

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 130 • ΜΑΡΤΙΟΣ-ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2011 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr



ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

«Να είστε προσεκτικοί,
τη δική σας ζωή θα σώσετε!»

James Dean



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

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.



ΔΕΝ ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΟΣ

Σε έναν κόσμο γεμάτο ανασφάλεια νιώθεις σιγουριά.

Γιατί ξέρεις ότι κάθε στιγμή έχεις στη διάθεσή σου μια μοναδική υποδομή

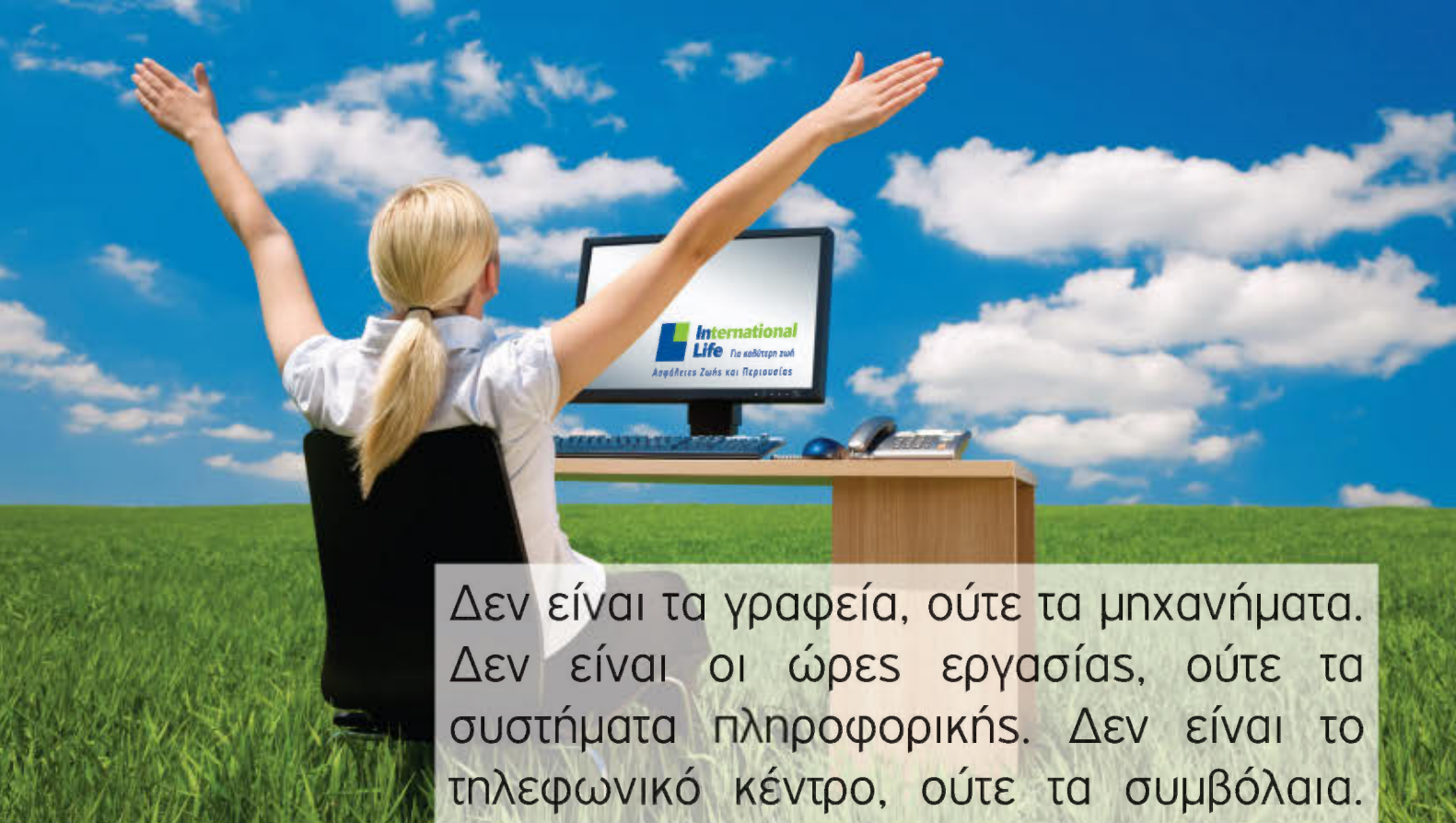
- Σύγχρονες ιατρικές μονάδες
- 17 ιδιόκτητα ασθενοφόρα
- 3 ελικόπτερα και 1 υγειονομικό αεροπλάνο
- Συνεργάτες ιατρούς όλων των ειδικοτήτων
- Εξειδικευμένο νοσηλευτικό και διοικητικό προσωπικό
- 24ωρη Γραμμή Υγείας 1010
- 280 οχήματα οδικής βοήθειας
- 140 σταθμούς οδικής βοήθειας πανελλαδικά
- 24ωρη Γραμμή Οδικής Εξυπηρέτησης 1158
- Το πιο εκτεταμένο δίκτυο ασφαλιστικών συμβούλων

Γιατί ξέρεις ότι έχεις όλες τις επιλογές για να είσαι πάντα εξασφαλισμένος

- Ασφάλειες Ζωής και Προγράμματα Υγείας
- Ασφάλεια Εισοδήματος και Προγράμματα Σύνταξης
- Προγράμματα γενικής αποταμίευσης και χρηματοδότησης σπουδών για τα παιδιά
- Προγράμματα Επένδυσης και Αμοιβαία Κεφάλαια
- Ασφάλιση Αυτοκινήτου, Κατοικίας, Σκαφών
- Προγράμματα Ιατρικής και Οδικής Βοήθειας
- Ασφάλιση Ανθρώπινου Δυναμικού, Risk Management, ασφάλιση περιουσιακών στοιχείων, αστικής ευθύνης, μεταφορών και οικονομικών απωλειών για τις επιχειρήσεις
- Χρηματοδοτικές λύσεις για κάθε σας ανάγκη

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

☎ : 210 9462 000 🌐 : www.interamerican.gr



Δεν είναι τα γραφεία, ούτε τα μηχανήματα. Δεν είναι οι ώρες εργασίας, ούτε τα συστήματα πληροφορικής. Δεν είναι το τηλεφωνικό κέντρο, ούτε τα συμβόλαια.

Είναι οι άνθρωποι.

Εδώ η λέξη **ομάδα** βρίσκει το νόημά της και **οδηγεί στην 4η διάκριση σαν Great Place to Work.**

Αισθανόμαστε περήφανοι για τη δουλειά και την εταιρεία μας.

Γιατί με τις πράξεις μας προσφέρουμε στον Άνθρωπο, στην Οικογένεια, στην Επιχείρηση.

Όσοι μας εμπιστεύονται γνωρίζουν τις αξίες της Φιλικότητας, της Ευελιξίας, της Ταχύτητας και της Πρωτοπορίας με τις οποίες εργαζόμαστε.

Η Πιστοποίηση Διασφάλισης Ποιότητας κατά ISO9001:2008, για το σύνολο των υπηρεσιών μας αναγνωρίζει την οργάνωση και το έργο της Ομάδας μας.

Εδώ δημιουργούμε!



Κηφισίας 7 και Νεσπόλεως 2, Μαρούσι, Τ. 210 8119000, e-mail: inlife@inlife.gr, www.inlife.gr



ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Νοιάζεται για σας

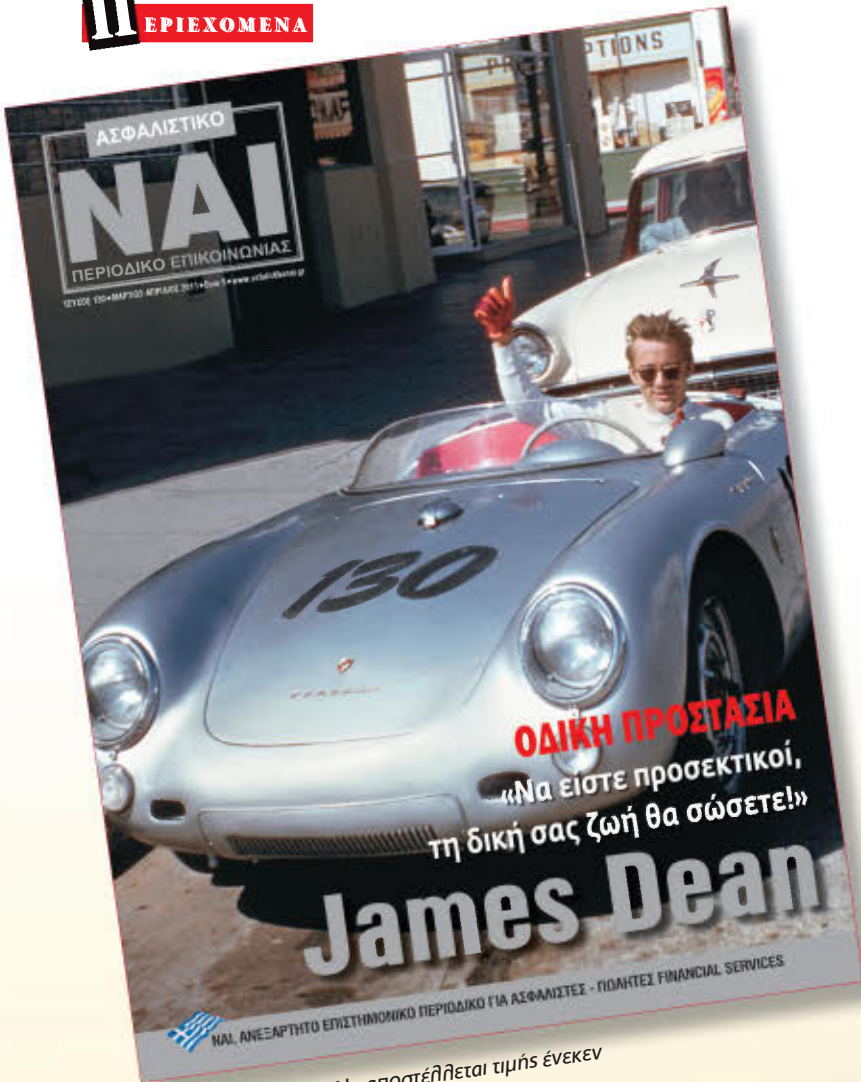


ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 492100, FAX: 2310 465219
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 54625, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 554641, 501776, FAX: 2310 541228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 17121,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



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ www.asfalistikonai.gr

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

Τεύχος 130 ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2011

AXA Αδιαπραγμάτευτα ασφαλείς. Κύριο μέλημα της εταιρείας είναι η δημιουργία επαγγελματιών ασφαλιστικών συμβούλων...

64

Επιφυλλίδες

22 Για μία νέα παιδεία

Συνέντευξη

40 Richard Sutton: «Banque et Assurances, ολοκληρωμένες λύσεις στην ασφάλιση»

Θέμα

74 Μελέτη της ΕΑΕΕ: Οι επιπτώσεις της κρίσης στις ασφαλιστικές

Διεθνή

58 Τυφώνας για τις ασφαλιστικές οι φυσικές καταστροφές

Συνέδρια

64 AXA

70 Interamerican

86 Ergo-Victoria

Πωλήσεις

92 Το στοίχημα στις πωλήσεις: Δώρο Θεού;

Εγκύκλιος

90 Ναι στο συμφητισμό των ασφαλιστρων και προμηθειών

Εταιρείες

44 Εθνική Ασφαλιστική

48 Allianz

52 Generali

54 Interamerican

56 Groupama

82 Chartis

84 Metlife - Alico

ΕΘΝΙΚΗ Η Εθνική Ασφαλιστική πρώτη, αλλά... κακί(η)ομαθημένη. Λεωνίδας Θεόκλιτος

44

«Banque et Assurances» Ολοκληρωμένες λύσεις στην ασφάλιση. Τι υπακούει ο κ. Richard Sutton, Διευθύνων Σύμβουλος της Crédit Agricole Life.

40

Allianz Εξοπλισμένη για τις προκλήσεις

48

Εχωρίζουν οι άριστοι. Interamerican

70

GENERALI Με τους ασφαλιστές και... στη Βόρειο Ελλάδα

52



**39 χρόνια
συνδέουμε την πορεία μας
με την επιτυχία σας**

Από το 1970 δίπλα στους συνεργάτες μας.

Η Ατλαντική Ένωση ιδρύθηκε το 1970 από μία ομάδα κορυφαίων οικονομικών παραγόντων και γρήγορα ξεχώρισε στον ασφαλιστικό χώρο για τη φερεγγυότητά της, τη σταθερή διοίκηση, τις σταθερές αρχές και τη σταθερή φιλοσοφία που διατηρεί έως τις μέρες μας. Καλύπτοντας όλο το φάσμα των ασφαλιστικών προϊόντων των κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων και Ζωής (Υγεία – Σύμβαση), η Ατλαντική Ένωση αποτελεί το πρότυπο στον τομέα του διακανονισμού ζημιών. Γι' αυτό άλλωστε επιλέχθηκε ως σύμμαχος από ασφαλιστικές εταιρίες διεθνούς καταξίωσης, κύρους και αξιοπιστίας.

