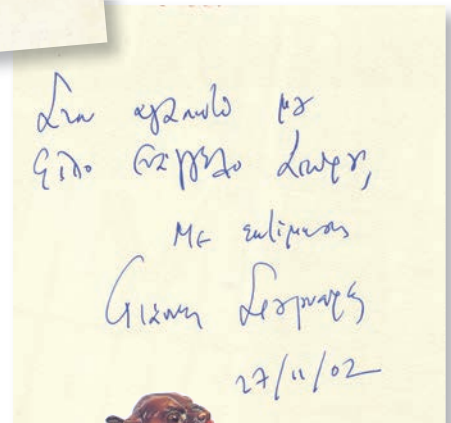
γιών βιβλίων και πολιτισμού των ιδρυμάτων των Τραπεζών και μου προσέφερε με χειρόγραφη αφιέρωση το «Χρονικό της Εμπορικής Τράπεζας, με πολλά ενδιαφέροντα στοιχεία για την ιστορία της Τράπεζας, αλλά εκ παραλλήλου και ιστορικών στιγμών της ελληνικής οικονομίας».

Ανάμεσα σ' αυτούς που εργάστη-

καν για την έκδοση, και ο Φίλιππος Δ. Σακινίδης, που μου είχε στείλει αρκετές μελέτες για διάφορα ζητήματα. Δεν γνωρίζω πως, αλλά είναι πολλά αυτά τα ιστορικά στοιχεία που περιέχουν αρκετές εκδόσεις, βιβλία, μελέτες, ημερολόγια κλπ. και θα έπρεπε να είναι εύκολα προσβάσιμα στα Πανεπιστήμια και το κοινό.

Στη «μνήμη» της Εμπορικής Τράπεζας, τώρα που οι οικονομίες του Ελληνικού Λαού διασκορπίστηκαν στα χρόνια της κρίσης, που ο κ. Στουρνάρας υπόσχεται διάσωση της Ελλάδος, δημοσιεύω «κουμπαράδες» της Εμπορικής Τράπεζας και μια διαφήμιση της ασφαλιστικής του εταιρίας «ΦΟΙΝΙΞ».

[Πηγή: Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος – Ένα Χρονικό – ΕΛΙΑ, 2002]





★ Τέτοιες εποχές, πριν 50 χρόνια, τα βασιλικά προξενιά είχαν κάποιο νόημα. Σήμερα, η ιστορία κάνει «αποκαλύψεις» για το τι γαμπρό πήραμε και για τα σκάνδαλα της Ισπανικής βασιλικής οικογενείας... Όλο ανατροπές παντού!

**ΑΘΗΝΑ, 14 ΜΑΪΟΥ 1962**

Τελούνται στην Μητρόπολη και στην Καθολική Εκκλησία των Αθηνών, οι γάμοι του επίδοξου διαδόχου του Ισπανικού θρόνου Χουάν Κάρλος των Βουρβώνων και της πριγκίπισσας Σοφίας της Ελλάδος. Λαμπρές τελετές, πλειάδα εστειμένων στην Αθήνα, πλήθος κόσμου στους δρόμους, αλλά και πολιτική αμφισβήτηση από τα κόμματα της αντιπολίτευσης για τα μεγάλα, συγκριτικά με την Ελλάδα, έξοδα.

Στην αναμνηστική φωτογραφία στα Ανάκτορα των Αθηνών, οι νεόνυμφοι περιστοιχίζονται από τους γονείς τους και άλλους βασιλείς και πριγκίπισες.

[Πηγή: Μ. Κασιόγερης, 20ος Αιώνας]

★ Η αρχή του προβλήματος της Μακεδονίας, με τους Σκοπιανούς γείτονες. Η κοντόφθαλμη ματιά της εποχής, η έλλειψη διορατικότητας, η τάση συμβιβασμού σε βάρος της Ιστορίας. Ο Τίτο κοίταζε τα συμφέροντά του κι εμείς το πώς θα φανούμε αρεστοί. Οι μάχες της Ιστορίας δίνονται για πάντα μια και καλή...



Η Α.Μ. Ο βασιλεύς μας Παύλος και ο στρατάρχης Τίτο της Γιουγκοσλαβίας εις τον σιδηροδρομικόν σταθμόν κατά την αναχώρησίν του εκ Θεσσαλονίκης, 6.6.1954. Απέδωσε τιμές η μπάντα του Παπαφειίου Ορφανοτροφείου.

[Πηγή: ΕΝ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ 1900-1960, Εξάντας].

ΑΠΡΙΛΙΟΣ 1967 –  
ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2013

Πολλά παιχνίδια «έπαιξε» η Ιστορία για τον Έλληνα μέσα σε 47 χρόνια. Δικτατορία – Βασιλεία – Δημοκρατία – Μνημονιοκρατία. Πολλά πολιτεύματα σε μια μικρή χώρα. Χωράνε; Χώρεσαν; Ή μήπως παιζόταν ένα έργο;



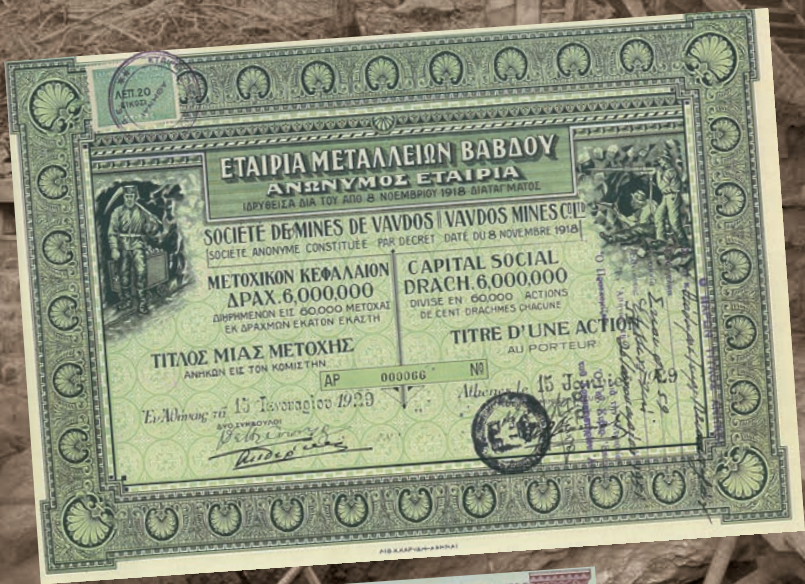
ΑΝΑΚΤΟΡΑ ΑΘΗΝΩΝ, 26 Απριλίου 1967:

Πέντε ημέρες μετά το πραξικόπημα συνέρχεται τελετουργικά με επίσημες στολές το υπουργικό συμβούλιο, υπό την προεδρία του Βασιλιά Κωνσταντίνου ο οποίος εμφανίζεται με στολή στρατηγού, για να δείξει ότι άρχει ουσιαστικά των Ενόπλων Δυνάμεων. Στο άκρο αριστερά, ο γνήτης των πραξικοπηματιών Γ. Παπαδόπουλος, αισθάνεται ικανοποιημένος γιατί γνωρίζει ότι εκείνη τη στιγμή βγαίνει μία φωτογραφία που θα καταδείξει τον Κωνσταντίνο «ομνοούντα» με την «επανάσταση», διαλύοντας τις εντυπώσεις από τις πρώτες πληροφορίες περί αντιθέσεως του βασιλιά στους «άξεστους» συτταγματάρχες. Δίπλα στον Παπαδόπουλο, ο πρωθυπουργός Κων. Κόλλιας.

[Πηγή: Μικ. Κασιόγερης, Ελλάδα του 20ου Αιώνα].

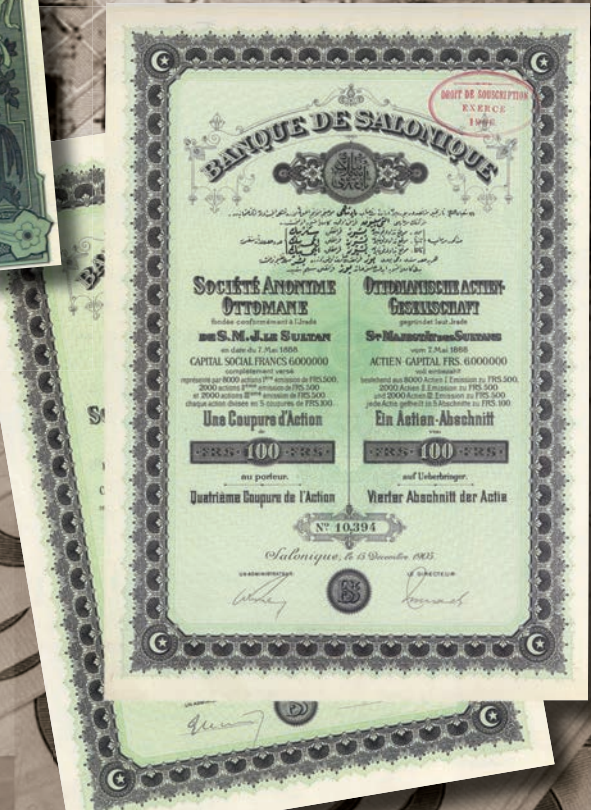
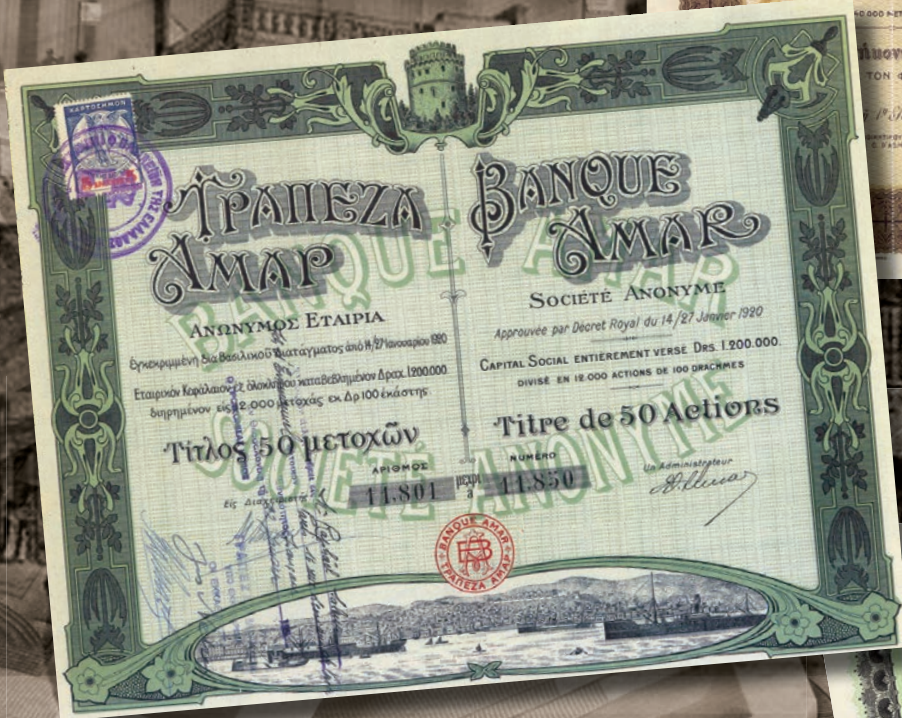
# Το θέμα των μεταλλείων έχει ιστορία. Δείτε εδώ μετοχές μιας άλλης εποχής!

Πηγή: Εκδόσεις ΚΑΠΟΝ



Απομεινάρια, μνήμες  
παλαιών τραπεζών.  
Λέτε να ξεχαστούν  
κάπως έτσι και οι  
σημερινές  
του Μνημονίου;

Πηγή: Εκδόσεις ΚΑΠΟΝ



Κουμπαράδες,  
Αποταμιεύσεις  
και Θλίψη για τα  
μαθήματα οικονομίας  
που έκαναν οι  
Τράπεζες του χθες και  
σήμερα στα σχολεία  
και το λαό! Μαζέψτε  
τις οικονομίες σας  
δραχμή – δραχμή  
ευρώ – ευρώ να τα...  
πουλήσουμε τζάμπα  
στους ξένους!

Πηγή: Εκδόσεις POLARIS - Τράπεζα Πειραιώς



# Επιτάχυνση εξωστρέφειας

Μία συζήτηση με τον Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου νέο Πρόεδρο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και διευθύνοντα σύμβουλο της EuroLifeERB, είναι πάντοτε ενδιαφέρουσα.

Ο κ. Σαρρηγεωργίου με την ευρυμάθεια του και κυρίως την διεθνή οπτική των τεκταινόμενων, έχει την ικανότητα να σε κάνει κοινωνό των μελλοντικών τάσεων στην ασφαλιστική αγορά αλλά και γενικότερα στο χρηματοοικονομικό τομέα.

Οι δύο οθόνες υπολογιστών στο γραφείο πίσω του, μονίμως συνδεδεμένες με τις παγκόσμιες αγορές αποδεικνύουν του λόγου του αληθές. Τον θυμάμαι να ρίχνει πάντα μια κλεφτή ματιά στις οθόνες από την πρώτη φορά που τον γνώρισα ως Γενικό Διευθυντή

Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών του Ομίλου Allianz-Helvetia-AGF το 1998. Βρεθήκαμε λοιπόν πριν λίγες ημέρες στο γραφείο του κ. Σαρρηγεωργίου σε μία ελεύθερη συζήτηση και είπαμε πολλά. Ο νέος πρόεδρος της ΕΑΕΕ έδωσε μέσα από αυτή την ελεύθερη συζήτηση το στίγμα του για το πώς θα ήθελε να κινηθεί τα επόμενα δύο χρόνια η Ένωση με στόχο να συμβάλλει στην άνοδο της ασφαλιστικής αγοράς. Με την έμφυτη ευγένεια που τον χαρακτηρίζει, η οποία κερδίζει το συνομιλητή του, ο κ. Σαρρηγεωργίου αναφέρθηκε τόσο στο παρελθόν όσο κυρίως στο μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς και της ΕΑΕΕ.

Στηριγμένοι στα πολλά που έγιναν μέχρι σήμερα, πρέπει να προχωρήσουμε μπροστά. Τα βήματα που κάναμε μέχρι τώρα ήταν θετικά ωστόσο πρέπει να έχουμε υπόψη ότι όλα μεταβάλλονται με ταχύτητα και εμείς πρέπει να προσαρμοζόμαστε στις νέες συνθήκες, ανέφερε χαρακτηριστικά.

Η αίσθηση που αποκτά ο συνομιλητής του νέου προέδρου της ΕΑΕΕ είναι ότι έχει ξεκάθαρο σχέδιο στο μυαλό του για τη δράση της Ένωσης τα επόμενα δύο χρόνια. Ο τίτλος που έβαλε ο ίδιος στην στρατηγική της ΕΑΕΕ είναι: Ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς μέσα από την βελτίωση της αξιοπιστίας της και την ενίσχυση της εξωστρέφειας της.

Αξιοπιστία και εξωστρέφεια είναι δύο λέξεις που κάτι μου λέει ότι θα τις ακούμε συχνά τα επόμενα δύο χρόνια από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών.

Δεν μπορούμε να μιλάμε για ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς χωρίς βελ-

τίωση της αξιοπιστίας της και χωρίς την ενίσχυση της εξωστρέφειας της, τονίζει ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Η αξιοπιστία και η εξωστρέφεια θα τη βοηθήσουν, μετά την κρίση, να αναλάβει ένα πολύ σημαντικό ρόλο στην εξασφάλιση του πληθυσμού στους τομείς των συντάξεων και της υγείας, προσθέτει. Όπως εξηγεί, η χώρα μέσα από το δεύτερο μνημόνιο, έχει αναλάβει την υποχρέωση να διαμορφώσει το δεύτερο πυλώνα ασφάλισης, τα επαγγελματικά ταμεία. Τομέα στον οποίο οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν και πρέπει να έχουν την δική τους συμβολή.

Βασικός παράγοντας πάντως για την ενίσχυση της αξιοπιστίας της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς είναι η εποπτική αρχή. Ο Επόπτης είναι πολύ σοβαρός, η κατάσταση έχει αλλάξει τώρα με την ανάληψη της εποπτείας από την Τράπεζα της Ελλάδος, αναφέρει ο κ. Σαρρηγεωργίου ενώ προσθέτει ότι έχουν γίνει πολλά πράγματα σε σχέση με το παρελθόν, απομένουν όμως ακόμη να γίνουν πολλά και πιστεύει ότι η εποπτική αρχή έχει τη διάθεση και τη θέληση να τα κάνει.

Επιπλέον και πιο συγκεκριμένα, δίνουμε έμφαση σε δύο άξονες: ο πρώτος περιλαμβάνει πρωτοβουλίες που οδηγούν στη μείωση του κόστους και άρα θα καταστήσουν το ασφαλιστικό προϊόν πιο ανταγωνιστικό και χρήσιμο για τον πελάτη και ο δεύτερος περιλαμβάνει τη διαφάνεια, που θα καταστήσει το προϊόν μας πιο κατανοητό και αξιοπιστο στο κοινωνικό σύνολο, σημείωσε ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Εστιάζοντας λίγο περισσότερο τη συζήτηση στην ανάγκη εξωστρέφειας της



ΕΑΕΕ ο κ. Σαρρηγεωργίου αναφέρει ότι το νέο διοικητικό συμβούλιο έχει σχεδιάσει ένα πρόγραμμα επαφών με όλους τους stakeholders, όλους τους φορείς που σχετίζονται με την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Ήδη πραγματοποιήθηκε συνάντηση του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης με την ηγεσία της Τράπεζας της Ελλάδος, το Διοικητή κύριο Γ.Προβόπουλο, τον Υποδιοικητή κύριο Ι. Παπαδάκη και τον Διευθυντή της ΔΕΙΑ κύριο Σ. Ζάρκο, και έχουν επίσης πραγματοποιηθεί συναντήσεις με την Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος (ΟΑΣΕ) και με αντιπροσωπεία του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΕΑ), ενώ έπονται επαφές και με τις ενώσεις των διαμεσολαβούντων και άλλους φορείς.

Το μήνυμα που θέλει να στείλει μέσα από όλες τις επαφές ο κ. Σαρρηγεωργίου είναι ένα: Η πίττα είναι μικρή για να μας ζήσει όλους. Για να επιβιώσουμε λοιπόν έχουμε όλοι ένα κοινό στόχο, τη μεγέθυνση της πίττας. Αυτό πρέπει να είναι σαφές σε όλους και σε αυτό πρέπει να συντονίσουμε τα βήματά μας. Προφανώς υπάρχουν και διαφορές μεταξύ μας. Ας εστιάσουμε όμως σε αυτά που μας ενώνουν, μόνο έτσι θα κερδίσουμε όλοι.

Παράλληλα ο νέος πρόεδρος της ΕΑΕΕ θα διεξαγάγει επαφές και συναντήσεις και με άλλους φορείς, οι οποίοι αντιμετωπίζουν θετικά το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, ενώ θα διαμορφωθεί και ένα πρόγραμμα γενικότερων παρεμβάσεων με τη συμμετοχή αυτών των φορέων. Δεν έχει νόημα να συγκεντρωνόμαστε μεταξύ μας οι ασφαλιστές και να μιλάμε για τα καλά της ιδιωτικής ασφάλισης, τονίζει ο κ. Σαρρηγεωργίου. Πρέπει να στραφούμε προς τον καταναλωτή. Η ασφάλεια έχει πρώτα όφελος για την κοινωνία και μετά για την ασφαλιστική αγορά. Αυτό πρέπει να γίνει κατανοητό. Υπάρχουν πολλά θετικά παραδείγματα εκδηλώσεων οι οποίες πραγματοποιούνται με πρωτοβουλία των επιτροπών της Ένωσης και σε συνεργασία με φορείς ευρύτερα γνωστούς. Στόχος είναι να αυξηθούν αυτές οι εκδηλώσεις και μέσα από αυτές ο κόσμος να έρθει πιο κοντά στο ασφαλιστικό προϊόν.

Οι στρατηγικές επιθετικές παρέμβασης

του κλάδου θα πρέπει να έχουν στόχο σύμφωνα με τον συνομιλητή μας, την ανάδειξη του σημαντικού ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης στους τομείς της υγείας, των συντάξεων αλλά και της προστασίας της περιουσίας του πληθυσμού.

Ο ίδιος βέβαια δεν παραγνωρίζει ότι πέρα από τη δραστηριότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, των διαμεσολαβούντων και των συλλογικών φορέων της ασφαλιστικής αγοράς, για τη μεγέθυνση της πίττας απαιτούνται και φορολογικά κίνητρα, τα οποία στην παρούσα φάση έχουν καταργηθεί. Είναι οπωσδήποτε ένα πλήγμα αυτό για την αγορά, λέει, ωστόσο εκτιμά ότι με τις κατάλληλες παρεμβάσεις οι ιθύνοντες θα πεισθούν να τα επαναφέρουν.

Η βελτίωση όμως της εικόνας της ελ-

**“ Πιστεύω ακράδαντα όμως ότι ο ακρογωνιαίος λίθος της ασφαλιστικής αγοράς είναι και θα παραμείνει ο σωστός, ο δια βίου εκπαιδευόμενος, ο ενημερωμένος επαγγελματίας ασφαλιστής ”**

ληνικής ασφαλιστικής αγοράς περνά, σύμφωνα με τον νέο πρόεδρο της ΕΑΕΕ μέσα και από την αυτορρύθμιση του κλάδου. Ο επόπτης είναι η μία πλευρά, οι διαδικασίες αυτορρύθμισης της ασφαλιστικής αγοράς είναι η άλλη, σύμφωνα με τον κ. Σαρρηγεωργίου ο οποίος σημειώνει ότι η αγορά πρέπει να κινηθεί προς αυτή την κατεύθυνση.

Για τον κ. Σαρρηγεωργίου υπάρχουν δυο τρία θέματα ακόμη άξια σχολιασμού που έχουν και επίκαιρο χαρακτήρα. Το πρώτο θέμα είναι αυτό των μακροπρόθεσμων εγγυήσεων. Δυστυχώς η διεθνής ασφαλιστική αγορά δεν μπορεί να παράσχει μακροχρόνιες εγγυή-

σεις καθώς βρισκόμαστε σε περιβάλλον ιστορικά χαμηλών επιτοκίων, όπως εξηγεί. Δεν είναι δυνατόν επί 20 χρόνια μία εταιρεία να επιτυγχάνει αποδόσεις του 4% ή του 5% τις οποίες να μπορεί να εγγυηθεί στους πελάτες της. Βαδίζουμε σε μία άλλη εποχή ασφαλιστικών προγραμμάτων μη εγγυημένων αποδόσεων, εκτιμά ο κ. Σαρρηγεωργίου, προσθέτοντας ότι όλη η υπόλοιπη Ευρώπη κινείται ήδη προς αυτή την κατεύθυνση.

Επίσης εκτιμά ότι και στη χώρα μας τα εγγυημένα επιτόκια θα πρέπει να μειωθούν προκειμένου να μην δημιουργήσουν αύριο προβλήματα.

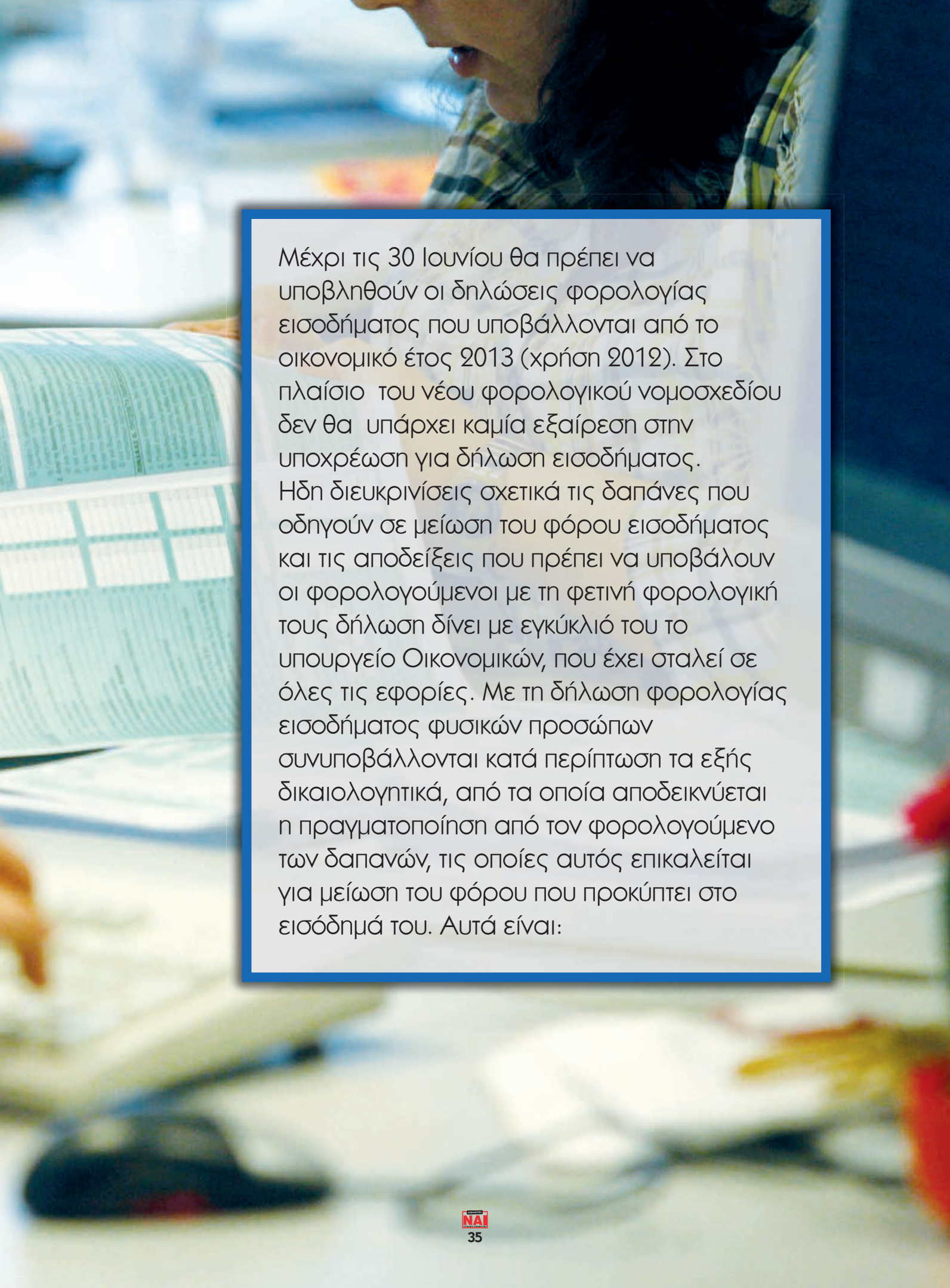
Το άλλο θέμα που κατά τον πρόεδρο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος έχει επείγοντα χαρακτήρα είναι αυτό που αφορά τις εταιρείες ελεύθερης παροχής υπηρεσιών (ΕΠΥ). Γνωρίζουμε ακριβώς την ευρωπαϊκή νομοθεσία και το ρόλο της εποπτικής αρχής της έδρας, αλλά και του τύπου δραστηριοποίησης της κάθε εταιρείας. Ξέρουμε ότι ο Έλληνας επόπτης δεν έχει πολλά περιθώρια παρεμβάσεων, σημειώνει ο κ. Σαρρηγεωργίου. Ωστόσο πρέπει να εξευρεθεί ένας τρόπος ελέγχου των εν λόγω εταιρειών πριν θρηνήσουμε θύματα τονίζει.

Τέλος, ολοκληρώνουμε τη συζήτηση μας με τον κ. Σαρρηγεωργίου, με τις νέες τάσεις στη διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων. Ο σωστός επαγγελματίας, εκείνος που προσθέτει αξία στη σχέση του με τον πελάτη, δεν έχει να φοβάται τίποτα, λέει ο κ. Σαρρηγεωργίου. Και για του λόγου το αληθές ένα μόνο παράδειγμα θα πω αν μου επιτρέπεται. Ακόμη και η δική μου εταιρεία που ξεκίνησε ως εταιρεία bancassurance αποκτά τώρα το 30% της παραγωγής της από διαμεσολαβούντες.

Επομένως το bancassurance πήρε ένα μόνο κομμάτι της αγοράς που του αναλογούσε. Το ίδιο θα γίνει και με τα άλλα κανάλια διανομής, πιστεύω ακράδαντα όμως ότι ο ακρογωνιαίος λίθος της ασφαλιστικής αγοράς είναι και θα παραμείνει ο σωστός, ο δια βίου εκπαιδευόμενος, ο ενημερωμένος επαγγελματίας ασφαλιστής· γι' αυτόν το μέλλον διαγράφεται λαμπρό, τονίζει ο νέος πρόεδρος της ΕΑΕΕ, τον οποίο και ευχαριστούμε για αυτή τη συνομιλία.

# Στην ώρα του φέτος το ραντεβού... με την Εφορία

Τι θα ισχύσει για τις αποδείξεις  
και οι δαπάνες που μειώνουν το φόρο.  
Οι αλλαγές στη δαπάνη ασφαλιστρών Ζωής

A woman with dark hair, wearing a plaid shirt, is looking down at a document. The background is blurred, showing what appears to be a desk or office environment with various papers and objects. The text is overlaid on a white rectangular box with a blue border.

Μέχρι τις 30 Ιουνίου θα πρέπει να υποβληθούν οι δηλώσεις φορολογίας εισοδήματος που υποβάλλονται από το οικονομικό έτος 2013 (χρήση 2012). Στο πλαίσιο του νέου φορολογικού νομοσχεδίου δεν θα υπάρχει καμία εξαίρεση στην υποχρέωση για δήλωση εισοδήματος. Ήδη διευκρινίσεις σχετικά τις δαπάνες που οδηγούν σε μείωση του φόρου εισοδήματος και τις αποδείξεις που πρέπει να υποβάλουν οι φορολογούμενοι με τη φετινή φορολογική τους δήλωση δίνει με εγκύκλιό του το υπουργείο Οικονομικών, που έχει σταλεί σε όλες τις εφορίες. Με τη δήλωση φορολογίας εισοδήματος φυσικών προσώπων συνυποβάλλονται κατά περίπτωση τα εξής δικαιολογητικά, από τα οποία αποδεικνύεται η πραγματοποίηση από τον φορολογούμενο των δαπανών, τις οποίες αυτός επικαλείται για μείωση του φόρου που προκύπτει στο εισόδημά του. Αυτά είναι:



### Δαπάνη Ενοικίου

Αποδείξεις που έχουν εκδοθεί από τον εκμισθωτή ή τον νόμιμο εκπρόσωπό του. Αντί των οικείων αποδείξεων καταβολής ενοικίου, ο φορολογούμενος δικαιούται να υποβάλει υπεύθυνη δήλωση του ν. 1599/1986, από την οποία να προκύπτει το ποσό του ενοικίου που καταβλήθηκε από αυτόν για κύρια κατοικία του ίδιου και της οικογένειάς του, ως και τα στοιχεία των δικαιούχων στους οποίους το κατέβαλε και ο αριθμός του φορολογικού μητρώου των εκμισθωτών. Ποσοστό 10% της δαπάνης ενοικίου, η οποία δεν μπορεί να υπερβεί τα 1.000 ευρώ, μειώνει το συνολικό φόρο. Τα ίδια ισχύουν και για το μίσθωμα που καταβάλλει ο φορολογούμενος που μισθώνει κατοικίες για τις στεγαστικές ανάγκες των τέκνων του που σπουδάζουν σε πόλη που δεν έχουν ιδιότητα κατοικία. Η μείωση αυτή αναγνωρίζεται μόνο όταν ο φορολογούμενος αναγράφει στις οικείες ενδείξεις της επίσης αρχικής (εμπρόθεσμης ή εκπρόθεσμης) δήλωσης φόρου εισοδήματος τον ΑΦΜ του εκμισθωτή. Αν πρόκειται για εκμισθωτές που

δεν κατοικούν ούτε διαμένουν στην Ελλάδα, μπορεί να αναγράφεται ο ΑΦΜ του πληρεξουσίου ή του νόμιμου εκπροσώπου τους. Για τους ανήλικους εκμισθωτές, που δεν έχουν ΑΦΜ, αναγράφεται ο ΑΦΜ του προσώπου που έχει την επιμέλεια του ανηλίκου.

Όσοι παίρνουν στεγαστικό επίδομα, ανεξάρτητα από το ύψος του, δεν δικαιούνται την έκπτωση αυτή. Ομοίως, δεν δικαιούνται τη μείωση αυτή οι φορολογούμενοι, όταν οι ίδιοι ή οι σύζυγοί τους, ή τα τέκνα που τους βαρύνουν, έχουν πλήρη κυριότητα ή κατοχή (επικαρπία, δικαίωμα οίκησης) εξολοκλήρου, σε οικία με επιφάνεια τουλάχιστον ίση με εκείνη της μισθωμένης κύριας κατοικίας, η οποία βρίσκεται στον ίδιο νομό με τη μισθωμένη. Το ίδιο ισχύει και όταν η πιο πάνω οικία ανήκει εξ αδιαιρέτου είτε στο φορολογούμενο και στη σύζυγό του είτε στον φορολογούμενο και στα τέκνα που τους βαρύνουν είτε στη σύζυγό του και στα τέκνα που τους βαρύνουν.



### Δαπάνη ασφαλιστρών Ζωής και θανάτου

Για την απόδειξη της καταβολής του ποσού των ασφαλιστρών, με βάση τις οικείες ασφαλιστικές συμβάσεις, απαιτείται απόδειξη είσπραξης του ποσού των ασφαλιστρών ή σχετική βεβαίωση, από τις οποίες προκύπτει το είδος της ασφαλιστικής κάλυψης και το καθαρό καταβαλλόμενο ποσό των ασφαλιστρών, χωριστά από τυχόν οποιαδήποτε άλλη σχετική επιβάρυνση του ασφαλισμένου. Επίσης, τα στοιχεία του συμβαλλομέ-

νου και των ασφαλιζόμενων προσώπων, καθώς και ο αριθμός και η ημερομηνία της σχετικής σύμβασης.

Ποσοστό 10% της δαπάνης αυτής, η οποία δεν μπορεί να υπερβεί τα 1.200 ευρώ για άγαμο και τα 2.400 ευρώ για οικογένεια, μειώνει το συνολικό φόρο. Το ποσό της δαπάνης μειώνει το φόρο μόνο εφόσον έχει περιληφθεί στην αρχική δήλωση (εμπρόθεσμη ή εκπρόθεσμη).



**Εμείς στην AXA**  
σχεδιάσαμε ένα ολοκληρωμένο, ευέλικτο πρόγραμμα υγείας που  
προσαρμόζεται στις δικές σας απαιτήσεις και οικονομικές δυνατότητες.  
Είμαστε δίπλα σας, όποτε μας χρειαστείτε.

 **Γραμμή Υγείας**  
**801 111 222 333**  
από σταθερό με αστική χρέωση  
**210 726 8000**  
από κινητό & σταθερό  
**24 ΩΡΕΣ ΤΟ 24ΩΡΟ**  
**7 ΗΜΕΡΕΣ ΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ**  
[www.axa.gr](http://www.axa.gr)



## Δαπάνη Διδάκτρων

Για την απόδειξη της καταβολής των διδάκτρων για ιδιαίτερα, κατ' οίκον, μαθήματα και για φροντιστήρια απαιτείται απόδειξη παροχής υπηρεσιών για το ποσό της αμοιβής, η οποία εκδίδεται σύμφωνα με τις διατάξεις του Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων (πλέον Κώδικας Φορολογικής Απεικόνισης Συναλλαγών), όπως αυτές ισχύουν κάθε φορά. Ποσοστό 10% της δαπάνης αυτής, η οποία δεν μπορεί να υπερβεί τα 1.000 ευρώ, μειώνει το συνολικό φόρο.

Επιπλέον, για την απόδειξη καταβολής των δαπανών ασφαλιστών ζωής ή θανάτου και διδάκτρων που καταβάλλει ο διαζευγμένος γονέας για τα τέκνα του που δεν βαρύνουν αυτόν, αλλά τον άλλο γονέα τους με τον οποίο συγκατοικούν, απαιτείται και υπεύθυνη δήλωση ότι τα τέκνα είναι προστατευόμενα του άλλου γονέα με βάση το άρθρο 7 του ΚΦΕ, καθώς και τα στοιχεία των τέκνων και του άλλου γονέα (ονοματεπώνυμο, πατρώνυμο, έτος γέννησης, διεύθυνση κατοικίας ΑΦΜ και ΔΟΥ).



## Δαπάνη Ασφαλιστικών Εισφορών

Για την απόδειξη της καταβολής του ποσού των ασφαλιστικών εισφορών σε ταμεία ασφάλισης του υπόχρεου, απαιτείται η σχετική βεβαίωση ή απόδειξη του ασφαλιστικού φορέα από την οποία προκύπτει το ποσό των ασφαλιστικών εισφορών που η καταβολή τους είναι υποχρεωτική από το νόμο, καθώς και το ποσό των καταβαλλόμενων εισφορών στις περιπτώσεις προαιρετικής ασφάλισης σε ταμεία που έχουν συσταθεί με νόμο, χωριστά από τυχόν άλλα ποσά για εκπρόθεσμη κ.τ.λ. καταβολή των εισφορών.

Ποσοστό 10% της δαπάνης αυτής μειώνει το συνολικό φόρο.

## Δαπάνη Ιατρικής και νοσοκομειακής περίθαλψης



### Έξοδα Ιατρικής περίθαλψης

Ως έξοδα Ιατρικής περίθαλψης θεωρούνται οι αμοιβές που καταβάλλονται στην ημεδαπή και στην αλλοδαπή σε Ιατρούς φυσικά πρόσωπα όλων των ειδικοτήτων για Ιατρικές επισκέψεις και εξετάσεις, οι αμοιβές σε οδοντιάτρους για οδοντοθεραπεία, οδοντοπροσθετική και γναθοχειρουργική. Επίσης, περιλαμβάνονται οι δαπάνες για φυσιοθεραπεία, λουτροθεραπεία, λογοθεραπεία και για επισκέψεις σε ψυχολόγο. Στις παραπάνω δαπάνες δεν περιλαμβάνονται οι δαπάνες που γίνονται για τους ίδιους λόγους σε νοσοκομεία, κλινικές, Ιατρικά κέντρα κ.λπ., καθώς και για δαπάνες διαρκούς κάλυψης Ιατρικών αναγκών. Για την απόδειξη της καταβολής απαιτείται διπλότυπη απόδειξη, η οποία εκδίδεται από τον Ιατρό κατά την είσπραξη της αμοιβής σύμφωνα με τις σχετικές διατάξεις του ΚΒΣ (πλέον ΚΦΑΣ), όπως ισχύουν κάθε φορά. Για την αναγνώριση της δαπάνης για λογοθεραπεία και για ψυχολόγο, εκτός από τη γνωμάτευση του γιατρού, απαιτείται και βεβαίωση του γιατρού ότι έλαβε υπόψη του τα πορίσματα του ψυχολόγου ή λογοθεραπευτή για την παροχή των τελικών υπηρεσιών του.

### Έξοδα νοσοκομειακής περίθαλψης

Ως έξοδα νοσοκομειακής περίθαλψης θεωρούνται οι πιο κάτω δαπάνες, για την απόδειξη της καταβολής των οποίων απαιτούνται τα εξής δικαιολογητικά:

Α. Προκειμένου για νοσήλια σε ιδιωτικές κλινικές:  
α) Διπλότυπη απόδειξη της κλινικής, από την οποία να προκύπτει το ποσό της δαπάνης, για

τη νοσηλεία του ασθενή. Για την έκδοση αυτής της απόδειξης εφαρμόζονται οι σχετικές διατάξεις του ΚΒΣ (πλέον ΚΦΑΣ), όπως αυτές ισχύουν κάθε φορά.

β) Βεβαίωση του διευθυντή της κλινικής για το χρόνο νοσηλείας του ασθενή και το ποσό των εξόδων αυτής, αναλυτικά κατά είδος εξόδου.

Β. Προκειμένου για νοσήλια σε κρατικά και λοιπά νοσηλευτικά ιδρύματα:

α) Διπλότυπη απόδειξη είσπραξης του νοσηλευτικού ιδρύματος, από την οποία να προκύπτει το ποσό της δαπάνης για τη νοσηλεία του ασθενή.

β) Βεβαίωση του διευθυντή του νοσηλευτικού ιδρύματος, για το χρόνο νοσηλείας του ασθενή και το ποσό των εξόδων αυτής, αναλυτικά κατά είδος εξόδου.

Στις πιο πάνω υποπεριπτώσεις, όταν στην οικεία απόδειξη είσπραξης αναγράφεται ο χρόνος της νοσηλείας και αναλυτικά τα έξοδα της κατά είδος εξόδου, δεν απαιτείται η πιο πάνω, ιδιαίτερη, βεβαίωση του διευθυντή του νοσηλευτικού ιδρύματος, νοσοκομείου ή κλινικής.

Γ. Έξοδα για την απασχόληση νοσοκόμου

α) Βεβαίωση του θεράποντα ιατρού, με την οποία να βεβαιώνεται το είδος της νόσου από την οποία πάσχει ο ασθενής, η διάρκειά της, καθώς και η ανάγκη απασχόλησης νοσοκόμου, λόγω της σοβαρότητας της νόσου.

β) Απόδειξη είσπραξης της αμοιβής από το πρόσωπο που πρόσφερε υπηρεσίες ως νοσοκόμος, στην οποία πρέπει να αναφέρεται το ονοματεπώνυμό του, το όνομα του πατέρα του, ο αριθμός φορολογικού μητρώου ή ταυτότητας, η διεύθυνση της κατοικίας του και η χρονική διάρκεια παροχής των υπηρεσιών του, νόμιμα υπογραμμένη.

Δ. Έξοδα σε επιχειρήσεις περίθαλψης ηλικιωμένων και προσώπων που πάσχουν από κινητική αναπηρία, οι οποίες εδρεύουν στην Ελλάδα.

α) Διπλότυπη απόδειξη παροχής υπηρεσιών, η οποία εκδίδεται από την επιχείρηση που εισπράττει την αμοιβή σύμφωνα με τις διατάξεις του ΚΒΣ (πλέον ΚΦΑΣ), όπως αυτές ισχύουν κάθε φορά.

β) Βεβαίωση του διευθυντή ή του νόμιμου εκπροσώπου της επιχείρησης για τον ακριβή χρόνο της περίθαλψης του προσώπου που κατέβαλε ή για το οποίο καταβλήθηκε η δαπάνη, καθώς και το ποσό αυτής κατά κατηγορία δαπάνης.

Ε. Έξοδα αγοράς και τοποθέτησης οργάνων στο σώμα του ασθενή και αντικατάστασης μελών του σώματός του με τεχνητά.

Σε περίπτωση που η σχετική δαπάνη αποτελεί μέρος των εξόδων νοσοκομειακής περίθαλψης, απαιτούνται τα δικαιολογητικά που προαναφέρθηκαν στην πιο πάνω περίπτωση. Σε περίπτωση που ο ίδιος ο ασθενής προμηθεύεται τα όργανα

ή τα τεχνητά μέλη από το ελεύθερο εμπόριο, απαιτείται απόδειξη λιανικής πώλησης. Η απόδειξη αυτή, η οποία εκδίδεται σύμφωνα με τις σχετικές διατάξεις του ΚΒΣ (πλέον ΚΦΑΣ), πρέπει να περιέχει, εκτός από τα στοιχεία που ορίζουν αυτές οι διατάξεις, και το ονοματεπώνυμο του αγοραστή, καθώς και το είδος του πωλούμενου πράγματος. Σε περίπτωση αγοράς γυαλιών όρασης ή φακών επαφής ή ακουστικών βαρηκοΐας εκτός από την απόδειξη που προβλέπει ο ΚΒΣ (πλέον ΚΦΑΣ), απαιτείται και βεβαίωση γιατρού, η οποία παραμένει στο φάκελο του φορολογουμένου και ισχύει ως δικαιολογητικό αγοράς γυαλιών όρασης, φακών επαφής και ακουστικών βαρηκοΐας (για μια πενταετία).

ΣΤ. Ειδικές δαπάνες περίθαλψης ανάπηρων παιδιών.

α) Διπλότυπη απόδειξη είσπραξης, η οποία εκδίδεται σύμφωνα με τις διατάξεις του ΚΒΣ (πλέον ΚΦΑΣ), όπως αυτές ισχύουν κάθε φορά.

β) Βεβαίωση του διευθυντή της σχολής ή του θεραπευτηρίου από την οποία να προκύπτει ότι το τέκνο του υπόχρεου πάσχει από ανάτονο νόσημα ή είναι τυφλό ή κωφάλαλο ή έχει διανοητική καθυστέρηση, ο ακριβής χρόνος της φοίτησης ή της περίθαλψης, γενικά, του ανάπηρου τέκνου, για το οποίο καταβλήθηκε η αμοιβή, καθώς και το ποσό της, αναλυτικά, κατά κατηγορία δαπάνης.

γ) Στοιχεία, από τα οποία να αποδεικνύεται ότι τα τέκνα είναι άγαμα ή διαζευγμένα ή τελούν σε κατάσταση χρεΐας και ότι το επίσιο φορολογούμενο και απαλλασσόμενο εισόδημά τους δεν υπερβαίνει το ποσό των 6.000 ευρώ.

