

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 137 • ΜΑΪΟΣ-ΙΟΥΝΙΟΣ 2012 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

**Προσέξτε
την υγεία σας...
Κοστίζει!**



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

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
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



INTEPΣAΛONIKA

OMIΛOΣ EΠIXEIPHΣEΩN

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

e-mail: company@intersalonica.gr



ΑΤΕ Ασφαλιστική Η ασφάλιση σήμερα

Η οικογένεια, η υγεία, η περιουσία, η ζωή μας...
Για όλα όσα θεωρείτε ξεχωριστά και τελικά ορίζουν τη ζωή σας, υπάρχει η ΑΤΕ Ασφαλιστική. Για να καλύπτει κάθε ανάγκη σας για ασφάλεια, κάθε στιγμή.

Γιατί όταν έχετε προνοήσει για το αύριο, μπορείτε να χαμογελάτε και να απολαμβάνετε ξέγνοιαστοι τη ζωή και όλα όσα αγαπάτε.

Με σιγουριά και αξιοπιστία, με την εμπιστοσύνη της ΑΤΕbank και 1.600 σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα μπορείτε να ...χαίρεστε την κάθε στιγμή, κάθε μέρα!



Η ασφάλιση σήμερα

210 93 79 100
www.ateinsurance.gr

ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕBANK

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.





Γράφει ο **Ευάγγελος Γ. Σπύρου**,
εκδότης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ»
www.evaggelos@spilroueditions.gr

«Στο σημείο που αρχίζει εκείνο που για τους άλλους τελειώνει...» Προστασία υγείας ή σύνταξη;

Οι ποιητές έχουν έναν όμορφο τρόπο να μας λένε τα ίδια πράγματα με ένα διαφορετικό, δικό τους τρόπο. Βλέπουν τα ίδια που βλέπουν όλοι, αλλά με «δικά» τους μάτια. Με απασχολούσε να γράψω για τη στάση του ασφαλιστή μπροστά στον άνθρωπο που ζητά να ασφαλίσει την υγεία του, το σήμερα, το αύριο και το κομμάτι της ζωής του που θα τον φωτίζουν «συνταξιούχο». Υγεία ή σύνταξη; Ή και τα δύο; Πώς να τα συνταιριάζει ο ασφαλιστής όλα αυτά που, καλό θα ήταν, να είναι σ' ένα ασφαλιστήριο «ζωής»; Τότε ήταν που διάβασα αυτόν τον στίχο τον Οδυσσέα Ελύτη: «Στο σημείο, που αρχίζει εκείνο που για τους άλλους τελειώνει...». Πολλοί ασφαλιστές εξασφαλίζουν

συνανθρώπους τους χωρίς να είναι σίγουροι πού και ποιο είναι αυτό το σημείο που για κάποιους τελειώνει κάτι και ταυτόχρονα είναι σημείο που αρχίζει για άλλους. Ας το πούμε απλά: Οι άνθρωποι έχουν μια ζωή προβλέψιμη. Από τη γέννηση ως τα 25 τους χρόνια περίπου είναι καταναλωτές μόνο. Ζούνε εξαρτημένοι από γονείς. Θα ζήσουν από αυτά που θα τους προσφέρει η φροντίδα τρίτων, των γονέων κυρίως. Από τα 25 έως τα 65-70 φροντίζουν οι ίδιοι να βρουν αυτά που χρειάζονται για να ζήσουν. Εργάζονται, παράγουν και καταναλώνουν. Είναι ευθύνη τους να φροντίσουν τα πάντα, μόνοι τους. Από τα 65-70 και ως το τέλος της ζωής τους ξαναγίνονται μόνο καταναλωτές. Καταναλώνουν μόνο από αυτά που

κατάφεραν να αποκτήσουν. Είναι «συνταξιούχοι». Σ' αυτήν την τελευταία περίοδο της ζωής είναι εύκολο να δούμε «το σημείο που αρχίζει εκείνο που για άλλους τελειώνει». Τελειώνει η περισυλλογή αγαθών και αρχίζει η κατανάλωση. Όσοι μπαίνουν στην εργασία και όσοι είναι μέσα σ' αυτήν στα 20, 25, 35, 45, 55 τους χρόνια, γνωρίζουν ότι εκεί κάπου στα 65-70 τους τελειώνει κάτι και αρχίζει κάτι άλλο. Αυτή η πραγματικότητα πρέπει να «ανεβαίνει όπως το λάδι πάνω απ' το νερό», μπροστά στα μάτια του ασφαλιστή κάθε φορά που απέναντί του στέκεται το ερώτημα του πελάτη του «τι προτείνεις να κάνω, πώς να ασφαλιστώ, τι να ασφαλίσω»; Η πραγματικότητα λέει ότι η κάθε στιγμή στη ζωή των ανθρώπων είναι «το σημείο που αρχίζει εκείνο, που για

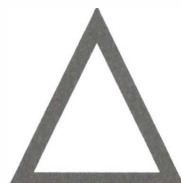
τους άλλους τελειώνει». Ο καλός ασφαλιστής γνωρίζει ότι αυτό το σημείο δεν είναι «γνωστό» ούτε θα συμβεί, «σίγουρα» όμως θα συμβεί... Μπορεί να γίνει ομαλά κάπου στα 65, μπορεί να γίνει ξαφνικά στα 33 σου χρόνια ή στα 48. Μια αναπηρία στα 44 σου χρόνια σε κάνει «συνταξιούχο» για πάντα. Μια μεγάλη αρρώστια σε κάνει «συνταξιούχο» προσωρινά... Τι να πρωτοπροστατέψει, λοιπόν, ο ασφαλιστής; «Με την κάθε μέρα που ζούμε γινόμαστε -άθελά μας- εκατομμυριούχοι θραυσμάτων από εκείνες που γεννάει το μέσα μας ασήμαντο», γράφει ο Ελύτης, αλλά και στο «έξω» μας είμαστε δισεκατομμυριούχοι εμπειριών και εικόνων της τραγικότητας της ζωής. Οι εμπειρίες λένε ότι η ασφάλιση είναι μία πράξη που δεν αντέχει σιοικήματα και επιλογές. Προσωπικά κατέληξα να υποστηρίζω ότι είναι μία ομπρέλα για όσο κρατά η βροχή και όχι για μερικές σταγόνες επιλεκτικά. Ο κίνδυνος είναι μία συνεχής βροχή. Οι ασφαλιστές είναι χρήσιμοι όταν δίνουν ομπρέλες για παν ενδεχόμενο για όλες τις μέρες βροχής και συννεφιάς, ακόμα και για μέρες πλιόλουστες, ώστε η κατοχή να δίνει αμεριμνησία».

Για τις τράπεζες λένε ότι δίνουν ομπρέλες στον ήλιο και τις παίρνουν στη βροχή. Φυσικά, είναι και χωρίς σύνεση η προστασία μετά από 20 χρόνια χειμώνες, όπως κάνουν συνταξιοδοτικά προγράμματα που πωλούν τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρείες και ασφαλιστές που αρχίζουν τα οφέλη τους μετά από 10, 20, 30 χρόνια, χωρίς να δίνουν λύσεις σήμερα, αύριο όλα αυτά τα 10, 20, 30 χρόνια πριν τη σύνταξη. Οι έντιμοι ασφαλιστές ενημερώνουν τους πελάτες τους για όλα τα παραπάνω, γνωρίζοντας τι να κάνουν στις δύσκολες επιλογές για την προστασία τους σε θέματα υγείας και σύνταξης. Δυστυχώς, σήμερα, γίνονται πολλά λάθη πίσω απ' το ερώτημα «υγεία ή σύνταξη» και «δεν τραγουδάνε όλοι στη βροχή όπως ο Τζιν Κέλι στο «Έργο Ένας αμερικάνος στο Παρίσι»».

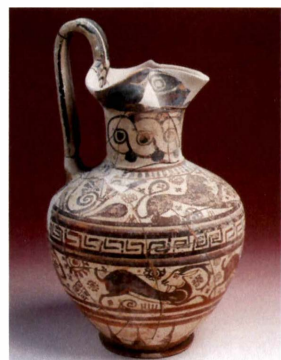


[Γράφει ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**
εκδότης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ»]

Πάμε με το «**ΝΑΙ**» στη Δήλο να μας φενερωθούν σημάδια αυριανά...



ήλος. Μικρό (μέγιστο μήκος 6 χλμ., μέγιστο πλάτος 1,3 χλμ.), άγρονο νησί στη μέση σχεδόν των Κυκλάδων (6 μίλια από τη Μύκονο). Ο μικρός παράλιος ομώνυμος οικισμός έχει 16 κάτ. και υπάγεται διοικητικά στο δήμο Μυκονίων. Εκεί η παράδοση τοποθετεί τη γέννηση του Απόλλωνα, και στην αρχαιότητα υπήρξε μεγάλης σημασίας λατρευτικό κέντρο. Από τη λατρεία του Απόλλωνα, αλλά και από τη λατρεία άλλων θεοτήτων, σώζονται εκεί σπουδαία δείγματα, μαζί με μαρτυρίες του σημαντικού ρόλου που έπαιξε το νησί στην ιστορία της αρχαίας Ελλάδας.



Το ψηλότερο σημείο της Δ. (112 μ.) είναι ο Κύνθος, το ιερό όρος, στα ανατολικά της στενής πεδιάδας, όπου απλωνόταν η αρχαία πόλη και το ιερό του Απόλλωνα. Άλλοι μικρότεροι λόφοι ορίζουν την πεδιάδα από τα Β και τα Ν. Οι ακτές, διαβρωμένες από τη θάλασσα και γι' αυτό αφιλόξενες, έχουν δυο μικρά λιμάνια στη δυτική πλευρά: το αρχαίο, στο οποίο αποβιβάζονταν και σήμερα οι επισκέπτες, και τους Φούρνους. Υπάρχουν ακόμα δυο μικροί όρμοι, η Γούρνα ΒΑ και ο Σκαρδανάς ΒΔ. Ένας χειμάρρος, ο Ινωπός, που ξεκινάει από τη δυτική άκρη του Κύνθου, σχηματίζει ένα έλος, που στην αρχαιότητα αποτελούσε την ιερά Λίμνη της Δ. Η βλά-

στηση, που αποτελείται από χαμπλούς θάμνους, είναι αραιή· από επιγραφές όμως προκύπτει πως στην αρχαιότητα υπήρχαν ελιές, συκιές, αμπέλια, κήποι και μέσα στο τέμενος ολόκληρο άλσος. Μυθολογία-Ιστορία. -Η σημαντική θέση της Δ., με την ασφάλεια που παρείχε σε όσους ταξίδευαν μεταξύ

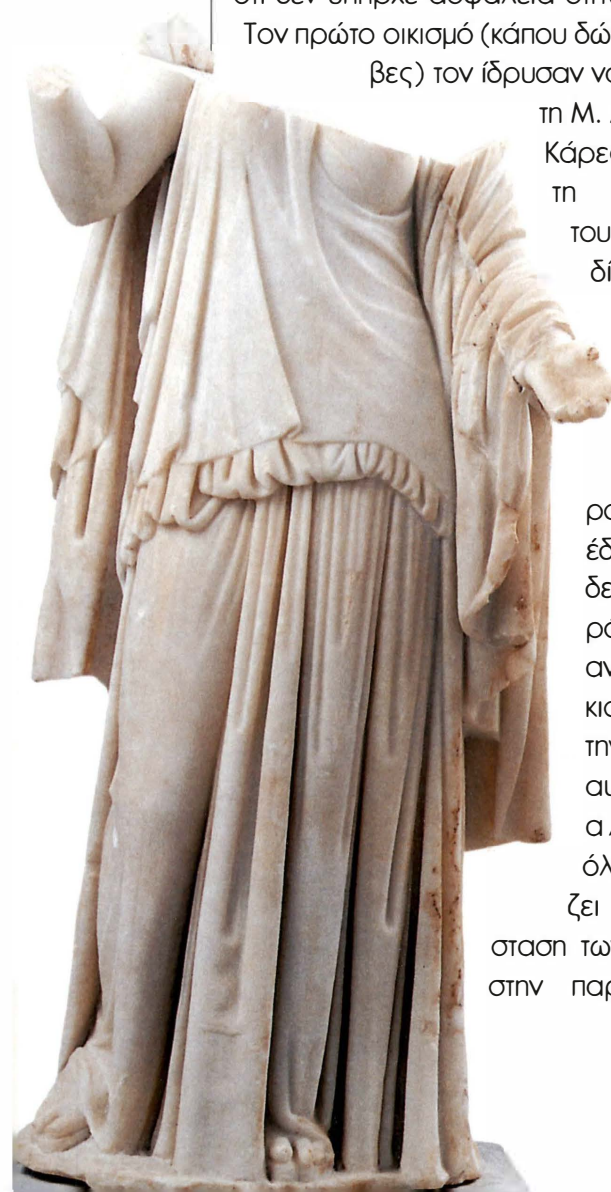


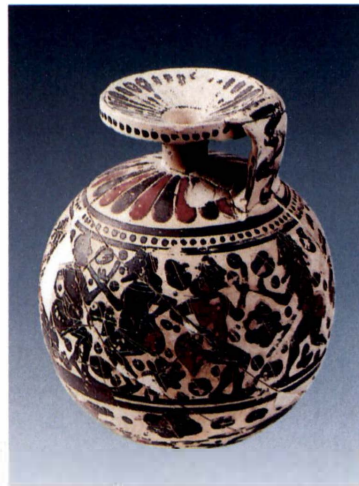
στη θέση του κατοπινού ιερού ξεχωρίζουν κάποια λατρευτικά κτίρια άγνωστο ποιας θεότητας· εικάζεται ότι και εκεί, όπως κι αλλού στη Μυκηναϊκή Ελλάδα, θα λατρευόταν η μεγάλη γυναικεία θεότητα της γονιμότη-

Μ. Ασίας, Χίου, Σάμου και κυρίως Ελλάδας, προσείλκυσε κατοίκους από την 3η π.Χ. χιλιετία. Αρχικά πρέπει να χρησίμευε ως σταθμός κι αργότερα ως μόνιμη εγκατάσταση ψαράδων, ναυτικών αλλά και πειρατών της μακρινής εκείνης εποχής. Οι πρώτοι κάτοικοι εγκαταστάθηκαν στον Κύνθο, γεγονός που μαρτυρεί ότι δεν υπήρχε ασφάλεια στην παραλία. Τον πρώτο οικισμό (κάπου δώδεκα καλύβες) τον ίδρυσαν ναυτικοί από

τη Μ. Ασία, ίσως Κάρες, κατά τη μαρτυρία του Θουκυδίδη. Ως το 14ο π.Χ. αι. η Δ. υπήρξε άσπινος χώρος, γιατί το έδαφος της δεν προσφερόταν για ανάπτυξη οικισμού. Από την εποχή αυτή όμως όλα: αρχίσει η εγκατάσταση των κατοίκων στην παραλία και

τας. Οι ανασκαφές έχουν αποδείξει ότι πριν λατρευτεί ο Απόλλων στη Δ. υπήρχε εκεί λατρεία της Αρτέμιδας· συνεχιζόταν έτσι η λατρεία της μεγάλης προελληνικής γυναικείας θεότητας, που έπεσε σε δεύτερη μοίρα με την επικράτηση της λατρείας του Απόλλωνα. Επιβιώσεις της παλιάς γυναικείας θεότητας είναι και η λατρεία της Λητώς αλλά των Υπερβόρειων Παρθένων, που η ελληνική παράδοση τις υποβίβασε σε ιέρειες της Αρτεμης. Η εικόνα της Δ. αλλάζει ριζικά στις αρχές της 1ης π.Χ. χιλιετίας, όταν





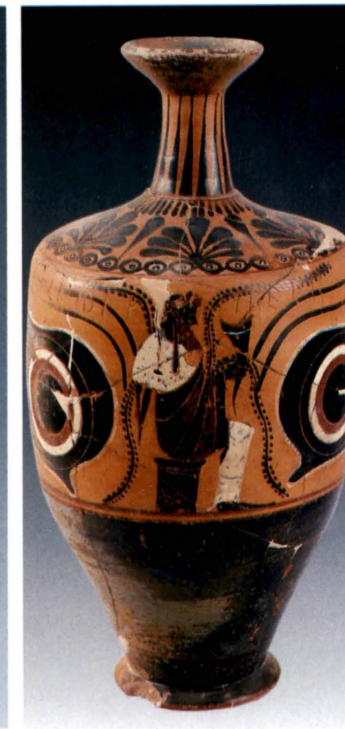
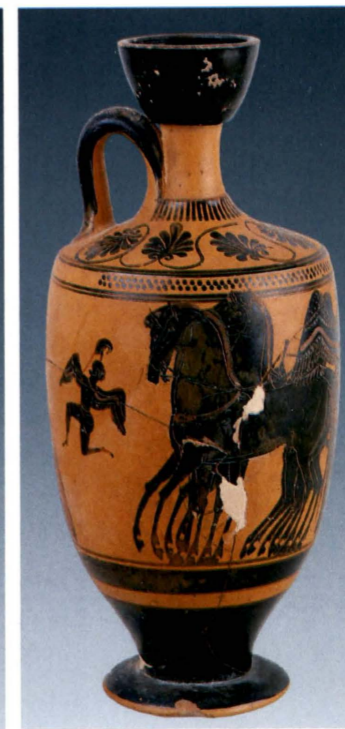
αρχίζει η εγκατάσταση των Ιώνων στο Αιγαίο. Μαζί με τους Ίωνες θα πρέπει να εγκαταστάθηκε, φερμένη από τη Μ. Ασία, και η λατρεία του Απόλλωνα, του οποίου η μορφή κυριάρχησε στις γυναικείες θεότητες του νησιού και μετέβαλε τη Δήλο σε

λατρευτικό κέντρο. Έκφραση αυτής της αλλαγής αλλά και των αγώνων που έγιναν για την επικράτηση της α-πολλώνειας λατρείας πρέπει να αποτελούν τα γεγονότα που αναφέρονται στο λατρευτικό μύθο του Απόλλωνα της Δ. σχετικά με τη ζηλοτυπία της Ήρας για τη Λητώ, τη μητέρα του θεού και της Αρτεμης.

Κατά τη βασικότερη εκδοχή αυτού του μύθου, όπως δίνεται στο πρώτο μέρος του Ομηρικού Ύμνου στον Απόλλωνα (γύρω στο 700 π.Χ.), η Δ., που πλανιόταν στα κύματα, ήταν ο μόνος τόπος που δέχτηκε, όταν όλοι έδιωχναν επειδή φοβούνταν τη ζήλεια της Ήρας, την κυριευμένη από τους πόνους του τοκετού και κυνηγημένη

από την Ήρα Λητώ, για να γεννήσει εκεί, αφού η Λητώ της υποσχέθηκε πως ο θεός που θα γεννιόταν από την ένωση της με το Δία, δε θα περιφρονούσε την άγονη γη του νησιού. Μόλις η Λητώ με τη βοήθεια της Ειλειθυίας και με όλες τις θεές που είχαν μαζευτεί εκεί, εκτός φυσικά από την Ήρα, έφερε στον κόσμο τον Απόλλωνα η γη γέλασε, τα πάντα στη Δ. πλημμύρισαν χρυσό φως και ο τόπος γέμισε λουλούδια. Άλλες παραδόσεις λένε πως ο ίδιος ο Δίας παρακολούθησε τη γέννηση του Απόλλωνα από την κορυφή του Κύνθου κι ότι τα πρώτα δώρα στο Φοίβο τα έφεραν νέοι και νέες από τον τόπο της ευλάβειας και της ευδαιμονίας, τη Χώρα των Υπερβορείων, όπου έμενε ο Απόλλων τους χειμερινούς μήνες.

Η λατρεία του Απόλλωνα, «του γνισιότερου δημιουργήματος του ελληνικού πνεύματος» (Βιλαμόβιτς), του θεού που και στη Ρώμη ακόμα διατήρησε αμετάβλητο το όνομα του, κυριαρχεί στη Δ. από τους ιστορικούς χρόνους παραμερίζοντας όλες τις άλλες λατρείες. Η μορφή του εδώ είναι διαφορετική από τη δελφική, παρά τα κοινά χαρακτηριστικά. Και στα δυο ιερά είναι θεός της μουσικής και του φωτός. Ενώ όμως στη Δ. γιορτάζεται με χορούς και τραγούδια και βασικά υμνείται η γέννηση του που τη χαίρονται άνθρωποι και θεοί, στους Δελφούς είναι αυστηρός, με πολλές απαιτήσεις από τον άνθρωπο. Στη Δ., παρόλο που αναφέρεται μαντείο, δε φαίνεται ν' αναπτύχθηκε αυτή η πλευρά της προσωπικότητας του θεού· ενώ



στους Δελφούς είναι ο θεός που φανερώνει με σημάδια («σημαίνει») τη θέληση του πατέρα του Δία και που με τη βοήθεια του οι άνθρωποι οδηγούνται σε πολιτισμένη και ανώτερη ζωή.

Με την εγκαθίδρυση της λατρείας του Φοίβου η Δ. γίνεται σπουδαίο θρησκευτικό κέντρο. Με τον καιρό και με τις αλλαγές της ιστορικής πορείας των ελληνικών πόλεων η σημασία κι ο πληθυσμός του νησιού μεγάλωναν, ενώ οι Ίωνες του Αιγαίου και των δυτικών παραλίων της Μ. Ασίας συγκεντρώνονταν εκεί μια φορά το χρόνο για τα Δήλια, γιορτές προς τιμή του θεού. Αποφασιστικό στοιχείο για την εξέλιξη του δηλιακού ιερού ήταν το ενδιαφέρον των Αθηναίων από την αρχαϊκή περίοδο. Από την εποχή του Πεισίστρατου (6ος π.Χ. αι.) συνδύασαν παλιές παραδόσεις τους με τη Δ.: οι Υπερβόρειες Παρθένες πριν φτάσουν στη Δ. πέρασαν από τις Πρασιές (Πόρτο Ράφτη) της Αττικής· ο πρώτος βασιλιάς της Αθήνας Ερυσίχθων ήταν ο πρώτος «θεωρός» (= προσκυνητής) του ιερού νησιού κλπ. Οι Αθηναίοι διαδέχονται στη Δ. τη Νάξο, η οποία πρέπει

να είχε εκεί τα πρωτεία ως τον 6ο αι., και κυριαρχούν ως το 314 π.Χ. Χαρακτηριστικό της φήμης της Δ. είναι πως ο Δαρειός απαγόρευσε στο ναύαρχό του Δάτι να την ενοχλήσει κατά τους Μηδικούς πολέμους. Το 476 π.Χ. όταν ιδρύθηκε η πρώτη Αθηναϊκή Συμμαχία, η Δ. ορίστηκε ως έδρα των συνελεύσεων και του ταμείου (το 454 π.Χ. μεταφέρθηκε στην Αθήνα) με τους φόρους των συμμάχων. Το 426/5 π.Χ. με τη δεύτερη κάθαρση της Δ. (η πρώτη είχε γίνει το 540 π.Χ.), τη μεταφορά δηλαδή του περιεχομένου όλων των τάφων στη γειτονική Ρήνεια, ορίστη-



κε ούτε να γεννιέται ούτε να πεθαίνει κανείς στη Δ., αφού ο Απόλλων μισεί το θάνατο και οι νεκροί μισούν το ιερό του. Το 403 π.Χ. οι Αθηναίοι απομακρύνονται από τη Δ., επανέρχονται το 394 π.Χ., μετά τη νίκη του ναυάρχου Κώνωνα, και απομακρύνονται πάλι το 314 π.Χ. Από τότε έως το 166 π.Χ. που θα κυριαρχήσουν

πάλι (περίοδος της λεγόμενης δηλιακής ανεξαρτησίας) το ιερό γεμίζει με πλήθος κτίρια, αγάλματα και άλλα αφιερώματα των ισχυρών. Την περιουσία του ιερού διαχειρίζονται οι Ιεροποιοί. Από το 166 π.Χ. ως το τέλος του αρχαίου κόσμου κυριαρχούν στη Δ. οι Αθηναίοι, οι οποίοι δίνουν τους κατοίκους για να εγκαταστήσουν Αθηναίους κληρούχους. Οι Ρωμαίοι αργότερα θα την ανακηρύξουν, για να πλήξουν τη Ρόδο, «ελεύθερο λιμάνι»: θα εγκατασταθούν τότε εκεί πολλοί ξένοι φέρνοντας μαζί και τις λατρείες των θεών τους. Ύστερα κι από δύο φοβερές εχθρικές επιθέσεις (88 π.Χ. και 69 π.Χ.) η ζωή στη Δ. αρχίζει να φθίνει κι ο συνοικισμός της περιορίζεται για να εγκαταλειφτεί εντελώς στα τέλη του 5ου μ.Χ. αι. Από τότε έρημη, χρησίμευσε μόνο σαν βοσκότοπος. Από την Αναγέννηση και ύστερα την επισκέφτηκαν διάφοροι περιηγητές ψάχνοντας για ίχνη της αρχαιότητας.

Αρχαιολογία. - Οι ανασκαφές στη Δήλο - που τις άρχισε το 1873 η Γαλλική Αρχαιολογική Σχολή - αποκάλυψαν τα σπουδαιότερα σημεία του Ιερού του Απόλλωνα και της αρχαίας πόλης. Όλα αυτά τα ερείπια, οι νεκροί δρόμοι, τα ερειπωμένα σπίτια με τις αυλές που διακοσμούνται με λαμπρά μωσαϊκά, στη θέση τους ακόμα και σήμερα, πέρα από την ειδικότερη σημασία του καθενός και την ειδική καλλιτεχνική αξία τους, δίνουν μια άμεση και χαρακτηριστική αίσθηση της καθημερινής ζωής σ' ένα χώρο όπου αναπτύχθηκε, και για τόσους αιώνες, μια εξαιρετικά ποικιλόμορφη και πλούσια δραστηριότητα. Το ιερό του Απόλλωνα και τα δημόσια κτίρια που το περιστοιχίζουν βρίσκονται στη βορειοδυτική πλευρά του νησιού. Το τέμενος του Απόλλωνα αρχίζει αμέσως μετά το λιμάνι. Μετά τα προύλαια του Ιερού



(του 2ου π.Χ. αι.) και την Αγορά των Κομπεταλιαστών (Ιταλών εμπόρων που είχαν εγκατασταθεί στη Δήλο), βρίσκεται «ο Οίκος των Ναξίων» (560 π.Χ.) και ανατολικότερα το κτίριο Γ, μια από τις καλοδιατηρημένες κατασκευές του νησιού. Η Ιερά Οδός, πλαισιωμένη από αναθηματικές βάσεις, οδηγεί εμπρός στους τρεις ναούς του Απόλλωνα. Γύρω από τον ένα, τον πώρινο, είναι χτισμένοι σε ημικύκλιο πέντε «θησαυροί», ένας αρχαϊκός και τέσσερις κλασικοί.

Στην ανατολική πλευρά του περιβόλου του ιερού υπάρχει το Πρυτανείο (αρχές 5ου π.Χ. αι.) και πίσω από το κτίριο που ίσως σκέπαζε ένα πλοίο που είχε αφιερώσει στο Ιερό ο Δημήτριος ο Πολιορκητής ύστερα από κάποια ναυτική νίκη του. Τη βόρεια πλευρά του Ιερού διασχίζει η Στοά του βασιλιά της Μακεδονίας Αντίγονου (τέλος 3ου π.Χ. αι. μπροστά από την οποία βρίσκεται η «Θήκη», τάφος της Όπιδας και της Αργής, των δύο υπερβόρειων Παρθένων που παραστάθηκαν στη γέννηση του Απόλλωνα των δύο άλλων,

της Λαοδίκης και της Υπερύμης, ο τάφος βρίσκεται στο «Σήμα», στη δυτική πλευρά του τεμένους η οποία, όπως και η νότια, κλείνει με τη Στοά των Ναξίων. Κοντά στους ναούς του Απόλλωνα βρίσκεται το Αρτεμίσιο, ναός του 7ου π.Χ. αι., σ' ένα χώρο που ήταν λατρευτικός από τη 2η π.Χ. χιλιετία, όπως πιστοποιούν πολλά μνημειώδη αναθηματικά ευρήματα. Επάνω στον αρχαϊκό ναό κατασκευάστηκε άλλος



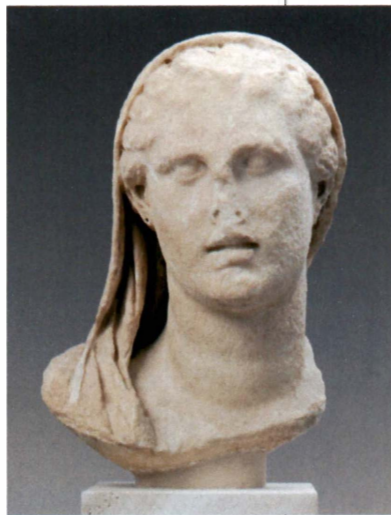


ΓΛΥΠΤΕΣ ΠΟΥ ΕΡΓΑΣΤΗΚΑΝ ΣΤΗ ΔΗΛΟ ΚΑΙ ΤΩΝ ΟΠΟΙΩΝ ΤΑ ΟΝΟΜΑΤΑ ΑΝΑΦΕΡΟΝΤΑΙ ΣΕ ΔΗΛΙΑΚΕΣ ΕΠΙΓΡΑΦΕΣ

ΧΡΟΝΟΛΟΓΙΑ	ΟΝΟΜΑ ΓΛΥΠΤΗ	ΤΟΠΟΣ ΚΑΤΑΓΩΓΗΣ
7ος αι. π.Χ.	Εύθυκαρτίδης	Νάξος
6ος αι. π.Χ.	"Αρχερμος	Χίος
4ος αι. π.Χ.	Πραξίας Πραξιτέλης	Αθήνα Αθήνα
3ος αι. π.Χ.	Απολλώνιος	Μαγνησία
Α' μισό 3ου αι. π.Χ.	Νικήρατος Τελεσίνοσ Φύλης Πολυγνώτου Φυρόμαχος	- Αθήνα Αλικαρνασσός Αθήνα
Μέσα 3ου αι. π.Χ.	Νικήρατος Εύκτήμονος Παρθenoκλής [Ίσμνίου]	Αθήνα Αθήνα
Β' μισό 3ου αι. π.Χ.	Θοινίας Τεισικράτους Αντίπατροσ Αντιπάτρου Άριστόφιλοσ Εύσθένουσ Βασιλείδης	Γ[Σικιών] - Κόρινθοσ -
Τέλη 3ου αι. π.Χ.	Τιμέασ Δημέου	Ηράκλεια
Γύρω στο 200 π.Χ.	Άγοράλιοσ Σαρπηδόνοσ	Δήλιοσ
Α' μισό 2ου αι. π.Χ.	Βόθηοσ Άθναίου Ζώιλοσ Ζώιλου Θέων Θεέωνοσ Πολιάνθησ Σωκράτουσ	[Χαλκηδών] - - Κυρήνη
Β' μισό 2ου αι. π.Χ.	Αμμώνιοσ Ζωπύρου Αμμώνιοσ Άγασίασ Αδάμασ Αδάμαντοσ Βόθηοσ Γλαυκόσ Επιδαύρου Γραφικόσ Διονυσόδωροσ Αδάμαντοσ Εύτυχίδησ Ηφαιστίωνοσ Ήφαιστίωνοσ Μύρωνοσ Θεοδόσιοσ Μένανδροσ Μέλα Μηνόφιλοσ Άγασίου Μοσχίων Αδάμαντοσ Μύρων Περιγένησ Ζωπύρου Φιλότεχνοσ Ήρώδου	Μίλποτ - - Αθήνα - Έρμαία(;) - Αθήνα Αθήνα; Αθήνα - Αθήνα Έφεσοσ Αθήνα - Μίλποτ Σάμοσ
Γύρω στο 100 π.Χ.	Διονύσιοσ Τιμαρχίδου Τιμαρχίδησ Πολυκλέουσ Δημότροτοσ Δημοστρούτοσ Λύσιπποσ Λυσιππού Μηνόδωροσ Φαινάνδρου	Αθήνα Αθήνα Αθήνα Ηράκλεια Μαλλόσ
Α' μισό 1ου αι. π.Χ.	Άγασίασ Μηνοφίλου Λρίστανδροσ Σκόπα Ζώιλοσ Δημοστρούτοσ Σώπατροσ Άρχίου	Έφεσοσ Πάροσ Αθήνα Σόλοιο
Μέσα 1ου αι. π.Χ. (;)	Άριστόθεοσ	-



κατά την Ελληνιστική περίοδο. Βόρεια του Αρτεμισίου βρίσκονται το Εκκλησιαστήριο και το Θεσμοφόριο. Βόρεια του τεμένους του Απόλλωνα βρίσκονται η συνοικία της Λίμνης, ναός αφιερωμένος στους 12 θεούς, το Ιερό της Λητώσ και η περίφημη «λεωφόροσ των λεόντων», που είναι αριστουργήματα της αρχαϊκήσ τέχνησ της Νάξου και μοναδικό παράδειγμα για τον ελληνικό χώρο. Στη συνοικία του θεάτρου, ΝΑ, έχουν αποκαλυφτεί πλήθοσ κατοικίεσ με ωραία μωσαϊκά. Στα νότια προβάλλει η συνοικία του ποταμού Ινωπού και η Ταράτσα των Ξένων θεών με το Ηραίο, το μοναδικό ναό ελληνικήσ θεότητασ στην περιοχή. Μια σκάλα, νοτιότερα, οδηγεί στην κορυφή του Κύνθου και στο Αντρο όπου κατά τα Ελληνιστικά χρόνια έγινε ένα ιερό του Απόλλωνα. Στην κορυφή του λόφου υπάρχει το Κύνθιο, ένα από τα ιερότερα σημεία της Δήλου.



αβφαβητικό
underwriting

ται, συναισθηματικά, χωρίς λόγια, δημοσιεύω κάποιες «εικόνες» ανάμεσα στα πολλά μπλοκ επιταγών που είχε ο Παύλος Ψωμιάδης και βρέθηκε στα χέρια μου. Το χέρι που τα έγγραψε «ξέρει» γιατί υπέγραψε εκείνες τις επιταγές. Ήταν στη «συνήθη» πορεία των πραγμάτων, ήταν στιγμές αγωνίας, ήταν κάτω από ελεύθερη βούληση, ήταν στιγμές αγωνίας; Δεν έχει σημασία για τον εκδότη. Έχει για όλους εμάς, όσοι έχουν «μπλοκ επιταγών». Κάποτε, σ' ένα σεμινάριο, είχα εκπαιδευτεί μ' ένα επικείμενο που θα παρακινούσε τον πελάτη να κάνει ασφάλεια ζωής. Έπρεπε να ζητήσω να δω το μπλοκ του πελάτη και να πω: «Πόσες επιταγές έκοψες υπέρ του ιδίου, για σένα, κύριε; Βλέπω όλες κόβονται για άλλους, για τρίτους. Ε, λοιπόν, κόψε μία και για να αφορά εσένα, προσωπικά. Για την ασφάλισή σου...». Επιταγές 2001... Πόσα μικρά και μεγάλα... Για υπηρεσίες, για εξόφληση, για χαρτόσημα για ΙΚΑ, για φόρους μισθωτών υπηρεσιών... Και τι έγινε τελικά;



ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΠΙΤΑΓΗΣ / CHECK NO.	ΗΜΕΡΑ / DATE	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΙΤΑΓΗΣ / DESCRIPTION OF TRANSACTION	ΠΟΣΗ / AMOUNT	ΠΟΣΗ ΚΑΛΩΝ / DEBIT	ΠΟΣΗ ΚΑΛΩΝ / CREDIT	ΠΟΣΗ ΚΑΛΩΝ / BALANCE
539220	21/11/01	Η.Σ.Α.Σ.	294,00			
539221	27/11/01	Α.Π.Α.Σ.Σ.Σ.Σ.Σ.	224,796			
539222	27/11/01	Α.Π.Α.Σ.Σ.Σ.Σ.Σ.	1,111,978			
539223	5/3/2002	Α.Π.Α.Σ.Σ.Σ.Σ.Σ.Σ.	1,788,324			
539224	5/3/2002	Ε.Π.Α.Σ.Σ.Σ.Σ.Σ.Σ.	323,896			
539225	5/3/2002	Α.Π.Α.Σ.Σ.Σ.Σ.Σ.Σ.	575,036			
539226	5/3/2002	Α.Π.Α.Σ.Σ.Σ.Σ.Σ.Σ.	20,701			

διαμαρτύρονταν 156 ανεξάρτητες ασφαλιστικές εταιρείες, το 1982, τέλος Απριλίου, αλλά η τότε ΠΑΣΟΚική κυβέρνηση (επικεφαλής στα ασφαλιστικά της εποχής ο Θ. Πάγκαλος, ο Γιάννης Παντελίδης, ο Μ. Σάλας, ο Μ. Νεκτάριος, ο Ι. Λινός...) αδιαφορούσε για την παρέμβαση των τραπεζών πάνω στις ασφάλισεις. Έστειλαν και γράμμα, αλλά ο Παπανδρέου ούτε που το άνοιξε. Διαβάστε και μετρήστε πόσοι έμειναν από τους 156 σήμερα. Σήμερα που το ασφαλιστικό είναι νόμιμο με το Bancassurance και τη ΔΕΙΑ.

Προς τον Πρόεδρο της Κυβερνήσεως
κ. Ανδρέα Παπανδρέου

Αθήνα, 22 Απριλίου 1982



Κύριε Πρωθυπουργέ,
Στο άρθρο 12 του Νομοσχεδίου για την πολυθεσία μπάνκ, κατά τρόπο αικνιδιστικό, μια διάταξη που αποβλέπει στην υποχρεωτική ασφάλιση των πελατών των Τραπεζών στις θυγατρικές ασφαλιστικές εταιρείες τους και στη δημιουργία εσόδων των ανταξιοδοτικών και άλλων Ταμείων των υπαλλήλων των Τραπεζών. Διερωτώμαστε τι ακριβώς εξυπηρετεί ο αικνιδισμός αυτός και γιατί, παρά την πρωθυπουργική επιταγή για διάλογο με τις παραγωγικές τάξεις, ο ασφαλιστικός κόσμος της χώρας μας στερήθηκε τη δυνατότητα θετικής συμμετοχής του σ' ένα κρίσιμο πρόβλημα που τον αφορά.

Κύριε Πρωθυπουργέ,
Η διάταξη αυτή, με τον δίδην εξυγιαντικό χαρακτήρα της, παρασύρει την Κυβέρνηση και ειδικότερα το Υπουργείο Προεδρίας, σε ενέργειες που αναπότρεπτα θα οδηγήσουν την ασφαλιστική αγορά μας πίσω σε αναχρονιστικά συστήματα παρεμβάσεων και στον αφανισμό του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης, που έχει ήδη πολλαπλά πληγεί από την άστοχη και αδιάφορη μέχρι σήμερα πολιτική του Κράτους.

Σας διαβεβαιώνουμε πως ολόκληρος ο ασφαλιστικός κόσμος είναι πρόθυμος να συμμετάσχει ενεργά και υπεύθυνα σε κάθε προσπάθεια για την εξύγιανση του τραπεζοασφαλιστικού κυκλώματος και την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς μας. Άλλωστε, οι προθέσεις του καθαρά αντικατοπτρίζονται σε πλήθος των υπομνημάτων που κατά καιρούς είχε υποβάλει στους αρμόδιους Υπουργούς - χωρίς, δυστυχώς, κατανόηση και ανταπόκριση. Η εξύγιανση όμως που αποτελεί τον κοινό στόχο, δεν επιτυγχάνεται με διατάξεις, που νομιμοποιούν την ανεξέλεγκτη παρέμβαση, κατοχυρώνουν την αυθαιρεσία, καταργούν κάθε μορφή διαλόγου και μαρτυρούν μεροληπτική αντιμετώπιση ενός θέματος που από χρόνια απασχολεί όλες τις παραγωγικές τάξεις που συναλλάσσονται με τις τράπεζες. Και τούτο γιατί η διάταξη αυτή:

Δημιουργεί ειδικό μονοπωλιακό καθεστώς για τραπεζικές ασφαλιστικές εταιρείες, καταργεί το δικαίωμα ελεύθερης επιλογής του ασφαλιστή και θεσμοθετεί τον σθέμιτο ανταγωνισμό, πράγμα που, τελικά, επιβαρύνει το κόστος της ασφάλισης σε βάρος του καταναλωτικού κοινού.

Εξασφαλίζει το θεσμό των με επαγγελματικά προσόντα ειδικευμένων πρακτόρων-παραγωγών που είναι απαραίτητα για την εξασφάλιση καλύτερων όρων και τιμών στην ιδιωτική ασφάλιση.

Καθιερώνει ειδικό προνόμιο σε βάρος του καταναλωτικού κοινού για μια τάξη εργαζομένων που δεν έχει σχέση με την ασφάλιση.

Δημιουργεί ανυπέρθλιτα προβλήματα στην επιβίωση της ιδιωτικής ασφάλισης και στην εξασφάλιση εργασίας για τους 8.000 υπαλλήλους και τις 20.000 περίπου συνεργάτες που απασχολούν οι φορείς της σ' ολόκληρη την Ελλάδα.

Έρχεται σε πλήρη αντίθεση με το νόμο 703/77 «περί ελέγχου μονοπωλίων και ολιγοπωλίων», τις αντιμονοπωλιακές επαγγελίες της Κυβέρνησης, τις επίσημα διακηρυγμένες θέσεις σας πάνω στο πρόβλημα και τις σχετικές διατάξεις της Συνθήκης της Ρώμης.

Κύριε Πρωθυπουργέ,
Για τη μεταχείριση αυτή οι 156 ανεξάρτητες ασφαλιστικές εταιρείες που λειτουργούν στη χώρα μας διαμαρτύρονται και ζητούν την προσωπική σας παρέμβαση για να αποσυρθεί η διάταξη αυτή.

Με τιμή
Για τις 156 ανεξάρτητες ασφαλιστικές εταιρείες
Η Συντονιστική Επιτροπή

Κάθε Τετάρτη, επί 40 χρόνια, στις 10 π.μ. διδάσκει ο κ. Μάρκογλου της Metlife Alico!

γάλε του το καπέλο! Σηκωθείτε σε ένδειξη σεβασμού. Είναι ο κ. Μάρκογλου Μάνος, απ' τους καλύτερους managers της Ελλάδας μας. Μην κάνετε το λάθος να τον ψάξετε σε λάθος περιοδικά και εκδόσεις. Δεν «πληρώνει» για να τον κάνουν συνεντεύξεις. Και το «ποιος ήταν ποιος και τι ήταν τι» (who is who and what's what) του Αλεξ. Ταμπούρα. Πολίτη το 1990-'92 δεν τον είχε στο ευρετήριο των διακεκριμένων, αν και είχε πλείστες όσες αναφορές σε δευτερεύοντα πρόσωπα που «βγήκαν απ' τα χέρια» του.
«Το παρελθόν του καθενός είναι ο ίδιος ο άνθρωπος. Μόνο μ' αυτό θα ήπρεπε να κρίνονται οι άνθρωποι», έγραφε το WWWW, αλλά δεν παρέθετε το παρελθόν του Μ. Μάρκογλου που ξεπερνούσε τότε τα 30 χρόνια στο επάγγελμα. Δεν κάνει ομιλίες «επί πληρωμή», όπως κάνουν κάποιοι «γραβατοφορεμένοι» για να φανούν σε συνέδρια. Στα συνέδρια τον καλούν να καμαρώσει ανθρώπους που ανέπτυξε και «παιδιά, εγγόνια, δισέγγονα και... τρισεγγονα» που

βραβεύονται μαζί με αυτόν. Από το ξεκίνημα της Alico στις επάλξεις. Χθες το πρωί έψαχνα τον Κωστή Λάμπρου, ασφαλιστή του, και έμαθα ότι στις 10.00 το πρωί είχε συγκέντρωση υπ'τος. Ήταν η ιερή στιγμή της επιμόρφωσης των ανθρώπων του. «Συγχαρητήρια κύριε Μάρκογλου», του είπα στο τηλέφωνο. «Ευσεβάτως θα ήθελα να σας συγχαρώ» γι' αυτό που κάνετε και μεταλαμπαδεύετε «ασφαλιστική παιδεία».
«Η γλώσσα φέρνει γρόσια», λέγανε παλιά, είπε.
«Πάω για τα 50 χρόνια που κάνω κάθε Τετάρτη αυτή τη συνάντηση. Ενημερώνω τους ανθρώπους μου για όσα μου ανακοινώνει η εταιρεία μας, Metlife Alico. Εγκύκλιοι, ανακοινώσεις κ.λπ. Μετά όσα μαθαίνω από σωματεία, επιμελητήρια. Μετά τους διαβάζω θέματα από κλαδικά περιοδικά που είμαι εκδότης. Από το Ασφαλιστικό ΝΑΙ έμαθα και για τον



Κλεισθένη και τον Τειρεσία. Πολλά χρόνια διαβάζω με θέματα του ΝΑΙ και το συζητάμε. Διαβάζω όσα θέλω την παραμονή του μαθήματος, για να είμαι έτοιμος την επομένη. Όποιος διαβάζει ελευθερώνεται και αυτό είναι κοντά στην οικονομική ανεξαρτησία που οδηγεί σ' ένα βαθμό ελευθερίας».
Ανέπτυξα 16 unit-υπ/τα. Έχω παιδιά στη δουλειά, εγγόνια, δισέγγονα, τρισεγγονα. Είμαστε ένα συνεχές εκπαιδευτήριο. Και ο Ψωμιάδης ξεκίνησε από μένα, αλλά τότε ήταν «καλό» παιδί, εργατικός και υπόδειγμα. Στις παρέες του Ταμπούρα «χάλασε»...
Για τις εκλογές θέλω να θυμίσω κάτι που ένας συγγραφέας ο Μένκεν (1900;) είπε: «Δημοκρατία είναι η θεωρία που οι πολίτες γνωρίζουν αυτό που θέλουν και αξίζει να το υποστούν...».
Ο κ. Μάρκογλου είναι 87 χρόνων και το βιογραφικό του είναι μια όμορφη ιστορία, κάπως σαν «βίος και πολιτεία»...

λα είναι χρήσιμα αυτά που με πολύ κόπο και πολλές ώρες εργασίας ψάχνουμε να βρούμε για δημοσίευση στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και που εκτός από το «ιστορικό» τους έχουν και άλλα μηνύματα και «φιλοσοφία», προς άλλους.
Αυτό το σημείωμα το έστειλε μια τράπεζα προς άπαντα τα υπ/τά της το 2008 όταν ξέσπασε αυτή η κρίση που μας ταλαιπωρεί ακόμα. Δεν θέλουμε να πούμε «αυτό» ή το «άλλο». Ένα μόνο: Η ζωή είναι ένα καζάνι που βράζει για όλους. Δεν κάνει εξαιρέσεις. Προσέξτε ποιον αφορά και ποια στιγμή...
Πάντα ματαιότης τα ανθρώπινα. Εμείς οι άνθρωποι ας μην υπερεκτιμάμε καταστάσεις και ανθρώπους, αφού «...ου παραμένει ο πλούτος, ου συνοδεύει η δόξα».
Έχει δίκιο αυτός που περίλυπος ρωτά «που είναι η του κόσμου προσπάθεια και των προσκαίρων η φαντασία; Πάντα κόνις, πάντα τέφρα, πάντα σκιά...».
Έβλεπα στο συνέδριο της Metlife Alico τη δύναμη ζωής και συνέχειας αυτής της εταιρείας που τόσα χρόνια τράβηξε, αλλά και προξένησε η Alico. Άκουγα τον κ. Χατζηδημητρίου να λέει «όχι υπεροψία», έφτανε αδύναμη η πορεία Ανδρέα Βασιλείου και η λήθη του χρόνου, θυμήθηκα και την επιστολή κάποιου κυπριακής τράπεζας και κατέληξα ότι αξίζει να μένουμε στα ανθρώπινα και να μην υπερβάλλουμε τα συνηθισμένα. «Ως άνθος μαραίνεται και ως όναρ παρέρχεται και διαλύεται πας άνθρωπος...».
Ποιος θα ασχολείται με μας μετά 50 χρόνια! Σιγά, έχουν πολλούς «αναντικατάστατους» τα κοιμητήρια... Ήρεμα, σεμνά!

ΥΠΟΥΡΧΕΙΑ ΔΗΜΟΣΙΟΓΡΑΦΙΚΗΣ ΠΡΩΤΟΚΟΛΛΗΣ ΚΑΙ ΔΙΑΚΕΙΜΕΝΗΣ ΠΙΣΤΟΤΗΤΟΥ ΚΙΠΡΩΤΟΥ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΟΣ

ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ ΕΠΙΣΤΟΛΗ ΑΡ. 000000

ΠΡΟΣ: Άπαντα Καταστήματα (Α.Π.Α.Σ.Σ.Σ.Σ.Σ.)

ΑΠΟ: Υπηρεσία Διανομημάτων Πολιτικής Συγκροτήματος

ΗΜΕΡΑ: 17 Σεπτεμβρίου 2008

ΘΕΜΑ: American International Group (AIG Inc.)

Ενός των τελευταίων θυμάτων εξαίσεων που επικρατούν στο Διεθνή Χρηματοοικονομικό Σύστημα, θα θέλαμε με άμεση ισχύ να εφαρμόσουν τα ακόλουθα:

1. Δεν θα διεξάγονται επιχειρηματικές ασφαλιστικές συμβολοί της εταιρείας American International Group (AIG) καθώς επίσης και θυγατρικών της εταιρείας.
2. Τα ήδη υφιστάμενα επιχειρηματικά ασφαλιστικά συμβόλαια της εν λόγω εταιρείας θα πρέπει στη λήξη τους να αποσυρθούν και να αντικατασταθούν με άλλα ασφαλιστήρια επιχειρηματικών ασφαλιστικών εταιρειών.
3. Ενός των πιο πάνω, παρακαλούμε όπως οι πελάτες που οι πελάτες προσπαθούν ασφαλιστήρια συμβόλαια από Ασφαλιστικές εταιρείες που δεν συμπεριλαμβάνονται στη λίστα των επιχειρηματικών ασφαλιστικών εταιρειών (η οποία δημοσιεύεται κάθε μήνα στο Portal Credit Risk), να αποστέλλονται για έγκριση στη Υπηρεσία Credit Risk Policy Management.

Καταστάσεις:

- Γενική Διευθυντή Συγκροτήματος Α.Τ.Ε.Κ.
- Γενική Διευθυντή Συγκροτήματος Α.Τ.Ε.Κ.
- Ανάδοχο Διευθυντή Αντιπληθυσμιακής Διαχείρισης Κινδύνου
- Ανάδοχο Διευθυντή Αντιπληθυσμιακής Διαχείρισης Κινδύνου
- Ανάδοχο Διευθυντή Διεθνών Επιχειρηματικών Διαχειριστών / Λιανικού
- Ανάδοχο Διευθυντή Διεθνών Επιχειρηματικών Διαχειριστών / Λιανικού
- Περιφερειακούς Διευθυντές

«Η ζωή μου όλη...»

πό τα κουτιά των τσιγάρων περιοχής Αγρινίου συμπεραίνω, το πόσα εργατικά χέρια είχαν εργασία εκεί στον Νομό Αιτωλοακαρνανίας που έζησα λίγο απ' τη ζωή μου, μεταξύ 1958-1966, πριν γίνω δεύτερη φορά πρόσφυγας ερχόμενος στην Αθήνα για να σπουδάσω. Γεννήθηκα στην Άρτα και από εκεί ως οικονομικοί μετανάστες πήγαμε στο Αγρίνιο. Θυμάμαι πολλά σ' αυτή την περιοχή. Τα

καπνά ήταν η κεντρική απασχόληση. Χωράφια, Αγροτική Τράπεζα, φυντάνια, όργωμα, σπορά, φύτεμα, μάζωμα, «βελόνιασμα», άπλωμα, «βαντάκια» δέματα, αποθήκες, έμποροι, μεταφορά στις αποθήκες -συγκέντρωση, έμποροι, εργάτες- εργάτριες στις αποθήκες και καπνεργοστάσια, έτοιμο προϊόν, διακίνηση, μονοπω-

λια... Θυμάμαι μια πυρκαγιά που έκαψε για μέρες κάπου εκεί, στην οδό Μπαμπά μεταξύ Πλατείας Μπέλλου και Καραπανέικα. Θυμάμαι που ο πατέρας μου κάπνιζε λαθραία με ροζ χαρτί... Πάντα κάπνιζε λίγο και σε χαρές. Στην οικοδομή κάπνιζε «Έθνος» από



Γ. Σπύρου

τους στο Εργατικό Κέντρο και τις συγκρούσεις με Αστυνομία όταν «έκοβαν» τον δρόμο στο βάλτο, στο Ξερόμερο, στον Αχελώο, στο Αγρίνιο. Θυμάμαι και που σκοτώθηκε ένας εργάτης και τους αγώνες για τη θυσία του. «Ηλιο με ήλιο δουλεύουμε, θέλουμε ωράριο», ήταν ένα σύνθημα. Ξύλο, σπρώξιμο, κυνηγιό, φύλακες, αγώνες ήταν μια συχνή κατάσταση. Κόβανε τα κεφάλια των «Παπαστραταίων» στο πάρκο που δώρισαν και τα ξανάβαζαν... Και άλλα πολλά για τα χωράφια, για την ιδιοκτησία, για την αδικία, για την εργατιά, για το κλέψιμο των «ενεργειών» για το κεφάλαιο, για τη Δεξιά... Πέρασαν τα χρόνια, σταμάτησαν οι δουλειές, απα-

“ Η ζωή μου όλη είναι μια ευθύνη όλα μου τα παίρνει τίποτα δε δίνει η ζωή μου όλη είναι ένα καμίνι που 'χω πέσει μέσα και με σιγοψήνει

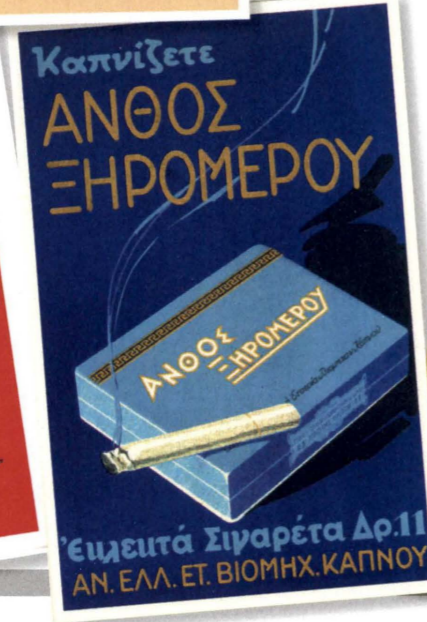
Η ζωή μου όλη μια ανοησία κι η μοναδική μου η περιουσία η ζωή μου όλη είναι μια θυσία που σκοπό δεν έχει ούτε σημασία

Η ζωή μου όλη είναι ένα τσιγάρο που δεν το γουστάρω κι όμως το φουμάρω κι όταν γίνει η γόπα κέρασμα στο χάρο όταν έρθει η ώρα και τότε τρακάρω

Στίχοι: Άκης Πάνου
Μουσική: Άκης Πάνου
Πρώτη εκτέλεση: Στέλιος Καζαντζίδης

γορεύτηκαν τα χωράφια με καπνά, έκλεισαν οι αποθήκες και τα εργοστάσια, μπήκε ο κόσμος στην ανεργία και μετανάστευση, ήρθε η ΕΟΚ τους αποτέλειωσε, δόθηκαν οι εταιρείες και τα λογότυπα στους ξένους, πέθαναν και οι πιο πολλοί πρωταγωνιστές. Σε κάποια νοσταλγικά βιβλία τυπώθηκαν λογότυπα, αφίσες και διαφημίσεις τσιγάρων που διακοσμούν παράλληλα και παραδοσιακά ή δίθην, φαγάδικα νεόπλουτων Νεοελλήνων. Απαγορεύθηκε και το κάπνισμα. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ δημοσιεύει, έτσι για την ιστορία, ό,τι απόμεινε από άλλες εποχές που ο κό-

μος κάπνιζε από ανάγκη ή μόδα κάποια κουτιά και ονόματα που έγιναν... καπνός. Ποιοι να θυμούνται, άραγε, σήμερα τόσες μάρκες καπνών Αγρινίου, Παπαστρατός, Άσσος, Πέντε, Εφτά, Οκτώ, Εννιά... Ντιάνα, Δόξα, Χατζηγεωργίου, Άνθος Ξηρομέρου, Σέρτικα, Βάρκας, Σιγάλα κ.λπ. Θυμηθείτε λίγο τον Καζαντζίδη να τραγουδά το «Η ζωή μου όλη» και φιλοσοφείστε ή... τραβήξτε ένα τσιγαράκι θανατηφόρο σαν τους ιδιοκρίτες του Αμερικανούς. Πού να βρεθούν τώρα λίγα φύλλα καπνού απ' το Ξημερόμερο ή την Ντούτσαγα. Αγοραστά, καπνίζουν κι αυτοί.



να από τα επιχειρηματικά και όχι μόνο σύγχρονα ασφαλιστικά «εγκλήματα» ήταν και το «κλείσιμο» της ασφαλιστικής εταιρείας «Αστήρ», ενός θρυλικού ονόματος που σήμαινε σιγουριά, ιστορία, εγγύηση. Ταυτόχρονα ήταν και μια «σμίκρυνση» της ελληνικής παρουσίας έναντι των ξένων. Δεν κέρδισε από αυτή την πράξη ούτε η Εθνική ούτε η ελληνική ασφαλιστική αγορά και οι επικεφαλής αυτών των κινήσεων θα 'πρεπε να λογοδοτήσουν. Τώρα που η Εθνική Ασφαλιστική είναι σε μια μεταβατική κατάσταση στις στρατηγικές της είναι ευκαιρία να τεθεί σε συζήτηση και το θέμα αν έχουν το δικαίωμα κάποιοι «μεταβατικοί» υπάλληλοι να παίρνουν τόσο εύκολα αποφάσεις για εταιρείες που επί πολλά χρόνια στηρίζονταν σε λέξεις που αντιπροσώπευαν κάτι περισσότερο από μια εταιρεία και μεγάλωναν ή λειτουργούσαν ως

κρατικές, του ελληνικού λαού, εθνικές κ.λπ. Η «υποχρεωτική» ασφάλιση και υποδείξεις να σφαιρίζονται οι κρατικές εταιρείες δημοσίου χαρακτήρα στην Εθνική, αφαιρούν το δικαίωμα να τις διαχειρίζονται διάφορα πρόσωπα «αμφιβόλου» στρατηγικής. Η προεκλογική μάχη έχει περιθώρια να χωρέσει και μερικά ερωτήματα

για το αν κάποιοι «έφαγαν» λεφτά, αν μαζί τα φάγανε με κάποιους, αν η Εθνική και Αγροτική ήταν «παραμάγαζο» κομματικό κάποιων συνδικαλιστών που έγιναν μετά βουλευτές, όπως ο Ανωμερίτης, ο Πρωτόπαπας, ο Κουσελάς, ο Ζαχαρέας και αρκετοί μεγαλοπαράγοντες της πολιτικής και εκκλησίας. Οι νυν παράγοντες Θ. Πανταλάκης και Κ. Φιλίππου είναι γνώστες και πρωταγωνιστές πολιτικών αποφάσεων που επηρέασαν την τύχη των μεγάλων ασφαλιστικών -Εθνική-Αγροτική- και όχι μόνο, επηρέασαν αλλά και στο ότι «παραχώρησαν» χώρο που καρπώθηκαν ξένες εταιρείες με ελληνικές. Η επισήμανσή μας στοχεύει στο να γίνουν πιο προσεκτικά τα σημερινά στελέχη και να μη συνεχίσουν τη «σμίκρυνση» μεριδίου των ελληνικών εταιρειών στην ελληνική αγορά. Είναι δυνατόν να γίνει «δεύτερη η Εθνική»;

ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

Στόχος ή επέκτασή μας στην 'Αμερική και Ευρώπη

Η παραγωγή τό 1981 ξεπέρασε τό 1,5 δισ. δραχμές



Ο πρόεδρος τής Ένώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Νικ. Αδαμαντιδόης και ό γεν. διευθυντής τής «Interamerican» κ. Δημ. Κοντομηνάς μαζί με τούς ελληνοαμερικανούς καθηγητές.

Κεί γύρω στο 1982 ο Δημ. Κοντομηνάς, μαέστρος του λόγου των σοφιστών, απευθυνόμενος σε ομάδα καθηγητών (ελληνικής καταγωγής) management αμερικανικών πανεπιστημίων, έλεγε ότι το 1980 (τέλος) στην Ελλάδα με την Interamerican έγινε μια αλλαγή όπου η πλειοψηφία των μετοχών της περιήλθε στα χέρια Ελλήνων, περίπου 250 συνεργατών της κ.λπ., ενώ πρώτα την πλειοψηφία είχαν ξένοι... Σήμερα που οι άνεμοι των αλλαγών δεν θυμούνται τα όσα έγιναν τότε και επειδή έτυχε να είμαι από τους συνεργάτες που έβαλαν λεφτά για να περάσει στα ελληνικά χέρια η Interamerican, θα ήθελα να καταγράψω, ως άμεσα εμπλεκόμενος, ότι τότε έγινε μια σύγκρουση Κοντομηνά-Ταμπουρά για το ποιος θα ελέγξει τις μετοχές που είχαν οι Αμερικανοί και την εταιρεία. Ο Ταμπουράς, αντίπαλος του Κοντομηνά, έκανε τις δικές του κινήσεις και αφού έχασε «συμμάχησε» με τον Κοντομηνά και από τότε άρχισε να ακούγεται ως «πατριάρχης» των ασφαλειών. Αργότερα, μάλιστα, τιμήθηκε με την «Αίθουσα Ταμπουρά» στα κεντρικά της Interamerican. Ο Δ. Κοντομηνάς

επιδίωξε να πάρει με το μέρος του το «έμψυχο» δυναμικό. Το έκανε σε δύο φάσεις: Στην πρώτη, που ήμουν παρών, έφτιαξε μια ομάδα που πρωτεύβηλαν λεφτά για την Πανευρωπαϊκή. Ήμασταν όλα κι όλα 13 άτομα. Ο Β. Καλτσάς μάζεψε τα λεφτά, δίνοντας μια κάρτα του ως απόδειξη. Έβαλε ο Δ. Κοντομηνάς ένα μεγάλο ποσό, 15.000.000 εκατ. στην αρχή ο Β. Καλτσάς, ο Κ. Τσαμπούκος, ο Ε. Τσιρτσίκος κάποια εκατομμύρια και προς τα κάτω λιγότερα. Εγώ έβαλα 250.000 δρχ. και έχω την κάρτα του Καλτσά που γράφει πάνω «απόδειξη 250.000 δρχ., έλαβον από Ευάγγελος Σπύρου...». Μαζευτήκαμε ένα μεσημέρι, ώρες πριν φύγει για Αμερική ο Κοντομηνάς στο υποκατάστημα Βασιλάτου, Πανεπιστημίου και Μπενάκη. «Φεύγω και δεν ξέρω αν γυρίσω...», είπε ο Κοντομηνάς, υπονοώντας τα πάντα... Μετά έβαλαν κι άλλοι λεφτά «ψιλοποσά» (κάποιοι τα πήραν απ' τον Μάριο Βιτσέντζο ως προκαταβολή για να γίνει «μεγάλη» η συμμετοχή). Γίναμε 250... Ήταν κόλπο του Κοντομηνά να αποδυναμώσει τους πρώτους. Ο Κοντομηνάς γύρισε νικη-

τής και σύντομα «άλλαξε» γνώμη, σκορπώντας πικρία και αίσθημα αδικίας και προδοσίας, αλλά ποιος να μιλήσει τότε. Η αποζημίωση είχε τα παρατραγουδά της και ο νικητής ξέχασε, δυστυχώς, τους πάντες τα επόμενα χρόνια... Γύρω στο 2000, στην άνθηση του Χρηματιστηρίου, πήγα στον Χ. Βατικιώτη (εξ απορρήτων) και για να πάρω λίγο «εκδίκηση» τον ρώτησα αν ο Κοντομηνάς θα μας δώσει μετοχές, σε μας τους πρώτους που ήμασταν «ο άνθρωποι» του το 1982, ενώ οι άλλοι ήταν οι «κακοί», αυτοί που έφυγαν όπως ο Καπουράνης!.. Δεν έμαθα τίποτα είπε ο «δύο μέτρα πριν από την κόλαση», τότε συμπαιθής Μπάμπης, πιστός σαν Τσοχατζόπουλος στον μεγάλο. Το όνομά του το διάβασε πολλές φορές ο Χ. Αθανασίου σε διάφορα δικόγραφα. Η Interamerican σήμερα δεν ανήκει σε κανέναν από εκείνους τους μετόχους του 1982, περιμένοντας και αυτή τις δικές της αυριανές εκλογές... Δύσκολο να προβλέψουμε και αν θα «εκλεγούν» κάποιοι για τον παράδεισο από τα πεπραγμένα εκείνης της εποχής των Ελλήνων μετόχων.



Αρχές δεκαετίας του 1980 η Interamerican με αυτή τη διαφήμιση, καλούσε «κόσμο» να γίνουν συνεργάτες ασφαλιστές, λέγοντας «εξασφαλίστε το μέλλον σας ασφαλιζοντας»... Κατά χιλιάδες συνέρρεαν στα υποκαταστήματα και τα εκπαιδευτικά κέντρα για να γίνουν ασφαλιστές σε Αθήνα και επαρχία. Περισσότερη από τη μισή Ελλάδα πέρασε από το ασφαλιστικό επάγγελμα. Πρέπει να είχε γύρω στις δέκα χιλιάδες ασφαλιστές- κωδικούς σε ενέργεια, εκεί στα μέσα 1985-1990 η Interamerican. Γεμάτα τα γραφεία και ιδίως τα απογεύματα γέμιζαν από ασφαλιστές ολικής και μερικής απασχόλησης. Δεν υπήρχε επίσημη πολιτεία για να

βάλει κανόνες, αλλά και επίσημη εκπαίδευση και οικονομική ενίσχυση, χρηματοδότηση του νέου επαγγέλματος. Στις συνθήκες εκείνες όλα ήταν -πληρωμένων των αναλογιών- σε καλό πλαίσιο. Έμπαιναν να «δοκιμάσουν» 10-15 χιλιάδες και έμεναν στο επάγγελμα 500. Όλοι οι άλλοι εγκατέλειπαν μόνοι τους ή διαγράφονταν. Σε ομιλίες μου που έκανα, τότε, σε διάφορα πόστα (ΕΛΚΕΠΑ-συνέδρια-σύλλογοι Interamerican), υποστήριζα ότι είναι φυσιολογικό, αφού αυτό γίνεται παντού στις δουλειές και στα πανεπιστήμια. Μπαίνουν 1.000 στη Νομική και ορκίζονται 40-50 προς το τέλος. Μπαίνουν 70.000 σε όλες τις σχολές, αλλά λίγοι θα δουλέψουν. Στις ασφάλειες γίνεται το ίδιο. Θέλει 4-5 χρόνια ένα πτυχίο και μετά πιάνεις δουλειά, έλεγα. Εδώ γίνεται το ίδιο, αλλά μέσα στην πράξη. Το χαρτοφυλάκιο ήταν το κλειδί σε σχέση με άλλους πωλητές. «Χτίσε πελατολόγιο για αργότερα» διδάσκαμε... Έτσι, χτίστηκε η καριέρα, το επάγγελμα, οι ασφαλιστικές εταιρείες... Οι επικεφαλής (πολλοί άπειροι) δεν δούλεψαν πάνω σ' αυτή την πραγματικότητα και μετά το 2000 έστρεψαν τα δίκτυα στο Χρηματιστήριο και τις τράπεζες. Έτσι, οι επαγγελματίες παραμερίστηκαν. Σήμερα πάλι αυτοί οι άπειροι των πωλήσεων τους κατηγορούν, τους λένε τεμπέληδες, κοστοβόρους τους φτιάχνουν Τειρεσίες, τους αλλάζουν δομές, τους μετασχηματίζουν... Ακόμα και στην Interamerican «αλλοίωσαν» αρκετά από αυτά που έλεγε η «διαφήμιση». Και η Εθνική και η Αγροτική και η Allianz. Ξέχασαν το πώς χτίστηκε το Αsepsy. Είμαι σίγουρος ότι σύντομα θα το επανεξετάσουν οι επόμενοι και οι γενικοί.