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



ασφάλειες ζωής & σύνταξης
MINETTA life



ασφάλειες προσωπικού ατυχήματος



ασφάλειες περιουσίας



ασφάλειες αυτοκινήτων



οδική βοήθεια
MINETTA
INTERPARTNER ASSISTANCE



ασφάλειες πλοίων & σκαφών αναψυχής



ασφάλειες μεταφορών



ασφάλειες αστικής ευθύνης



τεχνικές ασφάλισεις

Για περισσότερα από 50 χρόνια, έχετε δίπλα σας έναν σύμμαχο ζωής. Για περισσότερα από 50 χρόνια, η MINETTA βρίσκεται κοντά σας σε κάθε σας ανάγκη. Με ολοκληρωμένα προγράμματα, σας καλύπτει αξιόπιστα και υπεύθυνα, αποζημιώνοντας αμέσως.

MINETTA, η μεγάλη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία που είναι πάντα δίπλα σας, ό,τι κι αν τύχει.

Κι αυτό το ζείτε εδώ και 50 χρόνια... Και θα το ζήσουν και τα παιδιά και τα εγγόνια σας. Σίγουρα!

Άμεση Αποζημίωση

Περισσότερα από 1.000 πρακτορεία και υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Συγγρού 193-195 & Χρ. Σμύρνης 2 Ν. Σμύρνη 17121 Τηλ. Κέντρο: 210 9309500-99 Fax: 210 9350807
e-mail: info@minetta.gr www.minetta.gr



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

ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ GROUP





Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου,
εκδότης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ»

«Αυτό εδώ», «εκείνο εκεί» (Πλάτων, «Τίμαιος»)

«**Ε**λεύθεροι πολιορκημένοι» οι Έλληνες μέρες του 2011, καθώς η Ανοιξη γέμισε με λουλούδια την Ελλάδα μας. «Ο Απρίλης με τον έρωτα χορεύουν και γελούνε, κι όσα άνθια βγαίνουν και καρποί τόσ' άρματα σε κλειούνε...» απαγγέλλει ο Διονύσιος Σολωμός από τη Ζάκυνθο.

«Έστησ' ο έρωτας χορό με τον Ξανθόν Απρίλη, κι η φύσις νύρε την καλή και την γλυκειά της ώρα...».

Ροζ-φούξια κουτσουπιές ανθίζουν στα χωριουδάκια της Ηπείρου, κόκκινες τριανταφυλλιές στους κήπους της Κρήτης, μαργαρίτες κίτρινες και κόκκινες παπαρούνες στην Μακεδονία μας, στην Πελοπόννησο, στην Θεσσαλία.

Λευκές, κίτρινες και κόκκινες φρέζες, άνθη λευκά στις κυδωνιές και τις μηλιές, ερωτευμένα γεράνια στα μπαλκόνια, χαμομήλια στα χωράφια της Εύβοιας, άσπρα και κόκκινα κρίνα στην αυλή της μαμάς στο Αγρίνιο, δασωμένοι λόφοι στη Θράκη, οξιές, πεύκα, έλλατα και όλη ένα μεθύσι τα αγριοβότανα στην Βλαστη στην Κοζάνη.

Μεγάλη η Ανοιξη στην Ελλάδα, ανοικτοί μπιε ουρανοί και πού να χωρέσουν στα τοπία της; «Περισσεύουν» τα ξωκλήσια στην Τήνο και στέκονται εδώ, εκεί σαν να 'ναι έτοιμα να φύγουν, κρύβονται μαργαρίτες και караβάκια στις ποδιές των νυφάδων της Ρόδου και κάποιοι πορτοκαλιοί ήλιοι πίσω απ' τις

ηύκες στον Εβρο χαμογελάνε στους φαντάρους των Κήπων...

Κι ένα πολύχρωμο πουλί έσμιξε με τα χρώματα κάποιου ψηφιδωτού στο Κούριο στην Κύπρο, με τον ίδιο τρόπο που ένα χταπόδι «φώλιασε» σ' έναν μυκηναϊκό αμφορέα ανάμεσα στις δύο λαβές του και ψυχάζει στο Κυπριακό Μουσείο.

Ανοιξη, Πάσχα, Ανάσταση στο 2011 και είμαι πολύ θυμωμένος με όλους αυτούς που είναι «τυφλοί» και δεν βλέπουν τίποτα σ' αυτόν τον «πολύχρωμο τόπο».

Είμαι θυμωμένος που τα νέα παιδια «πάνε να τα γεράσουν» με το ζόρι με τη «συνταξιοδομανία», με το τι θα πάρεις στη σύνταξη και δεν ασχολούνται με το πώς θα ζήσουν, πώς θα ανθίσουν, πώς θα καρπίσουν, πώς θα ευχαριστήσουν την όρασή τους, την ακοή τους, την γεύση τους, την αφή τους, την όσφρησή τους στη διάρκεια της ζωής τους.

Όλοι ασχολούνται με την «κοιλιά» και κάτω, και όχι με όσα συμβαίνουν «πάνω» απ' την κοιλιά.

Μέσα σ' αυτό το κλίμα παρασύρθηκαν και οι ασφα-

λιστές μας σε λάθος πωλήσεις. Τα ίδια έπαθαν και οι διοικήσεις και οι ηγεσίες. Η «φιλοσοφία για την ζωή», η λάθος στάση στα σημαντικά, έφεραν αποτυχίες και «χειμώνες». Πολλοί μπερδέψαν το «αυτό εδώ» με το «εκείνο εκεί».

Είμαι θυμωμένος γιατί «παγίδευσαν» τον Έλληνα σ' ένα κουτί τηλεόρασης, τον μεγαλύτερο φορέα παραπληροφόρησης, και τον έκαναν να παρατηρεί από μακριά την πραγματική ζωή.

Είναι κρίμα να περνάνε οι Επιτάφιοι, να φέλλονται τα εγκώμια, να τραγουδάνε χαρμόσυνα



Με απόμακρο κάθλιος και αιγιματικό μείδιμα, οι κούροι και οι κόρες εκφράζουν την ηλικία της Αρχαϊκής Εποχής. Στους κούρους και στα μεταγενέστερα γλυπτά, τα μάτια, τα χείλη, οι θηλές και τα μαλλιά ήταν βαμμένα. Οι κόρες ήταν συνήθως ντυμένες. Ο επιχρωματισμός με υπολογιστή μιας κόρης του 6ου αιώνα π.Χ. που βρέθηκε στην Αθήνα μάς δίνει μια ιδέα για τον πλούτο των σχεδίων, των χρωμάτων και των κοσμημάτων που έφεραν.

«Χριστός Ανέστη» οι καρπάνες, να ψήνονται τα αρνιά στις αυλές, να χορεύουν οι συγγενείς, να τσουγκρίζουν αβγά οι φίλοι και γείτονες και κάποιοι συνάνθρωποί μας να «βλέπουν» σε βίντεο - κονσέρβες Αναστάσεις σε επαναλήψεις, χιλιοπαιγμένα έργα ασπρόμαυρα πεθαμένων, και ν' ακούνε αποτυχημένους της ζωής να τραγουδάνε για «το καλό της ημέρας» και να χορεύουν χορούς αντρίκειους «αδερφάρες» της συμφοράς και της λήθησης...

Πω, πω! είναι να τρελλοθαίνεσαι ότι Ελληνες «εξέπεσαν» τόσο πολύ... Ποιοι; Αυτοί για τους οποίους, όπως διηγείται ο Σόλων, όταν πήγε στην Αίγυπτο του είπαν: «Σόλων, ω Σόλων, εσείς οι Ελληνες είστε πάντοτε παιδιά. Ελληνες γερων δεν υπήρξε ποτέ!» «Νέοι εστέ!» Είστε όλοι νέοι στην ψυχή...

Αυτή η αλήθεια αναφέρεται στον πλατωνικό διάλογο «Τίμαιος».

Σε αυτό το έργο του Πλάτωνος βρήκα κι ένα άλλο σημείο που μου άρεσε και ίσως είναι χρήσιμο να το μοιραστούμε. Συζητά ο Σωκράτης με τον Τίμαιο από τους Λοκρούς της Κάτω Ιταλίας, πυθαγόρειο φιλόσοφο, τον Ερμοκράτη από τις Συρακούσες και τον Αθηναίο Κριτία γύρω από τον φυσικό κόσμο, την δημιουργία του κόσμου, την δράση του δημιουργού, το σύμπαν.

Μεγάλα φιλοσοφικά θέματα για τα

οποία δύσκολα βρίσκει απαντήσεις ο άνθρωπος και που πάντα στις μεγάλες γιορτές του υπενθυμίζουν ότι υπάρχουν και ψάχνει γνώμες, όπως και ο Σωκράτης, ο πρόγονός μας που ρωτά: «Αισθάνομαι όπως κάποιος που αντικρίζει όμορφα ζώα είτε ζωγραφισμένα είτε πραγματικά, αηλιά ακίνητα, και του γεννιέται η επιθυμία να τα δει να κινούνται για να διαπιστώσει ποιες από τις σωματικές προδιαγραφές τους ενεργοποιούνται στη δράση...

»Ευχαρίστως θα δεχόμουν να ακούσω κάποιον να μου διηγείται τα κατορθώματα της πόλης για την οποία μιλάμε, τους ανταγωνισμούς της με τις άλλες πόλεις.

»Θα ήθελα να ακούσω ότι καταφεύγει όταν πρέπει στον πόλεμο και ότι η απόδοσή της είναι ανάλογη της παιδείας και της ανατροφής των πολιτών της, τόσο στις μάχες όσο και στις διαπραγματεύσεις με τις άλλες πόλεις...».

Πώς βάζεις την Δημιουργία της ζωής στην δική σου ζωή; Τι ακούνε τ' αυτιά σου απ' τα ψιθυρίσματα της αύρας πανσέληνες νύχτες;

Τι σημαίνει «η Ζωή εν τάφω»; «Χριστός Ανέστη»; «Αιωνιότητα»; Πώς «ντύνεσαι» στην καθημερινότητα; Είναι «δικό σου ρούχο» ο Ελληνας;

Η «νοημοσύνη» της ελληνικής παιδείας είναι στο «νούμερό» σου;

Μέσα σ' αυτή την άναρχη μεταβολή και σύγχυση μπορείς εύκολα να πεις με σιγουριά ότι «αυτό εδώ» είναι αυτό που ξέρω ή «εκείνο εκεί» είναι αυτό που του έδωσα αυτό το όνομα;

Αλλιάζουν οι μορφές των πραγμάτων κι ο κόσμος μας σαν το νερό που γίνεται άνεμος κι αέρας ή πάγος ή φωτιά.

Καιρός να βάλουμε στη Ζωή μας φιλοσοφία.

Αυτό που ξέραμε ότι είναι «αυτό εδώ» έχασε την μονιμότητα. Έχει φύγει και δεν περίμενε να το περιγράψουμε.

As το ψάξουμε στον κόσμο της νόησης με δυσκολία και παιδεία.

Οι Ελληνες είχαν πάντα μια καλή γνώμη για την Ζωή. Σ' όλη τη Γη αρκετοί στηρίζονται σε ό,τι μας είπαν οι φιλόσοφοί μας. Για μεγάλα και μικρά...

Ευάγγ. Γ. Σπύρου
Απρίλιος 2011

ΥΓ.: Ευχαριστώ πολύ για τις ευχές σας να προκόψει η εκπομπή που επιμελούμαστε οι άνθρωποι του «ΝΑΙ» και ο Κώστας Μπερτσιάς, ΩΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ, στο Κανάλι 9 κάθε Πέμπτη 9-10 το βράδυ. Είναι η πρώτη και μοναδική στην Ελλάδα εκπομπή ασφαλιστών και μια σύμμαχος φωνή για τους ασφαλιστές και τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Η δύναμή μας στην υπηρεσία των πελατών σας.