## Νοσήλια που καταβάλλονται στην αλλοδαπή.

### Δαπάνη Δωρεών

Για την απόδειξη της καταβολής του ποσού των δωρεών ή χορηγιών, απαιτούνται τα ακόλουθα, κατά περίπτωση, δικαιολογητικά:

Α) Προκειμένου για δωρεά ιατρικών μηχανημάτων και ασθενοφόρων αυτοκινήτων στα κρατικά και δημοτικά νοσηλευτικά ιδρύματα και νοσοκομεία ΝΠΙΔ που επιχορηγούνται από τον Κρατικό Προϋπολογισμό:

- Βεβαίωση του δωρεοδόχου ότι έγινε αποδεκτή η δωρεά.

- Αντίγραφο του πρωτοκόλλου παράδοσης - παραλαβής.

- Σε περίπτωση αγοράς και άμεσης παράδοσης των δωρούμενων αντικειμένων, το νόμιμο στοιχείο που προβλέπεται από τον ΚΒΣ (πλέον ΚΦΑΣ), από το οποίο προκύπτει η αξία τους.

## ΧΡΟΝΟΛΟΓΙΑΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΕΚΔΟΣΗΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΤΟΥΣ 2012

ΠΡΟΚΤΗΘΗΚΑΝ ΑΠΟ 1-1-2011 ΕΩΣ 31-12-2011  
ΒΑΛΛΕΤΑΙ ΣΕ ΔΥΟ ΑΝΤΙΤΥΠΑ

(α)\* (β)

Αριθμός Φορολογουμένου

ΝΑΙΑ) \*\*

ΟΝ. ΠΑΤΕΡΑ

ΟΝ. ΠΑΤΕΡΑ

ΕΠΩΝΥΜΙΑ (ΟΔΟΣ-ΑΡΙΘΜΟΣ-ΤΑΧ.ΚΩΔ.-ΣΥΝΟΙΚΙΑ-ΠΟΛΗ)

πρώτη φορά);  
κατε φορολ. δήλωση στην Ελλάδα  
παρ. 1 άρθρο 9 Κ.Φ.Ε.);  
ηρονομιάς, μεσεγγυούχο,

ου ή δικαστικό συμπαραστάτη);  
μένου που απεβίωσε;  
το 2011;

κή;

ερ. α' και β' παρ. 10 αρθρ. 5 ν. 2522/2010;

κατοίκου  
οιχεία του  
δα πρ  
οικό  
ναπήρων παντ  
ρ. πλοίοι  
εφο

με βάση το αντικειμενικό σύστημα  
δραστηριότητα



Σε περίπτωση που ο δωρητής κατείχε από πριν τα δωρηθέντα αντικείμενα, η αξία τους προσδιορίζεται από τον προϊστάμενο της αρμόδιας ΔΟΥ.

Β) Προκειμένου για δωρεά χρηματικών ποσών στο Δημόσιο, τους ΟΤΑ, το Εθνικό Ταμείο Κοινωνικής Συνοχής, τους ιερούς ναούς, τις ιερές μονές του Αγίου Όρους, το Οικουμενικό Πατριαρχείο Κωνσταντινουπόλεως, τα Πατριαρχεία Αλεξανδρείας και Ιεροσολύμων, την Ιερά Μονή Σινα, την Ορθόδοξη Εκκλησία της Αλβανίας, τα Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα, τα κρατικά και δημοτικά νοσηλευτικά ιδρύματα και νοσοκομεία ΝΠΙΔ που επιχορηγούνται από τον Κρατικό Προϋπολογισμό και το Ταμείο Αρχαιολογικών Πόρων:

- Διπλότυπη απόδειξη ή γραμμάτιο είσπραξης του ποσού της δωρεάς ή χορηγίας, η οποία εκδίδεται από τον νόμιμο εκπρόσωπο του δωρεοδόχου.

- Βεβαίωση ή αντίγραφο της οικείας πράξης του νόμιμου εκπροσώπου του δωρεοδόχου από την οποία να προκύπτει η αποδοχή της δωρεάς και η καταχώρηση του ποσού αυτής στα επίσημα βιβλία του δωρεοδόχου.

Σε περίπτωση δωρεάς χρηματικών ποσών με όρο, βεβαίωση του νόμιμου εκπροσώπου του δωρεοδόχου από την οποία να προκύπτει το ύψος του καθαρού προϊόντος που περιέρχεται στον δωρεοδόχο.

Γ) Προκειμένου για δωρεά χρηματικών ποσών στα κοινωφελή ιδρύματα, τα σωματεία μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα με υπηρεσίες εκπαίδευσης, τα ΝΠΔΔ, τα ΝΠΙΔ με κοινωφελείς σκοπούς κ.λπ., και χορηγίες στα μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα ΝΠΙΔ με σκοπούς πολιτιστικούς:

- Διπλότυπη απόδειξη ή γραμμάτιο είσπραξης του ποσού της δωρεάς ή χορηγίας, η οποία εκδίδεται από τον νόμιμο εκπρόσωπο του δωρεοδόχου.

- Βεβαίωση ή αντίγραφο της οικείας πράξης του νόμιμου εκπροσώπου του δωρεοδόχου από την οποία να προκύπτει η αποδοχή της δωρεάς και η καταχώρηση του ποσού αυτής στα επίσημα βιβλία του δωρεοδόχου.

Όταν τα ποσά των ανωτέρω δωρεών ή χορηγιών, με εξαίρεση τις δωρεές που καταβάλλονται

στους δωρεοδόχους της περ. Β', υπερβαίνουν τα 300 ευρώ ετησίως, κατατίθενται σε ειδικό λογαριασμό του δωρεοδόχου ή του αποδέκτη της χορηγίας, που έχει ανοιχθεί σε τράπεζα ή στο Ταμείο Παρακαταθηκών και Δανείων, και εκτός των παραπάνω δικαιολογητικών, απαιτείται και το οικείο γραμμάτιο είσπραξης της Τράπεζας ή του Ταμείου Παρακαταθηκών και Δανείων, στο οποίο πρέπει να αναγράφονται τα στοιχεία που αναφέρονται στις διατάξεις του άρθρου 9 του ν. 2238/1994. Αν το πρωτότυπο έχει δοθεί στον δωρεοδόχο για την είσπραξη του ποσού που δωρήθηκε, υποβάλλεται αντίγραφο του γραμματίου, κυρωμένο από το Ταμείο Παρακαταθηκών και Δανείων ή την Τράπεζα, από την οποία εκδόθηκε.

Για τα χρηματικά ποσά που καταβλήθηκαν για πολιτιστικές χορηγίες του ν.3525/2007 στο Δημόσιο, ΟΤΑ, ΝΠΔΔ, ΝΠΙΔ μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα και στις αστικές μη κερδοσκοπικές εταιρείες του άρθρου 741 Α.Κ. που επιδιώκουν σκοπούς πολιτιστικούς, απαιτείται επικυρωμένο αντίγραφο της απόφασης του Υπουργού Πολιτισμού με την οποία χαρακτηρίζεται η χορηγία ως πολιτιστική, τα πρωτότυπα αποδεικτικά καταβολής των ποσών εάν η χορηγία είναι χρηματικό ποσό και την Υπουργική Απόφαση για την εκτίμηση της αξίας της χορηγίας εάν αυτή έγινε σε είδος ή άυλα αγαθά ή υπηρεσίες, καθώς και το αποδεικτικό παράδοσης και παραλαβής της χορηγίας. Για την απόδειξη της καταβολής των δωρεών χρηματικών ποσών υπέρ κρατικών φορέων και παρεμφερών κοινωφελών νομικών προσώπων (οργανισμών, ιδρυμάτων, κ.λπ.), εγκατεστημένων σε άλλα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης και σε χώρες του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου (ΕΟΧ) / Ευρωπαϊκής Ζώνης Ελεύθερων Συναλλαγών (ΕΖΕΣ), τα δικαιολογητικά που απαιτούνται είναι αυτά που ορίζονται στο Κεφάλαιο ΣΤ του άρθρου 6 της 1017701/306/Α0012/ΠΟΛ.1040/19.2.2001 (ΦΕΚ 232 Β') απόφασης του Υπουργού Οικονομικών. Εάν από τα δικαιολογητικά αυτά δεν προκύπτει ο μη κερδοσκοπικός και κοινωφελής χαρακτήρας των προσώπων αυτών, απαιτείται βεβαίωση αυτών, στην οποία θα αναγράφεται ότι είναι νομικά πρόσωπα μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα που επιδιώκουν κοινωφελή σκοπό. Όλα τα ανωτέρω δικαιολογητικά πρέπει να είναι μεταφρασμένα νόμιμα.

Ποσοστό 10% αυτών των δαπανών μειώνει το φόρο. Η μείωση αυτή γίνεται εφόσον τα ποσά των δωρεών και χορηγιών υπερβαίνουν συνολικά τα 100 ευρώ.

Το συνολικό ποσό των δωρεών και χορηγιών επί του οποίου υπολογίζεται η μείωση δεν μπορεί να υπερβαίνει ποσοστό 10% του συνολικού εισοδήματος.

# Όχι δυσνόητοι όροι. Έργο.

Οι σχέσεις εμπιστοσύνης  
δεν μπορούν να έχουν σκοτεινά σημεία.

Η ERGO το καταλαβαίνει.

Με παρουσία σε πάνω από 30 χώρες  
και πελάτες που ξεπερνούν τα 40 εκατομμύρια,  
η ERGO αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους  
ομίλους στην ασφαλιστική αγορά της Ευρώπης,  
με πολύχρονη σημαντική εκπροσώπηση  
και δραστηριοποίηση στην Ελλάδα.

Έργο μας να σας καταλαβαίνουμε.

Βασ. Σοφίας 97,  
115 21 Αθήνα  
Τηλ. +30 210 3705300  
Fax +30 210 3705550  
[www.ergohellas.gr](http://www.ergohellas.gr)

# ERGO

Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.



## Δαπάνη τόκων

Για την απόδειξη της καταβολής των τόκων, απαιτείται, προκειμένου για:

α) Στεγαστικά δάνεια, σχετική βεβαίωση της Τράπεζας ή του Ταμείου Παρακαταθηκών και Δανείων ή του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου ή άλλου πιστωτικού οργανισμού, από την οποία να προκύπτει ότι πρόκειται για στεγαστικό δάνειο για απόκτηση πρώτης κατοικίας (αγορά ή ανέγερση ή αποπεράτωση), ότι έχει εγγραφεί υποθήκη ή προσημείωση σε ακίνητο του φορολογουμένου ή του άλλου συζύγου ή των τέκνων τους που τους βαρύνουν, το ποσό μόνο των δεδουλευμένων συμβατικών τόκων (ληξιπρόθεσμων και απαιτητών) που όφειλε και κατέβαλε αυτός μέσα στο έτος 2012, καθώς και το έτος σύναψης του δανείου.

β) Νέα δάνεια που λαμβάνονται για εξόφληση παλιών στεγαστικών δανείων που είχαν ληφθεί για αγορά πρώτης κατοικίας.

βεβαίωση της Τράπεζας ή γενικά του φορέα που χορήγησε το νέο δάνειο, από την οποία να προκύπτει ότι πρόκειται για νέο δάνειο για εξόφληση παλιού στεγαστικού δανείου, που είχε ληφθεί για αγορά πρώτης κατοικίας με υποθήκη ή προσημείωση σε ακίνητο του φορολογουμένου ή του άλλου συζύγου ή των τέκνων τους που τους βαρύνουν, το ανεξόφλητο ποσό του παλιού δανείου και ο χρόνος λήξης του, ότι οι δεδουλευμένοι τόκοι που καταβλήθηκαν το έτος 2012 αφορούν το τμήμα του νέου δανείου που καταβλήθηκε για εξόφληση του υπόλοιπου ποσού του παλιού δανείου που δεν είχε εξοφληθεί μέχρι τη σύναψη του νέου δανείου, καθώς και ότι έχει εγγραφεί και για το νέο δάνειο υποθήκη ή προσημείωση σε ακίνητο του φορολογουμένου ή του άλλου συζύγου ή των τέκνων τους που τους βαρύνουν.

γ) Στεγαστικά δάνεια για απόκτηση πρώτης κατοικίας που χορηγούνται από ασφαλιστικές επιχειρήσεις στους υπαλλήλους τους, βεβαίωση αυτών που να περιλαμβάνει τα στοιχεία που αναφέρο-

νται στην προηγούμενη περίπτωση α'.

δ) Προκαταβολές που έχουν χορηγηθεί από τα Ταμεία Αλληλοβοήθειας Στρατού, Ναυτικού και Αεροπορίας, σχετική βεβαίωση αυτών, από την οποία να προκύπτει ότι ο φορολογούμενος είναι βοηθηματούχος του αντίστοιχου Ταμείου, ότι η προκαταβολή χορηγήθηκε σ' αυτόν με βάση τις διατάξεις του άρθρου 18 του ν.δ. 398/1974 (ΦΕΚ 116 Α') για απόκτηση πρώτης κατοικίας, το ποσό των τόκων, καθώς και ότι οι τόκοι αυτοί είναι δεδουλευμένοι και καταβλήθηκαν μέσα στο έτος 2012.

ε) Δάνεια που έχουν χορηγηθεί από τράπεζες, το Ταμείο Παρακαταθηκών και Δανείων, τα Ταχυδρομικά Ταμιευτήρια και λοιπούς πιστωτικούς οργανισμούς στον φορολογούμενο για ανασπίλωση, επισκευή, συντήρηση ή εξωραϊσμό διατηρητέων κτισμάτων, καθώς και κτισμάτων που βρίσκονται σε περιοχές χαρακτηριζόμενες ως παραδοσιακά τμήματα πόλεων ή ως παραδοσιακοί οικισμοί, βεβαίωση αυτών που να περιλαμβάνει το ποσό των δεδουλευμένων τόκων που καταβλήθηκαν μέσα στο έτος 2012, καθώς και επικυρωμένο αντίγραφο της οικείας απόφασης για χαρακτηρισμό των κτισμάτων ως διατηρητέων ή σημείωση για την κανονιστική πράξη με την οποία χαρακτηρίστηκε η περιοχή, που βρίσκονται τα κτίσματα, ως παραδοσιακό τμήμα πόλεως ή ως παραδοσιακός οικισμός.

Στις πιο πάνω περιπτώσεις αν, εκτός από τους τόκους που είναι δεδουλευμένοι, καταβλήθηκαν τόκοι υπερημερίας, τα ποσά αυτών των τόκων πρέπει να αναφέρονται χωριστά στην οικεία βεβαίωση, δεδομένου ότι τα ποσά αυτά δεν εκπίπτουν από το φορολογητέο εισόδημα. Στη βεβαίωση καταβολής των τόκων στεγαστικών δανείων για απόκτηση πρώτης κατοικίας, θα αναγράφεται η συνολική επιφάνεια της κατοικίας, που αποκτιέται, σε τετραγωνικά μέτρα, καθώς και το ποσό του δανείου. Εάν το δάνειο έχουν λάβει οι σύζυγοι από κοινού, στη βεβαίωση του καθενός θα αναγράφεται το ποσό του δανείου που του αναλογεί.

## Δαπάνη Ενεργειακής Αναβάθμισης Ακινήτου

Για την απόδειξη της δαπάνης για επεμβάσεις ενεργειακής αναβάθμισης ακινήτου που εντάσσονται σε έργα του επιχειρησιακού προγράμματος «Περιβάλλον - Αειφόρος Ανάπτυξη» στο πλαίσιο του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς (ΕΣΠΑ), σύμφωνα με τις διατάξεις του ν.3614/2007 ή και για επεμβάσεις ενεργειακής αναβάθμισης ακινήτου που θα προκύψουν μετά από ενεργειακή επιθεώρηση, σύμφωνα με τις διατάξεις του ν.3661/2008 και τις κανονιστικές πράξεις που εκδίδονται κατ' εξουσιοδότησή του, απαιτούνται τα νόμιμα δικαιολογητικά, που εκδίδονται σύμφωνα με τις διατάξεις του ΚΒΣ (πλέον ΚΦΑΣ). Οι δαπάνες αυτές αφορούν στα ακόλουθα:

- α) την αντικατάσταση του λέβητα πετρελαίου για την εγκατάσταση τηλεθέρμανσης ή για νέα εγκατάσταση τηλεθέρμανσης ή συστήματος που κάνει χρήση ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, καθώς και για παρεμβάσεις στο υφιστάμενο σύστημα που αφορούν σε σύστημα αντιστάθμισης στον καυστήρα/λέβητα σε συνδυασμό με αυτονομία θέρμανσης και μόνωση σωληνώσεων.
- β) την αλλαγή εγκατάστασης κεντρικού κλιματισμού χρήσης καυσίμου από πετρέλαιο σε φυσικό αέριο ή για νέα εγκατάσταση φυσικού αερίου.
- γ) την αγορά και εγκατάσταση ηλιακών συλλεκτών και για την εγκατάσταση κεντρικού κλιματισμού με χρήση ηλιακής ενέργειας.
- δ) την αγορά και εγκατάσταση αποκεντρωμένων συστημάτων παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας που βασίζονται σε Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας (φωτοβολταϊκά, μικρές ανεμογεννήτριες) και συμπαραγωγής ηλεκτρισμού και ψύξης - θέρμανσης με χρήση φυσικού αερίου ή ανανεώσιμων πηγών.
- ε) τη θερμομόνωση σε υφιστάμενα κτήρια με τοποθέτηση διπλών θερμομονωτικών υαλοπινάκων και θερμομονωτικών πλαισίων/κουφωμάτων

(συμπεριλαμβάνονται εξωτερικά καλύμματα, παντζούρια και ρολά) και τοποθέτηση θερμομόνωσης στο κέλυφος ή/και στην οροφή (δώμα ή στέγη).

στ) τη δαπάνη για τη διενέργεια ενεργειακής επιθεώρησης από αρμόδιο επιθεωρητή.

Ποσοστό 10% της δαπάνης για ενεργειακή αναβάθμιση ακινήτου αφαιρείται από το φόρο και το ποσό της δαπάνης επί της οποίας υπολογίζεται η μείωση δεν μπορεί να υπερβεί τις 3.000 ευρώ.

- Σε ό,τι αφορά τις δαπάνες που συνδέονται με τη χορήγηση του αφορολόγητου ποσού της φορολογικής κλίμακας ισχύουν τα ακόλουθα:

Οι δαπάνες που πραγματοποιούνται στην Ελλάδα για την αγορά και λήψη υπηρεσιών, εφόσον προσκομιστούν τα νόμιμα στοιχεία όπως ορίζονται από τις διατάξεις του Κ.Β.Σ (πλέον ΚΦΑΣ). Στις δαπάνες αυτές περιλαμβάνονται και τα ειδικά στοιχεία που εκδίδουν οι επιχειρήσεις λόγω των συγκεκριμένων υπηρεσιών που παρέχουν (π.χ. αποδείξεις των ΕΛΤΑ, εταιρειών Courier, πινακίδια χρηματιστηριακών εταιρειών για την αμοιβή των παρεχόμενων υπηρεσιών μόνο κ.λπ.), όπως και οι πάσης φύσεως δαπάνες αγοράς υλικών και παροχής υπηρεσιών των κοινόχρηστων χώρων εκτός από τις δαπάνες εξόφλησης των λογαριασμών ύδρευσης, αποχέτευσης και ηλεκτροδότησης αυτών μετά τον επιμερισμό τους στους ενοίκους ή στους ιδιοκτήτες των οριζόντιων ιδιοκτησιών.

Επίσης, περιλαμβάνεται και η δαπάνη για παροχή υπηρεσιών από συμβολαιογράφο για σύνταξη συμβολαίου απόκτησης ακινήτου, εφόσον βέβαια η δαπάνη αυτή δεν εμπίπτει στις αντικειμενικές δαπάνες του άρθρου 17 του ΚΦΕ (π.χ. γονική παροχή ή δωρεά). Όταν στις περιπτώσεις αυτές η αμοιβή του συμβολαιογράφου αναγράφεται στο συμβόλαιο, τότε για την απόδειξη της πραγματοποίησης αυτής της δαπάνης επισυνάπτονται από τον φορολογούμενο φωτοτυπίες των σελίδων του συμβολαίου από τις οποίες προκύπτει η δαπάνη.

(α)*	(β)

ΛΙΑ) \*\*

ΟΝ. ΠΑΤΕΡΑ

ΟΝ. ΠΑΤΕΡΑ

ΘΥΝΣΗ (ΟΔΟΣ-ΑΡΙΘΜΟΣ-ΤΑΧ.ΚΩΔ.-ΣΥΝΟΙΚΙΑ-ΠΟΛΗ)

πρώτη φορά);

επε φορολ. δήλωση στην Ελλάδα;

παρ. 1 άρθρο 9 Κ.Φ.Ε.);

ηρονομιάς, μεσεγγυούχο,

ου ή δικαστικό συμπαραστάτη;

μμένου που απεβίωσε;

το 2011;

κή;

ερ. α' και β' παρ. 10 αρθρ. 5 ν. 252

842/2010;

κατοίκου

οιχεία του

δα πύ

οικό

ναπήρων πανε

ρ. πλοίοι

εφο



με βάση το αντικειμενικό σύστη

δραστηριότητα



τη φορά);  
ε φορολ. δήλωση στην Ελλάδα;  
ρ. 1 άρθρο 9 Κ.Φ.Ε.);  
νομιάς, μεσεγγυούχο,

ή δικαστικό συμπαραστάτη;  
ου που απεβίωσε;  
2011;

α' και β' παρ. 10 αρθρ. 5 ν. 2523/9/  
/2010;

τοίκους  
ία του  
τά

τήρων πανώ  
τλοίου



## Οι δαπάνες για απόκτηση περιουσιακών στοιχείων

Δεν λαμβάνονται υπόψη οι δαπάνες για απόκτηση περιουσιακών στοιχείων, οι δαπάνες για ύδρευση, αποχέτευση, ηλεκτρισμό, τηλεπικοινωνίες γενικά, για εισιτήρια σε κάθε είδους μεταφορικό μέσο και όσες δαπάνες με βάση άλλες φορολογικές διατάξεις λαμβάνονται υπόψη για φορολογικές ελαφρύνσεις. Συγκεκριμένα δεν λαμβάνονται υπόψη:

α) οι δαπάνες για αγορά ή χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτου, πλοίων αναψυχής, αυτοκινήτων, δίτροχων κ.λπ. οχημάτων, για ανέγερση ακινήτου, για τοκοχρεωλυτική απόσβεση δανείων ή πιστώσεων κ.λπ.

β) οι δαπάνες για ασφάλιση ζωής ή θανάτου, οι εισφορές που καταβάλλονται στα ταμεία ασφάλισης του φορολογούμενου, οι τόκοι στεγαστικών δανείων για πρώτη κατοικία, τα έξοδα ιατρικής περίθαλψης κ.λπ.

γ) οι δαπάνες για ενοίκιο κύριας κατοικίας, για παράδοση κατ' οίκον μαθημάτων ή για φροντιστήρια, για τόκους στεγαστικών δανείων για απόκτηση πρώτης κατοικίας, κ.λπ.

δ) οι δαπάνες για ασφάλιστρα πυρκαγιάς ή άλλων

κινδύνων, για δικαστικές δαπάνες και για αμοιβή δικηγόρων για δίκες μισθωτικών διαφορών μεταξύ ιδιοκτητών και διαχειριστών ιδιοκτησίας κατ' ορόφους οι οποίες εκπίπτουν από το ακαθάριστο εισόδημα των ακινήτων.

Επίσης, δεν λαμβάνεται υπόψη το κόστος αγοράς κρατικών λαχείων, τα ποσά που καταβάλλονται για τη συμμετοχή σε τυχερά παιχνίδια (π.χ. ΚΙΝΟ, ΣΤΟΙΧΗΜΑ, κ.λπ.) και η δαπάνη εισόδου σε ΚΑΖΙΝΟ, καθόσον στις πιο πάνω περιπτώσεις δεν πραγματοποιείται αγορά αγαθών ή παροχή υπηρεσιών όπως επιβάλλει ο νόμος, αλλά οι εν λόγω δαπάνες αφορούν το κόστος ή την προϋπόθεση συμμετοχής σε τυχερά παιχνίδια.

Από το ποσό των ανωτέρω δαπανών, εξαιρούνται τα ποσά των δαπανών που συλλέχθηκαν μέσω της «Κάρτας Αποδείξεων». Το ποσό των αποδείξεων δαπανών που απαιτείται να προσκομιστούν ορίζεται σε ποσοστό 25% του ατομικού εισοδήματος του φορολογούμενου, του δηλούμενου και φορολογούμενου, σύμφωνα με τις γενικές διατάξεις και για ποσό εισοδήματος μέχρι 60.000 ευρώ.



Ελβετία



Γερμανία

## Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

Αν και εσείς θέλετε, όχι ακόμα μία ασφαλιστική εταιρία, άλλα ένα συνεργάτη που συνδέει την πορεία του με τη δική σας επιτυχία, τότε επιλέξτε την αξιοπιστία και τη σοβαρότητα της Ατλαντικής Ένωσης.

Λ. Μεσογείων 71, 115 26 Αθήνα  
Τηλ.: 210 7454000, Fax: 210 7794446  
[www.atlantikienosi.gr](http://www.atlantikienosi.gr)



**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

**Η ηγέτιδα δύναμη  
της αγοράς  
αυτοπαρουσιάζεται**

Όλα όσα θα θέλατε να ξέρετε  
για την εθνική Ασφαλιστική

Αποκαλυπτική είναι η έκθεση του διοικητικού συμβουλίου της Εθνικής Ασφαλιστικής για την οικονομική πορεία της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας το 2012 μία πορεία που σηματοδεύεται από κέρδη ρεκόρ.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παρουσιάζει ένα μεγάλο μέρος της έκθεσης που αναδεικνύει την ακριβή εικόνα μιας εταιρείας που με το μέγεθος της δίνει κατεύθυνση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Αρχικά η έκθεση αναφέρεται στην εξέλιξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς το 2012. Όπως αναφέρει η Ελληνική Οικονομία αντιμετωπίζει πρωτόγνωρες προκλήσεις, από τις αρχές του 2009, οι οποίες έχουν ως αφετηρία τις μεγάλες μακροοικονομικές ανισορροπίες των υψηλών χρεών και ελλειμμάτων.

Σύμφωνα με τα πλέον πρόσφατα στοιχεία για τη πορεία του Ελληνικού ΑΕΠ, η οικονομική δραστηριότητα εκτιμάται ότι συρρικνώθηκε, με τρέχουσες τιμές, κατά 7,1% σε ετήσια βάση και για πέμπτη συνεχή χρονιά με τη συνολική σωρευτική μείωση να ανέρχεται στο 20,1% για την πενταετία 2008 έως 2012.

Στο πλαίσιο αυτό η Εθνική Ασφαλιστική κατάφερε να διατηρήσει την ηγετική της θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά με μερίδιο της τάξης του 16%.

Σημαντικό είναι το γεγονός ότι παρά τις εξαιρετικά δυσμενείς συνθήκες στην Ελληνική Οικονομία, η νέα παραγωγή του Κλάδου Ζωής παρέμεινε υψηλή φθάνοντας €30.383 χιλ., μειωμένη όμως κατά 17% σε σχέση με το επίπεδο του 2011.

Για μια ακόμα χρονιά φαίνεται ότι ο ασφαλιστικός κλάδος δεν αύξησε τη διείσδυση του στο ΑΕΠ αφού το ποσοστό των ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ παραμένει στο 2,2% περίπου για το 2012, στο ίδιο ύψος με το 2011, όπου ανερχόταν σε 2,3%, ποσοστό το οποίο αντιστοιχεί σε €432 ασφάλιστρα ανά κάτοικο, κατατάσσοντας



την Ελλάδα στην 23η θέση του πίνακα των χωρών της Ευρώπης {Πηγή: Comite Europeen des Assurances, στοιχεία 2011}.

Με βάση τα στοιχεία της CEA ο σωρευτικός δείκτης αύξησης παραγωγής ασφαλιστών (Compound Annual Growth Rate) της Ελλάδας για την περίοδο 2000-2011 διαμορφώνεται σε 5,4% ποσοστό που παρ' ότι είναι υψηλό σε σχέση με χώρες ασφαλιστικά ανεπτυγμένες όπως η Γερμανία (2,5%), η Γαλλία (3,1%), η Νορβηγία (5,4%), η Ελβετία (3,4%) και το Βέλγιο (3,2%) εντούτοις υπολείπεται σημαντικά των χωρών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης όπου στην ίδια περίοδο κατεγράφησαν σημαντικά υψηλότεροι ρυθμοί, όπως στην Τσεχία (9,6%), Ουγγαρία (5,9%) Πολωνία (8,5%) Σλοβακία (10,4%) και Τουρκία (7,6%).

Τα παραπάνω στοιχεία καταδεικνύουν τις σημαντικές προοπτικές και δυνατότητες της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, οι οποίες ενδέχεται να βελτιωθούν λόγω των αδυναμιών του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης και του συμπληρωματικού ρόλου που καλείται αυτή να διαδραματίσει.

Αξίζει να σημειωθεί ότι οι αλλαγές των τελευταίων χρόνων στις ασφαλιστικές ρυθμίσεις, όπως οι περικοπές σε συντάξεις και σε λοιπές ιατροφαρμακευτικές παροχές, αναδεικνύουν εμφατικά το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στην κάλυψη των αναγκών των νοικοκυριών για καλύψεις αποταμίευσης και υγείας.

## Σχολιασμός Αποτελεσμάτων

Ο Όμιλος παρουσίασε κέρδη προ φόρων ύψους €89.472 χιλ. για το 2012, έναντι ζημιών προ φόρων (€521.454) χιλ. του 2011, εξέλιξη που σηματοδοτεί την επαναφορά του ομίλου σε ουσιαστική κερδοφορία και σε ύψος που αποτελεί ιστορικό υψηλό. Ομοίως τα αποτελέσματα της Εταιρίας διαμορφώθηκαν σε κέρδη προ φόρων ύψους €87.962 χιλ. για το 2012, έναντι ζημιών προ φόρων (€519.387) χιλ. του 2011. Θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι οι ζημιές προ φόρων

του 2011 οφείλονταν ουσιαστικά στην επίδραση από την απομείωση των επενδύσεων και τη συμμετοχή της Μητρικής Εταιρίας στο PSI.

Το θετικό αποτέλεσμα του 2012 επιτεύχθηκε κυρίως λόγω του σημαντικού ελέγχου του κόστους ζημιών ιδιαίτερα στους κλάδους ζωής και αυτοκινήτων, της εξόδου από το ζημιογόνο κλάδο Πιστώσεων, της ανάπτυξης νέων κερδοφόρων προϊόντων, της ενίσχυσης των εναλλακτικών δικτύων πωλήσεων, και της αποτελεσματικής μείωσης των λειτουργικών εξόδων, μέσω συνεργειών με την Μητρική Εταιρία ΕΤΕ.

Οι βασικοί δείκτες ζημιών κατά το 2012 παρέμειναν στα ήδη βελτιωμένα επίπεδα του 2011, διαμορφούμενοι σε 51% για τον κλάδο Αυτοκινήτου, 20% για τον κλάδο Πυρός, 21% για τους λοιπούς κλάδους και 73% για τον κλάδο Υγείας, έναντι 49%, 21%, 27% και 72% αντίστοιχα κατά τη χρήση 2011.

Επιπρόσθετα η Εταιρία περιόρισε κατά €34.343 χιλ. (μείωση 21%) σε σχέση με το 2011 το ύψος των ανείσπρακτων απαιτήσεων, μέσω εφαρμογής αυστηρότερων διαδικασιών, αλλαγής της πιστοληπτικής πολιτικής, καθώς και με την εφαρμογή νέων τρόπων είσπραξης ασφαλιστών για τα ασφαλιστήρια όλων των κλάδων.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Εταιρία πέτυχε τη μείωση των λειτουργικών εξόδων της προ αποσβέσεων κατά €30.160 χιλ., μείωση 22% σε σχέση με το 2011.

## Κλάδος Ζωής

Τα αποτελέσματα προ φόρων και απομειώσεις χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων του Κλάδου Ζωής της

Μητρικής Εταιρίας εμφανίζονται αυξημένα και ανέρχονται σε κέρδη ύψους €19.023 χιλ. το 2012 έναντι κερδών ύψους €9.730 χιλ. το 2011, μη λαμβανόμενων υπόψη των έκτακτων επιβαρύνσεων.

Ο ρυθμός μείωσης των εσόδων του κλάδου ζωής το 2012 διαμορφώθηκε στο 15% έναντι μείωσης 17% του 2011.

Αναλυτικότερα, τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του Κλάδου Ατομικών Ζωής μειώθηκαν κατά 9% σε σχέση με το 2011, ανερχόμενα σε €166.906 χιλ. το 2012, ενώ μειωμένη είναι η παραγωγή προϊόντων Unit Linked κατά 15% σε €66.099 χιλ και η παραγωγή του Κλάδου Ομαδικών Ζωής (μη συμπεριλαμβανομένων των συμβολαίων DAF) κατά 25% σε €81.097 χιλ. για το ίδιο χρονικό διάστημα. Η συνολική παραγωγή Bancassurance Κλάδου Ζωής για το 2012 ανήλθε σε €60.568 χιλ. έναντι €89.889 χιλ. για το 2011, παρουσιάζοντας μείωση 32%. Η εξέλιξη αυτή είναι αναμενόμενη και θεωρείται απόρροια των δυσμενών οικονομικών συνθηκών, η οποία έχει οδηγήσει σε συρρίκνωση της ροπής προς αποταμίευση.

## Γενικές Ασφαλίσεις

Θετική είναι η επίδοση των αποτελεσμάτων στις Γενικές Ασφαλίσεις, με τα κέρδη προ φόρων και απομειώσεις χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων της Μητρικής Εταιρίας να ανέρχονται σε €92.651 χιλ. το 2012 έναντι € 101.823 χιλ. το 2011.

Συγκεκριμένα, στον Κλάδο Αυτοκινήτων είχαμε το 2012 κέρδη προ φόρων απομειώσεις περιουσιακών στοιχείων και λοιπών έκτακτων επιβαρύνσεων ύψους €34.761 χιλ. έναντι €60.970 χιλ. το 2011. Ο δείκτης ζημιών της ίδιας κλάσης (loss ratio) και ο συνδυασμένος δείκτης κόστους (combined ratio) παρέμειναν στο ίδιο επίπεδο με τη προηγούμενη περίοδο.

Σταθερά κέρδη προ φόρων και απομειώσεις χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων παρατηρούνται επίσης και στους Κλάδους Πυρός και Απώλειας Κερδών, τα οποία ανέρχονται σε €31.896 χιλ. το 2012, με το τεχνικό αποτέλεσμα να ανέρχεται σε €44.202 χιλ. κατά την ίδια περίοδο, μειωμένο όμως κατά 7% σε σχέση με το 2011.

Οι Κλάδοι Πιστώσεων και Εγγυήσεων, με παλαιότερη διοικητική απόφαση είναι σε διαδικασία διακοπής της δραστηριότητας. Κατά τη χρήση 2012 παρουσία-

σαν κέρδη ύψους €2.786 χιλ από ζημιές ύψους (€7.670) χιλ το 2011.

Στους Λοιπούς Γενικούς Κλάδους, το αποτέλεσμα ανήλθε σε ζημιές (€1.605) χιλ. έναντι ζημιών (€2.181) χιλ. το 2011 με το τεχνικό αποτέλεσμα να ανέρχεται σε κέρδη 6.874 ελαφρά αυξημένο (1%) σε σχέση με το 2011.

Γενικά, η μείωση του δείκτη ζημιών κατά 3%, η μείωση του δείκτη καθαρών προμηθειών κατά 3% και η μείωση του δείκτη λειτουργικών εξόδων κατά 2% είχαν ως αποτέλεσμα τη μείωση του συνδυασμένου δείκτη κόστους στο 79% το 2012 έναντι 82% το 2011.

### Κεφάλαια υπό διαχείριση

Τα Κεφάλαια υπό διαχείριση, ήτοι ομόλογα, μετοχές, αμοιβαία κεφάλαια, διαθέσιμα και ακίνητα συμπεριλαμβανομένων και των Unit Linked, για το 2012 ανέρχονται σε € 2.306.636 χιλ. έναντι € 1.782.511 χιλ. του 2011. Η αύξηση των κεφαλαίων υπό διαχείριση αποδίδεται κατά κύριο λόγο στην Αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου συνολικού ύψους €500.000 χιλ εκ του οποίου ποσό €348.659 χιλ εισφέρθηκε σε ομόλογα και ποσό € 151.341 χιλ σε μετρητά. Το αποθεματικό των Διαθεσίμων προς Πώληση Αξιογράφων αυξήθηκε κατά €60.859 χιλ. Στη διάρκεια της χρήσης του 2012 η Μητρική Εταιρία αύξησε σημαντικά τη ρευστότητα της, η οποία ανήλθε σε €766.244 χιλ. έναντι €570.639 χιλ. του 2011.

Το 1,3% του χαρτοφυλακίου - εξαιρουμένων των Unit Linked - είναι επενδυμένο σε μετοχές του FTSE 20 του Χ.Α. ενώ το 9,2% σε αμοιβαία κεφάλαια. Σε ομόλογα έχουν επενδυθεί το 40% των κεφαλαίων υπό διαχείριση, ήτοι €805.458 χιλ., εκ των οποίων €62.414 χιλ. είναι Ομόλογα Ελληνικού Δημοσίου. Η μέση διάρκεια έως τη λήξη χαρτοφυλακίου ομολόγων ανέρχεται σε 8,7 χρόνια και το μέσο κούπονι σε 3,4%.

Το χαρτοφυλάκιο των Unit Linked ανέρχεται σε €290.223 χιλ., αποτελούμενο κυρίως από αμοιβαία κεφάλαια σε ποσοστό 47% και από διαθέσιμα σε ποσοστό 41%.

Η Μητρική Εταιρία κατά τη χρήση 2012

προέβη σε απομείωση αξιόγραφων ύψους €7.316 χιλ. σε σχέση με €73.545 χιλ. το 2011, των οποίων η μείωση στην εύλογη αξία ήταν σημαντική ή παρατεταμένη. Επιπλέον η Μητρική Εταιρία προέβη σε εγγραφές πρόσθετης απομειώ-

**“**  
**Η θετική επίπτωση της αύξησης μετοχικού κεφαλαίου ενισχύθηκε περαιτέρω από τη σημαντική αύξηση των ιδίων κεφαλαίων της Εταιρίας το 2012 κατά €115 εκατ. λόγω των κερδών μετά φόρων ύψους €66,3 εκατ. και αποτιμητικών κερδών του Διαθέσιμου προς Πώληση χαρτοφυλακίου αξιόγραφων ύψους €48,7 εκατ.**

σεις ύψους €23.216 χιλ. για Ομόλογα Ελληνικού Δημοσίου, τοποθετημένα στο Χαρτοφυλάκιο Διακρατούμενων ως τη Λήξη Χρεογράφων και στο Χαρτοφυλάκιο Δανείων και Απαιτήσεων οι οποίες επιβάρυναν το αποτέλεσμα της Χρήσης του 2012 έναντι €532.522 χιλ. το 2011.

### Ίδια Κεφάλαια - Διαθέσιμο περιθώριο φερεγγυότητας

Η οικονομική κρίση είχε ως αποτέλεσμα η Εταιρία να καταχωρήσει στο 2011 σημαντικές ζημιές λόγω απομείωσης αξιόγραφων, και ιδιαίτερα Ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου, ως απόρροια της συμμετοχής τους στο PSI. Ως εκ τούτου, κατά την 31.12.2011, συνέτρεχε περίπτωση εφαρμογής των διατάξεων των άρθρων 47 και 48 του Κ.Ν. 2190/20, ενώ, λόγω των ειδικών εποπτικών διατάξεων που ίσχυαν κατά τη χρήση 2011, η Εταιρία εξακολουθούσε να πληροί τόσο τους κανόνες φερεγγυότητας όσο και

της ασφαλιστικής τοποθέτησης κατά την 31.12.2011.

Για την αντιμετώπιση των παραπάνω θεμάτων, η Έκτακτη Γενική συνέλευση της 27ης Σεπτεμβρίου 2012 ενέκρινε την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρίας κατά €125 εκατ. από το μοναδικό μέτοχο ΕΤΕ με την έκδοση 50 εκατ. νέων κοινών ονομαστικών μετά ψήφου μετοχών ονομαστικής αξίας €2,5 και τιμής διάθεσης €10,00. Το συνολικό ποσό που εισπράχθηκε ανήλθε σε €500 εκατ..

Η θετική επίπτωση της αύξησης μετοχικού κεφαλαίου ενισχύθηκε περαιτέρω από τη σημαντική αύξηση των ιδίων κεφαλαίων της Εταιρίας το 2012 κατά €115 εκατ. λόγω των κερδών μετά φόρων ύψους €66,3 εκατ. και αποτιμητικών κερδών του Διαθέσιμου προς Πώληση χαρτοφυλακίου αξιόγραφων ύψους €48,7 εκατ. Ως αποτέλεσμα των παραπάνω έπαψε να συντρέχει πλέον θέμα μη εφαρμογής των διατάξεων των άρθρων 47 και 48 του Κ.Ν. 2190/20, ενώ η Εταιρία εξακολουθεί να συμμορφώνεται κατά την 31.12.2012 με τις διατάξεις περί περιθωρίου φερεγγυότητας και ασφαλιστικής τοποθέτησης.

Σε ό,τι αφορά στην προετοιμασία για την εφαρμογή του Solvency II, η Εταιρία συμμετείχε στις Μελέτες Ποσοτικών

Επιπτώσεων (Quantitative Impact Studies - QIS) και έχει εκπονήσει σχέδιο δράσης που βρίσκεται σε πλήρη εξέλιξη και περιλαμβάνει την εναρμόνιση της εταιρικής διακυβέρνησης με τις επιταγές του νέου πλαισίου, την ενδυνάμωση και αναβάθμιση της λειτουργίας της διαχείρισης κινδύνων, την περαιτέρω ενίσχυση της λειτουργίας του Εσωτερικού

Ελέγχου και της Κανονιστικής Συμμόρφωσης, τον περιορισμό των ανείσπρακτων ασφαλιστρών και τη χρήση της αντασφάλισης σαν εργαλείο για τη μείωση των απαιτούμενων κεφαλαίων.

### Συνδεδεμένες Εταιρίες

Τα κέρδη των θυγατρικών και συγγενών εταιριών προ φόρων ανήλθαν σε €4.097 χιλ. έναντι €4.837 χιλ. για το 2011.

Οι δραστηριότητες της Εθνικής Ασφαλι-

## Βασικά Χρηματοοικονομικά μεγέθη 2012- 2013

	Όμιλος		Μητρική	
	2012	2011	2012	2011
	(Ποσά σε χιλιάδες €)			
Δεδουλευμένα Ασφάλιστρα & συναφή έξοδα	708.347	<b>893.218</b>	673.778	<b>859.188</b>
Κέρδη προ φόρων και απομειώσεων,	117,687	<b>108.553</b>	116.597	<b>111.553</b>
Κέρδη / (Ζημιές ) προ φόρων	89.472	<b>(521.454)</b>	87.962	<b>(519.387)</b>
Κέρδη / (Ζημιές ) μετά από φόρους	67.309	<b>(425.704)</b>	66.258	<b>(423.209)</b>
Δείκτης ιδίας κράτησης [επί/6 ε δούλε υμένων)	89.39%	<b>90.00%</b>	89.95%	<b>90.34%</b>
Δείκτης εξόδων επί εγγεγραμμένων ασφαλιστρών	20.40%	<b>18.93%</b>	20.01%	<b>18.52%</b>
Σύνολο ενεργητικού	3.187.663	<b>2.962.383</b>	3.109.891	<b>2.884.915</b>
Ίδια κεφάλαια	387.247	<b>(227.437)</b>	364.387	<b>(249.457)</b>
Ασφαλιστικές προβλέψεις	2.198.326	<b>2.375.016</b>	2.158.513	<b>2.332.779</b>

στικής στη Ρουμανία συνεχώς αναπτύσσονται με την παραγωγή ασφαλιστρών να σημειώνει άνοδο 8% την τελευταία εξαετία. Τα κέρδη προ φόρων της θυγατρικής εταιρίας GARANTA S.A. ανήλθαν σε €900 χιλ. έναντι €774 χιλ. το 2011.

Στην Κύπρο, η παρουσία της Εταιρίας παραμένει σταθερά κερδοφόρα σε λειτουργικό επίπεδο. Το 2012 η εταιρία παρουσίασε αποτέλεσμα που διαμορφώθηκε κέρδη προ φόρων ύψους €1.579 χιλ. έναντι ζημιών προ φόρων ύψους (€708) χιλ. για το έτος 2011, τα οποία ήταν επηρεασμένα κυρίως από την απόδοση των επενδύσεων.