Ίναι όλα «ρευστά» στην οικονομία και την Ελλάδα μας και η ιστορία είναι μια καλή πιξίδα για να πάρουμε σήμερα αποφάσεις στο πού θα πάμε. Στην υπηρεσιακή κυβέρνηση προσέξαμε και τον Γιάννη Στουρνάρα που έπαιξε και αυτός το ρόλο του στις αλλαγές του τραπεζικού και ασφαλιστικού χώρου. Πήρε και αυτός κάποτε αποφάσεις που αφορούσαν την Εμπορική Τράπεζα, τον Φοίνικα, τη Metrolife. Τι επιπλέον κέρδισε ο Έλληνας πολίτης από τη μετάβαση στους Γάλλους του Φοίνικα και το «σβήσιμο» Metrolife; Τι έγινε με κάποια δισ. δραχμών, ζημίες της Metrolife, στη Γερμανία; Πού είναι τα στελέχη που ήταν στα τότε «πράγματα»; Τι άλλα συνέβησαν στη Γερμανία και με άλλες εταιρείες; Πού πήγαν εκείνα τα λεφτά; Ποιοι έπαιρναν προμήθειες, πόσες και γιατί; Λένε πολλά για τις «ενέργειες και μετενέργειες» της πώλησης του Φοίνικα και για τις απόπειρες εξαγοράς του και της Αγροτικής από τους Γάλλους και την Ασπίς Πρόνοια, ελάχιστοι γνωρίζουν και είναι σήμερα «παράγοντες» εδώ κι εκεί, σφουρίζοντας αδιάφορα για τα χάλια μας στην Ελλάδα, αλλά και στην ασφαλιστική αγορά. Δυστυχώς, δεν έχει συμπληρωθεί καλά ο Τειρεσίας, στον οποίο μπήκε επικεφαλής και άνθρωπος από διοικητικά συμβούλια που γνώριζαν καλά τα παρασκήνια ασφαλιστικών εταιρειών. Δυστυχώς, ούτε οι συνδικαλιστές ήταν καλοί στην ενημέρωση των μελών τους, όπως «αδιάβαστοι» παρέμειναν και αρκετοί δημοσιογράφοι.

Η «μπλόφα» είναι φονιάς της αξιοπιστίας των ασφαλιστών!

άποιοι στις πωλήσεις, άπειροι ή υπερόπτες ή αυθάδεις, ανάμεσα στα άλλα επιχειρήματα και τακτικές στις διαπραγματεύσεις τους χρησιμοποιούν και το τέχνασμα της μπλόφας. «Μπλόφα» είναι η προσπάθεια να κρύψουν από τον αντίπαλο ή αγοραστή την πραγματική άποψη ή πρόθεσή τους. Αν το καταφέρουν (συνήθως αποτυγχάνουν) έχει καλώς, μπορεί προσωρινά να κερδίσουν. Τις πιο πολλές φορές ανακαλύπτονται και μετά την αποκάλυψη βλέπουν ότι χάνουν τις ευκαιρίες για παραπέρα συνεργασία. Επιπλέον, η καχυποψία μπαίνει μπροστά στο κάθε τι και διαικεί κάθε προσπάθεια. Η «μπλόφα» είναι διασκεδαστική στο σινεμά και τα λογοτεχνήματα, όχι όμως και στη ζωή και την αληθινή διαπραγμάτευση. Ο ασφαλιστής πρέπει να είναι αυτετός, ειλικρινής, να ζει στην αλήθεια, να λέει αλήθεια και να σέβεται τον υποψήφιο αγοραστή πελάτη του. Η ασφάλιση αφορά στη ζωή και υγεία, τη σύζυγο, τα παιδιά, τα αγαπημένα πρόσωπα και δεν είναι για αστέια και «μπλόφες»! Η «μπλόφα» είναι αντιπαραγωγική και επικίνδυνη. Έχει τόσα δυνατά επιχειρήματα ο ασφαλιστής που δεν χρειάζονται τα τεχνάσματα της «μπλόφας». Ο ασφαλιστής είναι ένας επαγγελματίας που εκπροσωπεί μια εταιρεία, αμείβεται με προμήθεια και έχει άδεια από την πολιτεία να κάνει ασφάλειες. Όταν ζει και εργάζεται νομίμως δεν έχει ανάγκη τα τεχνάσματα και τις αποκρύψεις πραγματικών προθέσεων από τον αντίπαλο. Αν δεν έχει τα προσόντα, τότε ας μάθει ότι οι ασφαλιστές της μπλόφας δεν έχουν θέση στο επάγγελμα. Την «μπλόφα» τη χρησιμοποιούν κάποιοι στις διαπραγματεύσεις τους ως διευθυντές τμημάτων, οι γενικοί, διευθυντές πωλήσεων, ως διευθυντές λογιστηρίων, αλλά η πείρα έδειξε ότι στις περισσότερες περιπτώσεις απέτυχαν συνολικά και μακροπρόθεσμα, νιώθοντας την αξιοπιστία τους θανάσιμα τραυματισμένη. Είναι έτσι. «Δεν μπλόφάρω»!

ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ



να από τα καλά που μας έδωσε η ζωή είναι και η χαρά να γνωρίσω πολύ κόσμο, όχι σε ένα μόνο χώρο όπου θα ήμουν με τους ίδιους και ίδιους μια ζωή, αλλά σε πολλούς τομείς κοινωνικούς, επαγγελματικούς, οικογενειακούς, τοπικούς.

Και ανάμεσά τους, αυτό που ο μέγας Καζαντζίδης, ο τραγουδιστής τους, ονόμασε «υπάρχουν και καλά παιδιά». Μοιράστικα λίγο απ' τη ζωή, τη δική μου και δική τους, στη φοιτητική μου ζωή στην Πάντειο και Νομική, στα μαθητικά μου χρόνια στο Αγρίνιο, στα εργοστάσια της Fuzgor στη Νίκαια και στο Fix της Συγγρού που δούλεψα εργάτης, στα Χανιά που ψαρεύω, στο Σύλλογο Γονέων Δημοτικών Σχολείων στο Μαρούσι, στις κατασκηνώσεις στη Μόκιστα στο Θέρμο και Άγιο Βλάση, στις οικοδομές όταν ήμουν εργάτης, στα 3 κουρεία εργαζόμενος και μαθητής, στο ΕΤΑΠ-ΜΜΕ, στην Interamerican και το Σύλλογο Συνταξιωτών Ελλάδος που ήμουν στο Δ.Σ., στο Στρατό ως έφεδρος αξιωματικός, στο οικοτροφείο που ήμουν μαθητής, στο Σύλλογο Μικρασιατών Μελισσιών, στα πανηγύρια του αγίου Μύρωνα, κοντά στη Χρυσοκαλίπσσα στον Κίσαμο και τ' άι Θανάση στην Άρτα...

Ήταν λίγα τα καλά παιδιά, αλλά υπήρχαν. Κυρίως τα πιο πολλά ήταν μέσα στο λάο που αντιστέκονταν να κρατήσει ό,τι καλύτερο είχε σε ανθρωπιά, σε φιλία, σε αξιοπρέπεια. Ένωσα φιλία κι αγάπη και το μουτζουρωμένο χέρι απλωμένο να μου δίνει ανόθευτα λίγο τυρί, λίγο ψωμί, ένα σταφύλι στο κολατοδόδι δίπλα στη βρύση με το λάστιχο της οικοδομής... Ήταν ανάμεσα στα καλά παιδιά και ο Μιχάλης που σκοτώθηκε το '74 στην Κύπρο, γλιτώνοντας τη μονάδα του και μένοντας μόνος να πυροβολεί να τους καλύψει... Αυτά τα φιλαράκια που γνώρισα, ήξεραν να κόβουν στα δυο για να το μοιραστούν, ό,τι εί-

χαν, ένα ψωμί, δύο ντομάτες, ένα κάλεσμα σε γιορτή. Ήταν κοντά μου, ενδιφέρονταν, χαίρονταν, λιπόβηταν. Άπλωναν τα χέρια να σ' αγκαλιάσουν με τεντωμένο κορμί για μεγαλύτερη αγκαλιά. Στις παρές μου και τις γιορτές πεπτόταν όρθιοι να χορέψουν χωρίς παρακάλια. Στις δουλειές μου καμάρωναν όταν προόδευα. Ναι, γνώρισα κόσμο στις δουλειές, που ήταν δώρο Θεού. Ποναμένους, αδικημένους, εξαθλιωμένους. Άτυχους της ζωής και δικασμένους στο μαράζι. Δεν ξέρω γιατί, αλλά μοναμιάς μ' ένα «Καζαντζίδη» τους θυμάμαι σαν αρμαθιά. Θα τους αφιερώσω αυτό το τραγούδι που γράφτηκε 52 χρόνια πριν, το 1959. Το έγραψε ο Χρήστος Κολοκοτρώνης και το πρωτόπαιξε στο μουζουκί ο Μανώλης Χιώτης. Συνθέτης ο Βασίλης Καραπατάκης απ' την Καρδίτσα, ξάδερφος του Λουκά Νταράλα, πατέρα του Γ. Νταλάρα. Ο Καραπατάκης, παρέα με τον Καζαντζίδη και Χρ. Κολοκοτρώνη, άφησαν εποχή το 1955-1961 με τραγούδια αξιόπεραστα. Πήγαιναν «γάντι» σε εκείνη τη γενιά της φτωχολογιάς, της ξενιτιάς, της εξορίας και του ιδεολογικού κυνηγητού του λαϊκού κινήματος. Καλά παιδιά έχει αρκετά ο ασφαλιστικός χώρος που θα κληθεί και σήμερα να βοηθήσει τον Έλληνα που εγκατέλειψαν οι «σύμμαχοι»: Του αφιερώνω το τραγούδι ελπίζοντας ότι θα βρουν στα λόγια του κάτι και γι' αυτούς. Υπάρχουν και καλά παιδιά.



Ο Καραπατάκης στο μουζουκί, ο Καζαντζίδης στην κθάρρα, λίγο μετά τα μέσα του '50

Υπάρχουν και καλά παιδιά στην κοινωνία μέσα που έχουνε φιλότιμο αισθήματα και μπέσα

Υπάρχουν και καλά παιδιά αχ που έχουνε χρυσή καρδιά

Υπάρχουν και καλές καρδιές και η τύχη τις δικάζει τις στέλνει για την ξενιτιά και ζούνε με μαράζι

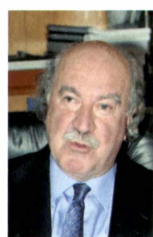
Υπάρχουν και καλά παιδιά αχ που έχουνε χρυσή καρδιά

Υπάρχουν μέσα στον ντουδιά καρδιές που αγαπάνε κι όμως για μια σκληρή καρδιά δακρύζουν και πονάνε

Υπάρχουν και καλά παιδιά αχ που έχουνε χρυσή καρδιά

Στίχοι: Χρήστος Κολοκοτρώνης
Μουσική: Χρήστος Κολοκοτρώνης
Πρώτη εκτέλεση: Στέλιος Καζαντζίδης

άντα και για πολλά χρόνια -πριν και λίγο μετά τις εκλογές- εϊθε το θέμα συνεργασίας Αγροτικής-Συνεταιριστικής. Ήταν προσφιλές θέμα των υπουργών Αγροτικής Ανάπτυξης και των Διοικητών Αγροτικής Τράπεζας. Κάποια εποχή (1982;) έγινε μια συνάντηση Αλ. Μπαλατζή και Χρ. Ροκόφυλλου ΠΑΣΟΚ (συνεχίζει η κόρη του) στις οποίες ο Ροκόφυλλος διέδιδε ότι ήταν πεπεισμένος απόλυτα ότι έπρεπε να



γίνει. Δυστυχώς, έλειπαν οι ημερομηνίες και άφησαν τους συνδικαλιστές για χρόνια να τους τρώει η αγωνία!.. Ήταν τότε που ο Χρ. Ροκόφυλλος έψαχνε τα πιστοποιητικά ελέγχου Ορκωτού Λογιστή (Ευθ. Κόλουρης) για τις αναμαλίες στον ισολογισμό του 1981. «Εί- ναι το "λεφτά υπάρχουν"», αλλά

σε ποιους; «Ναι, θα ενοποιηθούν οι ασφαλιστικές εταιρείες Αγροτική και Συνεταιριστική»,

δύλωνε ο Γ. Ανωμερίτης τότε που «λεφτά υπήρχαν» και η Αγροτική προχωρούσε σε χάραξη νέας πολιτικής «φτηνών» και «κοινωνικών» ασφαλιστικών παροχών. Θα στήριζε τότε το σύνολο των «αλιευτικών κινδύνων» και την αγροτική οικογένεια, ιδιαίτερα τους νέους...

Για τη Συνεταιριστική ο Ανωμερίτης έλεγε ότι έφταγε η «Δεξιά» της αντισυνεταιριστικής πολιτικής... Ήταν πρωτοπαλίκαρα εποχής και αγαπημένος πολλών υπαλλήλων. «Λεφτά υπάρχουν»!

ριάντα χρόνια πριν, υπήρχε μια διαφήμιση της εταιρείας Κούμπας και ΣΙΑ με τίτλο «Πόσο αντικειμενικός μπορεί να είναι ένας ασφαλιστής-σύμβουλος που συνεργάζεται με μία μόνο ασφαλιστική εταιρεία; Δεν έχει άλλη εκλογή από το να σας προτρέπει προς αυτήν!



Ενώ η Κουμπάς είχε αντικειμενική συμβουλή, αφού διάλεγε από ένα μεγάλο σύνολο σοβαρότατων ελληνικών και ξένων εταιρειών κ.λπ., κ.λπ. Τριάντα χρόνια μετά, σήμερα το ερώτημα παραμένει χρήσιμο και για τον Κούμπα και για τους ασφαλιστές διαμεσολαβού-

ντες. Πολύ αργά περνάνε τα χρόνια στην Ελλάδα. Και ο κ. Κούμπας ακόμα δεν μας ενημέρωσε για όσα είπε εναντίον του ο Φ. Παπανικίτας στο ΣΕΜΑ. Δεν ξέχασε η αγορά το θέμα, ούτε και τη στάση της Εθνικής Ασφαλιστικής που την αφορούσε. Περιμένουμε.



ολύ καλή εντύπωση μας έκανε στο συνέδριο της Metlife Alico η επιλογή του ηγέτη της Μ. Χατζηδημητρίου να ξεκινήσει την ομιλία του, λέγοντας «ευχαριστώ τους πελάτες μας που είναι η δύναμή μας...». Λίγοι θυμούνται τους πελάτες και για ποιο λόγο είναι σε μια εταιρεία. Τα συγχαρητήριά μας γι' αυτή η «φιλοσοφία» στην ηγεσία της Metlife Alico και γενικότερα για την εν γένει παρουσία όλων των ανθρώπων της στην ελληνική αγορά.

ΚΑΙ ΠΑΛΙ ΤΑ ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΤΒΑ ΔΙΝΟΥΝ ΤΟ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΤΟΚΟ

Τύπος διατίθενται τίτλοι:

- Αποδοχή: 5.000, 25.000, 50.000, 100.000, 200.000, 300.000, 400.000, 500.000, 1.000.000, 2.000.000, 3.000.000, 4.000.000, 5.000.000, 10.000.000, 15.000.000, 20.000.000, 25.000.000, 30.000.000, 35.000.000, 40.000.000, 45.000.000, 50.000.000, 100.000.000, 150.000.000, 200.000.000, 250.000.000, 300.000.000, 350.000.000, 400.000.000, 450.000.000, 500.000.000
- Αποδοχή: 300.000, 600.000, 900.000, 1.200.000, 1.500.000, 1.800.000, 2.100.000, 2.400.000, 2.700.000, 3.000.000, 3.300.000, 3.600.000, 3.900.000, 4.200.000, 4.500.000, 4.800.000, 5.100.000, 5.400.000, 5.700.000, 6.000.000, 6.300.000, 6.600.000, 6.900.000, 7.200.000, 7.500.000, 7.800.000, 8.100.000, 8.400.000, 8.700.000, 9.000.000, 9.300.000, 9.600.000, 9.900.000, 10.200.000, 10.500.000, 10.800.000, 11.100.000, 11.400.000, 11.700.000, 12.000.000, 12.300.000, 12.600.000, 12.900.000, 13.200.000, 13.500.000, 13.800.000, 14.100.000, 14.400.000, 14.700.000, 15.000.000, 15.300.000, 15.600.000, 15.900.000, 16.200.000, 16.500.000, 16.800.000, 17.100.000, 17.400.000, 17.700.000, 18.000.000, 18.300.000, 18.600.000, 18.900.000, 19.200.000, 19.500.000, 19.800.000, 20.100.000, 20.400.000, 20.700.000, 21.000.000, 21.300.000, 21.600.000, 21.900.000, 22.200.000, 22.500.000, 22.800.000, 23.100.000, 23.400.000, 23.700.000, 24.000.000, 24.300.000, 24.600.000, 24.900.000, 25.200.000, 25.500.000, 25.800.000, 26.100.000, 26.400.000, 26.700.000, 27.000.000, 27.300.000, 27.600.000, 27.900.000, 28.200.000, 28.500.000, 28.800.000, 29.100.000, 29.400.000, 29.700.000, 30.000.000

Παραδείγματα ετήσιου απόδοσης των ομόλογων

Τύπος	Επιτόκιο	Τύπος	Επιτόκιο	Τύπος	Επιτόκιο
100.000	17%	17.000	18,000.000	21%	21.000
300.000	19%	95.000	2.000.000	21%	400.000

ομόλογα ΕΤΒΑ

Εθνική Ρευστοκρασία 16ος Διαμερισμός

Οι τίτλοι, όπως και η αποπληρωμή της ΕΤΒΑ, υπό την προστασία του Κράτους, με την Εγγύηση του Κράτους, με την Εγγύηση του Κράτους, με την Εγγύηση του Κράτους.

ημοσιεύουμε αυτή τη διαφήμιση της ΕΤΒΑ για τα ομόλογα, όχι για την ιστορία, αλλά για πελάτες και ασφαλιστές, ώστε να είναι προσεκτικοί στο μέλλον όταν βλέπουν ή μοιράζουν διαφημιστικά φυλλάδια. Και είναι πολλά αυτά που έχουν και οι ασφαλιστές στην «τσάντα» τους ή το PC τους που όμως είναι παραπλανητικά και που θα πρέπει να κρεμάσουν ανάποδα αυτούς που τα κυκλοφορούν - είτε ένα τράπεζες, είτε ασφαλιστικές εταιρείες. Ρίξτε μια ματιά και στις κάρτες υγείας. Αλλάζουν τα ανθρώπινα, οι νόμοι, οι καιροί, οι άνθρωποι. Αυτό που θέλουν όλοι οι άνθρωποι είναι να τους λένε αλήθεια... Και πού να φαντάζονταν τότε, το 1984, οι άνθρωποι της ΕΤΒΑ και της διαφήμισης ότι θα έφθανε μέρα να είναι «κουρέλια» αυτά τα ομόλογα. Δείτε και τα επιτόκια 17, 19, 21%! υκλοφορούν και σήμερα πολλά τέτοια. Προσοχή! Και μην είστε ευκολόπιστοι για τίποτα από αυτά που σας λένε κάποιοι. Μην παίρνετε στο λαιμό σας κόσμο. Προσέξτε τι πουλάτε. Και μην ξεχνάτε ότι η διαφήμιση είναι διαφήμιση, δεν είναι το συμβόλαιο που κατοχυρώνει και που αυτό μπορούν στην ανανέωση να σας το... αναπροσαρμόσουν ή τεχνιέντως εκβιαστικά να σας το ακυρώσουν. Με την ευκαιρία να θυμίσω ότι είναι ατιμία, ανήθικο και παράνομο ένας ασφαλιστής να «αλλάξει» το παλιό συμβόλαιο του πελάτη του για να του κάνει νέο, με νέους όρους που εξυπηρετούν τα κέρδη της εταιρείας - είτε αυτή είναι γαλλική, είτε γερμανική, είτε ελληνική.

ριν από 30 χρόνια ο Μελάς Γιαννιώτης είχε μουστάκι μαύρο και συνεργασία με τη γαλλική UAP που αργότερα μαζί της συνεργάστηκε και ο Δ. Κοντομηνάς. Η UAP είχε εγκατασταθεί στην Ελλάδα από το 1936, επί Μεταξά. Διέκοψε στον πόλεμο και επανήλθε το 1949. Στο Παρίσι είχε ιδρυθεί το 1828. Από το 1979 είχε υποκατάστημα

στην Ελλάδα και η γνωριμία του διευθυντού της Ξενακή με τον Μελά Γιαννιώτη οδήγησαν στη συνεργασία UAP - Ιντερσαλόνικα στη Βόρεια Ελλάδα το 1980. Όταν λέω πως ο Μελάς Γιαννιώτης είχε μεγάλη πείρα, εννοώ ότι είχε θητεία στην αγορά και συνεργασίες με διαφόρων ιδιοτήτων συνεταιίρους.

Είχε πείρα ακόμα και στη διπλωματική κίνηση με τον Δ. Κοντομηνά, στη φάση διαμάχης για τιμολόγια UAP. Είχε πείρα λεοντόκαρδου εναντίον όλων της Ένωσης και πείρα φιλίας σε συναδελφική υποστήριξη όταν το έκανε υπέρ του Δ. Κοντομηνά, μετά το 1992 για το οποίο θέμα θα γράψω σύντομα.

Το λάθος μου με τα βαρέλια του «Φιλιππόπουλου»



βλεπα μια μέρα στην τηλεόραση μια εκπομπή για το πώς ζουν κάποιοι συνάνθρωποί μας, λαθρομετανάστες, πρόσφυγες, Έλληνες και αλλοδαποί μαζεύοντας και πουλώντας κουρέλια, παλιοσίδηρα, χαρτιά, αλουμίνια, χαλκό, για να ζήσουν. Έσπρωχναν «καρότσια» επιβίωσης, πάνω στα οποία μάζευαν στα σκουπίδια διάφορα υλικά για να τα πουλήσουν σε άλλους εμπόρους που και αυτοί με τη σειρά τους θα τα πήγαιναν σε μάνδρες 6 λεπτά το κιλό το χαρτί, 17 λεπτά το σίδηρο, 80 λεπτά το αλουμίνιο, 3 ευρώ τον χαλκό... Το μεροκάματο πήγαινε κάπου εκεί στα 10 ευρώ και το ενοίκιο σε σπίτια με 40-45 άτομα μαζί κάπου 145 ευρώ το μήνα. Και όλα αυτά στις γειτονιές της Αθήνας από εξαθλιωμένους που ανάμεσα τους έβρισκες κι έναν Μοχάμεντ που έγινε Ηλίας, έναν Βίκτωρα που έγινε Γιάννης, έναν Ομέρ, έναν Ντέιβιντ, έναν... ίσως στην πατρίδα του να είχε σπουδάσει μαθηματικός.

Καθώς έβλεπα και άκουγα για το πώς μαζεύουν τα παλιοσίδηρα, θυμήθηκα τον Φιλιππόπουλο που είχε διάφορες επιχειρήσεις και ανάμεσά τους, κάπου εκεί στην Ιερά Οδό προς το Αιγάλεω, μάντρα που πουλούσε βαρέλια και σίδηρα και εκεί στο Νέο Αιγάλεω, πίσω το Γ' Νεκροταφείο, μάντρα που αποθήκευε παλιοσίδηρα. Ήμουν (1975) νέος ασφαλιστής, δεν είχα κλείσει χρόνος(;) και στο ξεκίνημά μου μάζεα «νέα ονόματα», υποψήφιος πελάτες, άγνωστους για να τους κάνω «κρούση» να τους ασφαλίσω... Δεν θυμάμαι λεπτομέρειες, μετά από αυτόν γράφτηκε ολόκληρη ιστορία. Είχα ασφαλίσει αργότερα έναν αδερφό του κι ένα μαγαζί, το Fiorino, δίπλα στην Καπνικαρέα, ένα σπίτι κάπου ψηλά στη Μεταμόρφωση Παγκρατίου. Είχα πάει με μια μηχανή μέχρι την Αττаланη προς τη Λαμία σ' ένα παραθαλάσσιο εξοχικό (κάπου 150 χιλιόμετρα) με τον Ανδρέα Ζωγόπουλο, λίγο αργότερα το 1977 και ένα μοντέρ-

νο μαγαζί έκθεση επίπλων στην Ηλιούπολη. Είχα αποζημιώσει κι ένα μικρό ημιυπόγειο ξυλουργείο σ' αυτή την οικογένεια. Από τον τελευταίο αυτόν πήρα πολλά ονόματα κι ανάμεσά τους ασφάλισα και μια ιερόδουλο κάπου στην οδό Λιοσίων που της είχε πουλήσει κομοδινάκια. Είχα ερωτηστεί και μια κοπέλα της παρέας... Πριν γίνουν όλα αυτά, έκανα ένα λάθος που με βοήθησε πολύ στις πωλήσεις και γι' αυτό έγραψα συνοπτικά λίγα από αυτή την γνωριμία και όσα ακολούθησαν. Τότε, λοιπόν, που ξεκινούσα και «μάζεα» εδώ κι εκεί συστάσεις-ονόματα, όπως με είχαν εκπαιδέψει, πήρα ονόματα κατ' αρχάς από αυτούς που είχαν κάποια εμπορική σχέση με το εργοστάσιο Fix του οποίου ήμουν βοηθός στο λογιστήριο του. Ανάμεσά τους και κάποιοι που αγόραζαν τα «άχρηστα» χαρτιά του λογιστηρίου και τα έκαναν χαρτοπολιτό. Κάπου εκεί, στην Κουμουνδούρου, στην οδό Λεωκορείου,

Ένα σχόλιο του Ανδρέα Λοβέρδου, χρήσιμο στη ΔΕΙΑ



ριν από πολλά χρόνια, στα μέσα 1990, ο καθηγητής -τότε- Α. Λοβέρδος, έστειλε στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ, αυτό το σχόλιο πολύ χρήσιμο στη ΔΕΙΑ, τώρα που η εποπτεία ψάχνει το δρόμο της:

«Οι ανεπάρκειες του Ν.Δ. 400/70 είναι το θέμα του παρόντος σχολίου. Με αφορμή την έκκληξη του γράφοντος από τη δραστηριότητα συγκεκριμένης ασφαλιστικής εταιρείας. Της «La Suisse» ή όπως είναι ευρύτερα γνωστή της «Schweiz». Δύσκολα μπορεί να πιστέψει πας μη έχων καθημερινή τριβή με τα ειδικά θέματα των ασφαλιστικών εταιρειών, πόσο ορισμένων από αυτές όταν θα έλθει η στιγμή να ανταποκριθούν στις υποχρεώσεις τους καλύπτοντάς τον. Αδιάφορα μάλιστα από το

ποιος είναι αυτός, πόσο εντάξει υπήρξε στις συμβατικές του υποχρεώσεις, ποιο είναι το συνολικό ύψος των συμβολαίων του, δηλαδή τι ποσό επισίως καταβάλλει στην εταιρεία κ.λπ. Έμπειροι περί τα ασφαλιστικά της «Schweiz» οι πελάτες της οποίας πρέπει να υπολογίζουν ως χρόνο καταβολής της αποζημίωσής τους όχι τον συμβατικό χρόνο, αλλά αυτόν που απαιτείται για να ευδοκιμήσει η αγωγή τους στα δικαστήρια, θέλω να διατυπώσω μια σκέψη: μου

φαιίνεται ορθό, να εξοπλιστεί το υπουργείο Εμπορίου, ως εποπτεύουσα αρχή, με την αρμοδιότητα του ελέγχου της τήρησης από τις ασφαλιστικές εταιρείες των υποχρεώσεών τους μέσα στα πλαίσια του συμβατικού χρόνου. Και την αυτοματοποίηση της επιβολής της αποζημίωσης πειθαρχικών κυρώσεων, δηλαδή την υιοθέτηση της αρχής της αντικειμενικής ευθύνης των εταιρειών για κάθε υπέρβαση του συμβατικού

χρόνου, αλλά και για κάθε πλημμέλεια, όσον αφορά στην εφαρμογή των διατάξεων του Ν.Δ. 400/70. Νομίζω πως μία τέτοια δικαιοκλήρυσση -με προϋπόθεση την προσοχή στο ευαίσθητο θέμα της οικονομικής ελευθερίας- αποτελεί τον αναγκαίο και επαρκή όρο για τη διαμόρφωση της πίστης στο πεδίο των ασφαλιστικών συναλλαγών.»

Ανδρέας Λοβέρδος, επίκουρος καθηγητής Συνταγματικού Δικαίου στο Πάντειο Πανεπιστήμιο

ήταν ένας που μάλλον αυτός θα μου έδωσε το όνομα του παλιοσιδηρά. Δεν θυμάμαι καλά. Πήγα λοιπόν στην Ιερά Οδό, βρήκα τον Φιλιππόπουλο σ' ένα σκονισμένο μικρό τζαμένιο γραφείο. «Δεν μου γέμισε το μάτι», ήταν ο τύπος του άριστου εμπόρου. Με «αγόρασε και με πούλησε» στο πι και φι. «Ψάρωσα» και τέλος πάντων μου έκλεισε ραντεβού να μιλήσουμε κάπου στην Παραλιακή, στο σπίτι του, στο Παλαιό Φάληρο. Άπειρος, επιπόλαιος, ανεκπαίδευτος και με το «τουπέ» του φοιτητή Νομικής, χωρίς στοιχεία και έρευνα «ποιος είναι», πήγα. Ανεβαίνω 4ο ή 5ο όροφο, μπαίνω σ' ένα μεγάλο σπίτι με τα χρωματιστά ακριβά χαλιά, τους πίνακες, τα σαλόνια του και τη βεράντα που έβλεπε τη θάλασσα. Αρχοντιά, χλιδή, άλλος άνθρωπος ο Φιλιππόπουλος, με το ουσιακό του, το άνετο φέρσιμό του και την καλοσύνη να με ακούσει!.. Ίδρωσα, κοκκίνισα, ταπεινώθηκα, σαν να έφαγα σφαλιάρια! Δεν έχει ση-

μασία η συνέχεια. Δεν κατάφερα να κάνω πώληση! Ξαναπήγα στην Ιερά Οδό 3-4 φορές. Είδα πίσω από τις αποθήκες σιδερένιων βαρελιών στο ανοικτό οικόπεδο, «άνοιξαν» τα μάτια μου και σαν «βρεγμένη γάτα» προσπάθησα να ξανασυνδέσω τα κομμάτια μου. Θυμήθηκα μια δασκάλα, ξαδέρφη μου στο χωριουδάκι μας, που έλεγε «όποιος περηφανεύεται, γρήγορα ταπεινώνεται» και αποθήκευσα μέσα μου, μαζί με το μάθημα, να μην υποτιμώ και να μην κρίνω από τα «εξωτερικά γνωρίσματα» και λίγο από το «κόμπλεξ» που αποκτούν όλοι οι πελάτες και γίνονται «περιέργοι». Ίσως όλοι οι πωλητές να έχουν τέτοιες αναμνήσεις από περιπτώσεις που «υποτίμησαν» ανθρώπους. Ίσως, μια καλή εκπαίδευση και μια άλλη μόρφωση να είναι η λύση να λιγοστέψουν παρόμοιες περιπτώσεις. Σίγουρα χρήσιμο είναι να μάθουμε να ρωτάμε πιο πολλά για τους άλλους. Συνάνθρωποι μας είναι εξάλλου, σαν κι εμάς!





Η εγκληματική στάση προς τους διαμεσολαβούντες πονάει...

κυρία Δήμητρα Λύχρου (φωτογραφία στη μέση), πρόεδρος της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος, δήλωσε σημαντικά πράγματα και το ΝΑΙ τα επισημαίνει:

«Το επάγγελμά μας δεν βάλλεται μόνο από την οικονομική κρίση και ύφεση, αλλά πρωτίστως από τις συνθήκες μέσα στις οποίες υποχρεώνεται να νικήσει.

Οι αλλαγές που έρχονται υπαγορεύονται από την αναθεώρηση της Ευρωπαϊκής Οδηγίας και από τις αποφάσεις της Εποπτικής Αρχής που αναμένονται από καιρό. Εκτός αυτού, οι νέοι τρόποι πώλησης, και ενδεικτικά το Internet, έχει αναδείξει ανταγωνισμούς αθέμιτους, τους οποίους δυστυχώς η εποπτική αρχή δεν μοιάζει να είναι έτοιμη να ελέγξει και να βάλει κανόνες. Πέρσι θεωρούσαμε ότι το Διαδίκτυο, όπως σε όλες τις χώρες, θα στοχεύσει σε συγκεκριμένο κοινό, και όσο η Εποπτεία δεν βάζει κανόνες, τόσο η σκέψη που υπάρχει στο πίσω μέρος του μυαλού πολλών, θα οδηγήσει στην υλοποίηση τέτοιων μεθόδων.

Εμείς δεν μπορούμε να δεχτούμε ότι η απρόσωπη πώληση μέσω call centers, μπορεί να διεξάγεται χωρίς κανόνες. Πώς

είναι δυνατόν ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής να υποχρεώνεται σε πιστοποίηση με εξετάσεις, άδεια άσκησης επαγγέλματος, ασφαλιστική κάλυψη αστικής ευθύνης, έξοδα εγκατάστασης και λειτουργίας γραφείων, και, μια τηλεφωνήτρια, χωρίς κανέναν έλεγχο και κόστος, να προτείνει, να εξηγεί και να διαπραγματεύεται, να αντιπαιχτεί δηλαδή του επαγγέλματός μας, και να μην την ελέγχει κανείς.

Συνάδελφοι,

Έχουμε κάνει πάμπολλες παρεμβάσεις στο θέμα αυτό και προς τη ΔΕΙΑ και προς την ΕΑΕΕ. Για τη ΔΕΙΑ, έχουμε ακόμη ελπίδες. Από την Ένωση δεν περιμένουμε τίποτα, καθώς γνωρίζουμε ότι οι εισηγήσεις τους κινούνται σε διαμετρικά αντίθετες κατευθύνσεις.

Το διαπιστώσαμε και στις αντιδράσεις τους για τις εισπράξεις των πελατών μας και για τους χρόνους απόδοσης και ακύρωσης. Πλην ελαχίστων εξαιρέσεων (εταιρειών που τιμούν τη συνεργασία τους με τα δίκτυα) πιέζουν την Εποπτική Αρχή σε ανεφάρμοστες και εκτός πραγματικότητας ρυθμίσεις, αντιμετωπίζοντας το πρόβλη-

μα της όποιας ρευστότητας, κοντόφθαλμα και χωρίς προοπτική. Δείχνουν, ξαφνικά, μία απροκάλυπτη αμφισβήτηση στα δίκτυα και μία διάθεση απαξίωσης σαν έτοιμοι από καιρό.

Έχουμε ασχοληθεί και έχουμε αφιερώσει χρόνο στελείωτο στα συλλογικά όργανα, προκειμένου να βρούμε τρόπους ρεαλιστικής αντίδρασης.

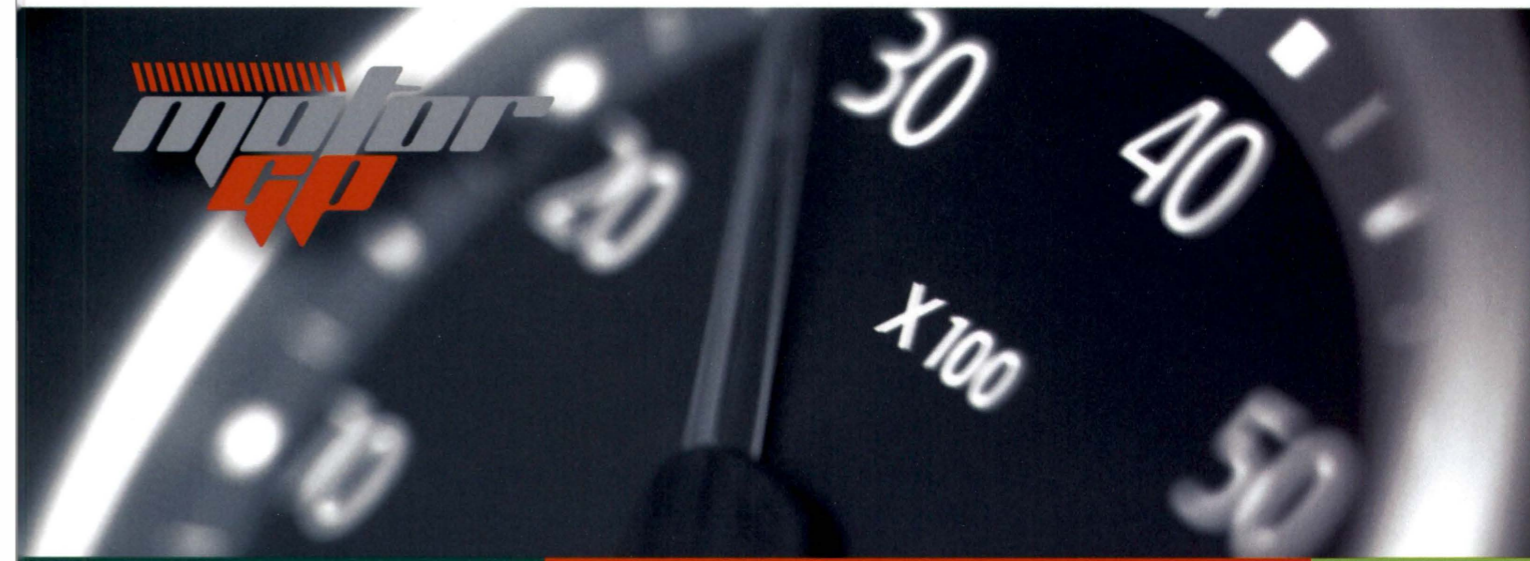
Έχουμε καλέσει τους συναδέλφους να απομακρυνθούν από εταιρείες που δεν σέβονται τη δουλειά τους και τους αντιμάχονται αθέμιτα.

Έχουμε ζητήσει να καταγγέλλονται πρακτικές που είναι αντιδεδοντολογικές προς τα δίκτυα. Έχουμε όμως πεισθεί, ότι ο πραγματικός τρόπος αντίδρασης είναι μία εκστρατεία ενημέρωσης του κοινού. Ο κόσμος, οι πελάτες μας, πρέπει να καταλάβουν την πολλαπλή ωφέλεια από τη συνεργασία με τον Ασφαλιστικό Διαμεσολαβητή τους.

Οφείλουμε να αναδείξουμε την προστιθέμενη αξία της δουλειάς μας, και για να μην μένει αυτό κενός λόγος, πρέπει να βγούμε με μία καταγιστική σε συχνότητα, ενημέρωση του κοινού...».

Motor GP

Έφτασε η turbo ασφάλιση χαμηλής κατανάλωσης
σε κόστος ...εκτός συναγωνισμού!



Πρόγραμμα Ασφάλισης Αυτοκινήτου με 11 καλύψεις:

Αστική Ευθύνη για σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές / Αστική Ευθύνη για ζημιές εντός φυλασσόμενων χώρων, κατά τη μεταφορά του οχήματος, και από πυρκαγιά / Υλικές Ζημιές αυτοκινήτου από ανασφάλιστο όχημα.

Φροντίδα και οδική βοήθεια ατυχήματος / Προστασία Bonus Malus / Θραύση κρυστάλλων / Πυρκαγιά - Τρομοκρατικές ενέργειες / Θεομηνίες / Οδική κλοπή / Νομική προστασία.

7 δωρεάν υπηρεσίες

Προτεραιότητα στο συνεργείο / Γραπτή εγγύηση επισκευής / Καθαρισμός μέσα-έξω / Τεχνικός έλεγχος 20 σημείων / Απευθείας πληρωμή του συνεργείου από την εταιρεία / Αντικατάσταση αυτοκινήτου κατά την επισκευή / Παραλαβή και επιστροφή αυτοκινήτου σε οποιονδήποτε χώρο.

1 δώρο υγείας: Εκπαιδευτική κάρτα «Υγείας Δώρον»

Για διαγνωστικές εξετάσεις με ιδιαίτερα προνομιακές τιμές σε γνωστά διαγνωστικά κέντρα.

EXTRA 3

ΚΑΘΕ ΤΕΤΑΡΤΗ ΣΤΙΣ 08:00 ΜΜ

Ώρα Ασφάλισης...

γιατί η ενημέρωση είναι υποχρέωση της αγοράς και δικαίωμα του ασφαλισμένου

Ώρα ασφαλίσης



Ό,τι σας απασχολεί, ό,τι σας ενδιαφέρει, ό,τι θέλετε να ρωτήσετε και να μάθετε για την ασφάλιση αυτοκινήτου, την σύνταξη, την ασφάλεια σπιτιού, την ασφάλεια υγείας, τις παροχές ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών: Ώρα Ασφάλισης κάθε Τετάρτη στις Οκτώ, η μοναδική εκπομπή της ελληνικής τηλεόρασης που αναφέρεται στην ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση.

Στο τιμόνι της εκπομπής **Ευάγγελος Σπύρου** εκδότης του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και της εφημερίδας NEXTDEAL, παρουσιάζει την Ώρα Ασφάλισης πλαισιωμένος από μια ομάδα καταξιωμένων συνεργατών. **Κώστας Μπερτσιάς, Λάμπρος Καραγεώργος, Κωστής Σπύρου** και η δημοσιογραφική ομάδα του www.nextdeal.gr και του "Ασφαλιστικού ΝΑΙ" με τους υπόλοιπους συνεργάτες. Για δεύτερη συνεχή χρονιά, ανανεωμένη και προσαρμοσμένη στα νέα οικονομικά και ασφαλιστικά δεδομένα αποκρυπτογραφεί τα ψιλά γράμματα του κόσμου της ιδιωτικής ασφαλιστικής αγοράς.

- * Πληρώνω πολλά στην ασφαλιστική μου εταιρεία; Και εάν ναι απολαμβάνω ανάλογες υπηρεσίες;
- * Συμφέρει να κάνω ασφάλεια στην εποχή της κρίσης;
- * Ποιά η λειτουργία του Επικουρικού Κεφαλαίου;
- * Τι είναι η αστική ευθύνη;
- * Πότε με συμφέρει να κάνω φιλικό διακανονισμό;
- * Τι είδους ασφάλιση να επιλέξω για την επιχείρησή μου;

* Μπορώ να προστατευτώ από τυχόν αυθαίρετη συμπεριφορά της εταιρείας όπου εγώ ή η επιχείρησή μου είναι ασφαλισμένη;

Ερωτήματα που ταλανίζουν τον μέσο ασφαλισμένο, ο οποίος πρέπει να ξέρει, να ενημερωθεί να μάθει να συγκρίνει, να επιλέξει, να απορρίψει να βελτιώσει. Αξιοπίστα και έγκυρα. Χωρίς άναρθρες κραυγές, καταστροφολογικές προφητείες, επιφανειακές και ρηκές προσεγγίσεις.

Πάντα με σεβασμό στα χρήματα του ασφαλισμένου που σήμερα έχουν ίσως μεγαλύτερη αξία από ποτέ και σκέφτεται αρκετά πριν τα επενδύσει ή τα εμπιστευτεί οπουδήποτε. Επειδή ο Έλληνας ασφαλισμένος πιστεύει και ελπίζει στις δυνατότητες, την προοπτική και τη δυναμική της ιδιωτικής ασφάλισης. Για να εξελιχθεί αυτή η σχέση απαιτείται ειλικρίνεια, εντιμότητα, καθαρότητα.

Γιατί η ενημέρωση είναι υποχρέωση της αγοράς και δικαίωμα του ασφαλισμένου, συντονιστείτε κάθε Τετάρτη βράδυ στις Οκτώ στο Extra 3 και σε live streaming στο www.nextdeal.gr, στην μοναδική εκπομπή της ελληνικής τηλεόρασης για την ασφάλιση, ιδιωτική και δημόσια. Στείλτε ερωτήσεις, απορίες, καταγγελίες, προτάσεις, απόψεις, γνώμες στο info@nextdeal.gr.

Είμαστε πρωταγωνιστές και χρήσιμοι στην πράξη εδώ και πολλά χρόνια χωρίς να αντιγράφουμε κανέναν. ■

Παγκόσμια Δύναμη στις Ασφάλειες Ζωής

MetLife Alico™



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 αξίων και ικανών συμβαδίζουν αρμονικά με το εταιρικό μας όραμα για μια δυναμική πορεία που οδηγεί σταθερά στην κορυφή.

MetLife Alico™

American Life Insurance Company
Λεωφ. Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι, Αθήνα, Τηλ.: 210 8787.000, Fax: 210 6123.722
e-mail: contact@alico.gr • www.metlifealico.gr

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

Οι συνεταιριστές
κατέχουν το
26%
της αγοράς

Ο αλληλασφαλιστικός συνεταιριστικός ασφαλιστικός τομέας κατέχει, σήμερα, το 26% της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς, σύμφωνα με αναφορά της Ευρωπαϊκής Ένωσης Συνεταιριστικών Ασφαλιστικών Εταιρειών (AMICE: Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperative in Europe), μέλος της οποίας είναι και η Συνεταιριστική Ασφαλιστική.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της στατιστικής έρευνας που διεξήγαγε η AMICE για το μέγεθος, το μερίδιο της αγοράς και το νομικό υπόβαθρο του αλληλασφαλιστικού συνεταιριστικού ασφαλιστικού τομέα στα 27 κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αυτός αφορά πλέον περισσότερους από το 1/3 των Ευρωπαίων πολιτών, αλλά η δύναμη της σχετικής αγοράς εξαρτάται από τη δικαιοδοσία του. Όπως παρατήρησε ο πρόεδρος της AMICE, Asmo Kalraja, η συνολική εικόνα είναι εντυπωσιακή αλλά δυστυχώς το επιχειρηματικό αυτό μοντέλο παραμένει άγνωστο - ακόμα και απαγορευμένο σε κάποιες χώρες.

Εθνική Ασφαλιστική

[Αντιπρόεδρος ο Ανδρέας Βασιλείου]

Ενα καταξιωμένο στέλεχος με πολύχρονη εμπειρία στην ασφαλιστική αγορά, ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, εξελέγη αντιπρόεδρος του Δ.Σ. Εθνικής Ασφαλιστικής ΑΕΕΓΑ και μέλος της Επιτροπής Στρατηγικής. Ο κ. Βασιλείου υπήρξε μέχρι το τέλος Μαρτίου 2012 Executive Vice President της MetLife Group Inc. και President & C.E.O. της περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της εταιρείας, η οποία αποτελείται από 13 χώρες.

Ξεκίνησε την καριέρα του στην Alico Ελλάδα το 1979 ως διοικητικός διευθυντής και το 1982 ανέλαβε καθήκοντα γενικού διευθυντή. Έκτοτε ανέλαβε διάφορες υψηλόβαθμες θέσεις διεθνώς, συμπεριλαμβανομένης και αυτής του αντιπροέδρου της Alico Ευρώπης από το 1989 έως το 1990. Το

1991 ανέλαβε καθήκοντα περιφερειακού πρόεδρου και CEO της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Το 1995 εξελέγη στο Διοικητικό Συμβούλιο της Alico και ονομάστηκε AIG Chief Regional Executive Officer για την Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη. Το 2001 ανέλαβε καθήκοντα Senior Vice President της Alico και το 2003 τη θέση του Executive Vice President της εταιρείας. Παράλληλα, ο κ. Βασιλείου ήταν υπεύθυνος για την Ισπανία και Πορτογαλία από το 1994 έως το 2001, ενώ από

το 2001 έως το 2005, κατείχε επίσης τη θέση του προέδρου της Alico στη Μέση Ανατολή, την Αφρική και τη Νότια Ασία. Έχει σπουδάσει Νομική και Οικονομικά στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, είναι κάτοχος Master of Laws από το University of London και Fellow of the Life Management Institute. «Αποτελεί σημαντική ενδυνάμωση του Δ.Σ. της κορυφαίας ασφαλιστικής εταιρείας της χώρας η συμμετοχή του κ. Βασιλείου, καταξιωμένου στελέχους με πολύχρονη εμπειρία στην ασφαλιστική αγορά», σχολίασε ο αναπληρωτής διευθυντών σύμβουλος της ΕΤΕ και πρόεδρος Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής ΑΕΕΓΑ, κ. Λεωνίδα Θεόκλητος, στο πλαίσιο της ανάληψης των νέων καθηκόντων του κ. Βασιλείου. Προσδοκούμε πολλά από τη διεθνή εμπειρία και τεχνογνωσία του κ. Βασιλείου σε μία περίοδο κατά την οποία η Εθνική Ασφαλιστική με την ηγετική θέση που κατέχει στον κλάδο, ο οποίος βάλλεται από την ισχυρή κρίση που πιέζει την οικονομία της χώρας, επιχειρεί να συμβάλει αποφασιστικά στη διαμόρφωση ενός νέου και υγιούς τοπίου, πρόσθεσε ο κ. Θεόκλητος.



DEMCO
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η DEMCO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αποζημιώνει την
DELICATESSEN-ΑΦΟΙ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΙ Α.Ε.

DELICATESSEN-ΑΦΟΙ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΙ ΑΕ
Παπαρηγοπούλου 3
10561 ΑΘΗΝΑ
Τηλ: 2103222405

Προς την:
DEMCO INSURANCE LIMITED
Πανεπιστημίου 13,
10564 ΑΘΗΝΑ

Αθήνα, 9 Απριλίου 2012

Κύριοι,

Σας ευχαριστούμε θερμά για την άμεση και αποτελεσματική ανταπόκρισή σας. Η εταιρεία μας «Ντελικατέσσην-Αφοί Βασιλόπουλοι Α.Ε.», ιστορικό κατάστημα, με παρουσία 100 χρόνων στο κέντρο της Αθήνας, στην οδό Σταδίου 19, τυλίχθηκε στις 12 Φεβρουαρίου 2012 και καταστράφηκε ολοσχερώς. Μετά από τέτοια καταστροφή και σε εσάς, την Demco Insurance! αγώνας, είναι πολύ σημαντικό και παρήγορο να έχετε δίπλα σου έναν ασφαλιστικό σύμβουλο σαν την κα Καίτη Μπουρδούκη που συνεργάζεται με μια αξιόπιστη ασφαλιστική εταιρεία σαν την δική σας. Η εταιρεία σας, DEMCO INSURANCE, δείχνοντας πραγματικά ανθρωπινό πρόσωπο, με τον εκπρόσωπό σας κύριο Ευστάθιο Γκόργκα, Διευθυντή Γενικών Κλάδων, μαζί δύσκολα, πραγματοποιήσατε τις δεσμεύσεις σας, σταθήκατε δίπλα μας από την πρώτη στιγμή. Ευχαριστούμε γιατί γρήγορα και αποτελεσματικά, ξεπερνώντας κάθε προσδοκία, μας βοηθήσατε σε αυτή την τόσο δύσκολη στιγμή και σε όλη τη διάρκεια έως ότου ολοκληρωθούν οι διαδικασίες για την καταβολή της αποζημίωσής. Χαίρομαστε ειλικρινά που συνεργαζόμαστε μαζί σας.

Για την DELICATESSEN-ΑΦΟΙ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΙ ΑΕ
ΝΤΕΛΙΚΑΤΕΣΣΕΝ ΑΦΟΙ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΙ
ΑΝΩΝ. ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ
SUPER MARKET - ΝΤΕΛΙΚΑΤΕΣΣΕΝ
ΠΑΠΑΡΗΓΟΠΟΥΛΟΥ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 61
ΤΗΛ: 210 3222405 FAX: 210 3235420
ΑΦΜ: 999999999
Μαστοράκης Παναγιώτης
Διευθύνων Σύμβουλος

Παπαρηγοπούλου 3
10561 ΑΘΗΝΑ
Τηλ: 2103222405

Προς την:
DEMCO INSURANCE LIMITED
Πανεπιστημίου 13,
10564 ΑΘΗΝΑ
Αθήνα, 9 Απριλίου 2012

Κύριοι,
Σας ευχαριστούμε θερμά για την άμεση και αποτελεσματική ανταπόκρισή σας. Η εταιρεία μας «Ντελικατέσσην-Αφοί Βασιλόπουλοι Α.Ε.», ιστορικό κατάστημα, με παρουσία 100 χρόνων στο κέντρο της Αθήνας, στην οδό Σταδίου 19, τυλίχθηκε στις 12 Φεβρουαρίου 2012, και καταστράφηκε ολοσχερώς. Ευτυχώς ήμασταν ασφαλισμένοι σε εσάς, την DEMCO Insurance! Μετά από τέτοια καταστροφή και σε μια εποχή που η επιβίωση είναι καθημερινός αγώνας, είναι πολύ σημαντικό και παρήγορο να έχεις δίπλα σου έναν ασφαλιστικό σύμβουλο σαν τη κυρία Καίτη Μπουρδούκη που συνεργάζεται σε μια αξιόπιστη ασφαλιστική εταιρεία σαν τη δική σας. Η εταιρεία σας, DEMCO INSURANCE, δείχνοντας πραγματικά ανθρωπινό πρόσωπο, με τον εκπρόσωπο μας κύριο Ευστάθιο Γκόργκα, διευθυντή Γενικών Κλάδων, μαζί με την ασφαλιστική μας σύμβουλο κυρία Καίτη Μπουρδούκη, μας στηρίξατε στα δύσκολα, πραγματοποιήσατε τις δεσμεύσεις σας, σταθήκατε δίπλα μας από την πρώτη στιγμή.

Ευχαριστούμε γιατί γρήγορα και αποτελεσματικά, ξεπερνώντας κάθε προσδοκία, μας βοηθήσατε σε αυτή την τόσο δύσκολη στιγμή και σε όλη τη διάρκεια έως ότου ολοκληρωθούν οι διαδικασίες για την καταβολή της αποζημίωσής. Χαίρομαστε ειλικρινά που συνεργαζόμαστε μαζί σας.

Με ταχύτητα και αποτελεσματικότητα η DEMCO Ασφαλιστική και η ασφαλιστική σύμβουλος Καίτη Μπουρδούκη, από τη συνεργαζόμενη μεσιτική εταιρεία VESTER A.E., ανταποκρίθηκαν σε χρόνο-ρεκόρ και αποζημίωσαν πλήρως τον πελάτη τους, Delicatessen-Αφοί Βασιλόπουλοι Α.Ε., για την ολοσχερή καταστροφή του ομώνυμου καταστήματος στην οδό Σταδίου, το οποίο τυλίχτηκε στις φλόγες στα φοβερά γεγονότα της 12ης Φεβρουαρίου.

Παραλαμβάνοντας την αποζημίωση από τους εκπροσώπους της DEMCO Insurance, κ.κ. Σ. Αλεξανδράτο και Σ. Γκόργκα, ο δ/νων σύμβουλος της Delicatessen-Αφοί Βασιλόπουλοι Α.Ε., κ. Παναγιώτης Μαστοράκης, τους ευχαρίστησε για την άφογη συνεργασία και την άμεση ανταπόκριση, τονίζοντας πόσο σημαντική είναι για το κύρος της ασφαλιστικής αγοράς η παρουσία εταιρειών και διαμεσολογητών που τηρούν τις δεσμεύσεις τους με συνέπεια και ανθρωπινό πρόσωπο.

[Αποκλειστικό] Ποιον στέλνει στον εισαγγελέα ο Βογιατζής;



Πλήρης συμφωνία για τα αποθέματα μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών και εποπτικής αρχής διαπιστώνει ο κ. Χαράλαμπος Βογιατζής, διευθυντής της Διεύθυνσης Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΔΕΙΑ) της Τράπεζας της Ελλάδος, σύμφωνα με όσα ανέφερε σε συνάντηση στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς η οποία πραγματοποιήθηκε με την ευκαιρία της ολοκλήρωσης της άσκησης QIS5, για το Solvency II.

Ωστόσο, εκεί που τα στελέχη της αγοράς -ή τουλάχιστον κάποια από αυτά- ψύχασαν και αναθάρρησαν, ο κ. Βογιατζής πέταξε μία «βόμβα». «Τον τελευταίο γύφο τον λύσαμε πριν από 20 ημέρες και μάλιστα πήρε τον δρόμο για τον εισαγγελέα», αναφέρουν οι πληροφορίες ότι είπε, ανεβάζοντας την περιέργεια και τα ερωτήματα μεταξύ των στελεχών στα ύψη.

Μετά τη συνάντηση όλοι οι παρευρισκόμενοι αναρωτιόνταν ποια εταιρεία, ποιο στέλεχος, τι -τέλος πάντων- έστειλε στον εισαγγελέα ο κ. Βογιατζής, ο οποίος βέβαια δεν προχώρησε σε διευκρινίσεις. Κατά τα λοιπά ο κ. Βογιατζής ανέφερε ότι σε σχέση με τις απαιτήσεις του Solvency II δεν «υπάρχουν» μικρές και μεγάλες εταιρείες, ελληνικές και ξένες, καθώς εταιρείες από όλες τις «κατηγορίες» ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις ή και το αντίστροφο, έχουν ακόμη «ανοικτά» θέματα προσαρμογής να αντιμετωπίσουν.

Τέλος, σε ό,τι αφορά το Επικουρικό Κεφάλαιο, σημείωσε ότι το άνοιγμα μπορεί τελικά να είναι μικρότερο από τα 700 εκατ. ευρώ που αναφέρεται, σχεδόν κατά 200 εκατ. ευρώ και ζήτησε από τις ασφαλιστικές εταιρείες να το ενισχύσουν με στελέχη. Επίσης, σημείωσε ότι η Τράπεζα της Ελλάδος επιζητά την επιβίωση του φορέα.

Ο κ. Χαράλαμπος Βογιατζής διευθυντής της Διεύθυνσης Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΔΕΙΑ)

[Leben] Άρχισαν οι πληρωμές στους ασφαλισμένους

Εχοντας ολοκληρώσει τις νόμιμες διαδικασίες για το χαρτοφυλάκιο ασφαλίσεων ζωής της εταιρείας «VDV Leben International AEAZ» (VDV), το Εγγυητικό Κεφάλαιο Ζωής (Εγγυητικό) θα προχωρήσει σε τμηματική καταβολή των ήδη πιστοποιημένων απαιτήσεων, όπως αναφέρει σε σχετική ανακοίνωση.

Πιστοποιημένη είναι η απαίτηση, όπως αυτή έχει υπολογιστεί από το Εγγυητικό, που πηγάζει από έγκυρο ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής και για την οποία έχουν υποβληθεί, στο Εγγυητικό, πλήρη και εμπρόθεσμα, βάσει των ανακοινωθέντων διαδικασιών, όλα τα απαραίτητα δικαιολογητικά. Η πρώτη καταβολή θα πραγματοποιηθεί με πίστωση των δηλωθέντων, από τους δικαιούχους,

τραπεζικών λογαριασμών μετά την 4η Μαΐου 2012.

Πιο συγκεκριμένα, θα καταβληθεί ποσό έως €7.000 έναντι της συνολικής απαίτησης που δικαιούται το κάθε συμβόλαιο. Για συμβόλαια με πιστοποιημένη απαίτηση μεγαλύτερη των €7.000, το υπόλοιπο χρηματικό ποσό θα καταβληθεί σε μεταγενέστερη ημερομηνία. Οποιαδήποτε μελλοντική μεταβολή των δηλωθέντων στοιχείων του δικαιούχου θα πρέπει, με δική του υποχρέωση, να κοινοποιείται εγκαίρως στο Εγγυητικό.

Η απόφαση της τμηματικής καταβολής ελήφθη με γνώμονα το όφελος των δικαιούχων. Δεδομένου ότι τα περιουσιακά στοιχεία της VDV κατά την ανάκληση της άδειας λειτουργίας της ήταν μηδενικά, η κάλυψη

της απαίτησης θα γίνει αποκλειστικά από ίδιους πόρους του Εγγυητικού. Η τμηματική καταβολή διασφαλίζει ότι από το σύνολο των συσσωρευμένων κεφαλαίων του Εγγυητικού θα ικανοποιηθούν άμεσα -έστω τμηματικά- όλοι οι πιστοποιημένοι δικαιούχοι. Δικαιούχοι που δεν έχουν υποβάλει, εμπρόθεσμα, πλήρη ή σωστά συμπληρωμένα τα απαιτούμενα δικαιολογητικά δεν χάνουν το δικαίωμα στην παρεχόμενη κάλυψη. Η διαδικασία πιστοποίησης των αντίστοιχων απαιτήσεων και των δικαιούχων αυτών θα ξεκινήσει εκ νέου μετά την πρώτη τμηματική καταβολή. Για οποιαδήποτε διευκρίνιση μπορείτε να επικοινωνείτε με το Εγγυητικό, στην ελληνική ή την αγγλική γλώσσα, στο +30-210-3205298 μεταξύ 9:00-12:00 π.μ., ώρα Ελλάδος.



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



Σημαντικές εκπώσεις ασφαλίστρων από την Interasco

Ο Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing της Interasco ΑΕΓΑ, κ. Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος.

Στο πνεύμα της τρέχουσας οικονομικής συγκυρίας και πιστή στη δέσμευση της για παροχή διαρκώς βελτιούμενων υπηρεσιών προς το δίκτυο συνεργατών αλλά και προς τους ασφαλισμένους της, η Interasco ΑΕΓΑ έχει καθιερώσει σημαντικές εκπώσεις αλλά και επιπλέον οφέλη στα ασφαλιστήρια Συμβολαία της.

Ειδικότερα, οι ασφαλισμένοι της Interasco ΑΕΓΑ που επιλέγουν να εξοφλήσουν τα ασφαλιστήρια συμβόλαια τους μέσα από έναν από τους παρακάτω τρόπους:

- * Πάγιας εντολής χρέωσης πιστωτικής κάρτας,
- * Αντικαταβολής μέσω εταιρείας ταχυμεταφορών,
- * Πάγιας εντολής χρέωσης τραπεζικού λογαριασμού
- * Ειδοποιητηρίου πληρωμής ΕΛΤΑ / Τρα-

πεζών, απολαμβάνουν έκπτωση 7,5% στα καθαρά ασφαλιστήρια Συμβολαίων Αυτοκινήτων και Περιουσίας, ενώ, ανάλογα με την επιλογή τους, αποκτούν και μια σειρά από επιπλέον πλεονεκτήματα όπως:

- * Δυνατότητα παροχής έως και οκτώ άτοκων δόσεων μέσω πιστωτικής κάρτας.
- * Δυνατότητα επιλογής χώρου και χρόνου παράδοσης του Συμβολαίου, χωρίς επιπλέον κόστος, μέσω αντικαταβολής.
- * Δυνατότητα πληρωμής με rhone ή web banking μέσω ειδοποιητηρίου πληρωμής.

Αλλά και οι Συνεργάτες Πωλήσεων που επιλέγουν να προσφέρουν αυτούς τους τρόπους πληρωμής προς τους πελάτες τους ωφελούνται σημαντικά, αφού αφενός μειώνουν το λειτουργικό κόστος τού γραφείου τους, μέσα από την απεμπλοκή τους από τις διαδικασίες είσπραξης και,

αφετέρου, αποκτούν μεγαλύτερη ανταγωνιστικότητα μέσω των προσφερόμενων εκπώσεων στα ασφαλιστήρια.

Σχολιάζοντας τα παραπάνω, ο Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing της Interasco ΑΕΓΑ, κ. Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος, ανέφερε ότι «ο σχεδιασμός καινοτόμων λύσεων και υπηρεσιών αποτελεί την κύρια και πιο σημαντική μας επιδίωξη, προκειμένου να ανταποκριθούμε στις ανάγκες των συνεργατών και των ασφαλισμένων μας», τονίζοντας στη συνέχεια πως «το γεγονός ότι ήδη ποσοστό άνω του 60% της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων της εταιρείας μας εξοφλείται μέσω των παραπάνω τρόπων, καταδεικνύει εμφατικά την ορθότητα των επιλογών μας, γεγονός που μας ενθαρρύνει ακόμη περισσότερο για τη συνέχεια».



Η Ικανοποίηση
δεν είναι μόνο συναίσθημα.
Είναι πράξεις.

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

Μέσα στο 2011:

- **Αποζημιώσαμε το 99,3%** των περιστατικών ζωής, ατυχημάτων και ιατρικών περιπτώσεων που υποβλήθηκαν
- **Ικανοποιήσαμε το 96,8%** των αποζημιώσεων ζωής μέσα σε 10 ημέρες από την υποβολή των δικαιολογητικών
- **Πληρώσαμε €34,1 εκατ.** σε αποζημιώσεις ζωής και υγείας
- **Πληρώσαμε €27,6 εκατ.** σε αποζημιώσεις αυτοκινήτων, πυρός και λοιπών κλάδων
- **Δημιουργήσαμε** καινοτόμα και πρωτοποριακά προϊόντα
- **Εφαρμόσαμε διεθνείς πρακτικές** στον τρόπο οργάνωσης σε **συνεργασία με κορυφαίους διεθνείς συμβούλους**
- **Ξεκινήσαμε πρόγραμμα** Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Ανταπόδοση Ζωής» για την κοινωνία και το περιβάλλον
- **Συνεχίσαμε τη συνεργασία μας** με τους κορυφαίους ανασφαλιστές διεθνούς κύρους
- **Συμπληρώσαμε 56 χρόνια** στην ελληνική ασφαλιστική αγορά

Στις προτεραιότητες της νέας κυβέρνησης το Επικουρικό Κεφάλαιο

Ως δικαίωση των προσπαθειών της διοίκησης του Επικουρικού Κεφαλαίου, του προέδρου του Δημήτρη Ζορμπά (στη φωτογραφία πάνω) και της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, μοιάζει η συμπερίληψη των προβλημάτων του Επικουρικού Κεφαλαίου στη «Λίστα» του πρώην πρωθυπουργού Λουκά Παπαδήμου, για τις άμεσες μνημονιακές και μη εκκρεμότητες της νέας κυβέρνησης.

Η Λίστα Παπαδήμου αναφέρει, σε ό,τι αφορά το Επικου-

ρικό Κεφάλαιο, τα εξής: «Χρηματοοικονομικός τομέας - ανακεφαλαιοποίηση και ενέργειες εξυγίανσης: Αποσαφηνίζονται διά νόμου οι υποχρεώσεις, όσον αφορά τη διακυβέρνηση, το ρόλο και τις αρμοδιότητες του Ελληνικού Επικουρικού Κεφαλαίου Ευθύνης από Ατυχήματα Αυτοκινήτων, προκειμένου να διασφαλιστεί ότι δύναται να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του σχετικά με την αποζημίωση θυμάτων από αυτοκινητιστικά δυστυχήματα, έως το 2ο τρίμηνο του 2012. (Υ, 3)



Από την παραπάνω διατύπωση είναι εμφανές ότι η παρούσα κυβέρνηση αλλά και η εποπτική αρχή, η Τράπεζα της Ελλάδος, έχει κατανοήσει την ανάγκη παρεμβάσεων με στόχο να επιβιώσει με οποιονδήποτε τρόπο το Επικουρικό Κεφάλαιο.