Ιδιαίτερα υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια

Ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις

Υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση

Προηγμένη τεχνογνωσία

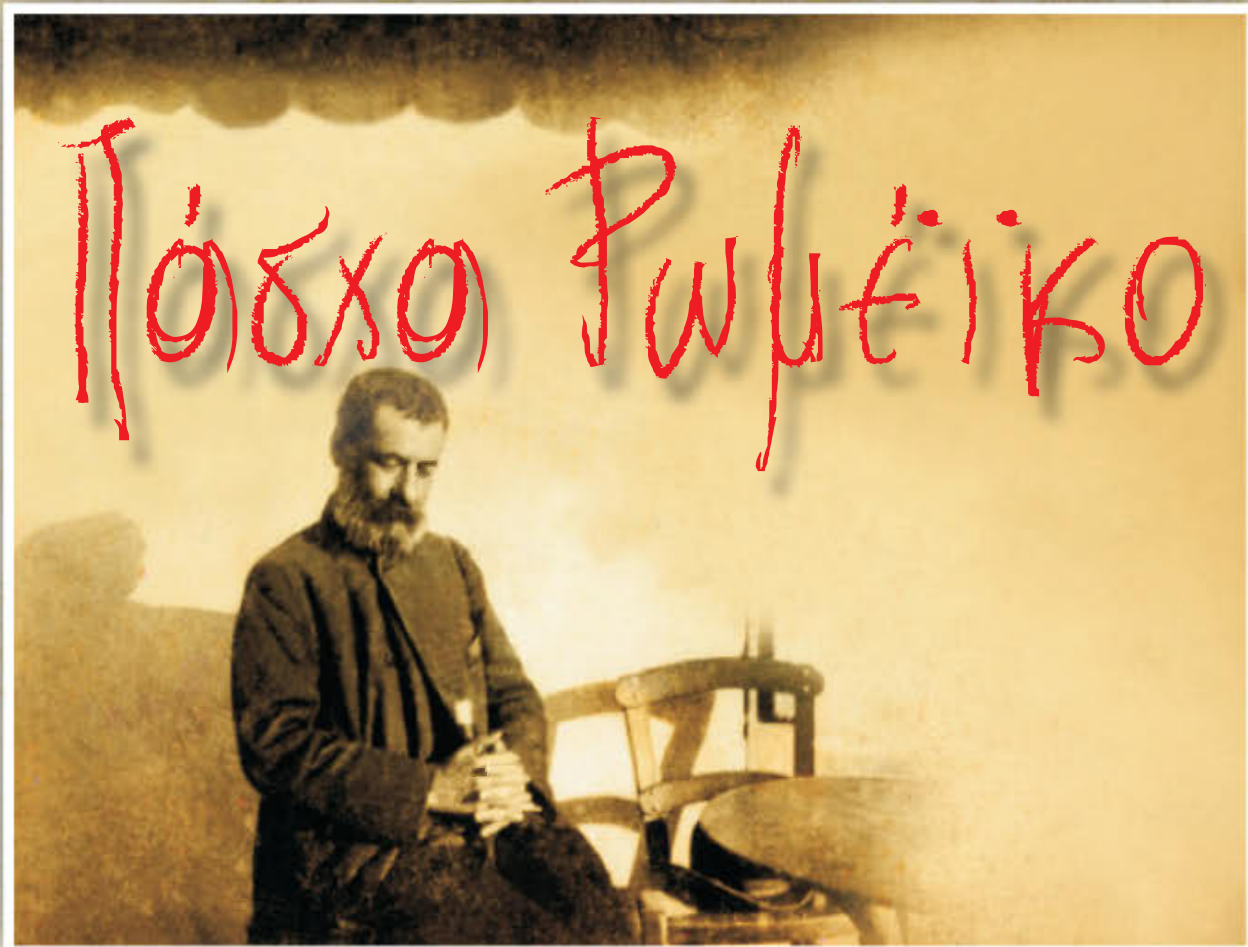
Μέλος του ομίλου Eurobank EFG

Εξασφαλίστε τη δύναμη της EFG Eurolife Ασφαλιστικής για τους δικούς σας πελάτες. Μαζί μπορούμε να κοιτάμε το μέλλον με σιγουριά.

EFG  Eurolife

Ασφαλιστική

Η δύναμή μας δική σας.



Ο Άγιος των ελληνικών γραμμάτων.



Το 2011 ανακηρύχθηκε Έτος Παπαδιαμάντη, καθώς συμληρώθηκαν 100 χρόνια από το θάνατο του Αγίου των ελληνικών γραμμάτων και 160 χρόνια από τη γέννησή του. Εκατοντάδες εκδηλώσεις πραγματοποιούνται σε όλη τη χώρα, τιμώντας έναν από τους μεγαλύτερους λογοτέχνες της πατρίδας μας. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» τιμά με τη σειρά του τον Σκιαθίτη συγγραφέα δημοσιεύοντας το «Πάσχα Ρωμείο», το τρίτο αθηναϊκό πασχαλινό διήγημα του Αλέξανδρου Παπαδιαμάντη, δημοσιευμένο το 1891... Υπενθυμίζουμε ότι από τις εκδόσεις Ε. Σπύρου το 1995 κυκλοφόρησε βιβλίο με τίτλο «Χριστουγεννιάτικα Διηγήματα» του Παπαδιαμάντη με χορηγία της Εταιρείας Αστήρ, Ομίλου Εθνικής Τράπεζας.

Ο μπάρμπα-Πύπης, γηραιός φίλος μου, είχε επτά ή οκτώ καπέλα, διαφόρων χρωμάτων, σχημάτων και μεγεθών, όλα εκ παλαιού χρόνου και όλα κατακainουργα, τα οποία εφόρει εκ περιτροπής μετά του ευπρεπούς μαύρου ιματίου του κατά τις μεγάλες εορτές του ενιαυτού, οπότεν έκαμνε δύο ή τρεις περιπάτους από της μιας πλατείας εις την άλλην διά της οδού Σταδίου. Οσάκις εφόρει τον καθημερινόν κούκον του, με το σάηι του διπλωμένον εις οκτώ ή δεκαέξ δίπλως επί του ώμου, εσυνήθιζε να κάθηται επί τινος ώρας εις το γειτονικόν παντοπωλείον, υποπίνων συνήθως μετά των φίλων, και ήτο στωμύλος και διηγείτο πολλά κ' εμειδία προς αυτούς.

Όταν εμειδία ο μπάρμπα-Πύπης, δεν εμειδίων μόνον αι γωνίαι των χειλέων, αι παρειά και τα ούλη των οδόντων του, αλλ' εμειδίων οι ιληροί και ήμεροι οφθαλμοί του, εμειδία στίλβουσα η σιμή και πεπλητυσμένη ρις του, ο μύσταξ του ο ευθυσμένος με λεβάνταν και ως διά κολλητού κηρού λελεπτυσμένος, και το υπογνεϊόν του το λευκόν και επιμελιώς διατηρούμενον, και σχεδόν ο κούκος του ο στακτερός, ο λοξός κ' επικληνής προς το ους, όλα παρ' αυτά εμειδίων.

Είχε γνωρίσει πρόσωπα και πράγματα εν Κερκύρα· όλα τα περιέγραφε μετά χάριτος εις τους φίλους του. Δεν έπαυσε ποτέ να σεμνύνεται διά την προτίμησιν την οποίαν είχε δείξει αείποτε διά την Κέρκυραν ο βασιλεύς, και έζησεν αρκετά διά να υπερηφανευθή επί τη εκλογή, ην έκαμε της αυτής νήσου προς διατριβήν η **εφτακρατόρισα της Αούστριας**. Ενθυμείτο αμυδρώς τον Μουστοξύδιον, **μα δότο, δοτίσσιμο κε ταλέντο!** Είχε γνωρίσει καλώς τον Μάντζαρον, **μα γαλαντούμο!** τον Κερκύρας Αθανάσιον, **μα μπράβο!** τον Σιορπιέρρο, **κε γκράν φιλόζοφο!** Το τελευταίον όνομα έδιδεν εις τον ασίδιμον Βράϊλαν, διά τον τίτλον ον του είχαν απονείμει, φαίνε-

ται οι Άγγλοι. (Sir Pierre = Sir Peter).

Είχε γνωρίσει επίσης τον **Σόλωμο (κε ποέτα!)**, του οποίου απεμνημόνευε και στίχους τινάς, απαγγέλλων αυτούς κατά το εξής υπόδειγμα:

Ωσάν τη σπίθα **κρουμμένη** στη στάχτη

πού εκρουβόταν για μας **λευτεριά;**

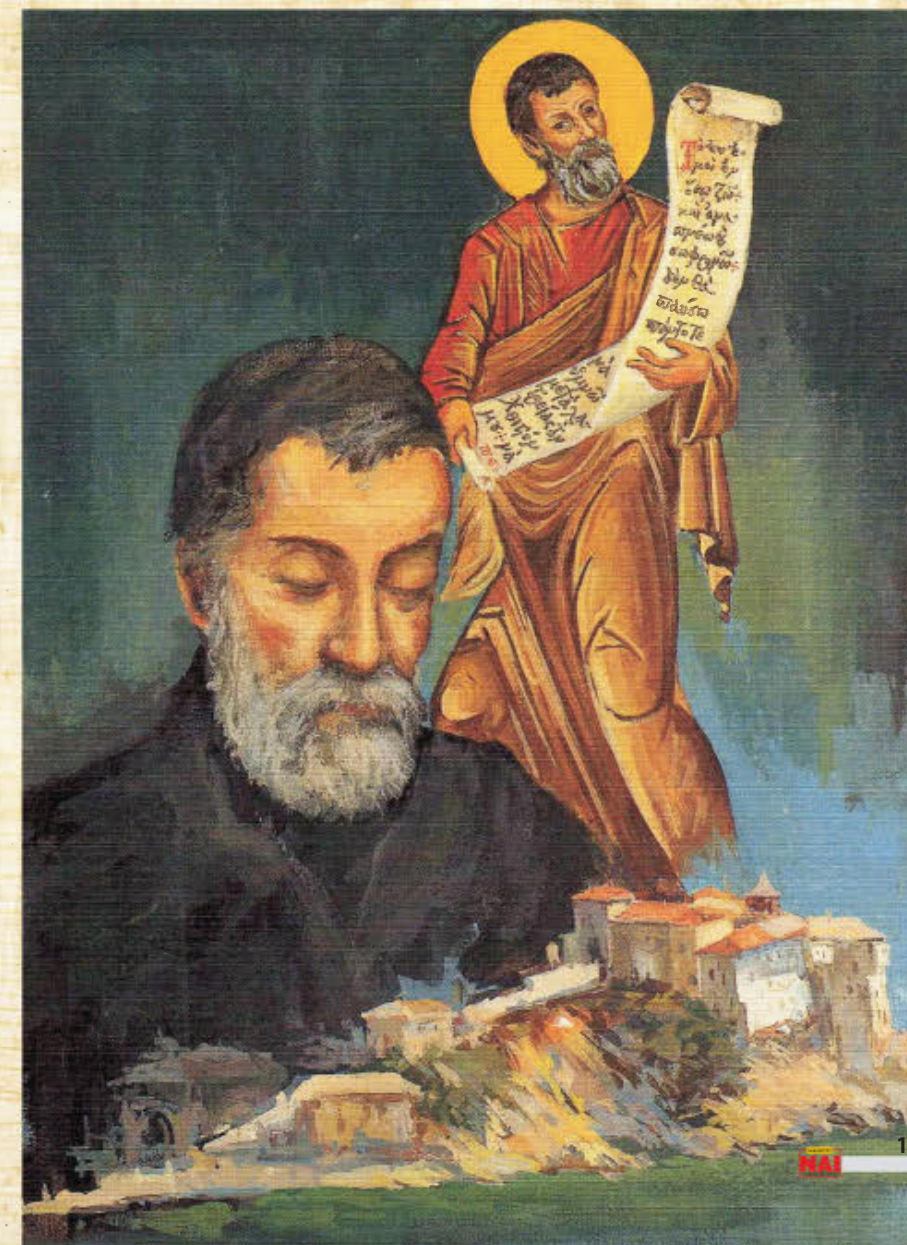
Εισέ πάσα μέρη πετιέται κ' ανάφτει και σκορπιέται σε κάθε μεριά.

Ο μπάρμπα-Πύπης έλειπεν υπέρ τα είκοσιν έτη εκ του τόπου της γεννήσεώς του. Είχε γυρίσει κόσμον κ' έκαμνε εργασίας πολλάς. Έστειλέ ποτε και εις την Παγκόσμιον **έκτεσι**, διότι ήτο σχεδόν αρχιτέκτων, και είχε μάλιστα και μίαν **ινβεντσιόνε**. Εμίσει τους πονηρούς και τους ιδιοτελείς, εξετίμα τον ανθρωπι-

σμόν και την τιμιότητα. Απετροπιάζετο τους φαύλους.

«**Ιή τραδιότερον α κομπασιόν**» -ο απατεώνας δεν έχει λύπησι. Ενίοτε πάλη εμαλλάττετο κ' εδείκνυε συγκατάβασιν εις τας ανθρωπίνας ατελείας. «**Ουδ' η γης** αναμάρτητος -**άγκε λα τέρρα νον ε ιμπεκάμπιλε.**» Και ύστερον, αφ' ου η γη δεν είναι, πώς θα είναι ο Πάπας; Όταν του παρεθήρη τις ότι ο Πάπας δεν εψηφίσθη **ιμπεκάμπιλε**, αλλή **ιναφιλιμπιλε**, δεν ήθελε ν' αναγνωρίσει την διαφοράν.

Δεν ήτο άμοιρος και θρησκευτικόν συναισθημάτων. Τας δύο ή τρεις προσευχάς, ας είξευρεν τας είξευρεν ελληνιστί. «Τα πατερμά του είξευρε ρωμείκα». Έλεγεν: «Άγιος, άγιος, άγιος κύριος Σαβαώθ... ως **ενάντιος** υψίστοις» Όταν με



ερώτησε δις ή τρις τι σημαίνει τούτο, το ως **ενάντιος**, προσεπάθησα να διορθώσω και εξηγήσω το πράγμα. Αλλά μετά δύο ή τρεις ημέρας υποτροπιάζων πάλιν έλεγεν: «Άγιος, άγιος, άγιος... ως **ενάντιος** υψίστοις!»