Τα κέρδη προ φόρων των δύο ασφαλιστικών εταιριών στη Βουλγαρία, στις οποίες η Εταιρία συμμετέχει με 30%, παρουσίασαν κέρδη προ φόρων ανερχόμενα σε €689 χιλ. το 2012 έναντι €3.915 χιλ. το 2011, επηρεασμένα αρνητικά από αποτιμητικές ζημιές ακινήτων ύψους €2.999 χιλ.

Η θυγατρική εταιρία National Μεσιτική Ασφαλίσεων που δραστηριοποιείται στην ασφαλιστική μεσιτεία, πραγματοποίησε κέρδη προ φόρων ύψους €467 χιλ. το 2012 έναντι €420 χιλ. το 2011.

Η θυγατρική εταιρία AUDATEX ΕΛΛΑΣ Α.Ε. τελεί υπό εκκαθάριση από την 26 Ιουνίου 2010, βάσει της από 25 Νοεμβρίου 2009 απόφασης των Διοικητικών Συμβουλίων της AUDATEX ΕΛΛΑΣ Α.Ε. και της AUDATEX GmbH, όπου αποφασίσθηκε από κοινού ο τερματισμός της μεταξύ τους σύμβασης άδειας αποκλειστικής χρήσης λογισμικού. Η εταιρία διέκοψε τη χρήση του λογισμικού που παρέχονταν από την Audatex GmbH τον Ιούνιο του 2010. Εία την ολοκλήρωση της διαδικασίας εκκαθάρισης της εταιρίας απομένει να ρευστοποιηθεί η ακίνητη περιουσία της

### Δίκτυο Μητρικής Εταιρίας

Το δίκτυο Πωλήσεων της Εταιρίας εκτείνεται σε όλη την Ελλάδα και αποτελείται από 168 Γραφεία Πωλήσεων με 2.900 Ασφαλιστικούς Συμβούλους και 1.761 Συνεργαζόμενα Ασφαλιστικά Πρακτορεία. Το παραγωγικό δίκτυο υποστηρίζεται από δίκτυο 13 καταστημάτων, τα οποία βρίσκονται στην Αθήνα, Αγρίνιο, Ηράκλειο, Θεσσαλονίκη, Καβάλα, Κέρκυρα, Κοζάνη, Κόρινθος, Λαμία, Λάρισα, Πάτρα, Ρόδος και Χανιά. Τα προϊόντα της Εταιρίας διατίθενται και μέσω του εκτεταμένου δικτύου Καταστημάτων

της Εθνικής Τράπεζας. Το 2012 η Εταιρία εγκαινίασε τις απευθείας πωλήσεις (direct selling).

### Εργασιακά και Περιβαλλοντικά Θέματα

Με μία πράξη ευθύνης, οι εργαζόμενοι και η Διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής, υπέγραψαν, νέα επιχειρησιακή σύμβαση εργασίας.

### Προοπτικές για το 2013

Η Ελληνική Οικονομία βρίσκεται ενώπιον νέων προκλήσεων κατά το 2013 καθώς η ύφεση αναμένεται να συνεχιστεί, με το ΑΕΠ να συρρικνώνεται εκ νέου υπό το βάρος των απαιτήσεων της δημοσιονομικής προσαρμογής που συνεχίζουν να δρουν ανασταλτικά στις καταναλωτικές και επενδυτικές αποφάσεις του ιδιωτικού τομέα της οικονομίας.

Παράλληλα η εντεινόμενη αβεβαιότητα για τη βιωσιμότητα των σχημάτων κοινωνικής ασφάλισης, μετά την άμεση περικοπή των συντάξεων ως μέτρου για δημοσιονομική εξυγίανση και τη διαφαινόμενη επιμήκυνση της ηλικίας συνταξιοδότησης ως μέτρου για την αντιμετώπιση της προβλεπόμενης δημογραφικής ανακατανομής του πληθυσμού, καθιστούν για τους ασφαλισμένους επιτακτικότερη την ανάγκη αναζήτησης εναλλακτικής κάλυψης και δυσκολότερη την επιλογή του πιο αξιόπιστου φορέα που μπορεί να προσφέρει την κάλυψη αυτή.

Όμως τόσο η παρατεταμένη αρνητική οικονομική συγκυρία όσο και η προοπτική εφαρμογής αυστηρότερων κανόνων ελέγχου της φερεγγυότητας των ασφαλιστικών φορέων, επιδρούν αποτρεπτικά στη διεύρυνση των ασφαλιστικών καλύψεων και στη χορήγηση μακροχρόνιων εγγυήσεων μέσω των ασφαλιστικών προγραμμάτων.

Η Εθνική ανταποκρινόμενη στην ανάγκη της αγοράς για πιο ανταγωνιστικά ευέλικτα και σύγχρονα προϊόντα αλλά και τρόπους διάθεσης τους ξεκίνησε η λειτουργία και ευρεία διάθεση στο Internet της νέας on-line ασφαλιστικής πλατφόρμας Εθνική Protect. Μέσω της νέας αυτής

πλατφόρμας, διατίθενται προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου, ασφάλισης κατοικίας και το πρόγραμμα πρωτοβάθμιας περίθαλψης υγείας «Προλαμβάνω». Οι υποψήφιοι ασφαλισμένοι μπορούν με απλές και εύκολες διαδικασίες να επιλέξουν το ασφαλιστικό πρόγραμμα που τους ενδιαφέρει, να πληροφορηθούν το ύψος των ασφαλίσεων και στη συνέχεια να πληρώσουν on-line και να εκδώσουν άμεσα το ασφαλιστήριο συμβόλαιο τους.

Η on-line πλατφόρμα έρχεται να λειτουργήσει συμπληρωματικά ως προς τα παραγωγικά δίκτυα, ανταποκρινόμενη στις νέες ανάγκες των ασφαλισμένων και στις συνθήκες που έχουν διαμορφωθεί στην αγορά.

Παράλληλα η εταιρία ολοκλήρωσε με επιτυχία την τροποποίηση των ασφαλιστικών προγραμμάτων που παρέχει ώστε όλα τα νέα ατομικά προγράμματα προστασίας, αποταμίευσης και νοσοκομειακής περίθαλψης να εκδίδονται πλέον μέσω ενιαίας τιμολόγησης, χωρίς να γίνεται διάκριση φύλου αναφορικά με τον καθορισμό των επιβαλλόμενων ασφαλίσεων, ενώ παράλληλα προσφέρει ελάχιστο εγγυημένο επιτόκιο για τα ατομικά συνταξιοδοτικά προγράμματα στο 2,75%.

Η τροποποίηση των προγραμμάτων πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του συνειδητού προσανατολισμού της Εθνικής ασφαλιστικής προς τη διατήρηση και ενίσχυση του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης ζωής και συνταξιοδότησης ως αύριο μέσου μακροπρόθεσμης εξασφάλισης, σε ένα ιδιαίτερα δυσμενές οικονομικό περιβάλλον (που περιορίζει τις.....)

Η οικονομική κρίση είχε ως αποτέλεσμα η Μητρική Εταιρία να καταχωρήσει σημαντικές ζημιές λόγω απομείωσης αξιόγραφων, και ιδιαίτερα Ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου, ως απόρροια της συμμετοχής τους στο PSI. Ως εκ τούτου, κατά την 31.12.2011, η Μητρική Εταιρία είχε αρνητικά ίδια κεφάλαια ύψους €249,5 εκατ. με αποτέλεσμα να συντρέχει κατά την ημερομηνία

### Συγκεκριμένα το περιθώριο φερεγγυότητας της Εταιρίας διαμορφώθηκε ως εξής:

	31/12/2012	31/12/2011
	(Ποσά σε χιλιάδες €)	
<b>Διαθέσιμο Περιθώριο Φερεγγυότητας</b>	652.501	186.154
<b>Απαιτούμενο Περιθώριο Φερεγγυότητας</b>	168.240	176.084
<b>Πλεόνασμα Περιθωρίου Φερεγγυότητας</b>	484.261	10.070
<b>Δείκτης Φερεγγυότητας</b>	388%	106%
<b>Η Μητρική Εταιρία, έχει σε ασφαλιστική τοποθέτηση τα ακόλουθα περιουσιακά στοιχεία:</b>		
	31/12/2012	31/12/2011
	(Ποσά σε χιλιάδες €)	
<b>Καταθέσεις</b>	678.982	658.241
<b>Ομόλογα και ομολογίες</b>	1.158.288	1.019.956
<b>Μετοχές</b>	31.163	30.129
<b>Μερίδια αμοιβαίων κεφαλαίων</b>	322.203	300.567
<b>Ακίνητα</b>	285.492	292.058
<b>Λοιπά περιουσιακά στοιχεία</b>	206.711	267.969
<b>Σύνολο περιουσιακών στοιχείων σε ασφαλιστική τοποθέτηση</b>	<b>2.682.839</b>	<b>2.568.920</b>

αυτή θέμα εφαρμογής των διατάξεων των άρθρων 47 και 48 του Κ.Ν. 2190/20. Λόγω των ειδικών εποπτικών διατάξεων που ίσχυαν κατά τη χρήση 2011, η Εταιρία πληρούσε τόσο τους κανόνες φερεγγυότητας όσο και της ασφαλιστικής τοποθέτησης κατά την 31.12.2011.

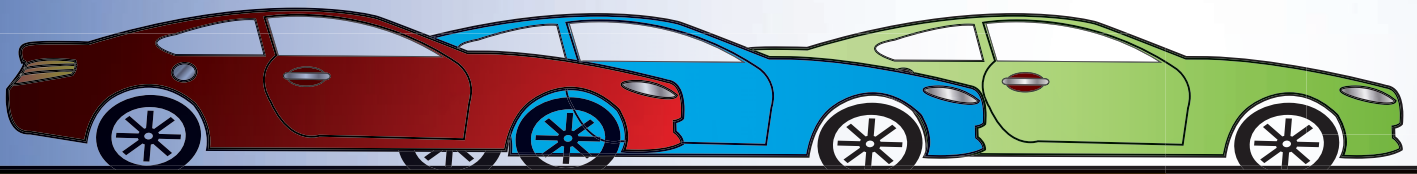
Τα περιουσιακά στοιχεία σε ασφαλιστική τοποθέτηση καλύπτουν τα μαθηματικά αποθέματα και τις τεχνικές ασφαλιστικές προβλέψεις καθώς και τις υποχρεώσεις ομαδικών επενδυτικών συμβολαίων DAF.

Η αποτίμηση των περιουσιακών στοιχείων για σκοπούς υπολογισμού του Διαθέσιμου Περιθωρίου Φερεγγυότητας και

για την Ασφαλιστική Τοποθέτηση έχουν αποτιμηθεί σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.Δ.400/1970. Ειδικότερα, για τις χρήσεις 2012 και 2011, η αποτίμηση των Ομολόγων Ελληνικού Δημοσίου έχει βασισθεί και στις ακόλουθες

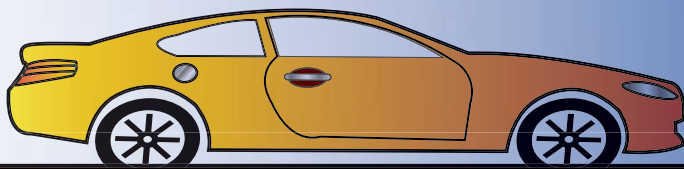
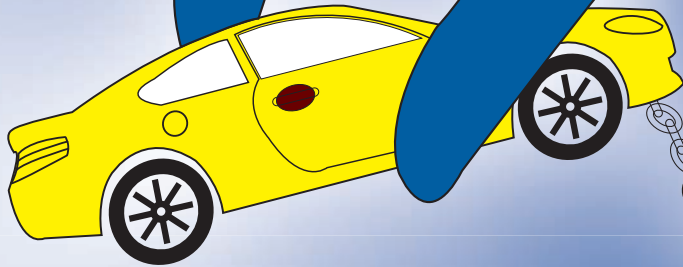
Η αύξηση μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρίας κατά €500 εκατ. σε συνδυασμό με τα θετικά συνολικά εισοδήματα της χρήσης 2012, είχαν ως αποτέλεσμα η Εταιρία να πληροί κατά την 31.12.2012, τόσο τους εποπτικούς κανόνες φερεγγυότητας και της ασφαλιστικής τοποθέτησης, όσο και τις διατάξεις του αρ. 47 του Κ.Ν. 2190/1920.

# Ασφάλισέ το για να γλιτώσεις...



ΤΟ...  
πρόστιμο

Πώς λειτουργεί  
η διαδικασία  
εντοπισμού  
ανασφάλιστων  
αυτοκινήτων



Α

Αυστηρές ποινές για όσους έχουν ανασφάλιστα οχήματα προβλέπει το νομοσχέδιο του υπουργείου Οικονομικών που υπερψηφίστηκε στη Βουλή μετά από συντονισμένες και πολύμηνες προσπάθειες της

Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (Ε.Α.Ε.Ε.) και του Επικουρικού Κεφαλαίου. Με το νομοσχέδιο καθιερώνεται στη

χώρα μας η διαδικασία ηλεκτρονι-

κού εντοπισμού της κυκλοφορίας ανασφαλίστων οχημάτων, καθώς και η διαδικασία «εξαναγκασμού» των ιδιοκτητών των οχημάτων αυτών να συμμορφωθούν με την προβλεπόμενη από το νόμο υποχρέωση ασφάλισης της αστικής ευθύνης από ατυχήματα αυτοκινήτων. Σύμφωνα με την ΕΑΕΕ η ημερομηνία έναρξης εφαρμογής της νέας διαδικασίας ηλεκτρονικού ελέγχου των ανασφαλίστων οχημάτων ορίζεται σύμφωνα με το νέο Νόμο η 15η Απριλίου 2013. Σχετικά με την ανωτέρω διαδικασία, η οποία θα εφαρμόζεται παράλληλα με τη διαδικασία επιτόπιων ελέγχων που διενεργείται από τις Αστυνομικές Αρχές, η ΕΑΕΕ θεωρεί σκόπιμο να αναφερθούν τα ακόλουθα :

## Περιγραφή νέας διαδικασίας ηλεκτρονικού ελέγχου ανασφάλιστων οχημάτων

**1.** Αρμόδια υπηρεσία για την εφαρμογή της νέας διαδικασίας ορίζεται η Γενική Γραμματεία Πληροφοριακών Συστημάτων (ΓΓΠΣ) του Υπουργείου Οικονομικών, η οποία θα προβαίνει στην ηλεκτρονική διασταύρωση και επεξεργασία των στοιχείων που προκύπτουν από τη ζεύξη των αρχείων (ηλεκτρονικές βάσεις δεδομένων) αφενός των ασφαλισμένων οχημάτων και αφετέρου των κυκλοφορούντων νομίμως οχημάτων. Για τα ασφαλισμένα οχήματα η πηγή πληροφόρησης θα είναι το Κέντρο Πληροφοριών, το οποίο ως γνωστόν αποτελεί υπηρεσιακή μονάδα του Επικουρικού Κεφαλαίου. Όσον αφορά στα κυκλοφορούντα οχήματα, οι πηγές πληροφόρησης είναι περισσότερες, δεδομένου ότι άδειες κυκλοφορίας εκδίδει το Υπ. Ανάπτυξης, Ανταγωνιστικότητας, Υποδομών, Μεταφορών και Δικτύων, αλλά και το Υπ. Αγροτικής Ανάπτυξης, το Υπ. Προστασίας του Πολίτη και Δημόσιας Τάξης, η Ελληνική Αστυνομία κ.ά. Όλες οι προαναφερόμενες αρχές υποχρεούνται να θέτουν, σε διαρκή βάση, στη διάθεση της ΓΓΠΣ τα αρχεία και τα στοιχεία τους.

**2.** Μετά από τη ζεύξη των παραπάνω αρχείων, η ΓΓΠΣ θα εντοπίζει τα ανασφάλιστα οχήματα και θα αποστέλλει ειδοποιητήρια επιστολή προς τον ιδιοκτήτη του οχήματος, με την οποία θα τον καλεί να ασφαλιστεί άμεσα και το αργότερο εντός 8 ημερών από την παραλαβή της επιστολής. Με την ίδια επιστολή η ΓΓΠΣ θα υποδεικνύει στον ιδιοκτήτη του οχήματος τις περιπτώσεις που δικαιολογούν την εκ μέρους του μη σύναψη της υποχρεωτικής ασφάλισης και θα τον καλεί να ενημερώσει τις αρμόδιες αρχές, εντός του ίδιου χρονικού διαστήματος των 8 ημερών, εάν υφίσταται τέτοια περίπτωση. Ο επικαλούμενος νόμιμο λόγο για τον οποίο δεν έχει συνά-

ψει ασφάλιση, θα πρέπει να αντιδράσει με τον τρόπο που θα του υποδεικνύει η ειδοποιητήρια επιστολή του Υπ. Οικονομικών (π.χ. ενημερώνοντας την προσήκουσα αρχή – Υπ. Ανάπτυξης Ανταγωνιστικότητας, Υποδομών, Μεταφορών και Δικτύων, οικεία Οικονομική Εφορία κ.ά.).

Δικαιολογημένα «ανασφάλιστος» θα είναι για παράδειγμα ο ιδιοκτήτης, ο οποίος έχει καταθέσει πινακίδες, αλλά η αρμόδια κρατική υπηρεσία (Υπ. Ανάπτυξης Ανταγωνιστικότητας, Υποδομών, Μεταφορών και Δικτύων) δεν ενημέρωσε εγκαίρως το Υπ. Οικονομικών, ή ο ιδιοκτήτης που έχει ολοκληρώσει τη διαδικασία μεταβίβασης της κυριότητας του οχήματός του, έχει περάσει ο χρόνος των 30 ημερών που προβλέπει το άρθρο 8 παρ. 2 του κ.ν. 489/1976 και ο νέος ιδιοκτήτης δεν έχει προβεί στην ασφάλιση ως όφειλε, ή πρόκειται για αυτοκίνητο όχημα για το οποίο δεν υπάρχει υποχρέωση σύναψης ιδιωτικής ασφάλισης σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία (άρθρο 3 του κ.ν. 489/1976), όπως είναι τα ανήκοντα στο δημόσιο οχήματα, για τα οποία ευθύνεται το ίδιο το Δημόσιο.

**3.** Στην περίπτωση που ο ιδιοκτήτης είναι πράγματι ανασφάλιστος, παραλαμβάνοντας



Οι κυρώσεις και ποινές που προβλέπονται είναι αφαίρεση της άδειας ικανότητας οδηγού και της άδειας κυκλοφορίας μετά των πινακίδων κυκλοφορίας για 10 ημέρες, επιβολή χρηματικού προστίμου και άσκηση ποινικής δίωξης





χεία αυτού του ιδιοκτήτη και του οχήματός του στην Αστυνομική Αρχή του τόπου διαμονής του, προκειμένου να του επιβληθούν οι κυρώσεις και ποινές που προβλέπονται από την ισχύουσα νομοθεσία (άρθρο 5 παρ.4 και άρθρο 12 κ.ν. 489/1976), δηλαδή αφαίρεση της άδειας ικανότητας οδηγού και της άδειας κυκλοφορίας μετά των πινακίδων κυκλοφορίας για 10 ημέρες, επιβολή χρηματικού προστίμου και άσκηση ποινικής δίωξης.

τη σχετική ειδοποιητήρια επιστολή του Υπ. Οικονομικών, θα πρέπει να σπεύσει σε ασφαλιστική εταιρεία επιλογής του προκειμένου να ασφαλιστεί, προσκομίζοντας ταυτόχρονα στην ασφαλιστική εταιρεία την ειδοποιητήρια επιστολή, αλλά και την απόδειξη πληρωμής παραβόλου υπέρ του ελληνικού δη-

μοσίου ύψους 250 ευρώ.

**4.** Στην περίπτωση που ο ανασφάλιστος ιδιοκτήτης δεν προβεί εντός της προθεσμίας των 8 ημερών στην αναγκαία ασφάλιση ή προέβη μεν αλλά χωρίς να πληρώσει το απαραίτητο παράβολο, η ΓΓΠΣ θα αποστείλει τα στοι-

## Πεδίο εφαρμογής νέας διαδικασίας / Αποσαφήνιση «γκρίζων σημείων»

Με σκοπό την ομαλή εφαρμογή της νέας διαδικασίας και την καλύτερη δυνατή ενημέρωση των καταναλωτών / ασφαλισμένων μας, θα πρέπει να αποσαφηνισθούν επιπλέον τα ακόλουθα:

**1** Ο έλεγχος, ο οποίος θα διενεργείται, θα αφορά αποκλειστικά και μόνον στην ύπαρξη της υποχρεωτικής από το νόμο ασφάλισης αστικής ευθύνης από την κυκλοφορία οχήματος.



**2.** Η υποχρέωση ασφάλισης αστικής ευθύνης από την κυκλοφορία οχήματος υφίσταται διαρκώς και για κάθε όχημα που φέρει άδεια κυκλοφορίας και πινακίδες κυκλοφορίας, χωρίς τούτο να εξαρτάται από την εντοπισμό των πράξεων ή λειτουργιών του οχήματος. Πρακτικά τούτο σημαίνει ότι μόνον εφόσον έχουν κατατεθεί οι πινακίδες κυκλοφορίας ενός οχήματος (δηλαδή έχει τηρηθεί η προβλεπόμενη από την Πολιτεία διαδικασία ακινοποίησης αυτού),

παύει να υφίσταται η υποχρέωση ασφάλισης αυτού. Οποιαδήποτε άλλη «ακινοποίηση», π.χ. σε μάντρα αγοράς αυτοκινήτων, στον ιδιωτικό χώρο στάθμευσης του ιδιοκτήτη, στο χώρο φύλαξης της εταιρείας ενοικίασεως αυτοκινήτων κατά τη διάρκεια των χειμερινών μηνών, κ.λπ. ουδόλως αίρει την υποχρέωση ασφάλισης του οχήματος. Εννοείται ότι από την υποχρέωση σύναψης ιδιωτικής ασφάλισης εξαιρούνται τα οχήματα και οι περιπτώσεις οχημάτων που προβλέπονται ήδη στο άρθρο 3 του κ.ν. 489/1976 (αυτοκίνητα Δημοσίου κλ.π.) και με τη διαδικασία που προβλέπεται στο άρθρο αυτό.

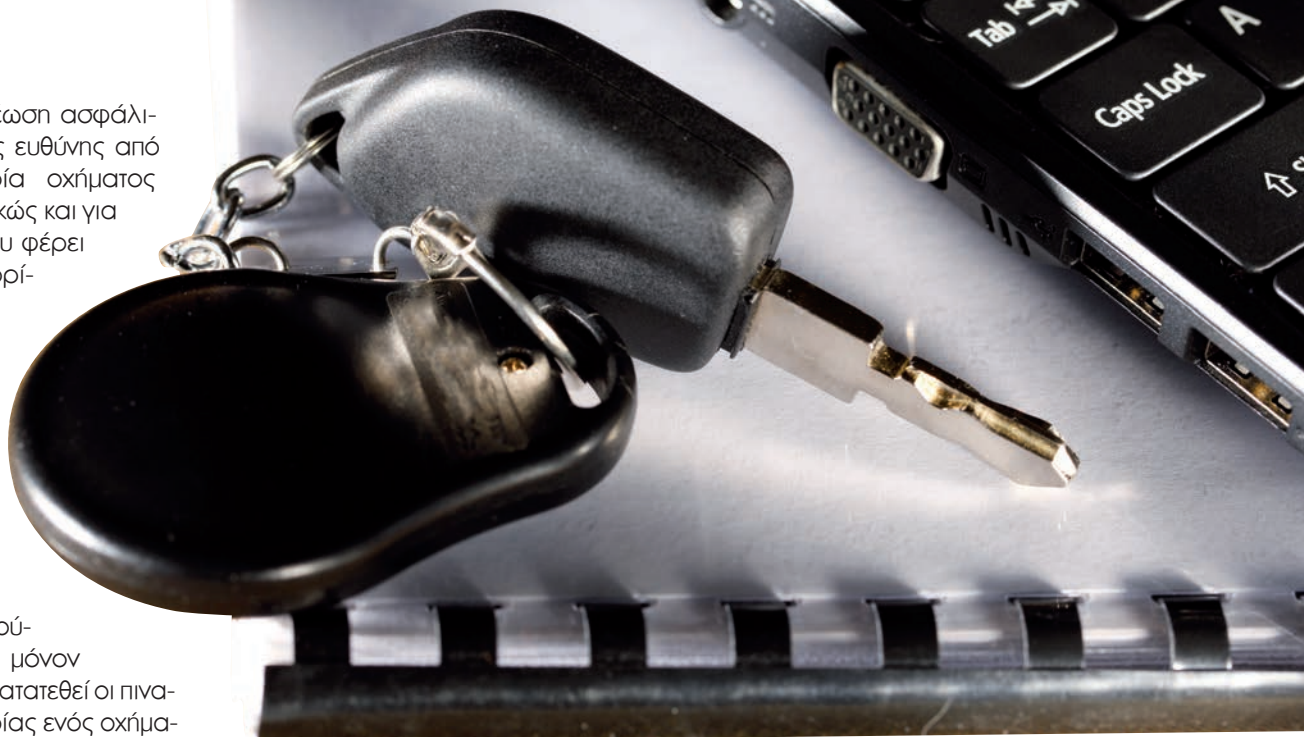
**3.** Για τους σκοπούς της νέας διαδικασίας, τα ελεγχόμενα πρόσωπα είναι τα πρόσωπα

(φυσικά ή νομικά) που αναφέρονται στην άδεια κυκλοφορίας των οχημάτων ως ιδιοκτήτες των οχημάτων. Επομένως, σε περίπτωση μεταβίβασης οχήματος, ο πωλών το όχημά του θα πρέπει να μεριμνά για την ολοκλήρωση της διαδικασίας μεταβίβασης του οχήματος στον αγοραστή, η οποία επέρχεται με την αλλαγή / συμπλήρωση του ονόματος του νέου ιδιοκτήτη στην άδεια κυκλοφορίας του οχήματος.

## Γνωστοποίηση των ασφαλισμένων οχημάτων στο Κέντρο Πληροφοριών

Όπως είναι ευνόητο, η επιτυχία της όλης διαδικασίας θα εξαρτηθεί σε μεγάλο βαθμό από τη σωστή ενημέρωση του Κέντρου Πληροφοριών από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Για την αποτροπή δυσλειτουργιών και κυρίως για την αποφυγή παραπόνων από ασφαλισμένους καταναλωτές μας, θα πρέπει κάθε ασφαλιστική εταιρεία να μεριμνά για την άμεση, έγκαιρη (δηλαδή σε πραγματικό χρόνο) και ορθή (δηλαδή σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία) ενημέρωση του



Κέντρου Πληροφοριών σχετικά με την έναρξη / ακύρωση / λήξη της εκάστοτε ασφαλιστικής σύμβασης, είτε αυτή παρέχεται στον ασφαλισμένο με οριστικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο (δηλαδή οριστική βεβαίωση ασφάλισης και οριστικό σήμα ασφάλισης) είτε με σύμβαση προσωρινής κάλυψης (δηλαδή με προσωρινή βεβαίωση ασφάλισης και προσωρινό σήμα ασφάλισης).

Ιδίως θα πρέπει να αποφευχθούν λάθη, όπως είναι για παράδειγμα:

- ✓ λανθασμένη αναγραφή του αριθμού κυκλοφορίας ενός οχήματος,
- ✓ μη έγκαιρη (δηλαδή σε πραγματικό χρόνο) ενημέρωση του Κέντρου Πληροφοριών σχετικά με την παροχή ασφαλιστικής κάλυψης,
- ✓ μη έγκαιρη (δηλαδή σε πραγματικό χρόνο) ή η έλλειψη παντελούς ενημέρωσης του Κέντρου Πληροφοριών σχετικά με την παροχή ασφαλιστικής κάλυψης σε ασφαλισμένο με σύμβαση προσωρινής κάλυψης. Το Κέντρο Πληροφοριών θα πρέπει να ενημερώνεται κανονικά για την παροχή προσωρινής κάλυψης και την έκδοση προσωρινών σημάτων και βεβαιώσεων ασφάλισης,
- ✓ μη τήρηση από την ασφαλιστική επιχείρηση της προβλεπόμενης από το νόμο διαδικασίας ακύρωσης της ασφαλιστικής σύμβασης (άρθρο 11α κ.ν. 489/1976).

Υπενθυμίζεται ότι η ακύρωση της σύμβασης επέρχεται μετά την καταγγελία αυτής, με τον τρόπο που ορίζει ο νόμος και μετά την πάροδο της προθεσμίας των 30 ημερών που προβλέπει και πάλι ο ίδιος νόμος.

Η έκδοση πρόσθετης πράξης εκ μέρους της ασφαλιστικής εταιρείας, με την οποία προβλέπεται η λήξη λόγω ακύρωσης της σύμβασης, δεν εξομοιούται με τη διαδικασία καταγγελίας αυτής λόγω μη πληρωμής των ασφαλιστρών.



**Με τη γνώση του παρελθόντος, υπογράφουμε το μέλλον!**

Η ΑΤΕΑσφαλιστική, με μακρά πείρα και γερά θεμέλια στο παρελθόν, συνεχίζει τη σταθερά ανοδική της πορεία. Με υψηλή τεχνογνωσία σε προϊόντα και υπηρεσίες, δραστηριοποιείται σε όλους τους κλάδους ασφαλίσεων ιδιωτών και επιχειρήσεων και έχει κατορθώσει να κατακτήσει ηγετική θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Και συνεχίζει δυναμικά στην πρώτη γραμμή, καθώς γνωρίζει πώς να εξελίσσεται μέσα από τις συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες. Ως μέλος πλέον του Ομίλου Πειραιώς, η ΑΤΕΑσφαλιστική βασίζεται στην πολύτιμη εμπειρία του παρελθόντος, εγγυάται το παρόν και υπογράφει με βεβαιότητα το μέλλον!

[www.ateinsurance.gr](http://www.ateinsurance.gr)

**ΑΤΕΑσφαλιστική** 

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

SOLID



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Symphony

ύμφωνοι





Πάνω, η έναρξη Συνεδρίου με την ομάδα Oper(ο), δεξιά, ο Eric Kleijne, Διευθύνων Σύμβουλος

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το ετήσιο συνέδριο πωλήσεων και η τελετή βραβείων των καλύτερων συνεργατών της AXA Ασφαλιστικής, με θέμα «AXA Symphony / AXA Σύμφωνοι», όπου συμμετείχαν 330 συνεργάτες και διοικητικό προσωπικό της εταιρείας.

Η αυλαία άνοιξε με τη νεανική ομάδα 2 λυρικών τραγουδιστών και 8 έμπειρων μουσικών, Oper(ο), η οποία ερμήνευσε γνωστές άριες υπό τη διεύθυνση του μαέστρου τους.

Στη συνέχεια, ο κ. Διαμαντής Χατζηστύλης, απερχόμενος διευθυντής δικτύων διανομής, καλωσόρισε τους επίλεκτους συνεργάτες και το προσωπικό της AXA Ασφαλιστικής, οι οποίοι αποτελούν τη φωνή και τα πρώτα όργανα της ορχήστρας της AXA Ελλάδας.

Παραλαμβάνοντας την μπαγκέτα του μαέστρου, ο κ. Eric Kleijne, διευθύνων σύμβουλος, παρουσίασε τα αποτελέσματα του ομίλου AXA και της AXA Ασφαλιστικής, τα οποία αποτελούν την καλύτερη απόδειξη ότι η AXA παραμένει στην κορυφή, τόσο παγκοσμίως όσο και στην Ελλάδα, παρά την οικονομική κρίση

των τελευταίων 5 ετών. Επίσης, υπογράμμισε τις στρατηγικές προτεραιότητες της εταιρείας και συνεχάρη τους συνεργάτες για όσα έχουν καταφέρει μέχρι σήμερα.

Οι κ.κ. Διαμαντής Χατζηστύλης, διευθυντής δικτύων διανομής, Ερρίκος Μοάτσος, διευθυντής λειτουργιών και Θωμάς Πουφινάς, Offer Director, ανέλυσαν τη στρατηγική της εταιρείας, καθώς και το νέο μοντέλο λειτουργίας της, το οποίο στοχεύει να ενισχύσει την εξυπηρέτηση του πελάτη και του συνεργάτη, να βελτιώσει την τιμολόγηση και να επιταχύνει τη δημιουργία πιο ανταγωνιστικών προϊόντων. Επιπλέον, παρουσίασαν τα επιτυχή αποτελέσματα του 2012 στους στρατηγικούς τομείς της προστασίας, της υγείας και του αυτοκινήτου και τα ευέλικτα προϊόντα που θα διατεθούν προς πώληση το 2013, με στόχο να καλύψουν τις νέες ανάγκες των πελατών.

Λαμβάνοντας υπόψη τις σημερινές δυσκολίες της ελληνικής ασφαλιστικής



1



2



3

1. ο Ερρίκος Μοάτσος, Διευθυντής Λειτουργιών, 2. ο Θωμάς Πουπινάς, Offer Director, 3. ο Διαμαντής Χατζησπύλης, απερχόμενος Διευθυντής Δικτύων Διανομής

αγοράς, η κα Κατερίνα Αναγνώστου, διευθύντρια δικτύου Agency και υποστήριξης δικτύων διανομής, μίλησε για την «Τέχνη του Πολέμου». Απευθυνόμενη στο αποκλειστικό δίκτυο, τόνισε ότι «η Τέχνη του Πολέμου δεν έχει μυστικά. Απαιτεί απόφαση, ξεκάθαρο στόχο και αποτελεσματική στρατηγική, στο επίκεντρο της οποίας βρίσκονται: η επιστροφή στον πελάτη, η δυνατότητα ανάδειξης αναγκών, η παροχή υπηρεσιών υψηλού επιπέδου και η συνδυαστική προώθηση προϊόντων (cross-selling)».

Από τα σημαντικότερα στιγμιότυπα του συνεδρίου αποτελεί η παρουσίαση 4 ασφαλιστικών συμβούλων, οι οποίοι

αποτελούν τους πιο δυνατούς εκπροσώπους των κύριων στρατηγικών προτεραιοτήτων της εταιρείας για το 2012. Ο κ. Γρηγόρης Πατρίκιος μίλησε για την επιστροφή στον πελάτη, ο κ. Γιώργος Λύτρας για την πώληση προϊόντων προστασίας, ο κ. Παναγιώτης Καραϊσκος για τον κλάδο υγείας και ο κ. Αχιλλέας Μπάτσιος για τις ασφαλίσσεις κατά ζημιών. Επίσης, προσκεκλημένος στο συνέδριο της AXA, ήταν ο κ. Παναγιώτης Κοτρωνάρος, αρχηγός της πρώτης ελληνικής ορειβατικής ομάδας που κατέκτησε την κορυφή του Έβερεστ. Ο κ. Κοτρωνάρος αφηγήθηκε, με τη βοήθεια του συμβούλου επιχειρήσεων, κ. Μανούσου Μαροπάκη, τη συγκλονιστική ιστορία της ομά-

δας του, τονίζοντας πως για να φτάσεις ψηλά θα πρέπει να έχεις «σκέψη σκακιστή, αντανακλαστικά ραλίστα και αντοχή μααραθωνιοδρόμου».

Στο τέλος, ο κ. Δ. Χατζησπύλης συνεχάρη όλους τους ασφαλιστικούς συμβούλους για την επιτυχημένη πορεία τους μέσα στο 2012 και υπογράμμισε ότι «όπως σε μια συμφωνική ορχήστρα, έτσι και στην οικογένειά μας, ο καθένας από εμάς αποτελεί μία ξεχωριστή μελωδία. Όλες οι μελωδίες αποκτούν μεγαλύτερη αξία όταν ενώνονται για να δημιουργήσουν την αρμονία. Εμείς, οι υπερήφανοι συνθέτες της AXA Symphony, είμαστε Σύμφωνοι!». Κλείνοντας, κάλε-



4

4. η Κατερίνα Αναγνώστου, Διευθύντρια Δικτύου Agency και Υποστήριξης Δικτύων Διανομής  
5. ο Γρηγόρης Πατρίκιος, Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2012, και η Κατερίνα Αναγνώστου, Διευθύντρια Δικτύου Agency και Υποστήριξης Δικτύων Διανομής



5



6



7



8



9



10



11



12

**6.** Γιώργος Λύτρας, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Κατερίνα Αναγνώστου, Διευθύντρια Δικτύου Agency και Υποστήριξης Δικτύων Διανομής

**7.** Αχιλλέας Μπάτσιος, Ασφαλιστικός Σύμβουλος

**8.** Βράβευση Αχιλλέα Μπάτσιου, 1ου Ασφαλιστικού Συμβούλου σε παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων 2012

**9.** Βράβευση Γρηγόρη Πατρίκιου, 1ου Ασφαλιστικού Συμβούλου σε παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2012

**10.** Παναγιώτης Καραϊσός, Ασφαλιστικός Σύμβουλος

**11.** Βράβευση Βασιλη Μαγγίνα, 1ου Βοηθού Συντονιστή σε παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2012

**12.** Βράβευση Περικλή Φαρασό, 1ου Συντονιστή σε παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2012

**13.** Βράβευση Βασιλη Μουντάκι, 1ου Επόπτη σε παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2012

**14.** Ομάδα Βασιλη Μουντάκι, 1ου Επόπτη σε παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής 2012

**15.** Παναγιώτης Κοτρωνάρος, Αρχηγός πρώτης Ελληνικής Ορειβατικής Ομάδας που κατέκτησε την κορυφή του Έβερεστ, Μανούσος Μαρωπάκης, Σύμβουλος Επιχειρήσεων

**16.** Νίκος Σακελλαρίου, Διευθυντής Δικτύων Διανομής

**17.** Κύκλος Κρουστών με την ομάδα του Πέτρου Κούρτη

σε στη σκηνή το νέο διευθυντή δικτύων διανομής, κ. Νίκο Σακελλαρίου, ο οποίος τόνισε πόσο υπερήφανος αισθάνεται που είναι πλέον μέλος ενός από τους πιο ισχυρούς ασφαλιστικούς ομίλους παγκοσμίως. Η ετήσια γιορτή της επιτυχίας της AXA Ασφαλιστικής ολοκληρώθηκε με ένα δυναμικό κύκλο 330 κρουστών. Υπό τη μουσική διεύθυνση του Πέτρου Κούρτη και της ομάδας του, οι συμμετέχοντες απέδειξαν τη δυναμική της ορχήστρας της εταιρείας.



13



14



15



16



17

# Προτεραιότητες η ανάπτυξη και η ενδυνάμωση του **Δικτύου** **Agency**

«Τα φώτα στους Κορυφαίους», αλλά και στην κατάνεστη αίθουσα του κέντρου «Βοτανικός», που χειροκρότησε θερμά τους βραβευθέντες. Δεξιά, Ο Γ. Κώτσας, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου, στο βήμα.



**INTERAMERICAN**  
PART OF ACHMEA

Την ιδιαίτερη δυναμική του Δικτύου Agency, αποκλειστικού δικτύου γραφείων πωλήσεων της Interamerican, ανέδειξε η εντυπωσιακή εκδήλωση που οργάνωσε η εταιρεία για τη βράβευση των κορυφαίων συνεργατών της στις πωλήσεις κατά το 2012. Στο πλαίσιο της στρατηγικής της για την πολυκαναλική διανομή προϊόντων και υπηρεσιών, η διοίκηση των πωλήσεων της εταιρείας προωθεί κατά προτεραιότητα, όπως χαρακτηρίστικά αναφέρει, επιλογές σε λειτουργικό, αλλά και σε οργανωτικό επίπεδο, που βασίζονται σε ένα νέο κανονισμό πωλήσεων τριετούς ορίζοντα και στη χρήση της σύγχρονης τεχνολογίας, με σκοπό την ανάπτυξη του Δικτύου Agency και την ενδυνάμωσή του μέσα από την προσθήκη νέων συνεργατών με υψηλές δυνατώ-



πτες επαγγελματικής εξέλιξης. Τόσο ο κ. Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος της Interamerican, που απάντησε σε κείμενες ερωτήσεις του δημοσιογράφου Δημήτρη Καμπουράκη, ο οποίος παρουσίασε την εκδήλωση όσο και ο Γιάννης Καντώρος, γενικός διευ-

θυντής πωλήσεων, χάραξαν της αδρές γραμμές της πορείας της εταιρείας κατά το 2013 που είναι:

- η απλότητα στα ασφαλιστικά προγράμματα και στις διαδικασίες προς όφελος των ασφαλισμένων, με τη βέλτιστη διαχείριση και με προσιτές, ρεαλι-



1



2



3



4



5



8



9

1. Έπαινος για τη συμμετοχή στο πρόγραμμα αναδοχής παιδιών της ActionAid στα Γραφεία Πωλήσεων Ι. Τοζακίδη, Δ. Φαραντούρη, Ι. Δεμοιράκου και Δ. Βουτσιλά. 2. Βραβείο ΕΚΕ στον Ι. Τοζακίδη. 3. Τιμή στην Post Insurance.

4. Τιμή στη Millennium Bank. 5. Τιμή στη First Business Bank. 6. Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε εισπραχθέντα κλάδου Πυρός. 7. Οι πρώτοι νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε εισπραχθέντα κλάδου Πυρός. 8. Οι πρώτοι Unit Managers σε εισπραχθέντα κλάδου Πυρός. 9. Οι πρώτοι Συντονιστές σε εισπραχθέντα κλάδου Πυρός.



6



**10.** Οι πρώτοι Brokers σε μεικτά εγγεγρ. ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων εκτός κλάδου Αυτοκινήτου. **11.** Οι πρώτοι νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλίσεων. **12.** Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλίσεων. **14.** Οι πρώτοι Unit Managers σε εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλίσεων. **15.** Οι πρώτοι Brokers σε μεικτά εγγεγρ. ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων. **16.** Οι πρώτοι Unit Managers σε στρατολογήσεις εν ισχύ. **17.** Οι πρώτοι Συντονιστές σε στρατολογήσεις εν ισχύ. **18.** Οι πρώτοι Brokers σε νέα παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων. **19.** Οι πρώτοι Brokers σε νέα παραγωγή Υγείας.



## Οι βραβευθέντες ανά κατηγορία

### Από το Δίκτυο Tied Agency

• **Βραβείο Α. Ταμπουρά:**  
Ε. Μουντάκη, Ασφ. Σύμβουλος.

### • Νέα Παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών Ασφαλίσεων:

Συντονιστές: 1. Β. Βασιλόπουλος, 2. Κ. Παναγόπουλος, 3. Ι. Τοζακίδης.

Unit Managers: 1. Β. Κωνσταντακοπούλου, 2. Κ. Λαζαρίδης, 3. Σ. Επιτροπάκη.

Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Θ. Καρυτινός, 2. Ν. Απερανθήτης, 3. Θ. Νασόπουλος, 4. Δ. Νομικού, 5. Θ. Γουρμούλη, 6. Μ. Χαμουζάς, 7. Λ. Αποστολιώτης, 8. Ε. Μουντάκη, 9. Χ. Δερέκη, 10. Α. Παζαρήλης.

Νέοι Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Δ. Νομικού, 2. Μ. Αργυριάδη, 3. Γ. Μπουλιώτης.

### • Νέα Παραγωγή Υγείας:

Συντονιστές: 1. Απ. Δοκούζης, 2. Κ. Παναγόπουλος, 3. Β. Βασιλόπουλος.

Unit Managers: 1. Γ. Ταμβάκος, 2. Β. Κωνσταντακοπούλου, 3. Ν. Παπαζωγράφος.

Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Α. Παζαρήλης, 2. Α. Κωστόπουλος, 3. Μ. Νικολάου, 4. Ν. Απερανθήτης, 5. Ν. Δανελλάκης, 6. Χ. Δερέκη, 7. Κ. Γαβριηλίδου, 8. Κ. Παπακυριακόπουλος, 9. Π. Λεμονής, 10. Ε. Μουντάκη.

Νέοι Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Δ. Νομικού, 2. Α. Θεοφανίδου, 3. Π. Γάσπαρης.

### • Εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλειών:

Συντονιστές: 1. Δ. Φαραντούρης, 2. Απ. Δοκούζης, 3. Κ. Λάμπρου

Unit Managers: 1. Μ. Ανδρουλιδάκης, 2. Γ. Ταμβάκος, 3. Ν. Παπαζωγράφος.

Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Λ. Κουβελιώτης, 2. Ι. Μωυσίδης, 3. Γ. Σχιστοχειλής, 4. Γ. Καραγεβρέκης, 5. Β. Λυμπερόπουλος, 6. Σ. Τσακίρης, 7. Π. Τασόπουλος, 8. Α. Ελ Αζάμπι, 9. Θ. Καραγεώργος, 10. Κ. Γαβριηλίδου.

Νέοι Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Ε. Μπέτσιου, 2. Κ. Μάγγος, 3. Α. Παπαμιχαήλ.

### • Εισπραχθέντα κλάδου Πυρός:

Συντονιστές: 1. Δ. Φαραντούρης, 2. Απ. Δοκούζης, 3. Ν. Χαμουζάς.

Unit Managers: 1. Μ. Ανδρουλιδάκης, 2. Ι. Πατερράκης, 3. Γ. Ταμβάκος.

Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Α. Ελ Αζάμπι, 2. Σ. Τσακίρης, 3. Γ. Σχιστοχειλής, 4. Κ. Γαβριηλίδου, 5. Ι. Μωυσίδης, 6. Ε. Αθανασιάδου, 7. Κ. Παπαγεωργίου, 8. Α. Τζιζιώτης, 9. Β. Παπαϊωάννου, 10. Λ. Τουρνατζής.

Νέοι Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Ε. Μπέτσιου, 2. Σ. Κάλτσιος, 3. Α. Θεοφανίδου.

### • Στρατολογήσεις σε ισχύ:

Συντονιστές: 1. Δ. Φαραντούρης, 2. Β. Βασιλόπουλος, 3. Ι. Τοζακίδης.

Unit Managers: 1. Β. Κωνσταντακοπούλου, 2. Γ. Κουτρούλης, 3. Γ. Ταμβάκος.

### Από τους συνεργαζόμενους Πράκτορες - Μεσίτες

#### • Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών:

1. MEGA INSURANCE BROKERS, 2. INFOTRUST, 3. MEGAGENCY.

#### • Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών εκτός Αυτοκινήτου:

1. AON ELLAS, 2. ΠΕΝΚΟ, 3. ERB, 4. MARSH, 5. INFOTRUST.

#### • Νέα Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων:

1. Β. ALL RISK, 2. Σ.Ι. ΞΗΡΟΠΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ, 3. MARTEN.

#### • Νέα Παραγωγή Ζωής - Υγείας:

1. ING ΜΕΣΙΤΙΚΗ, 2. LIFE SOLUTIONS, 3. MEGAGENCY.



στικές προτάσεις για τις ασφαλιστικές ανάγκες που αναδύονται από την κρίση

- η ανάπτυξη, με επενδύσεις σε τεχνολογία και υποδομές που θα περιορίσουν το κόστος και θα δώσουν προβάδισμα στην εταιρεία σε νέες αγορές
- η κερδοφορία, με προσανατολισμό στην προώθηση κερδοφόρων προϊόντων και στην αποτελεσματικότητα των δικτύων διανομής, που θα ενισχύσει περαιτέρω την ισχυρή κεφαλαιακή υπόσταση της Interamerican. Είναι χαρακτηριστικό ότι, με το κλείσιμο του 2012, η εταιρεία παρουσίασε τον υψηλότερο έως σήμερα δείκτη φερεγγυότητας. Κατά το περασμένο έτος τα δίκτυα πωλήσεων απέδωσαν παραγωγή με αξιοσημείωτη συμπληρωματικότητα. Το Δίκτυο Agency ήταν και πάλι η «αιχμή» στις πωλήσεις προϊόντων Ζωής και Υγείας, με υπέρβαση του στόχου κατά 56% και 4% αντίστοιχα, το Δίκτυο συνεργαζομένων Πρακτό-

**20.** Οι πρώτοι νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε νέα παραγωγή Υγείας. **21.** Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε νέα παραγωγή Υγείας. **22.** Οι πρώτοι Unit Managers σε νέα παραγωγή Υγείας. **23.** Οι πρώτοι Συντονιστές σε νέα παραγωγή Υγείας. **24.** Οι πρώτοι νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε νέα παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών. **25.** Οι πρώτοι Unit Managers σε νέα παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών. **26.** Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε νέα παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών. **27.** Οι πρώτοι Συντονιστές σε νέα παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών. **28.** Βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς» στη Ε. Μουντάκη, Ασφ. Σύμβουλο.



## Κέρδη 22,6 εκ. με σχέδιο επενδύσεων

Επιστροφή στην κερδοφορία πέτυχε το 2012 η Interamerican σημειώνοντας συνολικά κέρδη μετά από φόρους 22,6 εκατ. ευρώ, ενώ και οι τρεις κλάδοι στους οποίους δραστηριοποιείται ήταν κερδοφόροι. Όπως αναφέρει η εταιρεία, στον κλάδο των γενικών ασφαλίσεων τα κέρδη ήταν 8,6 εκατ., της ζωής 9,3 εκατ. και της υγείας 5,3 εκατ. Αυξημένα είναι και τα καθαρά επαναλαμβανόμενα κέρδη της, που έφθασαν τα 12,9 εκατ. έναντι 11,6 εκατ. το 2011.

Παράλληλα, η εταιρεία συγκράτησε κατά το 2012 σε υψηλό επίπεδο και την απόδοση των ασφαλιστικών εργασιών της, με τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφαλίτρα να φθάνουν συνολικά τα 428,3 εκατ. ευρώ έναντι 468,5 εκατ. ευρώ το 2011 (μείωση 8,5% έναντι μείωσης 10,7% του συνόλου της ασφαλιστικής αγοράς).

Ειδικότερα, στις γενικές ασφαλίσεις τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφαλίτρα ανήλθαν σε 224,2 εκατ., στον κλάδο ζωής στα 107 εκατ. και στον

κλάδο υγείας στα 97,1 εκατ., με τη νέα παραγωγή ασφαλίσεων ζωής και υγείας να φθάνει τα 38,4 εκατ. Με αυτά τα αποτελέσματα, όπως επισημαίνεται, η Interamerican διατηρεί τη 2η θέση στην κατάταξη της ασφαλιστικής αγοράς, αυξάνοντας οριακά το μερίδιό της σε 9,9%.

Ο συνολικός δείκτης φερεγγυότητας της εταιρείας υπολογίζεται πάνω από 250%. Ακόμη, βελτιωμένα είναι τα combined ratios στις γενικές ασφάλειες και την υγεία -95,5% και 95,8% αντίστοιχα- σε σχέση με το 2011. Η εταιρεία συγκράτησε τα λειτουργικά έξοδα του 2012 στο επίπεδο του 2011 (93,5 εκατ. ευρώ). Τα εν λόγω στοιχεία είναι ενδεικτικά της συνετής διαχείρισης και του άριστου ελέγχου των λειτουργικών διαδικασιών.

Συνεχίζοντας την πολιτική της πολυκαναλικής διανομής, με γνώμονα την πελατοκεντρική προσέγγιση των ασφαλιστικών αναγκών με κάθε τρόπο, η INTERAMERICAN διατηρεί ένα ισορροπημένο προϊόντικό χαρτοφυ-



Ο Γ. Καντώρος, γεν. διευθυντής πωλήσεων & marketing.

ρων-Μεσιτών είχε σημαντική συνεισφορά στις Γενικές Ασφάλειες, ενώ απέδωσε και 23% πάνω από το στόχο στην Υγεία και οι απευθείας πωλήσεις, καθώς και οι συνεργα-

ζόμενες τράπεζες υπερέβησαν τους στόχους τους στις Γενικές Ασφάλειες. Ήδη, τα αποτελέσματα παραγωγής Ιανουαρίου καταδεικνύουν μια συνεχιζόμενη σταθερότητα στις πωλήσεις και είναι, στο σύνολο των δικτύων, καλύτερα από αυτά του Ιανουαρίου 2012.

Στην εκδήλωση, υπό τον τίτλο «Τα φώτα στους Κορυφαίους» εκφράστηκε η εταιρική συνοχή, η υπερηφάνεια και δέσμευση όλων όσοι εργάζονται στην INTERAMERICAN για να διατηρήσει και να ενισχύσει περαιτέρω η εταιρεία τον ηγετικό ρόλο της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Έδωσαν το «παρών» συνεργάτες του εταιρικού δικτύου πωλήσεων, συνεργαζόμενοι πράκτορες και μεσίτες, εκπρόσωποι των συνεργαζόμενων τραπεζών, διοικητικοί των απευθείας πωλήσεων και πλήθος διοικητικών στελεχών και εργαζομένων – συνολικά, περισσότερα από 1.600 άτομα.

## Τα φώτα στους Κορυφαίους

Οι τιμητικές διακρίσεις που ακολούθησαν, πριν οι συντελεστές του μουσικού προγράμματος διασκεδάσης του κέντρου «Βοτανικός» κρατήσουν συντροφιά στο πλήθος μέχρι τις πρωινές ώρες, περιλάμβαναν βραβεύσεις για ανθρώπους όλων των δικτύων διανομής, σε όλους τους κλάδους παραγωγής.

Συγκεκριμένα, βραβεύθηκαν οι κορυφαίοι του Δικτύου Agency και του Πρακτορειακού-Μεσιτικού Δικτύου, ενώ τιμήθηκαν η συνεργαζόμενη Millennium Bank στο πρόσωπο της Μ. Καραφουλίδου, γεν. διευθύντριας πωλήσεων retail, η Post Insurance στο πρόσωπο του Δ. Τρυφωνόπουλου, εντεταλμένου συμβούλου και η First Business Bank στο

## Ο επιχειρησιακός σχεδιασμός

Στόχο της Interamerican αποτελεί η αξιοποίηση όλων των συγκριτικών πλεονεκτημάτων που τη χαρακτηρίζουν, ώστε να απαντήσει στις προκλήσεις του 2013 όσον αφορά στις δημιουργούμενες ανάγκες για κάλυψη περιουσίας (αυτοκίνητα, κατοικία), ανάπτυξη συμπράξεων με το δημόσιο τομέα στην υγεία και συνέχιση των πρωτοποριακών συνεργασιών με δήμους και κοινότητες, κυρίως στον τομέα άμεσης βοήθειας με αεροδιακομιδές στη νησιωτική Ελλάδα.

Η απλοποίηση, τυποποίηση και ο αυτοματισμός αποτελούν βασικές στρατηγικές επιλογές με την περαιτέρω ανάπτυξη εφαρμογών σύγχρονης τεχνολογίας, e-mobile, επενδύσεις στην τεχνολογική υποδομή που στο 2015 θα φθάσουν στα 20 εκατ. ευρώ, με ενιαίο μηχανογραφικό σύστημα στους κλάδους ζωής και υγείας που ολοκληρώθηκε ήδη, ενώ ξεκίνησε να λειτουργεί για τον κλάδο πυρός και η ενιαία μηχανογραφική πλατφόρμα που σχεδιάστηκε για τους κλάδους γενικών ασφαλειών. Παράλληλα, έχουν υιοθετηθεί οι άριστες πρακτικές για το underwriting – την αξιολόγηση αναλαμβανόμενων κινδύνων και τη διαχείριση αποζημιώσεων.

Στον κλάδο αυτοκινήτου, όπου η εταιρεία ανέπτυξε το 2012 νέο τιμολογιακό μοντέλο και παρουσίασε νέο, πιο οικονομικό πακέτο ασφάλισης, αναπτύχθηκε ένα νέο “one stop shop” μοντέλο διαχείρισης αποζημιώσεων, που κτίστηκε γύρω από τις υπηρεσίες οδικής βοήθειας όπου η Interamerican κατέχει μερίδιο ίσο 1/3 της αγοράς. Σε αυτή τη λογική δημιουργήθηκε το CarPoint, το πρώτο κέντρο αποζημιώσεων και αποκατάστασης ζημιών αυτοκινήτου από ασφαλιστικό όμιλο στην Ελλάδα. Στο επίπεδο των επενδύσεων, η εταιρεία ακολουθεί συντηρητική επενδυτική πολιτική, με χαρτοφυλάκιο επενδύσεων κατά 95% σε τίτλους σταθερού εισοδήματος και περιορισμένη έκθεση σε ακίνητη περιουσία και μετοχικούς τίτλους.

πρόσωπο του Β. Πρεβεζάνου, διευθύνοντος συμβούλου της Πρακτορειακής FBB. Ιδιαίτερης μνείας αξίζει ο θεσμός βράβευσης της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης που έχει εισαγάγει για το Δίκτυο Agency στα ετήσια βραβεία της από πέρυσι η INTERAMERICAN. Για το 2012, το βραβείο απονεμήθηκε στον συντονιστή Ι. Τοζακίδη για τις πολλές και σημαντικές πρωτοβουλίες κοινωνικής υπευθυνότητας του γραφείου του, με τη συμμετοχή των συνεργατών του.

## και ανάπτυξης

λάκιο γενικών ασφαλειών, ζωής και υγείας με αναπτυσσόμενα όλα τα δίκτυά της. Οι δείκτες ικανοποίησης ασφαλιστών και πρακτόρων υπερβαίνουν το 80%. Το δίκτυο agency (αποκλειστικής διανομής) διακρίθηκε κυρίως στον κλάδο ζωής παραδίδοντας το 79% της παραγωγής, τα δίκτυα συνεργαζόμενων πρακτόρων-μεσιτών και των τραπεζών είχαν σημαντική συνεισφορά στις γενικές ασφάλειες, ενώ οι απευθείας πωλήσεις με αιχμή την Anytime υπερέβησαν τους στόχους του έτους. Ειδικότερα, η Anytime αναπτύχθηκε με ρυθμό 60% κατά το 2012 κερδίζοντας περισσότερους από 180 χιλιάδες πελάτες, ενώ από τα τέλη του περασμένου έτους ξεκίνησε την προώθηση προγραμμάτων υγείας. Η εταιρεία κατέβαλε στους ασφαλισμένους της πέρυσι το ποσό των 353,8 εκατ. ευρώ, ελαχιστοποιώντας δραστικά το χρόνο αποζημίωσης στο αυτοκίνητο και την υγεία και πληρώνοντας ή παρέχοντας υπηρεσίες καθημερινά, κατά μέσο όρο, σε 2.450 πελάτες.

Αναφερόμενος στη στρατηγική της Interamerican για το 2013, ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Γιώργος Κώτσας, επισήμανε μεταξύ άλλων ότι θα συνεχίσουμε να πρωτοστατούμε λειτουργικά – διαχειριστικά στη γραμμή της αναγκαίας διαφάνειας απέναντι στον πελάτη και να προσαρμόζουμε τις προτάσεις μας στις συνθήκες της οικονομικής συγκυρίας. Καθαρά κέρδη 453 εκατ. ευρώ «έγραψε» εν τω μεταξύ το 2012 ο όμιλος Achmea, μέτοχος της Interamerican. Ειδικότερα, η Achmea παρουσίασε μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα 20,4 δισ. ευρώ αυξημένα κατά 4% σε σχέση με το 2011. Τα ίδια κεφάλαιά της είναι αυξημένα κατά 6% φθάνοντας στα 10,4 δισ., ενώ ο ενοποιημένος δείκτης φερεγγυότητάς της φθάνει το 207%. Σημειώνεται ότι η Achmea, της οποίας η πιστοληπτική ικανότητα αξιολογείται με A+ από τη Standard & Poor's, αποτελεί το μεγαλύτερο ασφαλιστή υγείας πανευρωπαϊκά.

# Εύσημα από την Allianz SE



Στιγμιότυπο από την επίσκεψη του κ. Oliver Baete σε γραφείο του δικτύου Agency της Allianz Ελλάδος

“**Οφείλουμε να είμαστε αποτελεσματικοί για τους πελάτες, το ανθρώπινο δυναμικό και τους μετόχους μας, τόνισε ο Oliver Baete, μέλος του Δ.Σ. της Allianz SE**

Την απόλυτη ικανοποίηση του από την Allianz Ελλάδος σε όλα τα επίπεδα εξέφρασε το μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Allianz SE, κ. Oliver Baete, υπεύθυνος για την ασφαλιστική δραστηριότητα σε Γαλλία, Ολλανδία, Βέλγιο, Λουξεμβούργο, Ιταλία, Τουρκία και Ελλάδα καθώς για τον κλάδο γενικών ασφαλίσεων σε όλο τον όμιλο Allianz, κατά την επίσκεψη του στην Αθήνα. «Είμαι πολύ ικανοποιημένος με τις επιδόσεις της Allianz Ελλάδος διότι πέρα από την εξαιρετική πορεία των οικονομικών μεγεθών, η εταιρία διαθέτει ικανοποιημένους πελάτες και παρακινημένο ανθρώπινο δυναμικό.», τόνισε χαρακτηριστικά ο κ. Oliver Baete. Κατά την επίσκεψη του, που πραγματοποιήθηκε έπειτα από επίσημη πρόσκληση του κ. Πέτρου Παπανικολάου, προέδρου και διευθυνόντος συμβούλου της Allianz Ελλάδος, ο κ. Oliver Baete είχε επαφές με σημαντικούς παράγοντες της ελληνικής οικονομίας και

της ασφαλιστικής αγοράς, ενώ πραγματοποίησε και συναντήσεις με το ανθρώπινο δυναμικό της Allianz Ελλάδος αλλά και συνεργάτες του δικτύου Agency. Η καλή εικόνα των οικονομικών μεγεθών δεν είναι αυτοσκοπός και από μόνα τους δε σημαίνουν κάτι. Τα υγιή όμως οικονομικά μεγέθη μας βοηθούν να μπορούμε να πετύχουμε τους υπόλοιπους στόχους μας και να μπορούμε να έχουμε ικανοποιημένους πελάτες, και παρακινημένους εργαζόμενους», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Baete κατά τη διάρκεια των συναντήσεων με το σύνολο του ανθρώπινου δυναμικού της Allianz Ελλάδος αλλά και κατά την επίσκεψή του σε μονάδα πωλήσεων του Agency. Στις συ-



Ο κ. Oliver Baete απαντάει σε ερωτήσεις εργαζομένων της Allianz Ελλάδος

ναντήσεις αυτές είχε την ευκαιρία να μιλήσει για τα οικονομικά αποτελέσματα του Ομίλου Allianz για το 2012, τη στρατηγική του Ομίλου, τις τάσεις που επικρατούν στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά, αλλά και να απαντήσει σε ερωτήσεις που του υποβλήθηκαν. «Η ψηφιοποίηση είναι η νέα πραγματικότητα και αποτελεί τα τελευταία χρόνια κεντρικό άξονα της στρατηγικής του Ομίλου Allianz. Η ψηφιοποίηση θα μας επιτρέψει

μεταξύ άλλων να μειώσουμε τη γραφειοκρατία και να μπορέσουμε να γίνουμε πιο αποδοτικοί στη λειτουργία μας και στην εξυπηρέτηση του πελάτη», ανέφερε ο κ. Baete δίνοντας το σίγμα των σχεδιασμών σε τοπικό αλλά και παγκόσμιο επίπεδο. Αναφερόμενος στην αναμόρφωση του συνταξιοδοτικού συστήματος στην Ελλάδα, ο κ. Baete ανέφερε «Είναι η πρώτη φορά που η Ελλάδα αντιμετωπίζει το ζήτημα των συντάξεων και την ανάπτυξη του 2ου και του 3ου πυλώνα ασφάλισης τόσο οργανωμένα», για να συμπληρώσει ότι η Allianz, αξιοποιώντας την εμπειρία από τις χώρες στις οποίες δραστηριοποιείται, πρόκειται να παρουσιάσει το Σεπτέμβριο προς τις αρχές μία ολοκληρωμένη πρόταση για την ανάπτυξη του 2ου και 3ου πυλώνα ασφάλισης. Μιλώντας ειδικότερα για τις προϊοντικές επιλογές που σήμερα έχει ο Έλληνας καταναλωτής για την κάλυψη των αναγκών σύνταξης και αποταμίευσης, ο κ. Baete ανέφερε ότι τα ασφαλιστικά προϊόντα τύπου Unit-linked αποτελούν σήμερα προσιτή επιλογή, εξασφαλίζοντας αξία για



*Ο κ. Ι. Κωτσαρίνης δώρισε στον κ. Oliver Baete το 1ο βραβείο που απονεμήθηκε στο γραφείο Ι. Κωτσαρίνη για τις επιδόσεις του το 2012 από αριστερά προς τα δεξιά: Ι. Κωτσαρίνης, Επικεφαλής γραφείου Allianz, Ο. Baete, Π. Παπανικολάου*

*Στιγμιότυπο από τη συνάντηση του κ. Oliver Baete με το σύνολο του ανθρώπινου δυναμικού της Allianz Ελλάδος*

τον πελάτη σε μία περίοδο που το κόστος των εγγυήσεων είναι ιδιαίτερα υψηλό. Από την πλευρά του ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, υπογράμμισε ότι η παρουσία του κ. Oliver Baete αποτελεί τιμή αλλά και ευκαιρία για όλο το δυναμικό της Allianz Ελλάδος, εργαζόμενους και συνεργάτες πωλήσεων, στη σημερινή χρονική στιγμή που σίγουρα δε στε-

ρεφείται δυσκολιών και προκλήσεων. Η αναγνώριση των προσπαθειών μας, αλλά κυρίως η στήριξη για τους μελλοντικούς μας στόχους, μας δίνουν ώθηση ώστε να φανούμε αντάξιοι των προσδοκιών των πελατών, του ανθρώπινου δυναμικού και του μετόχου μας», για να συμπληρώσει «Φιλοδοξούμε να πρωταγωνιστήσουμε στη νέα αγορά που διαιμορφώνεται στην Ελλάδα και αυτό αποτυπώνεται με τον πιο ξεκάθαρο τρόπο στους στόχους που έχουμε θέσει για τα επόμενα χρόνια. Κριτήριο ανάπτυξής μας δεν μπορεί να είναι άλλο από τη χρησιμότητα στην κοινωνία, στους ανθρώπους εκείνους δηλαδή που εμπιστεύονται την Allianz για την κάλυψη των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών τους αναγκών. Η στήριξη του μετόχου δεν μπορεί παρά να δημιουργεί σε όλους τους ανθρώπους της Allianz την επαγγελματική υποχρέωση να πετύχουμε σε αυτά που στοχεύουμε με ταχείς ρυθμούς, διαφάνεια, μέγιστη αποτελεσματικότητα και ακεραιότητα στις δράσεις μας, κατέληξε ο κ. Παπανικολάου.



MetLife Alico<sup>SM</sup>

# Δείχνει το δρόμο της ανάπτυξης

**Μ**ε κεντρικό μήνυμα «Με αίσθημα ευθύνης προχωράμε με σιγουριά στο δρόμο της ανάπτυξης» πραγματοποιήθηκε στις αρχές Απριλίου η Ετήσια Εκδήλωση Απονομής Βραβείων της MetLife Alico, στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών. Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου, επικεφαλής της Περιφέρειας Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης της MetLife και ο κ. Δ. Μαζαράκης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife Alico στην Ελλάδα, οι οποίοι μαζί με τον Agency Director κ. Γ. Ζερβουδάκη υποδέχθηκαν στελέχη και συνεργάτες της εταιρείας από ολόκληρη την Ελλάδα.

Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του ο υφυπουργός Ανάπτυξης, Ανταγωνιστικότητας, Υποδομών, Μεταφορών & Δικτύων, κ. Α. Σκορδάς, ο οποίος απηύθυνε χαιρετισμό στους παρισταμένους, καθώς και οι εκπρόσωποι του ασφαλιστικού Τύπου, που έδωσαν το παρόν τιμώντας τους βραβευόμενους. Οι οικοδεσπότες στις ομιλίες τους αποτύπωσαν το κλίμα της σύγχρονης ασφαλιστικής αγοράς, εντοπίζοντας στην σταθερή δυναμική ανάπτυξης της εταιρείας, η οποία γεννά ελπίδες για το αύριο. Στα μηνύματά τους υπογράμμισαν τη σημασία της υπευθυνότητας που διέπει διοίκηση και εργαζομένους και τη σιγουριά που αυτό συνεπάγεται τόσο για την MetLife Alico όσο και για τους ασφαλισμένους που την εμπιστεύονται.

Life Alico™

MetLife Alico™

Ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου,  
Head of Eastern &  
Southern Europe –  
MetLife



Η εκδήλωση ξεκίνησε με συναυλία του Μουσικού Σχολείου Βόλου, που με την μελωδική του παρουσία συγκίνησε το ακροατήριο, το οποίο χειροκρότησε θερμά τα παιδιά, ενώ με το τέλος της συναυλίας ο κ. Δ. Μαζαράκης απένευσε τιμητική πλακέτα στην Διευθύντρια του Σχολείου, κα Α. Τζανετοπούλου, τιμώντας στο πρόσωπό της τους μαθητές και τους καθηγητές του Σχολείου για την προσφορά τους.

## Η κορυφαία επιλογή

Στην ομιλία του ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου καλωσόρισε τους προσκεκλημένους ενώ συνεχάρη ιδιαίτερα τους συνεργάτες του παραγωγικού συστήματος που διακρίθηκαν τη χρονιά που πέρασε. Στην συνέχεια ανέφερε ότι το 2012 και το 2013, αποτελούν δύο ακόμη έτη στην συνεχόμενη αλυσίδα των δομικών αλλαγών, όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και ευρύτερα.

Συγκεκριμένα ανέφερε: «Δεν είναι η στιγμή να εντρυφήσουμε στους λόγους που οδήγησαν στην ακαριαία αλλαγή παραδοσιακών παραδοχών και παραδοσιακών πυλώνων της ζωής μας. Ούτε θα θυμηθούμε τις αλλαγές στα οικονομικά μοντέλα ή το πώς αισθανόταν και πώς αισθάνεται κάποιος που έχει σπίτι ή καταθέσεις ή εάν υπολόγιζε στην κοινωνική ασφάλιση για την υγεία και τα γηρατειά του.

Υπάρχουν όμως και οι θετικές πλευρές. Όπως είναι το αναμφισβήτητο γεγονός ότι στην κοινωνία μας, αργά, αλλά σίγουρα και σταθερά, τα ήθη μας βελτιώνονται, οι αξίες μας αναβαθμίζονται όσον αφορά στην εργασία και στην κοινωνική αλληλεγγύη. Αλλά και οι ανάγκες μας προσανατολίζονται στα «ουσιαστικά», απομακρυνόμενες από τον «καταναλωτισμό». Το «φαίνεσθαι» ξεθωριάζει δίνοντας χώρο στο «πρέπει».

Επίσης, έννοιες όπως «αξιοπιστία», «τεκμηριω-

μένη φερεγγυότητα», «επαγγελματισμός», «σεβασμός», ανεβαίνουν ταχύτητα στην σκάλα αξιών του καθενός και αποτελούν πια απαραίτητες προϋποθέσεις για μια έστω και βραχυχρόνια – πόσο μάλλον για μια μακροχρόνια, συνεργασία. Αυτές οι δύο αλλαγές, δηλαδή η ουσιαστική ανάγκη για ασφάλιση και οι απαραίτητες προϋποθέσεις για συνεργασία, αποτελούν τη χρυσή ευκαιρία για εμάς στη MetLife Η πορεία της εταιρείας από το 1868 οπότε και ιδρύθηκε, μέχρι σήμερα που έχει 90 εκατομμύρια ασφαλισμένους και 4,1 τρισεκατομμύρια δολάρια ασφαλισμένα κεφάλαια, γαλβάνισαν το DNA της εταιρείας και παγίωσαν τις αξίες της, το ήθος, τη φερεγγυότητα, αλλά και τη σχέση εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους της.

Το 2012, χωρίς να υπάρχει κανένας χρονικός περιορισμός, η MetLife, θωράκισε την εταιρία μας στην Ελλάδα. Δεν το ζη-

τούσε κανένας νόμος, καμία εγκύκλιος. Το ζητούσε όμως το DNA μας: να είμαστε πάντοτε τεκμηριωμένα φερέγγυοι.

Και η εταιρεία άρχισε να ανταποδίδει από το δεύτερο εξάμηνο του 2012 με επιδόσεις καθόλου τυχαίες, καθόλου συμπτωματικές. Επιδόσεις που κρύβουν μια σωστή στρατηγική, εφαρμοσμένη από ένα ιδιαίτερα καλό ανθρώπινο δυναμικό. Ούτε είναι τυχαία τα επαναλαμβανόμενα συγχαρητήρια και ο εκφρασμένος θαυμασμός των κορυφαίων στελεχών της Διοίκησης



Η κα Α. Τζανετοπούλου, Διευθύντρια του Μουσικού Σχολείου Βόλου παραλαμβάνει τιμητική πλακέτα από τον κ. Δ. Μαζαράκη

για εσάς, τους Έλληνες της MetLife!

Όταν κάποιος μπαίνει στο site της MetLife, βλέπει στοιχεία για την παρουσία της εταιρείας που ανέρχεται σε 836 δισεκατομμύρια δολάρια, αλλά και την θέση που κατέχει στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά. Αυτό που δεν θα δει, είναι η άλλη πλευρά της. Το ενδιαφέρον για τους ανθρώπους της.

Θα σας αναφέρω χαρακτηριστικά ότι στην πρόσφατη κρίση της Κύπρου, οι συνάδελφοί μας δοκιμάστηκαν με την έλλειψη ρευστότητας. Θέλω να γνωρίζετε, όμως, ότι μέσα σε δύο εργάσιμες ημέρες ολόκληρος ο μηχανισμός της MetLife κινητοποιήθηκε και ήμασταν έτοιμοι να στείλουμε μετρητά για να καλυφθεί η μισθοδοσία και οι προμήθειες. Όλοι σκεφτόντουσαν πώς θα βγάλουν λεφτά από την Κύπρο, εμείς πώς θα βάλουμε λεφτά στο νησί. Γιατί η MetLife στηρίζεται και στηρίζει τους ανθρώπους της.

Όσον αφορά γενικότερα στη στρατηγική μας, η MetLife είναι αποφασισμένη να γίνει η Ασφαλιστική Εταιρεία πρώτης επι-

λογής παγκοσμίως. Τα μέσα για να το επιτύχουμε είναι πολλά, αλλά θα αρκεστώ στο μέγεθος, την παγκοσμιότητα και την κορυφαίου επιπέδου ποιότητα που χαρακτηρίζουν την Εταιρεία μας.

Στην Ελλάδα, συνεχίζουμε να εξασφαλίζουμε με τον καλύτερο τρόπο τους ασφαλισμένους μας Πέρουσι, στην αντίστοιχη εκδήλωση, αναφέρθηκα emphaticά στην προετοιμασία της εταιρείας ώστε να αξιοποιήσει πλήρως τις ευκαιρίες που ήδη έχει η αγορά.

Ενδυναμώσαμε ακόμη περισσότερο την φερεγγυότητά μας. Αυξάνουμε την παραγωγικότητά μας και έτσι γινόμαστε πιο ανταγωνιστικοί.

Ξεκινήσαμε να υλοποιούμε και να μετράμε επιστημονικά την πελατοκεντρικότητα, έναν παράγοντα που ήδη παίζει, αλλά θα παίξει ακόμα πιο σημαντικό ρόλο στο να γίνουμε η Εταιρεία Επιλογής.

Οι αυξήσεις στις πωλήσεις είναι ορατές.



Ο κ. Μ. Μαζαράκης, Επικεφαλής της MetLife Allico στην Ελλάδα

Αλλάζουμε το μοντέλο της λειτουργίας μας σε ένα πιο διαφανές συμμετοχικό με αλληλοσεβασμό μεταξύ των μελών μας.

Αναφερόμενος στις ευκαιρίες που παρουσιάζει η αγορά, δεν διατείνομαι με κανένα τρόπο ότι είμαστε η μόνη εταιρεία που το βλέπει αυτό. Αντίθετα, κάθε λογικός άνθρωπος μπορεί να τις δει.

Όμως δεν φτάνει μόνο να δεις την ευκαιρία, πρέπει και να μπορείς να την αξιοποιήσεις. Και εδώ υποστηρίζω ότι πολλοί δεν μπορούν, ενώ κάποιοι δεν προλαβαίνουν.

Σημαντικές ασφαλιστικές εταιρείες σήμερα, ακολουθούν μεθόδους γνωστές, μεθόδους ευχάριστες και εύκολες, που όμως δεν οδηγούν κατ'ανάγκη στην εξασφάλιση των παροχών προς τους ασφαλισμένους. Ακολουθούν πολιτικές που

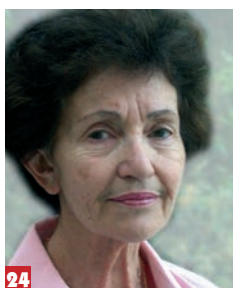
ακολουθήσαν μέχρι πολύ πρόσφατα Τράπεζες που έδιναν επιτόκια σε ευρώ 5-6% και ακολουθούν μεθόδους που οδήγησαν ασφαλιστικές Εταιρείες πριν 2-3 χρόνια να κλείσουν. Ακολουθούν προσεγγίσεις υψηλών επιτοκίων και αδικαιολόγητα χαμηλών ασφαλιστρών. Και αυτό ξέρουμε πού θα οδηγήσει. Εδώ όμως, προστίθεται ένας ακόμη παράγοντας. Ότι οι συγκεκριμένες Εταιρείες χρηματοδοτούνται – μέσω των μητρικών τους Τραπεζών – από το Ταμείο Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας, δηλαδή από το χρέος του Ελληνικού κράτους, από εμάς. Έχουμε ήδη απευθυνθεί στην προϊσταμένη αρχή και ζητούμε την προληπτική της επέμβαση ώστε να αποφευχθεί η κατασταλτική.

Εμείς προχωρούμε με απόλυτη εμπιστοσύνη στην Εταιρεία μας και στον συνάδελφό μας.

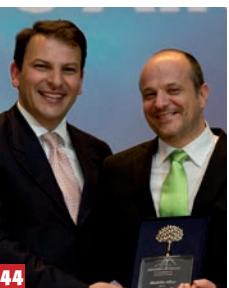
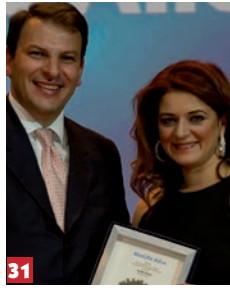
**ΝΑΙ  
ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ**



- 1. ΣΤΕΛΙΟΣ ΔΟΥΓΕΡΑΚΗΣ, 2. Ε.Χ. ΣΟΥΙΔΑΣ, 3. ΖΑΚ ΣΟΥΣΗΣ, 4. ΓΙΩΡΓΟΣ ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ, 5. ΑΛΕΞΗΣ ΜΟΡΝΤΟ, 6. ΜΙΧΑΗΛΣ ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ, 7. ΒΑΣΙΛΗΣ ΣΜΥΡΝΙΟΣ, 8. ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΔΟΥΓΕΡΑΚΗΣ, 9. ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΞΥΔΙΑ, 10. ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗΣ, 11. ΙΩΑΝΝΗΣ ΔΑΓΚΑΡΗΣ, 12. ΙΟΥΛΙΑ ΚΑΚΑΝΑ, 13. ΕΥΔΟΚΙΑ ΦΙΛΙΠΠΟΠΟΥΛΟΥ, 14. ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ, 15. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΙΠΠΑΤΙΔΗΣ, 16. ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΟΥΣΗΣ, 17. ΜΑΡΙΑ ΓΕΩΡΓΙΑΔΟΥ, 18. ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΤΣΑΜΠΑΖΗΣ, 19. ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ-ΣΤΑΘΑΚΗΣ, 20. ΠΑΝΝΟΥΛΑ ΒΑΣΙΟΥ, 21. ΤΑΚΒΟΡ ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ, 22. ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ, 23. ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ, 24. ΧΡΥΣΟΥΛΑ ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, 25. ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ ΚΟΡΟΛΗΣ, 26. ΙΩΑΚΕΙΜ ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ, 27. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΡΟΥΣΗΣ**



**ΝΑΙ  
ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ**



**28.** ΑΓΓΕΛΟΣ ΒΑΡΔΑΚΗΣ, **29.** ΜΙΧΑΗΛΣ ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ,  
**30.** ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΜΗΛΙΩΝΗ, **31.** ΕΛΕΝΗ ΧΑΛΑ, **32.** ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΠΕΤΡΟΥΤΖΗΣ,  
**33.** ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΨΑΛΤΗΣ, **34.** ΣΤΡΑΤΟΣ ΚΑΚΑΜΠΟΥΡΑΣ,  
**35.** ΣΤΑΥΡΟΣ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ, **36.** ΤΟΤΑ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ,  
**37.** ΣΩΤΗΡΗΣ ΜΠΛΑΧΤΗΣ, **38.** ΝΙΚΟΣ ΠΑΛΑΖΗΣ, **39.** ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΠΑΡΑΣΧΗΣ,  
**40.** ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΙΧΑΗΛ, **41.** ΧΑΡΗΣ ΜΟΡΝΤΟ,  
**42.** ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, **43.** ΝΙΚΟΣ ΠΑΠΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ,  
**44.** ΑΝΤΩΝΗΣ ΡΕΦΟΥΛΙΑΣ, **45.** ΜΑΡΚΟΣ ΧΑΜΠΑΚΗΣ, **46.** ΜΑΡΙΑ ΔΟΛΑΣΙΚ,  
**47.** Φ. ΕΣΙΡΠΕΓΛΟΥ Ο.Ε., **48.** ΣΜΑΡΑΓΔΑ ΜΑΡΜΑΡΑ, **49.** ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΔΕΡΜΑΤΗΣ,  
**50.** ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΔΗΜΑΚΑΡΕΑΣ, **51.** ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΚΟΥΤΣΙΟΥΚΗΣ,  
**52.** ΕΥΡΥΚΛΕΙΑ ΠΟΛΑΚΗ, **53.** ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΤΖΕΛΕΠΗΣ, **54.** ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΤΣΑΔΗΜΑΣ



Είμαστε οι πιο αξιόπιστοι. Έχουμε τεκμηριωμένη φερεγγυότητα. Έχουμε παγκόσμια φυσιογνωμία! Αλλά έχουμε και απεριόριστη διάθεση να κατακτήσουμε και άλλες κορυφές!! Πολλές φορές σας είπα για την απόλυτη βεβαιότητά μου ότι το Agency της Ελλάδος είναι ίσως ένα από τα καλύτερα που έχω δει παγκόσμια!! Και σας διαβεβαιώνω ότι έχω δει πολλά.. Και αυτό είναι κάτι πρέπει να το επιβεβαιώνουμε καθημερινά με την συμπεριφορά μας και τα αποτελέσματά μας. Προχωράμε με εμπιστοσύνη στον εαυτό μας! Είμαι υπερήφανος που δουλεύω μαζί σας. Και σας ευχαριστώ πολύ!»

## Νέοι ορίζοντες

Στην ομιλία του, ο κ. Δ. Μαζαράκης, αφού καλωσόρισε και εκείνος με τη σειρά του τους παρευρισκομένους, τόνισε με ταξύ άλλων τα εξής:  
«Το 2012 ήταν μία ιδιαίτερα κρίσιμη χρονιά για την χώρα μας.



Ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Agency Director

Οι διαδοχικές εκλογικές αναμετρήσεις, η σεναριολογία για έξοδο της χώρας από το ευρώ, και οι πολλές συζητήσεις για το μνημόνιο και τα νέα μέτρα επέτειναν το κλίμα αβεβαιότητας και ανασφάλειας.

Παρά τα όποια θετικά σημάδια και την σταδιακή άρση της αβεβαιότητας λόγω της εκταμίευσης της τελευταίας δόσης, της σημαντικής μείωσης του χρέους από την επαναγορά των ομολόγων, την αναβάθμιση από την Standard & Poor's, και την επανένταξη των Ελληνικών τραπεζών στο σύστημα της ΕΚΤ, το 2013 εξελίσσεται σε μία δύσκολη και ταυτόχρονα καθοριστική χρονιά για την χώρα μας. Τα όποια σημάδια ανάπτυξης μετατίθενται για αργότερα, τέλος του 2013 αρχές του 2014. Την ίδια στιγμή οι ασφαλιστικές εταιρίες, άμεσα συνδεδεμένες με την πραγματική οικονομία, επηρεάστηκαν από τις ευρύτερες οικονομικές, πολιτικές και κοινωνικές εξελίξεις και δοκιμάζονται πολλαπλά.

Η παρατεταμένη ύφεση, η υψηλή ανεργία, ο περιορισμός του διαθέσιμου εισοδήματος, αλλά και το γενικότερο κλίμα αβε-

βαιότητας, επηρέασε αρνητικά τόσο τις νέες πωλήσεις όσο και την ανανέωση των συμβολαίων, με αποτέλεσμα ο κύκλος εργασιών της αγοράς για το 2012 να συρρικνωθεί κατά 10% σε σχέση με το 2011.

Πέρα όμως από τις γενικότερες προκλήσεις, και τη μείωση του κύκλου εργασιών οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν ταυτόχρονα να αντιμετωπίσουν

- Το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων,
- Τις επιπτώσεις του PSI,
- Και τέλος τις επιπτώσεις του Solvency II.

Αυτές οι ιδιαίτερες για την ασφαλιστική αγορά συνθήκες, σε συνδυασμό με τις επιπτώσεις από την οικονομική κρίση απαιτούν άντληση νέων κεφαλαίων και άμεσες προσαρμογές. Προσαρμογές στη στρατηγική και το μοντέλο λειτουργίας των εταιριών ώστε να ανταποκρίνονται με επιτυχία στις σύγχρονες απαιτήσεις. Οργανισμοί που δεν εξελίσσονται και δεν προσαρμόζονται στα νέα δεδομένα συνθήκες εξαφανίζονται. Οσοι καταφέρουν να προσαρμοστούν στα νέα δεδομένα, είτε ασφαλιστικές εταιρίες, είτε ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, θα είναι σε θέση να αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες που η δημιουργεί η κρίση, ενώ οι υπόλοιποι θα αναγκαστούν σε εξαφάνιση από την αγορά.

Τα επόμενα χρόνια λοιπόν, λιγότεροι αλλά καλύτεροι παίκτες θα αξιοποιήσουν την αναμενόμενη ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης.

Εμείς θα είμαστε εκεί.

Η σημερινή συγκυρία βρίσκει την MetLife Alico σε πλεονεκτική θέση.

Έχουμε καλύψει πλήρως τις ζημιές από το PSI, ενώ το Δεκέμβριο του 2012 ανταποκριθήκαμε θετικά στο κάλεσμα της Ελληνικής Κυβέρνησης για την επαναγορά των ομολόγων υποστηρίζοντας έμπρακτα με αυτόν τον τρόπο την μείωση του Ελληνικού χρέους.

Το κόστος του PSI έχει καλυφθεί πλήρως, τόσο μέσα από τα συσσωρευμένα κέρδη των προηγούμενων ετών, όσο και με την ενίσχυση της εταιρείας από τον μέτοχό μας.

Σήμερα, η MetLife Alico είναι μία από τις καλύτερα κεφαλαιοποιημένες εταιρείες στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, καλύπτοντας 2,5 φορές τον δείκτη φερεγγυότητας, και μάλιστα χωρίς την ανάγκη να γίνει χρήση της ευνοϊκής ρύθμισης της Τράπεζας της Ελλάδος σχετικά με την αποτίμηση των Ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου.

Το επενδυτικό μας χαρτοφυλάκιο μέσα σε ένα πλαίσιο σύγχρονου risk management και αυστηρών κριτηρίων επιλογής επενδυτικών εργαλείων υψηλής πιστοληπτικής αξιολόγησης, έχει αναδιαρθρωθεί πλήρως.

## Την ίδια στιγμή,

- Βελτιώνουμε την λειτουργική μας δομή, αξιοποιώντας την τεχνολογία και την καινοτομία, με στόχο την επίτευξη υψηλότερης παραγωγικότητας,
- Διασφαλίζουμε τις δεσμεύσεις μας απέναντι στους ασφαλισμένους και τους ανθρώπους μας,
- Ανασχεδιάζουμε τα προϊόντα μας, ώστε με βάση τις απαιτήσεις του οικονομικού και εποπτικού περιβάλλοντος να προ-



Από την παράσταση που έδωσε το Μουσικό Σχολείο Βόλου

στατεύσουμε και να επεκτείνουμε την υπόσχεσή μας για αποτελεσματική ασφαλιστική προστασία και στο μέλλον.

- Δεσμευόμαστε να γίνουμε ακόμη πιο πελατοκεντρικοί, να έχουμε δηλαδή τους ασφαλισμένους μας στο επίκεντρο όλων όσων κάνουμε. Αυτή η πρωτοβουλία, η οποία δεν έχει ημερομηνία λήξεως, ούτε αποτελεί αποκλειστική ευθύνη ενός μόνο τμήματος, βρίσκεται πλέον στον πυρήνα της εταιρικής μας φιλοσοφίας. Απαραίτητη προϋπόθεση για να γίνουμε μια πελατοκεντρική Εταιρία είναι όλοι οι συνεργάτες μας, σε όλον τον κόσμο, να σκέπτονται και να πράττουν με βάση αυτήν ακριβώς την φιλοσοφία. Πρέπει να κατανοήσουμε τις ανάγκες και τις επιθυμίες των ασφαλισμένων και των υποψηφίων προς ασφάλιση, να εστιάσουμε στην εξεύρεση λύσεων που καλύπτουν τις ανάγκες αυτές, να παρέχουμε υπηρεσίες που υπερβαίνουν τις προσδοκίες τους και να κάνουμε όσο το δυνατόν πιο εύκολη τη συνεργασία τους μαζί μας. Η υλοποίηση της στρατηγικής μας σε αυτό τον τομέα βρίσκεται ήδη σε εξέλιξη ενώ πρόσφατα τρέξαμε και τις πρώτες έρευνες ικανοποίησης ασφαλισμένων.

- Επίσης, σε αντίθεση με το παρελθόν, έχουμε αποφασίσει να ακολουθήσουμε μια πιο εξωστρεφή επικοινωνιακή πολι-



τική και πολιτική μάρκετινγκ ώστε να αυξήσουμε το Brand Awareness, δηλαδή τον βαθμό γνώσης του ονόματος της εταιρίας μας και να υποστηρίξουμε έτσι τις προσπάθειες των συνεργατών μας στο παραγωγικό δίκτυο.