Παρεμβάσεις που επιζητήσε στο πρόσφατο παρελθόν η διοίκηση του Επικουρικού και η ΕΑΕΕ, με την κατάρτιση σχετικής τροπολογίας την οποία απέσυρε από τη Βουλή την τελευταία στιγμή ο τότε υπουργός Οικονομικών, Ευάγγελος Βενιζέλος, λόγω αντιδράσεων των δικηγόρων. Από την περίοδο εκείνη «κύλησε πολύ νερό στο αυλάκι», έγιναν και κάποιες επαφές με τους δικηγορικούς συλλόγους και φαίνεται ότι όλες οι πλευρές έχουν κατανοήσει την ανάγκη επιβίωσης του Επικουρικού Κεφαλαίου.



[Allianz  Ελλάδα]

Ισχυρότερη κατά 134 εκατ. ευρώ

Με αύξηση κεφαλαίου ύψους **134 εκατ. ευρώ** στηρίζει ο όμιλος Allianz τη θυγατρική του στην Ελλάδα, Allianz Ελλάς Α.Α.Ε., η οποία επιδεικνύει σθεναρές αντιστάσεις έναντι των συνεπειών της κρίσης, κερδίζοντας σημαντικά μερίδια στο σύνολο της αγοράς, αλλά και στους βασικούς κλάδους ασφάλισης. Ειδικότερα, η έκτακτη γενική συνέλευση των μετόχων της Allianz Ελλάς Α.Α.Ε. ενέκρινε την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας, κατά 134 εκατ. ευρώ, ενισχύοντας έτσι την κεφαλαιοποίηση της θυγατρικής στην Ελλάδα.

Η εξέλιξη αυτή έρχεται σε συνέχεια της απόφασης που έλαβε ο όμιλος Allianz, το Μάρτιο του 2012, να συμμετάσχει στο πρόγραμμα εθελοντικής ανταλλαγής ομολόγων Ελληνικού δημοσίου, υποστηρίζοντας έμπρακτα τις προσπάθειες αναδιάρθρωσης του Ελληνικού χρέους και ανόρθωσης της Ελληνικής οικονομίας. Στο πρόγραμμα αυτό, συμμετείχε και η Allianz Ελλάδα με ομόλογα ονομαστικής αξίας 300 εκατ. ευρώ. Η Allianz Ελλάδα επέδειξε και το 2011 αντοχές έναντι της ύφεσης που πλήττει την ελληνική οικονομία, καταφέροντας, με βάση τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα για το σύνολο των δραστηριοτήτων της, να διατηρήσει σχεδόν αλώβητο τον κύκλο εργασιών της στα **233,6 εκατ. ευρώ** και να κερδίσει μερίδια σε μια αγορά η οποία κινήθηκε έντονα πτωτικά. Στον κλάδο Γενικών Ασφαλειών ο τζίρος της εταιρείας αυξήθηκε κατά 4,4% στα 121,3 εκατ. ευρώ με το σύνολο της αγοράς να κινείται πτωτικά κατά 6,5% και στον κλάδο Ζωής η Allianz Ελλάδα κέρδισε μερίδια, παρά την πτώση κατά 6% που σημείωσε η παραγωγή της στα 108,8 εκατ. ευρώ, δεδομένου ότι οι απώλειες της παραγωγής στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς έφθασαν πέρυσι το 7,9%.

Ο κλάδος Ασφάλισης Αυτοκινήτου, αποτέλεσε σημαντικό μοχλό ανάπτυξης της εταιρείας καθώς κατέγραψε αύξηση κατά 10,1%,



Διευθύνων σύμβουλος & CEO Allianz Ελλάδος κ. Πέτρος Παπανικολάου

βασισμένος στα νέα ανταγωνιστικά τιμολόγια, καθώς και στις καινοτόμες υπηρεσίες που προσέφερε η Allianz Ελλάδα μέσω των προγραμμάτων της All For 1.

Τα μηνύματα του 2011 ήταν θετικά όμως και για τους δείκτες κερδοφορίας της Allianz Ελλάδος. Ειδικότερα, η εταιρεία εξασφάλισε λειτουργική κερδοφορία 18,5 εκατ. ευρώ, ενώ τα κέρδη μετά από φόρους και προ των προβλέψεων για απομείωση αξίας ομολόγων αυξήθηκαν πέρυσι κατά 40,4% έναντι του 2010, στα 13,2 εκατ. ευρώ. Συνεχίζουμε προσηλωμένοι στους στόχους μας για κερδοφόρα ανάπτυξη εργασιών, παρέχοντας τη μέγιστη εξασφάλιση στους περισσότερους από 325.000 πελάτες μας και στις περίπου 2.000 οικογένειες εργαζομένων και συνεργατών της εταιρείας, στους οποίους παρέχουμε με συνέπεια ασφαλή επαγγελματική στέγη, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος & CEO της Allianz Ελλάδος κ. Πέτρος Παπανικολάου.

Μειωμένα μέχρι 20% τα ασφάλιστρα στο αυτοκίνητο

Μέχρι και 20% χαμπλότερα κινούνται τα ασφάλιστρα που καταβάλλουν στις ανανεώσεις συμβολαίων οι οδηγοί αυτοκινήτων, σύμφωνα με εκτιμήσεις ασφαλιστικών παραγόντων.

Ο πόλεμος ασφαλιστρών στο κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτων είναι το θέμα που συζητείται τις τελευταίες ημέρες στην ασφαλιστική αγορά. Όλοι, θεωρητικά, κριτικάρουν το φαινόμενο. Στην πράξη όμως φαίνεται να έχουν μπει σε ένα «σπирάλ» καθόδου, ανάλογο με το σπирάλ ύφεσης στο οποίο έχει οδηγήσει την ελληνική οικονομία το Μνημόνιο.

Στην περίπτωση της χώρας κερδισμένοι θα είναι όσοι θα επιβιώσουν στο τέλος και κυρίως ξένοι, οι οποίοι και θα αγοράσουν «αξίες» κάθε είδους σε πολύ χαμηλές τιμές. Στην περίπτωση της ασφαλιστικής αγοράς μένει να δούμε ποιοι θα επιβιώσουν, καθώς στον ανελέητο αυτό πόλεμο φαίνεται να έχουν εμπλακεί και δυνάμεις (γερμανικές, γαλλικές και αμερικανικές) οι οποίες μέχρι πρότινος εμφανίζαν μία πιο «σοβαρή» τιμολογιακή πολιτική. Μικροί και μεγάλοι έχουν μειώσει τις τιμές με διάφορους τρόπους (προσφορές, αλλαγή και ελάφρυνση των ασφαλιστικών πακέτων, τιμές επαρχίας στην Αθήνα κ.λπ.) μέχρι και 20%, ενώ άλλες πληροφορίες φέρουν ως κερδισμένους και τους ασφαλιστικούς πράκτορες, οι οποίοι κερδίζουν και πάλι τη μάχη των προμηθειών, αφού ορισμένες εταιρείες εμφανίζονται έτοιμες να δώσουν «γη και ύδωρ» σε ασφαλειοπράκτορες προκειμένου να προσελκύσουν παραγωγή.

Στην αρχή του χρόνου και ενόψει της αύξησης των κατώτατων ορίων ασφαλιστικής κάλυψης, δημοσιεύματα στον Τύπο έκαναν λόγο για -έστω- μικρές αυξήσεις στα ασφάλιστρα. Τελικά, όχι αυξήσεις δεν είδαμε αλλά, αντιθέτως, οι εκπτώσεις, προσφορές και μειώσεις τιμών είναι σημαντικές.

Σε ό,τι αφορά τα αποθέματα, παράγοντες της αγοράς «δικαιολογούν» τις επιθετικές αυτές κινήσεις, επικαλούμενοι τη μείωση των ζημιών, καθώς όλο και λιγότερα αυτοκίνητα κινούνται λόγω της κρίσης καυσίμων στους δρόμους. Συνεπώς και η αποθεματοποίηση μπορεί να είναι μικρότερη, ωστόσο, όπως αντιτείνουν άλλα στελέχη της αγοράς, μπορεί οι αποζημιώσεις σε υλικές ζημιές να έχουν μειωθεί ή συγκρατηθεί, οι αποζημιώσεις που εκδικάζουν τα δικαστήρια για σωματικές βλάβες (ψυχικές, οδύνης, ηθική βλάβη κ.λπ.) είναι μεγάλες και ανάλογες παλαιότερων, προ κρίσης, αποφάσεων.



(από αριστερά) Ο Ignacio Eyríes, διευθύνων σύμβουλος της Caser με τον Γιώργο Κώτσου, διευθύνοντα σύμβουλο του Ομίλου Interamerican



Διοικητικά στελέχη των εταιρειών Interamerican και Caser



[ INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA]

Διεθνής αναγνώριση της τεχνογνωσίας

Η εστίαση, αλλά και οι συνεχείς επενδύσεις στον τομέα ασφαλίσεων Υγείας και Ζημιών της Interamerican, με αιχμή το πρότυπο και μοναδικό για την Ελλάδα σύστημα Υγείας Medisystem, καθώς και τα συστήματα καλύψεων και βέλτιστης διαχείρισης ζημιών, έχουν καταστήσει την εταιρεία καταξιωμένη διεθνώς και ισότιμο συνομιλήτη στο επίπεδο ανταλλαγής τεχνογνωσίας με τις κορυφαίες ασφαλιστικές δυνάμεις της Ευρώπης.

Στο πλαίσιο σχετικής διεθνούς συνεργασίας, φιλοξενήθηκαν πρόσφατα στα γραφεία της εταιρείας κορυφαία διοικητικά στελέχη της ισπανικής εταιρείας CASER και αντάλλαξαν με την ηγεσία της ελληνικής εταιρείας γνώσεις και ιδέες για διαδικασίες και πρακτικές που αποδεδειγμένα βελτιώνουν την ποιότητα υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους.

Ζεστό χρήμα από τις ασφαλιστικές εταιρείες σε μία παγωμένη αγορά



[Κάποιος θα σχολιάσει ότι αυτή είναι η δουλειά της ασφαλιστικής εταιρείας, να καταβάλλει αποζημιώσεις. Εμείς να πούμε απλώς ότι και της τράπεζας η δουλειά είναι να δίνει χρήμα όμως δεν το κάνει εδώ και τρία χρόνια]

Γράφει ο **Λάμπρος Καραγεώργος**

Η ασφαλιστική αγορά έδωσε και το 2011 ζεστό χρήμα στην αγορά. Αλήθεια θα μάθουμε ποτέ πόσες χιλιάδες συνάνθρωποι μας σώθηκαν από το γεγονός ότι οι ζημιές που υπέστησαν είτε σαν ιδιώτες είτε σαν επιχειρηματίες καλύφθηκαν οικονομικά τουλάχιστον από την ιδιωτική ασφάλιση. Κάποιος θα σχολιάσει ότι αυτή είναι η δουλειά της ασφαλιστικής εταιρείας. Εμείς να πούμε απλώς ότι και της τράπεζας η δουλειά είναι να δίνει χρήμα όμως δεν το κάνει εδώ και τρία χρόνια. Το 2011 οι αποζημιώσεις στο κλάδο γενικών ασφαλίσεων ανήλθαν στα 1.125.843.611,46 ευρώ ανήλθαν οι αποζημιώσεις στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων το 2011 έναντι 1.232.073.114,62 το 2010, μειώθηκαν δηλαδή κατά 8,62%. Σε γενικές γραμμές οι αποζημιώσεις μειώθηκαν καθώς τα δυο τρία τελευταία χρόνια σημειώνεται λόγω κρίσης και πτώση των ασφαλιστρών, ωστόσο σε ορισμένους κλάδους παρατηρείται αύξηση αποζημιώσεων. Αυξημένες κατά 9,17% είναι οι αποζημιώσεις του κλάδου πυρός. Εντυπωσιακή είναι η αύξηση (31,92%) των αποζημιώσεων του κλάδου "λοιπές ζημιές αγαθών". Ακόμη αυξημένες αποζημιώσεις κατέβαλαν το 2011 οι κλάδοι εγγυήσεων (αύξηση 26,6%), διαφόρων χρηματικών απωλειών (56,11%) νομικής προστασίας (26,69%) και Βοηθείας (15,64%). ➔

ΚΑΤΑΒΛΗΘΕΙΣΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΖΩΗΣ ΤΟ 2011 ΚΑΙ 2010								
ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	(1) ΠΟΣΑ ΠΛΗΡΩΜΩΝ ΛΟΓΩ ΛΗΞΗΣ ΣΥΜΒΟΛΙΩΝ	(2) ΠΟΣΑ ΠΛΗΡΩΜΩΝ ΛΟΓΩ ΕΞΑΓΟΡΑΣ			(3) ΚΑΤΑΒΟΛΗΣ ΛΟΓΩ ΕΠΕΛΕΥΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ		(4) = (1) + (2) + (3) ΠΛΗΡΩΜΕΣ (ΣΥΝΟΛΟ)	
		2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
I. ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ								
Α) ΠΕΡΙΟΔΙΚΩΝ ΚΑΤΑΒΟΛΩΝ								
Ι1. ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ, ΘΑΝΑΤΟΥ, ΜΙΚΤΕΣ κλπ	120,910,630.76	101,731,549.57	237,538,614.13	200,066,420.52	19,040,048.43	15,290,596.15	377,489,293.32	317,088,566.24
Ι2. ΠΡΟΣΟΔΩΝ	16,312,827.96	10,851,498.68	94,496,749.03	54,015,849.08	2,311,318.11	1,347,629.68	113,120,895.10	66,214,977.44
ΣΥΝΟΛΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΩΝ ΚΑΤΑΒΟΛΩΝ	137,223,458.72	112,583,048.25	332,035,363.16	254,082,269.60	21,351,366.54	16,638,225.83	490,610,188.42	383,303,543.69
Β) ΕΦΑΓΓΕ ΚΑΤΑΒΟΛΗΣ								
Ι1. ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ, ΘΑΝΑΤΟΥ, ΜΙΚΤΕΣ κλπ	7,022,397.85	2,544,696.29	63,485,925.10	35,122,607.96	534,699.14	419,540.08	71,043,022.09	38,086,844.32
Ι2. ΠΡΟΣΟΔΩΝ	804,809.53	1,207,808.66	42,941,030.26	24,265,439.14	1,145,669.82	632,265.64	44,891,509.61	26,105,513.44
ΣΥΝΟΛΟ ΕΦΑΓΓΕ ΚΑΤΑΒΟΛΗΣ	7,827,207.38	3,752,504.95	106,426,955.36	59,388,047.10	1,680,368.96	1,051,805.72	115,934,531.70	64,192,357.76
ΣΥΝΟΛΟ	145,050,666.10	116,335,553.20	438,462,318.52	313,470,316.70	23,031,735.50	17,690,031.55	606,544,720.12	447,495,901.45
ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ								
Ι1. ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΘΑΝΑΤΟΥ					199,361,419.71	145,871,278.10	199,361,419.71	145,871,278.10
ΣΥΝΟΛΟ ΚΛΑΔΟΥ (I)	145,050,666.10	116,335,553.20	438,462,318.52	313,470,316.70	222,393,155.21	163,561,309.65	805,906,139.83	593,367,179.55
ΙΙΙ. ΖΩΗΣ ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΟΝΤΑΙ ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ								
ΠΕΡΙΟΔΙΚΩΝ ΚΑΤΑΒΟΛΩΝ (ΝΕΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ)	0.00	0.00	1,901.61	161,257.53	32,337.07	79,154.15	34,238.68	240,411.68
ΠΕΡΙΟΔΙΚΩΝ ΚΑΤΑΒΟΛΩΝ (ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΩΝ ΠΕΡΙΟΔΩΝ)	41,941,332.08	57,005,977.12	164,176,875.85	138,320,093.78	1,815,267.51	1,688,505.54	207,933,475.44	197,014,576.44
ΣΥΝΟΛΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΩΝ ΚΑΤΑΒΟΛΩΝ	41,941,332.08	57,005,977.12	164,178,777.46	138,481,351.32	1,847,604.58	1,767,659.69	207,967,714.12	197,254,988.13
ΕΦΑΓΓΕ ΚΑΤΑΒΟΛΗΣ	15,993,006.45	19,975,416.38	112,975,816.10	108,012,333.02	706,274.00	751,973.06	129,675,096.55	128,739,722.46
ΣΥΝΟΛΟ ΚΛΑΔΟΥ (ΙΙΙ)	57,934,338.53	76,981,393.50	277,154,593.56	246,493,684.34	2,553,878.58	2,519,632.75	337,642,810.67	325,994,710.59
ΙV. ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΥΓΕΙΑΣ	0.00	0.00	5,951.59	0.00	22,949,320.92	21,646,199.48	22,955,272.51	21,646,199.48
V. ΚΛΑΔΟΣ ΤΟΝΤΙΝΑΣ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
VI. ΚΛΑΔΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ	43,980.03	20,358.65	293,030.36	143,500.36	29,347.00	39,618.45	366,357.39	203,477.46
VII. ΚΛΑΔΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡ. ΟΜΑΔ. ΣΥΝΤ. ΚΕΦ.	132,606,331.30	96,825,916.69	97,227,075.71	121,954,372.22	75,734,847.59	50,659,131.38	305,568,254.60	269,439,420.29
VIII. ΚΛΑΔΟΣ ΟΜΑΔ. ΠΡΟΓΡ. ΠΡΟΝΟΙΑΣ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
IX. ΚΛΑΔΟΣ ΠΑΡΟΜ. ΕΡΓ. ΜΕ ΚΟΙΝ. ΑΣΦ.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ΣΥΝΟΛΟ ΒΑΣΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	335,635,315.96	290,163,222.04	813,142,969.74	682,061,873.62	323,660,549.30	238,425,891.71	1,472,438,835.00	1,210,650,987.36
ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	(1) ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	(1) ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	(2) ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ (ΑΝΑΛΗΨΕΙΣ)	(2) ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ (ΑΝΑΛΗΨΕΙΣ)	(3) ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ (ΑΝΑΛΗΨΕΙΣ)	(3) ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ (ΑΝΑΛΗΨΕΙΣ)	(3) = (1) + (2) ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ (ΣΥΝΟΛΟ)	(3) = (1) + (2) ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ (ΣΥΝΟΛΟ)
Ι3. ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ (Ατομικά Συμβόλαια)	351,184,779.47	375,078,625.98	447,783.40	105,074.40			351,632,562.87	375,183,700.38
Ι3. ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ (Ομαδικά Συμβόλαια)	108,218,013.22	107,857,989.80	589,543.71	834,606.66			108,807,556.93	108,692,596.46
ΣΥΝΟΛΟ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	459,402,792.69	482,936,615.78	1,037,327.11	939,681.06			460,440,119.80	483,876,296.84
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ							1,932,878,954.80	1,694,527,284.20



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

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	2011	2010	ΔΙΑΦΟΡΑ %
ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ	4,710,200.46	5,154,280.44	-8.61
ΑΣΘΕΝΕΙΕΣ	8,598,101.01	9,783,470.38	-12.11
ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	141,369,937.39	173,654,744.97	-17.43
ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΙΚΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	0	0	
ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	7,680.48	5,087.46	0.01
ΠΛΟΙΑ	11,963,198.63	20,714,946.76	-42.24
ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	6,408,466.24	8,719,882.28	-26.5
ΠΥΡΚΑΙΑ ΚΑΙ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΦΥΣΕΩΣ	104,642,003.18	95,850,472.48	9.17
ΛΟΙΠΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΑΓΑΘΩΝ	52,545,718.97	39,829,149.18	31.92
ΑΣΤ. ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ			
ΣΩΜΑΤΙΚΕΣ ΒΛΑΒΕΣ	304,462,870.46	284,119,140.09	7.16
ΥΛΙΚΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	388,424,479.75	499,371,283.35	-22.21
ΣΥΝΟΛΟ ΚΛΑΔΟΥ	692,887,350.21	783,490,423.43	-11.56
ΑΣΤ. ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	113,522.03	134,420.27	-15.45
ΑΣΤ. ΕΥΘΥΝΗ ΠΛΟΙΩΝ, ΣΚΑΦΩΝ	1,575,652.62	2,018,633.27	-21.37
ΓΕΝΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ	13,366,204.48	13,931,288.78	-4.05
ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ	39,999,776.67	41,325,455.76	-3.2
ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ	7,736,023.00	6,109,334.31	26.6
ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΩΛΕΙΕΣ	12,325,151.55	7,894,928.52	56.11
ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	5,381,193.32	4,247,475.85	26.69
ΒΟΗΘΕΙΑΣ	22,213,431.22	19,209,120.48	15.64
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	1,125,843,611.46	1,232,073,114.62	-8.62

➔ Επίσης αυξημένες κατά 7,16% είναι οι αποζημιώσεις σωματικών βλαβών στον κλάδο αστικής ευθύνης αυτοκινήτου. Από τα στοιχεία εκτιμάται ότι τα δικαστήρια που επιδικάζουν επιμένουν σε πολύ υψηλές αποζημιώσεων σε σωματικές βλάβες, ψυχική οδύνη και ηθική βλάβη. Αντιθέτως οι αποζημιώσεις υλικών ζημιών στον κλάδο αστικής ευθύνης οχημάτων μειώθηκαν κατά 22,21%. Σύμφωνα με κύκλους της αγοράς τα δικαστήρια δεν προχωρούν σε "hair cut" στις αποζημιώσεις ηθικής βλάβης και ψυχικής οδύνης. Στον κλάδο ασφάλισης ζωής οι συνολικές αποζημιώσεις ανήλθαν στα 1.932.878.954,80 ευρώ έναντι 1.694.527.284,20 ευρώ το 2010 σημείωσαν δηλαδή μία αύξηση κατά 14%. Επίσης οι αποζημιώσεις λόγω εξαγοράς αυξήθηκαν στα 813,1 εκατ. ευρώ έναντι 682 εκατ. ευρώ το 2010.

Αυξάνεται το δικαίωμα συμβολαίου

Αυξάνει ανεπαίσθητα αλλά αυξάνει το μερίδιο του δικαιώματος συμβολαίου στο σύνολο της παραγωγής ασφαλιστρών, γεγονός που σημαίνει μεγαλύτερο όφελος για όσες εταιρείες έχουν εκτός του συστήματος προμηθειών το δικαίωμα. Από την επεξεργασία των στοιχείων των τελευταίων πέντε χρόνων προκύπτει ότι από 16,05% της παραγωγής που ήταν το δικαίωμα συμβολαίου στις γενικές ασφαλίσεις έφθασε στο 17,79% το 2011.

Το δικαίωμα συμβολαίου είναι το ποσό που εισπράττεται μαζί με το ασφάλιστρο για τα έξοδα του ασφαλιστήριου συμβολαίου, όπως υποστηρίζουν οι ασφαλιστικές εταιρείες.

Συνήθως όμως το δικαίωμα συμβολαίου δεν συμπεριλαμβάνεται στον υπολογισμό της προμήθειας του διαμεσολαβούντα. Με άλλα λόγια μια ασφαλιστική εταιρεία μπορεί να συμφωνήσει με τον διαμεσολαβούντα ένα ποσοστό προμήθειας επί της παραγωγής (επί του ασφαλιστήριου στο οποίο όμως δεν συμπεριλαμβάνεται το δικαίωμα συμβολαίου).

Π.χ. το ασφάλιστρο είναι 10 ευρώ, το δικαίωμα 3 ευρώ, ο ασφαλισμένος καταβάλλει συνολικά 13 ευρώ ενώ ο διαμεσολαβών πληρώνεται προμήθεια π.χ. 10% επί του ασφαλιστήριου που είναι 10 ευρώ.

Έτσι οι ασφαλιστικές εταιρείες «παίζοντας» με τα δικαιώματα συμβολαίου καθορίζουν επί της ουσίας και το πραγματικό ύψος της προμήθειας που καταβάλλουν στο διαμεσολαβούντες. Οι ασφαλιστικές εταιρείες από την πλευρά τους υποστηρίζουν ότι το δικαίωμα συμβολαίου αφορά στα έξοδα διαχείρισης των συμβολαίων, οι πράκτορες αντιπείνουν ότι μέσω του δικαιώματος μειώνουν το πραγματικό κόστος πρόσκτησης των εργασιών και τονίζουν ότι συνυπολογίζοντας το δικαίωμα αποδεικνύεται μύθος η άποψη περί υψηλών προμηθειών.

ΕΤΟΣ	ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ	ΑΥΞΗΣΗ/ΜΕΙΩΣΗ	ΣΥΝ. ΠΑΡΑΓΩΓΗ	% ΕΠΙ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ
2011	501,546,256.49	-3.96%	2,818,129,231.02	17.79%
2010	522,267,188.56	6.04%	3,014,254,898.50	17.32%
2009	492,482,102.47	11.58%	2,938,702,869.75	16.75%
2008	441,744,665.55	5.80%	2,716,383,967.05	16.26%
2007	417,498,467.70		2,602,115,329.30	16.05%



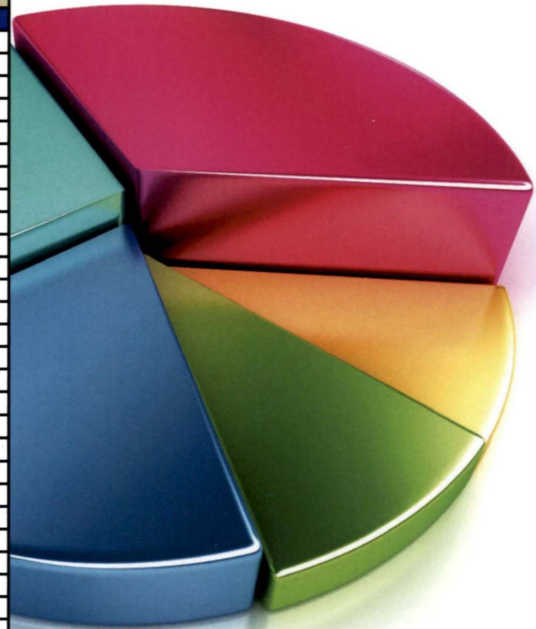
Επιχειρήστε
ΦΥΓΣΙΚΑ

Ασφάλιση αστικής και περιβαλλοντικής ευθύνης από την Chartis.

Προστατέψτε την επιχείρησή σας από όλους τους κινδύνους περιβαλλοντικής ευθύνης με ένα ενιαίο συμβόλαιο. Είτε πρόκειται για μία μεγάλη βιομηχανία, είτε για μία μικρή επιχείρηση, οι περιβαλλοντικοί κίνδυνοι είναι κοινοί. Το νέο EnviroPro της Chartis ενσωματώνει καινοτόμες καλύψεις σε ένα ενιαίο συμβόλαιο και ανταποκρίνεται στο ισχύον ρυθμιστικό πλαίσιο. Μάθετε περισσότερα στο www.chartisinsurance.gr ή επικοινωνήστε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

CHARTIS
Ο κόσμος σας, με ασφάλεια

Η παρούσα ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται από την ασφαλιστική εταιρία Chartis Europe Limited, με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την Chartis Ελλάς Α.Ε. Η διαφημιστική καταχώρηση εξυπηρετεί μόνο ενημερωτικούς σκοπούς και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη. Η Ασφαλιστική κάλυψη και το σχετικό εύρος αυτής παρέχονται σύμφωνα με τους όρους και τις προϋποθέσεις της εκάστοτε Ασφαλιστικής Σύμβασης.



Μάχη μεριδίων

Ανακατανομή μεριδίων αγοράς έφερε η κρίση όπως προκύπτει από τα αποτελέσματα των ασφαλιστικών εταιρειών που δημοσιοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος.

Ορισμένες εταιρείες απώλεσαν σημαντικό μερίδιο αγοράς αλλάζοντας τις επιχειρηματικές προτεραιότητες, ενώ αντιθέτως άλλες το αύξησαν καθώς έδωσαν βάρος σε τομείς που πριν απέφευγαν, όπως π.χ. στον κλάδο αυτοκινήτου.

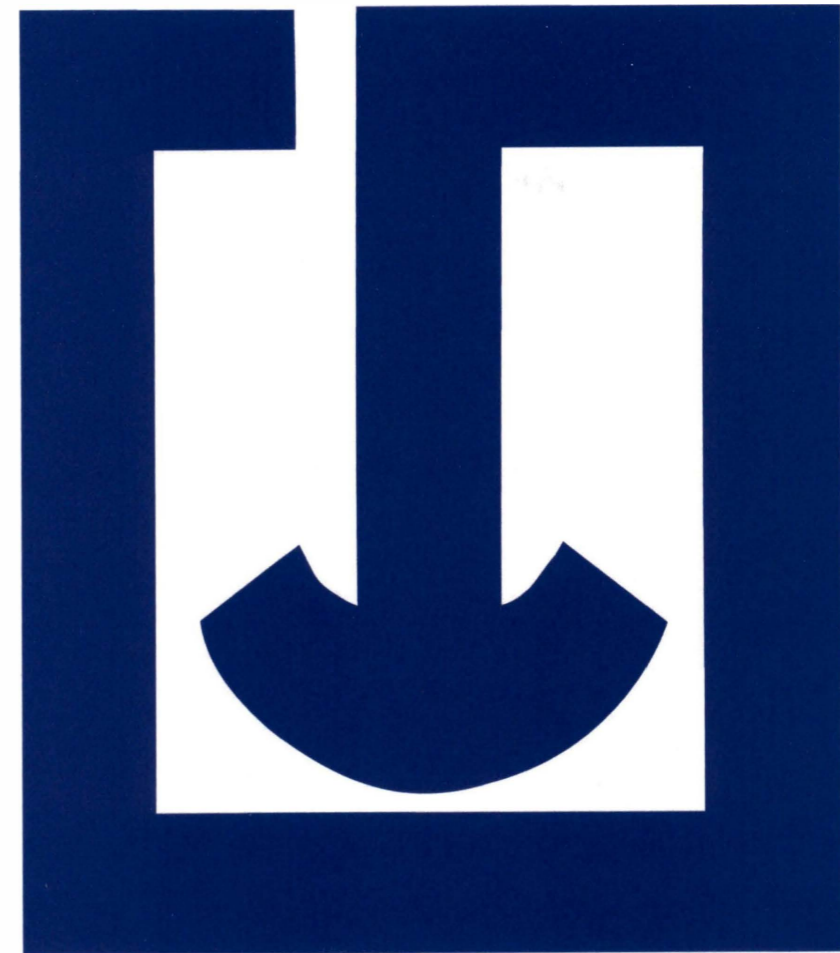
Παρά τις αλλαγές στα μερίδια στην κατάταξη των δέκα πρώτων στον κλάδο ζωής δεν υπήρξαν αλλαγές πέραν μιας, την πτώση της ΑΤΕ Ασφαλιστικής στην 11η θέση και την είσοδο στην δεκάδα της Generali.

Ανάλογη είναι η εικόνα και στον κλάδο ζημιών σε ότι αφορά την πρώτη δεκάδα, όπου και εκεί παρατηρείται μία αλλαγή. Πιο συγκεκριμένα εισήλθε στην πρώτη δεκάδα η Ευρωπαϊκή Πίστη ενώ «εξήλθε» της δεκάδας η ΑΧΑ

Οι πίνακες που ακολουθούν είναι ενδεικτικοί των αλλαγών:

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΛΑΔΟΥ ΖΗΜΙΩΝ				
ΕΤΑΙΡΕΙΑ	2011	ΜΕΡΙΔΙΟ	2010	ΜΕΡΙΔΙΟ
ΕΘΝΙΚΗ ΑΕΓΕΑ	444,730,676.96	15.30%	564,651,141.24	18.21%
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ	228,439,772.17	7.86%	211,280,473.11	6.81%
ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕ	157,042,014.69	5.40%	189,905,778.73	6.12%
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΑΕ	148,496,623.79	5.11%	142,538,185.03	4.60%
ΕΡΓΟ Α.Α.Ε.Ζ	146,866,648.50	5.05%	142,400,091.03	4.59%
NATIONAL UNION	127,050,386.61	4.37%	118,311,874.35	3.82%
ΑΛΛΙΑΝΖ ΕΛΛΑΣ Α.Α.Ε.	126,544,290.56	4.35%	120,245,953.22	3.88%
GROUPAMA ΦΟΙΝΕ Α.Ε.Α.Ε	123,060,567.28	4.23%	132,197,951.77	4.26%
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΕΕΓΑ	119,725,647.34	4.12%	125,758,685.54	4.06%
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	118,958,567.47	4.09%	95,826,391.69	3.09%
ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	110,764,155.86	3.81%	113,623,286.04	3.66%
GENERALI HELLAS Α.Α.Ε.	91,125,040.60	3.13%	96,216,416.59	3.10%
ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ Α.Α.Ε	87,293,206.72	3.00%	98,671,719.41	3.18%
INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Γ.Α	68,241,299.35	2.35%	79,136,527.92	2.55%
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΕΓΑ	65,425,830.23	2.25%	65,367,183.64	2.11%
EFG EUROLIFE ΑΕΓΑ	58,739,652.72	2.02%	68,752,882.46	2.22%
ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε.	54,837,435.88	1.89%	70,908,497.13	2.29%
INTERLIFE ΑΑΕΓΑ	45,295,172.14	1.56%	50,795,772.53	1.64%
NP INSURANCE	44,984,945.96	1.55%	38,930,298.09	1.26%
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΕΕΓΑ	40,714,520.02	1.40%	42,917,179.90	1.38%
EVIMA GROUP ΑΑΕ	38,751,712.23	1.33%	23,963,233.83	0.77%
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΒΟΗΘΕΙΑΣ	26,800,108.99	0.99%	27,919,717.12	0.90%
INTERASCO Α.Ε.Γ.Α.	21,682,553.78	0.75%	13,556,422.88	0.44%
ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	18,346,376.41	0.63%	17,442,976.19	0.56%
Euler Hermes Emporiki Α.Α.Ε.Π.	18,199,588.51	0.63%	12,057,478.41	0.39%
HDI - GERLING	17,966,375.62	0.62%	21,556,706.47	0.70%
ΠΕΡΣΟΝΑΛ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΑΕΓΑ	17,836,776.23	0.61%	19,227,235.74	0.62%
DEMCO INSURANCE LTD	17,610,324.19	0.61%	15,092,949.80	0.49%
AGA International SA	17,298,204.06	0.59%		
ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΥΠΡΟΥ	13,582,248.15	0.47%	12,587,262.99	0.41%
ATRAIUS CREDIT	11,443,508.88	0.39%	8,688,274.52	0.28%
INTERPARTNER ASSISTANCE	10,814,391.78	0.37%	9,834,014.13	0.32%
ΑΕΓΑ ΑΣΦΑΛ.Γ.ΣΙΔΕΡΗΣ Α.Ε	9,802,379.84	0.34%	10,062,250.78	0.32%
D.A.S. - HELLAS ΑΕ	9,207,348.70	0.32%	9,392,734.22	0.30%
MARFRE ASSISTENCIA ΑΕ	8,622,263.48	0.30%	11,630,376.07	0.38%
ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.	8,214,676.27	0.28%	6,870,152.02	0.22%
ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	7,033,392.14	0.24%	6,768,241.24	0.22%
CREDIT AGRICOLE INS	6,412,450.34	0.22%	4,539,462.20	0.15%
Financial Insurance Company Ltd	6,002,775.39	0.21%	7,520,873.34	0.24%
EUROP ASSISTANCE	5,939,864.67	0.20%	4,180,845.35	0.13%
Γενική Πανελλαδική Συν.Π.Ε.	5,609,681.25	0.19%	5,273,247.22	0.17%
ΛΑΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΕ	5,121,787.66	0.18%	3,573,742.69	0.12%
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΒΟΗΘΕΙΑΣ	4,633,437.58	0.16%	5,223,316.56	0.17%
INCHCAPE ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Α.Ε.Α.Ζ.	4,330,799.93	0.15%	3,738,221.39	0.12%
ARAG ALLGEMEINE	4,274,450.21	0.15%	4,215,124.66	0.14%
LA VIE Α.Ε.Α.Ε.Υ.	3,830,914.71	0.13%	5,194,550.11	0.17%
ROYAL AND SUN ALLIANCE INS.PLC	710,818.63	0.02%	471,825.60	0.02%
ΜΑΛΑΥΑΝ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ Co INC	155,841.64	0.01%	167,810.22	0.01%
ΤΟΚΙΟ ΜΑΡΙΝΕ ΕΥΡΩΠΕ ΙΝΣ.ΛΙΜΙΤΕΔ	12,650.49	0.00%	11,884.48	0.00%

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ 2011-2010				
ΕΤΑΙΡΕΙΑ	2011	ΜΕΡΙΔΙΟ	2010	ΜΕΡΙΔΙΟ
ΕΘΝΙΚΗ ΑΕΓΕΑ	400,728,805.43	18.43%	524,867,157.41	22.59%
METLIFE-ALICO	314,774,959.35	14.48%	308,813,637.96	13.29%
ING ΕΛΛΑΣ	298,054,465.36	13.71%	284,362,723.55	12.24%
EFG EUROLIFE ΑΕΑΣ	252,905,749.85	11.63%	267,752,470.50	11.53%
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ	231,135,641.10	10.63%	264,229,694.40	11.37%
Credit Agricole Ζωής	170,914,966.01	7.86%	145,774,756.63	6.28%
ΑΛΛΙΑΝΖ ΕΛΛΑΣ Α.Α.Ε.	103,589,398.37	4.76%	111,600,780.85	4.80%
ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	91,426,559.58	4.20%	88,372,436.82	3.80%
GROUPAMA ΦΟΙΝΕ	68,168,161.12	3.14%	63,610,190.12	2.74%
GENERALI HELLAS	61,540,913.44	2.83%	58,805,471.54	2.53%
ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕ	57,183,642.82	2.63%	70,832,899.47	3.05%
INTERNATIONAL LIFE	35,593,824.47	1.64%	39,261,744.43	1.69%
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	33,827,073.92	1.56%	35,313,614.15	1.52%
ΚΥΠΡΟΥ ΖΩΗΣ	13,013,343.41	0.60%	9,150,823.73	0.39%
MARFIN ΖΩΗΣ ΑΑΕ	12,657,715.58	0.58%	14,161,801.78	0.61%
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΕΕΓΑ	3,720,384.28	0.17%	4,287,146.24	0.18%
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	3,122,127.29	0.14%	3,408,913.75	0.15%
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ	2,052,199.62	0.09%	1,816,256.02	0.08%
ΕΡΓΟ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	1,847,988.40	0.08%	1,385,937.82	0.06%
SOGECAP SA	1,422,622.93	0.07%	1,726,077.54	0.07%
ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	172,814.16	0.01%	129,519.12	0.01%
ΙΜΠΕΡΙΟ ΛΑΪΦ	51,313.31	0.00%	47,313.84	0.00%
	2,157,904,669.80	99.24%	2,299,711,367.67	99.00%



ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Baloise
Group
Ελβετία

Deutscher Ring
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.atlantiki.gr



Προσδοκά αναβάθμιση του ηγετικού ρόλου της

«Το 2012 προσδοκούμε την περαιτέρω αναβάθμιση του ηγετικού ρόλου της Εθνικής Ασφαλιστικής με την υιοθέτηση προϊόντων που θα ανταποκρίνονται στις σημερινές συνθήκες, αλλά και με την ανάληψη πρωτοβουλιών για την επίλυση χρόνιων προβλημάτων που ταλανίζουν την ασφαλιστική αγορά», τόνισε ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας και πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Λεωνίδας Θεόκλητος.



Θεματική βελτίωση παρουσίασε η λειτουργική κερδοφορία του Ομίλου της Εθνικής Ασφαλιστικής κατά τη διάρκεια του 2011, παρά τις εξαιρετικά δυσμενείς συνθήκες που επικράτησαν, γεγονός που τη διατηρεί, όπως αναφέρει η εταιρεία, στην πρωτοκαθεδρία και με διακριτή απόσταση από τις λοιπές επιχειρήσεις του κλάδου. Συγκεκριμένα, η μητρική εταιρεία παρουσίασε κέρδη προ φόρων και προ απομείωσης χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων (κυρίως από τη συμμετοχή στο PSI), ύψους €111,6 εκατ. έναντι €0,2 εκατ. το 2010. Τα κέρδη προ φόρων και προ απομείωσης χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων του Ομίλου ανήλθαν στα €109,7 εκατ. το 2011, έναντι €4,7 εκατ. το 2010.

Η βελτίωση των οικονομικών αποτελεσμάτων συντελέστηκε παρά τη μείωση του κύκλου εργασιών του Ομίλου σε €893,2 εκατ. από €1.047,5 εκατ. το 2010, μείωση που προέρχεται από τη γενικότερη πτώση των εργασιών της ασφαλιστικής αγοράς αλλά και τη σκόπιμη έξοδο από ζημιογόνες δραστηριότητες.

Ωστόσο, όπως επισημαίνεται, η εταιρεία εξακολουθεί να διατηρεί την ηγετική θέση της στη αγορά με μερίδιο περίπου 19% στον Κλάδο Ζωής και 16% στον κλάδο Γενικών Ασφαλειών.

Η θεαματική εξέλιξη της κερδοφορίας είναι αποτέλεσμα της στρατηγικής της εταιρείας για έξοδο από ζημιογόνες δραστηριότητες, των αποφάσεων για αναθεώρηση της εμπορικής πολιτικής στο χώρο του αυτοκινήτου, την καταγγελία ζημιογόνων συνεργασιών, των ενεργειών για αποτελεσματικό έλεγχο του κόστους ζημιών, αλλά και του ανασχεδιασμού της πιστωτικής και εισπρακτικής πολιτικής που οδήγησε σε σημαντική μείωση των ανείσπρακτων απαιτήσεων.

Παράλληλα, η εταιρεία πέτυχε τη μείωση των συνολικών λειτουργικών εξόδων της (πλνν αποσβέσεων) κατά 16% περίπου (μείωση κατά ποσό €25,5 εκατ.) σε σχέση με το 2010.

Ωστόσο, η απομείωση της αξίας των χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων, που προήλθε κυρίως από τη συμμετοχή της στο PSI, επιβάρυνε τα αποτελέσματα κατά €631,2 εκατ και έτσι ο Όμιλος της Εθνικής Ασφαλιστικής οδήγηθηκε σε ζημιές, μετά από φόρους, ύψους €425,7 εκατ.

Οι εν λόγω ζημιές είχαν ως αποτέλεσμα τα ίδια κεφάλαια του Ομίλου της Εθνικής Ασφαλιστικής να είναι στις 31/12/2011 αρνητικά (€ -227,4 εκατ.). Η εταιρεία έχει, ωστόσο, προβεί στις απαραίτητες ενέργειες για την ενίσχυση των ιδίων κεφαλαίων της και την αποκατάσταση της κεφαλαιακής της ισορροπίας, άμεσα. Στο πλαίσιο αυτό ο μοναδικός μέτοχος της Εθνικής Ασφαλιστικής, η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος έχει δεσμευτεί ότι θα καλύψει όλο το ποσό της απαιτούμενης ενίσχυσης των ιδίων κεφαλαίων.



Η Τράπεζα θα συνεισφέρει στην Εθνική Ασφαλιστική τα κεφάλαια που απαιτούνται

«Το 2011, παρά τις σοβαρές δυσκολίες, υπήρξε έτος-σταθμός για την Εθνική Ασφαλιστική», τόνισε ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας και πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Λεωνίδας Θεόκλητος, σημειώνοντας ότι κατά το χρόνο αυτό η εταιρεία πέτυχε σημαντική λειτουργική κερδοφορία μετά από μακρά περίοδο (10 περίπου ετών) πενιχρών αποτελεσμάτων, ως απόρροια ευρύτατου προγράμματος αναδιοργάνωσης των εργασιών της και με την πολύτιμη συμμετοχή του έμψυχου δυναμικού της. Τα αποτελέσματα αυτά σε μια περίοδο γενικευμένης ύφεσης καταδεικνύουν την αξιοπιστία της και την ισχυρή θέση της στην ασφαλιστική αγορά αλλά και τις δυνατότητες περαιτέρω ανάπτυξης της προς όφελος του κλάδου και φυσικά του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας.

Οι ζημιές, ωστόσο, που υπέστη η Εθνική Ασφαλιστική από την απομείωση της αξίας των ασφαλιστικών αποθεμάτων της, λόγω της συμμετοχής στο PSI, οδήγησαν σε αρνητικά ίδια κεφάλαια. Επισημαίνεται, όμως, ότι η Τράπεζα, στο πλαίσιο του προγράμματος ανακεφαλαιοποίησής της, θα συνεισφέρει στη θυγατρική της εταιρεία τα κεφάλαια που απαιτούνται για την απρόσκοπτη λειτουργία και την περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών της.

«Το 2012 προσδοκούμε την περαιτέρω αναβάθμιση του ηγετικού ρόλου της Εθνικής Ασφαλιστικής με την υιοθέτηση προϊόντων που θα ανταποκρίνονται στις σημερινές συνθήκες, αλλά και με την ανάληψη πρωτοβουλιών για την επίλυση χρόνιων προβλημάτων που ταλανίζουν την ασφαλιστική αγορά», καταλήγει στη δήλωσή του ο κ. Θεόκλητος.

5 προτεραιότητες βάσει στις διοικήσεις

των ασφαλιστικών

το 2012 η **ERNST & YOUNG**

1 Ανανέωση του εξοπλισμού για να ανταποκρίνεται στις προκλήσεις

Μεταμόρφωση των χρηματοοικονομικών λειτουργιών και συστημάτων

3 Ενσωμάτωση του risk management για τον εντοπισμό των «κρυφών» κινδύνων

Εξορθολογισμός των χαρτοφυλακίων των προϊόντων ώστε να αντικατοπτρίζουν μια μεταβαλλόμενη καταναλωτική αγορά

5 Προσαρμογή των δικτύων διανομής προκειμένου να παραμείνουν ανταγωνιστικά

Της **ΣΟΦΗΣ ΛΟΥΚΑ**

Οι ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες ζωής και μεικτών ασφαλειών θα βρεθούν ενώπιον σημαντικών στρατηγικών αποφάσεων το 2012, σύμφωνα με μελέτη της Ernst & Young. Η μεταβλητότητα και η εκτράχυνση στους μακροοικονομικούς και πολιτικούς παράγοντες διαταράσσουν τους ισολογισμούς, τους καταναλωτές και τους επενδυτές. Το ξεδίπλωμα των ρυθμιστικών πρωτοβουλιών θα έχει διάχυτη επιρροή στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, την ώρα που η ώριμη ασφαλιστική αγορά εξακολουθεί να δυσκολεύει την επίτευξη της ανάπτυξης και οι ανάγκες και οι προσδοκίες των καταναλωτών αλλάζουν συνεχώς.

Οι δυνάμεις αυτές σε συνδυασμό θα πυροδοτήσουν μοιραία σημαντικές προκλήσεις για τους ασφαλιστές που επιδιώκουν τη βελτίωση της παρουσίας τους και μόνο εκείνοι, ανάμεσά τους, που θα τις συνειδητοποιήσουν έγκαιρα και θα ανταποκριθούν σ' αυτές με στρατηγικές λύσεις θα καταφέρουν να ξεπεράσουν τους ομολόγους τους.

Οι οικονομικές εξελίξεις στην Ευρώπη επιφέρουν σημαντικά ρίσκα για τους ασφαλιστικούς ισολογισμούς και μπορούν να καταλήξουν σε ένα περιβάλλον παρατεταμένης και τελματωμένης οργανικής ανάπτυξης. Οι χρηματοπιστωτικές ανισορροπίες, που οδήγησαν στην υποβάθμιση του δημόσιου χρέους στις πιο αδύναμες ευρωπαϊκές χώρες, έχουν επηρεάσει δυσμενώς τους ισολογισμούς διάφορων ευρωπαϊκών ασφαλιστικών και ανασφαλιστικών εταιρειών. Πιθανές χρεοκοπίες κρατών, που μπορεί να μεταδοθούν σε άλλες χώρες και άλλους τομείς, μπορεί να μειώσουν περαιτέρω τα χαρτοφυλάκια περιουσιακών στοιχείων, ενώ μια άξιαφη άνοδος των επιτοκίων ενδέχεται να αποσταθεροποιήσει επιπλέον τα

ασφαλιστικά χαρτοφυλάκια, θέτοντας σε δοκιμασία τη δυνατότητα των ασφαλιστών να παραμείνουν ανταγωνιστικοί στην αγορά. Τέλος, συνθήκες ευρύτερης ύφεσης μπορεί να μειώσουν την καταναλωτική και επιχειρηματική ζήτηση για προϊόντα και υπηρεσίες, πλήττοντας καίρια τις δυνατότητες ανάπτυξης.

Οι προτεινόμενες ρυθμιστικές αλλαγές με σκοπό τη διαφοροποίηση της φερεγγυότητας και των λογιστικών στάνταρ θα επηρεάσουν τους ασφαλιστές, τόσο όσον αφορά τη διαχείριση του κεφαλαίου τους όσο και τον τρόπο λειτουργίας τους. Επιπλέον των ρυθμιστικών πιέσεων, οι ανησυχίες για την προστασία των καταναλωτών σε κρατικό επίπεδο μπορεί να οδηγήσουν τους ασφαλιστές στην αλλαγή των προϊόντων και της διανομής τους. Οι συνθήκες της ασφαλιστικής αγοράς στην Ευρώπη διαφέρουν από περιοχή σε περιοχή, όπως αποδεικνύει ο Νότος των μεγαλύτερων οικονομικών προκλήσεων και ο Βορράς με τις ώριμες ασφαλιστικές αγορές. Η χαμηλή διείσδυση, ωστόσο, σε τμήματα των αγορών της ανατολικής και νότιας Ευρώπης δημιουργεί ευκαιρίες για οργανική ανάπτυξη. Η ποικιλία που παρατηρείται στην οικονομική υγεία και την ασφαλιστική διείσδυση κατά μήκος αυτών των περιοχών υπογραμμίζει την ανάγκη για μια διαφορετική στρατηγική. Αξιοσημείωτο είναι ότι οι καταναλωτές των συγκεκριμένων περιοχών απομακρύνονται από τα προϊόντα που σχετίζονται με τις επενδύσεις και στρέφονται προς προϊόντα που είναι πιο εύκολο να καταλάβουν, τα οποία και προσφέρουν περισσότερες εγγυήσεις και χαμηλότερο κόστος.

Η σοβαρότητα και η ταχύτητα των αλλαγών στο στρατηγικό περιβάλλον της Ευρώπης έχει λιγοστέψει τα περιθώρια λάθους και έχει αυξήσει την πίεση για γοργές απαντήσεις από τους μάνατζερ. Οι κατακλυσμιαίες αλλαγές στην οικονομική εικόνα της Ευρώπης, σε συνδυασμό με τις συνεχιζόμενες απογοητευτικές προοπτικές ανάπτυξης και τις αυξανόμενες ρυθμιστικές πιέσεις, θα αναγκάσει πολλούς ασφαλιστές να επανεξετάσουν την εται-

ρική δομή τους, την επιχειρησιακή λειτουργία αλλά και τα αναπτυξιακά προγράμματά τους το 2012. Μια συγκεκριμένη δομική αλλαγή στην οποία οι ασφαλιστές ίσως θελήσουν να επενδύσουν αυτόν τον χρόνο είναι οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές (M&A). Παρότι οι σχετικές δραστηριότητες περιορίστηκαν το 2011, λόγω των απογοητευτικών αξιολογήσεων των εταιρειών και της προσέγγισης «βλέποντας και κτώντας» που επικράτησε όσον αφορά την κοινοτική οδηγία Solvency II, οι συνθήκες που διψούν για ανάπτυξη εδώ και τώρα πιέζουν για την αναβίωση των M&A το 2012.

Σε αυτό το περιβάλλον χαμηλής ανάπτυξης, η μείωση των δαπανών παραμένει κρίσιμος παράγοντας για τις ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες. Για να μειώσουν τα κόστη, οι ασφαλιστές πιθανότατα θα μεταφέρουν στο εξωτερικό συγκεκριμένες λειτουργίες τους και θα εδραιώσουν τμήματα παροχής υπηρεσιών σε κεντρικές τοποθεσίες. Αυτού του είδους οι αποφάσεις θεωρούνται ότι θα επικρατήσουν ως προτάσεις το 2012. Οι πιέσεις στις ευρωπαϊκές ασφαλιστικές και ανασφαλιστικές εταιρείες για να αυξήσουν τα οφέλη από την επιχειρηματική διαφοροποίηση που επιφέρει η οδηγία Solvency II είναι επίσης μεγάλες. Οι ασφαλιστές της Ευρώπης πρέπει να συνεχίσουν να εξετάζουν τις χρηματοπιστωτικές και ρυθμιστικές συνέπειες του τόπου λειτουργίας και των εταιρικών δομών τους. Η ηπειρωτική Ευρώπη και το Ηνωμένο Βασίλειο έχουν προσελκύσει τα τελευταία χρόνια το ενδιαφέρον των ασφαλιστών που αναζητούν πιο ευνοϊκές φορολογικές συνθήκες και μεγαλύτερη πρόσβαση στην ευρωπαϊκή αγορά. Οι αποφάσεις που θα βελτιώσουν την εταιρική οργάνωση και θα απλοποιήσουν τις σχετικές νομικές δομές θα διευρύνουν τις διαφορές στην παρουσία και την απόδοση μεταξύ των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιρειών. Παρότι το ενδιαφέρον των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιρειών το 2012 θα παραμείνει επικεντρωμένο στην Ευρώπη, κάποιοι έχουν ανακοινώσει τη πρόθεσή τους να συνεχίσουν να αναπτύσσονται σε αγορές εκτός των συγκεκριμένων γεωγραφικών συνόρων. Οι ταχύτητα αναπτυσσόμενες αγορές της Ασίας εξάλλου, αλλά και οι άλλες αναδυόμενες περιοχές του πλανήτη, παρουσιάζουν ευκαιρίες οικονομικής ανάπτυξης που ξεπερνούν το 1% της ανάπτυξης που προβλέπεται για την Ευρώπη το 2012.

Με δεδομένη τη μεγάλη σημασία των οικονομικών λειτουργιών και συστημάτων, οι ασφαλιστές πρέπει να εξετάσουν τη μετατροπή των διαδικασιών που τους στηρίζουν στην πραγματικότητα των στρατηγικών και λειτουργικών στόχων τους. Οι αυξανόμενες πιέσεις





“Οι οικονομικές εξελίξεις στην Ευρώπη επιφέρουν σημαντικά ρίσκα για τους ασφαλιστικούς ισολογισμούς και μπορούν να καταλήξουν σε ένα περιβάλλον παρατεταμένης και τελματωμένης οργανικής ανάπτυξης”

των εξελισσόμενων ρυθμιστικών και λογιστικών καθεστώτων απαιτούν από τους ασφαλιστές να διαθέτουν περισσότερη λεπτομερή πληροφόρηση με πιο επίκαιρο τρόπο. Όσον αφορά την ανάπτυξη νέων προϊόντων και την ενσωμάτωση πρόσφατα αποκτηθεισών επιχειρήσεων, κάποιες ασφαλιστικές εταιρείες θεωρούν ανέφικτη την πλήρη αντικατάσταση του αρχικού συστήματος λειτουργίας τους, λόγω του τεράστιου κόστους και του πολύ χρόνου που απαιτείται για να εκπληρωθεί η ανάγκη διόρθωσης όλων όσων σχετίζονται με την ποιότητα των δεδομένων. Πολλοί παγκόσμιοι ασφαλιστές, αλλά κι εκείνοι που δραστηριοποιούνται σε πολλές διαφορετικές χώρες εντός των ευρωπαϊκών συνόρων, αναγνωρίζουν επίσης τα κεφαλαιακά και λειτουργικά πλεονεκτήματα της συγκέντρωσης του κεφαλαίου τους και

της διαχείρισης του ρίσκου στα κεντρικά τους γραφεία. Προκειμένου να ξεπεραστούν όλα τα σχετικά εμπόδια, οι ασφαλιστές πρέπει να σκεφτούν και να εφαρμόσουν τις λειτουργικές αλλαγές που θα εγγυηθούν την απρόσκοπτη επίτευξη των στόχων τους. Οι ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες έχουν εξάλλου διαθέσει πολύ χρήμα και χρόνο στην προετοιμασία τους για την οδηγία Solvency II, με τη CEA να εκτιμά ότι το συνολικό κόστος ξεπερνά τα 4,5 δισ. ευρώ. Από τη στιγμή που η επικείμενη εισαγωγή των διεθνών λογιστικών προτύπων International Financial Reporting Standards (IFRS Phase II) θα αξιώσει από τους ασφαλιστές και τους αντασφαλιστές να συνεχίσουν να επενδύουν σοβαρά στην τεχνολογία της πληροφόρησης και

σε άλλα ανάλογα συστήματα καθ' όλη τη διάρκεια του 2012, προκειμένου να φτάσουν στη σχετική ημερομηνία έναρξης με τη λιγότερη δυνατή αναταραχή, κρίνεται χρήσιμο οι εταιρείες να αξιολογήσουν τη συνεχιζόμενη επίδραση της ανάπτυξης των οικονομικών συστημάτων στις επιχειρησιακές λειτουργίες τους, για να μπορέσουν να στηρίξουν εξίσου τη Solvency II και τα IFRS.

Οι ευρωπαϊκές εταιρείες μεικτής ασφάλισης και οι αντασφαλιστικές εταιρείες αντιμετωπίζουν την τρέχουσα χρονιά τις επιπλέον προκλήσεις που πηγάζουν από τη σοβαρότητα των κινδύνων και των αναδυόμενων ασφαλιστικών ρίσκων στα χαρτοφυλάκιά τους. Για την αντιμετώπισή τους οι ασφαλιστές θα πρέπει να εφαρμόσουν αυστηρή αναλυτική πειθαρχία στα υπάρχοντα χαρτοφυλάκια. Επιβάλλεται, επίσης, να επιστρατεύσουν τεχνικές ενός υψηλού επιπέδου προγράμματος enterprise risk management (ERM) για την αναγνώριση και τη διαχείριση των πιθανών κινδύνων στα ασφαλιστικά χαρτοφυλάκια που σχετίζονται με τις άλλες κατηγορίες κινδύνων. Για παράδειγμα, λόγω της έλλειψης σημαντικών επιστροφών από τις επενδύσεις που θα ενδυνάμωναν τα αποτελέσματά τους, οι ασφαλιστές θα πρέπει να περιορίσουν τον αντίκτυπο των υψηλών αλλόκοτων απωλειών τους στα παραδοσιακά προϊόντα μεικτής ασφάλισης. Τα φτωχά αποτελέσματα κάποιων ευρωπαϊκών προϊόντων, όπως είναι τα χαρτοφυλάκια ασφάλισης οχημάτων σε Γερμανία και Ηνωμένο Βασίλειο, υπογραμμίζουν τη σημασία της απασχόλησής τους με τις απώλειες των χαρτοφυλακίων. Οι Ευρωπαίοι ασφαλιστές με τις παγκόσμιες βλέψεις πρέπει επίσης να διαχειριστούν αποτελεσματικά τον παράγοντα των απρόσμενων εξελίξεων, με δεδομένη τη συχνότητα και τη σοβαρότητα των φυσικών καταστροφών που σημειώθηκαν στον κόσμο το 2011. Παρότι τις περισσότερες απώλειες από φυσικές καταστροφές είχε η περιοχή της Αυστραλασίας, οι ασφαλιστικές συστάσεις νέπειεις ήταν παγκόσμιες. Η πρόβλεψη κληση που αποτελεί για τον ευρωπαϊκό ασφαλιστικό τομέα οι δημογραφικές τάσεις και η αύξηση του προσδόκιμου ζωής πρέπει επίσης

να αντιμετωπιστεί από τις ασφαλιστικές εταιρείες με την περαιτέρω χρήση εργαλείων πρόγνωσης για την αξιολόγηση του κινδύνου μακροζωίας και των λύσεων των κεφαλαιαγορών, όπως είναι τα swaps μακροβιότητας. Εξαιτίας των παραπάνω οι Ευρωπαίοι ασφαλιστές και αντασφαλιστές θα πρέπει να συνεχίσουν να επιδιώκουν την εφαρμογή ενός προγράμματος ERM, το οποίο θα πρέπει να αντιμετωπίζουν σαν μια ευκαιρία επιπλέον προστασίας των επιχειρήσεών τους αντί σαν μια άσκηση συμμόρφωσης. Στη μετα-Solvency II εποχή, εξάλλου, τα προγράμματα ERM θα είναι νευραλγικής σημασίας για την εισαγωγή νέων προϊόντων και την επιλογή νέων διανομικών.

Ανταποκρινόμενοι στις αλλαγές των καταναλωτικών προτιμήσεων, τις ρυθμιστικές πιέσεις και τις οικονομικές απώλειες, οι Ευρωπαίοι ασφαλιστές θα συνεχίσουν να αναπροσαρμόζουν το χαρτοφυλάκιο των προϊόντων τους. Οι τιμές των τελευταίων ίσως χρειαστούν διαφοροποίηση για να αντανακλούν την ποσοστιαία αύξηση των ζημιών, το άστατο οικονομικό περιβάλλον και τις νέες αναδυόμενες ρυθμιστικές πράξεις. Οι προσφορές στα προϊόντα ζωής θα εξακολουθήσουν να στρέφονται από τα επικεντρωμένα στις επενδύσεις προϊόντα σ' αυτά που σχετίζονται με την προστασία, τα οποία και έχουν μεγαλύτερα



επίπεδα κέρδους, ενώ το υψηλότερο κόστος των προγραμμάτων αντιστάθμισης των κινδύνων, εξαιτίας των ρυθμιστικών αλλαγών, θα πρέπει να τύχει αποτελεσματικής διαχείρισης. Η πρόκληση για τις ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες ζωής είναι να ισορροπήσουν την ανάγκη περισσότερης χρέωσης στα ασφάλιστρα με τις συνεχώς εξελισσόμενες προτιμήσεις των καταναλωτών. Από τις καταναλωτικές τάσεις που αναδύονται στην Ευρώπη ξεχωρίζει η επιθυμία των καταναλωτών για αγορά προϊόντων εύκολων προς κατανόηση και σε πρόσβαση, προϊόντων που διαφοροποιούνται με το πέρασμα του χρόνου και την αλλαγή των αναγκών τους και προσφέρονται και μέσω Διαδικτύου. Η επιβράβευση της πίστης των καταναλωτών από τους ασφαλιστές, ιδιαίτερα όταν αγοράζουν επιπλέον προϊόντα, έχει ιδιαίτερη βαρύτητα για τους πρώτους, όπως αποδεικνύεται από πρόσφατη έρευνα της CEA, που συμπέρανε ότι το 75% όλων των ασφαλιστικών προϊόντων ζωής που αγοράστηκαν από τους Ευρωπαίους πολίτες περιλάμβαναν ένα αποταμιευτικό στοιχείο μικρής επιστροφής ή εγγύησης κεφαλαίου.

Τέλος, η αυξανόμενη χρήση του Διαδικτύου ως καναλιού διανομής θα συνεχίσει να προκαλεί τα υπάρχοντα μοντέλα διανομής προϊόντων ζωής και μεικτής ασφάλισης, αλλά και τα διάφορα σχέδια μάρκετινγκ. Οι ασφαλιστές θα πρέπει ως εκ τούτου να προσαρμόσουν τα κανάλια διανομής τους ώστε να είναι αποτελεσματικά στο νέο ανταγωνιστικό περιβάλλον, την ώρα που το τελευταίο θα επηρεαστεί από τις διαφοροποιήσεις στο μοντέλο τραπεζοασφαλίσεων, λόγω των ρυθμιστικών αλλαγών (CRD IV, η εκδοχή της Ευρωπαϊκής Ένωσης των κανόνων Basel III), δημιουργώντας ταυτόχρονα ευκαιρίες για νέες σχέσεις διανομής.



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



Ευκαιρία για ουσιαστική συνεργασία ασφαλιστικών εταιρειών και ιδιωτικών νοσοκομείων

“ Η εποχή προσφέρεται για νέες συμβάσεις μεταξύ ιδιωτικών μανδάρων υγείας και ασφαλιστικών εταιρειών επισημαίνει ο κ. Πασχάλης Μπουκώρης, γενικός διευθυντής του Ομίλου ΙΑΣΩ



Του **Λάμπρου Καραγεώργου**

Ακράια χαρακτηρίζεται πλέον η κατάσταση στον τομέα υγείας στη χώρα μας, λόγω των δημοσιονομικών προβλημάτων. Τα ελλείμματα στα δημόσια οικονομικά αλλά και τα πειράματα (;) της Τρόικας έχουν οδηγήσει το σύστημα υγείας σε τέλμα και ένα γενικά θετικό θεσμό όπως τον **ΕΟΠΥΥ** σε πλήρη αμφισβήτηση. Ο κόσμος ταλαιπωρείται έξω από τα φαρμακεία, σε λίγο θα ταλαιπωρείται μέσα και έξω και από τα νοσοκομεία.

Η ασφαλιστική αγορά έχει πολλούς λόγους να παρακολουθεί τις εξελίξεις στο δημόσιο σύστημα υγείας καθώς εκ των πραγμάτων δημόσια και ιδιωτική υγεία είναι συγκοινωνούντα δοχεία.

Επίσης και τα δυο συστήματα αντιμετωπίζουν ορισμένα κοινά προβλήματα και από την άποψη αυτή εμπειρία του δημοσίου συστήματος υγείας μπορεί να βοηθήσει και την ιδιωτική ασφάλιση υγείας.

Για παράδειγμα εάν στη δεκαετία του 1990 οι ασφαλιστές λάμβαναν σοβαρά υπόψη τον καθοριστικό ρόλο που έχει ο γιατρός στη διαμόρφωση των συνθηκών υπηρεσιών ζήτησης ιατρικών υπηρεσιών, ενδεχομένως δεν θα προχωρούσαν στις γνωστές κάρτες νοσηλείας με την 100% κάλυψη των πάντων και χωρίς όρια. Πατώντας τότε πάνω στην πολιτική διατίμησης του δημοσίου, (χαμηλά νοσήλια στις ιδιωτικές κλινικές, έλλειψη συμβάσεων, κ.λ.π.) οι ασφαλιστικές προκειμένου να αποδείξουν ότι μπορούν να προσφέρουν υψηλού επιπέδου υπηρεσίες με χαμηλό κόστος, έφθασαν στο άλλο άκρο, με αποτέλεσμα τα κόστη να τινάχτηκαν στα ύψη, οι γιατροί έγιναν πλούσιοι και τα ιδιωτικά θεραπευτήρια πλουσιότερα,...

Παρά τις ακρότητες όμως και τα λάθη η σοβαρή ενασχόληση των ασφαλιστικών εταιρειών με τις ασφαλίσσεις υγείας συνέβαλλε στην βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών σε ένα πολύ μεγάλο τμήμα του πληθυσμού που μέχρι τότε ήταν εκτός των «ορίων» των μεγάλων ιδιωτικών θεραπευτηρίων που πρόσφεραν υπηρεσίες υψηλού επιπέδου. Σήμερα μπροστά στο κίνδυνο κατάρρευσης του δημοσίου συστήματος υγείας οι ασφαλιστικές εταιρείες επανεξετάζουν τη κατάσταση και οριοθετούν εκ νέου τον ρόλο τους. Παράλληλα και η μείωση της αξίας της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών επιταχύνει τις εξελίξεις. Η δημιουργία νέων ακόμη πιο ευέλικτων και προσαρμοσμένων στις σημερινές ανάγκες προγραμμάτων είναι η μία κατεύθυνση στην οποία αναμένεται να κινηθούν οι εταιρείες, όπως σημειώνει σε συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο κ. Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ζωής και Υγείας του Ομίλου «Interamerican».