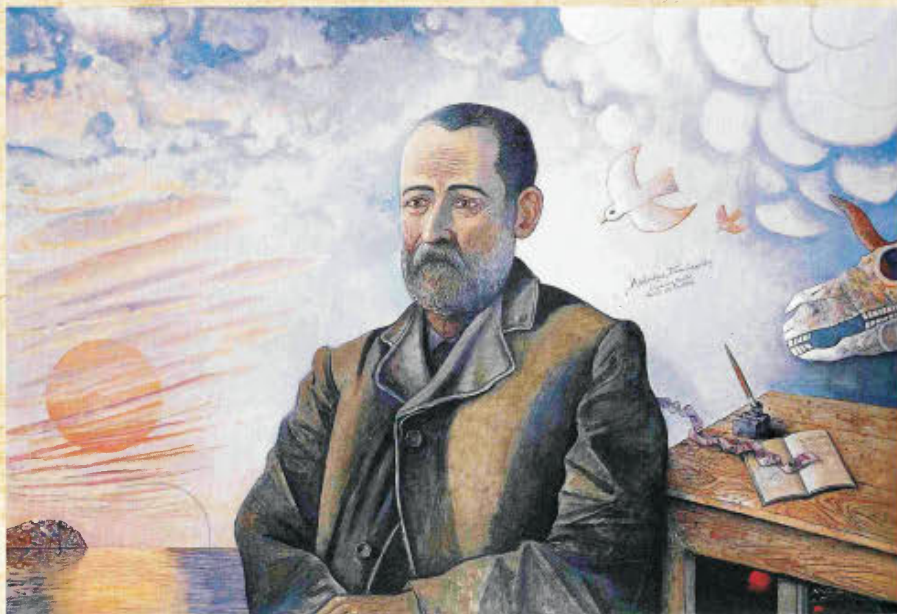
Εν μόνον είχεν ελάττωμα, ότι εμίσει αδιαλλήλως παν ό,τι εκ προκαταλήψεως εμίσει και χωρίς ν' ανέχεται αντίθετον γνώμην ή επιχείρημα. Πολιτικώς κατεφέρτερο πολύ κατά των Αγγλων, θρησκευτικώς δε κατά των Δυτικών. Δεν ήθελε ν' ακούση το όνομα του Πάπα, και ήτο αμείλικτος κατήγορος του ρωμαϊκού κλήρου...

Την εσπέραν του Μεγάλου Σαββάτου του έτους 188... περί ώραν ενάτην, γερόντιόν τι ευπρεπώς ενδεδυμένον, καθόσον ηδύνατο να διακρίνη τις εις το σκότος, κατήρχετο την απ' Αθηνών εις Πειραιά άγουσαν, την αμαξιτήν. Δεν είχεν ανατείλει ακόμη η σελήνη, και ο οδοιπόρος εδίσταζε ν' αναβή υψηλότερον, ζητών δρόμον μεταξύ των χωραφιών. Εφαινετο μη γνωρίζων καλώς τον τόπον. Ο γέρων θα ήτο ίσως πτωχός, δεν θα είχε 50 λεπτά διά να πληρώση το εισιτήριον του σιδηροδρόμου ή θα τα είχε κ' έκαμνεν οικονομίαν.

Αλλ' όχι δεν ήτο πτωχός, δεν ήτο ούτε πλούσιος, είχε διά να ζήση. Ήτο ευλαβής και είχε τάξιμο να καταβαίνει κατ' έτος το Πάσχα πεζός εις τον Πειραιά, ν' ακούη την Ανάστασιν εις τον Άγιον Σπυριδωνα και όχι εις άλλην Εκκλησίαν, να λειτουργήται εκεί, και μετά την απόηυσιν ν' αναβαίνει πάλιν πεζός εις τας Αθήνας.

Ήτο ο μπάρμπα-Πύπης, ο γηραιός φίλος μου, και κατέβαιναν εις τον Πειραιά διά ν' ακούση το **Χριστός Ανέστη** εις τον ναόν του του ομωνύμου και προστάτου του, διά να κάμη Πάσχα ρωμείο κ' ευφρανθή η ψυχή του.

Και όμως ήτο... δυτικός!



Ο μπάρμπα-Πύπης, Ιταλοκερκυραίος, απλοϊκός, Ελληνίδος μητρός. Έλλην την καρδίαν, και υφίστατο άκων ίσως, ως και τόσοι άλλοι, το άπειρον μεγαλείον και την άφατον γλυκύτητα της εκκλησίας της Ελληνικής. Εκαυχάτο ότι ο πατήρ του, όστις ήτο στρατιώτης του Ναπολέοντος Α', «είχε μεταλάβει ρωμείκα» όταν εκινδύνευσε ν' αποθάνη, εκβιάσας μάλιστα προς τούτο, διά τινων συστρατιωτών του, τον ιερέα τον αγαθόν. Και όμως όταν, κατόπιν τούτων, φυσικώς, του έλεγε τις: «Διατί δεν βαπτίζεσαι μπάρμπα-Πύπη;» η απάντησίς του ήτο ότι άπαξ εβαπτίσθη και ότι ευρέθη εκεί.

Φαίνεται ότι οι Πάπαι της Ρώμης με την συνήθη επιτηδειάν πολιτικήν των, είχαν αναγνωρίσει εις τους Ρωμαιοκαθολικούς των Ιονίων νήσων τινά των εις τους Ουνίτας απονεμομένων προνομίων, επιτρέψαντες αυτοίς να συνεορτάζωσι μετά των ορθοδόξων όλης τας εορτάς. Αρκεί να προσκυνήση τις την εβδομάδα του Ποτίφκος: τα λοιπά είναι αδιάφορα.

Ο μπάρμπα-Πύπης έτρεφε μεγίστην ευλάβειαν προς τον πολιούχον Άγιον της πατρίδος του και προς το σεπτόν

αυτού λείψανον. Επίστευεν εις το θαύμα το γενόμενον κατά των Βενετών, τοημισάντων ποτέ να ιδρύσωσιν ίδιον θυσιαστήριον εν αυτώ τω ορθοδόξω ναώ, (il santo Spiridion ha fatto questo caso), ότε ο Άγιος επιφανείς νύκτωρ εν σχήματι μοναχού, κρατών δαυηλόν αναμμένον, έκαυσεν ενώπιον των απολιθωθέντων εκ του τρόμου φρουρών το αρτιπαγές **αιτάρε**. Αφού ευρίσκετο μακράν της Κερκύρας, ο μπάρμπα-Πύπης ποτέ δεν θα έστεργε να εορτάση το Πάσχα **μαζί με τσου φράγκους**.

Την εσπέραν λοιπόν εκείνην του Μεγάλου Σαββάτου ότε κατέβαιναν εις Πειραιά πεζός, κρατών εις την χείρα τη λαμπάδα του, ην έμελλε ν' ανάψη κατά την Ανάστασιν, μικρόν πριν φθάση εις τα παραπήγματα της μέσης οδού, εκουράσθη και ηθέλησε να καθίση επ' ολίγον ν' αναπαυθή. Εύρεν υπήνεμον τόπον έξωθεν μιας μάνδρας, εκούσης και οικίσκον παρά την μεσημβρινήν γωνίαν, κ' εκεί εκάθησεν επί των χόρτων, αφού επέστρωσε το εις πολλάς δίπλως γυρισμένο σάηι του. Έβγαλεν από την τσέπην την σιγαροθήκην του, ήναψεν σιγαρέττον κ'



εκάπνιζεν ηδονικώς.

Εκεί ακούει όπισθεν του ελαφρόν θρουον ως βημάτων επί παχείας χλόης και, πριν προφθάση να στραφή να ίδη, ακούει δεύτερον κρότον ελαφρότερον. Ο δεύτερος ούτος κρότος του **κάστηκε** ότι ήτον ως ανυψουμένης σκανδάλης φονικού όπλου.

Εκείνην την στιγμήν είχε λαμπρυνθή προς ανατολής ο ορίζων, και του Αιγάθω αι κορυφαί εφάνησαν προς μεσημβρίαν λευκάζουσαι. Η σελήνη, τετάρτην ημέραν άγουσα από της πανσελήνου, θ' ανέτηλε μετ' ολίγα λεπτά. Εκεί όπου έστρεψε την κεφαλήν προς τα δεξιά, εγγύς της βορειανατολικής γωνίας του αγροτικού περιβόλου, όπου εκάθητο, του **κάστηκε**, ως διηγείτο αργότερα ο ίδιος, ότι είδε ανθρωπίνην σκιάν, εις προβολήν τρόπον τινά ισταμένην και τείνουσαν εγκαρσίως μακρόν τι ως ρόπαλον ή κοντάριον προς το μέρος αυτού.

Πρέπει δε να ήτο τουφέκιον.

Ο μπάρμπα-Πύπης ενόησεν αμέσως τον κίνδυνον. Χωρίς να κινηθή άλλως από την θέσιν του, έτεινε την χείρα προς τον άγνωστον κ' έκραξεν εναγωνίως.

-Φίλος! Καλός! μη ρίχνεις...

Ο άνθρωπος έκαμε μικρόν κίνημα οπισθοδρομώσεως, αλλήλ δεν επανέφερον το όπλον εις ειρηνικήν θέσιν, ουδέ καταβίβασε την σκανδάλην.

-Φίλος! και τι θέλεις εδώ; ηρώτησε με απειλητικόν φωνήν.

-Τι θέλω; επανέλαβεν ο μπάρμπα-Πύπης. Κάθουμαι να φουμάρω το τσιγάρο μου.

-Και δεν πας αλλού να το φουμάρης; απήντησεν αυθαδώς ο άγνωστος. Ηύρες τον τόπο, ρε, να φουμάρης το τσιγάρο σου!

-Και γιατί; επανέλαβεν ο μπάρμπα-Πύπης. Τι σας έβλαψα;

-Δεν ξέρω 'γω απ' αυτά, είπεν οργί-

λως ο αγρότης· εδώ είναι αποθήκη, έχει χόρτα, έχει κι' άλλα πράγματα μέσα. Μόνον κόττες δεν έχει, προσέθηκε μετά σκληρού σαρκασμού. Εγελάστηκες.

Ήτο πρόδηλον ότι είχεν εκλάβει τον γηραιόν φίλον μου ως ορνιθοκλήπον, και διά να τον εκδικηθή του έλεγεν ότι τάχα δεν είχεν όρνιθας, ενώ κυρίως ο αγρονόμος διά τας όρνιθάς του θα εφοβήθη και ωπλήσθη με την караβίναν του.

Ο μπάρμπα-Πύπης εγέλασε πικρώς προς τον υβριστικόν υπαινιγμόν.

-Συ εγελάστηκες, απήντησεν· εγώ κόττες δεν κλέφτω, ούτε ηλωποδύτης είμαι· εγώ πηγαίνω στον Πειραιά ν' ακούσω Ανάσταση στον Άγιον Σπυριδωνα.

Ο χωρικός εκάγχασε.

-Στον Πειραιά; στον Αϊ-Σπυριδωνα; κι' από πού έρχεσαι;

-Απ' την Αθήνα.

-Απ' την Αθήνα; και δεν έχει εκεί εκκλησίαις, ν' ακούσης Ανάσταση;

-Έχει εκκλησιαίς, μα εγώ τώχω τάξιμο, αφήντησεν ο μπάρμπα-Πύπης.

Ο χωρικός εισώπησε προς στιγμήν, είτα επανέλαβε.

-Να φχαριστάς, καϋμένε...

Και τότε μόνον κατεβίβασε την σκανδάλην και ώρθωσε το όπλον προς τον ώμον του.

-Να φχαριστάς καϋμένε, την ημέρα που ξημερώνει αύριον, ει δε μη, δεν τώχα για τίποτες να σε ξαπλώσω δω χάμου. Τράβα τώρα!

Ο γέρων Κερκυραίος έιχεν εγερθή και ντοιμάζετο να απέλθη, αλλήα δεν ηδυνήθη να μη δώση τελευταίαν απάντησιν.

-Κάνεις άδικα και συχωρεμένος νάσαι που με προσβάλλεις, είπε. Σ' ευχαριστώ ως τόσο που δε μ' ετουφέκισες, αλλήα **νον βα μπένε...** δεν κάνεις καλήα να με παίρνεις για κλέφτη. Εγώ είμαι διαβάτης, κ' επήγαινα, σου ήέω στον Πειραιά.

-Έηα, σκόηα, σκόηα τώρα, ρε..

Και ο χωρικός στρέψας την ράχιν εισήλθεν ανατολικώς διά της θύρας του περιβολίου, κ' έγινε άφαντος.

Ο γέρων φίλος μου εξηκολούθησε τον δρόμον του.

Το συμβεβηκός τούτο δεν ημπόδισε τον μπάρμπα-Πύπην να εξακολουθή κατ' έτος την ευσεβή του συνήθειαν, να καταβαίνει πεζός εις τον Πειραιά, να προσέρχεται εις τον Άγιον Σπυρίδωνα και να κάμει

ΡΑΧ-ΥΕ-ΧΟΛ-Ω-ΣΣ-ΖΣ



1941
ΣΠΥΡΟΥ

Πάσχα ρωμέϊκο.