Σημείο αναφοράς Στην ομιλία του ο κ. Ζερβουδάκης ανέφερε ότι η εποχή που ζούμε απαιτεί ρεαλισμό και εγρήγορση, τονίζοντας χαρακτηριστικά : «Εμείς είμαστε που καθορίζουμε την πορεία μας και όχι η περιρρέουσα ατμόσφαιρα. Συνεχίζουμε με αποφασιστικότητα και πίστη στην ασφαλιστική ιδέα, καθώς και με επαγγελματικό πάθος που αρμόζει στην Εταιρεία μας. Δεν ξεχνάμε ποιοι είμαστε. Είμαστε οι ασφαλιστές Ζωής της MetLife Alico. Είμαστε το σημείο αναφοράς εδώ και 50 χρόνια.

Ο κ. Θ. Σκορδάς, Υφυπουργός Ανάπτυξης, Ανταγωνιστικότητας, Υποδομών, Μεταφορών & Δικτύων

Είχα την καλή τύχη και τιμή να ζήσω όσα έγιναν στην βραδιά απονομής βραβείων που διοργάνωσε την Παρασκευή 5/4/2013 η METLIFE ALICO για τους διακριθέντες συνεργάτες του Agency της εταιρίας το 2012! Με περηφάνια για το ανθρώπινο δυναμικό της η METLIFE ALICO αφιέρωσε τον προσήκοντα χρόνο για να τιμηθούν οι πρώτοι της! Είχε τα καλύτερα λόγια για τους δικούς της ανθρώπους, για έναν-έναν ξεχωριστά και για όλους μαζί. Και για τους νέους της και για τους παλαίμαχους, για τους Αθηναίους και τους Θεσσαλονικείς, για τους εξ Ιωαννίνων και για τους εκ Σερρών, για τους Διευθυντές της αλλά και για τους ασφαλιστές της, για τους πολυβραβευμένους αλλά και τους πρωτάρηδες! Είναι από τις εταιρίες που δεν έχει να κρύψει τίποτα και κάθε χρόνο ΔΕΙΧΝΕΙ και ΧΕΙΡΟΚΡΟΤΕΙ αυτούς που την «δείχνουν» ως την καλύτερη εταιρία στα μάτια του κόσμου! Δείχνει τα πρόσωπα, δείχνει τους αριθμούς, δείχνει το έργο της, δείχνει την εταιρία, δείχνει την παγκόσμια δυναμική της και το τι σημαίνει παγκόσμιος ηγέτης με 140 χρόνια εμπειρία και το γιατί την εμπιστεύονται 90.000.000 ασφαλισμένοι σε όλο τον κόσμο αλλά και 90 από τις 100 κορυφαίες του FORTUNE 500 που δραστηριοποιούνται στις ΗΠΑ. Δείχνει στους καλεσμένους της και ιδιαίτερα στον κλαδικό ασφαλιστικό τύπο κυρίως ότι παρέχει όντως οικονομική σιγουριά σε ένα αβέβαιο κόσμο! ...Γενικώς παρατηρήσαμε ότι στην METLIFE ALICO τα δυνατά της σημεία είναι ο σεβασμός στους ανθρώπους πελάτες και συνεργάτες....Ε.Σ\*

\*Από το άρθρο "Μιχάλης Χατζηδημητρίου: Τεκμηριωμένη φερεγγυότητα και περιβάλλον ήθους έχει η METLIFE ALICO!" του [www.nextdeal.gr](http://www.nextdeal.gr)



# Πάθος για την ασφάλιση και την ανάπτυξη

“ Η Generali, όπως διαχρονικά τιμά και σέβεται τους συνεργάτες της διαμεσολαβητές, τιμά και σέβεται το ίδιο και το διοικητικό προσωπικό.

”

Οι άνθρωποι της Generali αγαπούν και παθιάζουν με αυτό που κάνουν. Η σχέση τους με την εταιρεία και την εργασία τους δεν είναι μία τυπική, διεκπεραιωτική διαδικασία. Είναι μία σχέση συνειδητή, δημιουργική και αποτελεσματική, πρωτίστως για τους ασφαλισμένους της Generali.

Η εικόνα αυτή αποτυπώθηκε πλήρως και στην εκδήλωση που οργανώθηκε πρόσφατα στον «Ελληνικό Κόσμο», από τη διοίκηση της Generali, για να τιμήσει το ιδιαίτερα σημαντικό έργο των 200 και πλέον υπαλλήλων της.

Παρόντες ήταν όλοι οι εργαζόμενοι από Αθήνα και Θεσσαλονίκη, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία να συναντηθούν και





Χαμένοι και κερδισμένοι, για

μία ακόμη φορά



απέδειξαν ότι τιμούν τη «φανέλα» της Generali γιατί διακατέχονται



από συλλογικό, ομαδικό πνεύμα και

πάθος για τη νίκη



εκτός γραφείου για να διασκεδάσουν σε μία ζεστή, οικογενειακή ατμόσφαιρα, και να χαρούν μία βραδιά γεμάτη εκπλήξεις. Πρώτη έκπληξη, η πρόκληση να δημιουργήσουν μόνοι τους το «όχημα» που θα τους «μετέφερε» στο κόσμο της διασκέδασης και του κεφιού. Όλοι οι άνθρωποι της Generali χωρίστηκαν σε ομάδες, η καθεμιά εκ των οποίων εκλήθη να συναρμολογήσει αυτοκίνητο με το οποίο στη συνέχεια αγωνίστηκε σε ειδικά διαμορφωμένη πίστα. Ο συναγωνισμός μεταξύ των ομάδων ήταν έντονος και ο συμβολικός χαρακτήρας του διαγωνισμού προφανής. Χαμένοι και κερδισμένοι, για μία ακόμη φορά απέδειξαν ότι τιμούν τη «φανελά» της Generali γιατί διακατέχονται από συλλογικό, ομαδικό πνεύμα και πάθος για τη νίκη. Η «δοκιμασία» ολοκληρώθηκε με τα πειράγματα να δίνουν και να παίρνουν και όλους μαζί να κατευθύνονται στη μεγάλη αίθουσα της κύριας εκδήλωσης όπου και εκεί το σκηνικό απέπνεε την αναγνώριση και το σεβασμό της διοίκησης στους ανθρώπους της εταιρείας. Ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas, κ. Πάνος Δημητρίου, αναφέρθηκε στη σύντομη ομιλία του στην πορεία της εταιρείας τα τελευταία χρόνια και στην ουσιαστική συμβολή των ανθρώπων της στην επιτυχημένη πορεία του Ομίλου στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ο κ. Δημητρίου τόνισε ότι «η εταιρεία αναπτύσ-



Δεξιά με τον κ. Πάνο Δημητρίου ο κ. Μιχάλης Ρουστάς ο Υπάλληλος της χρονιάς.

Πάνω ο κ. Δημητρίου με τους υπαλλήλους που προσελήφθησαν στην Generali στη διάρκεια του 2012. Κάτω οι υπάλληλοι της Generali που συμπλήρωσαν είκοσι χρόνια παρουσίας στη εταιρεία. Από αριστερά, Όθωνας Βελέντζας, Ζήνα Ρούσου, Πάνος Δημητρίου, Βερονίκη Παπαδοπούλου Κάκια Κεχρή



σεται συνεχώς, χωρίς να κάνει εκπτώσεις στις αρχές της, εστιάζοντας τη δραστηριότητά της στις ασφάλειες και όχι σε προγράμματα και προϊόντα εκτός του ασφαλιστικού κλάδου. Η Generali έχει επιλέξει ένα συγκεκριμένο στρατηγικό πλάνο ανάπτυξης που βασίζεται στην αξιοποίηση του ανθρώπινου παράγοντα, των νέων τεχνολογιών και των καινοτόμων ασφαλιστικών λύσεων, στρατηγική που έχει επιβεβαιωθεί από τα αποτελέσματα, όπως αποδεικνύει ο διπλασιασμός του μεριδίου αγοράς την τελευταία δεκαετία. Η Generali, όπως διαχρονικά τιμά και σέβεται τους συνεργάτες της διαμεσολαβητές, τιμά και σέβεται το ίδιο και το διοικητικό προσωπικό. Στην Generali, πιστεύουμε ότι ανάπτυξη χωρίς την επένδυση στον ανθρώπινο παράγοντα είναι ανάπτυξη χωρίς μέλλον. Και για το λόγο αυτό, ακόμη και στις σημερινές δύσκολες συνθήκες, συνεχίζουμε να ενισχύουμε το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας, το οποίο έχει αποφασιστική συμβολή στη δημιουργία ενός αξιόπιστου, φερέγγυου και με θετική προοπτική οργανισμού που εκπροσωπεί επάξια στη χώρα μας, το μεγάλο όνομα που έχει χτίσει η Generali σε όλο τον κόσμο». Μετά τη σύντομη ομιλία του κ. Δημητρίου, οι 200 και πλέον εργαζόμενοι της εταιρείας διασκέδασαν σε άκρως οικογενειακό κλίμα μέχρι πρωίας.



“**Ακόμη και στις σημερινές δύσκολες συνθήκες, συνεχίζουμε να ενισχύουμε το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας το οποίο έχει αποφασιστική συμβολή στη δημιουργία ενός αξιόπιστου, φερέγγυου και με θετική προοπτική οργανισμού**”





## Έγραψε κέρδη το 2012

Κέρδη προ φόρων ύψους 31,9 εκ. ευρώ το 2012, έναντι ζημιών 265,9 εκ. ευρώ προ φόρων της χρήσης 2011, παρουσίασε η Αγροτική Ασφαλιστική, βελτιώνοντας ακόμα περισσότερο τα αποτελέσματά της. Όπως υπενθυμίζει η εταιρεία, η ζημία κατά τη χρήση του 2011 οφείλεται στις σημαντικές απομειώσεις συνολικού ύψους 310 εκ. ευρώ λόγω κυρίως της συμμετοχής της εταιρείας στο πρόγραμμα ανταλλαγής ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου (PSI).

Όπως είναι γνωστό, για την κάλυψη των αρνητικών ιδίων κεφαλαίων, συνεπεία της συμμετοχής της εταιρείας στο πρόγραμμα ανταλλαγής ομολόγων, ο μοναδικός μέτοχος της εταιρείας, η Τράπεζα Πειραιώς, υλοποιώντας την απόφαση της τακτικής γενικής συνέλευσης της 27.9.2012, προχώρησε σε αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου με το ποσό των 172 εκ. ευρώ, στις 8.3.2013. Τα μετά φόρων κέρδη της εταιρείας για το 2012 ανήλθαν στο ύψος των 26,5 εκ. ευρώ έναντι ζημιών 235 εκ. ευρώ την περυσινή χρήση.

Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων της εταιρείας για το 2012 ανήλθε στο ύψος των 150,6 εκ. ευρώ έναντι 187,7 εκ. ευρώ του 2011, μειωμένη κατά 19,8%. Η μείωση της παραγωγής προήλθε κυρίως από τη συγκυρία του μικροοικονομικού περιβάλλοντος, αλλά και από την εξορθολογιστική πολιτική της εταιρείας στον κλάδο αυτοκινήτων.

Το σύνολο των αποζημιώσεων ανήλθε για την αναφερόμενη περίοδο στο ύψος των 122,8 εκ. ευρώ έναντι 159,5 εκ. ευρώ κατά το 2011, μείωση κατά 23%.

Οι συνολικές λειτουργικές δαπάνες μειώθηκαν κατά 27,9% σε σχέση με το 2011 και ανήλθαν στο ύψος των 32,5 εκ. ευρώ. Ειδικότερα, οι δαπάνες προσωπικού κατά το 2012 μειώθηκαν σε ποσοστό 20%.

Τα αποτελέσματα του ομίλου αντίστοιχα διαμορφώθηκαν σε κέρδη προ φόρων ύψους 31,9 εκ. ευρώ ενώ τα μετά από φόρους σε κέρδη ύψους 26,5 εκ. ευρώ. Τονίζεται ακόμη ότι, με την πρόσφατη κεφαλαιακή ενίσχυση της εταιρείας και την κερδοφορία που προβλέπεται να συνεχισθεί και κατά το τρέχον έτος, η ΑΤΕ Ασφαλιστική προσυπογράφει τη δυναμική της παρουσία και στη νέα εποχή όπου εισέρχεται η ασφαλιστική αγορά. Εποχή στην οποία θα εξακολουθεί να πρωταγωνιστεί με σταθερή συνέπεια, συμβάλλοντας καθοριστικά στην αναβάθμιση του θεσμού της ασφάλισης, παρέχοντας στους συνεργάτες σταθερές και σύγχρονες υπηρεσίες και στους ασφαλισμένους ολοκληρωμένη και αξιόπιστη προστασία.

# Αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά 172 εκατ. ευρώ

Στην αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της ΑΤΕ Ασφαλιστικής με το ποσό των 172 εκατ. ευρώ προέβη η Τράπεζα Πειραιώς, ως κύριος μέτοχος της εταιρείας και στο πλαίσιο της απόφασης της τακτικής γενικής συνέλευσης που πραγματοποιήθηκε στις 27 Σεπτεμβρίου του 2012. Όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, με την αύξηση αυτή η εταιρεία καλύπτει το έλλειμμα που προέκυψε από την ανταλλαγή των ομολόγων της (PSI+) και, με την υψηλή κερδοφορία της χρήσης του 2012, ενισχύεται σημαντικά ώστε ως μέλος πλέον του ομίλου Πειραιώς να συνεχίσει να πρωταγωνιστεί στον ασφαλιστικό χώρο.

Η προώθηση της νέας δυναμικής της ταυτότητας και η έμφαση στην ποιοτική εξυπηρέτηση των πελατών και συνεργατών θα αποτελέσουν τους άξονες της στρατηγικής για τη νέα χρονιά αλλά και για το μέλλον της εταιρείας, βασισμένη στην πολύτιμη εμπειρία του παρελθόντος, με την ίδια συνέπεια και το ίδιο ανθρωπινό πρόσωπο, προστίθεται στην ανακοίνωση.



## Ασφαλής Επιχείρηση

Η «Ασφαλής Επιχείρηση» είναι το νέο προϊόν για τις επιχειρήσεις που λανσάρει η ΑΤΕ Ασφαλιστική. Όπως αναφέρει η εταιρεία, το προϊόν εντάσσεται στη νέα, πολύ επιτυχημένη γενιά ασφαλιστικών προϊόντων «Ασφαλής», που συμπεριλαμβάνει τα προϊόντα «Ασφαλής Κατοικία Α & Ασφαλής Εξοχική Κατοικία». Το νέο πρόγραμμα «Ασφαλής Επιχείρηση» σχεδιάστηκε με στόχο να καλύψει τις ανάγκες της σύγχρονης ελληνικής επιχείρησης, προσφέροντας τη δυνατότητα στον επιχειρηματία να επιλέξει μέσα από τρία διαφορετικά πακέτα κάλυψης (Ασφαλής Επιχείρηση 1, 2 & 3) για την επιχείρησή του, σύμφωνα με τις ανάγκες και τις οικονομικές του δυνατότητες.

Εκτός από τη δυνατότητα αυτή, τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά του νέου προγράμματος είναι:

Η παροχή πλήθους ασφαλιστικών καλύψεων, πέραν των κλασικών, όπως έξοδα φύλαξης μετά από ζημιά, έξοδα ενημέρωσης πελατών, μεταφορά εμπορευμάτων, διάρρηξη χρηματοκιβωτίου, ληστεία ταμείου, ληστεία κατά τη μεταφορά χρημάτων, εργοδοτική αστική ευθύνη, γενική αστική ευθύνη κ.ά.

Οι ελάχιστες δυνατές απαλλαγές.

Η ανεξάρτητη λειτουργία των υποοριών σε σχέση με το ασφαλιζόμενο ποσό, αυξάνοντας έτσι αθροιστικά τη συνολική ευθύνη του ασφαλιστηρίου σε περίπτωση ζημιάς. Με το νέο προϊόν «Ασφαλής Επιχείρηση» η ΑΤΕ Ασφαλιστική στέκεται κοντά στην ελληνική επιχείρηση και τη στηρίζει ό,τι κι αν τύχει.

# Κάντε ό,τι έκαναν τα Χανιά

## για να μεγαλώσουν οι πωλήσεις σας!

**Μ**

Με αφορμή τη Γενική Συνέλευση της Ένωσης Ξενοδόχων Νομού Χανιών, στα Χανιά παρουσιάστηκε και η νέα πρωτοβουλία τους «Κρητικό Πρωινό», θα ήθελα να περιγράψω δυο-τρεις ενέργειες των ανθρώπων της εδώ κοινωνίας που ίσως βοηθήσουν και τον ασφαλιστικό κλάδο και τους ασφαλιστές να παρακινηθούν στην εξεύρεση και ανάπτυξη νέων συγκεκριμένων αγορών.

Για να μεγαλώσουν λοιπόν τις πωλήσεις τους και τις προοπτικές στον τουρισμό οι Χανιώτες κάνουν όλα εκείνα που οι ασφαλιστές διδάχθηκαν και διδάσκονται σχετικά με αυτό που λέμε «ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ ΣΕ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΗ ΑΓΟΡΑ». Όχι μόνο εντόπισαν σημεία αλλά δημιούργησαν και οι ίδιοι «ανάγκες» για να αυξήσουν τις πωλήσεις τους. Η ιδέα «ΚΡΗΤΙΚΟ ΠΡΩΙΝΟ» βασίζεται στην ανάγκη για ποιότητα στη διατροφή που όλοι επιθυμούν και στην αποδεδειγμένα μεγάλη αξία της κρητικής διατροφής που με πολλές μελέτες, αναφορές, έρευνες έκαναν γνωστή σε βάθος πολλών χρόνων αξιόλογοι ερευνητές και επιστήμονες. Οι Κρητικοί (και του νομού Χανίων) με κάθε αφορμή και με πολλούς τρόπους αυτό το έκαναν γνωστό παγκοσμίως. Τα τελευταία χρόνια οργάνωσαν εντός - εκτός Ελλάδας πολλές εκθέσεις προϊόντων κρητικής διατροφής και κυρίως σε χώρες που προσδοκούν επισκέπτες- τουρίστες (Σουηδία, Γερμανία, Ρωσία, Ιαπωνία, Αμερική). Πολλές φορές είδα ανάλογα δημοσιεύματα και εφέτος πολλές αναφορές για την κρητική παρουσία σε εκθέσεις τουρισμού με αποστολές σχετικών παραγόντων (ΕΟΤ, ξενοδόχοι κ.λπ.). Πρόσφατες είναι οι έντονες παρουσίες στη Ρωσία-Ουκρανία από όπου περιμένουν μεγάλο αριθμό αφίξεων. Αύξηση περίπου 30% από Ρωσία προς Κρήτη αναμένεται τους επόμενους μήνες μετά τα θετικά μηνύματα τουριστικής έκθεσης στη Μόσχα. Όλοι οι φορείς των Χανίων συμμετέχουν, ακόμα και η Εκκλησία στο πλαίσιο θρησκευτικού τουρισμού και ανταλλαγών συνεργασίας Εκκλησίας Μόσχας -



Κρήτης. Πολλές φορές είδα στο αεροδρόμιο Χανίων τον ίδιο τον Μητροπολίτη να αποχαιρετά τουρίστες δίνοντάς τους και ένα μπουκαλάκι λάδι κρητικό! Τις πρώτες τρεις πτήσεις τσάρτερ από Γερμανία και Ισραήλ (22/3/2013) τις υποδέχθηκαν με γιορτές, κρητικούς χορούς και κεράσματα τσικουδιάς οι αρχές της πόλεως! Νέες προοπτικές ανοίγουν με προσπάθειες επέκτασης του αεροδρομίου Χανίων όπου πρωτοστατούν όλοι όσοι κατέχουν εξουσία (βουλευτές, δήμαρχοι, περιφέρεια).

Αυτές τις μέρες στις Βρυξέλλες γίνεται προβολή κρητικής κουζίνας και ελληνικής γαστρονομίας. Έλληνες μάγειροι σε διάφορα εστιατόρια της βελγικής πρωτεύουσας θα μαγειρεύουν ελληνικά με προτάσεις ελληνικών προορισμών όπως Ηράκλειο, Χανιά, Ρόδος, Κέρκυρα, Θεσσαλονίκη, Ζάκυνθος κ.λπ.

Οι αγρότες δείχνουν ενδιαφέρον για νέες καλλιέργειες με ιδιωτικό ενδιαφέρον και ημερίδες ενημέρωσης γύρω από αρωματικά φυτά και βότανα για εξαγωγή με συνεργασίες γιατρών, φαρμακοποιών, γεωπόνων.

**Επτά εταιρείες αεροπορικές χαμηλού κόστους θα πετάνε προς Χανιά το καλοκαίρι.**

Κλίμα αισιοδοξίας και από τις αφίξεις κρουαζιερόπλοιων που είναι ένας βασικός στόχος επιδιώξεων. Έντονος οι παρουσίες Χανιωτών σε έκθεση στο Μαϊάμι. Πάνω από 50 αφίξεις έχουν ήδη προγραμματισθεί για το 2013 μετά τις προσπάθειες που ανέδειξαν την Κρήτη διεθνή προορισμό. Μέσα στο πλαίσιο προβολής ο Κρίταμος Χανίων πήρε το πρώτο πανευρωπαϊκό βραβείο στην ετήσια έκθεση αγροτικών προϊ-



όντων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στο Plauen της Γερμανίας! «Βραβεύεται για την πολυπλοκότητα των γεύσεων στον ουρανό» είπε η επιτροπή βράβευσης. Είναι ο κρίταμος συνοδευτικό στις σαλάτες, είναι ακαταμάχητο αφροδισιακό, πλούσιος σε βιταμίνη C κ.λπ. Το μαζεύουν γυναίκες στις παραλίες της Νότιας Κρήτης και το πωλούν σήμερα σε συσκευασίες 200 gr. αντί 5,20 ευρώ στην Αυστρία κυρίως.

Είναι πολλά αυτά που κάνουν οι Χανιώτες για τη διεύθυνση στη συγκεκριμένη κύρια αγορά τουρισμού και οι ιδέες δεν σταματάνε. Όλοι μπορούν να εμπνευστούν και κυρίως οι ασφαλιστικές εταιρείες με το μεγάλο αγαθό της ασφάλισης που «πάει παντού» και δεν είναι απλώς «για σαλάτα»...

**Το [www.NextDeal.gr](http://www.NextDeal.gr)**, που είναι το πρώτο ασφαλιστικό ταχυδρομείο ιδεών για πωλήσεις και ασφαλιστική ενημέρωση, **ΠΡΟΤΕΙΝΕΙ** να πάρουν ιδέες όσοι ενδιαφέρονται για επιβίωση σε μακρός χρόνου και από αυτά που γράφω για τα Χανιά. Περιπατούσα χθες το ηλιοβασίλεμα στο παλιό λιμάνι βλέποντας τα χρώματα, το φάρο, τις ομορφιές του τοπίου, τα φώτα που λαμπύριζαν στο νερό, τους ανθρώπους που ετοιμάζονταν να υποδεχτούν τους τουρίστες και καλλώπιζαν τα μαγαζιά και έβαφαν και περιποιούνταν και ασβέστωναν τις προσόψεις και σκεπτόμουν τα φιλαράκια μου τους ασφαλιστές... Ο χειμώνας και οι άσχημες μέρες της κρίσης ας μείνουν πίσω. Τώρα είναι στιγμή να ονειρευτούν την αγορά τους. Τους πελάτες τους! Τώρα να οραματισθούν, **ΟΣΟΙ ΕΙΝΑΙ ΙΚΑΝΟΙ ΝΑ ΤΟ ΠΑΡΑΔΕΧΘΟΥΝ**, το νέο πελατολόγιο που έρχεται. Η ζωή κυλάει. Οι γενεές αλλάζουν. Το χρήμα αλλάζει χέρια, σπίτια, οικογένειες. Γέροντες φεύγουν, νέα παιδιά έρχονται. Νέες αφίξεις γεννήσεων ετοιμάζονται. Περιουσίες πουλιούνται και αγοράζονται. «Τα λεφτά είναι δανεικά, χέρια αλλάζουν τακτικά». Φιλαράκια μου ασφαλιστές ετοιμασθείτε να μπειτε σε νέες αγορές! Φτιάξτε δικές σας! Δημιουργήστε! Μην περιμένετε από άλλους να σας αλλάξουν τη ζωή. Οργανωθείτε σε περιοχές, σε ομάδες, σε επαγγέλματα, σε σωματεία. Ονειρευτείτε τον εαυτό σας να είστε ο καλύτερος στο Αγρίνιο, στην Άρτα, στα Χανιά, στον Πειραιά, στο Μαρούσι, στο Αιγάλεω, στον Χολαργό, στη Νίκαια, στην Καλαμαριά Θεσσαλονίκης, στον Άνω Βόλο, στα Τρίκαλα, στα Γιάννενα, στην Πετρούπολη, στους εστιάτορες, στους γιατρούς, στους εμπόρους, στους καλλιτέχνες! Γίνετε πρώτοι και καλύτεροι σε μια περιοχή, να μιλάνε με ευγνωμοσύνη για σας, ότι τους γνωρίζετε, ότι τους βοηθήσατε, ότι τους εξυπηρέτησατε! Κάντε ένα σωρό και 50 παραπάνω πράγματα που να «φωτίζουν» τη δουλειά σας σε μια περιοχή ή σε ένα «χώρο» ή σε μια αγορά. Οδηγήστε τα άλογα των πωλή-



σεων σ' ένα δρόμο! Μην σπαταλάτε τις δυνάμεις τους εδώ και εκεί και χάνεται η ενέργειά τους. Κάντε εκθέσεις, κάντε προβολή, κάντε αισθητή τη ΧΡΗΣΙΜΗ παρουσία σας εκεί που είναι ο κόσμος σας, οι πελάτες σας, οι γνωστοί σας. Δώστε δυνατό παρών στα «στέκια» των πελατών σας. Στις ομάδες τους, στα σωματεία, στα σχολεία, στα νοσοκομεία, στα συνεργεία, στα φαρμακεία, στους συλλόγους, παντού! Γράψτε άρθρα στις τοπικές εφημερίδες για την ασφάλιση. Με το INTERNET σήμερα, οι αποστάσεις από όλους απέχουν ένα... ΚΛΙΚ! Λύστε προβλήματα πριν το ζητήσουν, διευκολύνετε τη ζωή τους, πείτε τους ΕΙΜΑΙ εδώ για σένα, για σένα και για σένα... Έλα εδώ να βρεις μαζεμένα όσα ψάχνεις! Είμαι ο ασφαλιστής σας! Σας προσέχω! Σας αγαπώ! Κάνω ό,τι μπορώ! Θέλω να σε προστατέψω πελάτη μου σε ώρα σκληρή και δύσκολη. Κάνω και λάθη αλλά, δες το, παλεύω για το καλύτερο επειδή η ζωή είναι σκληρή και πικρή. Είμαι το χαμόγελό σου για ώρες αγωνίας... Έχω λύσεις! Θέλω να'μαστε φίλοι! Η δουλειά μου θα σου εξασφαλίσει αξιοπρέπεια. Με ξέρουν όλοι στην περιοχή και στο επάγγελμά σας.

Το [www.NextDeal.gr](http://www.NextDeal.gr) επισημαίνει ακόμα μια φορά ότι στα γήπεδα γκολ βάζουν οι ομάδες που επιτίθενται! Η άμυνα φέρνει ήττες! Η ασφαλιστική αγορά πρέπει να βγει στην επίθεση. Η δουλειά του ασφαλιστή είναι δουλειά μυαλού! Βγείτε έξω, πηγαίνετε κοντά τον κόσμο, διεισδύστε έξυπνα στην κοινωνία! Θέλει χρόνο αλλά έχει επιτυχία και αποτελέσματα. Επιτέλους κάντε μια αρχή! Κάντε οργανωμένη επίθεση με πολλές πράξεις για μακρόχρονη επιβίωση.

Ε.Σ.

Αναδημοσίευση από το [www.NextDeal.gr](http://www.NextDeal.gr)



# Λύστε τα άλογα σας να καλπάσουν...



## ...ΣΤΙΣ ΝΕΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Στην πενταετία της οικονομικής κρίσης σχεδόν οι περισσότεροι επικεφαλής των πωλήσεων ή εταιρειών με διάφορες λάθος αφορμές "έδεσαν" με αλυσίδες τα "δυνατά άλογα", τους ταχύποδες πωλητές τους. Και από "επιθετικά" άλογα της ταχύτητας τα "αχρήστευσαν" στην άμυνα ενός μαγανοπήγαδου γύρω στα Λογιστήρια...Έτσι κάνουν τα "λασπωμένα" χιλιόμετρα γύρω από εισπράξεις, αποδείξεις, λογαριασμούς, πληρωμές, ταχυπληρωμές, περικοπές, μπακαλίστικα Bonus, γκρίνια και μία μίρλα για τα έξοδα, για τα ανείσπρακτα, για τα ανανεωτήρια, για τα πινάκια, για τις ημερομηνίες...Τους έμπλεξαν με τα κλεισίματα εταιρειών, με τις μεταφορές χαρτοφυλακίων, με υπόγειες δόσοληψίες, με αποζημιώσεις, με συνεργεία με Τειρεσίες (ποιος θα πληρώσει όλη αυτή την ιστορία) με πρακτοροσυντονιστές, με ΑΜΥΝΑ, με άμυνα, με άμυνα, ΧΩΡΙΣ ΕΠΙΘΕΣΗ ΓΙΑ ΓΚΟΛ...

Η ανικανότητα κάποιων να βάλουν κανόνες και κανονι-

σμούς έμπλεξε την τάξη των διαμεσολαβούντων σε ένα λαβύρινθο προβλημάτων για τα οποία δεν είναι αρμόδιοι. Οι πωλητές προσελήφθησαν για να ΠΟΥΛΗΣΟΥΝ συμβόλαια, μέσα σε πλαίσια που βάζουν οι εταιρείες. Γιατί καλάνε την ψυχολογία τους; Γιατί καταστρέφουν το ηθικό τους; Γιατί τους ανακατεύουν με δουλειές που ανήκουν σε ευθύνες άλλων; Δεν πάει άλλο με αυτή την παθητικότητα μπροστά στις δύσκολες εποχές. Όλοι επιθυμούν να πουν στους επικεφαλής "λύστε τα άλογα να καλπάσουν σε πωλήσεις!". Οι διοικητικοί πίσω να βάλουν κανόνες και όσα απαιτούνται. Οι διαμεσολαβούντες να τρέξουν στη μάχη. Οι φαντάροι θα πάνε στην "Αλβανία" στο μέτωπο για πόλεμο και κατάκτηση νέας παραγωγής. Στα μετόπισθεν οι του σώματος "εφοδιασμού" θα φροντίσουν τις αρμοδιότητές τους. Ας ξεμπλέξουμε λίγο τους ανθρώπους πρώτης γραμμής. Η άμυνα δεν "βγάζει" γκολ στο ποδόσφαιρο, αλλά ούτε και στις εταιρείες μέλλον...



ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ  
ΜΙΝΕΤΤΑ

Ασφαλίζει ό,τι αξίζει

## Βασίλης Θεοχαράκης: Η ιδιωτική ασφάλιση σίγουρη κερδισμένη από την κρίση



Φωτο Από  
αριστερά προς  
τα δεξιά: οι  
κ.κ. Γιώργος  
Μινέτας, Βασίλης  
Θεοχαράκης και  
Κωνσταντίνος  
Μπερτισάς  
(Φωτογραφία  
Αρχείου)



Σαράντα χρόνια επιτυχημένης λειτουργίας στην Ελλάδα συμπληρώνει φέτος η Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλεια Μινέττα και το γιόρτασε με εκδήλωση σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών, όπου έδωσαν το παρών 400 συνεργάτες και τα διοικητικά στελέχη της εταιρείας. «Φέτος κλείνουμε σαράντα χρόνια δυναμικής παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά. Σαράντα χρόνια συνεχούς ανάπτυξης και ανανέωσης, δίπλα στον πελάτη με ποιοτική ασφάλιση και δίπλα στους συνεργάτες μας», τόνισε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος κ. Βασίλης Θεοχαράκης. «Το 2013 θα είναι μια ακόμα δύσκολη χρονιά αλλά ταυτόχρονα θα είναι και η

αφετηρία μιας νέας ελπιδοφόρου πορείας για την ελληνική οικονομία και την κοινωνία γενικότερα. Η ιδιωτική ασφάλιση αναλαμβάνει πρωταγωνιστικό ρόλο, αφού αποτελεί πλέον τον μόνο αξιόπιστο φορέα, ικανό να αναλάβει κινδύνους και να δώσει πραγματικές λύσεις σε καθημερινά προβλήματα, όπως η νοσηλεία και η σύνταξη», υπογράμμισε ο κ. Βασίλης Θεοχαράκης.



**Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παρουσιάζει στη συνέντευξη ολόκληρη την ομιλία που εκφώνησε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος κ. Βασίλης Θεοχαράκης**

*Ο αείμνηστος Νίκος Θεοχαράκης (καθιστός), στα εγκαίνια στη Λεωφόρο Αθηνών*

«Αγαπητοί Συνεργάτες, είμαι ιδιαίτερα ευχαριστημένος που σήμερα μου δίνεται η ευκαιρία να απευθυνθώ σε εσάς, τους εκλεκτούς συνεργάτες της εταιρείας μας. Πρώτα πρώτα, πρέπει να σας ευχαριστήσω θερμά για την εμπιστοσύνη που δείχνετε έμπρακτα στην εταιρεία και μάλιστα κάποιοι από εσάς για σχεδόν 40 χρόνια-όσα είναι και τα χρόνια λειτουργίας της εταιρείας μας. Μάλιστα με κάποιους από εσάς είχα και έχω τη χαρά να συνεργάζομαι και με την παράλληλη δραστηριότητά σας στο χώρο πώλησης αυτοκινήτων.

Τα πιστεύω μου για τις εταιρείες γενικά είναι ότι, εάν έχουν άξιο ανθρώπινο δυναμικό, πάνε μπροστά.



Έχεις καλούς συνεργάτες, θα έχεις και καλή εταιρεία. Έχεις συνεργάτες προοδευτικούς, θα έχεις εταιρεία που προοδεύει. Έχεις συνεργάτες πιστούς, η εταιρεία σου θα μακρομερεύει.

40 χρόνια κλείνει φέτος η εταιρεία 40 χρόνια συνεχούς δράσης και έντιμης παρουσίας στην οικονομική ζωή της χώρας

40 χρόνια δίπλα στον συνεργάτη της και κυρίως δίπλα στον πελάτη της με το να πληρώνει αμέσως, να είναι το κυρίαρχο στοιχείο που την ξεχωρίζει στην Αγορά. Όλα αυτά τα λέω γιατί δεν βρέθηκα συγκυριακά στη εταιρεία MINETTA.

Με τον αείμνηστο Πάνο MINETTA ήμασταν φίλοι από μικρά παιδιά και έζησα από κοντά τις αγωνίες του για να κτίσει αυτή την εταιρεία. Είχα την τύχη να είμαι πελάτης της MINETTA από το ξεκίνημά της και έζησα έμπρακτα και τη συμπεριφορά της.

Σίγουρα, τα 40 χρόνια συνεχούς δράσης και ανάπτυξης μιας εταιρείας όπως

η ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ σηματοδοτεί θετικές προοπτικές για το μέλλον, σηματοδοτεί μια περαιτέρω υγιή ανάπτυξη γιατί η εμπειρία 40 χρόνων είναι μια καλή προίκα για το μέλλον της εταιρείας, είναι τα σταθερά θεμέλια που θα στηρίξουν τους νέους ορόφους που θα φέρει η περαιτέρω ανάπτυξή μας. Βέβαια, εδώ θα ήθελα να τονίσω τη θεμελιώδη αρχή που αφορά τους πάντες και τα πάντα σε αυτή τη ζωή: Ό,τι δεν ανανεώνεται, μαράζώνει και τελικά πεθαίνει. Άρα, πρώτιστο μέλημά μας – και απευθύνομαι σε όλους αλλά περισσότερο στη διοίκηση της εταιρείας, στον κ. Μινέττα και στον κ. Μπερτσιά και στους συνεργάτες τους- θα πρέπει να έχουν ως πρώτη προτεραιότητα την ανανέωση, ανανέωση σε δομές, σε προϊόντα, σε τεχνολογία, σε σύστημα εξυπηρέτησης πελατών και συνεργατών. Όλα αυτά είναι αναγκαία ώστε η εταιρεία να έχει την απαραίτητη δυναμική και ώθηση για να συνεχίσει τη δυναμική της ανάπτυξη και στα επόμενα 40 χρόνια. Έχουν γίνει βέβαια το τελευταίο διάστημα πολλές αλλαγές και η πρόοδος είναι εμφανής και είμαι σίγουρος πως και εσείς εισπράττετε θετικά τη νέα πολιτική μας στις ασφαλιστικές υπηρεσίες που παρέχουμε τόσο σε σας όσο και στον πελάτη. Πρέπει όμως να εντείνουμε τις προσπάθειές μας ώστε να γίνουμε ακόμη καλύτεροι. Πρέπει να σας διαβεβαιώσω ότι παρακολουθώ από κοντά την εταιρεία, πράγμα φυσικό αφού

«**Μπορώ να πω πως είναι μια επιχειρηματική δραστηριότητα (.σ.σ η Ευρωπαϊκή Ένωση- Ασφάλεια Μινέττα) που είναι πολύ υψηλά στις προτεραιότητές μου και παρέχω κάθε απαραίτητη στήριξη στη διοίκηση της εταιρείας για την επίτευξη των στόχων της»**



είμαι Πρόεδρος της, αλλά και ως μέτοχος μπορώ να πω πως είναι μια επιχειρηματική δραστηριότητα που είναι πολύ υψηλά στις προτεραιότητές μου και παρέχω κάθε απαραίτητη στήριξη στη διοίκηση της εταιρείας για την επίτευξη των στόχων της. Πριν τελειώσω θα ήθελα να σας πω λίγα λόγια για το πώς βλέπω τα πράγματα, τόσο για την ελληνική οικονομία όσο και για το δικό μας ασφαλιστικό τομέα. Πιστεύω το 2013 θα είναι μια ακόμα δύσκολη χρονιά, ελπίζω όμως ότι θα αποτελέσει ταυτόχρονα και μια αφετηρία μιας νέας διαδρομής για την ελληνική οικονομία και για την ελληνική κοινωνία. Πιστεύω ότι σήμερα μπαίνουν νέες βάσεις, αναθεωρούνται πρακτικές, απορρίπτονται δόγματα και σε βάθος χρόνου, εφόσον κάνουμε ως χώρα αυτά που πρέπει, η Ελλάδα πραγματικά θα ενταχθεί στις προηγμένες δυτικές χώρες. Σε αυτές τις αλλαγές, πρέπει να είμαστε παρόντες και ως εταιρεία και ως άτομα για να μπορέσουμε να οικοδομήσουμε ένα καλύτερο μέλλον. Πιστεύω ακράδαντα ότι η ιδιωτική ασφάλιση θα είναι ο μεγάλος κερδοσήμενος αυτής της κρίσης. Είναι σίγουρο πως, από εδώ και στο εξής, στην Ελλάδα, ανεξάρτητα ποια κυβέρνηση θα είναι στην εξουσία, το κοινωνικό κράτος που ξέραμε, που έδινε χωρίς καμία μελέτη συντάξεις αριστερά και δεξιά και γενικότερα κοινωνικές παροχές χωρίς να έχει δι-

## Σταθερά θετικά αποτελέσματα

Στα 6,3 εκατ. ευρώ ανήλθαν τα κέρδη της Ευρωπαϊκή Ένωσης Ασφάλεια Μινέττα

Για το 2012, επιτυγχάνοντας σταθεροποίηση σε σχέση με το 2011 (6,4 εκατ. ευρώ) παρά το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον και τις έντονες πιέσεις στην ασφαλιστική αγορά. Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών για το 2012 ανήλθε στα 87 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας μείωση κατά 28% σε σχέση με το 2011. Η μείωση αυτή ήταν αναμενόμενη δεδομένης της πολιτικής υγιούς ανάπτυξης που έχει υιοθετήσει η εταιρεία και της στρατηγικής επιλογής της να μην παρασυρθεί από τις κάτω του κόστους προσφορές που ακολούθησαν ορισμένοι ανταγωνιστές αλλά, αντίθετα, να επικεντρωθεί στην εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων που επιζητούν πραγματική ασφάλεια και όχι απλά τα φθηνότερα δυνατά ασφάλιστρα. Αξιοσημείωτη ανάπτυξη για το 2012 παρατηρήθηκε στο κλάδο ζωής όπου τα συνολικά έσοδα αυξήθηκαν κατά 23%. Μέσα στο 2012 η Ευρωπαϊκή Ένωση-Ασφάλεια Μινέττα κατέβαλε αποζημιώσεις ύψους 49,2 εκατ. ευρώ ενώ τα συνολικά αποθεματικά ανήλθαν σε 118 εκατ. ευρώ, βελτιώνοντας το δείκτη αποθεματοποίησης κατά 50%. Όπως τονίζει η εταιρεία, σημαντικό πλεονέκτημα είναι και η μη ύπαρξη απωλειών από το PSI.

ασφαλίσει τους ανάλογους πόρους, ελπίζω ότι δεν θα το ξαναδούμε. Αυτό δεν σημαίνει ότι δεν συμφωνώ με το κοινωνικό κράτος. Και ασφαλώς ναι, αρκεί να είναι μελετημένο. Όμως, αυτό σημαίνει ότι και κάθε πολίτης πρέπει να φροντίζει τα του οίκου του, να προνοήσει μόνος του για τη σύνταξη, να προνοήσει μόνος του τι θα συμβεί αν αρρωστήσει, να προνοήσει μόνος του αν καταστραφεί η περιουσία του και ο μόνος φορέας που δίνει λύσεις σε αυτά τα θέματα είναι η «ιδιωτική ασφάλιση». Είστε ευτυχείς όλοι εσείς που εργάζεσθε σ' έναν τομέα που έχει προοπτικές, όμως πρέπει να δουλέψετε σκληρά, να προετοιμαστείτε έγκαιρα και σωστά και να οργανωθείτε, έτσι ώστε να μπορείτε να αποκτήσετε ένα σημαντικό κομμάτι από τη νέα αγορά που αρχίζει να διαμορφώνεται. Πιστεύω ακράδαντα και σε εσάς προσωπικά και στην εταιρεία και είμαι σίγουρος ότι το 2013 θα είναι μια χρονιά που ο ασφαλιστικός τομέας θα εκσυγχρονιστεί και θα επεκταθεί, προς το καλό όλων. Σας ευχαριστώ θερμά και εύχομαι ό,τι το καλύτερο και κυρίως δύναμη και αντοχή, που είναι τόσο απαραίτη-

Ο σείμνητος  
Γιάννης Μινέττας  
(δεξιά) με το Στέφανο  
Σιριγιάν (αριστερά)



τα σήμερα. Στη δυναμική πορεία της εταιρείας και στις οικονομικές της επιδόσεις αναφέρθηκε ο αντιπρόεδρος και αν. διευθύνων σύμβουλος κ. Γιώργος Μινέττας.

«Έχουμε υπερβεί τα 43 εκατομμύρια ευρώ ίδια κεφάλαια, τα κέρδη ανήλθαν στα 6,2 εκατομμύρια ευρώ και τα συνολικά αποθέματα είναι 118 εκατομμύρια ευρώ», είπε ο κ. Μινέττας και εξέφρασε την ικανοποίησή του για τα αποτελέσματα του 2012 καθώς και την αισιοδοξία του για την πορεία της εταιρείας το τρέχον έτος. Στο στίγμα

της στρατηγικής αναφέρθηκε ο αν. διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής κ. Κωνσταντίνος Μπερτσιάς. «Είμαστε υπερήφανοι για τους ανθρώπους μας, επενδύοντας συνεχώς στην εκπαίδευσή τους και στόχος μας είναι η περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου συνεργατών μας», είπε ο κ. Μπερτσιάς, σημειώνοντας ότι, «σε μια περίοδο προκλήσεων με έντονα οικονομικά προβλήματα, αποτελεί δέσμευσή μας η άρτια και επαγγελματική συμβουλευτική πώληση και η καλύτερη δυνατή ικανοποίηση των αναγκών του πελάτη».



**ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΕΠΕ**

Μ Ε Σ Ι Τ Ε Σ Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Ε Ω Ν

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 ♦ Τ.Κ. 54625

ΤΗΛ.2310542202 ♦ FAX.2310526091

e-mail: [daliani@daliani-insurance.gr](mailto:daliani@daliani-insurance.gr) ♦ [www.daliani-insurance.gr](http://www.daliani-insurance.gr)

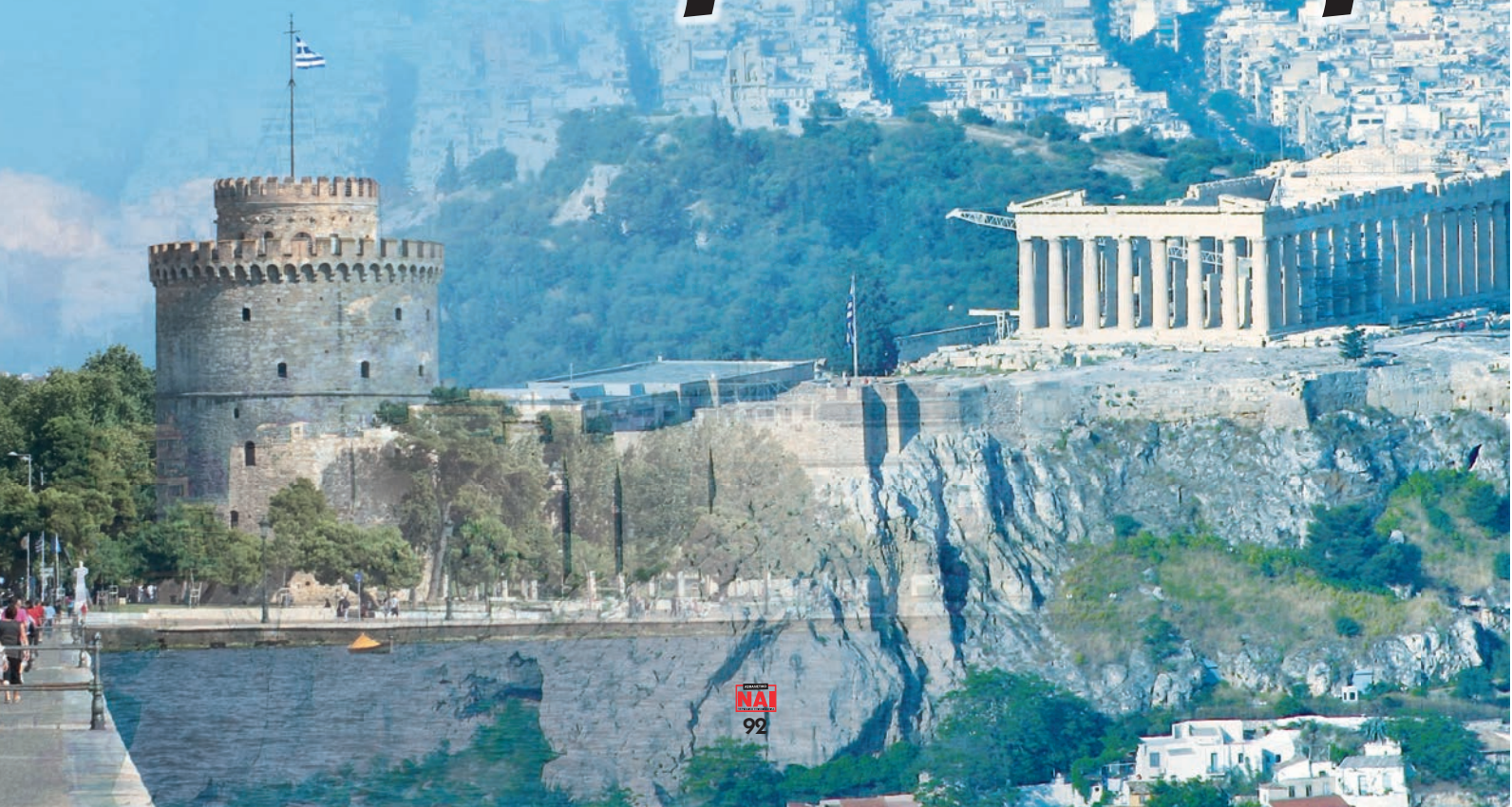
BUCURESTI: BLVD CAROL 59 ♦ ROMANIA

TEL. 004021-3122393 ♦ e-mail: [daliani.asigurari@gmail.com](mailto:daliani.asigurari@gmail.com)



**ERGO**

# Η κρίση αφορμή για νέες επιτυχίες





Οι φετινές εκδηλώσεις της ERGO σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη προς τιμήν των Συνεργατών της, με αφορμή το νέο έτος, αποδεικνύουν ότι η έκφραση “κάθε χρόνο και καλύτερα” ταιριάζει απόλυτα με την πορεία, τα αποτελέσματα και τις δραστηριότητες της ERGO. Η σημαντική διεύρυνση του δικτύου των Συνεργατών της Εταιρείας σε ολόκληρη την Ελλάδα και το μεγάλο ενδιαφέρον τους για τις εταιρικές δράσεις, είχαν ως αποτέλεσμα οι πιο πάνω εκδηλώσεις να έχουν πρωτόγνωρα μεγάλη συμμετοχή και να στεφθούν με απόλυτη επιτυχία. Τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου και όλα τα Στελέχη της ERGO υποδέχθηκαν και φιλοξένησαν στις εκδηλώσεις με κεντρικό μήνυμα “ΕΡΓΟ μας να σας φροντίζουμε” τους Συνεργάτες και τις/τους συζύγους τους. Η Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ κυρία Μαργαρίτα Αντωνάκη, η οποία τίμησε με την παρουσία της την εκδήλωση της ERGO στην Αθήνα, στο σύντομο χαιρετισμό της αναφέρθηκε στην πορεία της ασφαλιστικής αγοράς, επισημαίνοντας ότι, αν και τη χρονιά που πέρασε η επίδραση της οικονομικής κρίσης στον ασφαλιστικό χώρο ήταν αισθητή, αφού τα συνολικά ασφάλιστρα της αγοράς μειώθηκαν κατά 10,7%, ωστόσο η επίδραση αυτή ήταν σαφώς μικρότερη από άλλους κλάδους της οικονομίας, ενώ εξέφρασε και την αισιοδοξία της για την πορεία της ιδιωτικής ασφάλισης και τα περιθώρια ανάπτυξής της.

Ο CEO της ERGO  
Ελλάδας και  
Τουρκίας,  
κ. Θεόδωρος  
Κοκκάλας

ERGO

Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της ERGO και Μέλος του Δ.Σ. της ERGO International κ. Andreas Kleiner χαρακτήρισε τον εαυτό του “τυχερό” που εκπροσωπεί την ERGO Ελλάδα, μια εταιρία υγιή, φερέγγυα, συνεχώς αναπτυσσόμενη, με ισχυρή διοικητική ομάδα και από τις πρωταγωνίστριες εταιρείες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Ακόμη, στο πλαίσιο των στοιχείων που παρέθεσε για την πορεία ολόκληρου του Ομίλου ERGO στο έτος 2012, στάθηκε με έμφαση στο υψηλό ποσοστό κερδοφορίας που κατέγραψε η ERGO Ελλάδα και αυτή τη χρονιά και διαβεβαίωσε ότι η διοίκηση του Ομίλου πιστεύει στις δυνατότητες αυτής της εταιρείας και παραμένει προσπωμένη στην αναπτυξιακή της στρατηγική στην Ελλάδα.

Ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της ERGO στην Ελλάδα, κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου, έκανε τον εταιρικό απολογισμό για τη χρονιά που έφυγε, σημειώνοντας ότι “το έτος 2012 ήταν πράγματι μια δύσκολη χρονιά για την ελληνική οικονομία, όμως για την ERGO ήταν ακόμη μια χρονιά δημιουργίας, εκσυγχρονισμού και αποτελεσματικότητας και το κύριο βάρος των προσπαθειών μας δό-

θηκε στην περαιτέρω βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών και προϊόντων, αλλά και στην άμεση αντίδρασή μας σε όλα όσα συμβαίνουν στην Οικονομία και επηρεάζουν την αγορά μας, έχοντας πάντα στο επίκεντρο της προσοχής μας τον Πελάτη και τον Συνεργάτη μας”. Ακόμη, σχετικά με τη σταθερή εταιρική πολιτική της ERGO ανέφερε: “Σήμερα, που η συντριπτική πλειοψηφία της ελληνικής κοινωνίας, κράτος, επιχειρήσεις, αλλά και νοικοκυριά, ανακαλύπτουν ότι πρέπει εσπευσμένα να υιοθετήσουν μια νέα πολιτική για τη λειτουργία τους και τη διαχείριση της περιουσίας τους, προκειμένου να διασφαλίσουν την επιβίωσή τους, εμείς διαπιστώνουμε ότι η πρόοδος και η ανάπτυξη της δικής μας εταιρείας εξαρτάται απλά από τη συνέχιση της πολιτικής που εδώ και χρόνια ασκούμε”. Τέλος, ο κ. Χατζηπαναγιώτου αναφέρθηκε συνοπτικά και στα σχέδια της νέας χρονιάς, αποκαλύπτοντας την άμεση λειτουργία ενός νέου Τμήματος με στόχο την ολιστική εξυπηρέτηση των Πελατών, την εφαρμογή ενός νέου ανταγωνιστικού και ιδιαίτερα αναπτυξιακού Κανονισμού Πωλήσεων, τη δραστική αύξηση των υπηρεσιών που προσφέρονται μέσω

του εταιρικού Web Portal και τη λειτουργία ενός νέου, σύγχρονου και αποτελεσματικού συστήματος για τη διαχείριση των ασφαλιστηρίων, από τους Συνεργάτες της ERGO στα Γραφεία τους.

Ο CEO της ERGO Ελλάδας και Τουρκίας, κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, ευχαρίστησε τα στελέχη της εταιρείας για το ζήλο και την αφοσίωση που επιδεικνύουν, προκειμένου να αναπληρωθεί το κενό που δημιουργείται από την έντονη ενασχόλησή του στην εταιρεία της ERGO στη γείτονα χώρα. Ειλικρινής όπως πάντα, αναφέρθηκε στις δυσκολίες που ανακύπτουν από την παράλληλη δραστηριοποίησή του σε δύο διαφορετικά οικονομικά και επιχειρηματικά περιβάλλοντα, στην Τουρκία, που χαρακτηρίζεται για τον αναπτυξιακό ρυθμό της και την οικονομική της άνθηση και στην Ελλάδα, που κυριαρχεί η ύφεση και η έντονη οικονομική κρίση.

Ακόμη τόνισε ότι, παρά τα προβλήματα που αντιμετωπίζει η ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα, οι ανάγκες για ασφαλιστική κάλυψη σε περιόδους κρίσης αυξάνονται και αυτό πρέπει να είναι οδηγός μας στο νέο έτος, που προβλέπεται εξίσου δύσκολο και απρόβλεπτο. Αναφο-

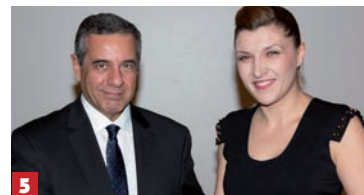


Αριστερά, ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της ERGO και Μέλος του Δ.Σ. της ERGO International κ. Andreas Kleiner, κάτω, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της ERGO στην Ελλάδα, κ. Δημήτρης ΧατζηΠαναγιώτου, δεξιά ο Διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών κ. Στάθης Τσορούσης





1. Θάνος Μελακοπίδης – Δημήτρης Μπουτάκης, 2. Θάνος Μελακοπίδης – Ευριπίδης Ζάννης, 3. Θάνος Μελακοπίδης – Χρήστος Κελέφης, 4. Θάνος Μελακοπίδης – Πύργος Μάστακας, 5. Θάνος Μελακοπίδης – Βάγια Νασιακοπούλου, 6. Θάνος Μελακοπίδης – Έφη Τάκη, 7. Θάνος Μελακοπίδης – Αναστάσιος Τάσης, 8. Θάνος Μελακοπίδης – Χάνι Μουράτ, 9. Θάνος Μελακοπίδης – Νίκος Αναγνωστόπουλος, 10. Θάνος Μελακοπίδης – Γιάννης Τζώρτζης, 11. Θάνος Μελακοπίδης – Πύργος Κορμάς, 12. Θάνος Μελακοπίδης – Ανδρέας Διαμαντίπουλος



ρικά με την πορεία της ERGO στην Ελλάδα είπε: “Όλα όσα υλοποιήσαμε τα τελευταία χρόνια, μας οδήγησαν σε μια περίοπτη θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και σίγουρα σε μια προνομιο-ούχο θέση στη συνείδηση του καταναλωτικού κοινού. Σχεδιάσαμε και εξακολουθούμε να σχεδιάζουμε με άξονα τη διαρκή ενίσχυση του παραδοσιακού δικτύου πωλήσεων της εταιρείας μας, που αποτελούσε και αποτελεί το βασικό μοχλό ανάπτυξης των εργασιών μας. Το 2013 γνωρίζουμε ότι δεν θα είναι μια εύκολη χρονιά. Ωστόσο για την ERGO και αυτός ο χρόνος θα είναι ένα νέο πεδίο δημιουργίας, με νέους στόχους, νέες προκλήσεις και στοιχήματα. Οφείλουμε να συνυπάρξουμε με την οικονομική κρίση για όσο αυτή διαρκεί, να κατανοήσουμε τις δυσκολίες και να μη συμφιλιωθούμε ποτέ με την ιδέα της αδράνειας και της παραίτησης. Στην ERGO, είμαστε αποφασισμένοι να μην επιτρέψουμε στην κρίση να γίνει το άλλοθι μιας μετριοπαθούς πορείας, αλλά η αφορμή για περισσότερες επιτυχίες”.

Ο κ. Κοκκάλας ολοκλήρωσε την ομιλία του, προτρέποντας τους προσκεκλημένους σε δράση, με μια φράση του αμερικανού συγγραφέα William Arthur Ward: “Ο απαισιόδοξος ιστιοπλόος παραπονιέται για τον άνεμο. Ο αισιόδοξος περιμένει τον άνεμο ν’ αλλάξει. Και ο ρεαλιστής ρυθμίζει τα πανιά”.

Τις εντυπωσιακές όσο και ουσιαστικές εκδηλώσεις της ERGO ολοκλήρωσε ο Διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών κ. Στάθης Τσαούσης, ο οποίος, μετά από την αναφορά του στις σημαντικές παραγωγικές επιδόσεις του δι-

κτύου των Συνεργατών, επιμελήθηκε τη βράβευση όλων, στο πρόσωπο αυτών που είχαν τις καλύτερες επιδόσεις στο έτος 2012.

Συνολικά βραβεύτηκαν εξήντα τέσσερις (64) Συνεργάτες της ERGO από όλη την Ελλάδα και ειδικότερα Συνεργάτες που διακρίθηκαν για την Παραγωγική τους Δραστηριότητα και το Καλό τους Τεχνικό Αποτέλεσμα, δεκαπέντε (15) Συνεργάτες με τα μεγαλύτερα χαρτοφυλάκια στην εταιρεία, καθώς και οι “Διακεκριμένοι” και “VIP” Συνεργάτες.

Η βραδιά συνεχίστηκε με το επίσημο δείπνο και την παραδοσιακή κοπή της πίτας, μέσα σε ένα χαρούμενο, αισιόδοξο και γεμάτο θετική ενέργεια περιβάλλον, με πίστη για την αναπτυξιακή πορεία της ERGO και των Συνεργατών της.

### Σχετικά με τον Ασφαλιστικό Όμιλο ERGO

Με συνολικά έσοδα από ασφάλιστρα 20 δισεκατομμύρια ευρώ, ο όμιλος ERGO είναι ένας από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους στην Ευρώπη. Εκπροσωπείται παγκοσμίως σε περισσότερες από 30 χώρες, επικεντρώνοντας στις χώρες της Ευρώπης και της Ασίας. Στην Ευρώπη, ο όμιλος ERGO είναι ο Νο 1 στους ασφαλιστικούς κλάδους της υγείας και της νομικής προστασίας. Στο πλαίσιο της εγχώριας αγοράς της Γερμανίας, ο όμιλος ERGO βρίσκεται ανάμεσα στους πρωτοπόρους της αγοράς σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους. Περισσότεροι από 50.000 άνθρωποι εργάζονται αποκλειστικά για τον Ασφαλιστικό Όμιλο ERGO, είτε ως υπάλληλοι είτε ως αντιπρόσωποι πωλήσεων.

Ο Όμιλος ERGO προσφέρει ένα ολοκληρωμένο φάσμα ασφαλιστικών παροχών και υπηρεσιών.

Σήμερα, πάνω από 40 εκατομμύρια πελάτες -εκ των οποίων τα 20 εκατομμύρια είναι πελάτες στη Γερμανία- δείχνουν την εμπιστοσύνη τους στην εξειδίκευση και ασφάλεια που παρέχει ο Όμιλος ERGO και οι εταιρείες του. Ο κύριος μέτοχος του ομίλου είναι η εταιρεία Munich Re, μία από τις μεγαλύτερες εταιρίες παγκοσμίως στην ανασφάλιση και την ανάληψη κινδύνων.

Περισσότερα στο [www.ergo.com](http://www.ergo.com)



Η Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ κυρία Μαργαρίτα Αντωνάκη



13. Στέλιος Βουγιουκλίδης – Ελευθέριος Δρόσος, 14. Στέλιος Βουγιουκλίδης – Πάννης Μελακοπίδης, 15. Στέλιος Βουγιουκλίδης – Πάννης Ντόιμας, 16. Στάθης Τσαούσης – Απόστολος Βλαχογιάννης, 17. Στάθης Τσαούσης – Βασίλης Μικρούδακης, 18. Στάθης Τσαούσης – Πάννης Οικονόμου, 19. Στάθης Τσαούσης – Ιωάννης Συγγούνης, 20. Πάννης Λινός – Πάργος Αγγελόπουλος, 21. Πάννης Λινός – Δημήτρης Αμανατίδης, 22. Πάννης Λινός – Πάργος Βελλίδης, 23. Πάννης Λινός – Θεοδώρα Κουτζαμάνη, 24. Ιάnnης Λινός – Παρθένα Δελιγιαννίδου, 25. Πάννης Λινός – Αγάθη Δούναβη, 26. Πάννης Λινός – Μαρία Κακαρδάκου, 27. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Σωκράτης Καρασαββίδης, 28. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Πάννης Μπαλοδήμος, 29. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Δημήτρης Νικολαΐδης, 30. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Νικόλαος Παπανικολάου, 31. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Πάργος Παρίσης, 32. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Κωνσταντίνος Τουπλικιώτης, 33. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Αργυρώ Φίκα, 34. Θεόδωρος Κοκκάλας – Χάρης Πολύζος, 35. Θεόδωρος Κοκκάλας – Πάννης Θεοδοσόπουλος, 36. Θεόδωρος Κοκκάλας – Γιάννης Αλεκοζίδης, 37. Θεόδωρος Κοκκάλας – Πάννης Κανάτας, 38. Θεόδωρος Κοκκάλας – Ηλίας Ιωάννου, 39. Στάθης Τσαούσης – Σάββας Τσαϊρίδης, 40. Πάννης Λινός – Πάννης Σπυριδάνας, 41. Ιάnnης Λινός – Δημήτρης Πούλιος, 42. Πάννης Λινός – Σωτήρης Παπαθανασόπουλος

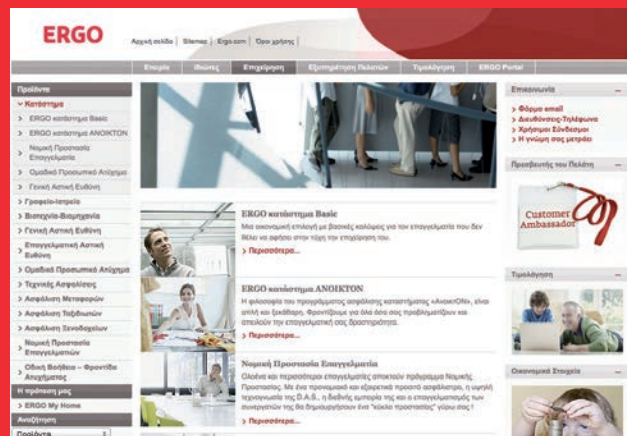




43. Γιάννης Λινός – Γιώργος Λιβάς, 44. Γιάννης Λινός – Σπύρος Κυριακόπουλος, 45. Γιάννης Λινός – Κωστής Αλφιέρης, 46. Γιάννης Λινός – Παύλος Μακρυγιάννης, 47. Γιάννης Λινός – Γεωργία Παπαφιλίππου, 48. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου - Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, 49. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου – Δημήτριος Μάλαμας, 50. Θεόδωρος Κοκκάλας - Φίλιππος Τσαούσης, 51. Θεόδωρος Κοκκάλας - Κάτια Χουμουζή, 52. Θεόδωρος Κοκκάλας – Γιώργος Αθανασόπουλος, 53. Θεόδωρος Κοκκάλας - Γιάννης Νικηφόρος, 54. Andreas Kleiner - Γιώργος Δαλιάνης, 55. Andreas Kleiner - Διονύσιος Βορριάς, 56. Andreas Kleiner - Κωστής Αλφιέρης, 57. Andreas Kleiner - Σοφία Καλλέργη, Μαρίνα Νικολάου

# Η ERGO στην Ελλάδα

Η ERGO, με 20 και πλέον έτη παρουσίας στην Ελληνική Ασφαλιστική αγορά, με συνολική παραγωγή που ξεπερνά τα 145 εκατομμύρια ευρώ το 2011, καθώς και με πάνω από 400 χιλιάδες ασφαλισμένους, υιοθετεί νέα αντίληψη για το πώς πρέπει μία σύγχρονη και εξωστρεφής ασφαλιστική εταιρεία να δραστηριοποιείται στην αγορά, σχεδιάζοντας μια νέα εποχή για τους πελάτες, τους συνεργάτες και το προσωπικό της. Κυρίαρχος στόχος της



εταιρείας είναι ο προσανατολισμός της σε μια φιλική, ανθρώπινη και ξεκάθαρη φιλοσοφία προσέγγισης των ασφαλισμένων της, με πραγματικά σύγχρονες υπηρεσίες, με διαφανείς και απλές διαδικασίες.

# Σημαντική ενίσχυση από την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου

“ Η αύξηση αποτελεί την απάντηση της εταιρείας μας στην εμπιστοσύνη που μας έχουν δείξει οι πελάτες μας όλα αυτά τα χρόνια



Την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου της International Life, ύψους €15 εκ. αποφάσισε η έκτακτη γενική συνέλευση των μετόχων της εταιρείας, η οποία θα πραγματοποιηθεί με την έκδοση νέων μετοχών υπέρ των παλαιών μετόχων της εταιρείας, αλλά και τη συμμετοχή νέων. Όπως σημειώνει η εταιρεία η αύξηση θα υλοποιηθεί σε 2 στάδια, το πρώτο αφορά αύξηση €10 εκ. και το δεύτερο, €5 εκ. Προστίθεται ακόμη ότι η ΑΜΚ, σε συνδυασμό με τα θετικά αποτελέσματα της εταιρείας για το 2012 και τη δυναμική έναρξη του 2013, υπερκαλύπτουν τις ζημιές που έχει επωμιστεί η εταιρεία από την οικειοθελή συμμετοχή της στο πρόγραμμα ανταλλαγής ομολόγων του Δημοσίου (PSI), η οποία ανέρχεται στα €20,3 εκ. Οι μέτοχοι της International Life μέσα από αυτή την εξέλιξη επιβεβαιώνουν με τον πλέον έμπρακτο τρόπο τη δέσμευσή τους στην εταιρεία και τη βούλησή τους να συνεχίσουν να επενδύουν στην ανάπτυξή της και να διασφαλίζουν τα συμφέροντα των ασφαλισμένων τους. Ταυτόχρονα, αναδεικνύουν τη φερεγγυότητα της International Life απέναντι στους συνεργάτες και τους εργα-

ζομένους της. Η αύξηση μετοχικού κεφαλαίου, που αποφάσισαν οι μέτοχοί μας, αποτελεί την απάντηση της εταιρείας μας στην εμπιστοσύνη που μας έχουν δείξει οι πελάτες μας όλα αυτά τα χρόνια τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της International Life, κ. Γιάννης Μπράβος. Αναπτυσσόμαστε με άξονα την παροχή υπηρεσιών άριστης ποιότητας στους πελάτες μας και τη διασφάλιση του υψηλού δείκτη φερεγγυότητάς μας, στοιχεία που διαφοροποιούν την International Life από τους ανταγωνιστές της και παρέχουν ασφάλεια στους πελάτες μας σε μια περίοδο αυξημένης ανασφάλειας σε όλους τους τομείς, πρόσθεσε ο κ. Γιάννης Μπράβος. Σημειώνεται ότι η International Life, με ενισχυμένο προϊοντικό εταιρικό χαρτοφυλάκιο συνεχίζει την ανάπτυξή της αποτελώντας την πλέον αξιόπιστη επιλογή των ελληνικών και ξένων πολυεθνικών για τις παροχές ασφαλιστικών λύσεων ομαδικών συμβολαίων. Πρόσφατα ξεκίνησε συνεργασία με σημαντικούς πελάτες, τις εταιρείες General Electric Healthcare, BSH (Bosch-Siemens Home Appliances) για την ασφαλιστική κά-

λυψη των εργαζομένων τους, με προγράμματα προσαρμοσμένα στις ανάγκες και την κουλτούρα τους. Οι νέοι πελάτες έρχονται να προστεθούν στο ήδη διευρυμένο χαρτοφυλάκιο της International Life, που περιλαμβάνει πολυεθνικές εταιρείες, όπως BMW, BMW Bank, General Electric Corporate, Ινστιτούτο SAS, πρεσβείες, καθώς και ελληνικές εταιρείες και οργανισμούς, όπως οι ΟΑΣΑ και ΟΒΙ. Παράλληλα η εταιρία προωθεί στην

αγορά το Home Value το νέο νέο πρόγραμμα ασφάλισης με ποιοτικές καλύψεις και χαμηλό κόστος. Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση το Home Value απευθύνεται σε ιδιοκτήτες κυρίων και εξοχικών κατοικιών και προσφέρει μια σειρά καλύψεων όπως πυρκαγιά, έκρηξη, σεισμός κλπ., καθώς και επιπλέον δυνατότητα εμπλουτισμού του πακέτου με μια σειρά συμπληρωματικών - προαιρετικών καλύψεων.

## Με παγκόσμιες διακρίσεις στη GAMA



Από αριστερά οι κ.κ. Εβίτα Λαμπαδιάρη, Γιάννης Γκαβογιάννης, Αθηνά Πεφάνιου, Λευτέρης Γεωργίου, Luis Chiarry (πρόεδρος της GAMA International), Κλέαρχος Πεφάνιος, Γιάννης Τόλιζας, Χρήστος Γαληρόπουλος, Νίκος Παπακωνσταντίνου, Κώστας Φλόκας

Με σημαντικές διακρίσεις τιμήθηκαν κορυφαία στελέχη της International Life, στο πλαίσιο της συμμετοχής τους στο Συνέδριο της GAMA International Lamp Conference 2013, το οποίο είχε κεντρικό θέμα "Chart your Tomorrow" και πραγματοποιήθηκε στο San Diego των ΗΠΑ.

Συγκεκριμένα, στην τελετή International Management Awards, βραβεύτηκαν ο Διευθυντής Agency System & Εκπαίδευσης κ. Κλέαρχος Πεφάνιος στην κατηγορία "Platinum", ο Area Manager κ. Νίκος Παπακωνσταντίνου και ο Agency Manager κ. Κώστας Φλόκας στην κατηγορία "Silver" και ο Area Manager Γιάννης Τόλιζας και οι Agency Managers κ.κ. Χρήστος Γαληρόπουλος, Γιάννης Γκαβογιάννης και Αθηνά Πεφάνιου, στην κατηγορία "Bronze", βάσει των εισοδημάτων των ιδίων και των συνεργατών τους από πρωτοετείς προμήθειες για το 2011. Την ίδια ημέρα, στην τελετή Celebration of Excellence Banquet ο κ. Κλέαρχος Πεφάνιος τιμήθηκε για 5η συνεχόμενη χρονιά με την διάκριση First in Class Award, την ανώτατη διάκριση που μπορεί να λάβει ένας manager, και ο κ. Κώστας Φλόκας κατέκτησε τη διάκριση Frontline Excellence Award. Στο Συνέδριο έδωσαν επίσης το «παρών» οι Agency Managers κ.κ. Γιώργος Γρατσούνας και Βαγγέλης Τοπχαναλής, οι Unit Managers κ.κ. Αντώνης Βαλάκης, Βασίλης Βάκος, Λευτέρης Γεωργίου και Δήμητρα Τσεκούρα και η κα Εβίτα Λαμπαδιάρη, Senior Training Executive. Είμαστε ιδιαίτερος υπερήφανοι που φέτος η εταιρεία μας είχε την μεγαλύτερη σε πλήθος αποστολή από την Ελλάδα με 14 στελέχη να παρακολουθούν τις εργασίες ενός πραγματικά συγκλονιστικού Συνεδρίου, σχολίασε μεταξύ άλλων ο διευθυντής Agency System και εκπαίδευσης κ. Κλέαρχος Πεφάνιος και εξέφρασε συγχαρητήρια για τις κορυφαίες επιδόσεις όλων των βραβευομένων μας που τους οδήγησαν σε διεθνή αναγνώριση.



Ο κ. Κλέαρχος Πεφάνιος στην βράβευση First in Class Award με την κα Αθηνά Πεφάνιου και τα στελέχη της GAMA International κ.κ. Phil Richards, Norman G. Levine και Maurice L. Steward

## Πάνω από €18 εκατ. για αποζημιώσεις αυτοκινήτου

Η International Life κατέβαλε πάνω από €18 εκατ. σε συνολικές αποζημιώσεις κλάδου αυτοκινήτου για το 2012, αποδεικνύοντας καθημερινά ότι βρίσκεται στο πλευρό των ιδιοκτητών ΙΧ αυτοκινήτου. Αξίζει να σημειωθεί ότι το προηγούμενο έτος έκλεισε έχοντας διεκπεραιώσει το 94% των ζημιών φιλικού διακανονισμού, ενώ στο 89% των περιπτώσεων επιταγή στους ασφαλισμένους σε διάστημα 5 ημερών από την ολοκλήρωση του φακέλου. Ανταποκρινόμενη στις ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη για οικονομικά πακέτα με ασφάλιστρα που ξεκινούν από €159 το εξάμηνο στην Αθήνα, η εταιρεία διαθέτει τα πακέτα InEconomy και InValue, ενώ ενισχυμένα πακέτα καλύψεων προσφέρουν και τα προγράμματα InLifeMinimum, InLifeBasic, InLifePlus και InLifeFull.

# Σημαντικές αποδόσεις επενδύσεων για τους πελάτες της



Σήμερα, που όλα γύρω μας αλλάζουν ραγδαία, είναι ακόμα πιο σημαντικό οι ασφαλισμένοι μιας εταιρείας να αισθάνονται πως έχουν κάνει τη σωστή επιλογή, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

**Ν** Σημαντικό ποσοστό απόδοσης επενδύσεων για τα προγράμματα δημιουργίας κεφαλαίου πέτυχε για το 2012 η Eurolife ERB Ασφαλιστική στο πλαίσιο της προσπάθειάς της να επιτυγχάνει προς όφελος των πελατών της τη μέγιστη δυνατή απόδοση κάθε χρόνο, προκειμένου να εξασφαλίσουν ένα αξιόλογο κεφάλαιο για το μέλλον τους. Συγκεκριμένα, η επιτευχθείσα απόδοση από τις επενδύσεις των αποθεμάτων των προγραμμάτων της Eurolife ERB Ασφαλιστικής τα οποία έχουν συμμετοχή στο Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων ανήλθε στο 5,54%. Οι επενδυτικές επιλογές της εταιρείας, όπως σημειώνεται, γίνονται με γνώμονα την επίτευξη αποδόσεων επιπλέον των εγγυημένων, αξιοποιώντας ευκαιρίες της αγοράς σε ένα δύσκολο οικονομικά περιβάλλον. Παράλληλα, ακολουθείται διαχρονικά συντηρητική πολιτική επενδύσεων που διασφαλίζει σημαντικές επιδόσεις ανεξάρτητα από τη μεταβλητότητα των κεφαλαιαγορών και προστατεύει αποτελεσματικά τα κεφάλαια των πελατών της.

Με αφορμή την ανακοίνωση των αποτελεσμάτων ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, σημείωσε ότι σήμερα, περισσότερο από ποτέ, που όλα γύρω μας αλλάζουν ραγδαία, είναι ακόμα πιο σημαντικό οι ασφαλισμένοι μιας εταιρείας να αισθάνονται πως έχουν κάνει την σωστή επιλογή, να αισθάνονται πραγματικά ασφαλείς. Αυτή είναι η προσπάθεια που καταβάλλουμε όλοι στη Eurolife ERB, τόνισε ο κ. Σαρρηγεωργίου.



## Νέο θεσμικό πλαίσιο στα ασφαλιστικά προϊόντα Ζωής

Εν τώ μεταξύ, με στόχο την πληροφόρηση των συνεργατών για ζητήματα ευρύτερου ασφαλιστικού ενδιαφέροντος, η Eurolife ERB Ασφαλιστική διοργάνωσε ημερίδα για την ενημέρωσή τους με θέμα «Νέο θεσμικό πλαίσιο και πώς επηρεάζει τα ασφαλιστικά προϊόντα Ζωής» με βασικό ομιλητή τον κ. Ηλία Αποστόλου, γενικό διευθυντή του τομέα ασφαλίσεων ζωής και υγείας της εταιρείας. Οι συνεργάτες παρακολούθησαν την αναλυτική παρουσίαση για τις αλλαγές που επιφέρει το νέο θεσμικό πλαίσιο στους πίνακες θνησιμότητας για τα δύο φύλα ασφάλισης, που ισχύει πλέον από τις 21/12/2012, καθώς και την επίδραση που αυτό έχει στην τιμολόγηση όλων των κατηγοριών προϊόντων Ζωής.

## Προγράμματα υγείας για όλες τις ανάγκες

Προγράμματα υγείας προωθεί στην αγορά η Eurolife ERB, μέσα από το δίκτυο των συνεργατών της, τα οποία καλύπτουν ανάγκες νοσοκομειακής και έξω-νοσοκομειακής περίθαλψης, καθώς και επιδόματα τα οποία συμπληρώνουν την κάλυψη των ασφαλισμένων.

Ειδικότερα, όπως αναφέρει η εταιρεία, τα προγράμματα περίθαλψης «Premium» της Eurolife ERB Ασφαλιστικής, χαρακτηρίζονται τόσο από τους συνεργάτες αλλά και τους πελάτες μας ως «Value for Money» λύσεις, καθώς αναγνωρίζουν ότι αποτελούν «την πιο ανταγωνιστική πρόταση στην αγορά, όχι μόνο λόγω όρων αλλά και λόγω ερμηνείας των όρων». Τα προγράμματα περίθαλψης «Premium» αποτελούν σύγχρονα προγράμματα περίθαλψης, ειδικά σχεδιασμένα ώστε να προσφέρουν ολοκληρωμένη κάλυψη, σε οποιοδήποτε νοσοκομείο επιλέξει ο ασφαλιζόμενος.

Απευθύνονται, όπως επισημαίνει η εταιρεία σε όλους όσους θέλουν να εξασφαλίσουν:

- ▶ Την προσωπική τους ευημερία και την αξιοπρέπειά τους
- ▶ Την παροχή σωστών και έγκαιρων ιατρικών και νοσοκομειακών παροχών
- ▶ Την αποφυγή οικονομικού αιφνιδιασμού σε δύσκολες στιγμές

Η έναρξη της ασφάλισης γίνεται εύκολα, χωρίς απαραίτητα ιατρικές εξετάσεις και μπορούν να ασφαλιστούν άτομα από 3 μηνών έως και 60 ετών. Υπάρχει και η δυνατότητα κάλυψης εξαρτώμενων μελών με το ίδιο συμβόλαιο, ώστε να είναι πιο ελκυστικό από άποψη κόστους για οικογενειάρχες. Η διάρκεια είναι επίσης με ανανέωση στη λήξη του συμβολαίου, για μια ασφαλι-

στική περίοδο κάθε φορά, με τους ίδιους όρους και παροχές όπως αυτό προσδιορίζεται σε σχετικό άρθρο των Ειδικών Όρων του Ασφαλιστηρίου.

### Παροχές των προγραμμάτων

Τα προγράμματα Υγείας «Premium» εξασφαλίζουν πλήρη νοσοκομειακή περίθαλψη καλύπτοντας έξοδα, για:

- ▶ δωμάτιο και διατροφή σε Α΄ ή Β΄ θέση
- ▶ μονάδα Εντατικής Θεραπείας & μονάδα Υψηλής Φροντίδας
- ▶ δαπάνες νοσοκομείου
- ▶ δαπάνες μεταμοσχεύσεων
- ▶ δαπάνες για νοσηλεία μίας μέρας
- ▶ δαπάνες για ημερήσια χειρουργική επέμβαση
- ▶ διάφορες θεραπείες, όπως ακτινοθεραπείες, χημειοθεραπείες
- ▶ δαπάνες αγοράς απλών προσθετικών μελών άνω ή κάτω άκρων
- ▶ δαπάνες ασθενοφόρου
- ▶ ιατρικές αμοιβές
- ▶ αμοιβή αποκλειστικής νοσοκόμας
- ▶ έξοδα συνοδού
- ▶ δαπάνες για την αντιμετώπιση επείγων περιστατικών στα εξωτερικά Ιατρεία νοσοκομείου
- ▶ ετήσιο προληπτικό έλεγχο υγείας (check-up)

Το ανώτατο όριο εξόδων φτάνει μέχρι και € 700.000 το χρόνο, ανά άτομο και ανά περιστατικό νοσηλείας και αυξάνεται κατά €10.000 κάθε χρόνο χωρίς περιορισμό.

Ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να επιλέξει το πρόγραμμα «Premium» ανάλογα με το αν θα συμμετέχει στα έξοδα

νοσοκομειακής περίθαλψης με συγκεκριμένο ποσό ή ποσοστό ή αν όλα τα έξοδα θα καλύπτονται στο 100% από την Eurolife ERB Ασφαλιστική.

Η κάλυψη των αναγνωρισμένων εξόδων νοσηλείας είναι στην Ελλάδα και Ευρώπη 100%, στο εξωτερικό 80% και σε ΗΠΑ ή Καναδά 70%. Τα ποσοστά αυτά ισχύουν τόσο σε συμβεβλημένα όσο και σε μη συμβεβλημένα νοσοκομεία.

Οι ιατρικές αμοιβές καθορίζονται με βάση πίνακα, μόνο για τα μη συμβεβλημένα με την εταιρεία νοσοκομεία, ενώ ισχύει διπλασιασμός των ανώτατων ορίων, αν πρόκειται για νοσηλεία σε ΗΠΑ ή Καναδά.

Επιπλέον όλα τα προγράμματα «Premium» παρέχουν:

- ▶ 1.500€ για έξοδα που θα πραγματοποιηθούν πριν και μετά τη νοσηλεία που σχετίζονται με το περιστατικό νοσηλείας
- ▶ ειδικά επιδόματα σε περίπτωση χρήσης Ταμείου Κοινωνικής Ασφάλισης -επίδομα για φυσιολογικό τοκετό ή καισαρική τομή
- ▶ επείγουσα ιατρική βοήθεια στην Ελλάδα και το εξωτερικό
- ▶ ειδικά προνόμια για έκτακτα περιστατικά σε συνεργασία με τους Ομίλους Ευρωκλινικής ΥΓΕΙΑ Metropolitan και Euromedica (Ευρωκλινική Αθηνών και Ευρωκλινική Παίδων). Στα συμβεβλημένα νοσοκομεία τα έξοδα καταβάλλονται απευθείας από την εταιρεία και ο πελάτης δεν χρειάζεται να εκταμιεύσει χρήματα.

Σημειώνεται ότι υπάρχει δυνατότητα προσθήκης συμπληρωματικών καλύψεων (με επιπλέον ασφάλιστρο), όπως Απώλεια Εισοδήματος, Premium επίδομα, Χειρουργικό κ.ά.



# Σε δέκα χρόνια στην κορυφή

Δέκα χρόνια έντονης δραστηριοποίησης στην ελληνική ασφαλιστική και αντασφαλιστική αγορά συμπλήρωσε η Matrix Insurance & Reinsurance Brokers. Δέκα χρόνια ήταν αρκετά για να την βρουν στη κορυφή της ελληνικής αντασφαλιστικής αγοράς. Ένα ρεκόρ που η Matrix το γιόρτασε δεόντως καθώς οι άνθρωποι της κόπιασαν για να το κατακτήσουν.

Με παραγωγή ασφαλιστρών ύψους 130,25 εκ. Ευρώ και υψηλή κερδοφορία, η MATRIX έκλεισε άλλη μία θετική οικονομική χρήση κατά την οποία ολοκλήρωσε και την μετάβασή της στα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Αναφοράς (31 Δεκεμβρίου 2012 πρώτη εφαρμογή βάσει ΔΠΧΑ 1). Η κίνηση αυτή επισφραγίζει τη στρατηγική της Διοίκησης για εξωστρέφεια και απόλυτη διαφάνεια, ενώ ταυτόχρονα επιτυγχάνεται σύγκλιση της εταιρικής διακυβέρνησης με τα βασικά ποιοτικά χαρακτηριστικά των ΔΠΧΑ, όπως η ευκολία στην κατανόηση, η συνέπεια, η αξιοπιστία και η συγκρισιμότητα των οικονομικών καταστάσεων της εταιρίας.

Σύμφωνα με τον Δ. Τσεμετζόγλου, CEO του Ομίλου, «η στρατηγική ανάπτυξης σε περιβάλλον κρίσης παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον, αφ' ενός γιατί πρέπει να επενδύσεις ανεξάρτητα από τις δύσκολες οικονομικές συγκυρίες και αφ' ετέρου γιατί δεν έχεις τα περιθώρια λάθους, οπότε κάθε είδους επένδυση θα πρέπει να είναι πολύ μετρημένη και στοχευμένη.

Από το 2011 επεκτείνουμε δυναμικά την δραστηριότητά μας σε καλύψεις οικονομικών και τραπεζικών κινδύνων, με αποτέλεσμα σήμερα να κατέχουμε την ηγετική – με διαφορά – θέση στην αγορά.

Με πρωτοποριακές – out of the box - λύσεις και διαφοροποίηση στις υπηρεσίες και στα προϊόντα συνεχίζουμε να επενδύουμε σε τεχνολογία και ανθρώπινο δυναμικό. Η δεκαετής πορεία μας σε μια πραγματικά δύσκολη και απαιτητική αγορά, έχει καταδείξει ότι η καινοτομία και η άμεση, προσωπική και κυρίως αξιόπιστη εξυπηρέτηση είναι τα βασικότερα συστατικά που συνθέτουν την “προστιθέμενη αξία” που βρίσκουν σήμερα σε εμάς οι πελάτες μας».

Η Κατάσταση Συνολικών Εσόδων (Αποτελέσματα) της MATRIX σε ενοποιημένο επίπεδο, τα τελευταία τρία έτη ακολουθούν αυ-

ξητική πορεία, με αποτέλεσμα η MATRIX να ισχυροποιεί ακόμη περισσότερο την θέση της ως προς το μερίδιο αγοράς. Η εταιρεία το 2012 παρουσίασε κύκλο εργασιών ύψους 6,07 εκατ. ευρώ έναντι 4,94 εκατ. ευρώ το 2011 και 4,41 εκατ. ευρώ το 2010.

Επίσης η MATRIX παρουσιάζει σταθερή και αυξανόμενη κερδοφορία το 2012 λόγω των επενδύσεων που πραγματοποίησε το 2011. Ειδικότερα τα κέρδη της ανήλθαν στα 1,7 εκατ. ευρώ έναντι 0,89 εκατ. ευρώ το 2011.

## Η Matrix στο Λονδίνο

Σημαντική είναι η παρουσία της Matrix στο Λονδίνο. Το γραφείο της MATRIX στο Λονδίνο βρίσκεται στη Lime Street, ακριβώς απέναντι από τον κήριο των Lloyd's of London. Είναι πλήρως επανδρωμένο, ενώ η χωρητικότητά του προβλέπει 15 θέσεις εργασίας. Στόχος του London Office είναι να προσελκύσει υψηλού επιπέδου στελέχη προκειμένου να εδραιώσει την MATRIX ως Broker at Lloyd's, να καθετοποιήσει τις εργασίες τοποθέτησης κινδύνων, και να επεκτείνει τις εργασίες της εταιρίας σε νέες γεωγραφικές περιοχές και κατηγορίες κινδύνων.

Η MATRIX είναι Broker at Lloyd's από τα τέλη Σεπτεμβρίου του 2012, μία επαγγελματική διάκριση η οποία έχει δοθεί σε 17 μόλις brokers εκτός Ηνωμένου Βασιλείου και υπό αυστηρές προϋποθέσεις και προδιαγραφές. Η MATRIX, ως ο μοναδικός Lloyd's Registered Broker στην Ελλάδα, με εργασίες στην Κύπρο, στα Βαλκάνια και τη Μέση Ανατολή, μπορεί πλέον να τοποθετεί απ' ευθείας εργασίες στους Lloyd's, έναν οργανισμό διεθνώς αναγνωρισμένο για την εξειδίκευσή του στις ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές εργασίες, αλλά και για τη φερεγγυότητά του, που του επιτρέπει μεταξύ άλλων να αναλαμβάνει την κάλυψη εξαιρετικών, πολύπλοκων και καινοφανών κινδύνων.