Επίσης πολύ σημαντική είναι και η κατεύθυνση της ενίσχυσης της συνεργασίας τους με τα ιδιωτικά θεραπευτήρια υπό τα νέα δεδομένα που δημιουργεί ο ΕΟΠΥΥ. Χαρακτηριστική είναι από την άποψη αυτή η εκτίμηση που διατύπωσε μιλώντας στη τηλεοπτική εκπομπή «**Ωρα Ασφάλισης**» του **Extra3** η οποία μεταδίδεται κάθε Τετάρτη βράδυ στις **8.00 μ.μ. ο γενικός διευθυντής του Ομίλου ΙΑΣΩ κ. Πασχάλης Μπουκώρης**.

Ο κ. Μπουκώρης έκανε λόγο για «μία εκπληκτική ευκαιρία για ολοκληρωμένες και επωφελείς συνεργασίες των ασφαλιστικών εταιρειών με τα ιδιωτικά νοσοκομεία» που προσφέρει η παρούσα περίοδος. Όπως είπε ο κ. Μπουκώρης η οικονομική κρίση από την μία πλευρά και η ίδρυση του ΕΟΠΥΥ από την άλλη έχει διαμορφώσει ένα νέο τοπίο στις σχέσεις ασφαλιστικών εταιρειών και ιδιωτικών νοσοκομείων. Όλες οι πλευρές (νοσοκομεία, ασφαλιστικές εταιρείες και γιατροί) μπορούν να καταλήξουν σε ένα πλαίσιο συνεργασίας προς όφελος και των ιδίων αλλά και των καταναλωτών τόνισε ο κ. Μπουκώρης. Ο Γενικός διευθυντής του ΙΑΣΩ αναφέρθηκε ακόμη στα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο ιδιωτικός τομέας υγείας από την μη καταβολή οφειλών του ΕΟΠΥΥ προς τα ιδιωτικά θεραπευτήρια, οφειλές που ξεπερνούν τα 800 εκατ. ευρώ. Τέλος μία Τρίτη κατεύθυνση για τις ασφαλιστικές εταιρείες είναι η αξιοποίηση της «λειψής» θεσμικά από πλευράς πολιτείας, πρωτοβουλίας για συνεργασία μεταξύ δημοσίων νοσοκομείων και ασφαλιστικών εταιρειών.

[Όμιλος ΙΑΣΩ]

Μειώσεις τιμών κόντρα στην κρίση

[Η οικονομική κρίση θα πλήξει και το 2012 τον τομέα υπηρεσιών Υγείας, ωστόσο ο Όμιλος «ΙΑΣΩ» αισιοδοξεί ότι θα αυξήσει το πλήθος των ασθενών και οι υψηλές υπηρεσίες του ΙΑΣΩ θα γίνουν προσβάσιμες σε μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού καθώς ήδη από τον Ιούνιο του 2011 προχώρησε σε μειώσεις τιμών στις προσφερόμενες υπηρεσίες]

Στην πολύ ενδιαφέρουσα επίσημη έκθεση διαχείρισης του διοικητικού συμβουλίου του Ομίλου «ΙΑΣΩ» η μεταρρύθμιση του ΕΟΠΥΥ χαρακτηρίζεται ως «η μεγαλύτερη μεταρρύθμιση από γενέσεως του Ελληνικού Κράτους» και για τον λόγο αυτό το ΙΑΣΩ έσπευσε αμέσως να υπογράψει σύμβαση με τον φορέα.

Αναφερόμενη, ειδικότερα, η διοίκηση του ΙΑΣΩ στις προοπτικές για το 2012 σημειώνει μεταξύ άλλων ότι πρόκειται για μια ιδιαίτερα δύσκολη χρονιά, από τις πιο δύσκολες των τελευταίων δεκαετιών, εξαιτίας των μέτρων που λαμβάνονται για την αντιμετώπιση της κρίσης με αποτέλεσμα τη μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των πολιτών, την αύξηση του λειτουργικού κόστους λόγω της αύξησης της άμεσης και έμμεσης φορολογίας, σε συνδυασμό με τους περιορισμούς στην χρηματοδότηση καταναλωτών και επιχειρήσεων εκ μέρους των πιστωτικών ιδρυμάτων, τις επιπτώσεις από την αναδιάρθρωση των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών αλλά και τα έντονα προβλήματα ρευστότητας των δημοσίων ασφαλιστικών φορέων και του ενοποιημένου φορέα αυτών. Σταθμίζοντας τα παραπάνω οι εταιρείες του Ομίλου ΙΑΣΩ προχώρησαν από 01/01/2012 σε σύναψη σύμβασης με το νέο φορέα ΕΟΠΥΥ (Εθνικό Φορέα Παροχής Υπηρεσιών Υγείας) ο οποίος αποτελεί πλέον ένα νέο θεσμό στην Ελληνική κοινωνία ίσως την μεγαλύτερη μεταρρύθμιση από γενέσεως του Ελληνικού Κράτους. Στον Οργανισμό αυτό μέχρι σήμερα έχουν ήδη ενταχθεί τα 4 βασικότερα Ασφαλιστικά Ταμεία (Δημόσιο, ΙΚΑ, ΟΓΑ και ΟΑΕΕ) τα οποία αντιπροσωπεύουν το μεγαλύτερο ποσοστό των ασφαλισμένων. Σε συνδυ-



ασμό και με την υιοθέτηση των Κλειστών ή Ελληνικών Ενοποιημένων Νοσηλείων (ΚΕΝ) στο χώρο της Υγείας με τα οποία επιδιώκεται εξορθολογισμός στο βασικό χρόνιο κοστολογικό πρόβλημα των αποζημιώσεων των υπηρεσιών Υγείας, αισιοδοξεί ότι θα αυξήσει το πλήθος των ασθενών και οι υψηλές υπηρεσίες του ΙΑΣΩ θα γίνουν προσβάσιμες σε μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού.

Παρά τις καθυστερήσεις που παρουσιάστηκαν στην έναρξη εφαρμογής των ΚΕΝ από πλευράς του ΕΟΠΥΥ η ροή των περιστατικών παρά το δυσμενές οικονομικό κλίμα, δημιουργεί αισιοδοξία για την πορεία του 2012. Σε ό,τι αφορά τη ζήτηση υπηρεσιών η διοίκηση του ΙΑΣΩ σημειώνει ότι παρά το γεγονός ότι στο παρελθόν η ζήτηση ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα έχει επιδείξει σχετικά μικρή ελαστικότητα, οι πολιτικές, οικονομικές και κοινωνικές αλλαγές, η αστάθεια και οι διακυμάνσεις, στην Ελλάδα, Ευρώπη ή/και διεθνώς, ενδέχεται τελικά να διαταρά-

ξουν τη ζήτηση ιδιωτικών υπηρεσιών Υγείας. Σύμφωνα με την ενδιάμεση πρόβλεψη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (Φεβρουάριος 2010), ο ρυθμός ανάπτυξης της Ευρωπαϊκής Ένωσης και της ζώνης του ευρώ προβλέπεται να φθάσει το 0,7%, με τον πληθωρισμό να προβλέπεται στο 1,1% για τη ζώνη του ευρώ.

Κατά συνέπεια, η εισοδος της Ελληνικής οικονομίας σε περίοδο ύφεσης, η εφαρμογή του σχεδίου της Ελλάδας για τον περιορισμό του δημοσιονομικού της ελλείμματος με τις περικοπές που αυτό περιλαμβάνει στους μισθούς των εργαζομένων, οι αλλαγές στη φορολογία και το γενικό κλίμα αβεβαιότητας στην ελληνική κοινωνία, έχουν επηρεάσει αρνητικά το διαθέσιμο εισόδημα και την ψυχολογία των καταναλωτών και φυσικό είναι να επηρεάσουν δυσμενώς τη ζήτηση των υπηρεσιών υγείας. Επίσης σοβαρή επίδραση από την οικονομική κρίση έχουν οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες, που θα επηρεάσουν τη ζήτηση των υπηρεσιών Υγείας.

[Γιώργος Βελιώτης]

Συγκοινωνούντα δοχεία δημόσιος και ιδιωτικός τομέας Υγείας



Γιώργος Βελιώτης

Συνέντευξη στο **Λάμπρο Καραγιώργο**

Οι δύο χώροι, δημόσια ασφάλιση Υγείας και ιδιωτική, είναι «συγκοινωνούντα δοχεία». Έτσι η λειτουργία του ΕΟΠΥΥ επηρεάζει τον τομέα ιδιωτικής ασφάλισης Υγείας άμεσα αλλά και έμμεσα. Το θέμα, όμως, δεν είναι το πώς επηρεάζει ο ένας τομέας τον άλλο, αλλά να δούμε την κατάσταση θετικά και οι δύο τομείς να συνεργασθούν συμπληρωματικά όχι μόνο για το δικό τους όφελος, αλλά και των ίδιων των ασφαλισμένων. Σήμερα όπως έχει η κατάσταση και με τις παροχές να αλληλεπικαλύπτονται, οι ασφαλισμένοι συχνά καταλήγουν να πληρώνουν δύο φορές για το ίδιο πράγμα. Το κόστος της υγείας είναι τόσο υψηλό που ακόμα και στις πιο πλούσιες χώρες δεν μπορούν να το επωμισθούν μόνοι τους ούτε ο δημόσιος ούτε ο ιδιωτικός τομέας. Συνεπώς, η συνεργασία μεταξύ των δύο τομέων είναι μονόδρομος για να μην μετακυλίσουν βάρη στις πλάτες των πολιτών.

Τα παραπάνω επισημαίνει σε συνέντευξη του στο «ΝΑΙ» ο κ. Γιώργος Βελιώτης, Γενικός Διευθυντής Ζωής & Υγείας του Ομίλου INTERAMERICAN. Ο κ. Βελιώτης μιλά για τον ΕΟΠΥΥ, τον ιδιωτικό τομέα της υγείας, την ασφάλιση Υγείας αλλά και τα επσώς ανανεούμενα προγράμματα υγείας. Ας παρακολουθήσουμε τι ακριβώς λέει.

-Κύριε Βελιώτη, ποια είναι η άποψή σας για τον ΕΟΠΥΥ. Μπορείτε να μας πείτε σε αδρές γραμμές ποια προβλήματα αντιμετωπίζει και κυρίως πώς βλέπετε συνολικά τη λειτουργία του και πώς μπορεί αυτή να βελτιωθεί;

Γ.Β.: Κατ' αρχάς πρέπει να διευκρινίσουμε ότι ως σύλληψη η ιδέα του ΕΟΠΥΥ δεν είναι μόνο σωστή αλλά και αναγκαία. Όμως η εμπειρία που έχουμε αποκομίσει από άλλες χώρες που έχουν κάνει αντίστοιχες μεταρρυθμίσεις, είναι ότι για τόσο σοβαρές αλλαγές απαιτούνται 5 έως 15 χρόνια. Δυστυχώς, εμείς δεν έχουμε τόσο χρόνο και αυτή η πίεση δημιουργεί ορισμένα θέματα που πρέπει να ρυθμιστούν καλύτερα. Κατά την γνώμη μου τρεις είναι οι άξονες πάνω στους

οποίους πρέπει να κινηθεί το κράτος: Επαρκής χρηματοδότηση: Για να μπορεί να λειτουργήσει ικανοποιητικά ο ΕΟΠΥΥ πρέπει και να υπολογισθούν σωστά ποιές είναι οι ανάγκες χρηματοδότησης του, να καταστρωθούν ρεαλιστικά πλάνα για τους τομείς από τους οποίους μπορούν να εξοικονομηθούν πόροι. Για την εξοικονόμηση πόρων, η θεσμοθέτηση των ΚΕΝ είναι και αυτή προς την σωστή κατεύθυνση και μάλιστα είναι πολύ σημαντικό εργαλείο που πρέπει να αξιοποιηθεί στον μεγαλύτερο δυνατό βαθμό. Εκτός από αυτά πρέπει όμως και να εξασφαλισθεί η τακτική χρηματοδότηση του ΕΟΠΥΥ, ώστε να είναι σε θέση να καλύπτει τις υποχρεώσεις του.

Σωστή οργάνωση της παροχής υπηρεσιών Υγείας: Είναι σαφές ότι κανένας οργανισμός δεν μπορεί να δουλέψει σωστά αν όλες οι μονάδες που τον αποτελούν δεν κινούνται συνταγμένα προς την ίδια κατεύθυνση. Πρέπει, λοιπόν, να γίνουν κάποιες διορθωτικές κινήσεις στις σχέσεις συνεργασίας με τους γιατρούς και τους άλλους φορείς παροχής υπηρεσιών υγείας. Και για τις διορθωτικές κινήσεις πρέπει να ληφθούν υπ' όψιν και οι απόψεις των γιατρών και των υπολοίπων φορέων. Για να υπάρχει θετικό αποτέλεσμα χρειάζεται συναντίληψη και κοινή κατεύθυνση.

Σωστός σχεδιασμός παροχών: Οι παροχές πρέπει να είναι ανταποδοτικές με δίκαιο τρόπο στις εισφορές κάθε ασφαλισμένου. Δεν είναι σωστό να μην έχουν όλες οι επαγγελματικές κατηγορίες ισορροπημένη αντιστοιχία παροχών - εισφορών. Είναι απαραίτητη μία κωδικοποίηση των πακέτων παροχών που θα δικαιούνται όλοι οι ασφαλισμένοι -που εξ όσων πληροφορούμαι έχει ξεκινήσει ήδη- και χρειάζεται να γίνει εκτεταμένη αναλογιστική μελέτη για το τί πρέπει να καταβάλλει το κάθε ταμείο στον ΕΟΠΥΥ για την κάλυψη των ασφαλισμένων του. Και όπως είναι λογικό, τα ταμεία πρέπει να κάνουν την ανάλογη προετοιμασία με βάση τα πακέτα παροχών και τις αναλογιστικές μελέτες, έτσι ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν στις υποχρεώσεις τους. Βεβαίως, για να γίνουν όλα αυτά σωστά πρέπει να υπάρχουν ακριβή στοιχεία και αντιλαμβάνομαι ότι σε ορισμένα ταμεία αυτό δεν είναι εφικτό, λόγω ελλειπούς υποστήριξης από μηχανογραφικά συστήματα. Προϋπόθεση, λοιπόν, για τον σωστό σχεδιασμό των παροχών είναι να δημιουργηθούν τα κατάλληλα μηχανογραφικά συστήματα, κάτι που δυστυχώς απαιτεί χρόνο.

-Ο ιδιωτικός τομέας ασφάλισης Υγείας, οι ασφαλιστικές εταιρείες πώς επηρεάζονται από την λειτουργία του ΕΟΠΥΥ;

Γ.Β.: Βεβαίως, οι δύο χώροι είναι «συγκοινωνούντα δοχεία», έτσι η λειτουργία του ΕΟΠΥΥ επηρεάζει τον τομέα ιδιωτικής ασφάλισης Υγείας άμεσα αλλά και έμμεσα. Το θέμα, όμως, δεν είναι το πώς επηρεάζει ο ένας τομέας τον άλλο, αλλά να δούμε την κατάσταση θετικά και οι δύο τομείς να συνεργασθούν συμπληρωματικά όχι μόνο για το δικό τους όφελος, αλλά και των ίδιων των ασφαλισμένων. Σήμερα όπως έχει η κατάσταση και με τις παροχές να αλληλεπικαλύπτονται,

“

Το κόστος της υγείας είναι τόσο υψηλό που ακόμα και στις πιο πλούσιες χώρες δεν μπορούν να το επωμισθούν μόνοι τους ούτε ο δημόσιος ούτε ο ιδιωτικός τομέας.

”

οι ασφαλισμένοι συχνά καταλήγουν να πληρώνουν δύο φορές για το ίδιο πράγμα. Το κόστος της υγείας είναι τόσο υψηλό που ακόμα και στις πιο πλούσιες χώρες δεν μπορούν να το επωμισθούν μόνοι τους ούτε ο δημόσιος ούτε ο ιδιωτικός τομέας. Συνεπώς, η συνεργασία μεταξύ των δύο τομέων είναι μονόδρομος για να μην μετακυλίσουν βάρη στις πλάτες των πολιτών.

Στο πλαίσιο μιας ορθής κοινωνικής αντιμετώπισης, λοιπόν, δημόσιοι και ιδιωτικοί φορείς οφείλουμε να δεσμευτούμε και να κάνουμε έναν διάλογο με ειλικρινές πνεύμα συνεργασίας. Προτάσεις υπάρχουν. Εμείς ειδικά στην INTERAMERICAN έχουμε πολύ με-

γάλη εμπειρία σε αυτά τα θέματα δεδομένου ότι ανήκουμε σε έναν όμιλο ο οποίος έχει σοβαρή παρουσία σε όλη την Ευρώπη και μεταξύ των άλλων δραστηριοποιείται εδώ και χρόνια σε χώρες όπου η δημόσια ασφάλιση συνεργάζεται άψογα με την ιδιωτική προς όφελος των πολιτών.

-Πώς εκτιμάτε την πορεία της ζήτησης των ασφαλιστικών προϊόντων υγείας; Έχει αυξηθεί η ζήτηση τους ή μήπως η κρίση έχει επηρεάσει και τις πωλήσεις των συγκεκριμένων προϊόντων;

Γ.Β.: Η οικονομική κρίση έχει επηρεάσει όλους τους τομείς της οικονομικής δραστηριότητας στη χώρα μας και ο τομέας των ασφαλειών δεν αποτελεί εξαίρεση. Όμως, είναι σαφές ότι οι επιπτώσεις είναι διαφορετικές σε κάθε τομέα και είναι ιδιαίτερα θετικό το γεγονός ότι η μείωση της οικονομικής δραστηριότητας στον τομέα των ασφαλειών είναι πολύ μικρότερη από όσο σε άλλους τομείς. Στον τομέα ασφαλειών υγείας το φαινόμενο αυτό οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στο ότι μέχρι σήμερα πολλοί Έλληνες πλήρωναν τις δαπάνες υγείας από δικούς τους πόρους. Με την οικονομική κρίση και την ανασφάλεια που αυτή συνεπάγεται, πολλοί συμπολίτες μας έχουν στραφεί στον δημόσιο τομέα για υπηρεσίες υγείας, αλλά η περικοπή στις δαπάνες του δημοσίου σε συνδυασμό με τον μεγαλύτερο αριθμό ατόμων που καλείται να εξυπηρετήσει σήμερα, έχουν αυξήσει τις ουρές. Ως αποτέλεσμα, τα άτομα αυτά δυσχεραστούν και αναζητούν τρόπους για να επιστρέψουν στον ιδιωτικό τομέα παροχής υπηρεσιών υγείας. Ένας τρόπος για να γίνει αυτό είναι μέσω της ασφάλισης Υγείας.

Όμως, υπάρχει μία ακόμα θετική εξέλιξη, καθώς η κρίση είναι ο καταλύτης για την αλλαγή των αξιών. Η κρίση προκάλεσε μία σημαντική ανακατάταξη προτεραιοτήτων για τους πολίτες, που έφερε πιο ψηλά την ασφάλεια στην υγεία, γεγονός που θα δώσει μεσομακροπρόθεσμα ώθηση στον κλάδο.

-Πώς ανταποκρίνεται ο κόσμος στα νέα επσώς ανανεούμενα προϊόντα ασφάλισης Υγείας;

Γ.Β.: Η ανταπόκριση του κόσμου θα έλεγα ότι είναι πολύ θετική, δεν είναι μάλιστα λίγες οι περιπτώσεις που αποδεικνύεται στην πράξη ότι οι ασφαλισμένοι ήταν περισσότερο έτοιμοι

από εμάς γι' αυτή την αλλαγή. Ξέρετε, κάποιες φορές στον ασφαλιστικό κλάδο έχουν παγιωθεί ορισμένες αντιλήψεις που έχουμε δημιουργήσει εμείς οι ίδιοι, οι οποίες δεσμεύουν την σκέψη μας, ενώ οι ασφαλισμένοι μας ποτέ δεν έχουν κάνει ανάλογες περιοριστικές σκέψεις και γι' αυτό είναι μερικά βήματα μπροστά από εμάς. Αυτό είναι αρνητικό, γιατί αν δεν σπάσουμε τα ταμπού δεν μπορούμε να δώσουμε στους ασφαλισμένους μας τις υπηρεσίες που πραγματικά επιθυμούν. Οι Έλληνες δεν είμαστε τόσο διαφορετικοί από τους Γερμανούς, ή τους Άγγλους ή τους Ολλανδούς. Σε αυτές τις χώρες επί δεκαετίες οι κάτοικοί τους επιθυμούν να ασφαλιζονται με επίστως ανανεούμενα συμβόλαια. Γιατί σε καμία άλλη χώρα να μην έχουν δημιουργηθεί προβλήματα με τα επίστως ανανεούμενα συμβόλαια και να δημιουργηθούν στην Ελλάδα;



Η κρίση προκάλεσε μία σημαντική ανακατάταξη προτεραιοτήτων για τους πολίτες, που έφερε πιο ψηλά την ασφάλεια στην υγεία.



Η οδηγία στην εξέλιξη αυτή και θα είναι πολύ δύσκολο μέχρι αδύνατο σε εταιρίες ή σε ασφαλισμένους να μην την ακολουθήσουν.

-Ναι, αλλά τελικά ποιός είναι κατά τη γνώμη σας ο σημαντικότερος λόγος για τον οποίο οι ασφαλισμένοι επιλέγουν επίστως ανανεούμενα συμβόλαια Υγείας;

Γ.Β.: Νομίζω, για όλους τους λόγους που ανέφερα προηγουμένως. Στην πράξη βέβαια, ο πρώτος λόγος που κάνει το κοινό να ενδιαφερθεί γι' αυτά τα προγράμματα είναι το χαμηλότερο κόστος που έχουν. Νομίζω όμως ότι το κόστος δεν αποτελεί το μοναδικό κριτήριο επιλογής. Οι ασφαλισμένοι μας συνειδητοποιούν ότι επιλέγοντας ένα επίστως ανανεούμενο πρόγραμμα, εξασφαλίζουν την απαραίτητη ευελιξία. Όλοι μας γνωρίζουμε ότι μεγαλώνοντας, οι ανάγκες μας αλλάζουν και ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα που δεν έχει ευελιξία δεν θα μπορεί να καλύπτει τις μελλοντικές μας ανάγκες. Από την άλλη πλευρά όμως, δεν μπορούμε να γνωρίζουμε πώς θα εξελιχθούν οι ανάγκες μας στο μέλλον ώστε να επιλέξουμε σήμερα το καταλληλότερο πρόγραμμα και αυτό μας δημιουργεί ανασφάλεια.

Φαντάζομαι ότι θα έχετε συναντήσει πολλά παραδείγματα παλαιών ασφαλιστηρίων υγείας που αδυνατούν να ανταποκριθούν σε ικανοποιητικό βαθμό στις σύγχρονες θεραπείες, οι οποίες είναι δραματικά διαφορετικές και πολύ πιο ακριβές. Αυτό το «κάσμα» μπορεί να γεφυρωθεί σήμερα με τα επίστως ανανεούμενα συμβόλαια, αφού στις ανανεώσεις είναι δυνατόν να τροποποιούνται και να βελτιώνονται οι όροι και οι προϋποθέσεις κάλυψης, έτσι ώστε να είναι πάντα επικαιροποιημένα και ενημερωμένα και να καλύπτουν πάντα σύγχρονες ανάγκες.

Ίσως τελικά αυτό το αίσθημα ασφάλειας, ότι δηλαδή το συμβόλαιο θα εξακολουθήσει να με καλύπτει εξίσου καλά και μετά 20 ή 30 χρόνια, είναι ο κυριότερος λόγος που προτιμούν τα επίστως ανανεούμενα συμβόλαια οι ασφαλισμένοι μας.

-Δεδομένου ότι σημαντικός παράγοντας κόστους της ασφάλισης Υγείας είναι και οι χρεώσεις γιατρών και νοσηλευτικών ιδρυμάτων, διαπιστώνεται κάποια τάση μείωσης των χρεώσεων από πλευράς νοσοκομείων και ιατρών;

Γ.Β.: Κατ' αρχάς υπάρχουν μεικτές τάσεις, άλλες χρεώσεις έχουν τάσεις μείωσης και άλλες όχι. Παραδείγματος χάριν, οι αλλαγές που έχουν γίνει στην δημόσια ασφάλιση σχετικά με την τιμολόγηση των ειδικών υλικών έχουν βοηθήσει και την ιδιωτική ασφάλιση. Επίσης, οι γιατροί είναι περισσότερο πρόθυμοι σήμερα απ' ό,τι ήταν στο παρελθόν να συζητήσουν τις αμοιβές τους. Το σημείο στο οποίο εξακολουθεί να υπάρχει μία δυσκολία στην διαπραγμάτευση είναι στις ιδιωτικές κλινικές, όπου υφίσταται ένα σχετικό ολιγοπώλιο και εξαιτίας αυτού παρατηρείται μία αντίσταση στην προσαρμογή στα σημερινά δεδομένα.

Ένας σημαντικός παράγοντας που πρέπει να συνηγορήσουμε είναι και το θέμα των προβλημάτων ρευστότητας της αγοράς. Στην περίπτωση αυτή η ταχύτητα πληρωμής των ασφαλιστικών εταιριών, τις βοηθάει αρκετά κατά τη διαπραγμάτευση.

Όμως, πρέπει όλοι να κατανοήσουμε ότι τα πράγματα στην υγεία δεν είναι τόσο απλά. Όπως και σε όλες τις άλλες περιπτώσεις, το συνολικό κόστος είναι το γινόμενο του κόστους της μονάδας επί τον αριθμό των μονάδων που καταναλώνουμε. Η διαφορά της υγείας με τους άλλους τομείς είναι ότι ο καταναλωτής δεν έχει πραγματικό έλεγχο των μονάδων που καταναλώνει. Για παράδειγμα, γίνεται μία συζήτηση ότι τα φάρμακα έχουν γίνει πιο φθηνά. Ας πούμε λοιπόν ότι ένα φάρμακο κόστιζε πριν 10 ευρώ και τώρα η τιμή του έχει μειωθεί στα 7, όμως αν τώρα ο ασθενής παίρνει πολύ μεγαλύτερη ποσότητα το τελικό κόστος έχει αυξηθεί! Εκτός από την αύξηση της ποσότητας μπορεί να γίνει και κάτι άλλο, πριν την μείωση ο ασθενής να έπαιρνε ένα φάρμακο που κόστιζε 10 ευρώ και σήμερα αντί γι' αυτό να παίρνει ένα άλλο που κοστίζει 15 ευρώ μετά την έκπτωση. Το ίδιο πράγμα

που μπορεί να γίνει με τα φάρμακα, μπορεί να γίνει και με τις διαγνωστικές εξετάσεις, με τις ημέρες παραμονής στο νοσοκομείο, με το είδος της χειρουργικής επέμβασης που θα επιλεγεί κ.λπ. και έτσι συντίθεται το τελικό κόστος των υπηρεσιών υγείας. Το κλειδί, λοιπόν, δεν είναι μόνο η μείωση του κόστους των υπηρεσιών υγείας κατά μονάδα, αλλά κυρίως η ορθολογική χρήση των υπηρεσιών υγείας με βάση τα διεθνή αποδεκτά standards.

-Πώς κινείται η παραγωγή της Interamerican στην υγεία το πρώτο πεντάμηνο του 2012 σε σύγκριση με πέρυσι;

Γ.Β.: Η περίοδος που περνάμε είναι μεταβατική και παρατηρούνται μεικτές τάσεις. Όπως προανέφερα, ένα σημαντικό φαινόμενο είναι η στροφή των ατόμων από την κάλυψη των δαπανών με δικά τους χρήματα, αρχικά προς τον δημόσιο τομέα και εν συνεχεία προς την ιδιωτική ασφάλιση, το οποίο αυξάνει την παραγωγή. Την ίδια ώρα όμως, το κοινό είναι πολύ πιο ευαισθητοποιημένο στο κόστος, με αποτέλεσμα ένα μεγαλύτερο ποσοστό των νέων ασφαλισμένων μας να επιλέγει προγράμματα με λιγότερες καλύψεις, που είναι και φθηνότερα. Ανάλογη τάση με αυτή των νέων πωλήσεων για μείωση των ασφαλιστρών, παρατηρείται και στο υφιστάμενο χαρτοφυλάκιο. Εμείς, θέλοντας να βοηθήσουμε τους ασφαλισμένους μας να κάνουν καλύτερη οικονομική διαχείριση, αλλά ταυτόχρονα να διατηρήσουν τα δικαιώματα και το επίπεδο φροντίδας στο οποίο έχουν συνηθίσει, έχουμε σχεδιάσει εγκαίρως προϊόντα με μειωμένο κόστος που τους επιτρέπουν να μειώσουν το κόστος ασφάλισής τους.



Έχουμε σχεδιάσει εγκαίρως προϊόντα με μειωμένο κόστος που επιτρέπουν να μειώσουν το κόστος ασφάλισής τους.



Εμείς, θέλοντας να βοηθήσουμε τους ασφαλισμένους μας να κάνουν καλύτερη οικονομική διαχείριση, αλλά ταυτόχρονα να διατηρήσουν τα δικαιώματα και το επίπεδο φροντίδας στο οποίο έχουν συνηθίσει, έχουμε σχεδιάσει εγκαίρως προϊόντα με μειωμένο κόστος που τους επιτρέπουν να μειώσουν το κόστος ασφάλισής τους. Ο συνδυασμός των δύο τάσεων, στις νέες πωλήσεις και στο υφιστάμενο χαρτοφυλάκιο, έχει επιφέρει αλλαγή στο μείγμα των προϊόντων του χαρτοφυλάκιου μας.





30 ερωτήσεις και απαντήσεις για τον ΕΟΠΥΥ

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ με την βοήθεια του Εθνικού Οργανισμού Παροχής Υπηρεσιών Υγείας (<http://www.eopyy.gov.gr>) παραθέτει 30 ερωτήσεις και απαντήσεις διαφωτιστικές για την λειτουργία του οργανισμού, υλικό χρήσιμο σε κάθε ασφαλιστή. Περισσότερα για τον ΕΟΠΥΥ στο nextdeal.gr.

1. Τι είναι ο ΕΟΠΥΥ;

Είναι ο Εθνικός Οργανισμός Παροχής Υπηρεσιών Υγείας, με φιλοδοξία να επαναφέρει τον ασφαλισμένο στο επίκεντρο των υπηρεσιών υγείας.

2. Γιατί έγινε;

Με την δημιουργία του ΕΟΠΥΥ επιδιώκεται να εξασφαλισθεί η ισότιμη πρόσβαση όλων των ασφαλισμένων σε ενιαίο σύστημα παροχής υπηρεσιών υγείας, που έχει ως σκοπό την πρό-

ληψη, διατήρηση, προαγωγή, βελτίωση, αποκατάσταση και προστασία της υγείας των δικαιούχων, όπου και όποτε τις έχουν ανάγκη.

3. Ποιούς ασφαλισμένους αφορά;

Αφορά τους ασφαλισμένους των ταμείων ΙΚΑ-ΕΤΑΜ, ΟΑΕΕ, ΟΠΑΔ/ΤΥΔΚΥ, ΟΓΑ και τα μέλη των οικογενειών τους που έχουν ασφαλιστική κάλυψη. Πιο αναλυτικά οι δικαιούχοι αναφέ-

ρονται στο Άρθρο 3 του ΦΕΚ 2456 3/11/2011 του Ενιαίου Κανονισμού Παροχών Υγείας (ΕΚΠΥ).

4. Εάν επιθυμώ επιπλέον πληροφορίες για τον ΕΟΠΥΥ ή θέλω να διατυπώσω παράπονα και καταγγελίες για παρόχους υγείας του Οργανισμού, πού απευθύνομαι;

Απευθύνομαι στην Κεντρική Υπηρεσία του ΕΟΠΥΥ, Κηφισίας 39, ΤΚ 151-23, Μαρούσι, fax: 210 6871789.

6. Πού απευθύνονται για έγκριση φαρμάκων, εξετάσεων, κλπ οι ασφαλισμένοι του ΕΟΠΥΥ;

Οι ασφαλισμένοι του ΕΟΠΥΥ απευθύνονται όπου απευθυνόντουσαν έως τις 31/12/11. Σε περίπτωση που δεν υπάρχει ελεγκτής ιατρός στον υγειονομικό σχηματισμό που απευθυνόντουσαν, μπορούν να εξυπηρετηθούν από ελεγκτές ιατρούς όλων των εντασσομένων στον ΕΟΠΥΥ Ταμείων.

7. Πού κλείνω ραντεβού για εξετάσεις σε Μονάδες Υγείας του ΕΟΠΥΥ ή σε σχηματισμούς του ΕΣΥ;

Για να κλείσω ραντεβού για εξετάσεις Α) σε Μονάδες Υγείας του ΕΟΠΥΥ: 184 Β) σε σχηματισμούς του ΕΣΥ: 1535 Για ραντεβού με τα συμβεβλημένα διαγνωστικά εργαστήρια και συμβεβλημένους ιατρούς, ο δικαιούχος επικοινωνεί απ' ευθείας με τα εργαστήρια ή τους συμβεβλημένους ιατρούς αντίστοιχα.

8. Για ποιους κλείνει ραντεβού το 184;

Το 184 κλείνει ραντεβού μόνο για γιατρούς θεραπευτές του ΕΟΠΥΥ στις μονάδες του ΕΟΠΥΥ. Ο θεραπευτής γιατρός έχει υποχρέωση έναντι όλων των ασφαλισμένων του Ε.Ο.Π.Υ.Υ.

9. Τι περιλαμβάνει η φαρμακευτική περίθαλψη στον ΕΟΠΥΥ;

Η φαρμακευτική περίθαλψη περιλαμβάνει τα αναγκαία φάρμακα, σκευάσματα ειδικής διατροφής και αναλώσιμα υγειονομικά υλικά.

10. Είμαι ασφαλισμένος του ΟΓΑ. Δικαιούμαι να νοσηλευθώ σε συμβεβλημένη κλινική του ΕΟΠΥΥ;

Οι ασφαλισμένοι του ΟΓΑ έχουν τα ίδια δικαιώματα με όλους τους δικαιούχους του ΕΟΠΥΥ.

11. Σε τί θέση δικαιούμαι να νοσηλευθώ σε συμβεβλημένη κλινική;

Ο ΕΟΠΥΥ καλύπτει τη νοσηλεία σε συμβεβλημένες ιδιωτικές κλινικές σε τετράκλινο.

12. Εάν εξετασθώ σε μη συμβεβλημένο ιατρό και μου γράψει ορθο-

5. Ποια είναι τα τηλέφωνα και η διεύθυνση της κεντρικής υπηρεσίας του ΕΟΠΥΥ από όπου μπορούμε να λαμβάνουμε πληροφορίες;

Για πληροφορίες οι γιατροί μπορούν να απευθύνονται στα εξής τηλέφωνα: **210-6871770, 210-6871771, 210-6871772**
Η Κεντρική Υπηρεσία του ΕΟΠΥΥ βρίσκεται στην Κηφισίας 39, ΤΚ 151-23, Μαρούσι.

παιδικά βοηθήματα, γυαλιά, κλπ αναγνωρίζεται η δαπάνη;

Όχι, δεν αναγνωρίζεται.

13. Εάν εξετασθώ σε μη συμβεβλημένο ιατρό και μου συνταγογραφηθεί φάρμακα και παρακλινικές εξετάσεις την δαπάνη την αναγνωρίζει ο ΕΟΠΥΥ;

Μόνο εάν τα φάρμακα και οι εξετάσεις έχουν συνταγογραφηθεί ηλεκτρονικά.

14. Εάν νοσηλευθώ σε μη συμβεβλημένη κλινική θα πάρω πίσω τα χρήματα που πλήρωσα;

Όχι, δεν αποδίδεται δαπάνη νοσηλείας σε μη συμβεβλημένη κλινική.

15. Ποιές είναι οι συμβεβλημένες με τον ΕΟΠΥΥ κλινικές;

Οι συμβεβλημένες με τον ΕΟΠΥΥ κλινικές είναι αναρτημένες στην ιστοσελίδα του ΕΟΠΥΥ www.eopyy.gov.gr.

16. Στις παρακλινικές εξετάσεις υπάρχει συμμετοχή;

Όλες οι παρακλινικές εξετάσεις που προβλέπονται από τον Ενιαίο Κανονισμό Παροχών Υγείας του ΕΟΠΥΥ πραγματοποιούνται στους δικαιούχους του ΕΟΠΥΥ:

- χωρίς συμμετοχή του ασφαλισμένου εντός των Μονάδων Υγείας του Οργανισμού (πρώην ΙΚΑ-ΕΤΑΜ) ή των σχηματισμών του ΕΣΥ.
- με 15% συμμετοχή του δικαιούχου σε συμβεβλημένα με τον Οργανισμό διαγνωστικά εργαστήρια.
- δεν προβλέπεται καμία αποζημίωση στο δικαιούχο σε μη συμβεβλημένο διαγνωστικό εργαστήριο.

17. Ποιες είναι οι παροχές του ΕΟΠΥΥ για τα νέα ζευγάρια που θέλουν να αποκτήσουν παιδί;

Στους ασφαλισμένους του ΕΟΠΥΥ παρέχονται δωρεάν οι εξετάσεις προγεννητικού ελέγχου όπως ορίζονται στον Ενιαίο Κανονισμό Παροχών Υγείας του ΕΟΠΥΥ. Σε ότι αφορά τον τοκετό, καταβάλλεται εφάπαξ χρηματικό βοήθημα 900 €, 1200 € για διδύμη κύηση και 1600 € για τρίδυμη κύηση, εφόσον δεν αποδίδεται ΚΕΝ.

18. Τι ισχύει για τον εμβολιασμό παιδιών και ενηλίκων;

Οι εμβολιασμοί των παιδιών και ενηλίκων του εγκεκριμένου Εθνικού Προγράμματος Εμβολιασμών (Ε.Π.Ε.) παρέχονται ΔΩΡΕΑΝ (ιατρική επίσκεψη και εμβόλιο) στους Σταθμούς Προστασίας Μάνας Παιδιού & Εφήβου (ΙΚΑ) και στους συμβεβλημένους με τον ΕΟΠΥΥ ιδιώτες ιατρούς (σύμφωνα με τους όρους και προϋποθέσεις της σύμβασής τους). Στην περίπτωση που ο ασφαλισμένος επιλέξει ιδιώτη ιατρό μη συμβεβλημένο με τον ΕΟΠΥΥ και ο οποίος έχει δικαίωμα ηλεκτρονικής συνταγογράφησης, τα εμβόλια του Ε.Π.Ε. συνταγογραφούνται με 0% συμμετοχή του ασφαλισμένου, αλλά η ιατρική επίσκεψη και η διενέργεια του εμβολίου δεν αποζημιώνεται από τον ΕΟΠΥΥ.

19. Τί πρέπει να έχω μαζί μου κατά την επίσκεψή μου στους γιατρούς του ΕΟΠΥΥ;

Το ασφαλιστικό μου βιβλιário θεωρημένο για το τρέχον έτος.

20. Εάν επισκεφθώ συμβεβλημένο με τον ΕΟΠΥΥ γιατρό θα πληρώσω επίσκεψη;

Οι συμβεβλημένοι γιατροί του ΕΟΠΥΥ δεν δικαιούνται καμία επιπλέον αμοιβή από τους δικαιούχους, για τους πρώτους 50 ασθενείς που εξετάζουν κάθε εβδομάδα και για τους 200 του μήνα.

21. Πώς κλείνω ραντεβού σε γιατρό του ΕΟΠΥΥ;

■ Μέσω του 184 [για τις δομές του ΕΟΠΥΥ (πρώην ΙΚΑ)]
■ Με απ' απευθείας τηλεφωνική συνεννόηση με τον συμβεβλημένο γιατρό. Θα ενημερώνομαι υποχρεωτικά από αυτόν εκ των προτέρων για το εάν θα υπάρχει οικονομική επιβάρυνση (εάν έχει συμπληρώσει το πλαφόν ή τότε μπορεί να με δεχθεί).

22. Πώς μπορώ να βρω τη Λίστα των συμβεβλημένων ιδιωτών γιατρών (Δ/νση, τπλ.) ή τη Δ/νση του πλησιέστερου σε εμένα πολυιατρείου/ιατρείου του ΕΟΠΥΥ;

Η Λίστα των συμβεβλημένων με τον ΕΟΠΥΥ ιδιωτών ιατρών υπάρχει αναρτημένη στην ιστοσελίδα του ΕΟΠΥΥ (www.eopyy.gov.gr) στις ιστοσελίδες των εντασσόμενων στον ΕΟΠΥΥ Ταμείων (ΙΚΑ-ΕΤΑΜ (www.ika.gr), ΟΑΕΕ (www.oaee.gr), ΟΠΑΔ (www.opad.gr) ΟΓΑ (www.oga.gr) καθώς και στην ιστοσελίδα της Ηλεκτρονικής Συνταγογράφησης (www.e-syntagografisi.gr).
Η Δ/νση των πολυιατρείων-ιατρείων του ΕΟΠΥΥ (πρώην ΙΚΑ-ΕΤΑΜ) μπορεί να βρεθεί από την ιστοσελίδα του ΙΚΑ-ΕΤΑΜ: <http://www.ika.gr/gr/infopages/contact/addresses/my.cfm>

23. Από ποιες ιατρικές υπηρεσίες εξυπηρετούνται οι δικαιούχοι του ΕΟΠΥΥ;

Οι δικαιούχοι εξυπηρετούνται από:
■ Συμβεβλημένους ιδιώτες γιατρούς <http://www.eopyy.gov.gr/>

MedSupplier/Index

■ Μη συμβεβλημένους αλλά πιστοποιημένους για συνταγογράφηση γιατρούς (μόνο για συνταγογράφηση φαρμάκων-εξετάσεων)
■ Πολυιατρεία και ιατρεία του Οργανισμού (Μονάδες Υγείας πρώην ΙΚΑ-ΕΤΑΜ)
■ Κέντρα Υγείας, Περιφερειακά και Αγροτικά Ιατρεία
■ Εξωτερικά Ιατρεία των Νοσοκομείων του ΕΣΥ

24. Υπάρχει Κανονισμός Παροχών;
Υπάρχει ο Ενιαίος Κανονισμός Παροχών Υγείας (Ε.Κ.Π.Υ.) ΦΕΚ 2456-3/11/2011 (ιστοσελίδες των ενταχθέντων ταμείων).

25. Πώς αναγράφονται οι παρακλινικές εξετάσεις στον ΕΟΠΥΥ;

Οι παρακλινικές εξετάσεις στον ΕΟΠΥΥ αναγράφονται:

■ σε ηλεκτρονικά παραπεμπτικά (δεν απαιτείται θεώρηση)
■ σε χειρόγραφα παραπεμπτικά μόνο από συμβεβλημένους με τον ΕΟΠΥΥ γιατρούς (όταν δεν λειτουργεί το ηλεκτρονικό σύστημα). Αναγράφονται στο μπλοκ παραπεμπτικών του ΙΚΑ-ΕΤΑΜ ή, εάν ο γιατρός δεν διαθέτει μπλοκ του ΙΚΑ-ΕΤΑΜ τις αναγράφει στο συνταγολόγιο του ιατρού του. Θεωρούνται εντός δέκα (10) ημερών από τον αρμόδιο ελεγκτή ιατρό, και εκτελούνται εντός μηνός από τη θεώρηση (απαιτείται θεώρηση σε ποσά άνω των 100 euro).

26. Ασφαλισμένος προσέρχεται στα φαρμακεία του Οργανισμού για να παραλάβει φάρμακο υψηλού κόστους. Θα καταβάλλει συμμετοχή;

Η χορήγηση φαρμάκων από τα Φαρμα-

κεία του Οργανισμού γίνεται χωρίς συμμετοχή του ασφαλισμένου και χωρίς να απαιτείται θεώρηση (εκτός των δίμηνων).

27. Τί ποσότητα φαρμάκου δικαιούται να συνταγογραφήσει ο ιατρός;

Στις συνταγές πρέπει να αναγράφονται μόνο οι ποσότητες φαρμακευτικών ιδιοσκευασμάτων για θεραπεία 1 μηνός. Ειδικά για χρόνιες παθήσεις μπορεί να εκδίδεται από τους ιατρούς δίμηνη ή τρίμηνη επαναλαμβανόμενη συνταγή, σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία.

28. Υπάρχει κάποια διαφοροποίηση όσον αφορά στα ποσοστά συμμετοχής για χορήγηση φαρμάκων;

Το γενικό ποσοστό συμμετοχής των ασφαλισμένων όλων των ασφαλιστικών οργανισμών για φάρμακα ανέρχεται στο 25% της αξίας αυτών. Υπάρχουν ειδικές κατηγορίες παθήσεων για τις οποίες προβλέπεται ποσοστό 10% και 0% και έχουν γνωστοποιηθεί στους γιατρούς.

29. Ο Οργανισμός έχει δικό του φαρμακείο;

Ναι, τα οποία παρέχουν φάρμακα υψηλού κόστους. Οι θεράποντες ιατροί γνωρίζουν τα παρεχόμενα φάρμακα και κατευθύνουν τους ασφαλισμένους.

30. Τί ισχύει για τα φάρμακα που δεν κυκλοφορούν στην Ελλάδα;

Κατ' εξαίρεση δύναται να αναγνωρίζεται και να καταβάλλεται η αξία ιδιοσκευασμάτων που δεν κυκλοφορούν στην Ελλάδα. Για την αναγκαιότητα θεραπείας με φάρμακα που δεν κυκλοφορούν στην Ελλάδα γνωματεύουν επιτροπές του Ταμείου. Τα ανωτέρω φάρμακα παρέχονται μόνο από τα φαρμακεία του Οργανισμού ή τα κρατικά νοσοκομεία. ■



Εξωνοσοκομειακά προγράμματα υγείας με φθηνά ασφάλιστρα



Μια νέα σειρά προγραμμάτων υγείας με σκοπό την ολοκληρωμένη κάλυψη των αναγκών των ασφαλισμένων, δημιουργεί η Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφαλεία Μινέττα, παραμένοντας πιστή στην πελατοκεντρική της προσέγγιση και λαμβάνοντας υπόψη την ιδιαίτερη προσοχή που απαιτείται στην αντιμετώπιση των κινδύνων υγείας καθώς και τη διαρκή αλλαγή των αναγκών που φέρνει το πολύπλοκο σύγχρονο περιβάλλον, δημιουργεί μία νέα σειρά προγραμμάτων υγείας με σκοπό την ολοκληρωμένη κάλυψη των αναγκών των ασφαλισμένων.

Η Μινέττα Life, με τα Προγράμματα Υγείας που διαθέτει προσφέρει τη δυνατότητα απόκτησης οικονομικών προγραμμάτων Εξωνοσοκομειακής περίθαλψης, για να νοιώθουν και σήμερα οι Πελάτες της και οι Οικογένειες τους όσο πιο ασφαλής γίνεται και πάντα με την σιγουριά και τη φροντίδα των Ασφαλειών Μινέττα.

Αναλυτικά τα Εξωνοσοκομειακά προγράμματα:

■ **Εξωνοσοκομειακό πρόγραμμα Junior Plus:** Παιδιά (Αγόρια- Κορίτσια) ηλικίας από 1 μηνός μέχρι 17 ετών, Κάλυψη 100%, Κεφάλαιο 2.000 ευρώ το έτος, Ετήσια μικτά Ασφάλιστρα 84 ευρώ

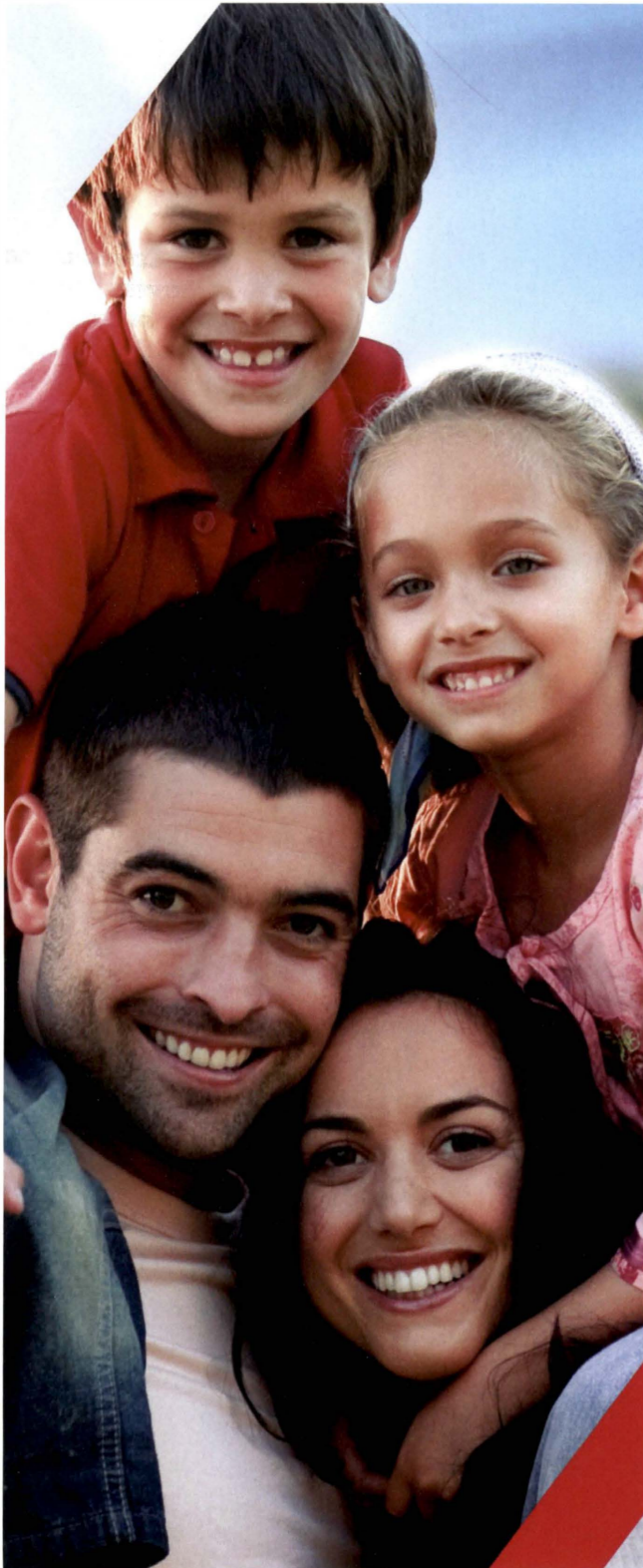
■ **Εξωνοσοκομειακό πρόγραμμα Junior:** Παιδιά (Αγόρια- Κορίτσια) ηλικίας από 1 μηνός μέχρι 17 ετών, Κάλυψη 100%, Κεφάλαιο 1.000 ευρώ το έτος, Ετήσια μικτά Ασφάλιστρα 66 ευρώ

■ **Εξωνοσοκομειακό πρόγραμμα Junior Comfort:** Παιδιά (Αγόρια- Κορίτσια) ηλικίας από 1 μηνός μέχρι 17 ετών, Συμμετοχή 70%, Κεφάλαιο 1.000 ευρώ το έτος, Ετήσια μικτά Ασφάλιστρα 44 ευρώ

■ **Εξωνοσοκομειακό πρόγραμμα Senior Plus:** Άνδρες- Γυναίκες ηλικίας από 18 μέχρι 65 ετών, Κάλυψη 100%, Κεφάλαιο 2.000 ευρώ το έτος, Ετήσια μικτά Ασφάλιστρα 232 ευρώ

■ **Εξωνοσοκομειακό πρόγραμμα Senior:** Άνδρες -Γυναίκες ηλικίας από 18 μέχρι 65 ετών, Κάλυψη 100%, Κεφάλαιο 1.000 ευρώ το έτος, Ετήσια μικτά Ασφάλιστρα 159,50 ευρώ

■ **Εξωνοσοκομειακό πρόγραμμα Senior Comfort:** Άνδρες -Γυναίκες ηλικίας από 18 μέχρι 65 ετών, Συμμετοχή 30%, Κεφάλαιο 1.000 ευρώ το έτος, Ετήσια μικτά Ασφάλιστρα 49,50 ευρώ



Medi **συν**

Πρόγραμμα Υγείας από την ΑΧΑ Ασφαλιστική

Το Πρόγραμμα Υγείας της ΑΧΑ MediΣυν είναι ένα νέο, σύγχρονο ευέλικτο πρόγραμμα κάλυψης δαπανών Υγείας που προσαρμόζεται σε κάθε ξεχωριστή ανάγκη, τόσο προσωπική όσο και οικογενειακή, λειτουργώντας είτε αυτόνομα είτε συμπληρωματικά της κοινωνικής ή ομαδικής ασφάλισης, παρέχοντας πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια περίθαλψη. Απευθύνεται, δηλαδή, σε όλους όσους επιθυμούν να καλύψουν έξοδα νοσηλείας καθώς και έξοδα εξωνοσοκομειακής φροντίδας, με ιδιαίτερα προσιτό κόστος. Το MediΣυν σχεδιάστηκε και αναπτύχθηκε λαμβάνοντας υπ' όψιν την άποψη των πελατών και των ασφαλιστικών συμβούλων μέσα από κατάλληλες έρευνες αγοράς και focus groups, ώστε οι παρεχόμενες καλύψεις και χαρακτηριστικά να είναι ευθυγραμμισμένες με τις επιλογές τους, αλλά και το κόστος του ευθυγραμμισμένο με το διαθέσιμο εισόδημα των υποψηφίων προς ασφάλιση, σε ένα δυσμενές οικονομικό περιβάλλον.

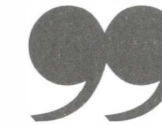
Το τελευταίο κρίθηκε ιδιαίτερα σημαντικό και έτσι δημιουργήσαμε ένα πρόγραμμα ευέλικτο και προσιτό, διατηρώντας ταυτόχρονα ένα υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης.

Το Medi Συν εξασφαλίζει

Το 100% της δαπάνης νοσηλείας μέχρι το ποσό των € 500.000 σε περίπτωση νοσηλείας στην Ελλάδα, στην Ευρωπαϊκή Ένωση και την Ελβετία και το 80% στην περίπτωση νοσηλείας σε Αμερική, Καναδά και υπόλοιπο κόσμο.

- * Παρέχει πλήρη κάλυψη των αναγνωρισμένων εξόδων νοσηλείας, που συμπεριλαμβάνουν και τις αμοιβές των ιατρών.
- * Παρέχει, επίσης, τη δυνατότητα νοσηλείας στα μεγαλύτερα ιδιωτικά νοσηλευτήρια της χώρας με κάλυψη σε Α' θέση.
- * Αναλαμβάνει την απευθείας εξόφληση των αναγνωρισμένων εξόδων νοσηλείας, εάν ο ασφαλισμένος επιλέξει συμβεβλημένο νοσηλευτήριο (πάνω από 20 συμβεβλημένα νοσηλευτήρια).
- * Επίσης, δίνεται η δυνατότητα επιλογής συμμετοχής στο σύνολο των δαπανών νοσηλείας έως του ποσού που επιλέξει

“ Η εξασφάλιση της υγείας, τόσο της δικής μας όσο και της οικογένειάς μας, αποτελεί το πρωταρχικό μέλημά μας. Η διατήρησή της επιτυγχάνεται με την πρόληψη, αλλά και με ένα σωστά σχεδιασμένο πρόγραμμα Υγείας το οποίο ανταποκρίνεται στις ανάγκες των ασφαλισμένων σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον.



ο ασφαλισμένος (€600, €1.500, €3.000, €6.000 ή € 9.000), εξασφαλίζοντας έτσι πιο προσιτό ασφάλιστρο και καλύπτοντας το ποσό της απαλλαγής μέσω παράλληλης χρήσης Ομαδικού ασφαλιστηρίου ή μέσω του Ταμείου Κύριας Κοινωνικής ασφάλισης.

Επιπλέον μέσω το MediΣυν παρέχει

- * Κάλυψη ιατροφαρμακευτικών εξόδων σε περίπτωση ατυχήματος έως €300, για τα πρώτα έξοδα όπως ακτινογραφίες, φυσικοθεραπείες κ.λπ. - εντός και εκτός οποιουδήποτε νοσοκομείου.
- * Ιατρική βοήθεια στο εξωτερικό ή 50χλμ. από την κατοικία που περιλαμβάνει επείγουσα νοσηλεία, υγειονομική μεταφορά, επίσκεψη συγγενή, μετάφραση εγγράφων, παράταση διαμονής, αποστολή φαρμάκων.
- * Εξωνοσοκομειακή φροντίδα
- * Κάλυψη δαπανών εξωνοσοκομειακής φροντίδας, μέσω της προσθήκης των παροχών πρωτοβάθμιας περίθαλψης με προσιτό κόστος.
- * Διαγνωστικές εξετάσεις έως €1.800 ανά έτος και με έκπτωση 30% σε διαγνωστικές εξετάσεις που χρειασθεί να γίνουν πέραν του ορίου των € 1.800.
- * Δωρεάν ετήσιο check up, ανάλογα με το φύλο και την ηλικία του ασφαλισμένου.
- * Απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις σε δίκτυο 2.500 ιατρών σε όλη την Ελλάδα.
- * Φυσικοθεραπευτική φροντίδα, στο φυσικοθεραπευτήριο ή κατ' οίκον με μικρή συμμετοχή.

Επιπλέον Οφέλη από το MediΣυν

- * Δυνατότητα αλλαγής του προγράμματος σύμφωνα με τις τρέχουσες ανάγκες του ασφαλισμένου.
- * Δυνατότητα επιλογής κάλυψης αποπληρωμής ασφαλιστρών, σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας για εργασία.
- * Οικονομική ενίσχυση σε περίπτωση έκτακτου περιστατικού

Κάλυψη εντός Νοσοκομείου	
Όριο κάλυψης	€ 500.000
Έξοδα νοσηλείας στην Ελλάδα, Ε.Ε. και Ελβετία	100%
Έξοδα νοσηλείας σε ΗΠΑ, Καναδά και υπόλοιπο κόσμο	80%
Θέση νοσηλείας	Έως Α' θέση
Επιλογή συμμετοχής στα έξοδα	€ 600 / € 1.500 / € 3.000 / € 6.000 / € 9.000
Αμοιβή χειρουργού	✓
Αμοιβή αναισθησιολόγου	✓
Κάλυψη αποκλειστικής νοσηλείας	✓
Συνοδεία γονέα	✓
Επιπλέον καλύψεις	
Κάλυψη ιατροφαρμακευτικών εξόδων συνεπεία ατυχήματος, με ή χωρίς νοσηλεία	✓
Κάλυψη φυσικοθεραπειών	✓
Κάλυψη εξόδων μεταφοράς και διαμονής συγγενούς στο εξωτερικό σε επείγουσες νοσηλείες	✓
Κάλυψη εξόδων μεταφοράς στο νοσοκομείο (ασθενοφόρο)	✓
Κάλυψη αερομεταφοράς	✓
Κάλυψη μελών οικογένειας	✓
Προαιρετικές παροχές	
Εξωνοσοκομειακή περίθαλψη	✓
• Διαγνωστικές εξετάσεις	
• Επισκέψεις σε ιατρούς	
• Προληπτικός έλεγχος	
• Προγεννητικός έλεγχος	

Μικτό ασφάλιστρο Medi **+** με απαλλαγή € 1.500

Ανδρας 37 ετών, σύζυγος 32 ετών και δύο παιδιά 5 & 7 ετών (Αττική).	€ 123 (μηνιαίως)
Ανδρας 32 ετών, σύζυγος 27 ετών και δύο παιδιά 5 & 7 ετών (Επαρχία).	€ 105 (μηνιαίως)

στο εξωτερικό.

- * Προνομιακή τιμολόγηση
- * Στις οικογένειες
- * Στους κατοίκους της Περιφέρειας (εκτός Αττικής και Θεσσαλονίκης)
- * Στους πελάτες της ΑΧΑ που έχουν ήδη άλλο ασφαλιστήριο
- * Φοροαπαλλαγή από τα ασφάλιστρα, σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία.
- * 24ωρη γραμμή Υγείας για παροχή ιατρικών συμβουλών και καθοδήγησης αναφορικά με τις καλύψεις και την οργάνωση της νοσηλείας.
- * Επιπλέον Πρόνομια Υγείας από συνεργαζόμενους παρόχους υπηρεσιών Υγείας.

[ΥΓΕΙΑ] Κέρδη η μητρική -περιόρισε τις ζημιές ο Όμιλος

Κέρδη μετά φόρων ύψους 2,3 εκ. ευρώ, έναντι κερδών 1 εκ. ευρώ το πρώτο τρίμηνο του 2011, παρουσίασε το ΥΓΕΙΑ, δικαιώνοντας την αναδιοργάνωση του Ομίλου. Συγκεκριμένα σύμφωνα με ανακοίνωση του ΥΓΕΙΑ, σε ενοποιημένο επίπεδο, κατά το πρώτο τρίμηνο του 2012 ο κύκλος εργασιών διαμορφώθηκε στα € 64,2 εκ., έναντι € 64,8 εκ. την αντίστοιχη περσινή περίοδο.

Ο κύκλος εργασιών του ΥΓΕΙΑ ανήλθε σε € 36,5 εκ. έναντι € 37,8 εκ. το πρώτο τρίμηνο του 2011. Τα ενοποιημένα κέρδη προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων παρουσίασαν αύξηση κατά 112% και διαμορφώθηκαν σε €5,8 εκ., έναντι κερδών € 2,7 εκ. την αντίστοιχη περίοδο του 2011.

Τα κέρδη προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων του ΥΓΕΙΑ ανήλθαν σε € 6,8 εκ., έναντι κερδών € 5,8 εκ. την αντίστοιχη περσινή περίοδο. Ο Όμιλος ΥΓΕΙΑ περιόρισε τις ζημιές προ φόρων στα € 2,5 εκ., έναντι ζημιών € 5,4 εκ. κατά την αντίστοιχη περίοδο το 2011, ενώ παρουσίασε κέρδη προ φόρων € 3,0 εκ. έναντι κερδών € 1,6 εκ. την αντίστοιχη περσινή περίοδο. Ο Όμιλος το πρώτο τρίμηνο του 2012 περιόρισε τις ζημιές μετά από φόρους και δικαιώματα μειοψηφίας από συνεχιζόμενες δραστηριότητες στα € 2,3 εκ., έναντι ζημιών € 5,2 εκ. κατά την αντίστοιχη περσινή περίοδο. Σε εταιρικό επίπεδο, το ΥΓΕΙΑ αύξησε τα κέρδη μετά από φόρους στα € 2,3 εκ., έναντι κερδών € 1,0 εκ. την αντίστοιχη περσινή περίοδο. «Στη μεγαλύτερη οικονομική κρίση της σύγχρονης ιστορίας της χώρας μας, το πρώτο τρίμηνο του 2012 τόσο το Νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ όσο και ο Όμιλος, παρουσίασαν ισχυρή λειτουργική κερδοφορία, επιβεβαιώνοντας την ορθότητα του στρατηγικού μας σχεδιασμού», σχολίασε μεταξύ άλλων η διευθύνουσα σύμβουλος του «Ομίλου ΥΓΕΙΑ» κα Ρίτα Σουβατζόγλου.



Interamerican-για την υγεία των εργαζομένων της

Εξέταση μέτρησης σύστασης σώματος οργάνωσε η Interamerican για το διοικητικό προσωπικό της, με την επιστημονική συνεργασία του Ελληνικού Συλλόγου Υποστήριξης Ασθενών με Οστεοπόρωση. Εξετάστηκαν σε πρώτη φάση 52 άτομα, από διαπολύλο-διατροφολόγο, επιστημονικό συνεργάτη του Συλλόγου, τα οποία έλαβαν και οδηγίες σωστής διατροφής. Η λιπομέτρηση, που παρέχει τη δυνατότητα της ακριβούς αξιολόγησης του σωματικού βάρους, πραγματοποιήθηκε με την αξιόπιστη μέθοδο της βιοηλεκτρικής αντίστασης.

Οικονομία, ευελιξία, ποιότητα και ασφάλεια εγγυάται η International Life, με τα νέα ασφαλιστικά προγράμματα που προσφέρει, στο πλαίσιο των υπηρεσιών 'Εν Υγεία'.

Η εταιρεία - ανταποκρινόμενη στο αίτημα των ασφαλισμένων για ασφάλεια υψηλής ποιότητας, σε χαμηλές τιμές - προσαρμόζει στις τρέχουσες οικονομικές συνθήκες επιλεγμένα προγράμματα Υγείας και διαθέτει στην αγορά νέα ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματα, με ανταγωνιστικά ασφαλιστρα. Συγκεκριμένα, η International Life εμπλουτίζει το portfolio των υπηρεσιών «Εν Υγεία», παρουσιάζοντας για πρώτη φορά τα ευέλικτα επισίμως ανανεούμενα νοσοκομειακά προγράμματα νέας γενιάς, «Εν Υγεία Μέλλον» και «Εν Υγεία Στήριξη», σχεδιασμένα για παροχή αξιόπιστων νοσοκομειακών υπηρεσιών, με οικονομικά ασφαλιστρα που καλύπτουν όλες τις ανάγκες των ασφαλισμένων. Τα νέα προγράμματα Υγείας είναι προσαρμοσμένα στις απαιτήσεις και τις δυνατότητες του σύγχρονου καταναλωτή με οικονομικό ασφαλιστρο, απευθύνονται σε ενδιαφερομένους ηλικίας έως 65 ετών, με δυνατότητα επέκτασης και σε προστατευόμενα μέλη κτλ. Τα ασφαλιστικά προγράμματα είναι συμβατά με την οδηγία

[INTERNATIONAL LIFE]

Εν Υγεία

Solvency II και παρέχουν κάλυψη σε έξοδα νοσοκομειακής περίθαλψης, επιπλέον παροχές και επιδόματα, δυνατότητα ιατρικής βοήθειας στο εξωτερικό και αυτόματη ανανέωση. Οι ασφαλισμένοι μπορούν να επιλέξουν το πρόγραμμα που ανταποκρίνεται περισσότερο στις ανάγκες τους και την οικονομική τους δυνατότητα:



- Το πρόγραμμα «Εν Υγεία Στήριξη» προσφέρει υπηρεσίες Υγείας για νοσηλεία στην Ελλάδα και το εξωτερικό με ανώτατο ποσό κάλυψης €450.000 και εκπιπόμενο ποσό για ιδιαίτερως οικονομικό ασφαλιστρο. Ο ασφαλισμένος επιλέγει θέση νοσηλείας κατά την στιγμή της νοσηλείας.
- Όσοι επιθυμούν πρόσθετες παροχές, μπορούν να επιλέξουν το πρόγραμμα «Εν Υγεία Μέλλον», το οποίο προσφέρει υψηλής ποιότητας υπηρεσίες νοσοκομειακής περίθαλψης για νοσηλεία στην Ελλάδα και το εξωτερικό, με ανώτατο ποσό κάλυψης €800.000 και με το οποίο ο ασφαλισμένος επιλέγει ο ίδιος τη θέση νοσηλείας του (Α' ή Β'), ήδη από την έναρξη της ασφάλισης.