Εφέτος το μισσαράκοστον μοι ειρότεινεν, αν ήθελα να τον συνοδεύσω εις την προσκύνησίν του ταύτην. Θα προσεχώρουν δε εις την επιθυμίαν του, αν από

πολλών ετών δεν είχα την συνήθειαν να εορτάζω εκτός του Άστεως το Άγιον Πάσχα.

Από τη Συλλογή «Πασχαλινά διηγήματα», Έκδοση «Βιβλιοπωλειον της «Εστίας» Ι.Δ. Κολλάρου και ΣΙΑ Α.Ε.

Γράφει ο ίδιος σε ένα σημείωμά του:

«Εγεννήθην εν Σκιάθω, τη 4 Μαρτίου 1851. Εβγήκα από το ελληνικόν Σχολεϊόν εις τώ 1863, αλλήα μόνον τώ 1867 εστάλην εις το Γυμνάσιον Χαλκίδος, όπου ήκουσα την Α' και Β' τάξιν. Την Γ' εμαθήτευσα εις Πειραιά, είτα διέκοψα τας σπουδάς μου και έμεινα εις την πατρίδα. Κατά τον Ιούλιον του 1872 υπήγα εις το Άγιον Όρος χάριν προσκυνήσεως, όπου έμεινα ολίγους μήνας. Τω 1873 ήλθα εις Αθήνας και εφοίτησα εις την Δ' του Βαρβακείου. Τω 1874 ενεγράφην εις την Φιλοσοφικήν Σχολήν, όπου ήκουα κατ' εκλογήν ολίγα μαθήματα φιλολογικά, κατ' ιδίαν δε νοχολούμην εις τας ξένας γλώσσας.

Μικρός εξωγράφιζα αγίους, είτα έγγραφα στίχους, και εδοκίμαζα να συντάξω κωμωδίας. Τω 1868 επεχείρησα να γράψω μυθιστόρημα. Τω 1879 εδημοσιεύθη «Η Μετανάστis» έργον μου εις το περιοδικόν «Σωτήρα». Τω 1882 εδημοσιεύθη «Οι έμποροι των εθνών» εις τω «Μη χάνεσαι». Αργότερα έγγραψα περί τα εκατόν διηγήματα, δημοσιευθέντα εις διάφορα περιοδικά και εφημερίδας».

Τι είπαν ο Παλαμάς και ο Νιρβάνας για τον Παπαδιαμάντη

Ο Παλαμάς, ο επισημότερος κριτικός της μεταψυχαρικής περιόδου, συνόψισε τα χαρακτηριστικά της διηγηματογραφικής φυσιογνωμίας του, που «δίνει την άυλη χαρά της τέχνης». «Ένα περιβόηι», γράφει, «είναι ο κόσμος πού μας παρουσιάζει εις ιστορίες του (...). Παντού τα συγκεκριμένα και τα χειροπιαστά, ζωγραφίεις των πραγμάτων, όχι άρθρα (...). Πρόσωπα, όχι δόγματα. Εικόνες, όχι φράσεις. Κουβέντες, όχι κηρύγματα, διηγήματα, όχι αγορεύσεις».

Το ίδιο κάνει και ο Νιρβάνας στα 1906: «Εκείνος πού θα δώσει μίαν ημέραν μακρινήν (...) την εικόνα του Παπαδιαμάντη, του πρώτου και μοναδικού της εποχής μας, δεν πρέπει να χωρίσει ποτέ τον συγγραφέα από τον άνθρωπον (...). Ο Παπαδιαμάντης δεν είναι γραμματάνθρωπος, είναι ποιητής...»

ΕΡΓΑ ΤΟΥ

Μυθιστορήματα

Η Μετανάστis (1880)
Οι Έμποροι των Εθνών (1883)
Η Γυφτοπούλα (1884)
Χρήστος Μηλιόνis
Η Φόνισσα

Ποιήματα

Στην Παναγίτσα στο Πυργί
Προς την μητέρα μου (1880)
Δέσεις (1881)
Εκπτώτος ψυχή (1881)
Η κοιμαμένη βασιλοπούλα (1891)
Το ωραίον φάσμα (1895)
Εis τους αδελφούς Γιαννάκν και Κώστα
Γ. Ραφτάκν (1902), Νύκτα βασάνου
(1903), Το μοιρολόγι της φώκias (1908),
Επωδή παπά στη χολέρα (1879), Επωδή
γιατρού στη χολέρα (1879), Το τραγούδι
της Κατίνας (1892), Εis ιππεύουσαν Πανα-
γυριώτισσαν (1907), Έρωτες στα κοπριά
(1907)

Διηγήματα

Το Χριστόψωμο (1887)
Αγάπη στον κρεμνό
Αγία και πεθαμένα (1896)
Άνθος του γιαλού
Άψαλτος
Γούτου Γουπάτου
Γυναίκες της προσμονής και του καημού
Εξοική Λαμπρή
Έρωσ - Ηρωσ (1896)
Ζάνος Χαρίσπs
Η αποσώστρα (γραμμένο στη δημοτική)
Η βλαχοπούλα (1893)
Η Μαυρομαντηλού (1891)
Η Νοσταλγός
Η Σταχτομαζώχτρα
Η τύχη απ' την Αμέρικα (1901)
Η Φαρμακολύτριά
Η Χολερισσμένη
Θαλασσινά ειδύλλια
Ο Αλιβάνιστος

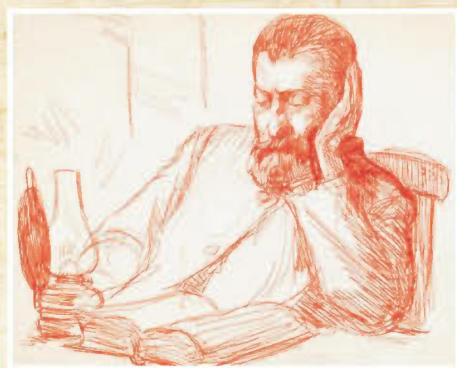
Ο Αμερικάνος (1891)
Ο Βαρδιανός στα Σπόρκα
Ο Έρωτας στα χιόνια
Ο Νεκρός Ταξιδιώτης
Ο πανδρολόγος (1902)
Ο Χριστός στο κάστρο
Οι ήϊρες του Ζάχου
Οι μάγισσες (1900)
Ολόγυρα στη λίμνη (1892)
Ονειρο στο κύμα (1900)
Πατέρας στο σπίτι
Ρεμβασμός του Δεκαπενταύγουστου
Στην Αγi-Αναστασία
Στο Χριστό, στο κάστρο (1892)
Στριγκλα Μάνα
Τ'αγνάντεμμα (1899)
Τ'αστεράκι (1908)
Τα δύο τέρατα (1909)
Τα μαύρα κούτσουρα
Τα ρόδινα ακρογιάλια
Τα Χριστουέγνενα του Τεμπέλη
Το ενιαύσιον θύμα (1899)

Το Λάβαρον
Το μοιρολόγι της φώκias (1908)
Τρελλή βραδυά (1901)
Υπηρέτρα (1888)
Υπο την βασιλικήν δρύν (1901)
Φτωχός Αγιος (1891)
Χρυσός και χρυσομηλιγγάτος
Χωρίς στεφάνι

και άλλα 130 διηγήματα...

Συλλογές

Μάγισσες
Νοσταλγός (12 διηγήματα)
Πεντάρφανος
Απαντα 1
Απαντα 2
Απαντα 3
Απαντα 4
Απαντα 5
Αθηναϊκά διηγήματα



Διηγήματα της Αγάπης
Πασχαλινά διηγήματα
Διηγήματα για παιδιά και νέους
Επιλογή I
Επιλογή II
Επιλογή III - Κοινωνικά διηγήματα
Θαλασσινά Ειδύλλια
- Ολόγυρα στη λίμνη (1892)
- Έρωσ - Ηρωσ (1896)
- Ονειρο στο κύμα (1900)
- Υπό την βασιλικήν δρύν (1901)
Ναυαγιών ναυάγια και άλλα διηγήματα
Οι Χαλσαοχώρηδες και άλλα διηγήματα

Σκιαθίτικα διηγήματα

- Η Μαυρομαντηλού (1891)
- Φτωχός Αγιος (1891)
- Αγία και πεθαμένα (1896)
- Τ'αγνάντεμμα (1899)
- Το ενιαύσιον θύμα (1899)
- Οι μάγισσες (1900)
- Τρελλή βραδυά (1901)
- Η τύχη απ' την Αμέρικα (1901)
- Ο πανδρολόγος (1902)
- Το μοιρολόγι της φώκias (1908)
- Τ'αστεράκι (1908)
- Τα δύο τέρατα (1909)

Χριστουγεννιάτικα διηγήματα

- Υπηρέτρα (1888)
- Ο Αμερικάνος (1891)
- Στο Χριστό, στο κάστρο (1892)
- Η βλαχοπούλα (1893)



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

Για μια νέα παιδεία

Του Γρηγ. Φιλ. Κωσταρά,
Καθηγητού της Φιλοσοφικής Σχολής
του Πανεπιστημίου Αθηνών

Οι σκέψεις, που θα ακολουθήσουν, θέλω να ερμηνευθούν ως μία έκκληση προς όσους έχουν μία ξεχωριστή **ευθύνη** για την εκπαίδευση των νέων μας και γενικότερα για την **Παιδεία** του λαού μας, από την οποία εξαρτάται η πορεία μας ως Έθνους μέσα στην Ενωμένη Ευρώπη.

Κανένας πολιτισμός –και ιδιαίτερα ο Ευρωπαϊκός– δεν γίνεται να σταθεί όρθιος χωρίς την ηθική και πνευματική του σπονδυλική στήλη, που είναι ο **Ελληνισμός** και ο **Χριστιανισμός**! Υπό τον Ελληνισμό ή μέσα σ’ αυτόν νοούνται και τα γόνιμα στοιχεία του **Ρωμαϊκού** πολιτισμού.

Η ευθύνη των επί κεφαλής κυρίως, αλλά και όλων μας η ευθύνη είναι να διαφυλάσσουμε και μαζί να διαδίδουμε του κοινού μας Ευρωπαϊκού Πολιτισμού τις **αξίες**, εκείνες τις διαιώνιες αλήθειες του ελληνοχριστιανισμού, που αποτελούν τις βαθιές και κληρές ρίζες του πανανθρώπινου πολιτισμού. Οι αξίες αυτές δεν μπορεί παρά να είναι η ζύμη, με την οποία τα σχολεία μας πλήθουν τον γνήσιο και συνειδητό **έλληνα** πολίτη, που σημαίνει τον γνήσιο και συνειδητό **ευρωπαϊό** πολίτη. Αυτό επιτυγχάνεται με την σπουδή και οικείωση της ελληνοχριστιανικής σκέψης ως αφενός και αφετέρου με την γνωριμία με όλη την ευρωπαϊκή διάνοηση. Ή, κατά τον τρόπο του **Έλλιοτ**, χωρίς την αμοιβαία γνωριμία είναι αδύνατη η δημιουργία λαμπρών χαρακτήρων και λαμπρών έργων, που χαρακτηρίζουν έναν ανώτερο πολιτισμό.

Βέβαια, η **εκπαίδευση** αποβλήσει στην παροχή γνώσεων, οι οποίες όμως μπορούν να διατεθούν και για το καλό και για το κακό. Η γνώση, η επιστήμη, «χωριζόμενη αρετής», εύκολα γίνεται **«πανουργία»**, σύμφωνα με τον αιώνιο κύριο λόγο του



Ν. Χατζηκυριάκος - Γκίκας: «Ο Μοσχοφόρος» από την Ακρόπολη Αθηνών (κάρβουνο 1968)

Πλάτωνος! Ο απώτατος και μαζί ο ύψιστος σκοπός της εκπαίδευσής είναι να συνδυάζει την γνώση με την αρετή, να διαμορφώνει **ήθος** και **χαρακτήρα**. Έτσι η **Εκπαίδευση** γίνεται **Παιδεία**. Σήμερα έχουμε Εκπαίδευση πολλή και Παιδεία του ανθρώπου ολίγη!