Ως Broker at Lloyd's η MATRIX έχει απ' ευθείας πρόσβαση σε όλες τις διεθνείς ηγετικές αντασφαλιστικές αγορές, αλλά και ισχυρούς δεσμούς με τα 50 κορυφαία συνδικάτα των Lloyd's και τους 80 managing agents του οργανισμού. Η εξέλιξη αυτή δίνει στη MATRIX τη δυνατότητα να παρέχει απaráμιλλη εξυπηρέτηση στους πελάτες της, υπό τους καλύτερους όρους και με τη μέγιστη διασφάλιση, ανεξάρτητα από τη φύση ή το μέγεθος του προς τοποθέτηση κινδύνου.

Επιπλέον, η διεθνής δραστηριότητα της MATRIX επεκτείνεται γεωγραφικά και σε εναρμόνιση με τις απαιτήσεις και τις ανάγκες των πελατών της. Σήμερα, διαχειρίζεται εργασίες σε περισσότερες από 20 χώρες, ενώ έχει παρουσία στις αγορές της Γερμανίας, Ολλανδίας, Βόρειας Αφρικής και Μέσης Ανατολής.







Ασφαής Δύναμη

# 40 χρόνια Ασφαής Δύναμη



Αναστάσιος  
Κασκαρέλης-  
Πρόεδρος (Επίνω)  
Πάυλος  
Κασκαρέλης-  
Αντιπρόεδρος και  
Γενικός Διευθυντής  
(αριστερά)





Η εκδήλωση στη Λάρισα



Η εκδήλωση στην Πάτρα

Πριν από 40 χρόνια ξεκίνησε το δημιουργικό έργο της η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ και το εορτάζει με εκδηλώσεις σε όλη την Ελλάδα. Ο εορτασμός άρχισε από την πρωτεύουσα της Ηπείρου, πατρίδα Ευεργετών της Ελλάδας, τα Ιωάννινα, την ημέρα απελευθέρωσης της πόλης στις 21/02/2013, όπου 130 ασφαλιστές της περιοχής ευχήθηκαν συνέχιση της επιτυχίας. Στις 22/02/2013, οι εορταστικές εκδηλώσεις συνεχίστηκαν στη Λάρισα, με 230 παρόντες ασφαλιστές της Θεσσαλίας. Στην εκδήλωση παραβρέθηκε και μίλησε ο εκδότης και δημοσιογράφος κ. Δημήτριος Ρουχωτάς.

Στην Πάτρα στις 11/03/2013 πραγμα-

τοποιήθηκε η εορταστική εκδήλωση με 150 ασφαλιστές από τη Δυτική Ελλάδα.

Οι 200 και πλέον ασφαλιστές της Πελοποννήσου γιόρτασαν στις 12/03/2013 στην πρώτη πρωτεύουσα της Ελλάδας, το ιστορικό Ναύπλιο.

Παρόντα, σε όλες τις εκδηλώσεις, τα ηγετικά στελέχη της εταιρείας, με επικεφαλής τον πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο κ. Αναστάσιο Κασκαρέλη.

Σε όλες τις εκδηλώσεις ο ενθουσιασμός και η συμμετοχή έδειχναν ότι οι παρευρισκόμενοι συνεργάτες ήταν ευχαριστημένοι από τη στρατηγική και τις επιλογές ανάπτυξης της εταιρείας.

Όλα τα στελέχη στις ομιλίες τους ανέ-

λυσαν, ο καθένας στον τομέα του, εκείνα τα διαθέσιμα στοιχεία, που ανέδειξαν την εταιρεία ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ανάμεσα στις πρώτες του κλάδου, στη διαδρομή των 40 χρόνων και που σήμερα θεωρείται ΑΣΦΑΛΗΣ ΔΥΝΑΜΗ, για συνεργάτες και πελάτες.

«Η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ είναι εδώ, μία ασφαλής δύναμη που το δείχνει με αριθμούς και με ανθρώπους» τόνισε ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής. «Βασική στρατηγική μας είναι ο ασφαλιστής και έχουμε στη διάθεσή του ένα πλέγμα αξιών, φιλίας, εκτίμησης και μεγάλα αποθέματα σεβασμού γι' αυτόν που είναι κινητήρια δύναμή



Η εκδήλωση στα Ιωάννινα



Η εκδήλωση στο Ναύπλιο



οι κ. Λουκάς Κορομπίλης,  
κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης,  
κ. Παύλος Κασκαρέλης



Η κα Τζένη  
Αναγνωστάκη

PSI με 14 εκατομμύρια ευρώ, κέρδη 7 εκατομμύρια ευρώ, αποθέματα 165 εκατομμύρια ευρώ, παραγωγή 122 εκατομμύρια ευρώ και καταβάλλαμε 60 εκατομμύρια σε αποζημιώσεις».

Νοσταλγικές ήταν οι αναφορές της διευθύντριας κλάδου αυτοκινήτων, της κας Τζένης Αναγνωστάκη, για το πρώτο ξεκίνημα της Υδρογείου..

Στην εκδήλωση του Ναυπλίου, ομιλήτης ήταν και ο κ. Ευάγγελος Γ. Σπύρου, εκδότης και δημοσιογράφος, δημιουργώντας μεγάλη συγκίνηση με τις αναφορές του στην Κύπρο και στους 25 Κύπριους συνεργάτες της Υδρογείου που ήταν παρόντες, με επικεφαλής τον κ. Νάκη Αντωνίου, γενικό διευθυντή ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ Κύπρου.

μας. Πετύχαμε σημαντικά επιτεύγματα, νειοχύσαμε το ενεργητικό μας, την κερδοφορία μας, βραβευτήκαμε ως True Leader ανάμεσα σε πολλές εταιρείες και συνεχίζουμε να συμπεριφερόμαστε ως μία Ελληνική Ασφαλής Δύναμη στον ασφαλιστικό χώρο», συνέχισε ο κ. Παύλος Κασκαρέλης.

Ο οικονομικός διευθυντής, κ. Λουκάς Κορομπίλης, ανέφερε συγκεκριμένα οικονομικά στοιχεία: «Έχουμε 38 εκατομμύρια ευρώ ίδια κεφάλαια, ενεργητικό 250 εκατομμύρια ευρώ παρά τη μείωση

Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης διαβεβαίωσε τους πάντες ότι η Υδρογείος θα συνεχίσει, πιστή στις ανθρώπινες αξίες και ιδεολογίες ελληνικής εταιρείας, που σέβεται και τιμά πάνω από όλα τον άνθρωπο, πελάτη και συνεργάτη. «Επί 40 χρόνια λέμε πάντα την αλήθεια, έχουμε στόχους και οράματα που ανταμείβουν αυτούς που μας εμπιστεύονται και έτσι θα συνεχίσουμε!» Ο εορτασμός για τα 40 χρόνια της εταιρείας θα ολοκληρωθεί με αντίστοιχες εκδηλώσεις στη Θεσσαλονίκη, την Αθήνα και την Κρήτη.



Επάνω οι κ. Χαρίλαος Δαμάσκος, Ευγενία Αναγνωστάκη, Ευάγγελος Σπύρου και Ιωάννης Σουρλής  
αριστερά, ο Οικονομικός Διευθυντής, κ. Λουκάς Κορομπίλης



## Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

Οι δικές σας ανάγκες σημαίνουν τα πάντα για σας. Γι' αυτό και είναι δική μας προτεραιότητα να τις προστατέψουμε! Στην **Υδρογείο Ασφαλιστική** φροντίζουμε εδώ και **40 χρόνια** ό,τι σας είναι πιο πολύτιμο. Πάντα δίπλα σας, υπεύθυνα, ανθρώπινα και με συνέπεια. **2.000 ασφαλιστικοί σύμβουλοι** και **500.000 ευχαριστημένοι πελάτες** σε Ελλάδα και Κύπρο, μας έκαναν μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες.



Ασφαλής Δύναμη

40 Χρόνια

# Προστατέψτε την επιχείρησή σας με την Ασφάλιση Διαχείρισης Κρίσεων



Πρόκειται για ολοκληρωμένες εξειδικευμένες λύσεις σε περιπτώσεις όπου απειλείται η ομαλή ροή των εργασιών και η ζωή των πελατών μας τονίζει η διευθύντρια ασφαλίσεων Casualty/Specialty της **HDI-Gerling Hellas** κ. Ελίνα Παπασπυροπούλου

**Ν**

Νέα προϊόντα Ασφάλισης Διαχείρισης Κρίσεων (Crisis Management) προσφέρει στην ελληνική αγορά η HDI-Gerling Hellas. Μετά την πρόσφατη εξαγορά από τον Όμιλο Talanx της εξειδικευμένης εταιρείας ασφάλισης διαχείρισης κρίσεων Nassau Assekuranzkontor GmbH και την ενσωμάτωσή της στην HDI-Gerling Industrie, η εταιρεία πλέον διαθέτει σημαντική τεχνογνωσία στους κινδύνους αυτούς. Όπως αναφέρει η διευθύντρια ασφαλίσεων Casualty/Specialty της HDI-Gerling Hellas, Ελίνα Παπασπυροπούλου, «πρόκειται για ολοκληρωμένες εξειδικευμένες λύσεις ενεργητικής διαχείρισης κινδύνου και οικονομικής προστασίας σε περιπτώσεις όπου απειλείται η ομαλή ροή των εργασιών και η ζωή των πελατών μας. Τα συγκεκριμένα προϊόντα περιλαμβάνουν καλύψεις για Προστασία Προϊόντων (Ατυχηματική / Κακόβουλη Μόλυνση Προϊόντων και Ανάκληση Προϊόντων) καθώς και για Προσωπικές Απειλές (Απαγωγή – Λύτρα - Εκβιασμός).»

## 1. Ασφάλιση Μολυσμένων Προϊόντων

Η Ασφάλιση Μολυσμένων Προϊόντων καλύπτει τις επιχειρήσεις για όλες τις άμεσες και έμμεσες απώλειες που συνδέονται με την ανάκληση προϊόντων, σε περιπτώσεις:

- ▶▶ ανακλήσεων από τις αρχές
- ▶▶ τυχαίου, μη σκόπιμου λάθους στην παραγωγή, επεξεργασία ή συσκευασία
- ▶▶ σκόπιμης κακόβουλης παρέμβασης/ απειλής/μόλυνσης σε προϊόντα, η οποία οδηγεί σε προϊόντα ακατάλληλα ή επικίνδυνα ή, έστω, δημιουργεί αυτή την εντύπωση στους καταναλωτές.

## Οι απώλειες που καλύπτονται περιλαμβάνουν:

Έξοδα ανάκλησης: έξοδα για έλεγχο, απόσυρση, μεταφορά, υπερωρίες, αμοιβές επιπλέον προσωπικού, μίσθωση αποθηκευτικών χώρων, καταστροφή του προϊόντος, αναδιανομή, ακυρώσεις προγραμματισμένων προωθητικών ενεργειών, ανακοινώσεις στον τύπο, κ.ά.

Απώλεια κερδών: από τη μείωση στον κύκλο εργασιών της επιχείρησης.

Έξοδα αποκατάστασης: καθαρισμός/αποκατάσταση του προϊόντος στην αρχική του κατάσταση, αποκατάσταση της φήμης της εταιρικής μάρκας και του μεριδίου αγοράς της επιχείρησης.

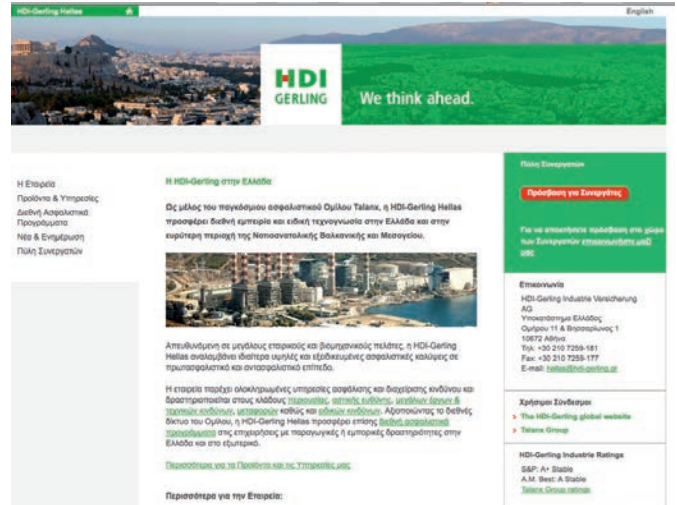
Έξοδα συμβούλων διαχείρισης κρίσεων: επικοινωνιακή και συνολική διαχείριση για την προστασία της φήμης της επιχείρησης. Η HDI-Gerling έχει συνεργασία με διεθνείς εταιρείες συμβούλων διαχείρισης κρίσεων παρέχοντας υποστήριξη σε κάθε χώρα όπου η επιχείρηση παράγει ή εξάγει τα προϊόντα της.

## 2. Καλύψεις Προσωπικών Απειλών (Απαγωγή - Λύτρα - Εκβιασμός)

Η κάλυψη απευθύνεται σε πολυεθνικές, στελέχη και επαγγελματίες που ταξιδεύουν σε χώρες υψηλού κινδύνου, μέλη κοινωφελών οργανισμών και οργανώσεων διάσωσης, εύπορους ιδιώτες, δημοσιογράφους, κ.λπ. Μάλιστα πρόσφατες απόψεις αναλυτών βλέπουν αυξημένο κίνδυνο απαγωγών στην Ελλάδα και τον Ευρωπαϊκό Νότο το επόμενο διάστημα.

Η κάλυψη αποζημιώνει τους Ασφαλισμένους για:

- ▶▶ Απαγωγή και Λύτρα
- ▶▶ Χρηματικά ποσά τα οποία καταβάλλονται για πραγματική ή υποτιθέμενη απαγωγή του ασφαλισμένου, συγγενή του ή φιλοξενούμενού του.
- ▶▶ Εκβιασμό / Απειλή σωματικής βλάβης
- ▶▶ Απειλή δολοφονίας, τραυματισμού ή απαγωγής του Ασφαλισμένου.
- ▶▶ Κράτηση
- ▶▶ Μισθούς/ημερομίσθια και εύλογα έξοδα για τη διαπραγμάτευση της απελευθέρωσης του ασφαλισμένου, συγγενή του ή φιλοξενούμενού του ο οποίος κρατείται χωρίς τη θέλησή του (η κάλυψη ενεργοποιείται και χωρίς να έχει προηγηθεί επικοινωνία από τους απαγωγείς για λύτρα)
- ▶▶ Εκβιασμό / απειλή βλάβης σε περιουσία
- ▶▶ Χρηματικά ποσά τα οποία καταβάλλονται λόγω:



- ▶▶ Απειλής για βλάβη, καταστροφή ή μόλυνση της περιουσίας του Ασφαλισμένου
- ▶▶ Δημοσιότητα που αναφέρει ότι τα προϊόντα του Ασφαλισμένου έχουν μολυνθεί ή αλλοιωθεί
- ▶▶ Απειλής μόλυνσης με ιό στα πληροφοριακά συστήματα του Ασφαλισμένου
- ▶▶ Απειλή αποκάλυψης εμπορικών πληροφοριών/μυστικών

Η Ομάδα Διαχείρισης Κρίσης υποστηρίζει τις ασφαλιζόμενες επιχειρήσεις, προσφέροντας συμβουλευτικές υπηρεσίες για την ολοκληρωμένη διαχείριση των κινδύνων και των κρίσεων. Η συμβολή της είναι καθοριστική, καθώς τόσο η κατάλληλη προετοιμασία όσο και η παροχή υποστήριξης τη στιγμή της κρίσης μπορούν να περιορίσουν σε μεγάλο βαθμό τον αντίκτυπο στη φήμη της εταιρείας. Τα εξειδικευμένα στελέχη της HDI-Gerling είναι διαθέσιμα ολόκληρο το 24ωρο για την παροχή βοήθειας στους ασφαλιζόμενους, ενώ οι εμπειροί σύμβουλοι και ερευνητές στο δίκτυό μας έχουν χειρισθεί μεγάλο αριθμό ανακλήσεων και υποθέσεων κακόβουλης μόλυνσης προϊόντων καθώς και απαγωγών/εκβιασμών.



**NTALIANH ΕΠΕ**

Μ Ε Σ Ι Τ Ε Σ Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Ε Ω Ν

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 ♦ T.K. 54625

ΤΗΛ.2310542202 ♦ FAX.2310526091

e-mail: [daliani@daliani-insurance.gr](mailto:daliani@daliani-insurance.gr) ♦ [www.daliani-insurance.gr](http://www.daliani-insurance.gr)

BUCURESTI: BLVD CAROL 59 ♦ ROMANIA

TEL. 004021-3122393 ♦ e-mail: [daliani.asigurari@gmail.com](mailto:daliani.asigurari@gmail.com)

**INTERAMERICAN**  
PART OF ACHMEA

## Με δυναμική στις ομαδικές ασφαλίσεις

Και το 2012 η Interamerican πέτυχε να αναπτύξει τον κλάδο ομαδικών ζωής και υγείας συνεχίζοντας ανοδικά και κατά το πρώτο τρίμηνο του 2013. Ήδη, η εταιρεία έχει αυξήσει τους ασφαλισμένους με ομαδικά συμβόλαια σε 90 χιλιάδες, έχοντας προσθέσει από πέρυσι έως σήμερα 80 επιχειρήσεις στο πελατολόγιό της, που συνολικά ανέρχονται σε 700. Κατά το 2012 οι ομαδικές ασφαλίσεις της Interamerican έγραψαν μεικτά ασφαλιστρα προγραμμάτων ζωής και υγείας αυξημένα 2% έναντι του 2011, παρά τη μείωση που σημείωσε η αγορά στον κλάδο, ενώ κατέβαλαν σε αποζημιώσεις περισσότερα από 46 εκατ. ευρώ.

Η έρευνα ικανοποίησης πελατών που διενεργεί η εταιρεία καταδεικνύει ότι η προτίμηση των επιχειρήσεων που την εμπιστεύονται για την ομαδική ασφάλιση του προσωπικού τους οφείλεται, κυρίως, στην υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών. Ιδιαίτερα στα προγράμματα υγείας και προστασίας, όπως αναφέρει ο Γ. Πλωμαρίτης, διευθυντής πωλήσεων ομαδικών ασφαλίσεων, οι ιδιόκτητες υποδομές –Αθηναική Mediclinic, πολυϊατρείο Medifirst και ο στόλος άμεσης ιατρικής βοήθειας αποτελούν καθοριστικά δεδομένα για την εμπιστοσύνη των συμβαλλομένων και την ικανοποίηση των ασφαλισμένων».



Στο Εθνικό Πάρκο των Παγετόνων

Η Αργεντινή, με τα συναρπαστικά τοπία, την πλούσια ιστορία και τους “ζωντανούς” ανθρώπους της, δικαίωσε τη διεύθυνση πωλήσεων της ERGO, η οποία την επέλεξε ως προορισμό για το ταξίδι των συνεργατών της που διακρίθηκαν για τις παραγωγικές τους επιδόσεις. Πετυχημένοι και δραστήριοι συνεργάτες της ERGO από όλη την Ελλάδα, ορισμένοι από αυτούς γνώρισμοι και από άλλους αξέχαστους εταιρικούς προορισμούς, όπως το Περού, το Βιετνάμ και η Αγία Πετρούπολη, μοιράστηκαν αυτή τη φορά εμπειρίες ζωής στη μοναδική Αργεντινή. Το πολύωρο ταξίδι δεν πτόση καθόλου τη διάθεση των ταξιδευτών της ERGO, αφού με το που πάτησαν το πόδι τους στο Buenos Aires ξεκίνησαν τις εξερευνησεις τους στο ιστορικό κέντρο της πόλης, στην Plaza de Mayo, αλλά και στις περιοχές της Puerto Madero και της



Στάθης Τσαούσης, Στέλιος Βουγιουκλίδης, Θάνος Μελακοπίδης και Θοδωρής Κοκκάλας

La Boca. Το ταξίδι ολοκληρώθηκε με το συνέδριο της ERGO στο οποίο οι συνεργάτες της, παρουσία της διοίκησης της εταιρείας, είχαν την ευκαιρία να εκφράσουν τις απόψεις τους αναφορικά με την ευόδωση των αναπτυξιακών στόχων της εταιρείας στην Ελλάδα και την εδραίωση των σχέσεων συνεργατών, πελατών και εταιρείας.


**EONIKH**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

## Στηρίζει το «Μαζί για το Παιδί»



Μαριλένα Μηναιδί, αντιπρόεδρος ΔΣ «Μαζί για το παιδί», Εύη Κοντοπάνου, αναπληρώτρια Γεν. Διευθύντρια Εθνικής Ασφαλιστικής

Τιμητική διάκριση στην Εθνική Ασφαλιστική απονεμήθηκε, για μία ακόμη χρονιά, από την Ένωση «Μαζί για το Παιδί» στα πλαίσια της υποστήριξης που παρείχε η εταιρεία στο σημαντικό έργο της Ένωσης, τη χρονιά που πέρασε. Σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο της Παλαιάς Βουλής, την τιμητική διάκριση για λογαριασμό της Εθνικής Ασφαλιστικής παρέλαβε η αναπληρώτρια γενική διευθύντρια της εταιρείας κα. Εύη Κοντοπάνου. Στην ίδια εκδήλωση απονεμήθηκαν τα βραβεία «Έργο Ζωής» και «Μάθημα Ζωής» που θέσπισε η Ένωση «Μαζί για το Παιδί» με σκοπό την επιβράβευση πρωταγωνιστών της καθημερινής ζωής που επιτελούν κοινωνικό έργο αθόρυβα και με προσήλωση στο συνάνθρωπο. Την απονομή των δύο βραβείων έκανε η Πρύτανης Ελένη Αρβελέρ.



# Η ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ δεν είναι μόνο συναίσθημα. Είναι πράξεις.

Για άλλη μια χρονιά διατηρήσαμε σε υψηλά επίπεδα  
τον δείκτη ικανοποίησης των πελατών μας

## Μέσα στο 2012:

- **Αποζημιώσαμε το 98,8%** των περιστατικών ζωής, ατυχημάτων και ιατρικών περιπτώσεων που υποβλήθηκαν
- **Ικανοποιήσαμε το 93%** των αποζημιώσεων ζωής μέσα σε 10 ημέρες από την υποβολή των δικαιολογητικών
- **Πληρώσαμε €25,8 εκατ.** σε αποζημιώσεις ζωής και υγείας
- **Πληρώσαμε €21,1 εκατ.** σε αποζημιώσεις αυτοκινήτων, πυρός και λοιπών κλάδων
- **Δημιουργήσαμε** καινοτόμα και πρωτοποριακά προϊόντα
- **Εφαρμόσαμε διεθνείς πρακτικές** στην οργάνωση του Ομίλου σε **συνεργασία με κορυφαίους διεθνείς συμβούλους**
- **Επιτελέσαμε σημαντικό έργο** με το πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Ανταπόδοση Ζωής» σε συνεργασία με το Μη Κερδοσκοπικό Σωματείο Δεσμός
- **Συνεχίσαμε τη συνεργασία μας** με τους κορυφαίους αντασφαλιστές διεθνούς κύρους
- **Συμπληρώσαμε 57 χρόνια** στην ελληνική ασφαλιστική αγορά



 **International  
Life** Για καλύτερη ζωή  
**Ασφάλειες Ζωής και Περιουσίας**

Λ. Κηφισίας 7 & Νεαπόλεως 2, 151 23 Μαρούσι  
Τηλ: 210 8119000 • Fax: 210 8119109 • e-mail: [inlife@inlife.gr](mailto:inlife@inlife.gr) • [www.inlife.gr](http://www.inlife.gr)

# Anytime και στην υγεία

Ένα νέο πρόγραμμα το Anytime Health Value, προωθεί στην αγορά, η interamerican, διευρύνοντας το φάσμα των απευθείας πωλήσεων και στην ασφάλιση υγείας.

Πρόκειται για πρόγραμμα επίσης διάρκειας, σχεδιασμένο στη βάση της απλοποίησης-τυποποίησης και των προσιτών ασφαλιστρών που η εταιρεία ακολουθεί στην πολιτική της, συνεκτιμώντας την οικονομική συγκυρία και τις κοινωνικές ανάγκες που διαμορφώνονται στον ευαίσθητο τομέα της υγείας.



Στόχος μας είναι να κάνουμε πράξη το δικαίωμα στην υγεία για κάθε πολίτη τόνισε ο Γιώργος Κώτσαλος

## Τα χαρακτηριστικά του προγράμματος

Το Anytime Health Value χαρακτηρίζεται από την ευρύτητα των ασφαλιστικών καλύψεων και αποτελεί μια ολοκληρωμένη πρόταση για όλες τις βαθμίδες υπηρεσιών υγείας, που αξιοποιεί το μοναδικό την Ελλάδα σύστημα υγείας το οποίο έχει αναπτύξει η Interamerican. Ειδικότερα, με το πρόγραμμα παρέχονται: Νοσοκομειακές καλύψεις σε επιλεγμένα συνεργαζόμενα ιδιωτικά νοσοκομεία στην Αθήνα και την υπόλοιπη Ελλάδα με ανώτατο ποσό δαπανών τις 500 χιλιάδες ευρώ

ετησίως. Ακόμη, 100% κάλυψη νοσηλείας σε περιπτώσεις καρκίνου, εγκεφαλικού και εμφράγματος μέχρι το ίδιο ποσό, καθώς επίσης κάλυψη αμοιβής χειρουργών και αναισθησιολόγων, ενώ προβλέπεται και πλήρης κάλυψη εξόδων νοσηλείας σε όλα τα δημόσια νοσοκομεία ή ημερήσιο επίδομα νοσηλείας. Κάλυψη και στο εξωτερικό. Πλήρης επίσηος προληπτικός έλεγχος στα συνεργαζόμενα διαγνωστικά κέντρα και δωρεάν επισκέψεις σε ιατρούς γενικής ιατρικής στις ιδιόκτητες υποδομές -ιατρεία Αθηνναϊκής Mediclinic και πολυϊατρείου Medifirst- στην Αθήνα. Υπηρεσίες Άμεσης Ιατρι-

@nytime:health



κής Βοήθειας με συμβουλές-καθοδήγηση σε 24ωρη βάση από το «Γραμμή Υγείας 1010» και υγειονομική διακομιδή σε περίπτωση ανάγκης, από κάθε σημείο της Ελλάδας και του εξωτερικού.

Ιδιαίτερα σημαντικό είναι ότι το Anytime Health Value εξασφαλίζει στους ασφαλισμένους πρόσβαση στο παγκόσμιο δίκτυο ιατρών «Best Doctors», ώστε να έχουν τη δυνατότητα να λάβουν μία έγκυρη δεύτερη ιατρική γνώμη. Είναι μία πρωτοποριακή παροχή στην Ελλάδα, αποκλειστικά από την Interamerican.

Επιπλέον, προβλέπονται υψηλές εκπτώσεις για διαγνωστικές εξετάσεις (40%) και για απεριόριστες επισκέψεις σε ιατρούς (30%) στις ιδιόκτητες υποδομές υγείας της εταιρείας. Χαρακτηριστικό του προσιτού κόστους του προγράμ-

ματος είναι ότι ξεκινά από τα 29 ευρώ μηνιαίως για άνδρα ή γυναίκα ηλικίας 30 ετών. Ενδεικτικό στοιχείο της απλότητας των διαδικασιών είναι η πεντάλεπτη διάρκεια έκδοσης ενός συμβολαίου.

Η interamerican ενθαρρύνει με κίνητρα την προώθηση του Anytime Health Value τόσο από τους συνεργάτες του δικτύου agency όσο και από τους συνεργαζόμενους πράκτορες-μεσίτες και τις συνεργαζόμενες τράπεζες. Η εταιρεία έχει σχεδιάσει τη διανομή της αξιοποιώντας κάθε δυνατό τρόπο πρόσβασης στους πολίτες, ώστε να ανταποκρίνεται με ευελιξία και επάρκεια στην πολυμορφία των σημερινών αναγκών, που στην ασφάλιση της υγείας είναι αυξημένες τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της interamerican κ. Γιώργος Κώτσαλος.

## ΕΙΑΣ

### Πρόεδρος ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος

Πρόεδρος του ΕΙΑΣ ανέλαβε ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, Αναπληρωτής Καθηγητής του Τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς και Πρόεδρος Δ.Σ. της International Life ΑΕΑΖ. Αντιπρόεδρος η κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ, Γενικός Γραμματέας ο κ. Νότης Βαγιακάκος, Διευθύνων Σύμβουλος της HDI-Gerling

Hellas, Ταμίας ο κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, Γ.Γ. του Ε.Ε.Α. και Πρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος των Mega Brokers S.A., Αναπληρώτρια Ταμίας η κα Δήμητρα Λύχρου, Πρόεδρος της Έ.Ε.Α.Ε. Στο νέο Διοικητικό Συμβούλιο συμμετέχουν ως μέλη και κ.κ.: Αδαμαντιάδης Νικόλαος - Σύμβουλος Διοίκησης της ΑΙΓ, Γαβαλάκης Δημήτρης, Πρόεδρος του Π.Σ.Σ.Α.Σ., Γκιάτης

Στέλιος, Πρόεδρος της Π.Ε.Π., Καραβίνας Γιώργος, Πρόεδρος του Σ.Ε.Μ.Α, Λευθεριώτης Σπύρος, Μαυρόπουλος Κων/νος, Αντιπρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος της Gras Savoye Willis, Μηράβος Φωκίων, Πρόεδρος του Ομίλου της International Life, Σωφρονάς Νικόλαος, Διευθυντής Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Δικτύου Πωλήσεων της Interamerican.

**Πάνω από 62.000 εργαζόμενοι,  
500 πρωτοποριακά προγράμματα,  
παρουσία σε περισσότερες από  
100 χώρες.**

Δεν είναι επίδειξη. Είναι η απόδειξη ότι όταν  
συνεργαζόμαστε καταφέρνουμε τα πάντα.



Στην AIG κάθε μας συνεργασία βασίζεται στη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία του οργανισμού μας και μας φέρνει ένα βήμα πιο κοντά στο να χτίσουμε το μέλλον που θέλουμε. Φερεγγυότητα και αξιοπιστία που αποδεικνύουμε έμπρακτα, προσφέροντας στους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους μας καινοτόμα προϊόντα, άμεση αποζημίωση και όλα τα εργαλεία που κάνουν την κάθε τους μέρα πιο αποδοτική και εποικοδομητική. Έτσι καταφέραμε να φτάσουμε στην κορυφή στη διεθνή αγορά. Εκεί σκοπεύουμε να παραμείνουμε.

[www.aig.com.gr](http://www.aig.com.gr)



**Bring on tomorrow**



## Home Value

Αξιοπιστία, ποιότητα και οικονομικά ασφάλιστρα είναι τα κύρια χαρακτηριστικά του Home Value, του νέου προγράμματος ασφάλισης κατοικίας που δημιούργησε η International Life, ανταποκρινόμενη στις ολοένα αυξανόμενες ανάγκες του Έλληνα καταναλωτή για ασφαλιστικά προϊόντα με ποιοτικές καλύψεις και χαμηλό κόστος. Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση το Home Value απευθύνεται σε ιδιοκτήτες κυριών και εξοχικών κατοικιών και προσφέρει μια σειρά καλύψεων όπως πυρκαγιά, έκρηξη, σεισμός κλπ., καθώς και επιπλέον δυνατότητα εμπλουτισμού του πακέτου με μια σειρά συμπληρωματικών - προαιρετικών καλύψεων. Το πρόγραμμα αυτό αποτελεί εξέλιξη του Home Loan, το οποίο αποτελεί το best seller της σειράς πακέτων ασφάλισης κατοικίας της εταιρείας. Το ιδιαίτερα ανταγωνιστικό ασφάλιστρο αποτελεί το βασικό πλεονέκτημα του προγράμματος και σε συνδυασμό με τις καλύψεις που παρέχει στον καταναλωτή, το καθιστούν μία ιδιαίτερως συμφέρουσα και αποδοτική πρόταση στον κλάδο ασφάλισης κατοικίας.



# Προστασία με την Σύνταξη Αυτονομίας

Το νέο πρόγραμμα προστασίας «Σύνταξη Αυτονομίας», δημιούργησε η AXA Ασφαλιστική με στόχο να καλύψει την ανάγκη για προστασία, η οποία είναι πιο σημαντική από ποτέ, διασφαλίζοντας το εισόδημα και το επίπεδο διαβίωσης τόσο του ασφαλισμένου όσο και της οικογένειάς του. Η «Σύνταξη Αυτονομίας» είναι ένα νέο πρόγραμμα σύνταξης ανικανότητας, με μηνιαίο εισόδημα αποσυνδεδεμένο από το κεφάλαιο της απώλειας ζωής. Συγκεκριμένα, αναπληρώνει μέχρι την ηλικία των 67 ετών το χαμένο εισόδημα, σε περίπτωση αδυναμίας για εργασία μετά από μία σοβαρή ασθένεια ή ατύχημα. Όπως τονίζει η εταιρεία, το νέο πρόγραμμα απευθύνεται σε κάθε ενήλικα που εργάζεται ή που έχει τη δυνατότητα να εργαστεί και δεν το κάνει λόγω συνθηκών (π.χ. άνεργο, φοιτητή, κ.λπ.) και τον βοηθά να:



Διασφαλίσει μία ποιότητα ζωής μετά το γεγονός παρά τις αυξημένες ανάγκες διαβίωσης. Διατηρήσει τα περιουσιακά στοιχεία και να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά τις ανειλημμένες υποχρεώσεις (π.χ. δάνεια, δίδακτρα, πιστωτική κάρτα, κ.λπ.). Επίσης, η «Σύνταξη Αυτονομίας» μπορεί να συνδυαστεί με εφάπαξ κεφάλαια ή μηνιαία πρόσοδο σε περίπτωση απώλειας ζωής, το ύψος των

οποίων το καθορίζει ο ασφαλισμένος, ανάλογα με τις ανάγκες του τη συγκεκριμένη περίοδο της ζωής του.

Με τη «Σύνταξη Αυτονομίας» ο ασφαλισμένος κερδίζει τα ακόλουθα πλεονεκτήματα: Αποδέσμευση του κεφαλαίου της «Σύνταξης Αυτονομίας» από το κεφάλαιο απώλειας ζωής, σύμφωνα με τις ανάγκες του.

Πλήρη «Σύνταξης Αυτονομίας» σε όλες τις περιπτώσεις αναπηρίας πάνω από 67%. Άμεση καταβολή της σύνταξης σε περιπτώσεις μη αναστρέψιμων καταστάσεων, ειδάλλως σε 12 μήνες από την έναρξη συνταξιοδότησης από τον κύριο φορέα, με αναδρομική ισχύ.

Αναπλήρωση του χαμένου εισοδήματος από εργασία έως και 70% - 80%.

Παροχή μέχρι την ηλικία των 67 ετών και όχι μέχρι τα 65 έτη. Δυνατότητα αύξησης μηνιαίας «Σύνταξης Αυτονομίας» κατά 10%, ανά 5ετία, χωρίς έλεγχο ασφαλισιμότητα

Παροχή κάλυψης στον άνεργο, τη νοικοκυρά και τον εισοδηματία.



## Συνεργασία με Prime Insurance

Την έναρξη συνεργασίας στον τομέα της ασφαλιστικής κάλυψης θραύσης κρυστάλλων, ανακοίνωσαν η Carglass® και η Prime Insurance. Οι πελάτες της Prime Insurance έχουν τώρα την δυνατότητα να εξυπηρετούνται μέσω του δικτύου καταστημάτων και εξουσιοδοτημένων συνεργατών της Carglass®, σε οποιοδήποτε σημείο της Ελλάδος και αν βρίσκονται, απολαμβάνοντας παράλληλα την ποιότητα των προϊόντων και υπηρεσιών της Carglass®, χωρίς γραφειοκρατικές διαδικασίες και μεσάζοντες.

Η επίσημη συνεργασία των δύο εταιριών προσφέρει στους ασφαλισμένους οδηγούς της Prime Insurance που έχουν κάλυψη θραύσης κρυστάλλων, όλο το εύρος των υπηρεσιών της Carglass®, όπως δωρεάν εξυπηρέτηση μέσω κινητών μονάδων στο χώρο επιλογής τους και υπηρεσία αντικατάστασης πλαϊνών κρυστάλλων με Plexi Glass για έκτακτα περιστατικά, πιστοποιημένη επισκευή εμπρόσθιων κρυστάλλων και πιστοποίηση εργασιών (ISO 9001) με ισόβια εγγύηση.

# Κάντε ένα test drive στις υπηρεσίες μας!

designers-on-call



Επισκευή Παρμπρίζ



Αντικατάσταση Κρυστάλλων



24ωρη Τηλεφωνική  
Εξυπηρέτηση Πελατών



Κινητή Μονάδα

Συνεργασία με  
την πλειονότητα  
των ασφαλιστικών  
εταιριών



## CARGLASS®

Επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλων αυτοκινήτου

από σταθερό τηλέφωνο  
801 11 36136

από κινητό τηλέφωνο

210 5311409

info@carglass.gr

www.carglass.gr

ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ



## Με κέρδη 17,8 εκατ. ευρώ προ φόρων το 2012

Με εξαιρετικά αποτελέσματα –λειτουργικά και οικονομικά– όπως αναφέρεται σε ανακοίνωση, έκλεισε η χρήση του 2012 για την Groupama Φοίνιξ, επιδεικνύοντας πολύ καλή αντοχή και σταθερότητα σε ένα ιδιαίτερα δύσκολο οικονομικό περιβάλλον. Η εταιρεία παρουσιάζει κέρδη ύψους 17,8 εκατ. Ευρώ προ φόρων – αποτέλεσμα αισθητά ενισχυμένο σε σχέση με το 2011, χρήση κατά την οποία παρουσίασε κέρδη ύψους 13,9 εκατ. Ευρώ προ φόρων και προβλέψεων για απομείωση αξίας των ομολόγων Ελληνικού Δημοσίου. Στο θετικό αυτό αποτέλεσμα για το 2012 συνέβαλαν η διατήρηση πολύ καλών τεχνικών

αποτελεσμάτων και η περαιτέρω μείωση των εξόδων (-12,7%). Αξιοσημείωτο είναι επίσης το σύνολο των αποζημιώσεων που κατέβαλε η Groupama Φοίνιξ το 2012 και που διαμορφώθηκαν στο ποσό των 136.888.000 ευρώ.

Με την ανακεφαλαιοποίηση της εταιρείας από τον όμιλο Groupama, ύψους 94 εκατ. ευρώ, που έγινε μετά τη συνειδητή συμμετοχή της εταιρείας στο PSI, ο δείκτης φερεγγυότητας της Groupama Φοίνιξ αυξήθηκε σημαντικά, αγγίζοντας πλέον το 240%. Ο κύκλος εργασιών της εταιρείας διαμορφώθηκε στα 168 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων 60 εκατ. ευρώ αφορούν στον κλάδο Ζωής και €108

εκατ. ευρώ στους γενικούς κλάδους. Σε εμπορικό επίπεδο, το έτος 2012 χαρακτηρίστηκε από τη διάθεση των προϊόντων index «Obsidienne» και την ανανέωση της γκάμας προϊόντων της Groupama Φοίνιξ, με γνώμονα την προσαρμογή των ασφαλιστρών στα σημερινά δεδομένα και χωρίς να γίνει καμία έκπτωση στην ποιότητα των καλύψεων και υπηρεσιών. Ενδεικτικά αναφέρονται η σειρά «Motor GP» που εμπλουτίστηκε με ιδιαίτερα ανταγωνιστικά προϊόντα ασφάλισης αυτοκινήτου, τα νέα και πολύ προσιτά προγράμματα ασφάλισης κατοικίας «Cocoon», καθώς και τα νέα προϊόντα Υγείας της εταιρείας.



### Επενδύσεις για τη στήριξη των συνεργατών

Τα αποτελέσματα για το 2012 καθώς και τους παραγωγικούς στόχους για το 2013, παρουσίασαν ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Mega Brokers κ. Πάνης Χατζηθεοδοσίου και τα στελέχη της εταιρείας, σε εκδήλωση σε κεντρικό ξενοδοχείο. Συγκεκριμένα, τα στελέχη της εταιρείας παρουσίασαν τις προγραμματισμένες και υλοποιούμενες ενέργειες, που αφορούν τους συνεργάτες, σχετικά με την υποστήριξή τους σε θέματα πωλήσεων καθώς και νέα προγράμματα ασφάλισης – όπως επίσης και τη νέα εξελιγμένη μηχανογραφικά διαδραστική εφαρμογή που ενεργοποιεί σύντομα η εταιρεία. Η νέα αυτή εφαρμογή δίνει την ευκαιρία στους συνεργάτες να βλέπουν online τα παραγωγικά τους στοιχεία, τις προμήθειές τους και όλα τα συμβόλαια των πελατών τους ψηφιοποιημένα. Επίσης, οι συνεργάτες θα έχουν τη δυνατότητα της άμεσης έκδοσης σημάτων και συμβολαίων, καθώς και της αποστολής των προτάσεων ασφάλισης προς τις ασφαλιστικές εταιρείες μέσω internet. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας παρουσίασε μία ολοκληρωμένη μελέτη, με σημαντικά στοιχεία της πορείας των ασφαλιστικών εργασιών στην Ευρώπη και την Ελλάδα και εξέφρασε τη βεβαιότητα ότι η εταιρεία το 2013 θα πετύχει τους παραγωγικούς της στόχους και θα έχει θετικό τελικό αποτέλεσμα.

## SAS Ελλάδας Στην πρώτη θέση με τα καλύτερα εργασιακά περιβάλλοντα



Στην κορυφή της λίστας των εταιρειών με τα καλύτερα εργασιακά περιβάλλοντα στη χώρα μας βρίσκεται η SAS Ελλάδας, κατακτώντας την 1η θέση στην ετήσια λίστα με τις "Εταιρείες με τα Καλύτερα Εργασιακά Περιβάλλοντα στην Ελλάδα για το 2013" της εταιρείας ερευνών, συμβουλευτικών υπηρεσιών και εκπαίδευσης Great Place to Work Institute Hellas, μεταξύ των εταιρειών που απασχολούν από 20 έως

49 εργαζόμενους. Σχολιάζοντας τη σημαντική αυτή διάκριση, ο Νίκος Πέππας, γενικός διευθυντής της SAS Ελλάδας, Κύπρου και Βουλγαρίας, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι, «παρά τη συνεχιζόμενη οικονομική κρίση, στη SAS Ελλάδας όχι μόνο δεν προχωρήσαμε σε περικοπές, αλλά συνεχίσαμε να επενδύουμε στο σημαντικότερο κεφάλαιο της εταιρείας μας που είναι οι άνθρωποι, προχωρώντας σε νέες προσλήψεις».



# ARAGste... έχετε ARAG!

Όλες οι μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες της Ευρώπη εμπιστεύονται εδώ και 70 χρόνια την ARAG για την επίλυση των νομικών προβλημάτων των πελατών τους.

Μικρά ή μεγάλα τα νομικά προβλήματα και των δικών σας πελατών, μπορούν να επιλυθούν άμεσα γιατί η ARAG έχει την εμπειρία, τον τρόπο και τη γνώση.

Εμπιστευτείτε τα νομικά προβλήματα των πελατών σας στην ARAG και δώστε τους τη δυνατότητα να aragsoun μόνιμα...





## Basic Economy

Την διάθεση ενός νέου προγράμματος ασφάλισης στον κλάδο αυτοκινήτων, με την επωνυμία Basic Economy, προωθεί στην αγορά η Interasco.

Το νέο πρόγραμμα προσφέρει καλύψεις σε επιβατικά ιδιωτικής χρήσης, έναντι αστικής ευθύνης, προσωπικού ατυχήματος, φροντίδας ατυχήματος και ζημιών από ανασφάλιστο όχημα, με σημαντικά μειωμένα ασφάλιστρα όπου μεσοσταθμικά υπερβαίνουν το 10% σε σχέση με τα υπάρχοντα προγράμματα της εταιρείας.

Ταυτόχρονα, η εταιρεία προχωρά σε μία σειρά σημαντικών εκπνώσεων, τόσο για τους υφιστάμενους ασφαλισμένους της όσο και για νέους υποψήφιους, οι οποίοι επιλέγουν την Interasco, για να ασφαλισθούν με συμβόλαια υγείας ή/και κατοικίας καθώς και για να ασφαλίσουν περισσότερο από ένα οχήματα. Σχολιάζοντας την κίνηση αυτή, ο διευθυντής πωλήσεων και Marketing της εταιρείας κ. Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος, δήλωσε ότι σεβόμενοι τις ανάγκες του σύγχρονου Έλληνα καταναλωτή, προχωράμε σε κινήσεις που διευκολύνουν τους παλιούς αλλά και τους νέους πελάτες μας, να διατηρήσουν ή/και να επεκτείνουν απαραίτητες ασφαλιστικές καλύψεις για εκείνους και τις οικογένειές τους, αξιοποιώντας πάντοτε τον ουσιαστικό ρόλο του Έλληνα ασφαλιστικού διαμεσολαβητή. Όλες οι παραπάνω βελτιώσεις, τονίζει η εταιρεία, προσφέρονται επιπρόσθετα στα ήδη διακριτά συγκριτικά πλεονεκτήματα του τιμολογίου αυτοκινήτων.



## ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

# Νέα Αμοιβαία Κεφάλαια

Η AXA Ασφαλιστική, στο πλαίσιο της στρατηγικής της να παρέχει εξειδικευμένη τεχνογνωσία και ανταγωνιστικά προϊόντα υψηλών προδιαγραφών που επικεντρώνονται στις ανάγκες των πελατών της, ενισχύει τα αποταμιευτικά/επενδυτικά προγράμματα τύπου Unit Linked διαθέτοντας 6 νέα Αμοιβαία Κεφάλαια της AXA Investment Managers και καλύπτοντας κάθε επενδυτικό προφίλ. Τα πλεονεκτήματα των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της AXA Investment Managers είναι τα ακόλουθα:

Επενδύουν σε περιβάλλον Ευρώ ή Δολαρίου.

Αποτιμώνται σε Ευρώ.

Δίνουν τη δυνατότητα επένδυσης σε διεθνείς αγορές.

Έχουν έδρα το Λουξεμβούργο.

### Νέα Αμοιβαία Κεφάλαια

Νέα Αμοιβαία Κεφάλαια	Αποτίμηση ενεργητικού (31/12/2012)
AXA World Funds Euro 7-10	136 εκ. Ευρώ
AXA World Funds US High Yield Bonds	5,2 δις Δολάρια
AXA World Funds Optimal Income	289 εκ. Ευρώ
AXA World Funds Framlington American Growth	708 εκ. Δολάρια
AXA World Funds Framlington Emerging Markets	437 εκ. Δολάρια
AXA World Funds Framlington Europe	1,2 δις Ευρώ

Υποστηρίζονται από ειδικούς στη διαχείριση Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Έχουν ξεκάθαρες και ευέλικτες διαδικασίες επένδυσης από τις εταιρείες διαχείρισης των Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Έχουν υψηλά ενεργητικά.

Έχουν υψηλή διαφάνεια στην παρακολούθησή τους.

Η AXA διαθέτει επιπλέον το AXA Protect της AXA Investment Managers, που πέτυχε εξαιρετικά αποτελέσματα με εγγυητή προστασίας την BNP Paribas, όσο και τα Αμοιβαία Κεφάλαια της Alpha Bank.

## Διακρίσεις από την KPMG



Πάνω, Νικόλαος Κωνσταντέλλος, Διευθύνων Σύμβουλος, Ομίλου ICAP  
Νάνσυ Παπαλεξανδρή, καθηγήτρια Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών  
Άννα Μανιάτη, Διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού, AXA Ασφαλιστική  
Γιάννης Βελιλιώτου, Γενική Διευθύντρια, KPMG  
Αριστέρα, Πόλινα Κανελλέα, Learning and Development Officer, AXA Ασφαλιστική  
Άννα Μανιάτη, HR Director, AXA Ασφαλιστική  
Δημήτριος Χατζηγιαννίδης, Compensation and Benefits Officer, AXA Ασφαλιστική

Νικήτρια για 2η φορά αναδείχθηκε η AXA Ασφαλιστική στο διαγωνισμό Best People Management Initiative Awards που διοργανώνει η εταιρεία KPMG για 11η συνεχή χρονιά στην Ελλάδα. Η AXA Ασφαλιστική διακρίθηκε στην κατηγορία «Διαχείριση της Απόδοσης, των Αποδοχών και Παροχών». Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του 16ου Συμποσίου Ανθρώπινου Δυναμικού με τίτλο «Art Nouveau HR» και το βραβείο παρέλαβε η κ. Άννα Μανιάτη, διευθύντρια ανθρώπινου δυναμικού της AXA Ασφαλιστικής.



**“οδηγός”  
στα κρύσταλλα  
αυτοκινήτου**

**800 11 777 999**

*από σταθερό χωρίς χρέωση*

**210 559 3976**

**2310 798 770**

*από κινητό*

- Τοποθετούμε **μόνο αυθεντικά κρύσταλλα αυτοκινήτων**, από τους μεγαλύτερους κατασκευαστές κρυστάλλων στον κόσμο.
- Προσφέρουμε **υψηλό επίπεδο εργασιών** χάρη στην **πολυετή εμπειρία** του εξειδικευμένου προσωπικού μας.
- Διαθέτουμε το **μεγαλύτερο δίκτυο σταθμών αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου στην Ελλάδα**.
- Προσφέρουμε **γραπτή πιστοποίηση της γνησιότητας** των κρυστάλλων και **εγγύηση εργασίας εφ'όρου ζωής**.
- **Συνεργαζόμαστε με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα**.

Μέλος του πολυεθνικού  
ομίλου SAINT-GOBAIN

**GLASSDRIVE®**

*Οι δικί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων*



ο κ. Δημήτρης Τσοκούρας



## Χρήσιμη όσο ποτέ η νομική προστασία

Στην χρησιμότητα της Νομικής προστασίας ειδικά σε περιόδους κρίσης που δέχονται επίθεση τα εργασιακά και ασφαλιστικά δικαιώματα των απασχολουμένων στον ιδιωτικό και το δημόσιο τομέα, αναφέρθηκε ο νόμιμος εκπρόσωπος και γενικός διευθυντής της Arag Ελλάδα κ. Δημήτρης Τσοκούρας σε εκδήλωση της εταιρίας στα ιδιόκτητα γραφεία της στην Αθήνα, όπου κόπηκε και η πίτα. Ο κ. Τσοκούρας έκανε αναφορά στα χαρακτηριστικά της χρονιάς που πέρασε, στα αποτελέσματα της ασφαλιστικής αγοράς, αλλά και του κλάδου της Νομικής Προστασίας για το 2012 και έκανε λόγο για τις προσδοκίες σχετικά με το 2013. Αναφορά έγινε στα αποτελέσματα αλλά και τις εξελίξεις του ομίλου της Arag μετά την νέα της δομή ως ευρωπαϊκή εταιρία – ARAG SE – με παρουσία σε 14 χώρες της Ευρώπης και την Αμερική. Σημειώθηκε ότι η Arag, στέκεται δίπλα τους με καινοτόμα προγράμματα, κομμένα και ραμμένα στα μέτρα τους, σε προσaitές για όλους τιμές, ενώ η διείσδυση της σε ειδικές ομάδες ασφάλισης εδώ και κάποια χρόνια όπως στρατιωτικοί, αστυνομικοί, λιμενικοί, πυροσβέστες, γιατροί, νοσηλευτές, οδηγοί δημοσίων μέσων μεταφοράς κλπ είναι γεγονός και συνεχίζεται εντατικά.

 **GENERALI**

### Νέος διευθυντής πωλήσεων



ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος

Την διεύθυνση πωλήσεων της Generali Hellas ανέλαβε ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος, καταξιωμένο στέλεχος του ασφαλιστικού κλάδου, με πολυετή εμπειρία στον τομέα των πωλήσεων σε μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες της ελληνικής αγοράς. Ο νέος διευθυντής πωλήσεων της Generali Hellas, γεννήθηκε στην Αθήνα το 1969. Είναι κάτοχος μεταπτυχιακών σπουδών στη διοίκηση επιχειρήσεων με εξειδίκευση στα οικονομικά από το University of Nottingham (U.K.). Είναι απόφοιτος του American College of Greece – Deree College BSc in Economics και μιλά Αγγλικά και Γαλλικά.

**AIGAION**  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

## Με κερδοφορία και το 2012

Η διατήρηση της κερδοφορίας, ο υψηλός δείκτης φερεγγυότητας και η ταχύτητα και συνέπεια στην καταβολή αποζημιώσεων είναι τα κυριότερα στοιχεία που χαρακτηρίζουν την πορεία της AIGAION Ασφαλιστική και το 2012. Συγκεκριμένα, όπως αποτυπώνεται και στον εποπτικό ισολογισμό προς την Τράπεζα της Ελλάδος, η AIGAION Ασφαλιστική διατήρησε την κερδοφορία της και στη χρήση του 2012, έχοντας απορροφήσει τη συνολική ζημία από το πρόγραμμα ανταλλαγής ομολόγων (PSI+). Επιπλέον, ο δείκτης φερεγγυότητας της εταιρίας διαμορφώθηκε στο 153% στο τέλος του 2012, παρουσιάζοντας 38% αύξηση, σε σχέση με το προηγούμενο έτος, υπερκαλύπτοντας τόσο το απαιτούμενο περιθώριο φερεγγυότητας, όσο και τα στοιχεία ασφαλιστικής τοποθέτησης, χωρίς να είναι αναγκαία οποιαδήποτε ευεργετική διάταξη για παρέκκλιση στις μεθόδους αποτίμησης των Ομολόγων



ο κ. Νίκος Βελλιάδης,

Ελληνικού Δημοσίου λόγω PSI+. Η εταιρία σημειώνει ακόμη, ότι μέσω της συνετής διαχείρισης του χαρτοφυλακίου της, κατέγραψε 10,34% αύξηση στις αποδόσεις των επενδύσεών της, με ταυτόχρονη μείωση των απαιτήσεών της. Παράλληλα, ο δείκτης αποθεματοποίησης αυξήθηκε κατά 18% σε σχέση με το 2011.

Η AIGAION Ασφαλιστική κατέβαλε το 2012 αποζημιώσεις συνολικού ύψους €24,5 εκατ., εξοφλώντας το 77% των ζημιών που αναγγέλθηκαν στο εννεάμηνο Ιανουαρίου-Σεπτεμβρίου, ενώ στη λήξη του έτους το ποσοστό των ζημιών που εξοφλήθηκαν κατά την περίοδο 2010-2012 ανέρχεται στο 85% των αναγγελθεισών ζημιών της τριετίας. Τα μηνύματα είναι ικανοποιητικά και ελπιδοφόρα, παρά τη δυσμενή οικονομική συγκυρία,, δήλωσε ο κ. Νίκος Βελλιάδης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας σχολιάζοντας τα συγκεντρωτικά οικονομικά στοιχεία του 2012.

# Α Σ Φ Α - Λ Υ Σ Ε Ι Σ



**ΑΙΓΑΙΟΝ  
ΠΛΟΙΑ**



**ΑΙΓΑΙΟΝ  
ΣΚΑΦΗ  
ΑΝΑΨΥΧΗΣ**



**ΑΙΓΑΙΟΝ  
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ**



**ΑΙΓΑΙΟΝ  
ΚΑΤΟΙΚΙΑ**



**ΑΙΓΑΙΟΝ  
BUSINESS BEST**



## ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

Αφού κατέκτησε την Ελληνική Ναυτασφαλιστική Αγορά, η "ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" επεκτείνεται δυναμικά και σε άλλους κλάδους ασφαλίσεων, παρέχοντας αξιόπιστα ασφαλιστικά προγράμματα, προσαρμοσμένα στα δικά σας μέτρα.

Ενημερωθείτε για τα προγράμματα Αυτοκινήτου, Περιουσίας, Αστικής Ευθύνης και Προσωπικού Ατυχήματος, καθώς και για τα επιχειρησιακά προγράμματα BUSINESS BEST της "ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" και ανακαλύψτε τις δικές σας ασφα-λύσεις!

### ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ

Λ. Βουλιαγμένης 90, 166 74 Γλυφάδα  
Τηλ.: 210 91 19 900, Fax: 210 96 23 836  
E-mail: info@aigaion.gr

### ΓΡΑΦΕΙΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

Λαέρτου 22, 555 35 Πυλαία  
Τηλ.: 23130 83400, Fax: 23130 83450  
E-mail: thessaloniki@aigaion.gr

**ΓΡΑΜΜΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ  
800 11 211 211**

[www.aigaion.gr](http://www.aigaion.gr)

**ΑΙΓΑΙΟΝ**  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

**Δίνει Ασφα-λύσεις!**

Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική  
Επιτροπής Υγείας

## Νέος πρόεδρος ο Γ. Βελιώτης



Επικύρωσε η Εκτελεστική Επιτροπή του Insurance Europe την εκλογή του Γιώργου Βελιώτη, γενικού διευθυντή ζωής και υγείας της Interamerican στη θέση του προέδρου της Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Επιτροπής Υγείας. Όπως επισημαίνεται, πρόκειται για εκλογή που τιμά ιδιαίτερα την ελληνική ασφαλιστική αγορά και τη διοίκηση της Interamerican που βλέπει ένα ακόμη ανώτατο στέλεχος της, μετά τον Constantino Mousinho, γενικό διευθυντή οικονομικών υπηρεσιών του ομίλου και αντιπρόεδρο της Accounting Steering Group του Insurance Europe, να αναγνωρίζεται σε πανευρωπαϊκό επίπεδο μεταξύ των ηγετικών στελεχών του ασφαλιστικού κλάδου.

Τονίζεται ακόμη ότι η εκλογή του Γιώργου Βελιώτη στην κορυφαία θέση συντονιστικής ευθύνης για τον τομέα υγείας του ευρωπαϊκού θεσμικού φορέα ασφαλιστικών δραστηριοτήτων αντανάκλα και την αναγνώριση της Interamerican σε ό,τι αφορά στον ηγετικό ρόλο και τις καινοτομίες της στις ασφαλίσσεις υγείας με την ανάπτυξη συστημάτων και υποδομών, που αποτελούν διεθνώς case study, καθώς και τη δυναμική του μητρικού ομίλου ACHMEA, που είναι ο πρώτος ασφαλιστής υγείας στην Ευρώπη.

**INTERAMERICAN**  
PART OF ACHMEA

## Ιατρική βοήθεια και στη Σίφνο



Και ο Δήμος Σίφνου μετά την Τίνο προχώρησε σε συμφωνία με την Interamerican για την κάλυψη με επείγουσα αεροδιακομιδή ασθενών ή τραυματιών σε νοσοκομεία της Αθήνας, ανάγκη που αντιμετωπίζει συχνά το νησί. Όπως αναφέρει η εταιρεία, πρόκειται για συνεργασία που αφορά στη διάθεση των υποδομών και υπηρεσιών Άμεσης Βοήθειας στο σύνολο των μόνιμων κατοίκων της Σίφνου, που ανέρχονται σε 2.500 περίπου. Οι υπηρεσίες θα παρέχονται συμπληρωματικά ως προς το δημοτικό σύστημα υγείας, με σαφείς διαδικασίες. Η δημοτική αρχή αξιοποιεί με αυτή τη συμφωνία τις διατάξεις του Καλλικράτη, που από φέτος επιτρέπει τη διάθεση κονδυλίων για υπηρεσίες κοινωνικής πρόνοιας. Αναφερόμενος στη συνεργασία, σε παρουσίαση του προγράμματος που οργανώθηκε στο νησί, ο δήμαρχος Σίφνου κ. Ανδρέας Μπαμπούνης χαρακτήρισε την πρωτοβουλία σταθμό για την τοπική κοινωνία, ενώ ο κ. Γιώργος Βαλαής, γενικός διευθυντής της Interamerican Βοήθειας, χαρακτήρισε ως πρόκληση τις συμπράξεις δημοσίου και ιδιωτικού τομέα.



## Ασφάλιση Αυτοκινήτου με προνομιακή τιμή

Στην περαιτέρω ενίσχυση του προγράμματος ασφάλισης αυτοκινήτου προχώρησε η AIG, προσφέροντας ακόμη πιο προνομιακή τιμολόγηση, ενώ παράλληλα δημιούργησε και την πρώτη τηλεοπτική διαφημιστική της καμπάνια στην Ελλάδα, εστιάζοντας στα πλεονεκτήματα του προγράμματός της.

Συγκεκριμένα, η αλλαγή στην τιμολόγηση αφορά τη σύνδεση νέων εργασιών με το ιστορικό ζημιών, έχοντας ως στόχο την επιβράβευση των προσεκτικών οδηγών, και επηρεάζει το ασφάλι-

στρο για τις καλύψεις Αστικής Ευθύνης και Ιδίων Ζημιών στα ΙΧΕ και ΙΧΦ αγροτικά. Με αυτόν τον τρόπο, σε περίπτωση καθαρού ιστορικού ζημιών, δίνεται έκπτωση στις νέες εργασίες που μπορεί να φτάσει μέχρι και το 15%.

Η συγκεκριμένη έκπτωση λειτουργεί αθροιστικά σε συνδυασμό με τις υπόλοιπες ήδη υπάρχουσες:

5% για αγορά επίσιου συμβολαίου  
5% οικογενειακή έκπτωση για ασφάλιση δύο ή περισσότερων οχημάτων  
Έως 10% ως επιβράβευση πιστότητας

10% λόγω ασφάλισης της κύριας κατοικίας

5% για αυτοκίνητα με εκπομπές ρύπων χαμηλότερες από 140g/km CO2

5% στα καινούργια αυτοκίνητα με πλήρη κάλυψη για όσο διάστημα παραμείνουν ασφαλισμένα στην AIG

Με αυτό τον τρόπο, οι ασφαλισμένοι της AIG μπορούν να επωφεληθούν από μία ευρεία σειρά προνομίων και να μειώσουν το κόστος του συμβολαίου τους, ενώ παραμένουν ασφαλισμένοι σε μία αυστηρά εποπτευόμενη εταιρεία, με διεθνή παρουσία.



κρατάμε το μέλλον... στα χέρια μας!

Πιστεύουμε πάντα σε διαχρονικές αξίες και τις υπηρετούμε πιστά. Σεβόμαστε τους πελάτες μας. Προσπαίζουμε τα συμφέροντά τους και τους εξασφαλίζουμε καθημερινά υπηρεσίες υψηλής ποιότητας, με εξειδικευμένα, καινοτόμα προϊόντα, με τεχνογνωσία και απaráμιλλο επαγγελματικό ζήλο. Καλλιεργούμε σταθερούς και ισχυρούς δεσμούς αμοιβαίας εμπιστοσύνης με τους συνεργάτες μας.

Δημιουργούμε το αύριο που μας αξίζει. Κρατάμε το ...μέλλον στα χέρια μας!



**ΒΡΙΣΚΕΙΣ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΟΥ**

**D.A.S.-Hellas A.E.**

**Ασφάλειες Γενικής Νομικής Προστασίας**

Λ. Βουλιαγμένης 411, 163 46 Ηλιούπολη, Τηλ.: 210 900 1300,  210 921 5134, e-mail: [dasathen@hol.gr](mailto:dasathen@hol.gr), [www.das.gr](http://www.das.gr)

ΕΑΕΕ

## Αποζημιώσεις

Πάνω από 5 εκατ. ευρώ υπολογίζονται οι αποζημιώσεις μετά τις εκτεταμένες βροχοπτώσεις που έπληξαν την Απτική στις 22 Φεβρουαρίου. Σύμφωνα με την έρευνα που διεξήγαγε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος για την εκτίμηση των ασφαλιστικών αποζημιώσεων που προέκυψαν από τις βροχοπτώσεις, με βάση στοιχεία από 26 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη (οι οποίες εκπροσωπούν το 96,4% της παραγωγής ασφαλιστρών στην ασφάλιση κατά κινδύνων πυρός μεταξύ των μελών της ΕΑΕΕ) προέκυψαν τα εξής:

- Πλήθος φακέλων ζημιών: 765 (αναγγελίες ενεργοποίησης καλύψεων).
- Πρώτη εκτίμηση αποζημιώσεων: 5.286.423 ευρώ.
- Εκτίμηση μέσης ζημιάς: 6.910 ευρώ.

## Το δείπνο του Ν. Μακρόπουλου με συνδαιτυμόνες το Δ.Σ. της ΕΑΕΕ



Οι κ.κ. Α. Σαρρηγεωργίου και Ν. Μακρόπουλος



Στιγμιότυπο από το δείπνο

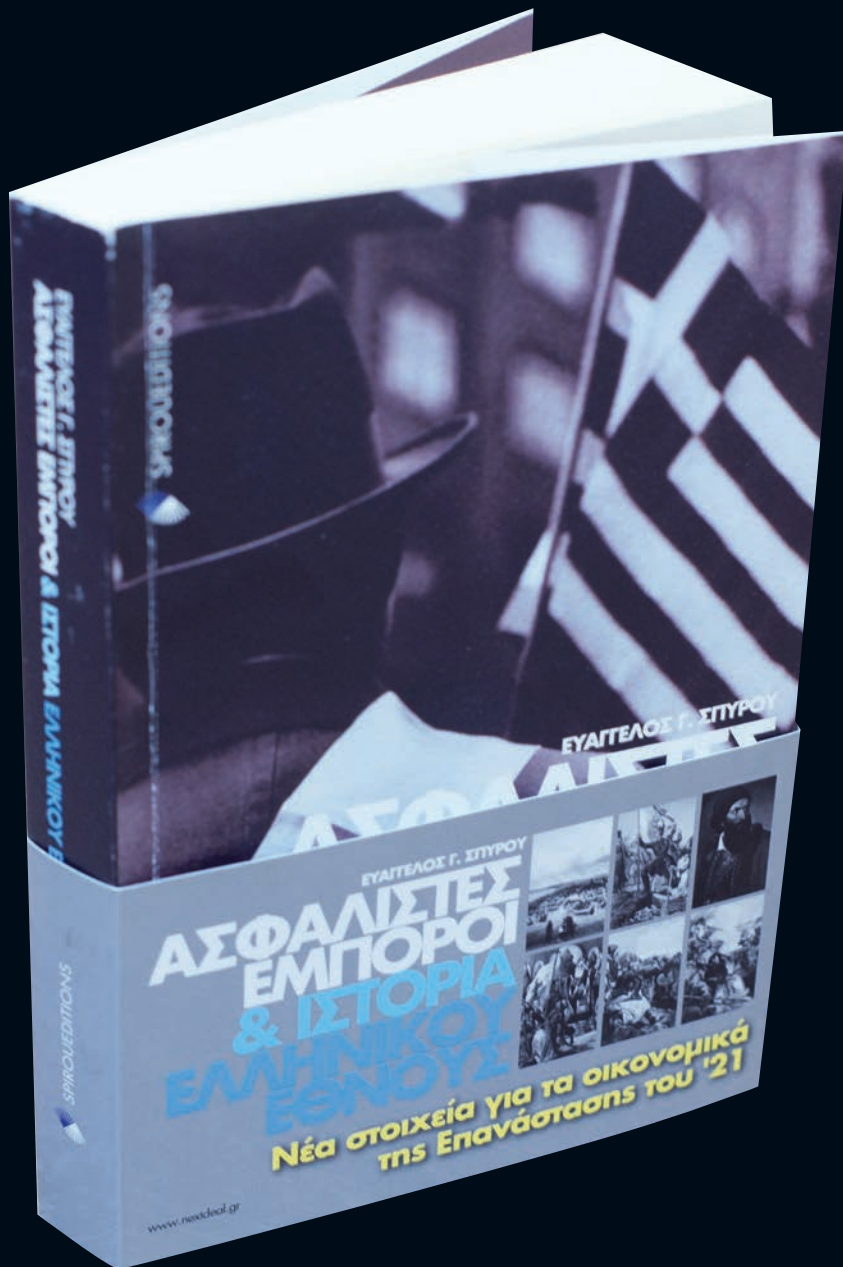
Σε Wine tasting δείπνο στο «Κελάρι» του Ξενοδοχείου Μεγ. Βρετανία προσκάλεσε μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΑΕΕ ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ κ. Νικόλαος Α. Μακρόπουλος, επ' ευκαιρία της εκλογής του στη θέση του προέδρου της Επιτροπής Διεθνών & Δημοσίων Σχέσεων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Παρευρέθηκαν ο πρόεδρος του Δ.Σ της Ένωσης κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου και τα μέλη του Δ.Σ. κ.κ. Α. Βασιλείου, Π. Βαγιακάκος, Π. Δημητρίου, Ι. Gomez, Α. Κασκαρέλης, Θ. Κοκκάλας, Ε. Kleijnen, Δ. Μαζαράκης, Φ. Μπράβος, Κ. Παπαμιχαλόπουλος, Β. Woïrhaÿe, Ι. Χατζηιωσήφ, G. Zorgno. Κατά τη διάρκεια του δείπνου είχαν την ευκαιρία ν' ανταλλάξουν απόψεις σε ένα φιλικό περιβάλλον και να μοιραστούν ιδέες για το πώς θα τονώσουν την εικόνα του κλάδου στο ευρύ κοινό. Αναφέρθηκαν σε τομείς στους οποίους θα πρέπει να δοθεί έμφαση από την Επιτροπή Δημοσίων & Διεθνών Σχέσεων, προκειμένου να περάσει η ασφαλιστική αγορά τα μηνύματά της στο ευρύ κοινό για την ενίσχυση της αξιοπιστίας του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.

## Επιθεώρηση Χρυσολόγου: Στόχος η πρωτιά

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ήταν αφορμή η εορτή μιας δεκαετίας, οι επίσης βραβεύσεις συνεργατών της επιθεώρησης Χρήστου Χρυσολόγου (στη φωτογραφία μαζί με τον κ. Ανδρέα Βασιλείου) και η ανακοίνωση των νέων στόχων, όπου γευτήκαμε τη δύναμη ανανέωσης και νοιώσαμε τη λάμψη της φιλοδοξίας για κατάκτηση της κορυφής στην ιεραρχία των πωλήσεων της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής. «Μέχρι τώρα στοχεύαμε πάντα κάτι παραπάνω αλλά ποτέ την πρωτιά. Τώρα όμως ήρθε η στιγμή να προσπαθήσουμε το ξεκίνημα και για εκεί...» είπε ο επιθεωρητής Χρήστος Χρυσολόγου που κατέκτησε τη δεύτερη θέση σε Νέα Παραγωγή το 2012! «Μπορείτε να είστε πρώτοι» τους παρότρυνε ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της ΕΘΝΙΚΗΣ. Παρών έδωσε στη βραδιά των επιτυχημένων του Χρήστου Χρυσολόγου και ο Γενικός Διευθυντής Σταύρος Κωνσταντάς που υπενθύμισε την εμπιστοσύνη της Εθνικής Τράπεζας για την ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική, και πολλά άλλα στελέχη της εταιρείας.





ΕΝΑ ΒΙΒΛΙΟ ΠΟΥ ΤΙΜΑ  
ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΕΥΕΡΓΕΤΕΣ  
ΕΜΠΟΡΟΥΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ  
ΠΟΥ ΣΤΗΡΙΞΑΝ ΤΗ ΦΙΛΙΚΗ  
ΕΤΑΙΡΙΑ ΒΑΖΟΝΤΑΣ ΤΑ ΘΕΜΕΛΙΑ  
ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

# ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

Το μεγάλο έργο των Ελλήνων ασφαλιστών στο ξεκίνημα του αγώνα του 1821 λίγιοι το γνωρίζουν, και το βιβλίο φιλοδοξεί να το μάθουν περισσότεροι.

Ο ρόλος πολύ μεγάλων ιστορικών προσώπων της Ελληνικής Ιστορίας και η σχέση τους με τους Έλληνες ασφαλιστές κι εμπόρους αναδεικνύεται στις σελίδες του βιβλίου: Αλέξανδρος Υψηλάντης, Ιωάννης Καποδίστριας, Νικόλαος Σκουφάς, αυτοκράτειρα Αικατερίνη της Ρωσίας, Μάξιμος Γραικός ο Φωτιστής των Ρώσων, Ιωάννης Βαρβάκης, Γρηγόριος Δικαίος - Παπαφλέσσας, Ιωάννης Αμβρόσιου (ασφαλιστής), Γρηγόριος Μαρασλής, Γ. Σέκερης, Ιγνάτιος Ουγκροβλαχίας, Άγγλος ιστορικός Finley, Θεόκλητος Φαρμακίδης, Ευγένιος Βούλγαρης, Ανθιμος Γαζής, Θ. Σεραφίνος, Peter von Hess, Γρηγόριος Ε', Δούκας Ρισελιέ, Κοσμάς ο Αιτωλός, Θ. Ορλώφ, Ελευθέριος Βενιζέλος, Πούσκιν, Ηλίας Μάνεσης, Κουμπάρης, Αδ. Κοραΐς, Ρήγας Φεραραίος, Άδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκύς, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστίνας, Ι. Μακρυγιάννης κ.ά.

Δύο καθηγητές Πανεπιστημίου προλογίζουν το βιβλίο: Ο Γρηγ. Κωστάρας και ο Μιλτιάδης Νεκτάριος. Ο επίλογος υπογράφεται από τον Μίκη Θεοδωράκη και τον Γιώργο Λογοθέτη. Οι δημοσιεύσεις με καταλόγους ιδρυτών και ευεργετών Σχολής Οδησσού ξαφνιάζουν όπως και το πρωτότυπο της προκήρυξης της Ελληνικής Επανάστασης από τον Αλ. Υψηλάντη - χρήσιμα για όλα τα σχολεία.

Στο βιβλίο θα βρείτε και τον Όρκο των Φιλικών καθώς και κατάλογο 42 Ηπειρωτών ευεργετών, όπως και πίνακες με 34 Ηπειρώτες φιλικούς. Και μια από τις μεγαλύτερες σχετικές βιβλιογραφίες που ίσως θα βοηθούσε να ξαναϊδρυθεί μια Νέα Φιλική Εταιρεία... Είναι πολύ χρήσιμο λένε όσοι το διάβασαν μέχρι σήμερα...

Πωλείται από τις εκδόσεις **Ε. ΣΠΥΡΟΥ** και από το πρακτορείο διανομής τύπου **ΑΡΓΟΣ**

**ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ** Τηλέφ.: 3221525 - [www.Nextdeal.gr](http://www.Nextdeal.gr) - Fax: 3257074

# Άριστη συνεργασία με το δίκτυο πωλήσεων στη Βόρειο Ελλάδα

**Η** ανοδική πορεία της Generali Hellas και στη Βόρειο Ελλάδα ήταν εμφανής στη συνάντηση των συνεργατών της εταιρείας που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στη Θεσσαλονίκη. Παρόντες παλαιότεροι αλλά και νεότεροι συνεργάτες της εταιρείας, επαναβεβαίωσαν την πρόθεσή τους να συνεχίσουν να βρίσκονται, σε αυτήν τη δύσκολη συγκυρία, δίπλα στους ασφαλισμένους, προσφέροντας αξιόπιστες και φερέγγυες λύσεις με ψαφραγίδα της Generali. Την εκδήλωση άνοιξε η κα Βάσω Πολυζώη, διευθύντρια του γραφείου Βορείου Ελλάδος της Generali, η οποία αναφέρθηκε στα επιτεύγματα του ομίλου στη Βόρειο Ελλάδα στη διάρκεια της περυσινής χρονιάς και παράλληλα εξειδίκευσε τους στόχους για το 2013. Η κα. Πολυζώη τόνισε ότι η Generali, πάντα σε στενή συνεργασία με το δίκτυο πωλήσεων, θα εντείνει τις προσπάθειές της για την παροχή ολοκληρωμένων ασφαλιστικών



Αγγελική Νταλιάνη, Β. Πολυζώη, Πάνος Δημητρίου



Π. Δημητρίου, Β. Πολυζώη, Τ. Χαρισιάδης, Γρ. Τσιμπιρίδης

λύσεων που να ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες των κατοίκων της Βορείου Ελλάδος. Ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas κ. Πάνος Δημητρίου, στην ομιλία του, εστίασε στην ανοδική πορεία της Generali τα τελευταία χρόνια όχι μόνο στη Βόρειο Ελλάδα αλλά σε όλη τη χώρα, γεγονός που αποτυπώνεται στη συνεχή αύξηση του μεριδίου αγοράς της εταιρείας, το οποίο στη διάρκεια του 2012 ξεπέρασε το 3% και διπλασιάστηκε σχεδόν από τις αρχές του 2000. Η ανοδική πορεία της παραγωγής ασφαλιστρών της



Τ. Βασιλόπουλος, Σπ. Παπατζανάκης  
Generali οφείλεται αποκλειστικά στο έργο των συνεργατών της εταιρείας, του ανθρώπινου δικτύου πωλήσεων, του μοναδικού στο οποίο επενδύει η Generali, τόνισε ο κ. Δημητρίου. Η εκδή-



Κώστας Λάσκος, Τάνια Σχοινιά, Αλεξάνδρα Παπαλαζάρου, Κατερίνα Ιωσηφίδου, Τάσος Παπαλαζάρου

λωση, στην οποία παραβρέθηκε και ο Chief Technical Manager της εταιρείας, κ. Τάκης Βασιλόπουλος, ολοκληρώθηκε με τους καλεσμένους να χαλαρώνουν, στο κατά πολλούς ομορφότερο κτίριο της συμπρωτεύουσας, στο Aldebaran, πάνω στο Θερμαϊκό κόλπο.

## Η μεγαλύτερη αξία της ασφαλιστικής αγοράς είναι οι άνθρωποί της

**Μ**ε μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε η ειδική εκδήλωση του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών με ομιλητή τον παγκοσμίου φήμης brand strategist Peter Economides.

Σε μια κατάμεστη αίθουσα με περισσότερα από 160 στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, ο Peter Economides κράτησε ζωντανό το ενδιαφέρον του κοινού και προβληματίσε όλους δημιουργικά μιλώντας για τη μοναδικότητα της Ελλάδας και τις βασικές αρχές μάρκετινγκ που θα βελτιώσουν

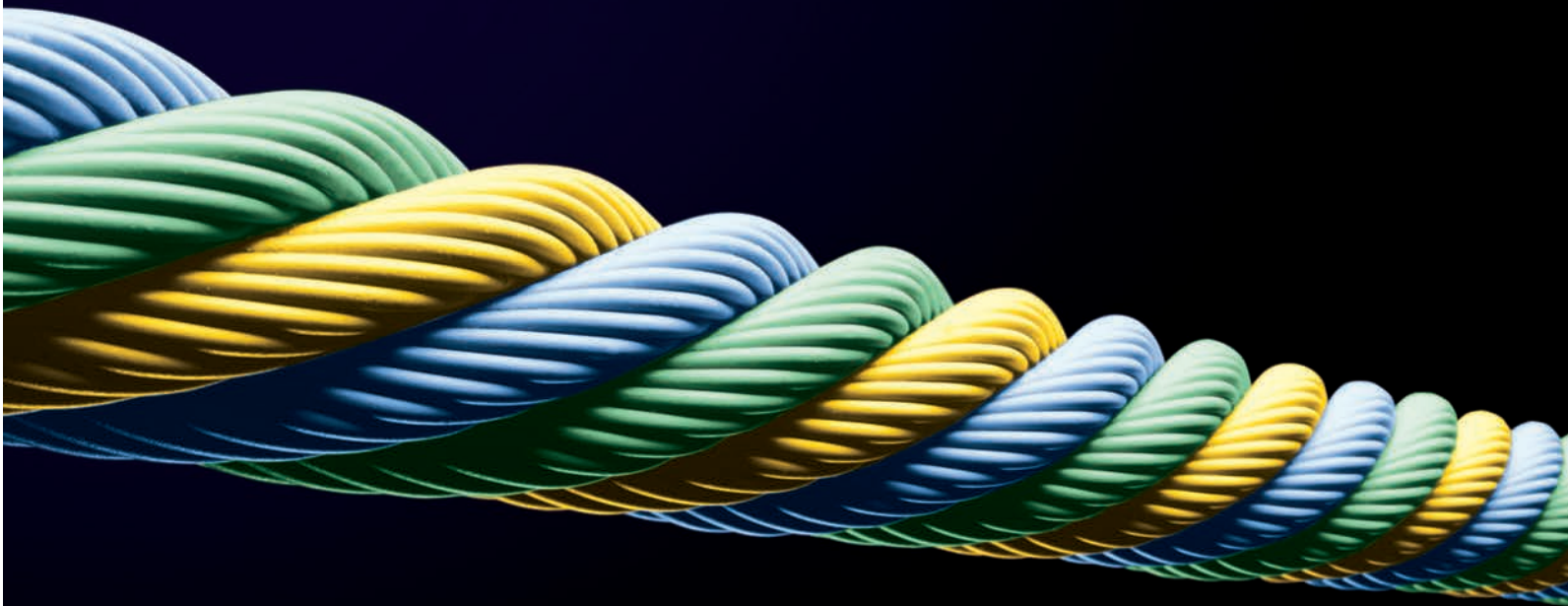


την εικόνα της χώρας στο εξωτερικό. Ο κ. Economides τόνισε ότι η αλλαγή έρχεται όταν υπάρχει αξία και κοινό όραμα, διάθεση, θέληση και καινοτομία. Οι Έλληνες, ανέφερε, πρέπει να δημιουργήσουν την έξοδό τους από τη δύσκολη οικονομική κατάσταση πιστεύοντας ότι η αναστροφή του κλίματος «γίνεται» αν απαλλαγούμε από την τροχοπέδη

της συνθησιμένης επιχειρηματολογίας του «δεν γίνεται». Αναφέρθηκε, αναλυτικά, στις δομικές αλλαγές που έχουν φέρει τα social media στον τρόπο που

ο κόσμος επικοινωνεί και ενημερώνεται και κατ' επέκταση στον τρόπο που αλληλεπιδρούν οι επιχειρήσεις με το κοινό, κάτι που αφορά ιδιαίτερα την ασφαλιστική αγορά ως τομέα παροχής υπηρεσιών. Εστιάζοντας στην Ιδιωτική Ασφάλιση μίλησε για τη μεγάλη χρησιμότητα και προσφορά του θεσμού και τις προοπτικές ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα καθώς υπάρχουν 11.000.000 άνθρωποι στην Ελλάδα που έχουν ανάγκη τις υπηρεσίες και τη στήριξη της Ιδιωτικής Ασφάλισης ειδικά στις σημερινές συνθήκες.

Η μεγαλύτερη αξία της ασφαλιστικής αγοράς είναι οι άνθρωποί της, σημείωσε ο κ. Economides.



**σίγουρα, γρήγορα...απλά!**

### Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

...γιατί είμαστε στον ασφαλιστικό χώρο από το 1890.

...γιατί πάνω από 120 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 2 εκ. πελάτες, 1,5€ δις κύκλο εργασιών, 620.000.000€ ίδια κεφάλαια και 18,5€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκίό σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προοδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει **σίγουρα, γρήγορα ... απλά Interasco!**



**interasco**  
Ασφαλιστική Εταιρεία

Κηφισίας 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χαλάνδρι,  
Τηλ: +30 210 6776111, Fax: +30 210 6776035,  
www.interasco.gr, e-mail: info@interasco.gr

# Έκφραση ευαισθησίας από την επιθεώρηση Δ. Κελεσιδου



Ο Δ. Κελεσιδης με την Β. Κελεσιδου



Η επιθεώρηση Δ. Κελεσιδου

Αντί της καθιερωμένης εκδήλωσης που λαμβάνει χώρα εδώ και 32 συνεχόμενα έτη, η Επιθεώρηση Πωλήσεων Πειραιά της Εθνικής Ασφαλιστικής του κου Δημήτρη Κελεσιδου πραγματοποίησε τις βραβεύσεις των κορυφαίων του 2012 στα κεντρικά της Εθνικής Ασφαλιστικής. Η εκδήλωση ήταν προγραμματισμένη να πραγματοποιηθεί το 2ήμερο 2-3 Μαρτίου 2013 στο Club



Ο Δ. Κελεσιδης με την Μ. Σκοπελιτου



Ο Δ. Κελεσιδης με τον Σ. Σκλάβο

Hotel Resort Λουτρακίου. Αντ' αυτού προτιμήθηκε να δοθούν τα χρή-

ματα σε συνανθρώπους μας που έχουν μεγάλη ανάγκη (άπορες οικογένειες) στην ευρύτερη περιοχή των δυτικών προαστίων (Πέραμα – Κερατσίνι – Νίκαια κ.λ.π.).

## Δυναμική παρουσία στη Safety Expo

**Prime**  
INSURANCE

Στην Safety Expo μία δυναμική και δια-δραστική έκθεση για την ασφάλεια και την προστασία συμμετείχε η Prime Insurance, δίνοντας έμφαση στον κλάδο ασφάλισης περιουσίας. Σκοπός της έκθεσης, την οποία επισκέφθηκαν περισσότεροι από 10.000 επαγγελματίες και απλοί επισκέπτες, ήταν η παρουσίαση νέων, σύγχρονων προϊόντων και συστημάτων προστασίας κατοικιών και κτιρίων και άλλων σχετικών υπηρεσιών ασφαλείας. Στο πλαίσιο αυτό η Prime Insurance παρουσίασε στους ενδιαφερό-

μενους τη δική της πρόταση και τα προγράμματα ασφάλισης περιουσίας για κατοικίες, επιχειρήσεις και επαγγελματικούς χώρους. Έμπειροι συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων της Prime, καθώς και διοικητικά στελέχη παρευρέθησαν στο περίπτερο της Εταιρίας και φρόντισαν για την έγκυρη ενημέρωση και πληροφόρηση των επισκεπτών καθ' όλη τη διάρκεια της έκθεσης. Τα προγράμματα Ασφάλεια εν Οίκω και Ασφάλεια εν Δράσει προσφέρουν ολοκληρωμένη ασφάλιση για

κτίριο και περιεχόμενο κατοικιών και επιχειρήσεων, με μεγάλο εύρος καλύψεων και ανταγωνιστικό ασφάλιστρο, χωρίς δυσνόητους όρους και ψιλά γράμματα. Όπως σε όλους τους κλάδους ασφάλισης στους οποίους δραστηριοποιείται, έτσι και στον κλάδο περιουσίας η Prime Insurance στοχεύει στην απόλυτη ικανοποίηση και εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της και στην άμεση και γρήγορη αποζημίωση χωρίς πολυπλοκές και χρονοβόρες διαδικασίες διακανονισμού.



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

# Στην πνευματική δύναμη



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

**ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ  
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ  
ΡΕΠΟΡΤΑΖ:**

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ  
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ  
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ,  
ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ

**ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ,  
ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO:**

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

**ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ**

Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

**ΔΙΑΝΟΜΗ**

Π. ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ

**ΥΠΕΥΘΥΝΗ**

**ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ**

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ

ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)

gkaltsoni@spiroueditions.gr

**ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ-ΠΩΛΗΣΕΙΣ**

ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΡΑΜΑΝΤΙΩΤΗΣ

**ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ**

ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ

www.jmpc.gr

**ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ**

Ορέστης Σχοινιάς

**ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ**

IRIS ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ Α.Ε.Β.Ε

**ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ**

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

**ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ**

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €,

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:

100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΟΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

**Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.**

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 57

ΑΦΜ: 999368058

ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ, ΤΗΛ.: 210-3229.394

- FAX: 210-3257.074



**ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ  
ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ**

ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,

105 57 ΑΘΗΝΑ

ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394,

FAX: 210-3257.074

E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR

• WWW.ASFALISTIKONAI.GR

Φωτογραφία: ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

# Άνθρωποι τύχης είδωλον επλάσαντο, πρόφασιν ιδίης αβουλίας\*

Δημόκριτος  
(470-370 π.Χ. ,  
Αρχαίος Έλληνας  
φιλόσοφος)

\* οι άνθρωποι  
επινόησαν τη θεά  
της Τύχης για να  
δικαιολογήσουν τη  
δική τους έλλειψη  
θέλησης

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»  
ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, Η ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΟΛΙΚΗ, ΜΕΡΙΚΗ Ή ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ  
Ή ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΦΡΑΣΗ Ή ΔΙΑΣΚΕΥΗ / ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΧΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΜΕ ΟΠΟΙΟΝΔΗΠΟΤΕ ΤΡΟΠΟ,  
ΜΗΧΑΝΙΚΟ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ, ΦΩΤΟΤΥΠΙΚΟ, ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗΣ Ή ΑΛΛΟΝ, ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΓΡΑΠΤΗ ΑΔΕΙΑ ΤΟΥ  
ΕΚΔΟΤΗ. ΝΟΜΟΣ 2121/1993 ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΟΥ ΙΣΧΥΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

# 1

*Μία σκέψη:  
δεν σταματάω  
στο σήμερα.  
Θέλω να κάνω σχέδια  
και για το μέλλον.*

**Μάθετε περισσότερα.  
Απαιτήστε περισσότερα.**

Κανείς δεν μπορεί να προβλέψει το μέλλον. Τα συνταξιοδοτικά και αποταμιευτικά προγράμματα My Pension και My Savings της Allianz, μπορούν να σας εξασφαλίσουν τη σιγουριά και την άνεση που θα χρειαστείτε στο μέλλον για να καλύψετε τις οικονομικές σας ανάγκες. Για να απολαμβάνετε τη ζωή με τους δικούς σας όρους.

**[www.allianz.gr](http://www.allianz.gr)**

**Κέντρο επικοινωνίας  
Allianz: 210 6999 999**

**Allianz** 



## Όταν ο κόσμος παγώνει η Εθνική Ασφαλιστική προχωράει μπροστά

Στην σημερινή εποχή χρειαζόμαστε κάποιον να στηριχθούμε, κάποιον που μπορεί να μας εξασφαλίσει το παρόν και το μέλλον μας. Γι αυτό εμπιστευόμαστε την Εθνική Ασφαλιστική. Την εταιρεία με το ισχυρότερο δίκτυο πωλήσεων και την 1η θέση στην ασφαλιστική αγορά. Τον κορυφαίο ασφαλιστικό οργανισμό της χώρας που καλύπτει κάθε μας ανάγκη και προχωράει μπροστά και σταθερά.

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

*...για πάντα*