[Ιατρικό Αθηνών] Επίσκεψη του Κινέζου υφυπουργού Υγείας σε κλινικές του ομίλου

Πολυμελής αποστολή από τη Λαϊκή Δημοκρατία της Κίνας, με επικεφαλής τον Υφυπουργό Υγείας της Κίνας, κ. Huang Jiefu, Καθηγητή χειρουργικής, επισκέφθηκε πρόσφατα τις κλινικές του ομίλου Ιατρικού Αθηνών. Αρχικά, η αποστολή μετέβη στο Ιατρικό Ψυχικού, όπου ο καθηγητής Νικόλαος Λυγιδάκης παρουσίασε τις τελευταίες εξελίξεις και πρωτοποριακές τεχνικές που επιτυχώς εφαρμόζει τα τελευταία χρόνια στον τομέα της χειρουργικής ήπατος.

Στη συνέχεια, επισκέφτηκαν το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών στο Μαρούσι και συναντήθηκαν με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο του Ομίλου, Δρ. Βασίλη Αποστολόπουλο, προκειμένου να συζητήσουν τις προοπτικές συνεργασίας με τη Λαϊκή Δημοκρατία της Κίνας, καθώς και άλλα θέματα κοινού ενδιαφέροντος στον τομέα της Υγείας.

Κατά την αναχώρησή τους εξέφρασαν τα συγχαρητήριά τους για την υψηλού επιπέδου ιατρική που παρέχει ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών, ενώ ο Κινέζος Υφυπουργός Υγείας απύθνητο προσωπική



Δρ. Βασίλης Αποστολόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος Ομίλου Ιατρικού Αθηνών - Καθηγητής Huang Jiefu, Υφυπουργός Υγείας της Λαϊκής Δημοκρατίας της Κίνας - Καθηγητής Νικόλαος Λυγιδάκης - Du Zhe Qin, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Υπουργείου Υγείας της Λαϊκής Δημοκρατίας της Κίνας.

κή πρόσκληση στο Διευθύνοντα Σύμβουλο του Ομίλου να επισκεφθεί το Πεκίνο στο προσεχές διάστημα. Με την ευκαιρία της συνάντησης ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Δρ. Β. Αποστολόπουλος δήλωσε ότι είναι κρίσιμη στιγμή και επιτακτική ανάγκη των καιρών, η χώρα μας να δείξει εξωστρέφεια και να απευθυνθεί σε νέες αγορές.



[ΑΧΑ Ασφαλιστική]

Online τα ασφαλιστρα Υγείας

Εστιάζοντας στις ανάγκες του σύγχρονου καταναλωτή η ΑΧΑ Ασφαλιστική δημιούργησε ένα ακόμη διαδραστικό εργαλείο, το οποίο προστέθηκε στην εταιρική ιστοσελίδα www.axa.gr και αφορά στον υπολογισμό των ασφαλιστρών υγείας. Ο υπολογιστής ασφαλιστρών Υγείας είναι το νέο εργαλείο υπολογισμού που εμπλουτίζει την ιστοσελίδα της ΑΧΑ Ασφαλιστικής και έρχεται να προστεθεί στα ήδη υπάρχοντα αυτοκινήτου, σύμβασης, σπουδών, επαγγελματικής

αποκατάστασης παιδιών, κατοικίας και γραφείου. Είναι ιδιαίτερα εύκολος και φιλικός στη χρήση και ενημερώνει τον ενδιαφερόμενο άμεσα για το πόσο θα του κοστίσει η προστασία της δικής του υγείας και των μελών της οικογένειάς του με βάση τις δικές του ανάγκες. Στη συνέχεια δίνεται η δυνατότητα στο χρήστη να συμπληρώσει και να στείλει ηλεκτρονικά τη φόρμα εκδήλωσης ενδιαφέροντος και άμεσα να εξυπηρετηθεί από εξουσιοδοτημένο ασφαλιστικό συνεργάτη της Εταιρείας.

Σημειώνεται ότι η εταιρεία, πρόσφατα εγκαινίασε τη νέα πρωτοπόρα γενιά προγραμμάτων Υγείας Medisun, παρέχοντας προσιτές λύσεις, ευθυγραμμισμένες με τις σημερινές ανάγκες ασφάλισης της υγείας. Τα προγράμματα υγείας της ΑΧΑ βοηθούν τον πελάτη να ελέγχει τα αυξανόμενα έξοδα της φροντίδας της υγείας του, από μια σοβαρή νοσηλεία έως τα έξοδα ατυχήματος και από τις διαγνωστικές εξετάσεις έως έναν απλό έλεγχο ρουτίνας.

Ευρωκλινική Αθηνών: Διαδερμική εμφύτευση αορτικών βαλβίδων

Με τη συνδρομή και συμπαράσταση του καθηγητή Ε. Βορίδη, πραγματοποιήθηκε στην Ευρωκλινική Αθηνών η έναρξη του προγράμματος διαδερμικής εμφύτευσης αορτικών βαλβίδων υπό τη διεύθυνση του κ. Δ. Κατρίτση, διευθυντή Α' Καρδιολογικής Κλινικής.

Με τη μέθοδο αυτή προσφέρεται η δυνατότητα αντιμετώπισης ασθενών με στένωση αορτικής βαλβίδας οι οποίοι δε δύνανται να υποβληθούν σε καρδιοχειρουργική επέμβαση λόγω υψηλού κινδύνου. Εκφράζοντας την ικανοποίησή του ο

κ. Παύλος Τρυποσκιάδης, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Ευρωκλινικής επισήμανε μεταξύ άλλων ότι ο καρδιολογικός Τομέας της Ευρωκλινικής Αθηνών αποτελεί πλέον ένα από τα ελάχιστα κέντρα στην Ελλάδα που είναι σε θέση να παρέχουν πλήρη καρδιολογική κάλυψη με όλες τις επεμβατικές μεθόδους οι οποίες προσφέρονται διεθνώς.

Η εξέλιξη αυτή επιβεβαιώνει τη διαρκή μας προσήλωση στην παροχή υπηρεσιών υγείας ύψιστης ποιότητας, πρόσθεσε ο κ. Τρυποσκιάδης.

[Δημήτρης Μελεξόπουλος]



**Η Generali στηρίζει
το εισόδημα
των διαμεσολαβούντων**

Πέντε κινήσεις που στοχεύουν στην ουσιαστική έμπρακτη στήριξη των διαμεσολαβούντων υλοποιεί την περίοδο αυτή η Generali, όπως αποκαλύπτει με συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο κ. Δημήτρης Μελεξόπουλος, διευθυντής Πωλήσεων Γενικών Ασφαλίσεων Ανεξάρτητων Συνεργατών της Generali Hellas AAE.

Η Generali, σταθερά στη διάρκεια των 125 χρόνων παρουσίας της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, στηρίχτηκε και θα συνεχίσει να στηρίζεται σε ένα μοντέλο ανάπτυξης όπου ο κύριος πυλώνας του ήταν ο άνθρωπος παράγοντας, όπως αυτός εκφράζεται μέσα από τα δίκτυα των διαμεσολαβούντων, προσθέτει ο κ. Μελεξόπουλος.

- Κύριε Μελεξόπουλε τα τελευταία δύο χρόνια υπάρχει μία κινητικότητα στα δίκτυα διαμεσολαβούντων. Γιατί, κατά τη γνώμη σας, παρατηρείται αυτό το φαινόμενο;

Γενικότερα τα τελευταία χρόνια συντελούνται σημαντικές αλλαγές τόσο διεθνώς όσο και στη χώρα μας, στην οι-

κονομία, η οποία είναι η μαμή σημαντικών αλλαγών και σε επιχειρηματικό επίπεδο αλλά και στις σχέσεις των ανθρώπων. Η κρίση του 2008 έφερε, ασπύμε, αλλαγές στην εποπτεία των τραπεζών και των ασφαλιστικών εταιρειών, αλλαγές που επηρεάζουν και θα προκαλέσουν στο μέλλον αποφάσεις στρατηγικού χαρακτήρα. Η κινητικότητα, λοιπόν, που παρατηρείται στα δίκτυα διαμεσολαβούντων είναι σε απόλυτη εναρμόνιση με το γενικότερο πλαίσιο αλλαγών που συντελείται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Αλλαγές στο ασφαλιστικό περιβάλλον που προέρχονται από την εφαρμογή του Solvency II, την υποχρεωτική εφαρμογή των ΔΛΠ, την υφιστάμενη διεθνή οικονομική κρίση και το κύμα των ομολόγων, την πιο αυστηρή εποπτεία από την ΤτΕ και το κλείσιμο αρκετών εταιρειών, την αλλαγή στρατηγικής κάποιων εταιρειών που επιλέγουν direct μορφές πώλησης των προϊόντων

“Άλλες οι απαιτήσεις επαγγελματισμού, σε σχέση με το παρελθόν, άλλες οι απαιτήσεις management, άλλες οι απαιτήσεις εκπαίδευσης, άλλες οι απαιτήσεις της εποπτείας, άλλες οι απαιτήσεις του καταναλωτή, ειδικά στη συγκεκριμένη περίοδο.

τους κ.ά. Προφανώς οι εξελίξεις αυτές έχουν επηρεάσει και τα δίκτυα των διαμεσολαβούντων, οι οποίοι καλούνται να αποκωδικοποιήσουν τις αλλαγές και να επιλέξουν αξιόπιστες και φερέγγυες εταιρείες που, στρατηγικά, θα επενδύσουν στην προστιθέμενη αξία τους και θα τους οδηγήσουν στο αύριο.

Ποιες είναι αυτές οι αλλαγές επί της ουσίας;

Οι εξελίξεις που έρχονται «έξω» από τον κλάδο των διαμεσολαβούντων ακόμη και «έξω» από την αγορά θα έλεγα ότι καθορίζουν νέες απαιτήσεις για τους διαμεσολαβούντες και καθορίζουν τις αλλαγές. Το βλέπουμε αυτό πρώτα από όλα στη συνεχή μεγέθυνση επιχειρήσεων διαμεσολαβούντων. Από το κλασικό «μικρό» πρακτορείο του ενός ή δυο ατόμων έχουμε περάσει σε μεγάλες εταιρείες δικτύων.

“Άλλες οι απαιτήσεις επαγγελματισμού σε σχέση με το παρελθόν, άλλες οι απαιτήσεις management, άλλες οι απαιτήσεις εκπαίδευσης, άλλες οι απαιτήσεις της εποπτείας, άλλες οι απαιτήσεις του καταναλωτή, ειδικά στη συγκεκριμένη περίοδο. Οι νέες δομές των εταιρειών των διαμεσολαβούντων επηρεάζουν συντηρητικά και τη σχέση κόστους-οφέλους, η οποία είναι σημαντικός παράγοντας επιβίωσης και ανάπτυξής τους. Γενικότερα, οι διαμεσολαβούντες «μεγαλώνουν», γί-



“
νονται πιο επαγ-
γε λ μα τ ί ε ς ,
ελέγχονται πιο
αυστηρά από τις
εποπτικές αρχές

καθώς το ειδικό τους βάρος στη διαδικασία ασφάλισης αυξάνει. Οι διαμεσολαβητές καλούνται πλέον να πάρουν σημαντικές αποφάσεις που σχετίζονται με τις παραπάνω αλλαγές. Σήμερα βρίσκονται σε φάση ξεκαθαρίσματος των συνεργασιών, επαναπροσδιορισμού των σχέσεών τους, επιλογής ικανών και βιώσιμων λύσεων και θέσπισης στέρεων βάσεων συνεργασίας και ανάπτυξης που θα τους οδηγήσουν με ασφάλεια στην επόμενη μέρα.

Η Generali στηρίζεται κυρίως στα δίκτυα πωλήσεων. Πώς αντιμετωπίζει αυτές τις αλλαγές;

Η Generali, σταθερά στη διάρκεια των 125 χρόνων παρουσίας της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, στηρίχτηκε σε ένα μοντέλο ανάπτυξης όπου ο κύριος πυλώνας του ήταν ο άνθρωπος παράγοντας, όπως αυτός εκφράζεται μέσα από τα δίκτυα των διαμεσολαβούντων. Αυτό, άλλωστε, ήταν και το συστατικό της επιτυχίας της εταιρείας στην αγορά και προφανώς αυτό θα συνεχίσει να είναι και το συστατικό της επιτυχίας της και για τα επόμενα χρόνια. Αυτό που μπορούμε να πούμε με σιγουριά στους συνεργάτες μας είναι ότι η Generali ποτέ δεν φοβήθηκε τις αλλαγές. Άλλωστε, πολλές από αυτές τις προκαλούσε με τη δράση της. Ακόμη και στην περίπτωση όμως που ορισμένες αλλαγές δεν εξαρτώνται άμεσα από εσένα, σαν ζωντανός οργανισμός, θα πρέπει

”
Σε καμία περίπτωση δεν λειτουργήσαμε ανταγωνιστικά προς τα δίκτυά μας, είτε μέσω ιντερνετικών πωλήσεων είτε μέσω τηλεφωνικών πωλήσεων ή μέσω κάθε άλλης μορφής direct πωλήσεων.

να προσαρμόζεσαι γρήγορα στα νέα δεδομένα μένοντας βέβαια πάντα πιστός στις αξίες σου.

Πολλή συζήτηση γίνεται για το Internet. Είναι εχθρός των διαμεσολαβούντων;

Η άποψη μου θα είναι διαφορετική από τη θέση που εκφράζεται στην ερώτησή σας. Ακόμα και σε προηγμένες ασφαλιστικά χώρες, όπως για παράδειγμα οι ΗΠΑ, το Internet είναι ένα χρήσιμο εργαλείο ενημέρωσης αλλά σε καμία περίπτωση δεν μπορεί να υποκαταστήσει την καλή δουλειά ενός διαμεσολαβητή. Οι περισσότερες μορφές ασφάλισης προϋποθέτουν την ανθρώπινη παρέμβαση, τη συμβουλή και εξυπηρέτηση ενός ικανού διαμεσολαβητή. Δεν είναι τυχαίο, για παράδειγμα, ότι στις ΗΠΑ υπάρχουν τόσο πολλοί επιτυχημένοι ασφαλιστές, μέλη του MDRT, όταν στην ίδια χώρα οι τηλεφωνικές πωλήσεις ή οι πωλήσεις μέσω Internet ασφαλιστικών προϊόντων έχουν ξεκινήσει τουλάχιστον πριν από μια 20ετία,

και μάλιστα με τρόπο και υποδομές που στην Ελλάδα θα δημιουργήσουμε μετά από μία ακόμα 20ετία. Οι επαγγελματίες ασφαλιστές δεν πρέπει να φοβούνται το Internet. Αντιθέτως, θα πρέπει να το αξιοποιήσουν προς όφελος τους.

Ποια, κατά τη γνώμη σας, είναι τα κύρια χαρακτηριστικά ενός πολύ ανταγωνιστικού επαγγελματία διαμεσολαβητή;

Επαγγελματισμός, συνέπεια, προγραμματισμός, γνώση και πελατοκεντρική διάθεση, σωστή εξυπηρέτηση και κυρίως κοινή λογική.

Η Generali ποια μέτρα έχει λάβει μέχρι τώρα για να στηρίξει το έργο των διαμεσολαβούντων και τι προτίθεται να πράξει στο μέλλον;

Στην Generali έχουμε διακηρύξει, σε όλους τους τόπους, την πίστη μας και τη στήριξη μας στα ανθρώπινα δίκτυα πωλήσεων. Σε καμία περίπτωση δεν λειτουργήσαμε ανταγωνιστικά προς τα δίκτυα μας, είτε μέσω ιντερνετικών πωλήσεων είτε μέσω τηλεφωνικών πωλήσεων ή

μέσω κάθε άλλης μορφής direct πωλήσεων. Στις δύσκολες μέρες στις οποίες διανύουμε ως έθνος αλλά και ως αγορά, στη Generali προχωράμε σε κινήσεις στήριξης του εισοδήματος των συνεργατών μας ως εξής:

- * Με τη δημιουργία σύγχρονων μηχανογραφικών εφαρμογών (GBOX) που θα στηρίξουν και θα βελτιώσουν την παραγωγικότητά τους.
- * Προωθούμε νέα σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα όπως την ασφαλιστική φωτοβολταϊκών στέγης.
- * Μειώνουμε τα τιμολογία μας (όπου είναι τεχνικά δυνατό) και υιοθετούμε εναλλακτικές μορφές πληρωμής των συμβολαίων σε άτοκες δόσεις.
- * Διευκολύνουμε τους διαμεσολαβούντες στην είσπραξη των συμβολαίων με την παροχή υπηρεσιών είσπραξης τους από την εταιρεία και τέλος
- * Βελτιώνουμε τα υφιστάμενα προϊόντα και τους όρους των συμβολαίων μας, έτσι ώστε να υπάρχουν ακόμα πιο ξεκάθαρες σχέσεις μεταξύ της εταιρείας, των διαμεσολαβητών και των ασφαλισμένων μας.



ΤΩΡΑ
ΕΡΡΕΤΕ...

www.nextdeal.gr

Nextdeal



[ING Ελλάδος]

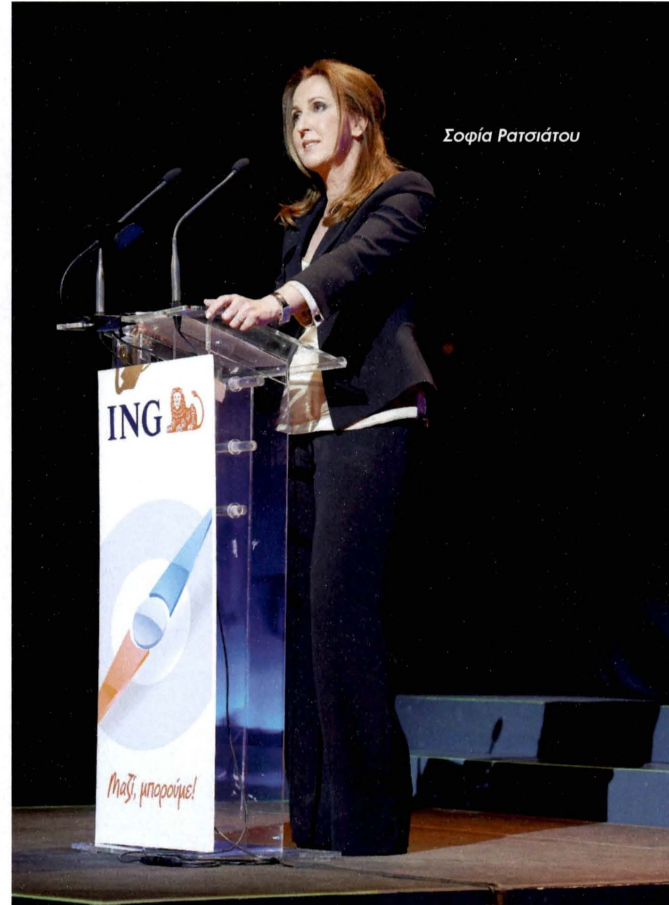
ΣΤΟΧΕΥΕΙ ΠΑΝΤΑ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ



Luis Miguel Gomez



Robin Buijs



Σοφία Ρατσιάτου

Υπογραμμίζοντας το σημαντικό ρόλο των συνεργατών του δικτύου πωλήσεων και με κεντρικό μήνυμα «Μαζί Μπορούμε», πραγματοποιήθηκε το ετήσιο πανελλήνιο συνέδριο στελεχών πωλήσεων της ING Ελλάδος, στο θέατρο "BADMINTON", σε ένα κλίμα επιβράβευσης, αναγνώρισης και αισιοδοξίας. Το δίκτυο πωλήσεων και οι διοικητικοί υπάλληλοι της ING είχαν την ευκαιρία να χειροκροτήσουν όλοι μαζί τους κορυφαίους συνεργάτες της ING Ελλάδος καθώς και τα επιτεύγματα της εταιρείας για το 2011.

Βασικός στόχος του συνεδρίου ήταν να επιβραβεύσει τους ασφαλιστικούς συμβούλους, οι οποίοι πέτυχαν τους στόχους

τους για το 2011 αλλά και να δώσει ώθηση και κίνητρο στο σύνολο των στελεχών πωλήσεων να επιστρατεύσουν τις δυνάμεις τους, ώστε με οδηγό το πάθος, την ομαδικότητα και την προσήλωση στους στόχους τους να φτάσουν στην κορυφή. Ο CEO της ING Ελλάδος, κος Luis Miguel Gomez Ortiz, αφού συνεχάρη τα στελέχη πωλήσεων για την εξαιρετική δουλειά και την επίμονη προσπάθειά τους, σημείωσε ότι στόχος μας είναι να βγούμε από την παρούσα κρίση, δυνατότεροι και καλύτεροι, ώστε να πραγματοποιήσουμε το όραμα του ING, δηλαδή να αποτελέσουμε την κορυφαία σε προτίμηση των πελατών εταιρεία προϊόντων προστασίας και ασφάλισης πλούτου στην Ελλάδα..

Από την πλευρά της η κ. Σοφία Ρατσιάτου, γενική διευθύντρια πωλήσεων ING Ελλάδος, στην ομιλία της υπογράμμισε ότι έχουμε γράψει 32 χρόνια ιστορία. Έχουμε κάτι που μας κάνει ξεχωριστούς, μας κρατάει ενωμένους και μας δίνει τη δύναμη να γράψουμε άλλα τόσα χρόνια ιστορίας και ακόμα περισσότερα. Είμαστε απόλυτα αφοσιωμένοι στη δουλειά, στον πελάτη και την εταιρεία. Γι' αυτό και είμαι βέβαιη ότι ΜΑΖΙ μπορούμε να κάνουμε τα πάντα, υπογράμμισε η κ. Ρατσιάτου. Μετά από την ολοκλήρωση του συνεδρίου πωλήσεων, οι συμμετέχοντες διασκέδασαν σε μία ξεχωριστή βραδιά στο ψυχαγωγικό κέντρο «ΔΙΟΓΕΝΗΣ STUDIO».



GAMA	
AGENCY MANAGERS	
1	ΠΙΤΟΓΛΟΥ - ΖΑΦΕΙΡΗ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ
2	ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
3	ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ASSISTANT AGENCY MANAGER	
1	ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ ΘΕΟΦΙΛΟΣ
UNIT MANAGERS	
1	ΜΠΙΣΥΛΑΣ ΜΙΧΑΗΛ
2	ΚΟΥΤΣΟΥΡΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

MDRT	
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ	
1	ΚΟΥΤΚΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
2	ΘΕΟΔΟΣΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
3	ΨΕΒΕΔΟΥΡΟΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ
4	ΨΥΛΛΑ-ΛΑΒΡΑΝΟΥ ΠΑΥΛΙΝΑ
5	ΑΛΒΕΡΤΗΣ ΜΑΡΚΟΣ

1. Ημερολογιακό ζωής ασφαλιστές. 2. MDRT. 3. Agency Μεσιτική Γενικών. 4. Ασπροποταμίτης Βασ. Ασφαλιστής - Μεσιτική Γενικών. 5. Δανάκης Ανδρέας - Unit Manager. 6. Φούντας Παναγιώτης - Μεσιτική Ζωής. 7. Καδάς Δρόσος - Unit Manager - Μεσιτική Γενικών. 8. Κατσουράκης Ι. - Unit Manager - Μεσιτική Ζωής. 9. Μπαμπαντάσα Αναστασία. 10. Γεωργακοπούλου Σταυρούλα - Ασφαλιστική σύμβουλος. 11. Τσιολέκας Θεόφιλος - Assistant Agency Manager - Μεσιτική Γενικών. 12. Μπιλήρης Μιχαήλ - Ασφαλιστικός Σύμβουλος Διατηρησιμότητα.



ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ
ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΜΕ 31/12/11

AGENCY MANAGERS	
1	ΚΑΤΣΙΠΑΝΝΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
2	ΟΘΩΝΑΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ
3	ΠΙΤΟΓΛΟΥ-ΖΑΦΕΙΡΗ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ
4	ΡΟΚΑΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
5	ΡΟΥΣΣΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ
6	ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΖΩΗΣ ΝΕΩΝ
ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ (ΝΝΨ)

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ	
1	ΜΟΥΧΑΣΙΡΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
2	ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
3	ΧΑΙΔΕΜΕΝΑΚΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
4	ΙΩΑΝΝΙΔΟΥ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ
5	ΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΥ ΝΙΚΗ
6	ΒΑΜΒΑΚΙΔΗΣ ΜΙΧΑΗΛ
7	ΚΟΥΝΔΟΥΡΑΚΗ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ-ΜΑΡΙΑ
8	ΚΛΑΠΑΝΑΡΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ-ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
9	ΒΟΜΒΥΛΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
10	ΠΑΠΑΙΩΑΝΝΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ



1. Ημερολογιακό Ζωής Unit. 2. Οθωνάιος Στέφανος - Agency Δι-σπτησιμότητας. 3. Πιτόγλου-Ζαφείρη Ευαγγελία - Agency Μεσι-τική Ζωής.

Η ING συμπλήρωσε 20 χρόνια επιτυχημένης παρουσίας στην Κω

Τα 20 συναπτά έτη της επιτυχημένης δραστηριοποίησής της στην Κω, γιόρτασε η ING, σε ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο του νησιού. Στην εκδήλωση, όπου παρευρέθηκαν στελέχη της εταιρείας, πλήθος κόσμου καθώς και εκπρόσωποι επαγγελματικών φορέων του νησιού, παρουσιάστηκε η πορεία και ανάπτυξη της ING τις τελευταίες δύο δεκαετίες στην Κω καθώς και το πρωτοποριακό πρόγραμμα υπολογισμού σύνταξης, Pension Advice tool (PAT). Η Agency Manager του γραφείου της ING Ελλάδος στην Κω, κα. Ευαγγελία Πιτόγλου-Ζαφεί-

ρη, υπογράμμισε ότι η ομάδα της ING στην Κω θέλει να συνεχίσει να αποτελεί το παράδειγμα επαγγελματισμού και υγιούς ανάπτυξης μέσα από μία επωφελή για όλους συνεργασία. Γιατί τελικά πίσω από οργανισμούς και ονόματα όπως η ING, υπάρχουν οι άνθρωποι που δίνουν σε κάθε δραστηριότητα νόημα και αξία, τόνισε η Πιτόγλου. Σημειώνεται ότι η δυναμική των 20 χρόνων δραστηριότητας της ING στην Κω, αποτυπώθηκε στα στοιχεία που παρουσιάστηκαν, με περισσότερους από 1.000 πελάτες στο νησί και 1.000.000 εγγεγραμμένα ασφάλιστρα στον κλάδο Ζωής.



Το μέλλον είναι λιγότερο αβέβαιο όταν στηρίζεται σε ένα γερό σήμερα.

Σήμερα, είναι πολύ σημαντικό να νιώθεις σίγουρος ότι έχεις εξασφαλίσει την προστασία του χρηματοοικονομικού σου μέλλοντος. Να έχεις εμπιστευτεί μία εταιρία με τη δυναμική της ING. Να απολαμβάνεις την υψηλή ποιότητα επαγγελματικών υπηρεσιών που προσφέρει η ING εδώ και **31** χρόνια στην Ελλάδα. Μία εταιρία με γερά θεμέλια, της οποίας η δύναμη επιβεβαιώνεται μέσα από τους αριθμούς που σημείωσε για την Ελλάδα, το 2010:

- Το Ανθρώπινο Δυναμικό της ING Ελλάδος ανέρχεται σε **441** διοικητικούς υπαλλήλους και **1.199** Ασφαλιστικούς Συμβούλους.
- **39.300.000 Ευρώ** είναι το σύνολο των εισφορών που κατέβαλε στο Ελληνικό Δημόσιο και τα Ασφαλιστικά Ταμεία.
- **190.634.202,56 Ευρώ** είναι το σύνολο αποζημιώσεων που κατέβαλε στους ασφαλισμένους της.
- **21.530.588,44 Ευρώ** δόθηκαν στους ασφαλισμένους της για τη λήξη των αποταμιευτικών – συνταξιοδοτικών τους συμβολαίων.
- **1 δισεκατομμύριο Ευρώ** (1.063.602.520,69 Ευρώ) ήταν το σύνολο των αποθεμάτων της για την κάλυψη των ασφαλιστικών της υποχρεώσεων.
- **284.100.957 Ευρώ** ήταν το σύνολο εγγεγραμμένων ασφαλιστρών.

Η ING Ελλάδος είναι μέλος του Ομίλου ING, ο οποίος εξυπηρετεί **85 εκατομμύρια** πελάτες σε **40** χώρες και έχει **1.2 τρισεκατομμύρια** ενεργητικό (2010).

Είναι σημαντικό να επιλέγεις σωστά για το μέλλον σου. Είναι σημαντικό να επιλέξεις την ING.

Πηγή από
το βιβλίο της
**ΣΜΑΡΟΥΛΑ
ΠΑΝΤΕΛΗ**
«Μου Αρέσω»



Τα μυστικά της ομαδικής επιτυχίας

[Τα στάδια της ζωής των ομάδων]

○ Bruce Tuckman, το 1965, δημιούργησε ένα μοντέλο που αφορά τα εξελικτικά στάδια της ζωής μιας τυπικής ομάδας. Αυτό το μοντέλο αποτέλεσε τη βάση μεταγενέστερων θεωριών που αναπτύχθηκαν σχετικά με τη διαμόρφωση των ομάδων και την ομαδικότητα. Αποτελείται από πέντε συνολικά στάδια και αναφέρεται στον τρόπο που κάθε ομάδα, από τη στιγμή που δημιουργείται, αναλαμβάνει και ολοκληρώνει ένα έργο.

1. Το στάδιο της διαμόρφωσης (forming)

Η ομάδα συγκροτείται και αναλαμβάνει ένα έργο. Τα μέλη έχουν την τάση να δρουν ανεξάρτητα και, παρόλη την καλή θέληση για συνεργασία που μπορεί να υπάρχει, δεν έχει εγκαθιδρυθεί ακόμη εμπιστοσύνη.

Γι' αυτό, εκείνο που επικρατεί σ' αυτή τη φάση είναι η προσπάθεια του κάθε μέλους να καθορίσει το κύρος και τη θέση του και να διαπιστώσει σε ποιο βαθμό είναι αποδεκτό από την ομάδα.

2. Το στάδιο της σύγκρουσης (storming)

Η ομάδα αρχίζει να εργάζεται για το έργο και, επομένως, διάφορες ιδέες εκφράζονται και οι πρώτες αντιρρήσεις, αρνήσεις και συγκρούσεις εμφανίζονται. Αν η ομάδα δεν διοικηθεί σωστά σ' αυτή τη φάση, μπορεί αυτή να αποβεί καταστροφική καθώς κάποιες σχέσεις μεταξύ των μελών μπορεί να πληγούν ανεπανόρθωτα.

Σε εξαιρετικές περιπτώσεις, η ομάδα μπορεί να καθηλωθεί σ' αυτή τη φάση. Γι' αυτό, ο τρόπος που ασκείται ο ηγετικός ρόλος είναι καθοριστικός και ο αρχηγός - συντονιστής πρέπει να φανεί δυνατός και ταυτόχρονα οι ενέργειες του να διευκολύνουν την εδραίωση κάποιας στοιχειώδους ιεραρχίας στην ομάδα.

3. Το στάδιο της δημιουργίας κανόνων (norming)

Από τη στιγμή που μια ομάδα θα επιβιώσει και θα ξεπεράσει το στάδιο της σύγκρουσης, μπαίνει στο στάδιο της διαμόρφωσης των κανόνων συμπεριφοράς. Η ομάδα θα προσπαθήσει να δομήσει αρμονική ατμόσφαιρα για να μπορέσουν τα μέλη να συμφωνήσουν

σε κάποιες πρακτικές λειτουργίες και να αποκτήσουν συγκεκριμένους ρόλους.

Ο κίνδυνος που ενέχει αυτό το στάδιο είναι τα μέλη να χάσουν το πάθος και τη δημιουργικότητά τους. Ο αρχηγός - συντονιστής μπορεί να πάρει έναν λιγότερο ενεργό ρόλο, καθώς τα μέλη είναι πλέον σε θέση να αναλάβουν περισσότερες πρωτοβουλίες.

4. Το στάδιο της επίδοσης (performing)

Δυστυχώς δεν φτάνουν όλες οι ομάδες σ' αυτό το στάδιο που χαρακτηρίζεται από υψηλές επιδόσεις. Όταν, όμως, μια ομάδα τα καταφέρει, αναγνωρίζεται από την αυτονομία, την αποτελεσματική δράση, την εξειδικευμένη γνώση και το πάθος της. Οι αποφάσεις λαμβάνονται συλλογικά και υπάρχει σεβασμός ανάμεσα στα μέλη.

5. Το στάδιο της διάλυσης ή μεταμόρφωσης (adjourning or transforming)

Αυτό το στάδιο προστέθηκε από τον Tuckman για να καλύψει τη φάση της διάλυσης μιας ομάδας (αν πρόκειται για επιτροπή με συγκεκριμένο στόχο). Κάποιοι αναφέρονται σ' αυτή τη φάση ως τη φάση πένθητος (mourning). Είναι γεγονός πως η διάλυση μιας ομάδας, ακόμη και αν έχει στεφθεί από επιτυχίες, μπορεί να δημιουργήσει συναισθήματα θλίψης, καθώς εμπεριέχει τη διαδικασία του αποχαιρέτισμού.

Ένας φωτισμένος ηγέτης, όμως, μπορεί να επιστρατεύσει δυνάμεις που θα τον βοηθήσουν να οργανώσει έναν εορταστικό αποχαιρέτισμό, έτσι ώστε η ομάδα να διαλυθεί με συναισθήματα περηφάνιας και με καλές αναμνήσεις.

Ας σημειωθεί πως μια ομάδα μπορεί να επιστρέψει σ' ένα προηγούμενο στάδιο αν υπάρξει μια αλλαγή, όπως μια αναθεώρηση στο στόχο ή μια διαφοροποίηση στη σύνθεση των μελών. Σε μια πετυχημένη ομάδα, όταν κάποιο μέλος αποχωρεί ή όταν ένα νέο μέλος συνδέεται, η ομάδα επιστρέφει στο στάδιο της διαμόρφωσης - αλλά αυτό διαρκεί για μικρό χρονικό διάστημα, αφού το νέο μέλος αφομοιώνεται γρήγορα.

10 συμβουλές για το κλείσιμο

[Διάφορα μικροπράγματα συμβάλλουν στην επιτυχία (ή αποτυχία) μιας συνέντευξης. Εδώ είναι μικρές συμβουλές κλεισίματος, οι οποίες μπορούν να είναι μεγάλης σημασίας]

1 Προσπαθήστε να κάθεστε στα δεξιά του υποψήφιου, έτσι οτιδήποτε γραπτό του δείξετε να είναι άμεσα στο οπτικό του πεδίο.

Αυτό θα κρατήσει την προσοχή του υποψήφιου καλύτερα από το να κοιτάει από απέναντι. Επίσης όταν του δείχνετε μια γραπτή πρόταση, αν κάθεστε από τα δεξιά, το χέρι του ασφαλιστή καλύπτει φυσιολογικά το γραπτό και ο υποψήφιος δεν μπαίνει στον πειρασμό να διαβάσει πιο πέρα από αυτή την πρόταση.

2 Προσπαθήστε να κάθεστε από την ίδια πλευρά στο γραφείο με τον υποψήφιο.

Αν ο ασφαλιστής κάθεσαι στην απέναντι πλευρά, υπάρχει φράγμα μεταξύ τους -και το φράγμα δεν βοηθάει τη συνέντευξη πώλησης.

3 Μην πιάνετε την αίτηση σαν να καίει και μη φοβάστε να τη βγάλετε πάνω στο τραπέζι.

Αν το να βγάλετε έξω την αίτησή σας ενοχλεί, ή αν φαίνεται να αποσπά την προσοχή του υποψήφιου, βάλτε την διπλωμένη στην άκρη με την πρόταση. Έτσι θα είναι πάνω στο γραφείο όταν τη χρειαστείτε.

4 Όποτε είναι δυνατόν, προσπαθήστε να κανονίσετε να γίνει η συνέντευξη σε ιδιωτικό χώρο.

Είναι ενοχλητικό για κάποιον να συζητά ασφάλεια, δυνατότητα αποταμίευσης και οικογενειακή κατάσταση, εκεί που άλλοι - ακόμη και άγνωστοι - ακούν τη συζήτηση. Αν ο υποψήφιος δεχτεί να γίνει η συνέντευξη στη δουλειά του και δείτε ότι ο χώρος δεν είναι αρκετά ιδιωτικός, δεν πρέπει να διστάσετε να ρωτήσετε, «Μήπως υπάρχει κάποιος χώρος εδώ όπου μπορούμε να μιλήσουμε;».

5 Κάντε τον υποψήφιο να βοηθήσει.

Αν πρέπει να γίνουν υπολογισμοί, δώστε το στυλό στον υποψήφιο και ζητήστε του να κάνει μερικούς υπολογισμούς.

6 Συμπληρώστε όλες τις λεπτομέρειες της πώλησης.

Υπάρχουν τρία βασικά θέματα συνδεδεμένα με το κλείσιμο:

(α) να συμπληρώσετε την αίτηση και να την υπογράψετε,

(β) να συμπληρώσετε το ιστορικό ή να κανονίσετε για επίσκεψη στο γιατρό

(γ) να πάρετε την πληρωμή της πρώτης δόσης των ασφαλιστρών. Μέχρι να συμπληρωθούν και τα τρία βήματα, η πώληση δεν έχει γίνει. Αν ο ασφαλιστής κάνει ξεχωριστές επισκέψεις για κάθε βήμα, τότε κάνει πολύ χρόνο και δίνει στον υποψήφιο πρόσθετες ευκαιρίες να πει όχι.

7 Χρησιμοποιήστε έγγραφο υλικό με παραδείγματα για να βοηθήσετε το κλείσιμο.

Αν αυτά τα παραδείγματα συσχετίζονται με περιστατικά και πρόσωπα γνωστά στον υποψήφιο, τόσο το καλύτερο.

8 Να είστε έτοιμος για εναλλακτικά προγράμματα.

Όπως ελάχιστα νέα ζευγάρια αρχίζουν την έγγαμη ζωή τους έχοντας επιπλώσει ολόκληρο το σπίτι τους αμέσως, ελάχιστοι άνθρωποι μπορούν να αγοράσουν ολόκληρο το πρόγραμμα ασφάλειας ζωής με τη μία. Έχοντας ένα ή περισσότερα εναλλακτικά προγράμματα είναι ιδιαίτερα σημαντικό όταν πουλάτε σε νέο άνθρωπο. Αφού οι ανάγκες ενός νέου ανθρώπου είναι μεγάλες, και οι δυνατότητες για ασφάλεια ζωής μικρές, ίσως οι προτάσεις του ασφαλιστή να του φανούν υπερβολικές. Σε τέτοιες περιπτώσεις, ο ασφαλιστής κινδυνεύει να χάσει την πώληση αν δεν δείξει στον υποψήφιο ένα εναλλακτικό πρόγραμμα με το οποίο θα μπορέσει να φτάσει στο στόχο σταδιακά, με πολλά βήματα, το πρώτο των οποίων μπορεί να γίνει τώρα (Αυτό βέβαια φτάνει το δρόμο για μελλοντικές πωλήσεις).

Για παράδειγμα, εδώ έχουμε ένα τρόπο με τον οποίο πουλήθηκαν ασφάλειες ζωής αξίας πολλών εκατομμυρίων. Ας υποθέσουμε ότι καθορίστηκε η ανάγκη και προσφέρθηκε η λύση. Θα μπορούσε να είναι ένα πρόγραμμα σπουδών αξίας ...δραχμών, ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα ...δραχμών, κ. λπ.. Ο υποψήφιος ενδιαφέρεται, αλλά αναστενάζει και λέει ότι είναι αδύνατον. Ο ασφαλιστής συνειδητοποιεί ότι η πρόταση ξεπερνάει τις οικονομικές δυνατότητες του υποψήφιου και έτσι του προσφέρει μια εναλλακτική λύση.

«(Όνομα υποψήφιου), αυτό είναι το ποσό και το είδος ασφάλισης που χρειάζεστε για να καλύψει τις ανάγκες σας. Δεν μπορούμε να αλλάξουμε τα γεγονότα. Σπάνια όμως είναι πρακτικό να πάρει κανείς αυτό πρόγραμμα όλο μαζί. Συνήθως παίρνεται σε πολλά βήματα - το ένα μετά το άλλο. Τώρα που έχουμε ολόκληρο το πρόγραμμα, παραμένει να αποφασίσετε ποιο βήμα να κάνουμε πρώτο». Εδώ ο ασφαλιστής πρέπει να προσπαθήσει να αφήσει τον υποψήφιο να αποφασίσει ποιο κομμάτι στο πρόγραμμα είναι σπουδαιότερο εκείνη τη στιγμή — και μετά να συμφωνήσει και να προχωρήσει στην αίτηση.

9 Κλείνοντας, ξαναυπογραμμίστε τα σημεία για τα οποία ο υποψήφιος έδειξε ενδιαφέρον.

Για παράδειγμα, αν ο ασφαλιστής πρότεινε ένα πρόγραμμα σπουδών για τα παιδιά του υποψήφιου και ο υποψήφιος έδειξε ιδιαίτερο ενδιαφέρον σε αυτό το σημείο, θα είναι καλό να αναφερθείτε στο σημείο αυτό ανακεφαλαιώνοντας το πρόγραμμα. Αυτό απλά προτρέπει τον ασφαλιστή να μιλάει τη γλώσσα του υποψήφιου και να ενδιαφέρεται όσο γίνεται περισσότερο.

10 Χρησιμοποιήστε στυλό όταν δείχνετε το πρόγραμμα.

Χρησιμοποιώντας στυλό σε όλη τη διάρκεια της συνέντευξης, δεν θα είστε υποχρεωμένος να το βγάλετε και να το ανοίξετε όταν έρθει η ώρα να συμπληρώσετε την αίτηση — θα το έχετε έτοιμο.

...«Δεν είναι λογικό, (Όνομα υποψήφιου), να πληρώνετε λίγες δραχμές σήμερα για να εξασφαλίσετε τις απρόοπτες ανάγκες του αύριο;».

«Δεν είναι λογικό, (Όνομα υποψήφιου), να εξασφαλίσετε ένα εισόδημα για την οικογένειά σας σε περίπτωση αδυναμίας παραγωγής εισοδήματος;».

Η τελική λογική της απάντησης της ασφάλειας ζωής στο πρόβλημα του υποψήφιου, υπογραμμίζεται με την αποτελεσματική επανάληψη της ερώτησης «Δεν είναι λογικό;», σε κάθε προσπάθεια κλεισίματος.



Λέξεις γύρω απο την ασφάλιση

Συνασφάλιση

Επειδή μια εταιρεία δεν μπορεί να αναλάβει υποχρεώσεις πέρα από τις δυνάμεις της, συμφωνεί με μία ή περισσότερες άλλες επιχειρήσεις και κατανέμει τον κίνδυνο ανάλογα με το ύψος του ποσού που ασφαλιζεται, σε ποσοστά συμμετοχής κατά κατηγορία κινδύνου. Η εργασία και συνεργασία αυτή ονομάζεται συνασφάλιση.

Για να υπάρχει συνασφάλιση, θα πρέπει να υπάρχει:

- * Ταυτότητα ασφαλιστικού συμφέροντος
- * Ταυτότητα ασφαλιστικού κινδύνου
- * Σύμπτωση ασφαλιστικής διάρκειας
- * Περισσότεροι από ένας ασφαλιστές

Επιπλέον θα πρέπει το σύνολο των ασφαλιζόμενων κεφαλαίων σε κάθε ασφαλιστή, να μην υπερβαίνει την ασφαλιστική αξία καθώς τότε θα έχουμε υπερασφάλιση. Από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις (συνασφαλιστές), μία μόνο είναι ο κύριος ασφαλιστής (Leading Company), χωρίς να έχουν συνάψει κοινή σύμβαση.

Ο κύριος ασφαλιστής (leader) αναλαμβάνει την εντολή, σύμφωνα με τους όρους του ασφαλιστηρίου και θεωρείται ως ο ασφαλιστής που καλύπτει όλον τον κίνδυνο, προσδιορίζει τους όρους και το ύψος των ασφαλιστρών.

Οι συνασφαλιστικές επιχειρήσεις είναι υπεύθυνες άμεσα στον κύριο ασφαλιστή και πολλές φορές έμμεσα και στον ασφαλιζόμενο, γιατί εκδίδουν ασφαλιστήρια με ποσοστιαία συμμετοχή στο όνομά τους και για λογαριασμό δικό τους, κατόπιν συνεργασίας με τον κύριο ασφαλιστή.

Από τα αίτια στα οποία οφείλεται κάθε φορά η συνασφάλιση, τη διακρίνουμε σε αναγκαστική και ηθελημένη, ανάλογα δηλ. με το αν επιβάλλεται από τον ασφαλιστή ή οφείλεται στην ελεύθερη σκέψη του ασφαλιζόμενου. Η συνασφάλιση δεν αποκλείει το ενδεχόμενο της αντασφάλισης για τον ίδιο κίνδυνο, καθώς η κάθε ασφαλιστική εταιρία χειρίζεται αντασφαλιστικώς τον κίνδυνο που έχει αναλάβει πρωτογενώς, όπως επιθυμεί.

Η συνασφάλιση ωστόσο, ουδεμία σχέση έχει με την πολλαπλή ασφάλιση.

Διπλή ή πολλαπλή ασφάλιση

Συμβαίνει καμία φορά το ίδιο ασφαλιστικό συμφέρον, το οποίο είναι ίσο με την ασφαλιστική αξία του πράγματος, να καλύπτεται πλήρως από περισσότερους του ενός ασφαλιστές, για το ίδιο χρονικό διάστημα και για τους ίδιους κινδύνους. Τότε, έχουμε τη διπλή ή πολλαπλή ασφάλιση.

Στην περίπτωση αυτή, το σύνολο των επί μέρους ασφαλιστικών ποσών δεν θα πρέπει να είναι μεγαλύτερο της πραγματικής ασφαλιστικής αξίας του πράγματος ή την έκταση της ζημίας, διότι τότε ο λήπτης της ασφάλισης θα γινόταν πλουσιότερος κατά παράβαση της αρχής της απαγόρευσης πλουτισμού.

Σκοπός είναι να γίνεται καταμερισμός της ασφαλιστικής κάλυψης, συνήθως για μεγάλα ασφαλιστικά ποσά, για να μην πληγούν θανάσιμα μικρές ασφαλιστικές εταιρίες, σε περίπτωση μεγάλης ζημίας, π.χ. φωτιά, σεισμός.

Σύμφωνα με τον Ασφαλιστικό Νόμο, αν δεν υπάρχει πρόβλεψη

στο ασφαλιστήριο, τότε όλοι οι ασφαλιστές ευθύνονται εις ολόκληρο μέχρι το ασφαλιστικό ποσό της σύμβασής τους. Αντίθετα, αν υπάρχει στο ασφαλιστήριο σχετική πρόβλεψη, η δεύτερη, τρίτη, κλπ. ασφάλιση μπορεί να μην είναι ισχυρές.

Στη διπλή/πολλαπλή ασφάλιση, ο λήπτης της ασφάλισης ή ο ασφαλιζόμενος οφείλουν να γνωστοποιούν χωρίς καθυστέρηση σε κάθε ασφαλιστή, την ύπαρξη άλλων συμβολαίων και τα αντίστοιχα ασφαλιστικά ποσά (άρθ.15 παρ.1 ΑΝ). Σε περίπτωση μη τέτοιας γνωστοποίησης με δόλο, επέρχονται οι συνέπειες του άρθ.3 παρ.6 και 7 του ΑΝ, σύμφωνα με το οποίο ο ασφαλιστής μπορεί να καταγγείλει τη σύμβαση, να απαλλαγεί από την καταβολή ασφαλισμάτων και να ζητήσει την αποκατάσταση της τυχόν ζημίας του.

Η διπλή/πολλαπλή ασφάλιση για το ίδιο ασφαλιστικό συμφέρον με το ίδιο ποσό για το ίδιο χρονικό διάστημα από διαφορετικούς ασφαλιστές, μπορεί να αποτελέσει υπερασφάλιση.

Υπερασφάλιση

Υπερασφάλιση συνήθως έχουμε όταν το καλυπτόμενο κεφάλαιο είναι μεγαλύτερο από την ασφαλιστική αξία. Αν ο ασφαλιζόμενος δήλωσε ποσό υψηλότερο «δολίως ή απατηλώς» με σκοπό το κέρδος, τότε υπάρχει περίπτωση ασφαλιστικής απάτης. Γι' αυτό το λόγο, ο νόμος βλέπει με δυσπιστία την υπερασφάλιση, συνήθως τη βλέπει δόλια ή απατηλή και σπάνια καλόπιστη.

Σε περίπτωση υπερασφάλισης και απόδειξης δόλου του ασφαλιζόμενου ή του δικαιούχου, η ασφάλιση είναι άκυρη και ο ασφαλιστής δικαιούται τα δεδουλευμένα ασφαλιστρα (άρθ.17 παρ.3 ΑΝ).

Αν η υπερασφάλιση έγινε χωρίς δόλο ή απάτη του ασφαλιζόμενου (αθέλητη υπερασφάλιση), η ασφάλιση είναι έγκυρη, ο ασφαλιστής δεν ευθύνεται για το υπερβάλλον ποσό και οποιοδήποτε από τα συμβαλλόμενα μέρη μπορεί να ζητήσει μείωση της ασφαλιστικής αξίας και του ασφαλιστρου (άρθ.17 παρ.2 ΑΝ). Στην παραπάνω περίπτωση δεν θίγεται η αποζημίωση η οποία μπορεί να φτάνει το ορθό ασφαλιστικό ποσό, δηλαδή την πραγματική αξία του ασφαλιζόμενου ενδιαφέροντος. Υπάρχουν μάλιστα περιπτώσεις, σε ακούσια υπερασφάλιση που ο λήπτης μπορεί να ζητήσει τα υπερβάλλοντα ασφαλιστρα από τον ασφαλιστή π.χ. κάλυψη αυτοκινήτου.

Σε περίπτωση όμως που υπάρχει υπασφάλιση το ποσό της αποζημίωσης δεν δίνεται ακέραιο, ακόμα και όταν η ζημιά είναι μικρότερη του ασφαλιστικού ποσού.

Υπασφάλιση

Υπασφάλιση έχουμε όταν το ασφαλιστικό ποσό είναι χαμηλότερο από την πραγματική ασφαλιστική αξία. Η υπασφάλιση δεν δημιουργεί καμία ανωμαλία στη λειτουργία του ασφαλιστικού θεσμού. Υπόκειται στην κρίση του ίδιου του ασφαλιζόμενου η κάλυψη κεφαλαίου μικρότερου από την ασφαλιστική αξία, είτε διότι σκέπτεται να καλύψει συμπληρωματικά το υπόλοιπο αργότερα, είτε διότι προτιμά να φέρει ο ίδιος την ευθύνη για το ακάλυπτο μέρος.

Για λόγους ασφαλιστικής πολιτικής, πολλές ασφαλιστικές εταιρίες επιβάλλουν υπασφάλιση σε ορισμένες κατηγορίες κινδύνων, ώστε οι ασφαλιζόμενοι να καταβάλλουν κάθε προσπάθεια και φροντίδα, για την αποτροπή και απομάκρυνση του κινδύνου. Υπάρχουν και περιπτώσεις όπου η υπασφάλιση επέρχεται κω-

ρίς τη θέληση των συμβαλλομένων, όταν δηλαδή πλήρης κάλυψη εξελίσσεται σε υπασφάλιση, λόγω ανατιμήσεων των ασφαλιζόμενων αντικειμένων.

Ανάλογα με τα αίτια στα οποία οφείλεται κάθε φορά η υπασφάλιση, τη διακρίνουμε σε:

α) Εκούσια, όταν οφείλεται στη θέληση των συμβαλλομένων και μπορεί να είναι δεδλωμένη, όταν ο ασφαλιζόμενος από την αρχή δηλώνει την ελλιπή κάλυψη και αναγκαστική, όταν ο ασφαλιστής την επιβάλλει για την άσκηση της ασφαλιστικής του πολιτικής

β) Ακούσια ή επιγενόμενη, όταν λόγω διαφόρων οικονομικών φαινομένων (έλλειψη αγαθών, πληθωριστικές τάσεις κλπ.), η πλήρης κάλυψη εξελίσσεται σε υπασφάλιση.

Άσχετα με τα αίτια στα οποία οφείλεται κάθε φορά η υπασφάλιση, ο Νόμος (άρθ.17 παρ.1 ΑΝ) καθιστά απόλυτα υπεύθυνους τους ασφαλιζόμενους για το ακάλυπτο μέρος της ασφαλιστικής αξίας και η ευθύνη του ασφαλιστή περιορίζεται στην αποκατάσταση ανάλογου μέρους της ζημίας (αναλογικός κανόνας).

Ο τύπος του αναλογικού κανόνα είναι:

$$\text{ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ} = (\text{ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΟΣΟ} \times \text{ΖΗΜΙΑ}) / \text{ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΞΙΑ}$$

Ασφάλιση σε πρώτο κίνδυνο

Υπάρχει μια περίπτωση σύναψης ασφαλιστικής σύμβασης κατά την οποία δεν θεωρείται πως υπάρχει υπασφάλιση και αυτή είναι η ασφάλιση σε πρώτο κίνδυνο.

Κατόπιν συμφωνίας υπάρχει η ασφάλιση σε πρώτη ζημιά, όπου ο ασφαλιζόμενος συμφωνεί να πληρώσει ασφαλιστρο κατά ένα ποσοστό μεγαλύτερο του πραγματικού, καλυπτόμενος όμως εξ ολοκλήρου για τον κίνδυνο που ασφαλιστηκε με μικρότερο ασφαλιστικό ποσό από την ασφαλιστική αξία. Μοιάζει δηλαδή με περίπτωση υπασφάλισης όπου δεν εφαρμόζεται όμως ο αναλογικός κανόνας για την αποζημίωση αν και το ασφαλιστικό ποσό είναι μικρότερο της ασφαλιστικής αξίας.

Αυτού του τύπου η ασφάλιση ονομάζεται ασφάλιση σε πρώτο κίνδυνο και παρέχεται διότι κατά την κρίση των αναλογιστών, η φύση του κινδύνου είναι τέτοια που αποκλείει την ολοκληρωτική καταστροφή ή την απώλεια. Αποκλείεται π.χ. κεντρικό πολυκατάστημα να υποστεί ολική ζημιά, από κλοπή σε μία και μόνο νύκτα. Με τον όρο της ασφαλίσεως σε πρώτο κίνδυνο, παραμερίζονται οι νομικές δυσχέρειες και παρέχεται ασφαλιστική κάλυψη, μόνο μέχρι του ανώτατου ορίου πιθανής ζημίας (maximum possible loss limit), ευθυνόμενου του ασφαλιστή μέχρι του ορίου αυτού και επιβαρυνόμενου του ασφαλι-

σόμενου, μόνο με το ασφαλιστρο του καλυπτόμενου ορίου. Η ασφάλιση σε πρώτο κίνδυνο, διαφέρει ουσιαστικά από την υπασφάλιση και δεν α

πρέπει να συγκριθεί με αυτή. Κύριο χαρακτηριστικό της είναι ότι γίνεται δυνατή η εξ' ολοκλήρου κάλυψη μερικής ζημίας, εφόσον βέβαια η ζημία αυτή δεν υπερβαίνει το ασφαλιζόμενο όριο, ενώ ταυτόχρονα ο ασφαλιζόμενος πληρώνει μικρότερο ασφάλιστρο απ' ό,τι αν ασφάλιζε το ασφαλιστικό ενδιαφέρον στην πραγματική του αξία.

Ασφάλιση ποσοστού

Με την υπασφάλιση μοιάζει και η ασφάλιση ποσοστού. Η ασφάλιση ποσοστού, αν και δεν είναι υπασφάλιση, έχει όμοια αποτελέσματα με αυτήν. Είναι δυνατόν ο ασφαλιστής να ασφαλίσει ποσοστό του ασφαλιστικού συμφέροντος π.χ. το 50% της αξίας ενός ακινήτου. Σε περίπτωση βλάβης, δεν θα αποκαθίσταται ολόκληρη η ζημία, αλλά μόνο σε έκταση που αντιστοιχεί στο ποσοστό που καλύπτεται. Π.χ. ένα ακίνητο αξίας 20 εκ. ευρώ, συμφωνείται με τον ασφαλιστή να καλυφθεί κατά 50%, ενώ το βάρος του υπολοίπου το φέρει ο ασφαλισμένος. Σε περίπτωση ολικής καταστροφής ο ασφαλιστής είναι υπόχρεος μέχρι το ασφαλιστικό ποσό, δηλαδή 10 εκ. ευρώ και ο ασφαλιζόμενος για το υπόλοιπο. Ομοίως σε περίπτωση μερικής ζημίας ο ασφαλιστής θα καλύψει τη ζημία στο ποσοστό που έχει αναλάβει, δηλαδή στη προκειμένη περίπτωση 50%.

Αυτά ισχύουν με την προϋπόθεση ότι το ασφαλιστικό ποσό θα είναι ίσο με το ποσοστό της ασφαλιστικής αξίας που συμφωνήθηκε να καλύπτεται. Αν είναι μικρότερο, θα λειτουργήσει και εδώ η υπασφάλιση. Έτσι, αν ένα ακίνητο αξίας 20 εκ. δηλωθεί ότι έχει αξία 16 εκ. και ασφαλιστεί ποσοστό 50% τότε, σε περίπτωση ζημίας ύψους, π.χ. 4 εκ., δεν θα καταβληθεί το 50% των 4 εκ., δηλ. 2 εκ., αλλά τούτο μειωμένο κατά το λόγο 16/20, δηλ. 1,6 εκ. Ο μαθηματικός τύπος είναι:

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ = (ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΟΣΟ x ΖΗΜΙΑ) / (ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΞΙΑ x ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟ ΠΟΣΟΣΤΟ)

Είναι δυνατόν να συμφωνηθεί αργότερα, με άλλο ασφαλιστή, η κάλυψη του υπολοίπου ποσοστού, οπότε θα έχουμε συνασφάλιση.

Ποσό απαλλαγής

Ένας άλλος τρόπος επιμερισμού του κινδύνου μεταξύ ασφαλιστή και ασφαλιζόμενου είναι τα συμβόλαια με απαλλαγή. Απαλλαγή ονομάζουμε το ποσό το οποίο, σε κάθε περίπτωση ζημίας, επιβαρύνεται ο λήπτης της αποζημιώσεως ή ο ασφαλιζόμενος. Συμφωνείται κατά τη σύναψη της ασφάλισης, ότι ένα μέρος της ζημίας θα το επιβαρυνθεί ο ασφαλισμένος. Αυτό γίνεται αφενός για να αποφύγουμε τις μικροζημιές, η διαχείριση των οποίων και μόνο θα αύξανε δυσανάλογα το κόστος της ασφάλισης και αφετέρου για να είναι ο ασφαλιζόμενος πιο προσεκτικός.

Άλλοι τύποι ασφάλισης είναι η διαδοχική ασφάλιση και η ανοικτή ασφάλιση.

Διαδοχική ασφάλιση

Είναι ο τύπος ασφάλισης που υφίσταται όταν μετά τη σύναψη της σύμβασης, δηλ. σε μεταγενέστερο χρόνο, ακολουθεί επόμενος, μεθεπόμενος, κ.ο.κ. ασφαλιστής για το ίδιο ασφαλιστικό συμφέρον.

Το κυρίως ζητούμενο στη διαδοχική ασφάλιση είναι το όριο της ευθύνης των επόμενων ή μεθεπόμενων ασφαλιστών. Σύμφωνα με τον ΑΝ, αν δεν καλύπτεται με την πρώτη ασφάλιση όλη η αξία,



οι επόμενοι ασφαλιστές ευθύνονται για το υπόλοιπο και μόνο σε περίπτωση που υπάρχει στο ασφαλιστήριο σχετική πρόβλεψη. Αντίθετα, αν δεν υπάρχει τέτοια πρόβλεψη, ευθύνονται εις ολόκληρο και μέχρι το ασφαλιστικό ποσό της σύμβασης τους.

Ανοικτή ασφάλιση

Ο λόγος ύπαρξης αυτού του τύπου ασφάλισης είναι η ανάγκη προστασίας είτε μελλοντικού συμφέροντος, είτε συμφέροντος μη προσδιορισμένου ως προς τα στοιχεία του, κατά τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης. Ο προσδιορισμός γίνεται σε 2 στάδια (άρθ.18 παρ.1 ΑΝ): α) Με τη σύναψη της σύμβασης, όπου συμφωνείται η φύση των ασφαλιζόμενων αντικειμένων χωρίς την εξατομίκευσή τους. β) Με τη δήλωση του λήπτη της ασφάλισης ή του ασφαλισμένου, αμέσως μόλις λάβει γνώση ως προς το είδος των πραγμάτων, τις ασφαλιστικές αξίες, καθώς και κάθε άλλο προσδιοριστικό της σύμβασης στοιχείο.

Το ασφάλιστρο υπολογίζεται βάσει των δηλώσεων που γίνονται κάθε φορά (άρθ.18 παρ.2 ΑΝ). Δόλια παραβίαση της υποχρέωσης δήλωσης, συνεπάγεται τις συνέπειες του άρθ.3 παρ.6 ΑΝ, δηλ. ο ασφαλιστής μπορεί να καταγγείλει τη σύμβαση, να απαλλαγεί από την καταβολή ασφαλίματος και να ζητήσει την αποκατάσταση της τυχόν ζημίας του.

Πηγή: Ι.ΧΟ.Σ. Ασφαλίσεις Φυσικών Προσώπων, Τόμος Α'

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.

Τειρεσίας: Πόλεμος ανακοινώσεων μεταξύ ΕΑΕΕ και ΕΑΔΕ

Η εφαρμογή του «Τειρεσία» και στους διαμεσολαβούντες εξακολουθεί να κυριαρχεί στα τεκταινόμενα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς καθώς συνεχίστηκε και το προηγούμενο διάστημα η ανταλλαγή επιστολών αλλά και ο διάλογος μεταξύ όλων των εμπλεκόμενων μερών γύρω από το θέμα αυτό.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» πρώτο ανακίνησε το θέμα και τάχθηκε καθαρά κατά της εφαρμογής του Τειρεσία καθώς θεωρεί ότι υπάρχει κίνδυνος να ξεφύγει από τον στόχο για τον οποίο υιοθετείται (διάβασε άρθρο του εκδότη του ΝΑΙ, κ. Ευάγγελου Σπύρου, στο τεύχος 136, με τίτλο «Οστρακισμός, Τειρεσίας και εξοστρακισμός αντιπάλων»). Επίσης και στην εφημερίδα Nextdeal αλλά και στο ηλεκτρονικό site www.nextdeal.gr αναφερθήκαμε πολλές φορές στο θέμα, παρουσιάζοντας κατά αποκλειστικότητα όλες τις απόψεις τόσο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) όσο και της Ένωσης Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ελλάδος (ΕΑΔΕ).

Όλο αυτό το διάστημα η ΕΑΕΕ επισμαίνει επίσημα και ανεπίσημα ότι δεν είναι η ίδια που προωθεί την εφαρμογή του «Τειρεσία» στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές αλλά η Εποπτική Αρχή, η Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΔΕΙΑ) στο πλαίσιο των μέτρων εξυγίανσης της αγοράς. Η ΕΑΕΕ τάσσεται ωστόσο υπέρ αυτής της προσπάθειας. Αυτό γίνεται φανερό και από την τελευταία επιστολή που αποκάλυψε και δημοσίευσε πρώτο το nextdeal.gr (Πέμπτη 31 Μαΐου). Με την επιστολή αυτή η ΕΑΕΕ εκφράζει τη συμφωνία της επί της αρχής στην πρόταση της ΤτΕ που αφορά στη συνεργασία με την «ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ Α.Ε.» για το σχεδιασμό και τη λειτουργία ενός εξειδικευμένου Αρχείου Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών με Παράτυπη Συμπεριφορά.

Σύμφωνα με την επιστολή που απευθύνει η ΕΑΕΕ στους κ.κ.Χ. Βογιατζή Διευθυντή Διεύθυνσης Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης Τράπεζα της Ελλάδος και Γ. Μούργελα «ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ Α.Ε.», για την ΕΑΕΕ αποτελεί ξεκάθαρη θέση η στήριξη κάθε πρωτοβουλίας του επόπτη που συμβάλλει στην εξυγίανση των συναλλαγών που συντελούνται στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης, ενισχύει την εποπτεία του ασφαλιστικού συστήματος και προάγει σε τελική ανάλυση τον ασφαλιστικό θεσμό. Στην επιστολή σημειώνεται ακόμη ότι, με στόχο να αποφευχθούν αγκυλώσεις που θα αποδυνάμωναν το σύστημα, «εκφράζουμε τις ανησυχίες μας σε σχέση ειδικά με την πρόταση, να προβλεφθεί στον Κανονισμό Λειτουργίας ως προϋπόθεση καταχώρησης στο αρχείο η προηγούμενη άσκηση μίνυσης/έγκλησης από την ασφαλιστική εταιρία σε περίπτωση που συντρέχει λόγος καταγγελίας που στοιχειοθετεί τέλεση ποινικού αδικήματος».



Αποδέκτης όλων των επιστολών της ΕΑΕΕ και της ΕΑΔΕ ο κ. Χαράλαμπος Βογιατζής Διευθυντής της Διεύθυνσης Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΔΕΙΑ)

Τι αναφέρει η επιστολή

Στην επιστολή η ΕΑΕΕ μεταξύ άλλων αναφέρει ότι "η ΕΑΕΕ θα ήθελε να δηλώσει επί της αρχής τη συμφωνία της με την πρόταση της ΤτΕ που αφορά στη συνεργασία με την «ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ Α.Ε.» για το σχεδιασμό και τη λειτουργία ενός εξειδικευμένου Αρχείου Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών με Παράτυπη Συμπεριφορά"

Αποτελεί, συνεχίζει, ξεκάθαρη θέση της Ε.Α.Ε.Ε. η στήριξη κάθε πρωτοβουλίας του επόπτη που συμβάλλει στην εξυγίανση των συναλλαγών που συντελούνται στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης, ενισχύει την εποπτεία του ασφαλιστικού συστήματος και προάγει σε τελική ανάλυση τον ασφαλιστικό θεσμό.

Ωστόσο στη συνέχεια δηλώνει ότι εκφράζει τις ανησυχίες της "σε σχέση ειδικά με την πρόταση, να προβλεφθεί στον Κανονισμό Λειτουργίας ως προϋπόθεση καταχώρησης στο αρχείο η προηγούμενη άσκηση μίνυσης/έγκλησης από την ασφαλιστική εταιρία σε περίπτωση που συντρέχει λόγος καταγγελίας που στοιχειοθετεί τέλεση ποινικού αδικήματος".

- Η εξάρτηση της καταχώρησης στο αρχείο από προηγούμενη άσκηση μίνυσης/έγκλησης ακυρώνει ουσιαστικά το χαρακτήρα του προς συζήτηση συστήματος, μετατρέποντάς το από εργαλείο άσκησης εποπτείας σε εργαλείο «ποινικοποίησης» μιας επιχειρηματικής ενέργειας.



"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 δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

■ Εάν υιοθετηθεί η πρόταση περί υποχρεωτικής μίνυσης, επέρχεται αλλοίωση του περιεχομένου του αρχείου, το οποίο de facto μετατρέπεται σε «ποινικό μπτρώο», αλλάζοντας εντελώς την προσέγγιση του επίσημου.