Γι’ αυτό η ανάγκη είναι επείγουσα: να αναθεωρηθούν οι βάσεις της εκπαίδευσής, για να βλαστήσει η **Νέα Παιδεία!** Η οποία με το **ήθος** της θα συμβάλει αποφασιστικά στο να οργανωθεί καλύτερα η κοινωνία και η πολιτεία. Το πολιτικό και κοινωνικό πρόβλημα είναι στην ουσία του θέμα παιδείας. Η πλατωνική χροιάς επισήμανση του **Τζον Ράσκιν** είναι άκρως επίκαιρη: «Εκπαίδευση δεν είναι να διδάσκονται απλώς οι άνθρω-

ποι όσα δεν γνωρίζουν, αλλά να διδάσκονται να συμπεριφέρονται πώς δεν πρέπει να συμπεριφέρονται!». Η σοφή συμβουλή του **Πλάτωνος**, «μορφώσατε τους Κυβερνήτες σας», πρέπει να καταστεί το έμβλημα της Νέας Παιδείας: μορφώσατε όλους τους πολίτες σας! Δεν αρκέσθηκε σε μια απλή προτροπή ο Πλάτων. Διατύπωσε **«Σχέδιον Αγωγής»** άριστο κυρίως στην «Πολιτεία» του και στους «Νόμους». Τα βιβλία αυτά μπορούν να αποτελέσουν τα **θεμέλια** για μια Νέα Παιδεία υπό τις παιδευτικές εμπειρίες αιώνων και τα δεδομένα των νέων καιρών. **Πώς**, τώρα, θα εμπραγματωθεί και θα καρπίσει η Νέα Παιδεία,

πώς θα λειτουργήσει η Εκπαίδευση, πώς θα ανατραφούν οι νέοι, **πώς** γίνεται να διαμορφωθεί ο χαρακτήρας, **πώς** παγιώνεται το ενάρετο ήθος, όλα αυτά θα παρουσιαστούν σε ένα άλλο σημείωμα. Θεωρώ, ωστόσο, ότι είναι αναγκαίο να υπογραμμίσω εδώ ένα δεδομένο, έναν από τους δύο κύριους παράγοντες, που διαμόρφωσαν τον Ευρωπαϊκό πολιτισμό. Δεν εννοώ, όπως θα έσπευδε να υποθέσει κανείς, τον **Ελληνισμό**, αλλά τον **Χριστιανισμό!**

Αν της Νέας Παιδείας ο σκοπός είναι η γνώση και το ήθος, αν οι νέοι μας πρέπει να γίνουν συνειδητοί έλληνες πολίτες, δηλαδή γνήσιοι ευρωπαίοι πολίτες, τότε είναι

άκρως απαραίτητη η διδασκαλία στα Σχολεία μας της **κοινής παραδόσεως του Χριστιανισμού**, που διαμόρφωσε την Ευρώπη. Να το πω πιο απλά: Αν θα ήταν δυνατόν να αφαιρέσει κανείς το πνεύμα του Χριστιανισμού από τον ευρωπαϊκό πολιτισμό, δεν θα έμενε τίποτα: αυτός θα έπεφτε **νεκρός!** Γιατί ο Χριστιανισμός –μαζί βέβαια με τον Ελληνισμό– έγινε, αιώνες αιώνων τώρα, τρόπος ζωής. Διαποτίζει όλες τις εκφάνσεις, τις **ώψεις**, του πολιτισμού: την οικονομία, την τεχνική, το δίκαιο, τις επιστήμες, την φιλοσοφία, τις τέχνες, τις συνήθειες, τις παραδόσεις, τα ήθη και έθιμα των λαών.

Η **επαν-εισαγωγή**, λοιπόν, του Χριστιανισμού στα Σχολεία μας, η γνωριμία των παιδιών μας με το αγαθοποιό και απύθμενα ανθρωπιστικό πνεύμα της Ορθοδοξίας μας, πρέπει να αποτελέσει πρώτο μέλημα της Νέας Παιδείας!

Ο Χριστιανισμός αποτέλεσε το βάθρο για την δημιουργία ενός **κοινού** πολιτισμού ανάμεσα στους λαούς. Κάθε λαός, βέβαια, έχει τον δικό του πολιτισμό. Και οφείλει να διαφυλάξει την **μοναδικότητα** του πολιτισμού του και έτσι να μελετήσει την **ενότητα** του ευρωπαϊκού πολιτισμού. Η ενότητα



Ν. Χατζηκυριάκος - Γκίκας: «Η αρπαγή της Ευρώπης», κάρβουνο 20 x 20, 1958, (ιδιωτική συλλογή).

του πολιτισμού της Ευρώπης σφυρηλατείται μέσα από την ποικιλία και την ιδιομορφία των εθνικών πολιτισμών. Χάρης εις τον Ελληνισμό και τον Χριστιανισμό είναι η Ευρώπη **ενιαία πολιτιστική μονάδα!** Αν αρνηθεί την κοινή χριστιανική παράδοση, είναι ωσάν να επιστρέφει στη φυσική βαρβαρότητα!

Και άγνωστο πόσους αιώνες θα έμεναν εκεί! Διότι η δημιουργική ανάπτυξη ενός νέου πολιτισμού απαιτεί τέτοια μήκη χρόνου. Και, **ω της ζημίας!** Εως τότε πρέπει –για να σταθώ μόνον σε μια μορφή του κοινού μας

Δυτικοευρωπαϊκού πολιτισμού, την Τέχνη– να μην επισκεφθούμε την Αγία Σοφία της Πόλης μας, την Παναγία των Παρισίων, τον Άγιο Πέτρο της Ρώμης, τον Μ. Βασίλειο της Μόσχας, τον Άγιο Παύλο του Λονδίνου... να μη μεταλάβουμε από το Ορατόριο των Χριστουγέννων του Μπαχ και του Βέρντι και του Μότσαρτ τα Ρέκβιεμ ή της Εκκλησίας μας την Βυζαντινή μουσική και την θεία λειτουργία μας να μη γευθούμε την ποίηση του αγίου Γρηγορίου του Θεολόγου ή τους Λόγους του Ι. Χρυσόστομου και του Δάντη και του Γκαίτε να κλείσουμε τα μάτια μας στον Μυσικό Δείπνο του Ντα Βίντσι, στις αιογραφίες των Βυζαντινών ή του Ρουμπλίκφ και να μην

απολαύσουμε το αιδήμον χαμόγελο της Τζοκόντα ή το θαύμα της **θείας ζωγραφικής δημιουργίας** του Ρούμπενς!

Αλλά η Νέα Παιδεία, εισάγοντας την ορθή διδασκαλία του Χριστιανισμού στα Σχολεία, θα αποτρέψει να σαλέψουν τα θεμέλια του ευρωπαϊκού πολιτισμού και να φτάσει ο άνθρωπος στην παγωμένη κορυφή της απελπισίας και της πολιτισμικής του αυτοκτονίας!

Maastricht, 25 Ιουλίου 2003, Παρασκευή



Ο Γρηγόρης Κωσταράς γεννήθηκε στο Πυργί του δήμου Αγρινίου. Σπούδασε στη Φιλοσοφική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών και ειδικεύτηκε στη φιλοσοφία-ψυχολογία στα Παν/μια Αμβούργου και Κοπεγχάγης υπό την επιστημονική καθοδήγηση διαπρεπών καθηγητών: Κ.Φ. v. Weiszacker, P. Aubenque, ΚΙ. Ocher, P. Hofstatter, Κ. Pawlik, Η. Nickel, R. Tausch κ.ά. Αναγορεύτηκε διδάκτωρ της Φιλοσοφικής Σχολής του Παν/μίου του Αμβούργου και απεφοίτησε από τη Σχολή Ψυχολογικής Αμύνης του Οϊσάικχεν. Εξελέγη επιμελητής του Εργαστηρίου Ψυχολογίας της Φιλ. Σχολής του Παν/μίου Αθηνών, ενταχμένος υφηγητής, επικουρος καθηγητής, αναπληρωτής και τέλος καθηγητής. Είναι εκλεγμένο μέλος πολλών ελληνικών και ξένων επιστημονικών εταιρειών με ευρεία συμμετοχή σε διεθνείς εκπροσωπήσεις και επιστημονικά συνέδρια. Διδακτικό έργο ασκεί όχι μόνο στη Φιλοσοφική, αλλά και σε άλλες πανεπιστημιακές σχολές, ενώ προσκεκλημένος έχει διδάξει σε πολλά πανεπιστήμια της αθλοδοπικής ή έχει μετάρσει σε μεγάλα διεθνή ερευνητικά κέντρα. Στο συγγραφικό του έργο (εκτός από τα αυτοτελή βιβλία του) κεντρική θέση έχουν οι διατριβές, μελέτες και ανακοινώσεις (περισσότερες από 100), οι δημοσιευμένες σε έγκυρα ελληνικά και ξένα περιοδικά. Στο πλαίσιο μιας εργώδους κοινωνικής, πολιτικής και εθνικής δραστηριότητας είδαν το φως της δημοσιότητας υπέρ τα 300 άρθρα από τις στήλες των μεγαλύτερων εφημερίδων. Το συγγραφικό του έργο –ξενόγλωσσο, ελληνιστί γραμμένο ή μεταφρασμένο– έχει μεγάλη απήχηση. Έτυχε, τέλος, πολλών τιμητικών διακρίσεων, και με την ιδιότητα του προέδρου της ΑΠΟΕΑ (Ανωτ. Πανεπ. Ομοσπονδία Εφ. ΑΕ/κών).

Γράφει ο ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΟΔΟΣ ΣΤΑΔΙΟΥ 10 & ΖΗΜΕΝΣ



• Από συνεδρίαση κάποιου Δ.Σ. της Ασπίς Πρόνοια. Από αριστερά προς τα δεξιά: Π. Ψωμιιάδης - Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, Κ. J. Storm, Μ. Τάνες - Πρόεδρος, Γ. Βλαχόπουλος, Δ. Βαρβαρήγος και Κ. Κόλημερ. Το Δ.Σ. συμπληρώνουν οι απόντες από τη φωτογραφία Τ. Κουταλιδής, Κ. Χριστόπουλος και Dick van Lith

★ Έτσι, για την ιστορία, γράφω ότι την πρώτη επταετία της ασφαλιστικής μου καριέρας την εθίχτησα σε κτήριο της οδού ΣΤΑΔΙΟΥ 10 στον 6ο όροφο που ήταν υπ/μα της INTERAMERICAN και πρώτος Δ/ντής υπ/τος ήταν ο Παύλος Ψωμιιάδης που μαζί με άλλους στρατολογήσει ο Κοντομνός από την ALICO. Δ/ντής του Παύλου Ψωμιιάδη στην ALICO ήταν ο Μάνος Μάρκογλου και Unit ο Γεράσιμος Καζάνας. Απ' την οδό Σταδίου 10 ξεκίνησαν αρκετές χιλιάδες ασφαλιστές. Όταν έμπαινε αγγελία ότι «ζητούνται ασφαλιστές», ουρές ολόκληρες στήνονταν στη γραμμή για συνέντευξη. Περίμεναν 50-60 άνθρωποι για να «δουν» τι ζητάνε. Το τιμολόγιο ήταν 3-4 φύλλα... κι έξω! Στο επάγγελμα μπήκα με «αγγελία» και για μήνες δεν ήξερα «περί τίνος πρόκειται». Σημαντικό

ρόλο έπαιξε τα πρώτα χρόνια ο Unit Τάσος Μάργαρης και ο Agency J. Δουρδουνάς. Είχα κάνει και μια αποφασιστική συνάντηση με τον Δ. Κοντομνός, νεαρό τότε. Θυμάμαι, είχε βάλει το δεξί πόδι πάνω σε μια καρέκλα, έπαιζε ένα χρυσό κομπολόι και μου μιλούσε για την καριέρα. Τότε ήμουν ασκούμενος δικηγόρος σ' ένα μεγάλο δικηγορικό στην οδό Πανεπιστημίου και Πεσματζόγλου (Παπαδάκης, Λιθαβηνός). «Αν γίνεις δικηγόρος θέλω να 'μαστε καλοί φίλοι. Αν μείνεις, θα είμαι εδώ όποτε με ζητήσεις...» Πράγματι, μπορώ να βεβαιώσω ότι κάναμε και τα δύο. Και φίλοι, και κοντά μου όταν τον ζήτησα. Ακόμα και στο τηλέφωνο, όσες φορές τον ζήτησα μου μίλησε αμέσως και στην Ελλάδα και από το εξωτερικό... Κάτω στην οδό Σταδίου, στην πλατεία Κο-

λοκοτρώνη, στον έφιππο ανδριάντα του Κολοκοτρώνη, έργο Λάζαρου Σώκου 1904-1905, έδινε τα πρώτα ραντεβού με τη Μαρία. «Εκεί που δείχνει ο Κολοκοτρώνης είμαι» της έλεγα. Απέναντι ήταν το ξενοδοχείο ΑΤΕΝΕ ΠΑΛΛΑΣ και αργότερα τράπεζα Μπέρκλεϊ, τα μαχαιροπήρουνα Νησιώτη... Εκεί Σταδίου και Κολοκοτρώνη έμαθα ότι γύρω στα 1900 παρουσιάστηκε ο πρώτος κινηματογράφος. Το κτήριο της Παλαιάς Βουλής, σπίτι ενός Κοντόσταυλου, που αγοράστηκε από το Δημόσιο να γίνει προσωρινό ανάκτορο του Οθωνα, έγινε κτήριο της Εθνοσυνέλευσης το 1843. Πιο κάτω βρίσκεται το κτήριο της Γερμανικής ΑΕΤΕ (Ανώνυμος Ελληνική Τηλεφωνική Εταιρία) που μετά το 1940 περιήλθε στο Ελληνικό Δημόσιο και έγινε ΟΤΕ (Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών

Ελλάδος). Το 1908 μπήκε στην Ελλάδα το πρώτο τηλεφωνικό κέντρο. Το 1930 οι συνδρομητές ήταν 3.000. Το 1928 είχε γίνει διεθνής διαγωνισμός για αστική και υπεραστική τηλεφωνία, χωρίς αποτέλεσμα. Το 1930 υπεγράφη μεταξύ Ελληνικού Δημοσίου και γερμανικής «Ζήμενς και Χάλσγκε» σύμβαση με την οποία οι Γερμανοί έκαναν τις εγκαταστάσεις και επέβαλλαν τα δικαιώματά τους στην τότε ΑΕΤΕ που έφτιαξε το κτήριο στην οδό Σταδίου 15, όπου πήγαινα κατεβαίνοντας απ' την INTERAMERICAN Σταδίου 10 και τηλεφωνούσα στη μάνα μου στο Αγρίνιο, με συνδιάλεξη μέσω ΟΤΕ. Ούτε από εδώ ούτε από εκεί υπήρχαν εύκολα τηλέφωνα και ο ΟΤΕ... της Ζήμενς έκανε μήνες και χρόνια να «βγάλει» τηλέφωνο. Τότε γινόταν και εμπόριο τηλεφωνικών γραμμών. Επαιρνα τηλέφωνο σε μια γειτόνισσα και ειδοποιούσε τη μάνα μου

«αύριο ώρα 7 στον ΟΤΕ»... «Ο υπάλληλος ΟΤΕ στη Σταδίου φώναζε: ΣΠΥΡΟΥΟΥΟΥ... ΑΓΡΙΝΙΟ, στο θέλαμο 3! Και πώς να χωρούσαν όλα σε 3 λεπτά; «Μάνα, πέρασα τα μαθήματα», «Δουλεύω σε μια εταιρεία στην INTERAMERICAN... INTERAMERICAN σου είπα, όχι ΝΤΕΛΑΜΕΡΙΚΑ. Ακούς; Ο μπαμπάς; Η Λένα βρήκε τίποτα δουλειά; Αντε, χαιρετισμούς! Ναι, ντύνομαι, εντάξει, δεν είμαι νιάνιανο... Θα 'ρθω το Πάσχα... Ακούς; Ελα... έκλεισε ο ΟΤΕ γαμώτο...!»! Στον άνθρωπο Ψωμιιάδη, που περνά δύσκολα στη φυλακή, του εύχομαι να βγει γερός. Η υπόθεση Ψωμιιάδη δεν κλείνει με μια υπογραφή, αλλά με ένα λυγμό και δάκρυα για χιλιάδες κόσμο.

Μέρες Πάσχα θυμούνται και έναν άλλο ασφαλιστή στις φυλακές Λάρισας, τον κ. Βογιατζή της ALICO... Είναι πολλά τα χρόνια και δεν ξέρω αν «εν φυλακή» τον θυμούνται

στα ανθρώπινα πλαίσια οι συναδέλφοι του... και οι επικεφαλής της εταιρείας. Είναι αρκετοί οι ασφαλιστές που γνώρισαν τις φυλακές και τα δικαστήριά μας, είναι ένα θέμα και αυτό για τα αίτια και τους ηθικούς αυτουργούς.

Διάβαζα ότι η ΕΕΔΕ βράβευσε τον κ. Ταμβακάκη σαν καλύτερο Manager της Χρονιάς και σε κάποιο Δελτίο ότι το 2002 είχε βραβευτεί και ο Μηνάς Τάνες (πρώην πρόεδρος Δ.Σ. ΑΣΠΙΣ)... Θυμήθηκα και κάποια βαρύγδουπα ονόματα του Δ.Σ. στην ΑΣΠΙΔΑ στο επίμαχο διάστημα των ελέγχων και πριν και μετά... Μιλάμε για μεγάλα ονόματα... «Πάντα ματαιότης τα ανθρώπινα». Και η «οδός Σταδίου 10»... «Ποία του βίου τρυφή διαμένει λυπής αμέτοχος; Ποία δόξα έστηκεν επί γης αμεταθέτως; Πάντα ονειρού απατηλότερα, πάντα σκιάς ασθενέστερα...».

Ισχύουν για όλους μας.



Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» από το περιοδικό WHO IS WHO του Αλέξ. Ταμπουρά αναδημοσιεύει την παραπλεύρως πρωτότυπη για την εποχή διαφήμιση, με την οποία η ασφαλιστική εταιρεία ΑΣΤΗΡ προπαγάνδιζε τις ασφάλειες γάμου στις αρχές της δεκαετίας 1930-1940.

Η χαριτωμένη μπεμπέκα της διαφήμισης, που θα ήταν - δεν θα ήταν 1-2 ετών, πρέπει στα εβδομήντα χρόνια περίπου που πέρασαν από τότε, να έχει εισπράξει, όταν παντρεύτηκε, την προίκα της από τον ΑΣΤΕΡΑ, να έχει σήμερα παιδιά και εγγόνια και να πλησιάζει, αν δεν τα 'χει περάσει, τα 70.

Όμως, ο «ΑΣΤΗΡ» δεν υπάρχει. Συγχωνεύθηκε με την ΕΘΝΙΚΗ. Τι έγινε η περιουσία του; Τι έγιναν τα αρχεία του; Η ιστορία του; Κάποιοι άνθρωποι που έπραξαν το «έγκλημα», ζουν ακόμα. Τι έχουν να πουν για τα συνηλην της απόφασής τους;



★ Στις 23.4.2011 πέθανε σε ηλικία 79 ετών από αποφρακτική καρδιακή ανακοπή η μεγάλη ντίβα του Χόλιγουντ Ελίζαμπεθ Τέιλορ, Βρετανίδα, από Αμερικανούς γονείς. Η είδηση σκέπασε τις ειδήσεις για τον Καντάφι και την Ιαπωνία, όπως έγινε πριν χρόνια όταν πέθανε «η δική μας» Μελίνα Μερκούρη. Η Ελίζαμπεθ στα κινηματογραφικά πλάτα από ηλικίας 9 ετών. Ενεργούσε σύμφωνα με το ένστικτό της και ό,τι έλεγε γινότανε μό-

δα και κανόνas, διαλύοντας τα «στησίματα» των image makers.

Διάβασα στην «FREE SUNDAY» ότι:

«Στη διάρκεια μιας καριέρας που κράτησε έξι δεκαετίες η θρυλική ομορφιά της, τα δύο Οσκαρ ερμηνείας, οι ωκεανοί κειμένων αφιερωμένων στα βιοημετά μάτια της, οι 50 ταινίες και οι 8 γάμοι της, δύο εκ των οποίων με τον Ρίτσαρντ Μπάρτον, οι αυξομειώσεις του βάρους της, ο εθισμός της στο αλκο-

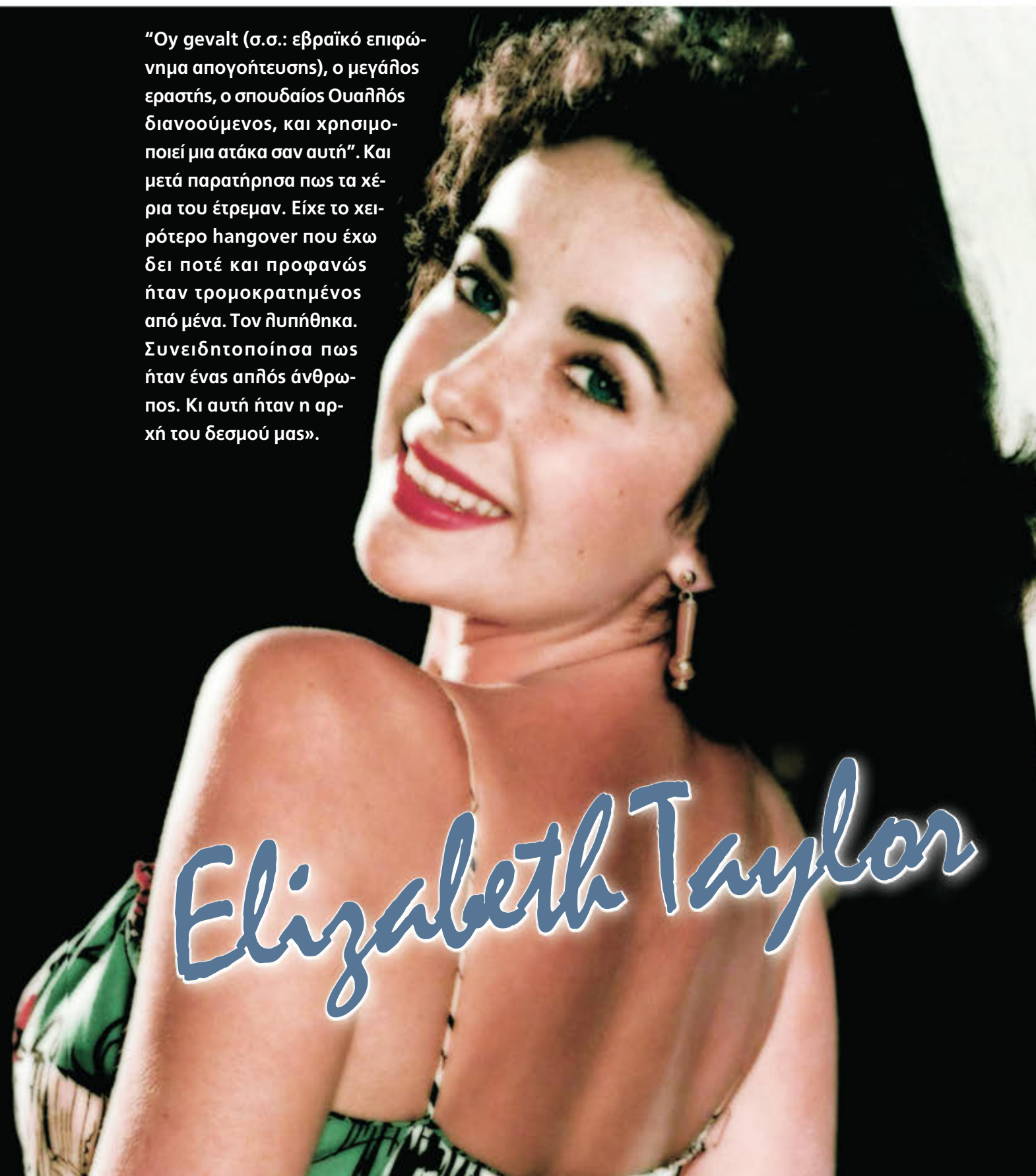
όη και τα παυσίπονα και οι πάμπολλες περιπέτειες της υγείας της (χρόνια προβλήματα με τη μέση της, καρκίνος του δέρματος, όγκος στον εγκέφαλο, διαβήτης, πνευμονία, καρδιακές προσβολές, εγκεφαλικό) έκαναν την Τέιλορ χιλιάδες φορές πρωτοσέλιδα».

Στο παγκόσμιο σινεμά και τον «ανώνυμο» θεατή και θαυμαστή της δώρισε μεγάλες ερμηνείες σε αξέχαστους ρόλους, όπως το «Ξαφνικά πέρσι το καλοκαίρι», «Ανταύγειες σε χρυσά μάτια», «Λυσσασμένη γάτα», «Ποιος φοβάται την Βιρτζίνια Γουήφ», «Μια θέση στον ήλιο», «Κλεοπάτρα» κ.ά.

Για την επιτυχία της είχε πει ότι «είναι ένα καταπληκτικό deodorant. Απομακρύνει τις δυσάρεστες οσμές του παρελθόντος». Για το σεξ: «Έχω κοιμηθεί μόνο με τους άντρες που παντρεύτηκα». Πόσες μπορούν να το ισχυριστούν;

Για τον Ρίτσαρντ Μπάρτον, τον άντρα της ζωής της: «Ήμασταν στα γυρίσματα όταν ήρθε και κάθισε σχεδόν πάνω μου και μου είπε "σου έχει πει κανείς ότι είσαι πολύ όμορφο κορίτσι;". Τότε σκέφτηκα

"Oy gevalt (σ.σ.: εβραϊκό επιφώνημα απογοήτευσης), ο μεγάλος εραστής, ο σπουδαίος Ουαλλός διανοούμενος, και χρησιμοποιεί μια ατάκα σαν αυτή". Και μετά παρατήρησα πως τα χέρια του έτρεμαν. Είχε το χειρότερο hangover που έχω δει ποτέ και προφανώς ήταν τρομοκρατημένος από μένα. Τον λυπήθηκα. Συνειδητοποίησα πως ήταν ένας απλός άνθρωπος. Κι αυτή ήταν η αρχή του δεσμού μας».