■ Τα ποινικά μπτρώα ανήκουν στη σφαίρα ευθύνης του κράτους, συνιστούν δημόσια αρχεία και εξυπηρετούν πολιτικούς σκοπούς δημόσιας τάξης στο πλαίσιο της απονομής της ποινικής δικαιοσύνης και της ασφάλειας του κοινωνικού συνόλου.

Κρίνεται εξάλλου αμφίβολο εάν η ΑΠΔΠΧ θα ενέκρινε ένα ιδιωτικό αρχείο με δεδομένα ποινικής φύσης.

■ ΤΗ απουσία ανάλογων περιορισμών στα υφιστάμενα διατραπεζικά συστήματα και συγκεκριμένα στο παρεμφερές Αρχείο Καταγγελθεισών Συμβάσεων Επιχειρήσεων που τηρεί η «ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ Α.Ε.» για τα πιστωτικά ιδρύματα με βάση την υπ' αριθ. 6/2006 απόφαση της ΑΠΔΠΧ.

Η απάντηση της ΕΑΔΕ

Στην παραπάνω επιστολή απάντησε η Ένωση Διαμεσολαβητών (ΕΑΔΕ). Την επιστολή της ΕΑΔΕ παρουσίασε και πάλι κατ' αποκλειστικότητα το nextdeal.gr. Στην επιστολή η ΕΑΔΕ μεταξύ άλλων αναφέρει τα εξής: "...Προκαλεί ιδιαίτερη εντύπωση το γεγονός ότι μετά από συζήτηση 3 περίπου ωρών και τη θέση σειράς θεμάτων για τροποποίηση του σχεδίου του Κανονισμού, η ΕΑΔΕ ασχολείται πλέον ή διεξοδικά με ένα και μόνον. Αν θα πρέπει η καταγγελία, που γίνεται επί τη βάση παράτυπης συμπεριφοράς των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, που έχει σχεδόν πάντοτε ποινική χροιά (η πλειοψηφία των κωδικών περιγράφει ποινικά

αδικήματα και δη ως επί το πλείστον κακούργηματικού χαρακτήρα), να συνοδεύεται με κατατεθείσα μίνυση. Η υποχρέωση-προϋπόθεση υποβολής μίνυσης, πέραν της καταγγελίας, όπου η υποτιθέμενη παραβατική συμπεριφορά των διαμεσολαβητών συνιστά και ποινικό αδίκημα, σε συνδυασμό με τις υπόλοιπες προτάσεις της Ε.Α.Δ.Ε. :

■ αντικειμενικοποιεί σε μεγάλο βαθμό την υποβολή από τον Φορέα δεδομένων για καταχώριση στο σύστημα,

■ παρέχει κάποια -ελάχιστα έστω- εχέγγυα ίσης μεταχείρισης των διαμεσολαβητών από το υπό δημιουργία σύστημα Αρχείου,

■ εξασφαλίζει ότι οι διαμεσολαβητές δεν θα αποτελέσουν θύματα πιέσεων και καταχώρισης στον Τειρεσία «ελαφρά τη καρδία» και άνευ αντικειμενικών κριτηρίων και πραγματικών στοιχείων ή έστω αποχρωσών ενδείξεων όσον αφορά την παραβατική συμπεριφορά και

■ θέτει προ των ευθυνών τους τις διοικήσεις των ασφαλιστικών εταιρειών, που θα επιχειρήσουν να χρησιμοποιήσουν κατά τρόπο αθέμιτο και παράνομο το υπό δημιουργία Αρχείο σε βάρος των διαμεσολαβητών ως εκ τούτου θεωρούμε ότι τα επιχειρήματα για την αποφυγή μίας τέτοιας υποχρεώσεως-προϋπόθεσης για την καταχώριση στο Αρχείο, είναι μη βάσιμα, προσχηματικά αλλά και μη αληθή".

Στη συνέχεια η ΕΑΔΕ αναφέρει ότι "η εξάρτηση της καταχώρισης στο αρχείο από προηγούμενη άσκηση μίνυσης/έγκλησης σε καμία περίπτωση δεν ακυρώνει, ούτε μετατρέπει το χαρακτήρα του υπό δημιουργία αρχείου σε εργαλείο ποινικοποίησης, όπως αβάσιμα ισχυρίζεται η Ε.Α.Ε.Ε. Το υπό δημιουργία αρχείο έχει ούτως ή άλλως έντονη ποινική «χροιά», δεδομένου ότι σε αυτό θα καταγράφονται ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, των οποίων οι συμβάσεις θα καταγγέλλονται λόγω παράτυπης συμπεριφοράς, η οποία όπως περιγράφεται στην πλειοψηφία των κωδικών του Κανονισμού, συνιστά σοβαρότατα ποινικά αδικήματα, όπως ενδεικτικά υπεξαίρεση, απάτη, πλαστογραφία κ.α.! Η καταγγελία μίας σύμβασης, όταν γίνεται λόγω τέλεσης σοβαρών αδικημάτων και δη κακούργηματος, δεν συνιστά μία απλή επιχειρηματική ενέργεια, ούτε μία απλή αστική διαφορά, αλλά μία διαφορά όπου ένας επαγγελματίας θα κατηγορείται, ενδεχομένως αδικώς, για την τέλεση αδικημάτων, θα καταχωρείται δε στο αρχείο εξαιτίας αυτών. ως εκ τούτου θα ήταν ιδιαίτερα οξύμωρο, αντιφατικό και σημαντικό έλλειμμα της διαδικασίας, να παρέχεται η δυνατότητα σε μία ιδιωτική εταιρεία να καταχωρεί με μία απλή εξώδικη επιστολή στο υπό δημιουργία αρχείο έναν διαμεσολαβητή, κατηγορώντας τον ουσιαστικά για τόσο σοβαρά ποινικά αδικήματα, αλλά χωρίς να του έχει ασκήσει μίνυση".

Τέλος η ΕΑΔΕ επισημαίνει για μία ακόμη φορά ότι η δημιουργία ενός αρχείου όπως το υπό δημιουργία, που να αφορά την ασφαλιστική αγορά, αποτελεί άλλη μία ελληνική «πρωτοτυπία», καθώς δεν λειτουργεί κάτι αντίστοιχο σε καμία ευρωπαϊκή χώρα. Θα έπρεπε λοιπόν αυτό να απασχολεί την Ε.Α.Ε.Ε. και όχι ο τρόπος λειτουργίας των υφιστάμενων διατραπεζικών συστημάτων. Είμαστε στην διάθεσή σας για κάθε περαιτέρω διευκρίνιση επί των προαναφερομένων.

ΚΑΙ ΤΙΣ ΔΥΟ ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ ΟΙ ΑΝΑΓΝΩΣΤΕΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΤΙΣ ΔΙΑΒΑΣΟΥΝ ΟΛΟΚΛΗΡΕΣ ΣΤΟ WWW.NEXTDEAL.GR



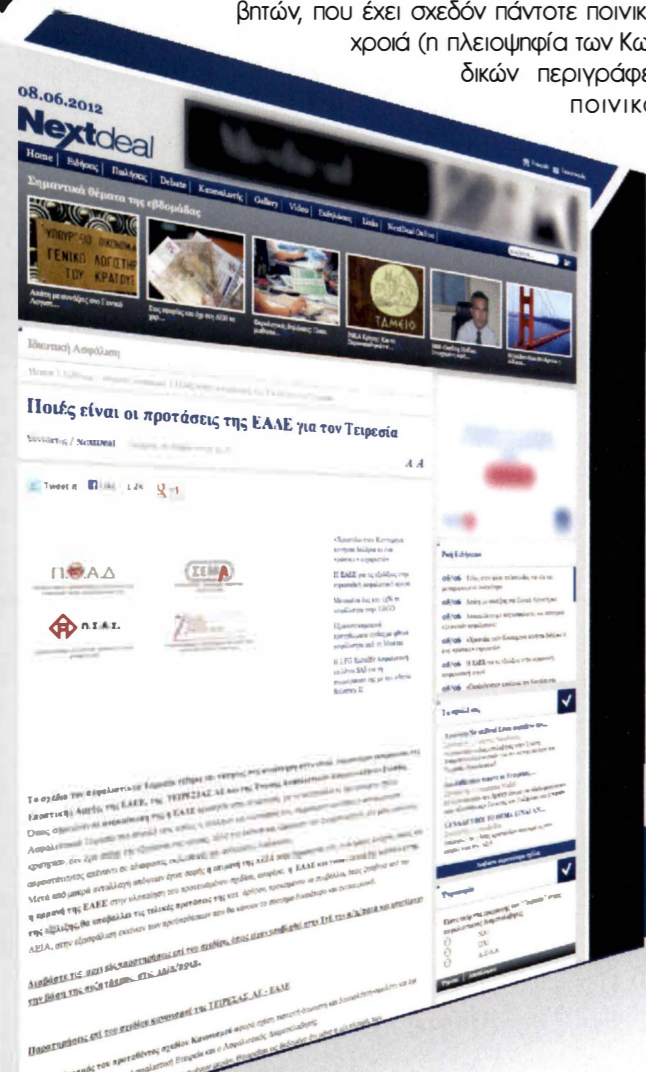
σας στηρίζουμε

με ασφάλεια 39 χρόνια

Εδώ και 39 χρόνια εφαρμόζουμε την ιδανική συνταγή της επιτυχημένης εταιρείας παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών: Χρηστή Διαχείριση, Έμπειρο Προσωπικό, Ευέλικτη Διοικητική Οργάνωση, Επιλεγμένοι Συνεργάτες, Άμεση Αποζημίωση Ζημιών, Σύγχρονα Ασφαλιστικά Προϊόντα. Στην ΥΔΡΟΓΕΙΟ αγαπάμε τις προκλήσεις! Έχουμε διανύσει μεγάλο δρόμο και ανταποκριθήκαμε επάξια στις ευκαιρίες, όπως και στις δυσκολίες. Έτσι πορευόμαστε και προς το μέλλον και προσβλέπουμε σε ακόμα ευρύτερη ανάπτυξη και στην επίτευξη ακόμα υψηλότερων στόχων.



Ασφαλής Δύναμη!
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
Κεντρικά Γραφεία: Λ. Συγγρού 254, 176 72 Καλλιθέα-Αθήνα
Τ: 210 9477200 • F: 210 9590078
Υποκατάστημα: 7^η χλμ. Θεσ/νίκης - Ν. Μουδανιών
541 10 Πυλαία-Θεσ/νίκη, Τ: 2310 497900 • F: 2310 487110
www.ydrogios.gr



Το στρατηγικό άνοιγμα των πωλήσεων της interamerican με την ισορροπημένη ανάπτυξη όλων των καναλιών διανομής, το πιο ευρύ στην ελληνική ασφαλιστική αγορά όσον αφορά στο φάσμα των συνιστωσών γραμμών προώθησης, στηρίζεται σε μεγάλο βαθμό και από τα καλά παραγωγικά αποτελέσματα των συνεργαζομένων πρακτόρων και μεσιτών.

Το πρακτορειακό δίκτυο κατά το α' τρίμηνο του 2012 στις γενικές ασφαλίσεις βρίσκεται στο επίπεδο των περυσινών αποτελεσμάτων, έχοντας μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα 25,5 εκατ. ευρώ, ενώ σε νέα παραγωγή υγείας έχει αυξήσει την απόδοσή του πάνω από 30% έναντι του αντίστοιχου περυσινού τριμήνου. Αυτοί είναι και οι κλάδοι αιχμής για το δίκτυο, που ωστόσο παρουσιάζει αξιολογική δραστηριότητα και στις ομαδικές ασφαλίσεις με αύξηση κατά 3% της παραγωγής του έναντι α' τριμήνου 2011.

Όπως αναφέρεται χαρακτηριστικά από την εταιρεία, σε μία περίοδο κατά την οποία συζητείται έντονα η οικονομική και συναλλακτική σχέση των ασφαλιστικών εταιρειών με τους πράκτορες και μεσίτες, η interamerican έχει φροντίσει να διασφαλίσει την ακεραιότητα των σχετικών συνεργασιών της κατά την τελευταία διετία με την εισαγωγή του όρους της ταχυπληρωμής. Όπως τονίζει ο Κ. Βακίδης, διευθυντής του πρακτορειακού δικτύου της εταιρείας, σήμε-

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Αποδίδει η συνεργασία με πράκτορες και μεσίτες



ρα πάνω από το 65% των συνεργαζομένων πρακτόρων και μεσιτών συναλλάσσεται με την interamerican με ταχυπληρωμή, ενώ έως το τέλος του 2012 το ποσοστό των συνεργαζομένων με ταχυπληρωμή θα φθάσει το 80%.

Το πρακτορειακό δίκτυο, που ξεκίνησε η εταιρεία το 2005 με μόλις 50 συνεργάτες και συνολική παραγωγή έτους 8 εκατ. ευρώ, ολοκληρώνει την πολυκαναλική διανομή δίπλα στο δίκτυο γραφείων πωλήσεων (δίκτυο agency) της εταιρείας, το δίκτυο συνεργαζομένων τραπεζών και τις απευθείας πωλήσεις.

Οι συνεργαζόμενοι πράκτορες και μεσίτες, που σήμερα ανέρχονται σε 900, έκλεισαν το 2011 με συνολική παραγωγή γενικών ασφαλίσεων 108 εκατ. ευρώ, ενώ η νέα παραγωγή τους στην υγεία ήταν 3,3 εκατ. και στις ομαδικές ασφαλίσεις 2 εκατ. ευρώ.

Εντυπωσιακή ανάπτυξη στην Κρήτη, στον κλάδο υγείας

Την ίδια ώρα η interamerican δίνει ιδιαίτερη έμφαση στον κλάδο υγείας και η συνεχώς αυξανόμενη διείσδυση της εταιρείας στην Κρήτη και ειδικότερα στον τομέα ασφάλισης υγείας επιβεβαιώθηκε κατά την πρόσφατη Παγκρήτια συνάντηση συνεργατών, στα Χανιά. Η interamerican στο νησί, σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε ο περιφερειακός διευθυντής πωλήσεων Κρήτης, Στάθης

“

Οι συνεργαζόμενοι πράκτορες και μεσίτες, που ανέρχονται σε 900, έκλεισαν το 2011 με συνολική παραγωγή γενικών ασφαλίσεων 108 εκατ. ευρώ, ενώ η νέα παραγωγή τους στην υγεία ήταν 3,3 εκατ. και στις ομαδικές ασφαλίσεις 2 εκατ. ευρώ

”

Βραβεύσεις

Κατά την εκδήλωση βραβεύθηκαν για τις επιδόσεις τους σε νέα παραγωγή υγείας κατά σειρά επιτυχίας οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Εταιρείας Θρ. Παρασκάκης, Στ. Γαγάνης, Κ. Καστανάκης, Γ. Καρυωτάκης και Στ. Ψυχουντάκης, καθώς επίσης ο πρώτος νέος ασφαλιστικός σύμβουλος Πολ. Γάσπαρης και ο πρώτος unit manager Ι. Πατεράκης.



Λουραντάκης, έχει επιτύχει αύξηση στην υγεία της τάξεως του 32% κατά τους πρώτους μήνες του έτους, κλείνοντας το 4μηνο με νέα παραγωγή ασφαλίσεων υγείας 220 χιλ. ευρώ.

Παράλληλα, στους κλάδους γενικών ασφαλίσεων, που αποτελούν επίσης προτεραιότητα για την εταιρεία, τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα διατηρούνται στα επίπεδα του αντίστοιχου χρονικού διαστήματος του 2011.

Σημειώνεται ότι η βελτίωση των αποτελεσμάτων στην Κρήτη στον κλάδο υγείας συνδέεται και με τη στρατηγική διεύρυνση του δικτύου υγείας, που υλοποιήθηκε το 2011 με την προσθήκη νέων συνεργατών ιατρών και συνεργαζομένων κλινικών. Κεντρικός ομιλητής της εκδήλωσης ήταν ο Γιώργος Μαυρέλης, γενικός διευθυντής πωλήσεων και marketing του Ομίλου, ο

ο οποίος αναφέρθηκε στις ιδιαίτερες συνθήκες που διαμορφώνονται, λόγω της οικονομικής κρίσης, στον ασφαλιστικό κλάδο, αλλά και στη σταθερά καλή πορεία της INTERAMERICAN, αντίθετα στο καθολικό ρεύμα της αγοράς.

Όπως τόνισε ο ομιλητής, η ύφεση έχει ως συνέπεια τη μείωση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών, την κάμψη των αποδόσεων που έχουν τα επενδυτικά προγράμματα και την αύξηση των εξαγορών των ασφαλιστικών συμβολαίων.

«Παράλληλα όμως», επισήμανε ο κ. Μαυρέλης, «τα προβλήματα στο δημόσιο σύστημα υγείας και το ψαλίδισμα των συντάξεων δημιουργούν αυξημένες, ανελαστικές ανάγκες και ανοίγουν χώρο για την ιδιωτική ασφάλιση, όπου η INTERAMERICAN υπογραμμίζει την ηγετική παρουσία της με νέες προτάσεις, προσαρμοσμένες στα δεδομένα της εποχής».

[INTERAMERICAN] Πληρώνει καλά

PART OF ACHMEA

Η στρατηγική προτεραιότητα εστίασης της Interamerican στους ασφαλισμένους της και με απόδοση καθαρής οικονομικής αξίας επιβεβαιώνεται από τις αποζημιώσεις που κατέβαλε η εταιρεία κατά το 1ο τετράμηνο του 2012. Συγκεκριμένα, οι αποζημιώσεις ανήλθαν συνολικά στα 118 εκατ. ευρώ, καλύπτοντας 122.016 περιπτώσεις, με μέσο όρο αποζημίωσης ανά περίπτωση τα 967 ευρώ, ενώ σύμφωνα με τα στοιχεία της εταιρείας, έχει μειωθεί σημαντικά και ο χρόνος της αποζημιωτικής εξυπηρέτησης μέσα στο όριο των 4 εργασιμίων ημερών.

Η Interamerican εφαρμόζει εσωτερικό σύστημα δεσμεύσεων των επιμέρους διαχειριστικών τομέων για την εξυπηρέτηση πελατών, καθώς και μοντέλο διαχείρισης παραπόνων. Τα παράπονα που διαχειρίστηκε η εταιρεία κατά το ανωτέρω διάστημα ήταν αμελητέα, μόλις το 0,16% επί των αποζημιώσεων που εκδόθηκαν.

Ειδικότερα, στον κλάδο ζωής κατά το τετράμηνο Ιανουαρίου – Απριλίου η εταιρεία πλήρωσε σε 24.800 περιπτώσεις το ποσόν των 60,3 εκατ. ευρώ. Για λήξεις συμβολαίων, συμπεριλαμβανομένων και των συνταξιοδοτικών, καταβλήθηκαν 11,8 εκατ.

Στο τομέα υγείας, σε ατομικές καλύψεις που έφθασαν τις 52.862, οι αποζημιώσεις ανήλθαν σε 19,7 εκατ. ευρώ. Από το ποσόν αυτό, τα 9,4 εκατ. αντιστοιχούν σε νοσοκομειακά

ΚΛΑΔΟΣ	ΠΛΗΘΟΣ	ΠΟΣΟΝ (εκατ. €)
Ασφάλειες Ζωής	24.800	60,3
Ασφάλειες Υγείας	52.862	19,7
Γενικές ασφάλειες	20.905	29,2
Ομαδικές ασφάλειες	23.449	8,8
ΣΥΝΟΛΟ	122.016	118

προγράμματα και επιδόματα ασθενειών και τα 10,3 εκατ. σε καλύψεις Medisystem, προγραμμάτων του συστήματος Υγείας της εταιρείας.

Στις γενικές ασφάλειες οι αποζημιώσεις, σε 20.905 περιπτώσεις, έφθασαν στα 29,2 εκατ. ευρώ, ενώ σε Ομαδικά συμβόλαια Ζωής και Γενικών, τύπου Medisystem και συνταξιοδοτικά η εταιρεία κατέβαλε σε 23.449 περιπτώσεις 8,8 εκατ. ευρώ. Επισημαίνεται ότι οι υπηρεσίες οδικής βοήθειας της εταιρείας ανταποκρίθηκαν σε 82.451 περιστατικά, ενώ οι υπηρεσίες προσωπικής βοήθειας σε 11.722 κλήσεις, από τις οποίες οι 20 εξυπηρετήθηκαν με μεταφορά από αέρος με ελικόπτερο και υγειονομικό αεροπλάνο.

Με βάση τα αναφερόμενα στοιχεία, η INTERAMERICAN παρείχε στο 1ο τετράμηνο του έτους, κατά μέσο όρο, κάποια υπηρεσία αποζημίωσης ή βοήθειας σε περίπου 1.800 άτομα ημερησίως.

[mpd club] Ημερίδα καριέρας στο Φάληρο



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στο Δημαρχείο Παλ. Φαλήρου η ημερίδα καριέρας που διοργάνωσε το mpd club σε συνεργασία με τον Δήμο Π. Φαλήρου, στην αίθουσα εκδηλώσεων του Δήμου. Σκοπός της εκδήλωσης ήταν η πλαisiωση των επιχειρήσεων που συνεργάζονται με το mpd club με το κατάλληλο προσωπικό.

Στην εκδήλωση παρευρέθηκε ο Δήμαρχος Παλ. Φαλήρου κ. Χατζηδάκης Διονύσης, η Αντιδήμαρχος κ. Ανδρικοπούλου Βίκυ, ο πρώην Νομάρχης κ. Κανέλλος και δημοτικοί σύμβουλοι.

Κατά την διάρκεια της εκδήλωσης έγινε παρουσίαση των εταιριών από διοικητικά μέλη. Το Ιατρικά εκπροσώπησε και έκανε την παρουσίασή ο κ. Κουταλάς Μανώλης - Εκτελεστικός Διευθυντής Δικτύου Ιατρικών, από την ΨΥΡΤΗ HELLAS η κ. Κάτσου Ιωάννα - Υπεύθυνη Επιλογής και Ανάπτυξης Εργασίας,

από την Neop Energy ο κ. Μουμούρης Κώστας - Διευθυντής Δικτύου, από το περιοδικό Vina News ο κ. Πετυχάκης Μιχάλης - Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, από τις Εκδόσεις Σπύρου ο κ. Σπύρου Ευαγ. - Εκδότης, από τον Όμιλο Δελπολάνη ο κ. Δελπολάνης Θανάσης - C/O του Ομίλου, από την Ε.Ι.Α.Σ ο κ. Λευτεριώτης Σπύρος - Διευθυντής, από την BONUM TERRAE ο κ. Κοντοσάρος Νίκος - Εκπρόσωπος, από το mpd radio ο κ. Λεόπουλος Παναγιώτης - Σύμβουλος Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Προσωπικού, από την Photo e-mail ο κ. Σκαλίδης Μανώλης και τέλος από το mpd club ο κ. Μουντάκης Βασίλης - Ιδρυτής του mpd club και περιφερειακός διευθυντής της ΑΧΑ Ασφαλιστικής.

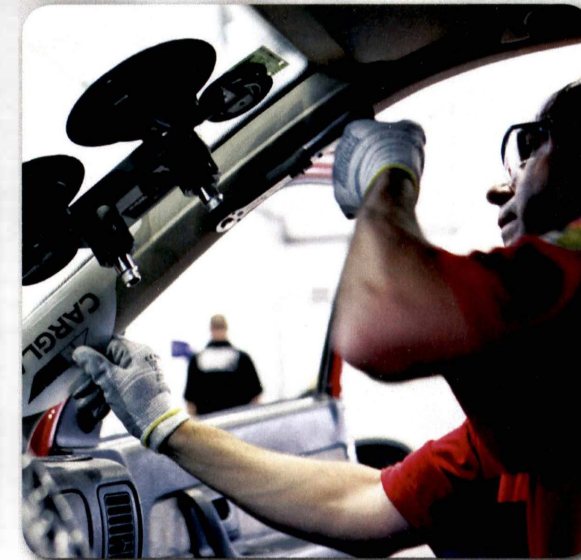
Οι ενδιαφερόμενοι κατέθεσαν τα βιογραφικά τους στους παρευρισκόμενους συνεργάτες και ενημερώθηκαν για την φύση των εργασιών που αναζητούν. Το mpdclub διοργανώνει αυτών των εκδηλώσεων μένοντας πιστό πάντα στο στόχο του για την καλύτερη ποιότητα Ζωής. προσπαθεί να εξασφαλίσει σε αυτές τις δύσκολες μέρες, όσο το δυνατόν περισσότερα οφέλη για τα μέλη και τους φίλους του και ευχαριστεί όλους όσους συνέβαλαν στην πραγματοποίηση της εκδήλωσης.

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

MetLife Alico™

Εντυπωσιακοί αριθμοί που κρύβουν ικανοποιημένους ανθρώπους



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



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



Ο κ. Γ. Ζερβουδάκης,
Agency Director

[MetLife το 2011 ανέβηκε 12 θέσεις στη λίστα Fortune 500, από την 46η στην 34η θέση. - Η σημερινή συγκυρία βρίσκει τη MetLife Alico σε πλεονεκτική θέση, πανέτοιμη και ισχυρότερη των προκλήσεων]

Ισχυρότεροι των προκλήσεων, απενίζουμε το μέλλον με σιγουριά, ήταν το μήνυμα της επίσημης εκδήλωσης απονομής βραβείων της MetLife Alico, που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα μέσα σε λαμπρή ατμόσφαιρα. Περισσότεροι από 500 προσκεκλημένοι, στελέχη και συνεργάτες της εταιρίας από ολόκληρη την Ελλάδα, στελέχη εταιριών, καθώς και οι εκπρόσωποι του ασφαλιστικού τύπου συγκεντρώθηκαν προκειμένου

να τιμήσουν τους βραβευόμενους. Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν οι επικεφαλής της Περιφέρειας Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης, κ. Μ. Χατζηδημητρίου και της MetLife Alico στην Ελλάδα κ. Δ. Μαζαράκης, οι οποίοι μαζί με τον Agency Director κ. Γ. Ζερβουδάκη και άλλα στελέχη της εταιρίας, υποδέχθηκαν τους προσκεκλημένους και με τα μηνύματά τους κατέγραψαν την ξεχωριστή αναπτυ-

ξιακή δυναμική της εταιρίας, αλλά και την αισιοδοξία με την οποία προσβλέπουν στην πορεία της για τα χρόνια που έρχονται. Στην ομιλία του ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου καλωσόρισε τους προσκεκλημένους ενώ συνεχάρη ιδιαίτερα τους συνεργάτες του παραγωγικού στήματος που διακρίθηκαν τη χρονιά που πέρασε, κάνοντας, ιδιαίτερη μνεία στον τόσο σημαντικό ρόλο των συζύγων οι οποίοι τους στηρί-

ζουν στο έργο τους. Αναφερόμενος στους ασφαλισμένους, τόνισε ότι αποτελούν την κινητήρι δύναμη της εταιρίας και τους ευχαρίστησε για την εμπιστοσύνη τους στην Εταιρία. Ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου αναφέρθηκε στα μεγέθη της εταιρίας σε παγκόσμιο επίπεδο, υπογραμμίζοντας ότι η MetLife το 2011 ανέβηκε 12 θέσεις στη λίστα Fortune 500, από την 46η στην 34η θέση. Ακόμα, μέσα στο 2011, το ει-

MetLife Alico™



01. ΒΑΣΙΛΗΣ ΣΜΥΡΝΙΟΣ, 02. ΕΥΔΟΚΙΑ ΦΙΛΙΠΠΟΠΟΥΛΟΥ, 03. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ, 04. ΣΤΡΑΤΟΣ ΚΑΚΑΜΠΟΥΡΑΣ, 05. ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΤΡΥΦΩΝΑΣ, 06. ΓΙΩΡΓΟΣ ΙΩΡΔΑΝΙΔΗΣ, 07. ΑΛΕΞΗΣ ΜΟΡΝΤΟ, 08. ΜΙΧΑΗΛ ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ, 09. ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗΣ, 10. ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ, 11. ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΒΑΣΙΛΑΚΗ, 12. ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΤΣΑΜΠΑΖΗΣ, 13. Ε. Χ. ΣΟΥΙΔΑΣ, 14. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΣ ΜΕΤΡΙΝΟΣ

σόδημά της MetLife έφτασε τα \$ 45,7 δις, σημειώνοντας αύξηση 32%, και έχοντας κέρδη της τάξεως των \$ 7 δις. Προσέθεσε ότι άλλοι σημαντικοί παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή των πελατών είναι η ποιότητα των προϊόντων της MetLife αλλά και οι ουσιαστικές καλύψεις που παρέχουν, η παγκόσμια παρουσία της και η ασυναγώνιστη τεχνογνωσία που διαθέτει. Ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου, συνέχισε λέγοντας ότι αυτοί είναι μερικοί από τους λόγους για τους οποίους η MetLife είναι Νο 1 στα ομαδικά συμβόλαια όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και παγκόσμια.

Παράλληλα, εξέφρασε την υπερηφάνεια του για την σταθερή οικονομική θέση της, την φερεγγυότητα, και την εμπιστοσύνη που απολαμβάνει στην Ελλάδα. Στο ερώτημα γιατί ο ατομικός πελάτης, ο οποίος δεν είναι κατ' ανάγκη γνώστης αυτής της φερεγγυότητας, επιλέγει την MetLife Alico για την ασφάλισή του, η απάντηση, σύμφωνα με τον κ. Μ. Χατζηδημητρίου, έγκειται στο ανθρώπινο δυναμικό της MetLife Alico. Συγκεκριμένα είπε: «Ο λόγος είσατε εσείς, ο καθένας εδώ μέσα που ασχολείται με τη Διεύθυνση ή με την πώληση ασφαλιστικών υπηρε-

σιών. Είναι πλεονασμός να πω ότι είστε το καλύτερο Agency που υπάρχει στην Ελλάδα και όχι μόνο. Ενώ το service, την προσοχή, την αγάπη και την ευθύνη με την οποία αντιμετωπίζετε του πελάτες μας, παλιούς και νέους. Αυτή η ευθύνη και η εργασία σε τέτοιους δύσκολους καιρούς είναι ο λόγος που το χαρτοφυλάκιο των ατομικών συμβολαίων δεν έχει τη φθορά της αγοράς. Με κάνετε πάρα πολύ υπερήφανο για το Agency της Ελλάδος, μέρος του οποίου κάποια στιγμή ήμουν κι εγώ. Θα ήθελα να σας ευχαριστήσω για τον επαγγελματισμό σας». Ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου στη

συνέχεια επικεντρώθηκε στις δύο βασικές αρχές της εταιρίας. Η μία είναι ο υψηλός βαθμός ευθύνης απέναντι στον πελάτη που είχαν, έχουν και θα έχουν όλοι οι εργαζόμενοι στην MetLife Alico. «Ο πελάτης είναι στο κέντρο των σκέψεών μας, στο κέντρο των προσπαθειών μας», τόνισε χαρακτηριστικά. Η δεύτερη αρχή στην οποία αναφέρθηκε ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου κλείνοντας είναι η εμπιστοσύνη που πρέπει να έχουν στον εαυτό τους οι άνθρωποι της MetLife Alico. Όπως ανέφερε: «Εσείς κάνατε την Εταιρία αυτό που είμαστε σήμερα... Είμαστε οι καλύ-



**Οι Βραβευόμενοι της
MetLife Alico για το 2011**

τεροι και θα συνεχίσουμε να υπηρετούμε τον πελάτη. Θα συνεχίσουμε να πηγαίνουμε μπροστά, με κέντρο τον πελάτη, με γνώση της δύναμής μας και της θέσης μας, με συνεχή μέριμνα για να εξυπηρετούμε τον πελάτη».

Στην αμιλία του, ο κ. Δ. Μαζαράκης τόνισε μεταξύ άλλων τα εξής: «Σας καλωσορίζω στην αποψινή εκδήλωση της MetLife Alico, για να γιορτάσουμε μαζί την επιτυχημένη πορεία της εταιρίας μας το 2011 και μαζί τις επιτυχίες των συνεργατών μας από το δίκτυο πωλήσεων που διακρίθηκαν την χρονιά που πέρασε, να τους χειροκροτήσουμε και να τους συγχαρούμε για τις υψηλές επιδόσεις τους, τα παραγωγικά τους αποτελέσμα-

τα, και το ποιοτικό τους έργο. Οι διακεκριμένοι συνεργάτες μας με το παράδειγμα τους, δείχνουν σε όλους μας ότι ο καθοριστικός παράγοντας της επιτυχίας του καθενός μας είναι ο ίδιος ο εαυτός του, Σήμερα, η ιδιωτική ασφάλιση, μια αγορά άμεσα συνδεδεμένη με την πραγματική οικονομία, επηρεάζεται από τις ευρύτερες αρνητικές οικονομικές εξελίξεις και δοκιμάζεται πολλαπλά. Παρά τις όποιες προκλήσεις αντιμετωπίζει σήμερα η αγορά ιδιωτικής ασφάλισης όμως, πιστεύω ακράδαντα ότι ταυτόχρονα διαμορφώνονται σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης. Βασικές και κρίσιμες προϋποθέσεις για την αξιοποίηση αυτών των προοπτικών

είναι η υψηλή παραγωγικότητα σε όλα τα επίπεδα και η καινοτομία που θα δημιουργεί προστιθέμενη αξία για τους ασφαλισμένους. Παραγωγικότητα στην προώθηση των προϊόντων και υπηρεσιών μας, παραγωγικότητα στις διαδικασίες μας και στον έλεγχο των δαπανών μας που θα απελευθερώνουν πόρους για νέες επενδύσεις. Και φυσικά, παραγωγικότητα στις πωλήσεις μας, στις πωλήσεις ανά ασφαλιστή και στις πωλήσεις ανά μονάδα πωλήσεων. Όσοι καταφέρουν να προσαρμοστούν στους νέους κανόνες και τα νέα δεδομένα, θα αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες, ενώ οι υπόλοιποι θα αναγκαστούν να αποχωρήσουν. Η σημερινή συγκυρία βρίσκεται

τη MetLife Alico σε πλεονεκτική θέση, πανέτοιμη και ισχυρότερη των προκλήσεων, και όλοι εμείς οι άνθρωποι της MetLife Alico μπορούμε να ατενίζουμε το μέλλον με σιγουριά. Έχουμε προχωρήσει σε όλες τις απαραίτητες ενέργειες, οι οποίες, σε συνδυασμό με την ισχυρή οικονομική θέση και την οργανωτική δομή που έχει οικοδομήσει η Εταιρία μας όλα τα προηγούμενα χρόνια, προασπίζουν κατά τον πλέον ολοκληρωμένο τρόπο τα συμφέροντα των ασφαλισμένων μας και των συνεργατών μας. Την τελευταία τετραετία το μερίδιο αγοράς της Εταιρίας μας αυξήθηκε κατά 50% και από το 10% και την 5η θέση το 2007, έχει φθάσει στο 15%

στο τέλος του 2011, εδραιώνοντας μας στην 2η θέση, γεγονός που αντανακλά την εμπιστοσύνη της ελληνικής κοινωνίας στο έργο και την προσφορά μας.

Το να κατέχουμε το μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά με οποιοδήποτε τίμημα, δεν ήταν ποτέ αυτοσκοπός μας.

Βασική μας επιδίωξη όλα αυτά τα χρόνια που η MetLife Alico δραστηριοποιείται στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά ήταν η σωστή ασφαλιστική κάλυψη των ασφαλισμένων μας, η εξασφάλιση και τήρηση των υποσχέσεων μας, ο σεβασμός στα χρήματα και πολεμθικών εταιριών στην Ελλάδα. Το μερίδιο αγοράς της εταιρίας στα ομαδικά προγράμματα Ζωής και Υγείας ανέρχεται στο 35%, ενώ αντίστοιχα στα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα ανέρχεται στο 45%.

Επίσης, τα υπό διαχείριση κεφάλαια των ομαδικών συνταξιοδοτικών προγραμμάτων της MetLife Alico παρουσίασαν αύξηση κατά 12,5%, ξεπερνώντας τα 675 εκατομμύρια ευρώ.

Η προτίμηση των επιχειρήσεων στην ασφαλιστική αγορά ειδικότερα. Αντίστοιχα, το σύνολο των εργασιών της MetLife στην Ελλάδα πλησίασε τα 350 εκατομμύρια ευρώ. Με την υποστήριξη του μετόχου μας και



διαδικασία επιλογής που ακολουθείται στηρίζεται στην λογική και η επιλογή του καλύτερου γίνεται με βάση αυστηρά οικονομικά και ποιοτικά κριτήρια.

Το 2011, στις ατομικές ασφαλίσσεις Ζωής & Υγείας περισοδικού ασφαλιστρού μέσω του Agency διατηρήσαμε τα ίδια επίπεδα μεγεθών την στιγμή που η συνολική αγορά παρουσίαζε πτώση πάνω από 25%. Τα ατομικά συνταξιοδοτικά προγράμματα περιοδικής καταβολής ασφαλιστρού ήταν αυτά που παρουσίασαν την καλύτερη απόδοση. Πιο συγκεκριμένα, τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα από νέες πωλήσεις κατά το 2011 παρουσίασαν αύξηση κατά 23% σε σχέση με το 2010, συνεχίζοντας την θετική πορεία που είχαν εκείνη τη χρονιά όταν είχαμε αύξηση 20% σε σχέση με το 2009. Επίσης το 2011, σημαντική ήταν η επίδοση του Agency και στην προώθηση των εφάπαξ ατομικών συμβολαίων, τα οποία κατέγραψαν αύξηση της τάξης του



15. ΖΑΚ ΣΟΥΣΗΣ, 16. ΜΑΡΙΑ ΤΡΙΒΥΖΑ, 17. ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ, 18. ΓΙΩΡΓΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΑΚΟΣ, 19. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΡΟΚΟΣ, 20. ΑΓΓΕΛΟΣ ΒΑΡΔΑΚΗΣ, 21. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ, 22. ΤΑΚΒΟΡ ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ, 23. ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ, 24. ΣΟΦΙΑ ΠΑΛΜΟΥ, 25. ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΔΑΤΟΣ, 26. ΙΩΑΚΕΙΜ ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ, 27. ΔΗΜΟΣ ΤΣΕΤΣΟΣ



28



29



30



31



32



33



34



35



36



37



38



39



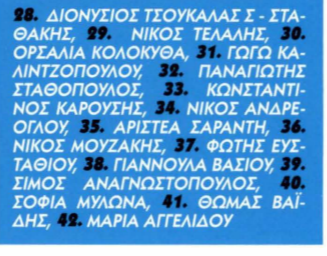
40



41



42



28. ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ Σ - ΣΤΑΘΑΚΗΣ, 29. ΝΙΚΟΣ ΤΕΛΑΛΗΣ, 30. ΟΡΣΑΛΙΑ ΚΟΛΟΚΥΘΑ, 31. ΓΙΩΓΩ ΚΑΛΙΝΤΖΟΠΟΥΛΟΥ, 32. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ, 33. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΡΟΥΣΗΣ, 34. ΝΙΚΟΣ ΑΝΔΡΕΟΓΛΟΥ, 35. ΑΡΙΣΤΕΑ ΣΑΡΑΝΤΗ, 36. ΝΙΚΟΣ ΜΟΥΖΑΚΗΣ, 37. ΦΩΤΗΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ, 38. ΓΙΑΝΝΟΥΛΑ ΒΑΣΙΟΥ, 39. ΣΙΜΟΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ, 40. ΣΟΦΙΑ ΜΥΛΩΝΑ, 41. ΘΩΜΑΣ ΒΑΪΔΗΣ, 42. ΜΑΡΙΑ ΑΓΓΕΛΙΔΟΥ

64% σε σχέση με το 2010. Τα σχέδια μας για το 2012, χωρίς να αγνοούν τις δυσκολίες, στοχεύουν και πάλι στην επιτυχία. Η χρονιά έχει ξεκινήσει καλά για την Εταιρία μας στο σύνολό της και βάσει των αποτελεσμάτων του 1ου τριμήνου προχωράμε σύμφωνα με το πλάνο μας. Την τρέχουσα χρονιά αλλά και τα χρόνια που θα ακολουθήσουν θα επιδιώξουμε αυτό που μας αξίζει. Θα επιδιώξουμε την πρώτη θέση στο μυαλό και στην καρδιά των ασφαλισμένων μας, των συνεργατών μας, των υπαλλήλων μας, και των μετόχων μας. Θα επιδιώξουμε να είμαστε η Πρώτη επιλογή τους.

Θα επικεντρώσουμε ακόμη περισσότερο την προσο-

κή μας στους ασφαλισμένους μας, μία δέσμευση που έχει αναλάβει η Εταιρία μας σε παγκόσμιο επίπεδο. Μια πρωτοβουλία που δεν έχει ημερομηνία λήξης, δεν αποτελεί αποκλειστική ευθύνη ενός μόνο τμήματος αλλά όλου του οργανισμού, μια πρωτοβουλία η οποία αποτελεί τον πυρήνα της εταιρικής μας φιλοσοφίας, να έχουμε δηλαδή τους ασφαλισμένους μας στο κέντρο των όσων κάνουμε. Θα συνεχίσουμε την ανάπτυξη μας αξιοποιώντας όλα τα δίκτυα πωλήσεων επενδύοντας σε συστήματα που θα βελτιώσουν την συνεργασία μας μαζί τους και συνεπώς την παραγωγικότητα, ενώ ταυτόχρονα θα αναβαθμίσουν την εμπειρία που

απολαμβάνουν οι ασφαλισμένοι μας. Ιδιαίτερη βαρύτητα, προσοχή και επένδυση θα συνεχίσει να δίνεται στο ανθρωποκεντρικό σύστημα πωλήσεων, στο Agency και στον ασφαλιστή. Τον ασφαλιστή που επιθυμεί η αγορά, τον ασφαλιστή που συστηματικά και καθημερινά δημιουργεί προστιθέμενη αξία στον ασφαλισμένο. Στο σημερινό περιβάλλον, ένα περιβάλλον που χαρακτηρίζεται από δραματικές αλλαγές και ισχυρές προκλήσεις, ένα περιβάλλον για δυνατούς και ικανούς παίκτες, εμείς στην MetLife Alico είμαστε σε Πλεονεκτική Θέση, είμαστε Πανέτοιμοι και Ισχυρότεροι των Προκλήσεων, μπορούμε να προγραμματίζουμε και να υλοποιούμε

τη στρατηγική μας, μπορούμε να απενεργούμε το μέλλον με σιγουριά. Όμως τίποτα δεν θα μας χαριστεί, γι' αυτό θα πρέπει ο καθένας μεμονωμένα, και όλοι μαζί να υποστηρίξουμε με την προσπάθεια μας και τα αποτελέσματά μας αυτήν την πλεονεκτική θέση στην οποία βρισκόμαστε σήμερα. Δεν υπάρχει τίποτα να μας εμποδίσει να πετύχουμε τους στόχους μας και να εξασφαλίσουμε την προσωπική και οικογενειακή μας πρόοδο και ευημερία. Εμείς είμαστε ο καθοριστικός παράγοντας της επιτυχίας μας, σημείωσε ο κ. Δ. Μαζαράκης.

Στην ομιλία του ο κ. Ζερβουδάκης αναφέρθηκε στις εξαιρετικές προοπτικές της ασφαλιστικής ιδέας και έδωσε

01. ΒΑΣΙΛΗΣ ΣΜΥΡΝΙΟΣ
1η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
2η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων
1η θέση «Βραβείο Μανώλης Δουλγεράκης»

02. ΕΥΔΟΚΙΑ ΦΙΛΙΠΠΟΠΟΥΛΟΥ
1η θέση Ομάδα σε παραγωγή Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων

03. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ
1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων
3η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων

1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε αριθμό νέων Συμβολαίων Ζωής
1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε νέα παραγωγή Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη

04. ΣΤΡΑΤΟΣ ΚΑΛΑΜΠΟΥΡΑΣ
2η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
3η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων

1η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων
3η θέση «Βραβείο Μανώλης Δουλγεράκης»

3η θέση «Γραφείο Πωλήσεων της Χρονιάς» στην Ευρώπη

05. ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΤΡΥΦΩΝΑΣ
3η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής

1η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων
2η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε νέα παραγωγή Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη

06. ΓΙΩΡΓΟΣ ΙΟΥΡΔΑΝΙΔΗΣ
1η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη και Παγκόσμια
3η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων

07. ΑΛΕΞΗΣ ΜΟΡΝΤΟ
2η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη και Παγκόσμια

08. ΜΙΧΑΛΗΣ ΠΑΤΟΠΟΥΛΟΣ
3η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε σύνολο εισπραχθέντων Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη και Παγκόσμια

09. ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗΣ
1η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Ασφαλίσεων Ομαδικών Ασφαλίσεων
1η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Ασφαλίσεων Ομαδικών Ασφαλίσεων στην Ευρώπη

10. ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ
2η θέση Γραφείο Πωλήσεων σε παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων

11. ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΒΑΣΙΛΑΚΗ
2η θέση «Βραβείο Μανώλης Δουλγεράκης»
Τα βραβεία απένευσε ο κ.κ. Δ. Μαζαράκης, Επικεφαλής της MetLife Alico στην Ελλάδα και Ν. Δασκαλάκης, Regional Vice President – Captive & Independent Agency, Eastern & Southern Europe

ΟΜΑΔΕΣ
12. ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΤΣΑΜΠΑΣΗΣ
2η θέση Ομάδα σε παραγωγή Ασφαλί-

σεων Ζωής
2η θέση Ομάδα σε παραγωγή Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων
2η θέση Ομάδα σε παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής στην Ευρώπη
2η θέση «Ομάδα της χρονιάς» στην Ευρώπη
5 χρόνια με την Εταιρία

13. Ε. Χ. ΣΟΥΛΙΑΣ
3η θέση Ομάδα σε παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
3η θέση Ομάδα σε παραγωγή Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων
2η θέση Ομάδα σε παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων

14. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΣ ΜΕΤΡΙΝΟΣ
1η θέση Ομάδα σε παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων
5 χρόνια με την Εταιρία
Τα βραβεία απένευσε ο κ.κ. Δ. Μαζαράκης, Επικεφαλής της MetLife Alico στην Ελλάδα και Ν. Δασκαλάκης, Regional Vice President – Captive & Independent Agency, Eastern & Southern Europe.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
15. ΖΑΚ ΣΟΥΣΗΣ
Βραβείο «Γ. Σκαλίγκου»
2η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
2η θέση «Παραγωγός της Χρονιάς» στην Ευρώπη
1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε σύνολο Εισπραχθέντων Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη και Παγκόσμια

16. ΜΑΡΙΑ ΤΡΙΒΥΖΑ
3η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
2η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων

17. ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ
2η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε σύνολο Εισπραχθέντων Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη και Παγκόσμια

18. ΓΙΩΡΓΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΑΚΟΣ
2η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων
5 χρόνια με την Εταιρία

19. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΡΟΚΟΣ
3η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων

20. ΑΓΓΕΛΟΣ ΒΑΡΔΑΚΗΣ
1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων στην Ευρώπη

21. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΣΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ
1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Διατηρησιμότητα IQA στην Ελλάδα, στην Ευρώπη και Παγκόσμια

22. ΤΑΚΤΩΡ ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ
1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Κεφάλαιο Κάλυψης Ζωής MILLION DOLLAR PRODUCER
20 χρόνια με την Εταιρία

23. ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ
1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων
5 χρόνια με την Εταιρία

24. ΣΟΦΙΑ ΠΑΛΜΟΥ
1η θέση Rookie of the Year

25. ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΔΑΤΣΟΣ
3η θέση Rookie of the Year
Τα βραβεία απένευσε ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Agency Director

ΕΠΕΤΕΙΟ
26. ΙΩΑΚΕΙΜ ΤΣΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
40 χρόνια με την Εταιρία

27. ΔΗΜΟΣ ΤΣΙΤΣΙΟΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
35 χρόνια με την Εταιρία

28. ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ Σ - ΣΤΑΘΑΚΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
30 χρόνια με την Εταιρία

29. ΝΙΚΟΣ ΤΕΛΑΛΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
25 χρόνια με την Εταιρία

30. ΟΡΣΑΛΙΑ ΚΟΛΟΚΥΘΑ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
25 χρόνια με την Εταιρία

31. ΓΙΩΓΩ ΚΑΛΙΝΤΖΟΠΟΥΛΟΥ
Συντονίστρια Ομάδας
25 χρόνια με την Εταιρία

32. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ
Συντονιστής Ομάδας
20 χρόνια με την Εταιρία

33. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΡΟΥΣΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
20 χρόνια με την Εταιρία

34. ΝΙΚΟΣ ΑΝΔΡΕΟΓΛΟΥ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
20 χρόνια με την Εταιρία

35. ΑΡΙΣΤΕΑ ΣΑΡΑΝΤΗ
Συντονίστρια Ομάδας
15 χρόνια με την Εταιρία

36. ΝΙΚΟΣ ΜΟΥΖΑΚΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
15 χρόνια με την Εταιρία

37. ΦΩΤΗΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
10 χρόνια με την Εταιρία

38. ΓΙΑΝΝΟΥΛΑ ΒΑΣΙΟΥ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
10 χρόνια με την Εταιρία

39. ΣΙΜΟΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
10 χρόνια με την Εταιρία

40. ΣΟΦΙΑ ΜΥΛΩΝΑ
Συντονίστρια Ομάδας
5 χρόνια με την Εταιρία

41. ΘΩΜΑΣ ΒΑΪΔΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
5 χρόνια με την Εταιρία

42. ΜΑΡΙΑ ΑΓΓΕΛΙΔΟΥ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
5 χρόνια με την Εταιρία

Τα βραβεία απένευσε ο κ.κ. Δ. Μαζαράκης, Επικεφαλής της MetLife Alico στην Ελλάδα και Ν. Δασκαλάκης, Regional Vice President – Captive & Independent Agency, Eastern & Southern Europe.

ΧΡΥΣΟΥΛΑ ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
3η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε σύνολο Εισπραχθέντων Ασφαλίσεων Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη και Παγκόσμια

ΓΙΑΝΝΗΣ ΑΛΕΞΑΝΙΔΗΣ
1η θέση Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Διατηρησιμότητα IQA στην Ελλάδα, στην Ευρώπη και Παγκόσμια
20 χρόνια με την Εταιρία

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ ΣΙΜΟΥ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
5 χρόνια με την Εταιρία



ΦΩΤΟ: Κ. ΣΠΥΡΟΥ

[Όμιλος ERGO]

Καταγράφει σταθερά θετικά αποτελέσματα

Σταθερά ενοποιημένα αποτελέσματα 349 από 355 εκατ. ευρώ πέτυχε να κρατήσει το 2011 η Ergo, παρά τις αναταραχές που βίωσαν οι αγορές κεφαλαίου. Σύμφωνα με την σχετική ανακοίνωση της εταιρείας, η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών αυξήθηκε ελαφρώς κατά 0,7% σε 20,3 (από 20,1) δισ. ευρώ. Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα ο πρόεδρος του Ομίλου, Torsten Oletzky, τόνισε μεταξύ άλλων: «Εντείνουμε τις προσπάθειές μας να εφαρμόσουμε τις αξίες που προεβέβουμε, οι οποίες συνοψίζονται από το 2010 στο μήνυμα "Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω". Βελτιώνουμε συνεχώς τη σαφήνεια της γλώσσας με την οποία εκ-



Ο πρόεδρος του Ομίλου, Torsten Oletzky

φράζονται οι όροι των συμβολαίων καθώς και την ποιότητα των συμβουλών και των υπηρεσιών μας. Είμαι βέβαιος ότι η πρόοδος σε αυτούς τους το-

μείς θα προσδώσει ένα επιπλέον θετικό αποτέλεσμα στη δουλειά μας», είπε ο κ. Torsten Oletzky, ενώ από την πλευρά του ο οικονομικός διευθυντής του Ομίλου, Christoph Jurecka, σημείωσε «ότι λόγω των δραματικών εξελίξεων στις αγορές κεφαλαίων, μπορούμε να είμαστε ικανοποιημένοι με το σταθερό αποτέλεσμα των 349 εκ. ευρώ.

Ήταν θετικό ότι ο κύκλος των εργασιών μας παρέμεινε αμετάβλητος το 2011. Το αποτέλεσμα των επενδύσεων στα 4,1 δισ. ευρώ επιβαρύνθηκε σημαντικά λόγω των απομειώσεων στο χαρτοφυλάκιό μας των ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου», πρόσθεσε ο Christoph Jurecka, σημειώνοντας ότι «αντίθετα οι πωλήσεις

συμμετοχών και η αύξηση της αξίας των προϊόντων αντιστάθμισης επιτοκιακού κινδύνου είχαν θετική επίδραση. Το επενδυτικό χαρτοφυλάκιο αυξήθηκε ελαφρώς στα 117 δισ. ευρώ στο τέλος του 2011, τα εκτός ισολογισμού αποθεματικά αποτίμησης υπολογίστηκαν στα 4,9 δισ. ευρώ, ενώ το 2012, η Ergo έχει ως στόχο να πετύχει ενοποιημένο αποτέλεσμα της τάξης των 400 εκατομμυρίων ευρώ».

Επιχειρηματική ανάπτυξη κλάδων

Η Ergo κατέγραψε μικρή πτώση στη συνολική παραγωγή ασφαλιστρών στον κλάδο Ζωής στη Γερμανία, κατά 3,2% στα 5,1 δισ. ευρώ. Μια αιτία γι' αυτή την τάση αποτελεί η σημαντική μείωση των ενιαίων ασφαλιστρών, η οποία παρατηρήθηκε σε όλη τη γερμανική ασφαλιστική αγορά. Η θετική τάση της νέας παραγωγής που βασίζεται στα περιοδικά ασφαλιστρα αντισταθμίστηκε από τη μείωση των συμβολαίων με ενιαία ασφαλιστρα. Με βάση το IEA, η συνολική νέα παραγωγή ήταν ελαφρώς αυξητική.

Τα έσοδα από ασφαλιστρα στον κλάδο της Υγείας αυξήθηκαν κατά 3,5% στα 6,0 δισ. ευρώ, με τα έσοδα από ασφαλιστρα που καταγράφηκαν στη Γερμανία να έχουν αύξηση κατά 3,1% στα 4,9 δισ. ευρώ. Η μείωση της τάξης του 11,6% των νέων εγχώριων εργασιών δικαιολογείται από το γεγονός ότι ένα μείζον συμβόλαιο είχε λήξει το προηγούμενο έτος. Η άρση της αναμονής των τριών ετών στην αρχή του 2011 είχε θετικό αντίκτυπο στη νέα παραγωγή των ασφαλιστικών καλύψεων Υγείας συνολικά. Όσον αφορά τα έσοδα από ασφαλιστρα στις διεθνείς επιχειρηματικές δραστηριότητες, η ανάπτυξη ήταν ανοδική κατά 5,0% στα 1,1 δισ. ευρώ.

Στο τέλος του 2011, η Ergo μεταβίβασε τις διεθνείς ασφαλιστικές της εταιρείες Υγείας στη Munich Health Holding AG, η οποία είναι επίσης μέλος του Ομίλου της Munich Re.

Στη Γερμανία, τα έσοδα από ασφαλιστρα στις γενικές ασφάλισεις αυξήθηκαν κατά 2,1% στα 3,23 δισ. ευρώ. Το μεγαλύτερο μερίδιο της ανάπτυξης, σε ποσοστό 8,1% αφορά εμπορικούς / βιομηχανικούς κινδύνους. Όσον αφορά την ασφάλιση αυτοκινήτων, η Ergo ήταν και πάλι σε θέση να καταγράψει αύξηση 3,8% στα ασφαλιστρα. Αύξηση σημειώθηκε, επίσης, στην ασφάλιση νομικής προστασίας σε ποσοστό 0,4%. Αντίθετα,



Το κτίριο της ERGO στην Ελλάδα



Θ. Κοκκάλης

12,6% επιτεύχθηκε από την Direkt Ergo στις ασφάλισεις Υγείας, η οποία μπορεί να αποδοθεί αποκλειστικά στα συμπληρωματικά ασφαλιστήρια συμβολαία, δεδομένου ότι η εταιρεία δεν προσφέρει ολοκληρωμένη κάλυψη για

την υγεία. Τα ασφαλιστρα που καταγράφηκαν από την ERV για την ταξιδιωτική ασφάλιση ανέβηκαν κατακόρυφα με αύξηση 13,5% στα 488 (από 430) εκ. ευρώ. Η ανάπτυξη στην εγχώρια αγορά ήταν 11,6% ενώ και οι διεθνείς εργασίες αυξήθηκαν κατά 14,3%.

Τα έσοδα από ασφαλιστρα της Ergo International μειώθηκαν κατά 2% στα 4,3 δισ. ευρώ.

Αυστηρή εστίαση στον πελάτη

Ένας από τους κύριους στόχους της Ergo είναι να καταστεί ευκολότερο για τον πελάτη να κατανοήσει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της. Περίπου 20 εκατομμύρια αντίτυπα εγγράφων αναθεωρήθηκαν πλήρως μέχρι το τέλος του 2011, προκειμένου να συμμορφωθούν με τα κριτήρια σαφήνειας της γλώσσας της Ergo. Οι όροι και οι προϋποθέσεις ασφάλισης για την ασφάλιση αστικής ευθύνης, η κάλυψη της οδικής βοήθειας και η ασφάλιση του περιεχομένου της κατοικίας ξαναγράφτηκαν από την αρχή, με απλούς και κατανοητούς όρους. Έτσι μειώθηκαν δραστικά σε όγκο, ώστε οι πελάτες να είναι σε θέση να κατανοήσουν πιο γρήγορα το σημαντικό περιεχόμενο. Στη διάρκεια του 2012 θα ακολουθήσουν περισσότερα προϊόντα με όρους σε απλή και κατανοητή γλώσσα.

Από τις αρχές του 2011, ο «πρεσβευτής του πελάτη» της Ergo είναι ενδεικτικό της στενής επικοινωνίας μαζί του, καθώς υπερασπίζεται τα συμφέροντα του πελάτη στη διαμόρφωση κάθε ροής εργασίας και παρεμβαίνει σε περιπτώσεις διένεξης. Εάν οι πελάτες νιώθουν ότι έχουν αδικηθεί, ο πρεσβευτής του πελάτη της Ergo φροντίζει να βρεθεί αποδεκτή λύση από όλα τα εμπλεκόμενα μέρη.

ως αποτέλεσμα της μείωσης του αριθμού των συμβολαίων εφάπαξ καταβολών, τα ασφαλιστρα των ατυχημάτων υπέστησαν μείωση 3,5%.

Φθάνοντας στο 93,6% το combined ratio, ήταν μεν υψηλότερο από το αντίστοιχο του προηγούμενου έτους (90,3%), αλλά εξακολουθεί να βρίσκεται σε εξαιρετικό επίπεδο, συγκρινόμενο με την αγορά στο σύνολό της και αναμένεται να βρίσκεται σε επίπεδο κάτω του 95% και τον επόμενο χρόνο.

Το σύνολο των εσόδων από ασφαλιστρα στις απευθείας πωλήσεις παρουσίασε ανάπτυξη κατά το οικονομικό έτος 2011, σημειώνοντας αύξηση κατά 4,7% στα 1,42 δισ. ευρώ. Αύξηση της τάξης του

[ARAG]

Η ARAG Νομική Προστασία φροντίζει για όλα

Η ARAG Νομική Προστασία φροντίζει για τον ασφαλισμένο, αναλαμβάνοντας να διεκδικήσει για λογαριασμό του τόσο τις ζημιές των αυτοκινήτων όσο και τις απαιτήσεις από ενδεχόμενες σωματικές βλάβες μετά από ένα ατύχημα, καθώς -όπως αναφέρει- μόνο με την απλή ασφάλιση του αυτοκινήτου ο οδηγός είναι καλυμμένος για υλικές ζημιές και σωματικές βλάβες τις οποίες προκαλεί σε τρίτους. Ουδείς, όμως, κάλυψη έχει για ζημιές οι οποίες θα προκληθούν από υπαιτιότητα τρίτων στο αυτοκίνητό του, είτε για τραυματισμούς σε οδηγούς ή συνεπιβαίνοντες. Οι κίνδυνοι τους οποίους αντιμετωπίζουμε καθημερινώς με το αυτοκίνητο είναι τόσοι πολλοί, ούτως ώστε η νομική προστασία έχει καταστεί αναγκαία, τονίζει η εταιρεία και όπως χαρακτηριστικά αναφέρει «έχοντας ARAG Νομική Προστασία ταξιδεύει ο δικηγόρος μαζί σας».

Σε ποιές περιπτώσεις καλύπτει η Νομική Προστασία Οχήματος

1. Σε περίπτωση που ο ασφαλισμένος εμπλακεί σ' ένα αυτοκινητιστικό ατύχημα που δεν ευθύνεται ή η υπαιτιότητα είναι αμφισβητούμενη, η εταιρεία αναλαμβάνει να διεκδικήσει για λογαριασμό του τις απαιτήσεις για:
 - Τα έξοδα επισκευής του αυτοκινήτου του
 - Την οικονομική ζημιά που έχει ο πελάτης, για όσο διάστημα δεν χρησιμοποιεί το αυτοκίνητό του αλλά αναγκάζεται να μισθώσει άλλο
 - Τα διαφυγόντα κέρδη για επαγγελματικά οχήματα
 - Τη μείωση της εμπορικής αξίας του αυτοκινήτου
 - Τα νοσοκομειακά και ιατρικά έξοδα
 - Την ψυχική οδύνη όταν υπάρχει τραυματισμός ή θάνατος
 - Τι χρηματική ικανοποίηση λόγω ηθικής βλάβης
 - Τα έξοδα μίσθωσης ταξί.
2. Στις δικές μας καλύψεις δεν περιλαμβάνεται μόνο το τροχαίο συμβάν, αλλά κάθε ζημία για την οποία υπάρχει υπαιτιότητα

τρίτου και είναι νομικά επιδιώξιμη, όπως π.χ.

- Από πώση αντικειμένων
- Από δόλια ενέργεια
- Από πώση σε λακκούβα
- Από καθίζηση οδοστρώματος
- Από έργα ΔΕΗ, ΟΤΕ ΕΥΔΑΠ
- Σε χώρους φύλαξης ή στάθμευσης

3. Σε περίπτωση που ο ασφαλισμένος κατηγορείται για τραυματισμό ή θάνατο προσώπου από αμέλεια, η εταιρεία αναλαμβάνει την υπεράσπιση του στα ποινικά δικαστήρια μέχρι τον Άρειο Πάγο.

4. Όταν ο ασφαλισμένος υποπέσει σε τροχαία παράβαση και διώκεται ποινικώς η εταιρεία αναλαμβάνει να τον εκπροσωπήσει σε όλα τα ποινικά δικαστήρια.

5. Σε περίπτωση που αφαιρεθεί η άδεια κυκλοφορίας ή/και το δίπλωμα οδηγείας, αναλαμβάνουμε να ασκήσουμε τις απαραίτητες προσφυγές στις αρμόδιες διοικητικές αρχές και διοικητικά δικαστήρια.

6. Όταν ο ασφαλισμένος έχει διαφορές που προέκυψαν από την αγορά, πώληση, ανταλλαγή ή επισκευή του ασφαλισμένου αυτοκινήτου του, συμπεριλαμβανομένων των κατασκευαστικών ελαττωμάτων των καινούργιων αυτοκινήτων, η εταιρεία αναλαμβάνει να διεκδικήσει τις απαιτήσεις του.

7. Όταν ο ασφαλισμένος θέλει να διεκδικήσει την ίδια συμμετοχή του σε περίπτωση που κάνει χρήση της μεικτής ασφάλισης του αυτοκινήτου του.

8. Όταν ο ασφαλισμένος έχει διαφορές με την ασφαλιστική του εταιρεία από ασφαλιστήρια μεικτής, φωτιάς ή κλοπής του αυτοκινήτου του.

9. Όταν ο ασφαλισμένος χρειάζεται μία εμπειρισταμένη πραγματογνωμοσύνη σε περίπτωση ολικής καταστροφής ή ασύμφορης επισκευής του οχήματός του.

Νομική Προστασία στο Εξωτερικό

Για όσες περιπτώσεις παρέχεται Νομική Προστασία στην Ελλάδα, για τις ίδιες ακριβώς περιπτώσεις προστατεύεται ο ασφαλισμένο και στο εξωτερικό, επισημαίνοντας τα ιδιαίτερα προβλήματα που παρουσιάζει

ένα τροχαίο συμβάν εκτός Ελλάδος.

Αφενός μεν το πρόβλημα γλώσσας που αντιμετωπίζει ο κάθε οδηγός και αφετέρου οι υπέρογκες αμοιβές δικηγόρων, πραγματογνωμόνων και δικαστικών εξόδων.

Παρόμοιες, όμως, δυσκολίες παρουσιάζονται όταν η σύγκρουση γίνει μ' ένα αλλοδαπό όχημα στην Ελλάδα, που τα τελευταία χρόνια έχουν αυξηθεί πάρα πολύ. Οι ασφαλισμένοι όμως της ARAG δεν έχουν να σκεφθούν τέτοιου είδους προβλήματα, γιατί η ARAG αναλαμβάνει όλες τις σχετικές δαπάνες και ένα επιπλέον γλωσσομαθών διακανονιστών τους συμπαρίσταται συνεχώς από την πρώτη στιγμή.

Τι υπηρεσίες προσφέρει

Τα τμήματα ζημιών της ARAG απαρτίζονται από έμπειρους διακανονιστές και δοκιμασμένους νομικούς που αναλαμβάνουν:

- * Την συλλογή όλων των δημοσίων εγγράφων που αφορούν την ασφαλιστική περίπτωση, όπως π.χ. αστυνομικά πρωτόκολλα, ποινικές δικογραφίες κ.λπ.
- * Την προώθηση των δικαιολογητικών της ζημίας στην υπόχρεη ασφαλιστική εταιρεία και τη διαπραγμάτευση μαζί της, είτε για θέματα υπαιτιότητας, είτε για το ύψος της ζημίας, με νομικά επιχειρήματα και νομολογιακά δεδομένα.
- * Τι συνεχή ενημέρωση ασφαλισμένου και ασφαλιστικού συνεργάτη για την εξέλιξη, σε όλη την φάση του εξωδικαστικού διακανονισμού της υπόθεσης.
- * Τι συστηματική παρακολούθηση των υποθέσεων που προχωρούν δικαστικώς με τη συλλογή αντιγράφων από όλα τα δικόγραφα κλπ μέχρι την αποζημίωση του ασφαλισμένου και το κλείσιμο του σχετικού φακέλου.
- * Τι δωρεάν παροχή νομικών συμβουλών και κατευθύνσεων σε πελάτες και συνεργάτες για τα θέματα της αρμοδιότητάς μας.
- * Τέλος, δεν πρέπει να λησμονηθεί ο υψηλός βαθμός εξωδικαστικής επίλυσης των υποθέσεων που καταφέρνει η ARAG, γεγονός που άλλωστε επιθυμούν πρωτίστως οι ασφαλισμένοι.



ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ



Μην επιτρέψετε στην κρίση να θολώσει την Κρίση σας...

Με τα προγράμματα μας διευκολύνεται η πρόσβαση του κάθε πολίτη στην δικαιοσύνη αφού απαλλάσσεται από την πληρωμή όλων των αναγκαίων δικαστικών δαπανημάτων.

Τι πληρώνει η ARAG

- τις αμοιβές δικηγόρων επιλογής του ασφαλισμένου
- τα δικαστικά έξοδα
- τις αμοιβές των διορισθέντων πραγματογνωμόνων
- τα έξοδα δικαστικών επιμελητών
- τις αποζημιώσεις κλητευθέντων μαρτύρων
- τα έξοδα προσφυγών ενώπιον των διοικητικών αρχών
- τις αναγκαίες προκαταβολές δικαστικών εξόδων
- και την επιδικασθείσα στον αντίδικο δικαστική δαπάνη

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Αθήνα: 210 74 90 800 - Θεσσαλονίκη: 2310 520 720 - Πάτρα: 2610 275 211

www.arag.gr

e-mail: info@arag.gr | thessaloniki@arag.gr | patra@arag.gr

[Aon Benfield Greece-Scor Global Life]

Η Ισότητα των φύλων στην τιμολόγηση των ασφαλιστικών προϊόντων

Οι επιπτώσεις της επικείμενης εφαρμογής της οδηγίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την ισότητα των φύλων στην τιμολόγηση ασφαλιστικών προϊόντων στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά σε Ζωή και Υγεία, βρέθηκαν στο επίκεντρο σεμιναρίου που συνδιοργάνωσαν με ιδιαίτερη επιτυχία η Aon Benfield Greece και η Scor Global Life σε κεντρικό ξενοδοχείο. Την εκδήλωση άνοιξε ο Τζέραλντ Τέρνερ, CEO, Aon Benfield, και ομιλητές ήταν ο Μάριος Απέργης, Director Life & Health, Aon Benfield, ο Sébastien Gessner, Client Manager Scor Global Life, και η Gabriele Hollmann, Managing Director Scor Global Life.



Από αριστερά, Μάριος Απέργης, Director Life & Health, Aon Benfield, ο Sébastien Gessner, Client Manager Scor Global Life, και η Gabriele Hollmann, Managing Director Scor Global Life

Οι ομιλητές εστίασαν στα νομικά ζητήματα και στις επιχειρηματικές συνέπειες της εφαρμογής της νέας οδηγίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι ομιλητές παρουσίασαν επίσης ενδι-

αφέροντα παραδείγματα δημιουργίας νέων τρόπων τιμολόγησης, καθώς και άλλες επιλογές που θα μπορούσαν να μειώσουν ή να αντικαταστήσουν την βαρύτητα του φύλου στην τιμολόγηση των ασφαλιστικών προϊόντων. Όπως δήλωσε ο κ.Απέργης έχουμε πολλούς λόγους για να είμαστε ιδιαίτερα ικανοποιημένοι από τα αποτελέσματα της εκδήλωσης.

Η ανταπόκριση της αγοράς, με την συμμετοχή μεγάλου αριθμού εκπροσώπων από 18 ασφαλιστικές εταιρίες του κλάδου ζωής και υγείας, ανέδειξε την σημασία του συγκεκριμένου θέματος για την αγορά μας.

Η Aon Benfield είναι ήδη ένας επιτυχημένος παίκτης στην αντασφάλιση Ζωής, Ατυχημάτων και Υγείας (L, A & H) στις Ηνωμένες Πολιτείες και στη Δυτική Ευρώπη και δεν είναι τυχαίο άλλωστε ότι αποτελεί τον μεγαλύτερο παίκτη αντασφάλισης στη γαλλική αγορά, σημείωσε ο κ.Απέργης.

Πρόσθεσε ακόμη ότι η επιτυχία αυτή της Aon Benfield στην αντασφάλιση L, A & H δεν περιορίζεται στις παραδοσιακές συναλλαγές αντασφάλισης αλλά επεκτείνεται σε πολλές και διάφορες μη παραδοσιακές συναλλαγές όπως είναι για παράδειγμα τα longevity swaps.

Το γραφείο της Aon Benfield στην Αθήνα καταπιάνεται με όλα τα ζητήματα που αφορούν την Ελλάδα αλλά και την Κύπρο, την Τουρκία και το Ισραήλ και στηρίζεται στο έργο του από την ομάδα Analytics που εδρεύει στο Λονδίνο. Σύμφωνα με τον κ. Απέργη ο σωστότερος ίσως τρόπος περιγραφής της Aon Benfield είναι ότι πρόκειται για μια εταιρεία που διευκολύνει ή αποτελεί τον καταλύτη στις συναλλαγές αντασφάλισης αφού με πρωταρχικό στό-

χο πάντα το συμφέρον των πελατών της ψάχνει και βρίσκει τις καλύτερες επιλογές που βρίσκονται στη διάθεση τους την οποιαδήποτε χρονική στιγμή. Επειδή όμως η αλήθεια είναι ότι υπάρχουν πολλές λύσεις για ένα πρόβλημα, εκτός από τον εντοπισμό και τη παράθεση όλων των διαθέσιμων ακόμα και διαφορετικών μεταξύ τους επιλογών, η Aon Benfield προσφέρει πρόσβαση και επαφές σε όλες τις διαφορετικές αγορές που θα άξιζαν μια επιπλέον προσέγγιση, ενώ βοηθά επίσης σημαντικά στη παρουσίαση τις υποθέσεις αλλά και στις διαπραγματεύσεις των πελατών της.

Όσον αφορά συγκεκριμένα το σεμινάριο της Aon Benfield σε συνεργασία με τη Scor Global Life και με θέμα τις επιπτώσεις της επικείμενης εφαρμογής της οδηγίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την ισότητα των φύλων στην τιμολόγηση ασφαλιστικών προϊόντων στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αυτό επικεντρώθηκε στα νομικά ζητήματα και στις επιχειρηματικές συνέπειες της εφαρμογής της νέας οδηγίας, καθώς και στις επιπτώσεις της σε θέματα τιμολόγησης, underwriting, σχεδιασμού προϊόντων και marketing.

Στόχος ήταν η υπογράμμιση όλων των σημαντικών σχετικών ζητημάτων, η δημιουργία εποικοδομητικού διαλόγου και η συνεισφορά της Aon Benfield προς διαφορετικές πιθανές λύσεις που είναι διαθέσιμες στην αγορά, σημείωσε ο κ.Μάριος Απέργης.

Την εκδήλωση τίμησαν ιδιαίτερα με την παρουσία τους η γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, κυρία Μαργαρίτα Αντωνάκη και ο πρόεδρος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος κ. Γιώργος Κραββαρίτης.

Την εκδήλωση τίμησαν ιδιαίτερα με την παρουσία τους η γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, κυρία Μαργαρίτα Αντωνάκη και ο πρόεδρος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος κ. Γιώργος Κραββαρίτης.

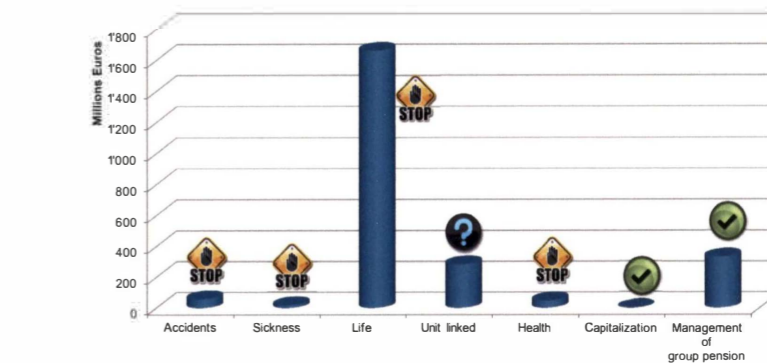
Την εκδήλωση τίμησαν ιδιαίτερα με την παρουσία τους η γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, κυρία Μαργαρίτα Αντωνάκη και ο πρόεδρος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος κ. Γιώργος Κραββαρίτης.

Ποια είναι η AON

Με έδρα το Σικάγο και με κύκλο εργασιών που υπερβαίνει τα 11 δισ. δολάρια, η Aon plc, παγκόσμιος ηγέτης στη μεσοτεία ασφαλίσεων, αντασφαλίσεων και υπηρεσιών διαχείρισης κινδύνων βρίσκεται στην 235η θέση της λίστας Fortune 500, απασχολεί περίπου 61.000 άτομα και διαθέτει 600 γραφεία σε περισσότερες από 120 χώρες. Στην Ελλάδα δραστηριοποιείται από το 1977, απασχολεί 70 άτομα διαφόρων ειδικοτήτων και προσφέρει τις υπηρεσίες της σε μεγάλους τοπικούς και διεθνείς οργανισμούς του ιδιωτικού και του δημόσιου τομέα καθώς και σε ιδιώτες. Μεταξύ των πελατών της Aon στην Ελλάδα είναι ορισμένες από τις μεγαλύτερες κατασκευαστικές εταιρείες, τράπεζες, ναυτιλιακές και πετρελαιοειδή εταιρείες, ναυπηγεία, μεγάλα ξενοδοχειακά συγκροτήματα και τουριστικές επιχειρήσεις, παρασκευαστές και διανομείς τροφίμων και άλλοι βιομηχανικοί και εμπορικοί οργανισμοί.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ 2010

Premium life and personal insurances in Greece (2010)



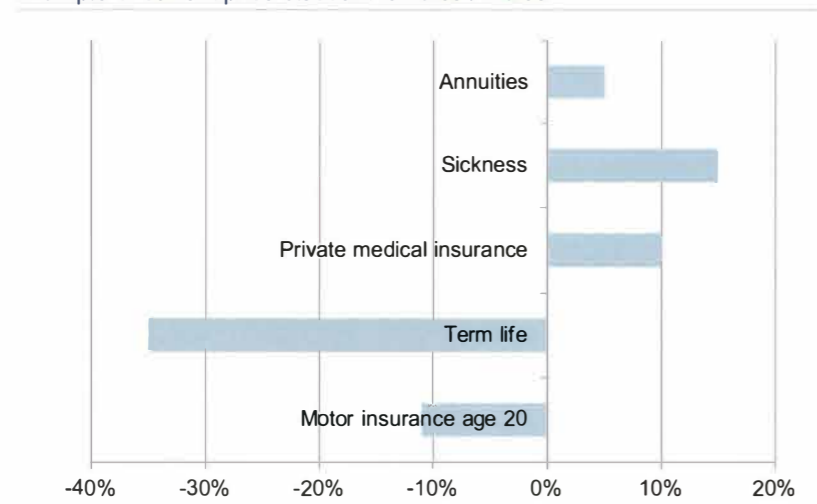
Source: HAIC Annual Statistical Report: Private Insurance in Greece 2010

SCOR

15

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΤΡΕΧΟΝΤΩΝ ΤΙΜΩΝ ΕΚΠΤΩΣΗ ΓΥΝΑΙΚΕΣ/ ΑΝΔΡΕΣ

Example of current price discount females / males



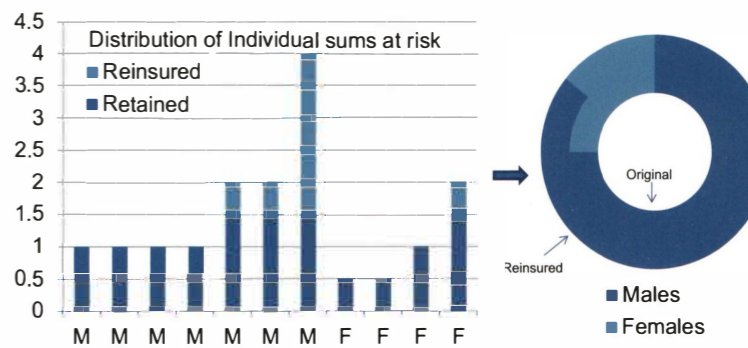
SCOR

14

ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΗ

Reinsurance

- Reinsurers are not obliged to price on unisex basis
- Unisex reinsurance will however become more common where insurers want to align their reinsurance conditions with original terms
- Differences in sums insured between men and women lead to differing gender mix in surplus reinsurance agreements → steering mechanisms needed



SCOR

23

**Έμφαση
και στο
περιβάλλον**

Εξόρμηση καθαρισμού και φύτευσης θαμνοειδών στο Απικό Άλσος πραγματοποίησε η Interamerican, με τη συνεργασία της ΜΚΟ «Ελλάδα Καθαρή» και την υποστήριξη του Δήμου Αθηναίων. Στο κάλεσμα των οργανωτών ανταποκρίθηκαν αρκετά μέλη της ομάδας «Εθελοντές Ζωής» της εταιρείας, εθελοντές από τα θεραπευτικά προγράμματα του ΚΕΘΕΑ «Νόστος» και «Εν Δράσει», ενώ συμμετείχε και ομάδα από το «Χαμόγελο του Παιδιού». Συνελέγη μεγάλη ποσότητα απορριμμάτων -κυρίως πλαστικών, μεταλλικών και αντικειμένων οικιακής-ενώ φυτεύτηκαν 50 δέντρα και θάμνοι. Επίσης, εγκαταστάθηκαν από ανθρώπους του Δήμου Αθηναίων δύο κίσσικια, πάγκοι για πικ-νικ, παγκάκια και κάδοι απορριμμάτων. Η Interamerican έχει εντάξει στο πρόγραμμα κοινωνικής και περιβαλλοντικής υπευθυνότητας την εθελοντική κινητοποίηση εργαζομένων και φίλων της εταιρείας για παρεμβάσεις στο αστικό και περιαστικό περιβάλλον, ώστε να συμβάλει στην προσπάθεια αποκατάστασης χώρων που ενώ προσφέρονται για περίπατο και αναψυχή, έχουν μετατραπεί σε σκουπίδοτοπους, τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Γιάννης Ρούντος, διευθυντής Δημοσίων Αχέσεων και Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της Interamerican.

[**ΑΧΑ** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ]
**Σημαντική
διάκριση**



Η ΑΧΑ Ασφαλιστική αναδείχτηκε ως η κορυφαία εταιρική επωνυμία στην Ελλάδα στην κατηγορία Ασφαλιστικές Εταιρείες, στο θεσμό Corporate Superbrands Greece 2011-2012, που πραγματοποιείται στην Ελλάδα για τέταρτη φορά. Η ανάδειξη των Corporate Superbrands 2011-2012 έγινε βάσει βαθμολογίας της Κριτικής Επιτροπής και βάσει δημοσκοπήσης που διενήργησε η Εταιρεία ερευνών Focus Bari στο ευρύ καταναλωτικό κοινό και ανάμεσα σε εκπροσώπους της επιχειρηματικής κοινότητας της χώρας. Τα κριτήρια για τη βαθμολογία της κριτικής επιτροπής και του κοινού είναι: αναγνωρισιμότητα επωνυμίας και δύναμη φήμης, αξιοπιστία, μακροχρόνια συνέπεια και εταιρική υπευθυνότητα.

Στα κριτήρια περιλαμβάνονται ακόμα:

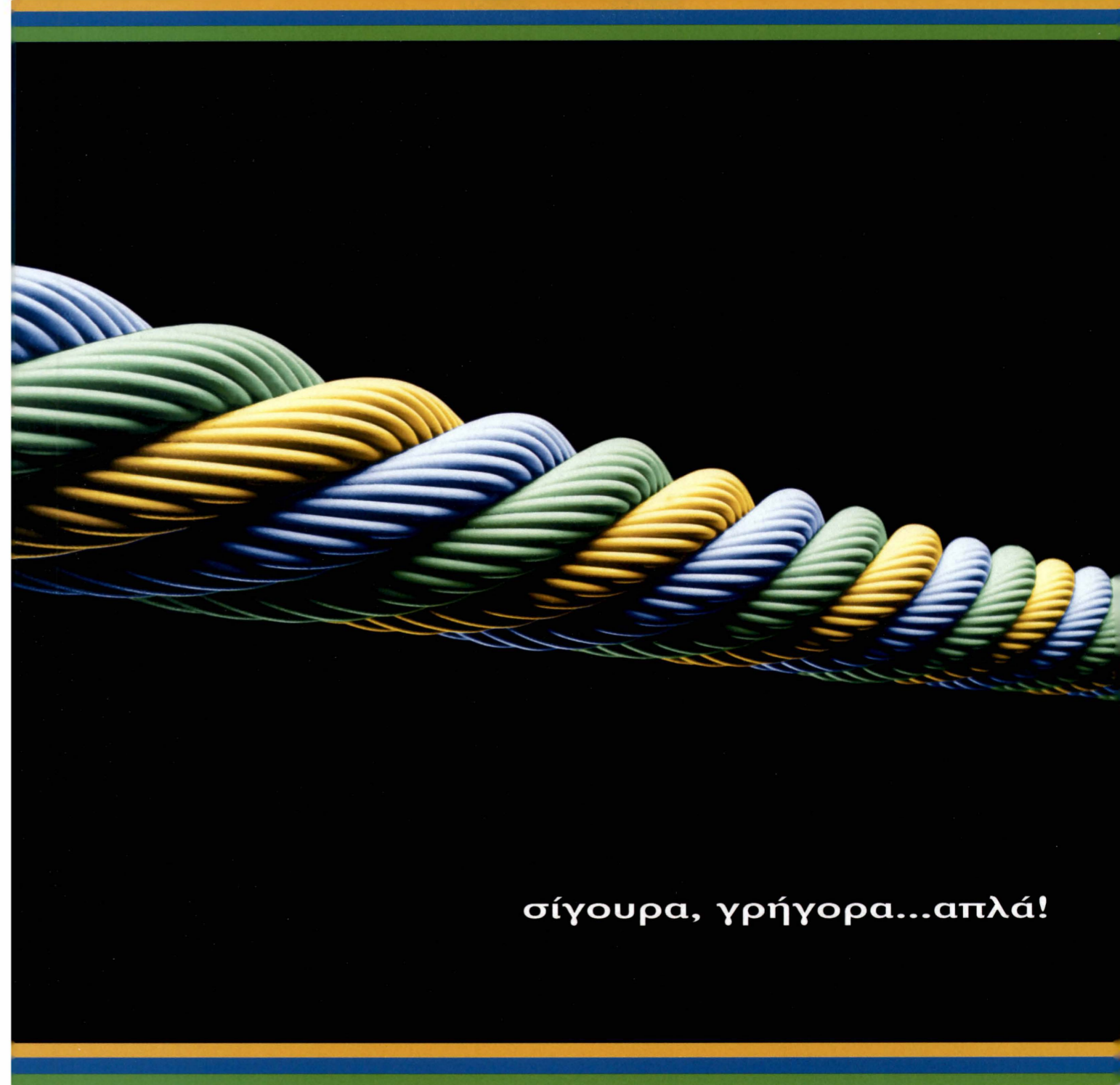
- * Αγορά (ποιότητα & τιμή προϊόντος & υπηρεσίες)
 - * Εργασιακές σχέσεις (σύννομη & διάφανη λειτουργία, κλίμα και πρακτικές) η κοινωνία (χορηγικές, πολιτισμικές & κοινωνικές πρωτοβουλίες) και το περιβάλλον (προστασία και περιορισμός αρνητικών περιβαλλοντικών επιπτώσεων)
- Όπως αναφέρει η εταιρεία, με μόλις 5 χρόνια παρουσίας στην ελληνική αγορά, η ΑΧΑ διακρίνεται ως κορυφαία εταιρική επωνυμία, γεγονός που επιβεβαιώνει την ανώτερη ποιότητα των προϊόντων της και υπηρεσιών της και τη δραστηριοποίησή της σε θέματα εταιρικής ευθύνης. Παράλληλα, αποδεικνύεται η δέσμευση της εταιρείας να μη δίνει απλά υποσχέσεις, αλλά με τις πράξεις της να μπορεί να τις υλοποιεί. Στην τελετή συμμετείχαν μέλη της Εκτελεστικής Επιτροπής και του προσωπικού της ΑΧΑ. Το βραβείο παρέλαβε ο κ. Θωμάς Πουφινάς, offer director της εταιρείας, σε εκδήλωση που έλαβε χώρα σε κεντρικό ξενοδοχείο.

[**mpdclub**] **Ασφάλισε μαθητές**

Στο Δημαρχείο της Κηφισιάς έγινε η παράδοση του ομαδικού συμβολαίου κάλυψης από ατύχημα των μαθητών των παιδικών σταθμών του Δήμου Κηφισιάς. Το mpdclub σταθερό στις αξίες του και ανταποκρινόμενο στην πρόσκληση της αντιδημάρχου, κυρίας Νίνας Βλάχου, προχώρησε στη δωρεά του συμβολαίου, προς όλους τους μικρούς του φίλους. Σημειώνεται ότι ο ιδρυτής του mpdclub και χορηγός του συμβολαίου, κ. Βασίλης Μουντάκης, προχώρησε επίσης και στη χορηγία της κάρτας του club καθώς και του Οδηγού Υγείας σε όλους τους μικρούς μαθητές της πόλης της Κηφισιάς. Την επικοινωνία των προνομίων αυτών ανέλαβε ο πιστοποιημένος συνεργάτης κ. Αλεξόπουλος Παναγιώτης.



Στο γραφείο της αντιδημάρχου, κυρίας Νίνας Βλάχου, την ώρα που παραλαμβάνει το συμβόλαιο της κάλυψης των 300 παιδιών από τα χέρια του κ. Β. Μουντάκη και του κ. Π. Αλεξόπουλου



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 χαρτοφυλάκιό σας, τους κόππους 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 & Νέοτορος 1, 152 31 Χαλάνδρι,
Τηλ.: +30 210 6776111, Fax: +30 210 6776035,
www.interasco.gr, e-mail: info@interasco.gr



Κέρδη παρά την κρίση

Κέρδη έγραψαν το 2011, παρά την επιδεινούμενη κρίση στην Ελλάδα και την αστάθεια που επικρατεί στο διεθνές οικονομικό στερέωμα η Matrix Μεσίτες Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων Α.Ε., καθώς και η θυγατρική της Matrix (Cyprus) Insurance and Reinsurance Brokers Ltd, σύμφωνα με τις οικονομικές καταστάσεις της MATRIX με επικεφαλής τον Δ. Τσαμετζόγλου (φωτό). Σημειώνεται ότι η εταιρεία είναι η μόνη ελληνική μεσιτική με γραφεία στο City του Λονδίνου και την Κύπρο και με εργασίες σε πάνω από δέκα χώρες (Βαλκάνια και Μέση Ανατολή). Αναλυτικά, οι πωλήσεις της Matrix Α.Ε. για το 2011 ανήλθαν στα €3,9 εκατ. Συγχρόνως η θυγατρική Matrix (Cyprus), ξεκίνησε τη λειτουργία της στα τέλη του 2010, και στη διάρκεια του 2011 κατάφερε να αυξήσει ταχύτητα τον κύκλο εργασιών της. Το μερίδιο αγοράς του ομίλου υπολογίζεται ότι ανέρχεται στο 42% της ελληνικής αγοράς και στο 38% της κυπριακής στις εργασίες αντασφαλιστικής μεσεγγείας. Οι δύο εταιρίες – λόγω των κανόνων που διέπουν τα ελληνικά λογιστικά πρότυπα – δημοσιεύουν ξεχωριστούς ισολογισμούς.

Σε ό,τι αφορά στην Matrix Α.Ε., το κόστος παροχής υπηρεσιών της εταιρείας ανήλθε στις €567.000, έναντι €376.400 το 2010, διαμορφώνοντας τον σχετικό δείκτη στο 14,4% από 7,6% το 2010. Σημειώνεται ότι, παρά την αύξηση, ο δείκτης αυτός παραμένει από τους χαμηλότερους της αγοράς (το 2010 σε σύνολο 147 ασφαλισομεσιτικών εταιριών, το αντίστοιχο ποσοστό ανερχόταν στο 42,53%).

Παρά τις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες, η εταιρεία προχώρησε σε αναδιοργάνωση και σημαντική ενίσχυση του εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού της και ολοκλήρωσε επιτυχηνά την παρουσίαση της νέας εταιρικής της επωνυμίας. Παράλληλα, εντός του 2011 τέθηκαν οι βάσεις για τη μελλοντική της ανάπτυξη, μέσω της απόκτησης ειδικών μηχανογραφικών εφαρμογών, που επιτρέπουν τη δημιουργία αναλογιστικών μοντέλων, προσαρμοσμένων αποκλειστικά στις ανάγκες των πελατών της. Η επένδυση αυτή αποτελεί μοναδική καινοτομία και σημαντικό



Δ. Τσαμετζόγλου

ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, ενώ εγγυάται την περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών της Matrix Α.Ε. Ήδη κατά το πρώτο τρίμηνο του 2012, η εταιρεία εμφανίζει αύξηση των πωλήσεων, με τον κύκλο εργασιών της να διαμορφώνεται στα €2,02 εκατ., σε σύγκριση με τα €1,23 εκατ. κατά το α' τρίμηνο του 2011. Ανάλογη είναι και η αύξηση των κερδών, που για την ίδια περίοδο ανέρχονται στα €1,15 εκατ., σε σχέση με €0,44 εκατ. για τους 3 πρώτους μήνες του 2011.

Τα οικονομικά μεγέθη της Matrix Α.Ε. για το 2011 ενισχύουν τη θέση της εταιρείας στη διάρκεια μιας δύσκολης περιόδου για την οικονομία και στο πλαίσιο ενός ιδιαίτερου ανταγωνιστικού περιβάλλοντος. Πιο συγκεκριμένα, από την ανάλυση των επίσημων αριθμοδεικτών του 2011 προκύπτει ότι η οικονομική αυτόρκεια της Matrix Α.Ε. (Ίδια Κεφάλαια προς το Σύνολο του Παθητικού) έχει αυξηθεί σε 14,01% (συγκρινόμενη με 12,84% το 2010). Τα Ίδια Κεφάλαια της εταιρείας για το 2011 ανήλθαν σε €1,10 εκατ., υπογραμμίζοντας την έμφαση των μετόχων στη διασφάλιση της κεφαλαιακής επάρκειας.

Η γενική ρευστότητα της εταιρείας κυμαίνεται επίσης στα ίδια υψηλά επίπεδα του

2010, διαμορφούμενη σε 102,93%. Η διαχειριστική πολιτική της εταιρείας επίσης εμφανίζεται βελτιωμένη σε σύγκριση με το 2010. Η εταιρεία δεν είχε τραπεζικό δανεισμό ή ομολογιακά δάνεια.

Τον τακτικό και φορολογικό έλεγχο της Matrix Α.Ε. για το 2011 διενήργησε η εταιρεία ορκωτών ελεγκτών KPMG, ενώ τον έλεγχο της θυγατρικής Matrix (Cyprus) Ltd για το 2011 έχει αναλάβει αναλόγου επιπέδου ανεξάρτητο ελεγκτικό γραφείο της Κύπρου.

Η Matrix Α.Ε. συνεχίζει την προσπάθειά της να γίνεται κάθε χρόνο πιο εξωστρεφής και να αποκτά διεθνή αναγνωρισιμότητα. Στόχος για το 2012 είναι να ολοκληρώσει την προσαρμογή της στα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, προετοιμασία που έχει ξεκινήσει εδώ και έξι μήνες και που αποτελεί πρωτοπορία για τις μη εισηγμένες μεσιτικές ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις. Οι οικονομικές καταστάσεις της θυγατρικής Matrix (Cyprus) Ltd είναι ήδη εναρμονισμένες με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα.

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα ο CEO της Matrix Α.Ε. Δημήτρης Τσαμετζόγλου, ανέφερε ότι η εταιρεία, ακολουθώντας πιστά τον στρατηγικό της σχεδιασμό, ισχυροποίησε τη θέση της στην Ελλάδα και στην Κύπρο, ενώ ταυτόχρονα επέτυχε να διαφοροποιηθεί τόσο ανά κλάδο όσο και γεωγραφικά, κάτι που αντανακλάται στα αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου του 2012. Μέσω της Matrix Analytics σήμερα βρισκόμαστε στην ηγετική θέση από πλευράς τεχνογνωσίας, προϊόντων και εν γένει σε ό,τι αφορά στην προετοιμασία των ασφαλιστικών εταιριών για το Solvency II. Ανάλογη είναι και η αποτελεσματικότητα των υπηρεσιών μας στα χρηματοοικονομικά προϊόντα, που αποτελούν αγορά αιχμής σε περιόδους κρίσης.

Η προσήλωσή μας στην ανάπτυξη και η συνεχής επένδυση και προσέλκυση ποιοτικών στελεχών αποτελούν θεμελιώδεις αρχές της στρατηγικής μας, αλλά κυρίως τη σωστή βάση, πάνω στην οποία θα εξακολουθήσουμε να διευρύνουμε τις εργασίες μας και να βελτιώνουμε την κερδοφορία μας, σημείωσε ο κ. Τσαμετζόγλου.



Ηλεκτρονικές υπηρεσίες στην ασφάλιση σκαφών



Ολοκληρωμένες και σύγχρονες ηλεκτρονικές υπηρεσίες παρέχει στους συνεργάτες η ΑΤΕ Ασφαλιστική εγκαινιάζοντας τη φεινή ασφαλιστική περίοδο των σκαφών αναψυχής. Ειδικότερα, κάθε συνεργάτης της ΑΤΕ Ασφαλιστικής μπορεί μέσω της ηλεκτρονικής σελίδας της εταιρείας, να διαχειριστεί το ασφαλιστικό του χαρτοφυλάκιο στα σκάφη αναψυχής ακόμα και σε πραγματικό χρόνο, έχοντας πρόσβαση σε υπηρεσίες όπως: Άμεση έκδοση και εκτύπωση ασφαλιστηρίου συμβολαίου, ώστε ο συνεργάτης να μπορεί να το αποστείλει στον πελάτη ακόμα και με ηλεκτρονικό ταχυδρομείο. Είσπραξη ασφαλιστών χρεώνοντας, άμεσα, την πιστωτική, χρεωστική, ή προπληρωμένη κάρτα VISA ή Mastercard του ασφαλισμένου, μέσω της υπηρεσίας ATEbank e-POS.

Άμεση ανανέωση υφιστάμενων συμβολαίων, μέσω υπηρεσίας ηλεκτρονικού ληξιαρίου. Συνεχής παρακολούθηση του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου. Όπως αναφέρει η εταιρεία δίνεται ιδιαίτερη βαρύτητα στην αξιοποίηση των δυνατοτήτων που παρέχει η νέα τεχνολογία. Στο πλαίσιο αυτό, διευρύνουμε συνεχώς τις υπηρεσίες που παρέχουμε μέσω της ηλεκτρονικής σελίδας της εταιρείας μας τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κος Ι. Χατζιωσήφ. Ειδικά, στην τρέχουσα περίοδο που η χώρα μας πλήττεται από την οικονομική κρίση, έχουμε θέσει ως πρώτη μας προτεραιότητα τη μείωση των λειτουργικών δαπανών, τόσο της εταιρείας μας, όσο και των συνεργατών μας, ώστε να συνεχίσουμε να παρέχουμε τις πιο ολοκληρωμένες ασφαλιστικές καλύψεις στις πλέον ανταγωνιστικές τιμές. «Αντιπροσωπευτικό παράδειγμα της στρατηγικής μας αυτής αποτελεί ο κλάδος ασφάλισης σκαφών αναψυχής, στον οποίο σχεδόν το σύνολο των εργασιών υποστηρίζεται από την ηλεκτρονική μας σελίδα» κατέληξε ο κ. Χατζιωσήφ.

Να γιατί είμαστε περιζήτητοι...

- για τις πρωτοποριακές ασφαλιστικές υπηρεσίες
- για τα χαμηλά ασφάλιστρα, τις υψηλές αμοιβές, την αξιοπιστία
- για τις συνεργασίες μας με τις Enterprise Insurance Company Plc, Generali, Εθνική, Chartist και Αγροτική
- για την προσωπική επαφή

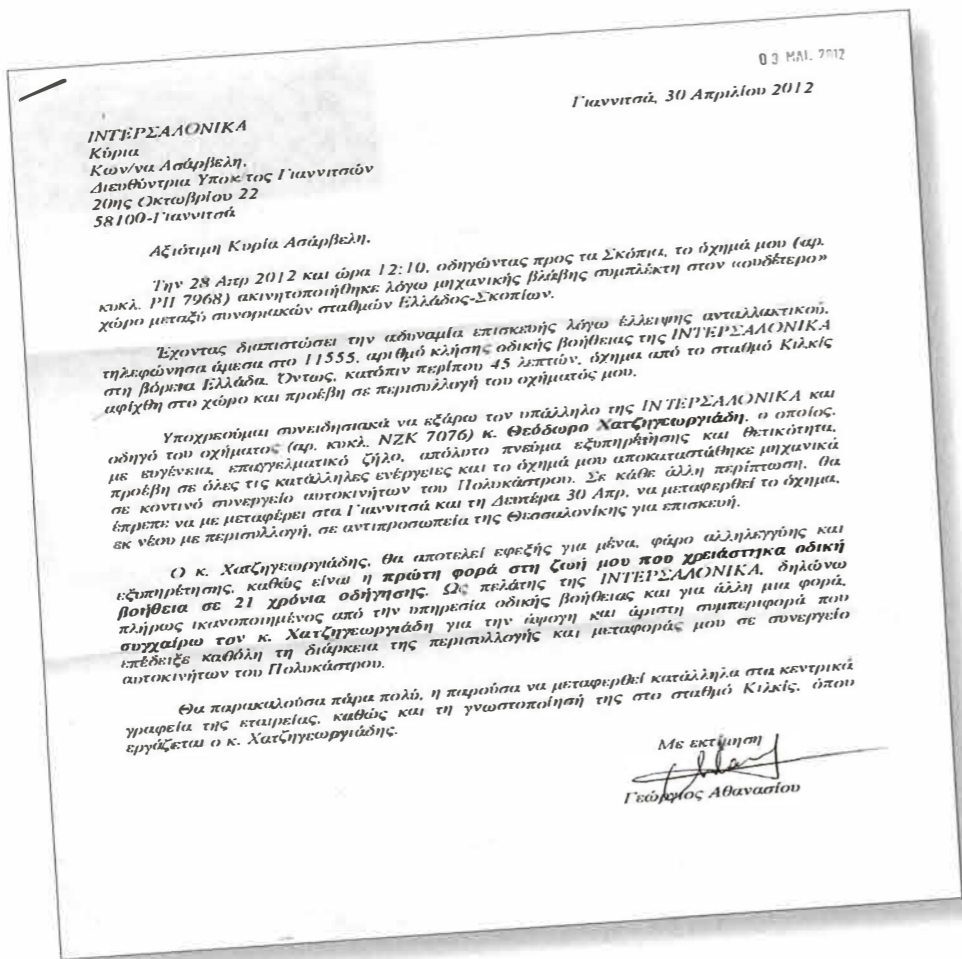


Συνεργαστείτε μαζί μας

Αθήνα: Μεσογείων 395, Αγία Παρασκευή, Τ.Κ. 15343 Τηλ: 210-6898710, fax: 210-6898712
Θεσσαλονίκη: Βασ. Όλγας 230 & Αγγαίου, Τ.Κ. 55133 Τηλ: 2310-422307, fax: 2310-422317

ΕΠΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

sales@elpasfaleies.gr



Πράξεις Ζωής

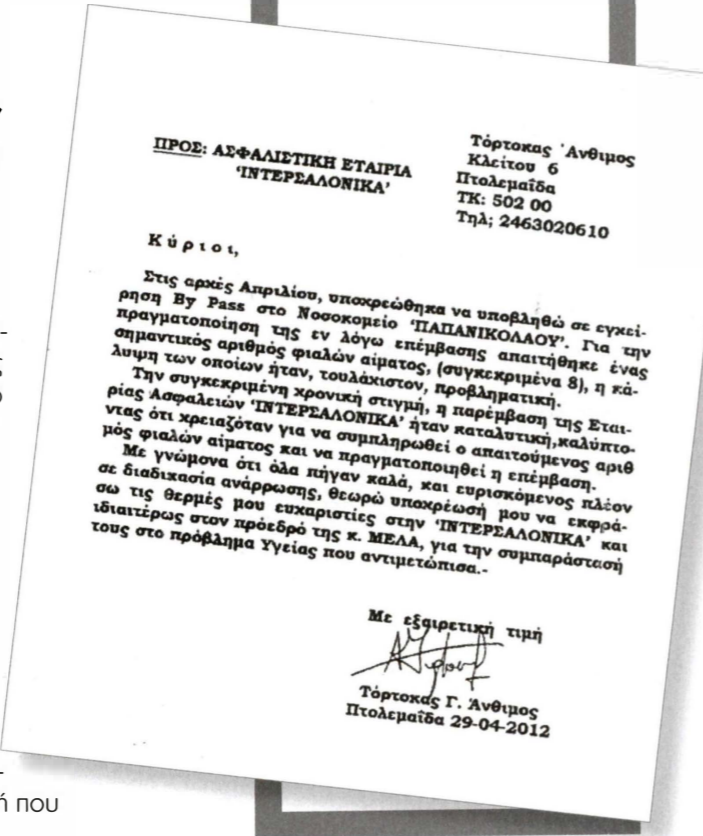
Παράλληλα, το πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής ευθύνης της Ιντερσαλόνικα υλοποιείται πολύπλευρα με πράξεις που έχουν στόχο την πραγματική βοήθεια προς το συνάνθρωπο και που αποδεικνύουν ότι Νοιάζεται για σας. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» δημοσιεύει και δεύτερη επιστολή ασφαλισμένου που αντιμετώπισε σοβαρό πρόβλημα υγείας και το ξεπέρασε με την αρωγή της εταιρείας. Ο ασφαλισμένος εκφράζει τις ευχαριστίες στην Ιντερσαλόνικα και στον πρόεδρό της κ. Μελά Γιαννιωτή.

Ακολουθεί η επιστολή

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

Ίκανοποιεί τους πελάτες της

Την ικανοποίησή του για την άμεση ανταπόκριση της Ιντερσαλόνικα στο πρόβλημα που αντιμετώπισε ασφαλισμένος της εταιρείας ο οποίος χρειάστηκε οδική βοήθεια στον ουδέτερο χώρο μεταξύ συνοριακών σταθμών, εκφράζει σε επιστολή του που απέστειλε στη διευθύντρια υποκαταστήματος Γιαννιτσών κυρία Κωνσταντίνα Ασάρβελη. Στην επιστολή ο ασφαλισμένος εξάρει τον υπάλληλο της εταιρείας κ. Θεόδωρο Χατζηγεωργιάδη, ο οποίος, όπως τονίζει, με πνεύμα εξυπηρέτησης προέβη σε όλες τις κατάλληλες ενέργειες και το αυτοκίνητο του αποκαταστάθηκε μηχανικά σε κοντινό συνεργείο. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» δημοσιεύει την επιστολή που απέστειλε.



[D.A.S.] Η νομική προστασία D.A.S. είναι για τους προνοητικούς

Τα χιλιάδες αυτοκίνητα, δίκυκλα, γεωργικά μηχανήματα, λεωφορεία που αποτελούν εργαλείο δουλειάς, μεταφοράς, ή ψυχαγωγίας καθώς και οι άνθρωποι που τα χειρίζονται είναι εκτεθειμένοι σε απρόσμενα περιστατικά, τα οποία όταν συμβούν απαιτούν μια σωστή και υπεύθυνη νομική υποστήριξη, όπως τονίζει η D.A.S. Αυτήν παρέχει εγγυημένα εδώ και πολλά χρόνια η D.A.S. Hellas στους ασφαλισμένους της που έχουν προνοήσει για αυτή την δύσκολη στιγμή και πρέπει να αντιμετωπίσουν το απρόοπτο. Τότε δεν είναι αβοήθητοι, ούτε μόνοι. Αντίθετα έχουν μια οργανωμένη, εξειδικευμένη και με παγκόσμια αναγνώριση εταιρεία στο πλευρό τους η οποία τους στηρίζει, τους συμπαραστέκεται και τους εκπροσωπεί στις νομικές διαδικασίες που απαιτούνται να γίνουν. Όλα αυτά σημαίνει η «Νομική Προστασία D.A.S.» η οποία έχοντας χαμηλό κόστος, αποτελεί μια σίγουρη επιλογή για όποιον την χρησιμοποιήσει. Τα προγράμματα νομικής προστασίας που διαθέτει η D.A.S. καλύπτουν με πληρότητα Ι.Χ. επιβατηγά, λεωφορεία, μηχανήματα έργων, ταξί, φορτηγά Ι.Χ. & Δ.Χ.), δίκυκλα, τρακτέρ, ενοικιαζόμενα οχήματα. Με τα προγράμματα αυτά τονίζει η εταιρεία οποιαδήποτε συμβάντα με οικονομικές και όχι μόνο συνέπειες, που αναστατώνουν την ζωή αυτού που τα αντιμετωπίζει, ξεπερνούνται εύκολα. Και αυτό διότι η D.A.S. απαλλάσσει τους πελάτες της από το άγχος και τα έξοδα, τις διαδικασίες και τις τυπικές ενέργειες που απαιτούνται να γίνουν ενώ υποστηρίζει μέχρι τέλους σε δικαστήρια όλων των βαθμών την διεκδίκηση αποζημιώσεων και το «δικίο» του πελάτη της με έμπειρους συνεργαζόμενους δικηγόρους που διαθέτουν υψηλή επιστημονική γνώση και επάρκεια, χωρίς αυτό να περιορίζει την δυνατότητα του ασφαλισμένου της να επιλέξει ελεύθερα όποιον άλλον δικηγόρο αυτός επιθυμεί για την εκπροσώπηση του.



Η γενική διευθύντρια D.A.S., κα Νάντια Σταυρογιάννη

Παρεχόμενες Καλύψεις

Με το πρόγραμμα νομικής προστασίας οχήματος και οδηγού καλύπτεται στην Ελλάδα και το Εξωτερικό (ευρωπαϊκές και παραμεσόγειες χώρες) ο ιδιοκτήτης του οχήματος, ο εκάστοτε οδηγός, οι επιβαίνοντες. Επίσης ο ιδιοκτήτης του οχήματος που ασφαρίζεται με συμβόλαιο νομικής προστασίας καλύπτεται ακόμα όταν οδηγεί οποιοδήποτε όχημα εκτός του δικού του.

1. Η D.A.S. αναλαμβάνει να διεκδικήσει εξωδικαστικά ή δικαστικά αποζημιώσεις που πρέπει να καταβληθούν στον ασφαλισμένο της όπως για παράδειγμα όταν εμπλακεί σε τροχαίο ατύχημα χωρίς να ευθύνεται.
2. Επιπρόσθετα διεκδικεί τα έννομα συμφέροντα του ασφαλισμένου της στις περιπτώσεις που αυτός αντιδικεί με την αντιπροσωπεία από την οποία αγόρασε το αυτοκίνητο, όταν δεν έγινε σωστά κάποια επισκευή σε συνεργείο, όταν έγινε ζημιά στο όχημα του εντός παρκινγκ κ.λπ.
3. Η εταιρεία αναλαμβάνει την υπεράσπιση του ασφαλισμένου σε Ποινικά δικαστήρια στην περίπτωση που αυτός κατηγορείται για τραυματισμό ή ακόμα και θάνατο προσώπου από τροχαίο ατύχημα. Επίσης αναλαμβάνει τα έξοδα υπεράσπισης του ασφαλισμένου της ακόμα και για τροχαίες παραβάσεις.
4. Ακόμα, σε περίπτωση που ο ασφαλισμένος με συμβόλαιο νομικής προστασίας κληθεί να δικαστεί σε ποινικό δικαστήριο μακριά από τον τόπο διαμονής του, η D.A.S. καλύπτει τα έξοδα μετάβασης, επιστροφής, διανυκτέρευσης, και διατροφής του καθώς και του τυχόν μάρτυρά του.
5. Η D.A.S. αναλαμβάνει την πληρωμή για διενέργεια ανεξάρτητης πραγματογνωμοσύνης στο ασφαλισμένο αυτοκίνητο σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα και Βόλο μετά από ατύχημα. Η κάλυψη αυτή παρέχεται ανεξάρτητα από την ευθύνη ή όχι του ασφαλισμένου για το ατύχημα. Επίσης καλύπτονται τα έξοδα πραγματογνωμοσύνης σε όλη την Ελλάδα σε περίπτωση που υπάρχει ολική καταστροφή του ασφαλισμένου οχήματος.
6. Η D.A.S. καταβάλλει το 70% του κόστους αποκατάστασης των υλικών ζημιών του οχήματος του ασφαλισμένου της σε περίπτωση ατυχήματος με ανασφάλιστο όχημα το οποίο είχε και την ευθύνη για το ατύχημα.
7. Η D.A.S. παρέχει στους ασφαλισμένους της Νομικές συμβουλές (μέσω έμπειρων δικηγόρων) για οποιοδήποτε θέμα τους απασχολεί σχετικό με το αυτοκίνητό τους. Αυτές είναι μερικές από τις βασικές καλύψεις που η D.A.S. παρέχει με τα συμβόλαια νομικής προστασίας οχήματος & οδηγού δίνοντας στους ασφαλισμένους της συγκριτικά πλεονεκτήματα. Σύμφωνα με την εταιρεία, υπάρχουν και άλλες καλύψεις περισσότερο ειδικευμένες που παρέχονται ανάλογα με τις απαιτήσεις του κάθε ενδιαφερόμενου και το πρόγραμμα που αυτός θα επιλέξει.

[**International Life**] Βραβεύθηκε για το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον

Σημαντική διάκριση έλαβε, για πέμπτη χρονιά, η International Life στον επίσημο διαγωνισμό Best Workplaces 2012, καθώς αναδείχθηκε 9η στην κατηγορία των επιχειρήσεων που απασχολούν από 50 έως 250 εργαζόμενους. Πρόκειται για διάκριση που, όπως αναφέρει η εταιρία, αποτελεί την επίσημη αναγνώριση της ορθής και συνεπούς πολιτικής που σχεδιάζει και υλοποιεί για το ανθρώπινο δυναμικό της, με στόχο τη δημιουργία ενός ευχάριστου και δημιουργικού εργασιακού περιβάλλοντος. Αξίζει να σημειωθεί ότι η International Life υπήρξε η μόνη ασφαλιστική εταιρία η οποία έλαβε τη συγκεκριμένη διάκριση στο θεσμό Best Workplaces 2012.

Η βράβευση πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο, παρουσία σημαντικών μελών της επιχειρηματικής κοινότητας, ενώ το βραβείο παρέλαβε ο πρόεδρος της International Life Α.Ε.Α.Ζ. και καθηγητής του Πανεπιστημίου Πειραιώς κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, ο οποίος υπογράμμισε την αξία της συγκεκριμένης διάκρισης. «Η διάκριση αποδεικνύει την ορθότητα και την επιτυχία του προγράμματος διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού που η διοίκηση της εταιρείας εφαρμόζει, με στόχο τη δημιουργία ενός εργασιακού περιβάλλοντος, όπου η ανάπτυξη, η δημιουργικότητα και ο ανοιχτός διάλογος αποτελούν τις κοινές συνισταμένες όλων των πρωτοβουλιών που λαμβάνονται σε αυτό τον τομέα», τόνισε ο κ. Νεκτάριος «με ακόμα μεγαλύτερο ενθουσιασμό».



Ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος παραλαμβάνει το βραβείο

Η επαγγελματική και προσωπική ανάπτυξη των εργαζομένων, η επιβράβευση των καλύτερων επιδόσεων και η συνεχής αναβάθμιση του εργασιακού περιβάλλοντος αποτελούν βασικές προτεραιότητες της International Life, μέσω πρωτοβουλιών, ειδικών παροχών και προνομίων. Παράλληλα, ενθαρρύνει τον εθελοντισμό με την ενεργή συμμετοχή του ανθρώπινου δυναμικού της στο ολοκληρωμένο πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Υπευθυνότητας «Ανταπόδοση Ζωής».

[**DAS**] **Νομική προστασία για την οικογένεια**

Ενα πλήρες πρόγραμμα νομικής υποστήριξης που «αγκαλιάζει» τα μέλη της οικογένειας, την κατοικία, καλύπτει και δωρεάν το εξοχικό (εφόσον υπάρχει) και προσφέρει σημαντικές παροχές στην καθημερινότητα του κάθε πολίτη, έχοντας δημιουργήσει και προσφέρει στην αγορά

η εταιρία νομικής προστασίας DAS. Το πρόγραμμα ονομάζεται Οικογενειακή Νομική Προστασία έχει τιμή προσπί σε κάθε εισόδημα και παρέχει ολοκληρωμένη νομική κάλυψη για οποιοδήποτε απρόοπτο συμβεί στα άμεσα και έμμεσα μέλη κάθε οικογένειας το οποίο για να αντιμετωπιστεί χρειάζεται την παρέμβαση δικηγόρου ή της Δικαιοσύνης. Συγκεκριμένα, καλύπτονται πλήρως από το πρόγραμμα: η αμοιβή του δικηγόρου, τα δικαστικά έξοδα, οι αμοιβές των δικαστικών επιμελητών, τα έξοδα εκτέλεσης αποφάσεων και οτιδήποτε άλλο συναφές.

Επιπλέον, η νέα πολιτική τιμολόγησης του κλάδου Αυτοκινήτων, που διακρίνεται για την ευελιξία της, ενώ ανακοινώθηκε ο σχεδιασμός των νέων ασφαλιστικών προγραμμάτων πυρός, κατοικιών και επαγγελματικής στέγης, καθώς και του νέου προγράμματος ταξιδιωτικής

Οι κάτοχοι του προγράμματος «Οικογενειακή Νομική Προστασία» μπορούν με τη νομική υποστήριξη της DAS:

- Να διεκδικήσουν αποζημιώσεις για ζημιές που προκλήθηκαν από υπαιτιότητα τρίτων και είχαν βλαπτικές συνέπειες τόσο στα ασφαλιζόμενα πρόσωπα της κάθε οικογένειας όσο και στην κατοικία τους.
- Να αποζημιωθούν σε περιπτώσεις που διαπιστώνουν ότι σε συμφωνίες που έχουν συνάψει δεν λαμβάνουν αυτό που έχουν συμφωνήσει. Δηλαδή, περιπτώσεις που μπορεί να αφορούν κακοτεχνίες, αγορά ελαττωματικών προϊόντων, απολαβή κακών υπηρεσιών κ.λπ.
- Να λύσουν τις διαφορές τους σε περιπτώσεις συναλλαγών με εταιρείες που έχουν συμβόλαια και διαπιστώνουν ότι δεν καλύπτονται από τα συμβόλαια αυτά όπως είχε αρχικά συμφωνηθεί.
- Να αντιμετωπίσουν εργασιακές διαφορές. Τα μέλη της

οικογένειας που εργάζονται με εξαρτημένη εργασία καλύπτονται από το συμβόλαιο νομικής προστασίας σε τυχόν εργασιακές διαφορές με τον εργοδότη τους. Όταν, για παράδειγμα, ο εργοδότης δεν καταβάλλει τη νόμιμη αποζημίωση μετά από απόλυση, όταν εργοδότης δεν χορηγεί τα νόμιμα έσοδα, τις υπερωρίες, τις άδειες, δεν καταβάλλει επιδόματα, Δώρα κ.λπ.

■ Σε περίπτωση διαμονής της οικογένειας σε νοικιασμένη κατοικία, καλύπτονται οι διαφορές με τον ιδιοκτήτη της κατοικίας, όπως για παράδειγμα: η μη αναγνώριση από τον ιδιοκτήτη δαπανών που τον βαρύνουν όπως έξοδα αποκατάστασης ζημιών, τέλη, αδικαιολόγητα υψηλή αναπροσαρμογή ενοικίου, αγωγή εξώσεων κ.λπ.

■ Κάθε μέλος της οικογένειας που θα βρεθεί κατηγορούμενο σε ποινικό δικαστήριο, καλύπτεται από την DAS για την υπεράσπισή του.

[**ΑΤΕ Ασφαλιστική**]

Η ΑΤΕ ασφαλιστική ρίχνει στην αγορά νέα προϊόντα

Η νέα εμπορική πολιτική και τα καινοτόμα προγράμματα ασφάλισης της ΑΤΕ Ασφαλιστικής παρουσιάστηκαν σε ημερίδα πωλήσεων του δικτύου ανεξάρτητων συνεργατών στις νέες σύγχρονες εγκαταστάσεις της εταιρείας. Στην ημερίδα, που συμμετείχαν ο αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου και ο διευθυντής σύμβουλος κ. Ιορδάνης Χατζηιωσήφ, δόθηκε έμφαση στη στρατηγική επιλογή της εταιρείας για διαρκή στήριξη των συνεργατών της, με την παροχή εργαλείων-προϊόντων και λύσεων που προάγουν τις εργασίες τους.

Ειδικότερα παρουσιάστηκαν τα «Κατά Παντός Κινδύνου» προγράμματα ασφάλισης φωτοβολταϊκών και αιολικών εγκαταστάσεων που καλύπτουν τόσο την κατασκευή, όσο και τη λειτουργία τους. Επίσης, η νέα πολιτική τιμολόγησης του κλάδου Αυτοκινήτων, που διακρίνεται για την ευελιξία της, ενώ ανακοινώθηκε ο σχεδιασμός των νέων ασφαλιστικών προγραμμάτων πυρός, κατοικιών και επαγγελματικής στέγης, καθώς και του νέου προγράμματος ταξιδιωτικής



Αριστερά ο Κωνσταντίνος Φιλίππου και δεξιά ο Ιορδάνης Χατζηιωσήφ

ασφάλισης. Ο κ. Φιλίππου αναφέρθηκε στο ιδιαίτερα απαιτητικό περιβάλλον που έχει διαμορφώσει η γενικότερη οικονομική κρίση και στον κλάδο Ασφαλείων, δημιουργώντας κατ' ουσία ένα νέο τοπίο, μέσα στο οποίο καλείται ο κλάδος να δράσει με υπευθυνότητα, συνέπεια και αξιοπιστία. Στοιχεία τα οποία η ΑΤΕ Ασφαλιστική τα ακολουθεί πιστά και θα συνεχίσει να κινείται πάντα με γνώμονα το συμφέρον των πελατών της και την προσφορά εξελιγμένων και ολοκληρωμένων προγραμμάτων. Τέλος, ανέφερε ότι η ΑΤΕ Ασφαλιστική έχει εξυγιάνει το χαρτοφυλάκιό της και ότι βρίσκεται σταθερά πλέον σε κερ-

δοφόρο τροχιά. Από την πλευρά του ο κ. Χατζηιωσήφ προχώρησε σε μία εκτενή και εμπειρισταωμένη αναφορά, σε σχέση με τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά, τις επιπτώσεις από τη συμμετοχή των εταιρειών στο PSI, καθώς και τις απαιτήσεις των εποπτικών αρχών. Επικεντρώθηκε επίσης στην ομιλία του στα πλεονεκτήματα που προσφέρουν τα νέα προγράμματα της εταιρείας, τα οποία -μαζί με τα υπάρχοντα- συνθέτουν ένα «καλάθι» προϊόντων που καλύπτει και τις πλέον σύνθετες απαιτήσεις της αγοράς. Ο κ. Χατζηιωσήφ, τέλος, ανέφερε ότι αποδίδουν οι προσπάθειες ορθολογικής διαχείρισης της εταιρείας, οι οποίες θα διαφανούν και μέσα από την επικείμενη δημοσίευση των μεγεθών της για την οικονομική χρήση του 2011. Τέλος, ο διευθυντής Πωλήσεων του δικτύου ανεξάρτητων συνεργατών, κ. Α. Παπαδόπουλος, τόνισε το γεγονός ότι η ΑΤΕ Ασφαλιστική επιδιώκει να βρίσκεται συνεχώς δίπλα στους συνεργάτες της, μεσίτες και πράκτορες, παρέχοντας καινοτόμα εργαλεία-προϊόντα και σύγχρονες υπηρεσίες που στοχεύουν στην πλήρη στήριξη των εργασιών τους.

[**MARFIN POPULAR BANK**] **Μετονομάζεται σε Laiki Bank Group**

Νέα εμπορική ονομασία για τον Όμιλο «Marfin Popular Bank», που μετονομάστηκε σε Laiki Bank Group στα αγγλικά και Όμιλος Λαϊκής Τράπεζας, στα ελληνικά. Επίσης, η εγγεγραμμένη ονομασία του ομίλου έχει αλλάξει σε «Cyprus Popular Bank Public Co Ltd» στα αγγλικά και «Λαϊκή Κυπριακή Τράπεζα Δημόσια Εταιρεία Λτδ», στα ελληνικά. Επισημαίνεται ότι η εμπορική ονομασία της Τράπεζας στην Ελλάδα, Marfin Egnatia Bank, παραμένει η ίδια.

[**Υδρογείος**] **Με τους συνεργάτες στην Ολλανδία**

Το Amsterdam και μία σειρά από άλλα σημαντικά αξιοθέατα της Ολλανδίας είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν οι συνεργάτες-ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές της Υδρογείου Ασφαλιστικής που διακρίθηκαν στο διαγωνισμό των κλάδων εκτός οχημάτων της εταιρείας για το έτος 2011. Τους συνεργάτες οι οποίοι ξεναγήθηκαν σε σημεία-σταθμούς της πόλης, συνόδευσαν στελέχη της εταιρείας με επικεφαλής τον κ. Παύλο Κασκαρέλη, αντιπρόεδρο και γενικό διευθυντή.



[**International**
Life για καλύτερη ζωή]

Διακρίθηκε ως Corporate Superbrand



Τη σημαντική διάκριση «Corporate Superbrands» έλαβε η International Life στην κατηγορία ασφαλιστικές εταιρείες, στο πλαίσιο του διεθνώς αναγνωρισμένου θεαμού «Superbrands Greece», ως επιβράβευση της αναγνωρισιμότητας του brand της και των κορυφαίων υπηρεσιών που προσφέρει στους πελάτες της.

Όπως αναφέρει η εταιρεία, τα κριτήρια βάσει των οποίων αναδεικνύονται τα Superbrands είναι η αναγνωρισιμότητα και δύναμη φήμης, η ποιότητα, η μακρόχρονη συνέπεια και ιστορικότητα καθώς και η κοινωνική υπευθυνότητα. Αρχικά οι συμμετέχουσες εταιρείες, καταναμμένες ανά κατηγορία δραστηριότητας, αξιολογούνται από εθελοντική κριτική επιτροπή, αποτελούμενη από διακεκριμένες προσωπικότητες του marketing, των Media και της επιχειρηματικής αλλά και της οικονομικής κοινότητας.

Στη συνέχεια τα brands που έχουν συγκεντρώσει την υψηλότερη βαθμολογία αξιολογούνται εκ νέου από την κριτική επιτροπή, αλλά και το κοινό, μέσω έρευνας στην κοινή γνώμη που διεξάγεται σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Σχολιάζοντας την τιμητική διάκριση ο πρόεδρος του ομίλου, κ. Φωκίων Μπράβος, δήλωσε μεταξύ άλλων:

«Αποτελεί την επιβράβευση της στρατηγικής μας να προσφέρουμε ποιοτικά, αξιόπιστα ασφαλιστικά προϊόντα, προσαρμοσμένα στις ανάγκες των πελατών μας. Η αξιοπιστία και η αναγνωσιμότητα του brand μας είναι αποτέλεσμα της ειλικρινούς σχέσης που έχουμε αναπτύξει με τους ασφαλισμένους μας, αλλά και της συνεπούς και σταθερής παρουσίας μας επί 56 χρόνια στην ελληνική αγορά», τόνισε ο κ. Μπράβος.



[**ARAG**] Νομική προστασία οικογένειας

Η οικογένεια είναι ο δεύτερος, μεγαλύτερος πυλώνας της νομικής προστασίας που η αναγκαιότητά του πολλαπλασιάζεται σε περιόδους κρίσης, όπως αυτή που διανύουμε, αφού απαλλάσσει τον ασφαλισμένο από το σοβαρό οικονομικό βάρος της διευθέτησης ουσιαστών νομικών διαφορών της ιδιωτικής αλλά και της εργασιακής του ζωής, όπως αναφέρει η A R A G.

Καλύψεις προγράμματος:

1. Να διεκδικεί ο ασφαλισμένος αποζημίωση όταν με ευθύνη τρίτου υφίσταται ζημία το σπίτι του, ο εξοπλισμός του και γενικότερα η περιουσία του ή όταν ο ίδιος και τα προστατευόμενα μέλη της οικογένειας του υποστούν σωματική βλάβη, υλική ή ηθική ζημία.

2. Να έχει ο ασφαλισμένος την συμπαράσταση και την νομική συνδρομή ενός εξειδικευμένου δικηγόρου όταν θίγονται τα εργασιακά – υπαλληλικά του δικαιώματα, από παράνομη ή καταχρηστική συμπεριφορά του εργοδότη

του, σε όλο το φάσμα των εργασιακών σχέσεων, είτε πρόκειται για τον ιδιωτικό είτε για τον δημόσιο τομέα.

3. Να έχει ο ασφαλισμένος τις υπηρεσίες του κατάλληλου δικηγόρου όταν κατηγορείται για εξ αμελείας αδικήματα και για τα οποία είτε παραπέμπεται σε ποινικό δικαστήριο, είτε καλείται προανακριτικά να απολογηθεί.

4. Να συμβουλευτείται ο ασφαλισμένος από την πρώτη στιγμή τον αρμόδιο δικηγόρο αλλά και να δέχεται τις νομικές του υπηρεσίες όταν απειλούνται, παραβιάζονται ή παραβιάζονται τα ασφαλιστικά του δικαιώματα σύνταξης ή περιθάλψης.

5. Με την συνδρομή του ειδικού και ασφαλισμένου έγκαιρα και έγκυρα, τα καταναλωτικά του δικαιώματα, ευθύς ως ζημιώνεται εκ μέρους του αντισυμβαλλόμενου από την μη τήρηση των όρων ιδιωτικών συμβάσεων, όπως συμβαίνει με τους παρόχους τηλεπικοινωνια-

κών προϊόντων, την αγορά επικίνδυνων ή ακατάλληλων αγαθών, τους καταχρηστικούς όρους τραπεζικών δανείων, την υπερχρέωση λογαριασμών κοινής ωφελείας κλπ.

6. Να παραφυλάσσει ο ασφαλισμένος αποτελεσματικά τα συμφέροντά του, όταν στην μισθωμένη οικογενειακή του στέγη αναπτύσσονται διαφορές με τον ιδιοκτήτη του, ένεκα των οποίων δέχεται αγωγές αναπροσαρμογής, αγωγές αποζημίωσης, εξωστικές αγωγές κλπ η απόκρουση των οποίων μόνο με τις υπηρεσίες ικανού δικηγόρου είναι εφικτή.

7. Σε περίπτωση διαφορών από ασφαλιστήρια συμβόλαια που έχει συνάψει ο ασφαλισμένος για την οικογένειά του και την κατοικία του να μην διστάζει να διεκδικεί την νόμιμη αποζημίωση του στρεφόμενος κατά των ασφαλιστικών εταιριών εκείνων που είτε αρνούνται, είτε καθυστερούν, είτε υποτιμούν την προκληθείσα ζημία.

Empower Results

Their goals net championships. We help clients achieve theirs.

Manchester United has won a record 19 English League titles, a record 11 FA Cups and three European Cups. Aon has helped our clients achieve and refine their goals through that same tradition, teamwork and passion.

- Number 1 reinsurance intermediary, risk services broker, and human capital consultant
- 61.000 Number of Aon colleagues around the world
- 600 Number of global offices
- 120 Number of countries in which Aon operates
- \$11.3 B Total revenue generated by Aon in 2011



aon.com

scan with your smartphone for more information about the partnership



AON

Risk. Reinsurance. Human Resources.

[MDRT] WorkShop

Με μεγάλη συμμετοχή πραγματοποιήθηκε το πρώτο MDRT workshop, στην Αθήνα. Η εκδήλωση ξεκίνησε με ομιλία από τον πρόεδρο MDRT Ελλάδας, κ. Δημοσθένη Συκοβάρη, ενώ σύντομους χαιρετισμούς απηύθυναν η κυρία Γρυπάρη, πρόεδρος του ΠΣΑΣ, η κυρία Χριστοδουλάτου, πρώην πρόεδρος MDRT Ευρώπης, καθώς και ο κ. Χατζάκης, πρώην πρόεδρος MDRT Ελλάδας. Ύστερα από ένα πολύ ενδιαφέρον και χρήσιμο για τους παρευρισκόμενους σεμινάριο από το Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών (ΙΧΟΣ), ακολούθησε η συγκρότηση ομάδων εργασίας με τη συμμετοχή των ίδιων των συμμετεχόντων.

[Allianz Ελλάδος]

Στηρίζει το παραολυμπιακό άθλημα Μπότσια

Τη διάδοση του παραολυμπιακού αθλήματος Μπότσια στηρίζει η Allianz Ελλάδος, συνεχίζοντας μια σειρά ανάλογων δράσεων του προγράμματος εταιρικής κοινωνικής ευθύνης. Η νέα πρωτοβουλία της Allianz Ελλάδος αφορά τη χορηγία της για το φιλικό αγώνα Μπότσια που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα, υπό την αιγίδα της Ελληνικής Παραολυμπιακής Επιτροπής, μεταξύ του «ασημένιου» παραολυμπιονίκη του Πεκίνου, Γρηγόρη Πολυχρονίδη, και του Βρετανού πρωταθλητή, Τζέικομπ Τόμας.

Η ενέργεια της Allianz Ελλάδος εντάσσεται στο πλαίσιο της υποστήριξης που παρέχει ο Όμιλος Allianz στο Παραολυμπιακό Κίνημα, σε παγκόσμιο επίπεδο, από το 2006. Το 2011, ο Όμιλος Allianz έγινε ο πρώτος Διεθνής Εταίρος (International Partner) της Διεθνούς Παραολυμπιακής Επιτροπής, ενώ σε τοπικό επίπεδο είναι σήμερα Εθνικός Υποστηρικτής σε δέκα Εθνικές Παραολυμπιακές Επιτροπές. Μέσω αυτής της ισχυρής σχέσης, η Allianz έχει αποκτήσει βαθιά γνώση σχετικά με τα επιτεύγματα, τους στόχους και το πνεύμα του Παραολυμπιακού Κινήματος: το αξιοσημείωτο πάθος των αθλητών, τη φιλοδοξία τους να επιτύχουν και την ικανότητά τους να πιστέψουν στον εαυτό τους.



Στο φιλικό αγώνα που πραγματοποιήθηκε στο κλειστό γυμναστήριο «Ανδρέας Παπανδρέου» του Περιστερίου, παραβρέθηκαν εκατοντάδες μαθητές σχολείων της Αττικής. Νικητής του αγώνα στέφθηκε ο Έλληνας παραολυμπιονίκης του Πεκί-

νου Γρηγόρης Πολυχρονίδης. Τον αγώνα συνδιοργάνωσε το σωματείο για τη φροντίδα των ατόμων με νευρομυϊκές παθήσεις MDA Hellas, με τη στήριξη της βρετανικής πρεσβείας στην Αθήνα και την ευγενική χορηγία της Allianz Ελλάδος.

[EFG Eurolife]

Μετράει η γνώμη των συνεργατών της

Ποσοτική έρευνα ικανοποίησης συνεργατών πραγματοποίησε η EFG Eurolife Ασφαλιστική σε συνεργασία με την TNS ICAP, θεωρώντας ότι η κατανόηση των αναγκών και των προσδοκιών των συνεργατών της αποτελεί ιδιαίτερα σημαντικό στοιχείο για την ανάπτυξη της συνεργασίας της μαζί τους.

Σύμφωνα με τα ευρήματα, 8 στους 10 συνεργάτες έχουν την πρόθεση να συστήσουν την εταιρεία και σε άλλους συναδέλφους του κλάδου, ενώ 9 στους 10 θα την επέλεγαν ξανά. Αξίζει να σημειωθεί ότι στο δείκτη TRI*M της TNS ICAP που αξιολογεί τη δύναμη της σχέσης μιας εταιρείας με τους συνεργάτες της, οι αξιολογήσεις των συνεργατών της EFG Eurolife Ασφαλιστική, την κατέταξαν πολύ κοντά στο top 10% των ασφαλιστικών, παγκοσμίως.

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα, ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων της εταιρείας, κ. Νίκος Δελένδρας, τόνισε ότι «αποτελούν στοιχείο εγρήγορης και όχι εφησυχασμού».

[ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΜΙΝΕΤΤΑ]

Η Μινέττα ασφαλιστική στη Σκωτία

Τη Σκωτία επέλεξε η Ευρωπαϊκή Ένωσης-Ασφάλεια Μινέττα να είναι ο νέος προορισμός των επιτυχημένων συνεργατών της στο διαγωνισμό πωλήσεων για το 2012.

Μετά τους επιτυχημένους διαγωνισμούς πωλήσεων με έπαθλο τα ταξίδια στην Πορτογαλία και την Κωνσταντινούπολη, η Ευρωπαϊκή Ένωσης-Ασφάλεια Μινέττα προετοιμάζει ένα ακόμη αξέχαστο ταξίδι για να ανταμείψει όλους τους συνεργάτες που ξεχωρίζουν για την προσπάθειά τους να επιτύχουν τους παραγωγικούς τους στόχους. Οι επιτυκότες θα έχουν, πραγματικά, την ευκαιρία να ταξιδέψουν σε μία εντυπωσιακή χώρα με πλούσια και συναρπαστική ιστορία. Γεμάτη μύθους, μαγικά τοπία, μυστηριώδεις λίμνες και αρωματικά ούισκι, η Σκωτία προσφέρει μοναδικές εμπειρίες ενώ η πρωτεύουσά της, το ρομαντικό Εδιμβούργο, έχει να διηγηθεί μερικές από τις πιο γοηπευτικές ιστορίες.

Ο διαγωνισμός πωλήσεων 2012 αφορά τους πράκτορες, μεσίτες ασφαλίσεων και Ασφαλιστές του Δικτύου Πωλήσεων της Εταιρείας και έχει συνολική διάρκεια 12 μήνες - με ημερομηνία λήξης την 31η Δεκεμβρίου 2012.



[FBBank]

[Interamerican-FBBank] Στρατηγική συνεργασία στην Υγεία

Συνεργασία εστιασμένη στον τομέα των ασφαλιστικών καλύψεων Υγείας ξεκίνησαν η Interamerican και η τράπεζα FBBank, μέσω της θυγατρικής της τράπεζας F.B., ασφαλιστική πρακτόρευση. Η συνεργασία αφορά την προώθηση δύο νέων προγραμμάτων ασφαλιστικής Υγείας, του προγράμματος ιατρικών συμβουλών και άμεσης μεταφοράς σε νοσοκομείο «FBBank Άμεση Βοήθεια Υγείας» και του προγράμματος ιατρικής φροντίδας «FBBank Υγεία». Πρόκειται για προγράμματα που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες υγείας του ευρύτερου πληθυσμού, καθώς προσφέρονται με ιδιαίτερα προσιτό κόστος, σε συνδυασμό με την εγγυημένα υψηλή ποιότητα υπηρεσιών που εξασφαλίζει στον τομέα υγείας η Interamerican σε κάθε ασφαλιζόμενο.

Είναι χαρακτηριστικό, όπως επισημαίνεται, ότι το «FBBank Άμεση Βοήθεια Υγείας» παρέχεται με επίσημο ασφαλιστήριο από 24 ευρώ, ενώ το «FBBank Υγεία» αντίστοιχα ξεκινά από 99,77 ευρώ. Ειδικότερα, όσον αφορά τις παρεχόμενες καλύψεις, το «FBBank Άμεση Βοήθεια Υγείας» καλύπτει όλη την οικογένεια με ιατρικές συμβουλές αδιαλείπτως και καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, καθώς και με έκτακτη υγειονομική μεταφορά με ασθενοφόρο, ελικόπτερο ή αεροπλάνο σε νοσοκομείο της επιλογής του ασφαλισμένου, ενώ καλύπτει και τα έξοδα μετακίνησης συνοδών/συγγενούς προσώπου του ασφαλισμένου.

Με το «FBBank Υγεία» παρέχεται επίσης ένα check up στα διαγνωστικά κέντρα της Euromedica πανελλαδικά, δυνατότητα απεριόριστων επισκέψεων

σε ιατρούς της Euromedica και δυνατότητα, επίσης, 10 επισκέψεων ιατρού σε περίπτωση κατ' οίκον νοσηλείας, με κόστος μόλις 15 ευρώ ανά επίσκεψη. Ακόμη, διαγνωστικές εξετάσεις μέχρι του ποσού των 1.000 ευρώ επισίμως με 16% συμμετοχή του ασφαλισμένου, έκπτωση 50% για οδοντιατρικές υπηρεσίες στο δίκτυο Euromedica, έκπτωση 10% για έξοδα νοσηλείας σε κλινικές Euromedica και άλλες παροχές. Η συνεργασία σφραγίζεται από την υψηλή τεχνολογία στις ασφαλίσεις Υγείας και την ιδιόκτητη υποδομή βοήθειας της Interamerican. Παράλληλα, εδράζεται στη σύγχρονη οργάνωση και αναπτυσσόμενη δυναμική της FBBank. Σημειώνεται ότι υφίσταται η προοπτική διεύρυνσης της συνεργασίας μεταξύ Interamerican και FBBank.



[CARGLASS]
Υποστηρικτής του «Equal Society»

Η Carglass® στήριζοντας κάθε προσπάθεια που γίνεται με στόχο τη βελτίωση των συνθηκών εργασίας και τις διαδικασίες επαγγελματικής κατάρτισης, συμμετείχε σε σεμινάριο που διοργάνωσε ο Μη Κυβερνητικός Οργανισμός «Equal Society-Κοινωνία Ίσων Ευκαιριών». Το σεμινάριο με θέμα «Πρακτική άσκηση, εθελοντισμός και προσωρινή απασχόληση» ήταν το τελευταίο από έναν κύκλο 10 συνολικά δωρεάν σεμιναρίων συμβουλευτικής-καριέρας «Πυξίδα» και η Carglass®, ως υποστηρικτής του «Equal Society», συμμετείχε με εκπρόσωπο την κυρία Φιλίτσα Τσιάμα, διευθύντρια ανθρώπινου δυναμικού της εταιρείας, αποδεικνύοντας τη μεγάλη σημασία που δίνεται στο επίπεδο Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης.

[MetLife Alico]

Διακρίθηκε για τις ασφαλιστικές υπηρεσίες

Τη διάκριση «Corporate Superbrand 2011-2012» στην κατηγορία των ασφαλιστικών υπηρεσιών έλαβε η MetLife Alico, σε ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας.



Τα κριτήρια για τη βαθμολογία κριτικής επιτροπής και κοινού ήταν η αναγνωρισιμότητα της επωνυμίας και η δυναμική της εταιρικής της φήμης, η αξιοπιστία και η συνέπιά της σε βάθος χρόνου, καθώς επίσης και η Εταιρική Υπευθυνότητα, όπως εκφράζεται, μεταξύ άλλων, μέσα από την ποιότητα των υπηρεσιών, το υψηλό επίπεδο του εργασιακού περιβάλλοντος, πολιτισμικές και κοινωνικές πρωτοβουλίες, καθώς και ενέργειες που στοχεύουν στην προστασία του περιβάλλοντος.

Η MetLife Alico δραστηριοποιείται στην Ελλάδα από το 1964 και είναι η εταιρεία που καθιέρωσε τον θεσμό της ασφάλειας Ζωής στη χώρα μας. Μέσα από μια ευρεία γκάμα σύγχρονων και ευέλικτων ατομικών και ομαδικών Ασφαλιστικών Προγραμμάτων, καλύπτει αποτελεσματικά τους κλάδους Ζωής, Προσωπικών Ατυχημάτων, Υγείας και Συνταξιοδότησης, παρέχοντας ολοκληρωμένη προστασία σε εκατοντάδες χιλιάδες

ανθρώπους, σε κάθε γωνιά της Ελλάδας. Η νέα αυτή διάκριση για τη MetLife Alico έρχεται να υπογραμμίσει, για άλλη μια φορά, την ξεχωριστή θέση που κατέχει η εταιρεία μας στην αγορά, γεγονός που επιβεβαιώνεται καθημερινά στην πράξη, τόνισε ο επικεφαλής της εταιρείας στην Ελλάδα κ. Δημήτρης

Μαζαράκης, σημειώνοντας ότι η εταιρεία βρίσκεται διαχρονικά στην αιχμή της πρωτοπορίας. Η συνεχής διεύρυνση του κύκλου εργασιών και του μεριδίου αγοράς της MetLife Alico, από 10,3% το 2010 σε ποσοστό που εκτιμάται στο 15% για το 2011, έχουν εδραιώσει την εταιρεία στη 2η θέση της αγοράς, με 600.000 ασφαλισμένους, ενώ έμπρακτη αναγνώριση της αξιοπιστίας της είναι και το γεγονός ότι 1 στις 3 ασφαλισμένες επιχειρήσεις, εμπιστεύονται για την ομαδική ασφάλιση του προσωπικού τους την MetLife Alico, πρόσθεσε ο κ. Μαζαράκης επισημαίνοντας ότι η εταιρεία αποτελεί «μέτρο αναφοράς» στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, συνδυάζοντας οικονομική ευρωστία, διαχρονικά υψηλές οικονομικές επιδόσεις, φερεγγυότητα, παραγωγικότητα, επαγγελματισμό και υψηλές παροχές.

[INTERAMERICAN]
PART OF ACHMEA

Ασφαλίζει τις τουριστικές μονάδες

Στις τουριστικές επιχειρήσεις απευθύνεται το επικαιροποιημένο πρόγραμμα ασφάλισης αστικής ευθύνης τουριστικών μονάδων. Το πρόγραμμα θωρακίζει τους ιδιοκτήτες ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και ενοικιαζομένων δωματίων που έχουν δυναμικότητα μέχρι 30 κλίνες ή 400 τετραγ. μέτρων συνολικής ενοικιαζόμενης επιφάνειας έναντι περιστατικών σε βάρος πελατών τους. Με την ασφάλιση αστικής ευθύνης τουριστικών μονάδων καλύπτονται ατυχήματα με συνέπεια σωματικές βλάβες που εγείρουν συννά υψηλές απαιτήσεις αποζημίωσης εκ μέρους του παθόντων, αλλά και υλικές ζημιές και κλοπές που θα μπορούσαν να επηρεάσουν αρνητικά την ομαλή λειτουργία της επιχείρησης. Το πρόγραμμα εκδίδεται σε δύο πακέτα (extra και total) και προσφέρει τη δυνατότητα ασφάλισης «περιορισμένης διάρκειας» με έκπτωση και προσιτά ασφαλιστρα που ξεκινούν από 2,20 ευρώ ανά δωμάτιο ετησίως, ενώ παρέχει στον ασφαλιζόμενο ιδιοκτήτη της επιχείρησης ευελιξία επιλογής του βαθμού προστασίας που επιθυμεί, δηλαδή του ύψους του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου, από 90.000 μέχρι 480.000 ευρώ. Η συγκεκριμένη αγορά έχει μεγάλο εύρος – οι μικρές ξενοδοχειακές εγκαταστάσεις κυμαίνονται περί τις 2.800 και οι επιχειρήσεις ενοικιαζομένων δωματίων και διαμερισμάτων προσεγγίζουν τις 70 χιλιάδες.

[Αιγαίον Ασφαλιστική]

Έκπτωση 10% στους άνεργους και συνταξιούχους

Επεκτείνει η Αιγαίον Ασφαλιστική την έκπτωση 10% που παρέχει στους άνεργους και στους συνταξιούχους, στα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου Brokers Time και Πυρός Ασφαλής Στέγη, στο πλαίσιο της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης.

Η έκπτωση παρέχεται με τη προσκόμιση επίσημων δικαιολογητικών εγγράφων, τα οποία αποδεικνύουν την ιδιότητα του συνταξιούχου. Επίσης, παρέχεται η δυνατότητα έκδοσης συμβολαίου τρίμηνης διάρκειας χωρίς επιβάρυνση. Η Αιγαίον Ασφαλιστική, πάντοτε με αίσθημα ευθύνης απέναντι στο κοινωνικό σύνολο, επιχειρεί με αυτόν τον τρόπο να βοηθήσει τους συνταξιούχους συμπολίτες μας, οι οποίοι έχουν υποστεί σημαντική μείωση των εισοδημάτων τους, ενώ ταυτόχρονα να συμβάλει στη μείωση των ανασφάλιστων οχημάτων.

Η Αιγαίον Ασφαλιστική εν τω μεταξύ συμμετείχε ως χορηγός σε θεατρική παράσταση του ερασιτεχνικού θιάσου του Συλλόγου Ποντίων Πετρούπολης και Ιλίου «ΜΑΝΟΥΗΛ ΚΟΜΝΗΝΟΣ». Η θεατρική παράσταση, με έμφαση στη διατήρηση της Μνήμης για την Γενοκτονία των Ελλήνων του Πόντου και των Παραδόσεων της Ποντιακής Πατρίδας και πραγματοποιήθηκε στο Δημοτικό Θέατρο Ιλίου.

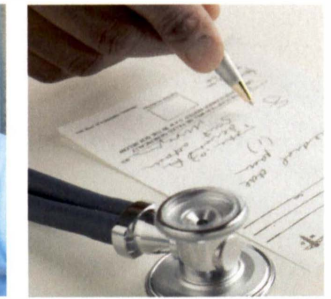
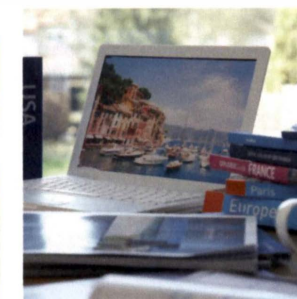


Στην ERGO ο κ. Δήμος Πολυμενίδης

Στο δυναμικό της Ergo εντάσσεται ένα πολύ αξιόλογο στέλεχος της ασφα-

λιστικής αγοράς, την οποία υπηρετεί από διάφορες επιτελικές θέσεις από το 1994, τον κ. Δήμου Πολυμενίδη, ο οποίος ανέλαβε καθήκοντα διευθυντή τομέα χρηματοοικονομικών λειτουργιών (CFO), καταλαμβάνοντας ταυτόχρονα θέση μέλους στο Δ.Σ. της εταιρείας.

Η διοίκηση της εταιρείας στο πλαίσιο της νέας στρατηγικής και της δέσμευσής της να δημιουργήσει ένα νέο πρότυπο ασφαλιστικής εταιρείας όσον αφορά τόσο τις προσφερόμενες υπηρεσίες προς τους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες της, όσο και τη δομή και λειτουργία της σύμφωνα με τις απαιτήσεις της οδηγίας Solvency II, θεωρεί αναγκαία και ικανή συνθήκη τη βελτιστοποίηση των εταιρικών διαδικασιών της και την έγκαιρη προετοιμασία της για την ομαλή μετάβαση στο νέο νομοθετικό πλαίσιο. Η συνεισφορά του κ. Πολυμενίδη προς αυτήν την κατεύθυνση θα είναι καθοριστική, συμβάλλοντας και ο ίδιος στην υλοποίηση των στρατηγικών στόχων της διοίκησης και στη δυναμική αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας.



ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ, ΤΑΞΙΔΙ, ΚΑΤΟΙΚΙΑ, ΥΓΕΙΑ

from 'Emergency' to the 'Every Day'

Inter Partner Assistance immediate solutions

377, Syngrou Ave., 175 64 Athens, Greece - Tel.: +30 210 94 75 900 - Fax: +30 210 94 83 380
Λ. Συγγρού 377 - 175 64 Αθήνα - Ελλάδα - Τηλ.: 210 94 75 900 - Fax: 210 94 83 380

[Executive Insurance Brokers]
Με ομάδα διακεκριμένων συνεργατών

Την πρώτη ομάδα των διακεκριμένων συνεργατών «Executive team» για το 2012, δημιουργεί η Executive Insurance Brokers, θέμα το οποίο είχε γνωστοποιηθεί στις συναντήσεις της εταιρείας σε Θεσσαλονίκη, Αθήνα και Ηράκλειο Κρήτης.

Όπως αναφέρει η εταιρεία, μερικά από τα βασικά χαρακτηριστικά που ελήφθησαν προκειμένου να συσταθεί η ομάδα των συνεργατών είναι:



- α) Επαγγελματική οργάνωση
 - β) Προοπτικές ανόδου
 - γ) Ύψος παραγωγής
 - δ) Γεωγραφική κατανομή
 - ε) Πιστή τήρηση των οδηγιών της εταιρείας
 - στ) Δυνατότητα προώθησης νέων προγραμμάτων
- Στόχος μας είναι να υπάρξει ουσιαστικό έργο στην πρώτη συνάντηση των μελών του «Executive team», γι' αυτό ο αριθμός των συμμετεχόντων πρέπει να είναι περιορισμένος και έτσι η επιλογή θα είναι δύσκολη. Ενδεικτικά αναφέρονται τα θέματα που θα απασχολήσουν τους συμμετέχοντες στην πρώτη συνάντηση, προσθέτει η εταιρεία.
- * Εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά
 - * Υποχρεώσεις διαμεσολαβητών σε σχέση με την εποπτική αρχή
 - * Πολιτική ανάπτυξης εργασιών
 - * Νέα ασφαλιστικά προγράμματα
 - * Προγραμματισμός ενεργειών από Executive Insurance Brokers



Ασφαλίζει τις φωτοβολταϊκές εγκαταστάσεις



Ενεργή συμμετοχή στην προστασία και την υποστήριξη των επενδύσεων στον τομέα της πράσινης ανάπτυξης έχει η ΑΤΕ Ασφαλιστική με τα δύο νέα ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματα που καλύπτουν κάθε μικρό ή μεγάλο κίνδυνο σε φωτοβολταϊκές εγκαταστάσεις. Συγκεκριμένα, με την «κάλυψη κατά παντός κινδύνου» της ΑΤΕ Ασφαλιστική, κάθε νομικό ή φυσικό πρόσωπο έχει τη δυνατότητα να προστατέψει την επένδυσή του από οποιαδήποτε ζημιά ή απώλεια, τόσο κατά τη διάρκεια τοποθέτησης όσο και κατά τη διάρκεια λειτουργίας της φωτοβολταϊκής εγκατάστασης. Επιπρόσθετα, τα προγράμματα διακρίνονται για το ιδιαίτερα ανταγωνιστικό τους τιμολόγιο. Σε δήλωσή του ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, κ. Ι. Χατζηιωσήφ, επισήμανε ότι αποτελεί κεντρικό άξονα της στρατηγικής της εταιρείας η υποστήριξη των παραγωγικών τομέων που ενισχύουν την ελληνική οικονομία. Ειδικά στον πολλά υποσχόμενο, από πλευράς ανάπτυξης, χώρο των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, η ΑΤΕ Ασφαλιστική συμμετέχει στην προστασία των εν λόγω επενδύσεων με τα πλέον καινοτόμα, εξειδικευμένα και ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης φωτοβολταϊκών εγκαταστάσεων. Ταυτόχρονα, η ενταξίση του κόστους ασφάλισης στο περιβάλλον της οικονομικής κρίσης, καθιστά την ΑΤΕ Ασφαλιστική πρώτη επιλογή για κάθε νομικό ή φυσικό πρόσωπο που επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί στον τομέα της παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας από τον ήλιο.

Χαρακτηριστικά Προγραμμάτων

1. Κατά τη διάρκεια της εγκατάστασης ασφαλίζεται από κάθε κίνδυνο η επένδυση (κόστος κατασκευής) η αστική ευθύνη έναντι τρίτων καθώς και η εργοδοτική αστική ευθύνη (ασφάλιση εργαζομένων).
2. Κατά τη διάρκεια της λειτουργίας η εγκατάσταση ασφαλίζεται:
 - α. Για ζημιές που θα προέλθουν από μηχανικές βλάβες, πυρκαγιά, κεραυνό, πτώση αεροσκαφών, πυρκαγιά από δάσος, ευρεία έκρηξη, πλημμύρα, θύελλα, καταγίδα, χιόνι, χαλάζι, παγετό, στάσεις, απεργίες, πολιτικές ταραχές, τρομοκρατικές ενέργειες, κακόβουλη βλάβη, πυρκαγιά των εγκαταστάσεων εξαιτίας βραχυκυκλώματος, κλοπή και ζημιές κλέπτη συνδυαστικά, κλονισμό από σεισμό και πυρκαγιά από σεισμό.
 - β. Για απώλεια εσόδων συνεπεία αποζημιωτέας ζημιάς από τους προαναφερόμενους ως άνω καλυπτόμενους κινδύνους, λόγω αδυναμίας ολικής ή μερικής παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας.
 - γ. Για Αστική Ευθύνη έναντι τρίτων για υλικές ζημιές και σωματικές βλάβες.

[AXA Ασφαλιστική] Επιτυχημένη η καμπάνια



Μέχρι τα τέλη Μαΐου, ήταν on air η νέα διαφημιστική καμπάνια της AXA Ασφαλιστικής. Η καμπάνια έχει βασισθεί στο νέο πρόγραμμα Υγείας Medisun, αφού η εξασφάλιση της υγείας αποτελεί βασική ανάγκη του Έλληνα καταναλωτή και των οικειών του, ιδιαίτερα στην περίοδο που διανύουμε. Όπως αναφέρει η εταιρεία, το νέο πρόγραμμα Υγείας απευθύνεται σε όλους όσους επιθυμούν να εξασφαλίσουν για τους ίδιους και την οικογένειά τους πρόσβαση σε υψηλής ποιότητας συνθήκες νοσηλείας και υπηρεσίες Υγείας εντός και εκτός νοσοκομείου, με ιδιαίτερα προσιτό κόστος, αλλά και με μεγάλη ευελιξία ως προς το σχεδιασμό των καλύψεων. Να σημειωθεί ότι το διαφημιστικό μήνυμα προβλήθηκε από την τηλεόραση, τα περιοδικά-ένθετα του κυριακάτικου Τύπου, το Διαδίκτυο και το ραδιόφωνο. Στόχος της εταιρείας με αυτή την καμπάνια ήταν να αποδείξει με πράξεις την προσήλωσή της στις ανάγκες του ασφαλισμένου, μέσα σ' αυτό στο δυσμενές και ευμετάβλητο περιβάλλον που βιώνει, παρέχοντας προσιτές λύσεις, ευθυγραμμισμένες με τις σημερινές ανάγκες ασφάλισης της Υγείας.



Χρυσή τομή στην ασφάλιση Υγείας

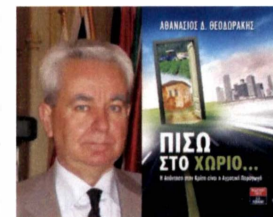
Σωστή περίθαλψη και ξενοδοχειακή υποδομή με ιδιαίτερα χαμηλό κόστος προσφέρει η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική με το νέο πρόγραμμα Safe Life Value. Ειδικότερα, το Safe Life Value καλύπτει έξοδα νοσηλείας λόγω ασθένειας ή ατυχήματος σε ελληνικά δημόσια νοσηλευτικά ιδρύματα που έχουν ενταχθεί στη συμφωνία των ασφαλιστικών εταιρειών με τα δημόσια νοσοκομεία και διαθέτουν ειδικά δωμάτια -δίκλινα, μονόκλινα, πολυτελείας-, σύμφωνα με την σχετική κοινή υπουργική απόφαση (Υ4α/οικ. 85649/11). Το Safe Life Value, που απο-

τελεί χρυσή τομή μεταξύ δημοσίου και ιδιωτικού τομέα, απευθύνεται κυρίως σε όσους επιθυμούν, αξιοποιώντας πλήρως τις εισφορές που δίνουν στην κοινωνική ασφάλισή τους, να έχουν σωστή περίθαλψη και πρώτης τάξης συνθήκες νοσηλείας, χωρίς όμως να ανησυχούν για το κόστος της νοσηλείας. Με υψηλό όριο κάλυψης, αλλά και μεταξύ άλλων κάλυψη εξόδων πριν και μετά τη νοσηλεία, δαπανών θεραπείας εκτάκτων περιστατικών και μικροεπεμβάσεων σε εξωτερικά ιατρεία, εξόδων αποκλειστικής νοσοκόμας στο νοσοκομείο ή στο σπίτι και άλλων, το νέο πρό-

γραμμα αυτό υπερκαλύπτει και τους πιο απαιτητικούς, προφέροντας επιπροσθέτως επείγουσα ιατρική βοήθεια και άμεση μεταφορά, 24 ώρες το 24ωρο, καθώς και 24ωρη γραμμή επικοινωνίας 365 ημέρες το χρόνο με ειδικό συντονιστικό κέντρο. Η Groupama Φοίνιξ δήλωσε ο κ. Κάσιος, εμπορικός διευθυντής της εταιρείας, καινοτομεί συνεχώς προκειμένου να ανταποκρίνεται ακόμα καλύτερα στις ανάγκες των πελατών μέσα από την παροχή πλήρων και άρτιων ασφαλιστικών υπηρεσιών στη χαμηλότερη δυνατή τιμή, σε όλους τους κλάδους ασφάλισης.

«Πίσω στο Χωριό...» από τον Αθανάσιο Θεοδωράκη

Χιλιάδες νέοι έφυγαν, ετοιμάζονται ή σκέπτονται να εγκαταλείψουν τα αστικά κέντρα -κυρίως Αθήνα και Θεσσαλονίκη- και να γυρίσουν στην επαρχία, στο χωριό! Κάθε μέρα υπάρχουν σχετικά ρεπορτάζ στα ΜΜΕ, αλλά και επίσημες επιβεβαιώσεις της τάσης αυτής που βέβαια έχει αιτία την οικονομική κρίση. Εξού και ότι μαζί με τη φυγή συμπύκνεται και η αναζήτηση επαγγελματικής διεξόδου στα... πατρία εδάφη.



αποτελούν την κύρια συνιστώσα της ελληνικής οικονομίας. Σε αυτή τη λογική, αναφέρει, «ο ρόλος του αγροτικού τομέα είναι καθοριστικός. Ο πρωτογενής τομέας περιλαμβάνει τη γεωργία, την κτηνοτροφία, τη δασοπονία και την αλιεία. Πρόκειται για κλάδους

δυναμικούς, που έχουν σημαντική παραγωγική ικανότητα, συντηρούν εκατοντάδες χιλιάδες εργαζόμενους και αυτοαπασχολούμενους, διαθέτουν ευέλικτες μικρομεσαίες επιχειρήσεις και προσφέρουν σημαντικές υπηρεσίες στο κοινωνικό σύνολο. Ο τομέας αυτός είναι η ραχοκοκαλιά της πραγματικής οικονομίας μας, η μεγάλη δύναμή της». Ο κ. Αθανάσιος Δ. Θεοδωράκης γεννήθηκε το 1953 στα Γεράνια Ελασσόνας. Είναι παντρεμένος και έχει δύο παιδιά. Σπούδασε Πολιτικές Επιστήμες στα Πανεπιστήμια Αθηνών και Στρασβούργου. Από το 1980 ασχολείται με τις ευρωπαϊκές υποθέσεις και τη συμμετοχή της Ελλάδας στην Ε.Ε. Έλαβε ενεργά μέρος στις ελληνικές προεδρίες στην Ε.Ε. και κατά τη διάρκεια της τέταρτης ελληνικής προεδρίας άσκησε καθήκοντα γενικού γραμματέα Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων και Αναπτυξιακής Συνεργασίας στο υπουργείο Εξωτερικών.



[ΕΛΠΑ Ασφάλειες] Αναβάθμισε τις υπηρεσίες

Νέα διαδικτυακή πλατφόρμα με στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση των συνεργατών της, παρουσίασε, πρόσφατα, η ΕΛΠΑ Ασφάλειες. Η νέα διαδικτυακή πλατφόρμα, Hermes Insurance Business Network, δημιουργήθηκε σε συνεργασία με την εταιρεία Λογισμικού P.K. Data και παρουσιάστηκε σε 28 συνεργάτες της εταιρείας, στην πρώτη από μια σειρά παρουσιάσεων που έχει προγραμματιστεί. Η νέα αυτή πλατφόρμα δίνει τη δυνατότητα στους συνεργάτες της ΕΛΠΑ Ασφάλειες συγκριτικής τιμολόγησης μεταξύ πολλών εταιρειών, εκτύπωσης προσωρινού σήματος καθώς επίσης και εκτύπωσης των συμβολαίων για εκείνες τις εταιρείες που η ΕΛΠΑ έχει δικαίωμα έκδοσης. Την εκδήλωση προλόγισε ο κ. Π. Καπάντας, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, ενώ την παρουσίαση πραγματοποιήσαν οι κ.κ. Α. Αγγελοπούλου και Α. Δόξας, στελέχη της P.K. Data.

[**MetLife Alico** Α.Ε.Δ.Α.Κ.]

Δυναμική πορεία στην αγορά

Είκοσι χρόνια επιτυχημένης πορείας συμπληρώνει φέτος η MetLife Alico ΑΕΔΑΚ.

Η εταιρεία διαχειρίζεται 19 αμοιβαία κεφάλαια, μεταξύ των οποίων δύο της Citibank International και ένα της χρηματοπιστηριακής εταιρείας ΒΕΤΑ, ενώ παρέχει επίσης κατά κύριο λόγο, τα επενδυτικά σχήματα για τις τοποθετήσεις των unit-linked προϊόντων της MetLife Alico στην Ελλάδα και την Κύπρο. Το 2011 ανάμε-

σα σε 22 εταιρείες αμοιβαίων κεφαλαίων, η MetLife Alico ΑΕΔΑΚ κατέλαβε την 1η θέση, εδραιώνοντας παράλληλα την 1η θέση από άποψη ενεργητικού, μεταξύ των εταιρειών που δεν έχουν άμεση σχέση με τραπεζικό όμιλο.

Από το 2008 έως σήμερα, η εταιρεία κατάφερε να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της από 1,9% στο 4,1%, βασιζόμενη στον απόλυτο συνδυασμό της γκάμας των προϊόντων της και της ποιότητας πω-

λήσεων του δικτύου της.

Η MetLife Alico ΑΕΔΑΚ συνεχίζει τη δυναμική παρουσία της στην ελληνική αγορά, προσβλέποντας συνεχώς σε νέες συνεργασίες ακόμα και σε αυτές τις δύσκολες εποχές.

Σε ανακοίνωσή της η εταιρεία ευχαριστεί θερμά τους 9.000 πελάτες που συνεχίζουν να την επιλέγουν και να την εμπιστεύονται για τη διαχείριση των επενδύσεών τους.

[**mpdclub**]

Υποστηρίζει έμπρακτα κάθε μορφή εθελοντισμού



Αφιερωμένη στη συνεργασία του Εργαστηρίου Λίλιαν Βουδούρη και των ανθρώπων του mpdclub, ήταν η εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στην αίθουσα του Συλλόγου Γονέων, Κηδεμόνων και Φίλων Ατόμων Με Ειδικές Ανάγκες του. Όλα τα άτομα που προστατεύονται από το Σύλλογο, οι οικογένειές τους και όλοι οι εργαζόμενοι θα παραλάμβαναν εντελώς δωρεάν την κάρτα μέλους του mpdclub. Με τη συγκεκριμένη κάρτα θα μπορούσαν να έχουν ιδιαίτερα προνόμια στο χώρο της Υγείας και ειδικότερα σε πρωτοβάθμιο επίπεδο, καθώς και μια σειρά άλλες παροχές και εκπώσεις σε περίπου 1.000 επιχειρήσεις από κάθε κλάδο. Επιγραμματικά αναφέρεται πως τα μέλη της κάρτας δικαιούνται δωρεάν ιατρικούς ελέγχους και ιατρικές επισκέψεις στις μεγαλύτερες ιατρικές μονάδες της Αθήνας. Επίσης μπορούν να επωφεληθούν και από σημαντικές εκπώσεις, που φτάνουν μέχρι και το 40% της τιμής. Όλοι οι άνθρωποι του mpdclub προχώρησαν στην πράξη αυτή εκτιμώντας το έργο και την πορεία ενός μη κερδοσκοπικού Συλλόγου, ο οποίος έχει ιδρυ-



θεί από το 1978 και όλα αυτά τα χρόνια υπηρετεί με ζήλο τα Άτομα Με Ειδικές Ανάγκες. Η ανιδιοτελής προσπάθεια των ανθρώπων καθώς και ο ιδιαίτερος ζήλος των ατόμων που φιλοξενούνται στις εγκαταστάσεις του Συλλόγου ήταν οι παράγοντες εκείνοι που ευαισθητοποίησαν τους συνεργάτες του mpdclub και τους ώθησαν να προσφέρουν την κάρτα μέλους τους ως μία μικρή αναγνώριση του έργου και των αναγκών του Συλλόγου. Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν οι μαθητές του κέντρου, μέλη των οικογενειών τους, οι εργαζόμενοι και το Δ.Σ. του Συλλόγου, οι οποίοι υποδέχθηκαν με τον πιο ζεστό τρόπο τον κ. Μουντάκη Βασίλη, ιδρυτή του mpdclub και τον κ. Αλεξόπουλο Παναγιώτη, πιστοποιημένο συνεργάτη του mpdclub. Η ατμόσφαιρα ήταν γιορτινή σε όλη τη διάρκεια της παράδοσης των καρτών.

[Σύλλογος Ζημιωθέντων από ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ]

Κλιμακώνουν τις αντιδράσεις

Επιστολή στον διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος κ. Γιώργο Προβόπουλο απέστειλε Σύλλογος Ζημιωθέντων από την «Ασπίς Πρόνοια», επισημαίνοντας

το κοινωνικό πρόβλημα που έχει προκύψει από την ανάκληση των ασφαλιστικών εταιρειών Ζωής Ασπίς Πρόνοια και Commercial Value. Ζητά, μάλιστα, την πα-

ρέμβασή του προκειμένου να διευθετηθούν τα θέματα της εύρεσης αναδόχου ασφαλιστικής και της αποτίμησης των unit linked προϊόντων.

[**CHARTIS**]

Αναβαθμίζει τα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου και μειώνει τις τιμές

Στην ενίσχυση των ασφαλιστικών προγραμμάτων αυτοκινήτου προχώρησε η Chartis από την 1η Μαΐου, αξιοποιώντας την τεχνική της κερδοφορία προς όφελος των καταναλωτών και ανταποκρινόμενη στις ανάγκες τους για μειωμένο κόστος ασφάλισης, ευελιξία στην επιλογή των καλύψεων και υψηλότερα όρια προστασίας. Στο πλαίσιο αυτό, η Chartis αναβάθμισε το βασικό πακέτο αυτοκινήτου, ενώ παράλληλα δημιούργησε ένα νέο πρόγραμμα, το «Auto Trendy». Το νέο πρόγραμμα δίνει στον ασφαλισμένο τη δυνατότητα πολλαπλών επιλογών για τις καλύψεις που εκείνος κρίνει απαραίτητες, προσφέροντάς του με αυτόν τον τρόπο, σε μεγάλο βαθμό τον έλεγχο για το ύψος των ασφαλιστρών που επιθυμεί να πληρώσει.

Επιπλέον, το νέο πρόγραμμα καινοτομεί, προσφέροντας κάλυψη των ιατροφαρμακευτικών δαπανών μαζί με την ασφάλιση αυτοκινήτου, προστατεύοντας έτσι τους ασφαλισμένους από κάθε ατύχημα, τροχαίο ή μη.

Επίσης, η Chartis αύξησε τα όρια συγκεκριμένων καλύψεων, χωρίς αντίστοιχη αναπροσαρμογή των ασφαλιστρών, με αποτέλεσμα να βελτιώνεται σημαντικά η σχέση κόστους-οφέλους για τους ασφαλισμένους της. Ενδεικτικά, αυξάνονται τα όρια των καλύψεων της αστικής ευθύνης, των αερόσακων, της βλάβης του πχουστήματος και της ναμικής προστασίας.



Παράλληλα, ειδικά για τη νομική προστασία, η Chartis προσφέρει μία νέα κάλυψη με σημαντικά χαμηλότερο κόστος. Τέλος, η Chartis εφάρμοσε σημαντικές μειώσεις έως και 19% στα ασφάλιστρα της αστικής ευθύνης σε συγκεκριμένες γεωγραφικές περιοχές, μοντέλα αυτοκινήτων και κατηγορίες ιπποδύναμης που παρουσίασαν βελτιωμένα αποτελέσματα ζημιών σε σχέση με το παρελθόν, ενώ παράλληλα αύξησε την έκπτωση που δίνεται στους προσεκτικούς οδηγούς αυτοκινήτων και φορτηγών.

Στην Chartis στόχος μας είναι να βρισκόμαστε έμπρακτα δίπλα στους ασφαλισμένους μας, δημιουργώντας λύσεις για τις σύγχρονες ανάγκες τους και ξεπερνώντας τις προσδοκίες τους, σχολίασε ο

Αντώνης Παπαδόπουλος, διευθυντής των Consumer Lines της Chartis Ελλάς Α.Ε. Η συνεπή ανάληψη κινδύνων που εφαρμόζουμε διαχρονικά μας δίνει τη δυνατότητα σήμερα να μεταφέρουμε τα οφέλη αυτής της πολιτικής στους καταναλωτές, τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους που μας εμπιστεύονται, πρόσθεσε ο κ. Παπαδόπουλος.

Υπενθυμίζεται ότι οι πελάτες της Chartis μπορούν να επωφεληθούν και από το πρόγραμμα «Easy Repair», το οποίο τους δίνει τη δυνατότητα, εφόσον επιθυμούν, να απευθυνθούν σε ένα από τα συνεργαζόμενα συνεργεία σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, τα οποία έχει επιλέξει βάσει υψηλών προδιαγραφών η Chartis, απολαμβάνοντας σημαντικά προνόμια και παροχές.



NTALIANH ΕΠΕ

Μ Ε Σ Ι Τ Ε Σ Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Ε Ω Ν

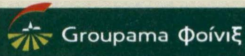
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 ♦ Τ.Κ. 54625

ΤΗΛ.2310542202 ♦ FAX.2310526091

e-mail: daliani@daliani-insurance.gr ♦ www.daliani-insurance.gr

BUCURESTI: BLVD CAROL 59 ♦ ROMANIA

TEL. 004021-3122393 ♦ e-mail: daliani.asigurari@gmail.com

[] **Ασφάλιση σκαφών με προσιτό κόστος**

Νέα προγράμματα ασφάλισης σκαφών αναψυχής σε ιδιαίτερα προσιτό κόστος προτείνει η Gourama Φοίνιξ Ασφαλιστική, με γνώμονα την καλύτερη εξυπηρέτηση των αναγκών και επιλογών των ενδιαφερομένων, αλλά και την προσαρμογή στην τρέχουσα συγκυρία. Όπως σημειώνει η εταιρεία, πέραν από το ευρύ και ευέλικτο φάσμα καλύψεων που προσφέρουν, από την υποχρεωτική βασική (αστική ευθύνη) μέχρι την πλήρη ασφάλιση (θαλάσσιοι κίνδυνοι, φωτιά, ολική ή μερική κλοπή κ.λπ.) τα προγράμματα Mare συμπεριλαμβάνουν και ειδική πρόβλεψη για την περίοδο ακινησίας του σκάφους, καλύπτοντας όσους προτιμούν να μην κάνουν χρήση του σκάφους τους, για οικονομικούς ή άλλους λόγους. Επιπλέον, η Gourama Φοίνιξ προσφέρει και ένα μοναδικό συνδυασμό ετήσιας διάρκειας, το Mare Mix & Match, ο οποίος περιλαμβάνει 6 μήνες πλεύσης και 6 μήνες ακινησίας με ένα επιπλέον μήνα δωρεάν πλεύσης, τον Απρίλιο. Τέλος, τα νέα πακέτα Mare εμπλουτίζονται από πρόσθετες δωρεάν υπηρεσίες συντονισμού διάσωσης, τεχνικής υποστήριξης και ιατρικής βοήθειας για την καλύτερη προστασία και εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων.



«Το σκάφος αναψυχής είναι προσωπική υπόθεση και ο καθέ-

νας το ζει κατ' επιλογή», τονίζει ο κ. Savre, αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Gourama Φοίνιξ. «Για μερικούς είναι τρόπος ζωής όλο το χρόνο, για άλλους είναι συνδεδεμένο με την καλοκαιρινή περίοδο, ενώ άλλοι πάλι, έστω πρόσκαιρα, έχουν άλλες προτεραιότητες και δεν το «βγάζουν» στη θάλασσα. Προκειμένου, επομένως, να ανταποκριθούμε στις επιλογές αλλά και δυνατότητες του καθενός, δημιουργήσαμε τα νέα αυτά προγράμματα που παρέχουν εντελώς πρωτότυπους και πολύ συμφέροντες συνδυασμούς», πρόσθεσε ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Gourama Φοίνιξ.



[AXA Ασφαλιστική]

Βραβεύθηκε για Ecomobility

Τιμητική βράβευση έλαβε η AXA Ασφαλιστική για την υποστήριξή της στην εκστρατεία «Ecomobility 2011-12» στην τελετή απονομής των βραβείων της εκστρατείας, που πραγματοποιήθηκε με τη ζωντανία και τον ενθουσιασμό των εφήβων, στο αμφιθέατρο του υπουργείου Υποδομών Μεταφορών και Δικτύων. Το βραβείο για την AXA Ασφαλιστική παρέλαβε η κ. Ντίμη Κορδαλή από τη Διεύθυνση Επικοινωνίας της AXA Ελλάδος. Το βραβείο Καλύτερης Εργασίας για την Οικολογική Μετακίνηση απονεμήθηκε στην ομάδα μαθητών του Γυμνασίου Αιαντείου Σαλαμίνας, που θα συμμετάσχει στην αποστολή του Ecocity στις Βρυξέλλες, τον Ιούνιο, προκειμένου να επισκεφθούν την Ευρωπαϊκή Επιτροπή,

το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και το γραφείο του επιτρόπου Περιβάλλοντος. Επιπλέον, οι ομάδες των μαθητών που κέρδισαν το πρώτο βραβείο σε κάθε κατηγορία δημιουργικού, θα φιλοξενηθούν στο Ecocamp, που διοργανώνει κάθε χρόνο το Ecocity, την πρώτη εβδομάδα του Αυγούστου στα Καλάβρυτα. Η διοργάνωση πραγματοποιήθηκε για ένατη συνεχή χρονιά από το Ecocity και τελεί υπό την αιγίδα του υπουργείου Παιδείας Διά Βίου Μάθησης και Θρησκευμάτων, του υπουργείου Υποδομών Μεταφορών και Δικτύων, του υπουργείου Περιβάλλοντος Ενέργειας και Κλιματικής Αλλαγής, του υπουργείου Ανάπτυξης Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας, του υπουργείου Προστασίας του Πολίτη,

του υπουργείου Εσωτερικών και του επιτρόπου Περιβάλλοντος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Όπως σημειώνει η εταιρεία, είναι σε πλήρη ευθυγράμμιση με τη στρατηγική της για την εταιρική υπευθυνότητα προς το περιβάλλον και την κοινωνία. Συμμετείχε ως τοπικός υποστηρικτής σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη για 3η συνεχή χρονιά στην εκστρατεία «Ecomobility». Μέσω αυτής της δράσης, η AXA συμβάλλει στην καλλιέργεια μιας πιο υπεύθυνης περιβαλλοντικής συμπεριφοράς των νέων, τον ακρογωνιαίο λίθο της κοινωνίας μας με στόχο τη βελτίωση των συνθηκών μετακίνησης και στην ανάπτυξη συνθηκών που θα ευνοούν τις Πράσινες Μεταφορές στις πόλεις.



κρατάμε το μέλλον... στα χέρια μας!

Πιστεύουμε πάντα σε διαχρονικές αξίες και τις υπηρετούμε πιστά. Σεβόμαστε τους πελάτες μας. Προσπαίζουμε τα συμφέροντα 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.

Ασφάλιες Γενικής Νομικής Προστασίας

Λ. Συγγρού 44, 117 42 Αθήνα, Τηλ.: 210 900 1300, Fax: 210 921 5134, e-mail: dasathen@hol.gr, www.das.gr

[ΣΕΣΑΕ]
Σεμινάριο για
την διαχείριση
της κρίσης



Επιμορφωτικό σεμινάριο, με θέμα «Διαχείριση αυτής της κρίσης» πραγματοποιήσε ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών, επιχειρώντας να διευρύνει τις δραστηριότητές του και στο τομέα της επιμόρφωσης των στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς. Συγκεκριμένα η κ. Μυρτώ Χαμπάκη μίλησε για τις συνέπειες της σημαντικής κρίσης στα οικονομικά των εταιρειών και τους τρόπους που αυτές καλούνται να αναδιοργανωθούν για να επιβιώσουν, αλλά και να επωφεληθούν από τις ευκαιρίες. Η κ. Έλλη Καραμπάλη αναφέρθηκε στην ανάγκη μεταβολών στη διαχείριση του ανθρωπίνου δυναμικού που πρέπει να επικεντρωθούν, ενόψει της κρίσης, κυρίως μέσω των πολιτικών των διευθύνσεων προσωπικού και πρότεινε πιθανές τέτοιες περιοχές, ενώ η κ. Μαρία Δήμου επικεντρώθηκε στην αποσταθεροποίηση ατόμων και ομάδων που απορρυθμίζει τη λειτουργία των εταιριών. Εισηγήθηκε την προσθήκη στις πρακτικές του management γνώσεων κοινωνικής ψυχολογίας (ψυχικές δομές και είδη προσωπικοτήτων) μέσω συγκεκριμένης μεθόδου που πρότεινε.

[INTERAMERICAN]
PART OF ACHMEA
Ηλεκτρονική πλατφόρμα για τους συνεργάτες

Τον καινοτόμο χαρακτήρα της επιβεβαιώνει η Interamerican με την έναρξη της mobile εφαρμογής του «askme», της λειτουργικής πλατφόρμας για τη διαχείριση των πωλήσεων της εταιρείας. Πρόκειται για πρότυπο εργαλείο πωλήσεων με μεγάλο εύρος χρήσης, που είναι σχεδιασμένο για «έξυπνα» κινητά τηλέφωνα –δηλαδή iPhone ή τηλεφωνικές συσκευές με λειτουργικό σύστημα android, με οθόνη αφής- το οποίο μπορεί να χρησιμοποιηθεί και σε tablet ή iPad. Η εφαρμογή προσφέρεται στους συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων και του μεσικού-πρακτορειακού δικτύου της εταιρείας οι οποίοι έχουν πρόσβαση στην πλατφόρμα «askme» από τον υπολογιστή τους. Συγκεκριμένα, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι καθώς και όλοι οι συνεργαζόμενοι μεσίτες και πράκτορες, από το κινητό τους: μπορούν να τιμολογούν, να εκδίδουν και να αποστέλλουν ηλεκτρονικά όλα τα ασφαλιστήρια συμβόλαια αυτοκινήτου, κατοικίας και επιχείρησης,



άμεσης οδικής και προσωπικής βοήθειας, σκαφών και αστικής ευθύνης, δηλαδή όλα τα προγράμματα γενικών ασφαλίσεων, να έχουν πρόσβαση στα συμβόλαια, να παρακολουθούν τις εισπράξεις και τις ακυρώσεις όλων των κλάδων, καθώς και τις λίξεις συμβολαίων ζωής, να ενημερώνουν τους πελάτες για τους ιατρούς, τα διαγνωστικά κέντρα και τα νοσηλευτήρια του δικτύου Υγείας της Interamerican, για τα συνεργαζόμενα συνεργεία αυτοκινήτου και να παρέχουν υποστήριξη. Ο Γιώργος Μαυρέλης, γενικός διευθυντής πωλήσεων και marketing του αμίλου, αναφερόμενος στην εφαρμογή τόνισε ότι η Interamerican ανταποκρίνεται με ταχύτητα και ευελιξία στις απεριόριστες δυνατότητες βελτίωσης του τρόπου εργασίας και διάθεσης υπηρεσιών που προσφέρει η σύγχρονη τεχνολογία, κερδίζοντας χρόνο, μειώνοντας κόστος και αποκτώντας με τη συνεχή αναζήτηση της καινοτομίας σοβαρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

[ERGO]
Βελτιωμένο τιμολόγιο για την ασφάλιση του σκάφους



Στην αναπροσαρμογή του τιμολογίου της υποχρεωτικής ασφάλισης της αστικής ευθύνης σκαφών αναψυχής προχώρησε η Ergo στο πλαίσιο, της πελατοκεντρικής της φιλοσοφίας. Το νέο τιμολόγιο, που θα έχει πλέον τον διακριτικό τίτλο «ERGO Σκάφος Basic», περιλαμβάνει κλιμακωτή μείωση των ασφαλιστρών καθιστώντας τα πολύ ανταγωνιστικά. Η μείωση του τιμολογίου στην κάλυψη της Αστικής Ευθύνης εφαρμόζεται και στο ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης «ERGO Σκάφος Ideal», το οποίο, εκτός από την υποχρεωτική από το νόμο αστική ευθύνη, επιπλέον παρέχει κάλυψη και ατυχήματος του ιδιοκτήτη και φωτιάς του ίδιου του σκάφους. Με το νέο βελτιωμένο τιμολόγιο η Ergo θα επιτρέψει σε όλους τους ασφαλισμένους πελάτες της, λάτρεις της θάλασσας, να χαρούν ανέμελοι και φέτος τις ομορφιές της, καθώς η εταιρεία:

- * προσφέρει ένα ξεκάθαρο και κατανοητό συμβόλαιο χωρίς δυσνόητους όρους,
- * αποζημιώνει έγκαιρα και δίκαια σε περίπτωση ζημιάς,
- * καλύπτει την ασφάλεια του σκάφους με ιδιαίτερα προστό ασφάλιστρο,
- * παρέχει προαιρετική κάλυψη Νομικής Προστασίας Σκάφους Αναψυχής, από την D.A.S. – Hellas,
- * προστατεύει προαιρετικά την ασφάλιση του ίδιου του σώματος του σκάφους σύμφωνα με τις ρήτρες «Institute Yacht Clauses, 1/11/1985», του Ινστιτούτου Ασφαλιστών του Λονδίνου.

Πάγια εταιρική μας φιλοσοφία είναι η συνεχής βελτίωση των προϊόντων μας, έτσι ώστε να ανταλλάξουν την ανταγωνιστικότητα με το κερδοφόρο τεχνικό αποτέλεσμα, αλλά ταυτόχρονα να ικανοποιούν τις αυξημένες απαιτήσεις των ασφαλισμένων μας και να διευκολύνουν σημαντικά το έργο των συνεργατών μας, ιδιαίτερα στις δύσκολες οικονομικές συγκυρίες που διανύουμε», δήλωσε η Δώρα Αποστολοπούλου, διευθύντρια ανάληψης κινδύνων λοιπών κλάδων της ERGO.



THE FINEST INSURANCE SOLUTIONS
FROM THE LEADING
GREEK MARINE INSURER

AIGAION INSURANCE COMPANY is the leading Greek company, since 2004, specializing in the Marine Insurance Sector, with over 2.000 vessels and yachts of all types on its client list today.

Our tailor-made insurance policies fully adapted to the needs of modern Shipping, our efficient and prompt documentation turnaround, our speed of settlement on claims and our utmost professionalism have firmly established AIGAION as one of the most dynamic and progressive insurance companies in Greece.

This ensures we provide the most up-to-date and dependable insurance solutions in the market!

HULL & MACHINERY • P&I • FD&D • CREW • CARGO
CARRIER'S & FORWARDER'S LIABILITY
LEGAL PROFESSIONAL LIABILITY FOR MARITIME PROFESSIONS
MARINAS' & PORTS LIABILITY
SHIP-REPAIRER'S LIABILITY

www.aigaion.gr

AIGAION
INSURANCE COMPANY S.A.

[ING  Ελλάδα] **Κορυφαία εταιρική επωνυμία**

Για δεύτερη φορά βραβεύτηκε η ING Ελλάδα, από το θεσμό των Superbrands Greece, για την κατάκτηση της πρώτης θέσης ως η κορυφαία εταιρική επωνυμία στην Ελλάδα στην κατηγορία Ασφαλιστικές Υπηρεσίες, λαμβάνοντας την υψηλότερη βαθμολογία μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών που συμμετείχαν, σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο.

Το βραβείο παρέλαβε ο κ. Μάνος Χειράκης, γενικός διευθυντής Marketing και Bancassurance ING Ελλάδος, ο οποίος δήλωσε ότι: «Η ανάδειξη της ING ως μία από τις κορυφαίες εταιρικές επωνυμίες στην Ελλάδα για δεύτερη φορά, αποτελεί μεγάλη τιμή για την εταιρεία αλλά και για τους ανθρώπους της, οι οποίοι με την εργασία τους έχουν καταφέρει να εδραιώσουν την ING στη συνείδηση του καταναλωτικού κοινού ως μία κορυφαία εταιρεία στον



Ο κ. Μάνος Χειράκης παραλαμβάνει το βραβείο

κλάδο της. Διανύοντας το 33ο έτος επιτυχημένης παρουσίας στην Ελλάδα, η ING προσφέρει ασφάλεια, επενδυτικές επιλογές και επαγγελματική συμβουλή σε περισσότερους από 400.000 Έλληνες, στη δύσκολη αυτή συγκυρία για τη χώρα μας. Αντιλαμβανόμαστε την ευθύνη μας απέναντι στους πελάτες μας καθώς και τους εργαζομένους, τους συνεργάτες μας και ευρύτερα στην κοινωνία, ευθύνη που ενισχύεται με βραβεύσεις όπως η σημερινή», σημείωσε ο κ. Χειράκης.

[Manchester United- Aon] **Γιορτάζουν στην Κύπρο**  

Λίγες ημέρες πριν το κλείσιμο του δεύτερου έτους χορηγίας της φανέλας της Manchester United από την Aon plc, η οποία ξεκίνησε τον



Ιούνιο του 2010, προπονητές της Ακαδημίας Ποδοσφαίρου της ομάδας, στο πλαίσιο της παγκόσμιας περιόδους τους, έκαναν στάση στη Κύπρο δίνοντας την ευκαιρία σε περισσότερα από 70 παιδιά να μάθουν κάποια από τα μυστικά της επιτυχίας της μεγάλης ομάδας. Το "Skills & Drills Cyprus 2010" διοργανώθηκε από την Aon, επίσημο χορηγό της φανέλας της Manchester United. Προσκεκλημένοι στο GC School of Sports στη Λευκωσία ήταν παιδιά πελατών της Aon Benfield Greece με τους γονείς τους, καθώς και στελέχη της Aon Greece. Οι μικροί και μεγάλοι προσκεκλημένοι είχαν την ευκαιρία, πέρα από το να εξασκηθούν από τους προπονητές της Ακαδημίας ποδοσφαίρου της Manchester United, να παρακολουθήσουν σεμινάριο υγιεινής διατροφής και ευεξίας και να συναστραφούν με τα στελέχη της Aon Benfield. Η συνεργασία μας με τη Manchester United μας έδωσε την ευκαιρία να βρεθούμε κοντά στους πελάτες μας σε μία χαλαρή ατμόσφαιρα και να γιορτάσαμε μαζί τους τις έννοιες της ομαδικής εργασίας, της καινοτομίας, του πάθους για την τελειότητα που χαρακτηρίζουν την Aon και τη Manchester United, τόνισε ο κ Τζέραλντ Τέρνερ, CEO της Aon Benfield Greece. Η ανταπόκριση των πελατών και στελεχών από την κυπριακή αγορά, οι οποίοι συνόδευσαν σήμερα εδώ τα παιδιά τους, μας χαροποιεί ιδιαίτερα και μας δίνει ενέργεια για να συνεχίσουμε την δυναμική μας πορεία, πρόσθεσε.

[ΕΙΑΣ] **Παραιτήθηκε ο πρόεδρος Θ. Κοκκάλας**

Την παραίτηση του από το αξίωμα του προέδρου του διοικητικού συμβουλίου του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών υπέβαλε για επαγγελματικούς λόγους ο κ.Θεόδωρος Κοκκάλας, ενώ η θετική πορεία του Ινστιτούτου επαναβεβαιώθηκε κατά την πρόσφατη ετήσια γενική συνέλευση με την συμμετοχή των εκπροσώπων των εταιριών μελών του ΕΙΑΣ.

Αναφερόμενος στην πορεία του ΕΙΑΣ ο κ. Κοκκάλας ανέφερε ότι το 2011 ήταν μια χρονιά ανάπτυξης, με αποτέλεσμα την ανατροπή του αρνητικού κλίματος, την αύξηση των εκπαιδευτικών προγραμμάτων και συμμετοχών σε αυτά, με κερδοφόρα αποτελέσματα.

Σε ό,τι αφορά στην παραίτησή του ο κ. Κοκκάλας σε ανακοίνωσή του τόνισε ότι

λόγω της διεύρυνσης των εργασιακών του καθηκόντων ως CEO της ERGO Τουρκίας παράλληλα με τα καθήκοντά του ως CEO της ERGO Ελλάδος, δεν του επιτρέπουν να αφιερώσει τον δημιουργικό και ουσιαστικό χρόνο που απαιτείται και που θα επιθυμούσε στο ΕΙΑΣ και είναι υποχρεωμένος να υποβάλει την παραίτησή του από τη θέση του προέδρου.



ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία
Σ υ ν ε π ή ς σ ε ό , τ ι π ε ι

ΜΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην Πνευματική δύναμη

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΘΗΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3, 105 57 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394, FAX: 210-3257.074 • E-MAIL: info@asfalistikonai.gr • www.asfalistikonai.gr

**ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΡΕΠΟΡΤΑΖ:**

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ
ΣΟΦΗ ΛΟΥΚΑ

**ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΔΗΜΟΣΙΟΓΡΑΦΙΚΗΣ
ΟΜΑΔΑΣ:**

ΧΡΗΣΤΙΝΑ ΧΡΗΣΤΟΠΟΥΛΟΥ
Φωτογραφίες, φωτορεπορτάζ Video:

Κωστής Σπύρου

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΑΝΟΜΗ

Π. ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ

ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)

gkaltsoni@spiroueditions.gr

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

TRECK ABEE

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

TRECK ABEE

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

ΧΑΪΔΕΜΕΝΟΣ ΑΒΕΕ

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €,

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:

100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΓΕΩΡΓΙΟΣ - ΚΩΝ/ΝΟΣ ΕΥΑΓΓ. ΣΠΥΡΟΥ

- Ε. ΣΠΥΡΟΥ Ο.Ε. ΕΚΔΟΣΕΙΣ

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 57

ΑΦΜ: 999368058

ΔΟΥ: ΔΔ 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,

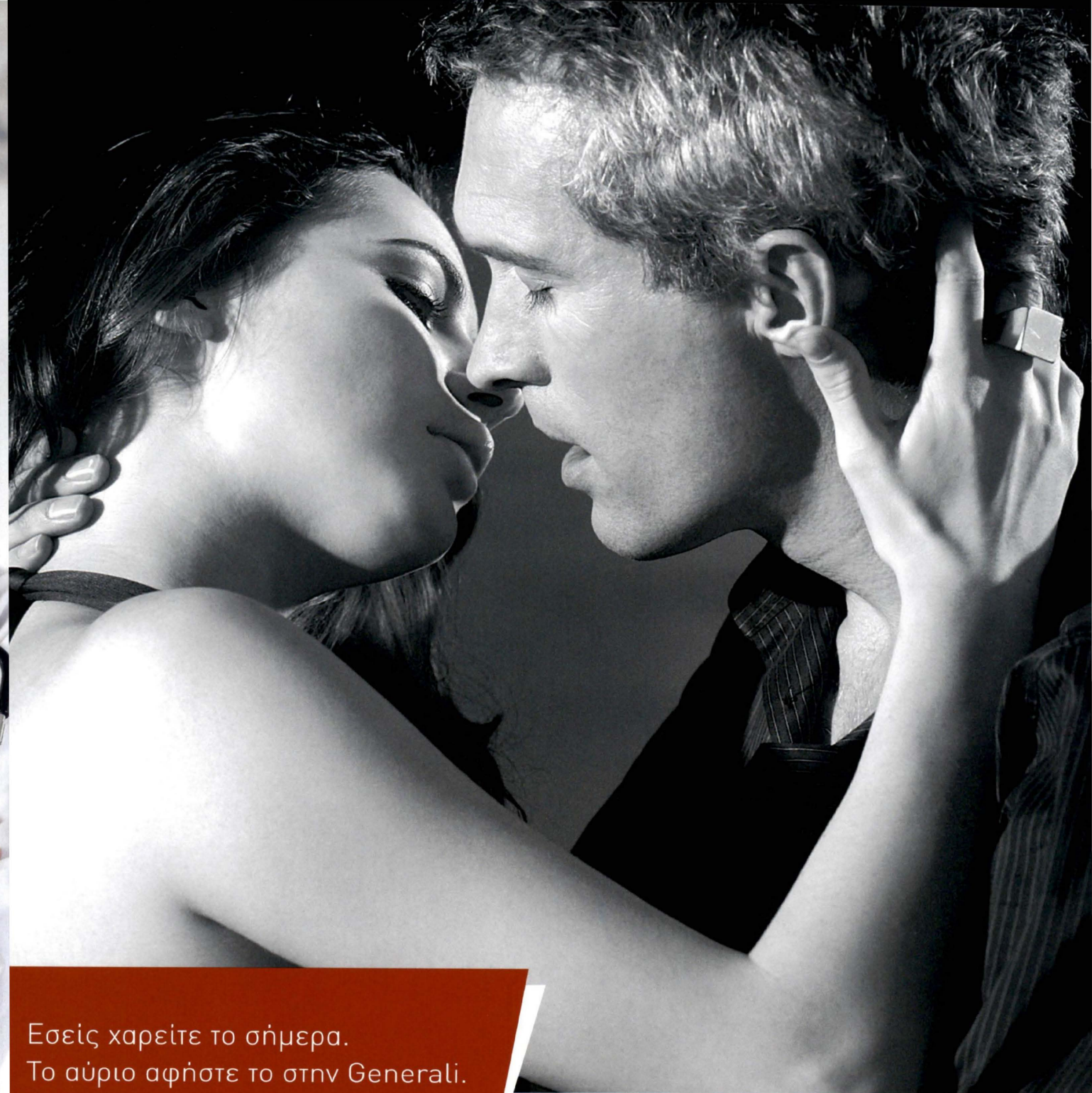
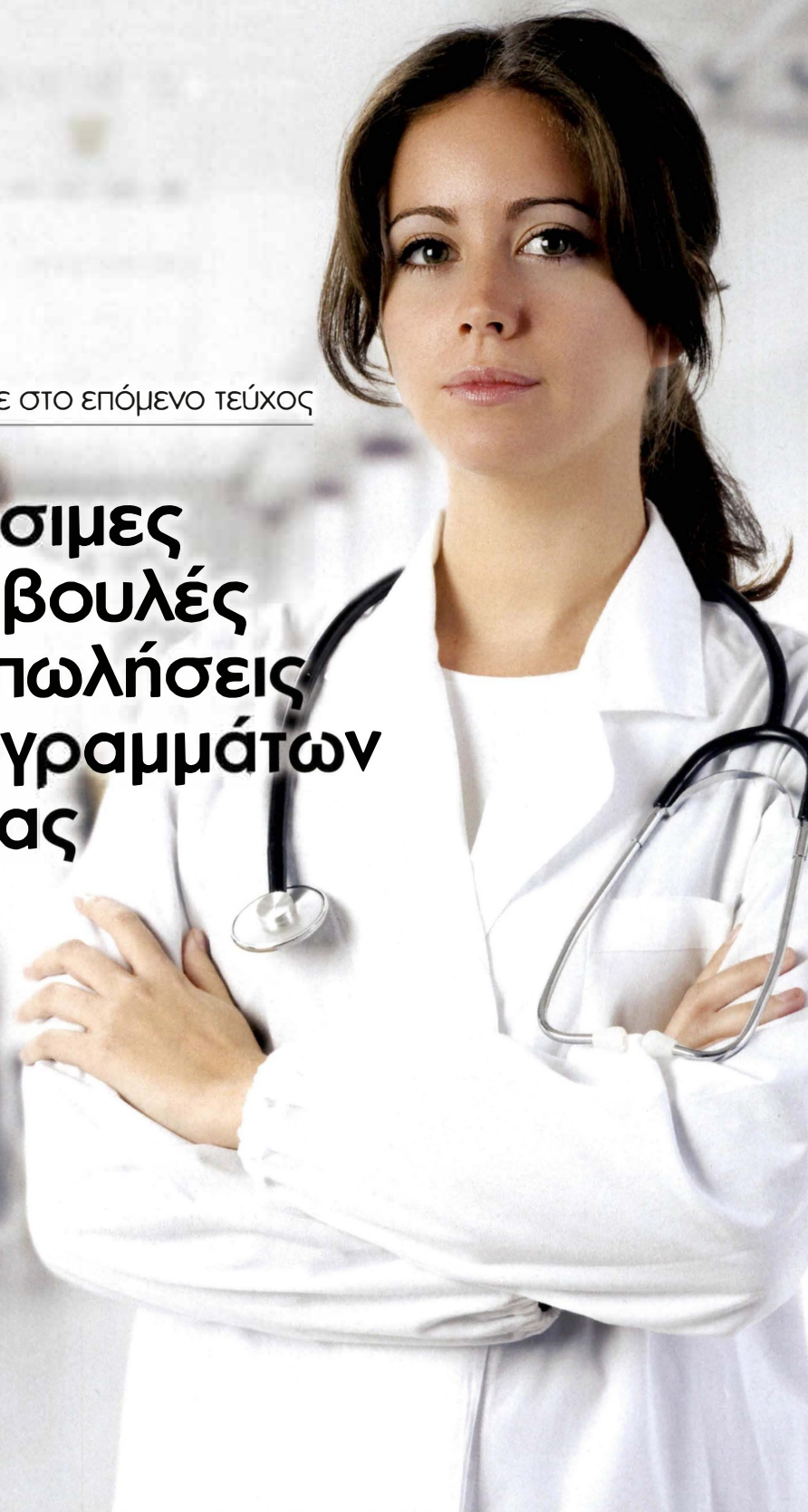
FAX: 210-3257.074

E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR

• WWW.ASFALISTIKONAI.GR

Διαβάστε στο επόμενο τεύχος

Χρήσιμες συμβουλές για πωλήσεις προγραμμάτων Υγείας



Εσείς χαρείτε το σήμερα.
Το αύριο αφήστε το στην Generali.

Pension *Plan*
Συνταξιοδοτικό πρόγραμμα

Ζούμε στο σήμερα. Επενδύουμε με αφοσίωση και συνέπεια όλη μας την ενέργεια στη δουλειά μας. Για να γευόμαστε τις χαρές της ζωής τώρα. Όπως μας αξίζει. Και να εξακολουθήσουμε να το κάνουμε με τον ίδιο τρόπο και αύριο. Και μεθαύριο. Με ποιότητα, ελεύθερα, χωρίς περιορισμούς ή συμβιβασμούς. Χωρίς άγχος. Όπως το Pension Plan της Generali, εξασφαλίζει ότι θα συμβεί. Δίνοντας το πρόσθετο εισόδημα που επιθυμείτε. Όταν το αποφασίσετε. Στην ηλικία που θα το αποφασίσετε. Εγγυημένα.

 **GENERALI**
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ



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

 **INTERAMERICAN**
Μεγάλη και Σίγουρη