Σιώπησε ο Τελάλης των Αθηνών μιας άλλης εποχής και κάποιοι δεν το πήραν είδηση στις βραβεύσεις τους..... και συνεχίζουν τα ίδια


THE Town Crier of Athens
 Bulletin of the Marcoglou Agency of
 AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY
 Wilmington, Delaware, U.S.A.
 4 Karageorgi Servias, Suite 601-602, Phone 235-364

Volume 2, Number 3

IN MARCH 1968
 SIXTEEN AGENTS HAD BROUGHT 10.900.000
 THIS MARCH 1969
 THIRTY TWO AGENTS BROUGHT 30.550.000!!!
 OR
 OVER ONE MILLION DOLLARS!!!
 ELEVEN AGENTS BRING IN
 OVER 1.000.000 DRACHMAE EACH
 WHILE
 EFTHIMIOS LABROUSSIS
 LEADS IN VOLUME
 AND
 PAUL PSOMIADES
 IN LIVES AND PREMIUMS!!!



EFTHIMIOS LABROUSSIS
March Leader
in
Volume



PAUL PSOMIADES
March Leader
in
Lives and Premiums

me	Lives	Premium
4.250.000	Psomiades	14 Psomiades 111.712
3.800.000	Diamantides	8 Labroussis 88.280
2.850.000	Labroussis	8 Darras, E. 73.189
1.750.000	Darras, E.	7,5 Darras, A. 59.010
1.700.000	Providakis	6 Diamantides 57.992
1.650.000	Sannios	6 Providakis 51.817
1.500.000	Darras, A.	4 Giannoudaki 46.312
1.200.000	Alepis	3 Sannios 41.624
1.100.000	Digrintakis	3 Digrintakis 39.952
1.000.000	Giannoudaki	3 Michali 26.700
900.000	Schinas	3 Patoucha 24.496
800.000	Mantoukos	2,5 Karademu 23.476
700.000	Dourdounas	2 Schinas 22.442
600.000	Karademu	2 Patsios 22.118
500.000	Paraschos	2 Dourdounas 20.784
400.000	Patoucha	2 Mantoukos 20.216
300.000	Patsios	2 Kafka 17.140
200.000	Sourikas	2 Kapsoulaki 17.140
100.000	Pafoutis	1,5 Sourikas 16.620
100.000	Farros	1 Papanikolaou 16.258
100.000	Kafka	1 Tsaltas 16.080
100.000	Kapsoulaki	1 Alepis 13.364
100.000	Kremidas	1 Kremidas 9.404
100.000	Krionas	1 Tsiaou 8.360
100.000	Michali	1 Paraschos 8.148
100.000	Morfis	1 Romanos 7.172
100.000	Papanikolaou	1 Stavrides 7.140
100.000	Stavrides	1 Tsibourakis 6.400
100.000	Tsaltas	1 Pafoutis 5.842
100.000	Tsaiou	1 Farros 4.620
100.000	Tsibourakis	1 Morfis 3.020
100.000	Romanos	0,5 Krionas 2.456
		94 879.846

1 Greek Drachmae .30 Drachmae = 1 U.S. Dollar
 Ο ΤΕΛΑΛΗΣ ΤΩΝ ΑΘΗΝΩΝ

★ Ο Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων ομίλου INTERAMERICAN κ. Γιάννης Ρούντος στη γιορτή του Ευαγγελισμού μου έκανε ένα δώρο για «Χρόνια Πολλά», την συλλογή βιβλίων του Κων/νου Σπ. Στάικου. Τα βιβλία έχουν και «φωνή» και «σιωπή». «Βασική θέση των διανοούμενων είναι ότι το βιβλίο αντιπροσωπεύει τον κατ' εξοχήν φορέα της γνώσης και αδιάψευστο κριτή της αληθινής εικόνας των γεγονότων... Στη σημερινή εποχή του υπερπληθωρισμού των ασύντακτων πληροφοριών, της άτυπης λογοκρισίας κ.λπ... τα βιβλία συνεχίζουν να μας μιλούν πολύ καιρό μετά την ανάγνωσή τους... Πολλά βιβλία γίνονται τόσο κτήμα της κοινωνίας ώστε αναφέρονται σε αυτά ακόμα και άτομα που δεν τα έχουν διαβάσει...». Τα βιβλία της συλλογής Κώστα Στάικου που δωρήθηκαν στο Κοινωνιολογικό Ιδρυμα Αλέξανδρου Σ. Ωνάση, 1.500 τίτλοι, τυπώθηκαν από την πρώην Αναγέννηση ως τον Νεοελληνικό Διαφωτισμό, κάτω από τον οθωμανικό ζυγό και δείχνουν ότι το πνεύμα των γνήσιων Ελλήνων ΔΕΝ ΥΠΟΔΟΥΛΩΘΗΚΕ. Βιβλία επιστημονικά, αρχαίων κλασικών συγγραφέων, φιλοσοφικά, θρησκευτικά, θεολογικά, γεωγραφίας, λογικής, γραμματικής κ.λπ. Κάποιοι κινδύνευσαν να τα χορηγήσουν, να τα τυπώσουν, να τα διαβάσουν, να τα διαδώσουν, να τα διαφυλάξουν. Πάντοτε το πνεύμα των βιβλίων νικούσε. Οι Έλληνες ασφαλιστές και έμποροι της Οδησού βοήθησαν να εκδοθούν αρκετά βιβλία και ίδρυσαν ικανές βιβλιοθήκες και αρκετά θα βρουν οι σύγχρονοι ασφαλιστές στο «υπό έκδοση» βιβλίο μου «ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ» με πρόλογο των καθηγητών Γρηγ. Φ. Κωσταρά του Πανεπιστημίου Αθηνών και ΜΙΛΤΙΑΔΗ ΝΕΚΤΑΡΙΟΥ, καθηγητή Πανεπιστημίου Πειραιά. Στη διάδοση των βιβλίων προσέφερε ΜΕΓΙΣΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ στον Ελληνισμό ο ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΓΛΥΚΥΣ από τα Ιωάννινα της Ηπείρου που ίδρυσε τον σπουδαιότερο ελληνικό εκδοτικό οίκο της Βενετίας το

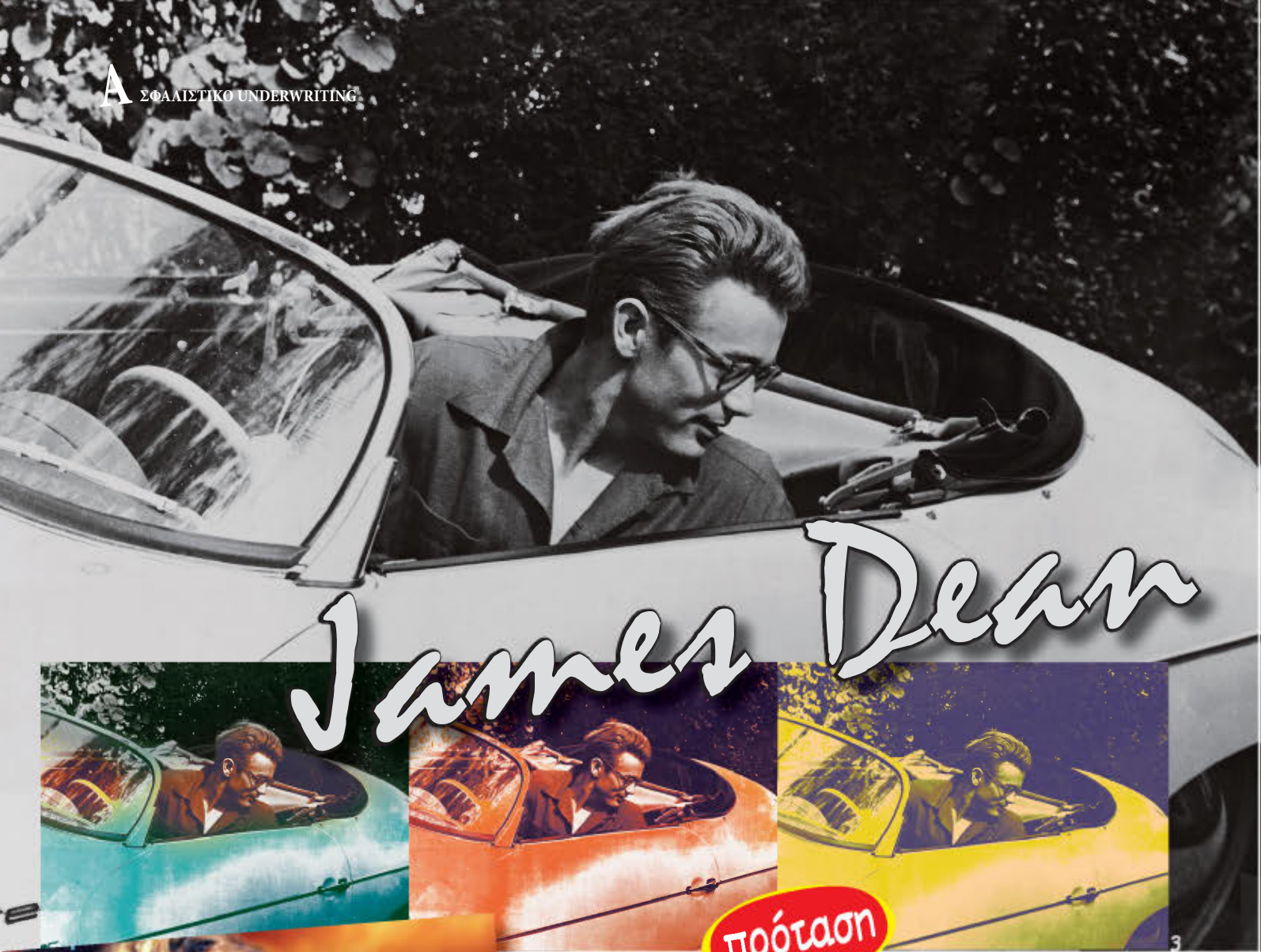
1670 και των χρόνων της Τουρκοκρατίας. Το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ προτείνει την ίδρυση Ελληνικής Ασφαλιστικής Βιβλιοθήκης με ασφαλιστικά (και όχι μόνο) βιβλία στο Πανεπιστήμιο Πειραιά, όπου η έδρα της Ασφαλιστικής Επιστήμης. Οι ασφαλιστικές εταιρείες είτε ως χορηγοί έκδοσης βιβλίων, είτε ως εκδότες, είτε ως αποδέκτες βιβλίων, μπορούν να υποποιήσουν ένα τέτοιο επίτευγμα. Γνωρίζω ότι κάποιο αρχείο βιβλίων και σχετικών με πρόσωπα και πράγματα ιστορικών σημειώσεων, άρθρων και εκδόσεων «σαπίζει» σε κάποιο υπόγειο μεγαλοπαράγοντα... Επίσημα, ζήτησα με αίτησή μου να «αγοράσω» το αρχείο ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ και οι εκεί «επόπτες διάλυσης» δεν «καταδέχθηκαν να απαντήσουν» και -όχι. Ενδιαφέρονταν για τις καρτέλες, τα γραφεία και τις ντουλάπες, οι άμοιροι!

Του Δημ. Κοντομνή, σε παρόμοια πρόταση, υπενθύμισα πριν από 20-25 (;) χρόνια ότι τον Ωνάση δεν θα τον θυμούνται για τίποτα, και να κάνει κάνα ίδρυμα τώρα, πριν του το «τα φάνε» οι διάφοροι... Δυστυχώς

πολύ χρήμα – προϊόν ασφαλιστικού ιδρώτα το «έφαγαν» οι δήθεν τηλεοπτικοί αστέρες του ΑΛΦΑ με τη «δήθεν» τηλεθέαση... Στην INTERAMERICAN οι νέοι αποφεύγουν να «ψηλλίσουν» και τ' όνομά του... Και είχε και την INTERTUP, που τύπωνε από προεκλογικά φέιν-βολάν μέχρι βιβλία τύπου «ΟΡΜΥΛΙΑ»...

Πριν οι άνεμοι της λήθης «πάρουν και σκώσουν» πρόσωπα και εταιρείες, άνθρωποι σαν τον Γιάννη Ρούντο ας μαζέψουν τουλάχιστον αυτόν τον διαχρονικό πλούτο των βιβλίων και αρχείων σαν «δώρο» στις επόμενες γενιές. Σίγουρα θα είναι χρήσιμα, θετικά και αρνητικά.





Πρόταση
ΝΑΙ

ΟΔΙΚΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

★ Οδηγώντας προς τον θάνατο, στις 30 Σεπτεμβρίου 1955, ο ηθοποιός ξείδωλο ΤΖΕΪΜΣ ΝΤΙΝ με μια ασπρένια Πόρσε φεύγει απ' την ζωή ακριβώς εκείνη την στιγμή που το ταλέντο του ακτινοβολεί στα μάτια του κόσμου. Κυριευμένος απ' το πάθος της ταχύτητας δεν πρόλαβε να τρέξει στον αγώνα ταχύτητας στο Σαλίνας με μια Πόρσε ασπρένια και νούμερο 130.

Τα συντρίμια του αυτοκινήτου εκλάπηκαν και δεν βρέθηκαν ποτέ. Λέγεται ότι πουλήθηκαν πανάκριβα, κομμάτι κομμάτι, σε θαυμαστές του. Ο μύθος του κυριαρχεί ακόμα 60 χρόνια μετά, για έναν άνθρωπο που πέθανε 24 ετών. Που έπαιξε ανεπανάληπτα τον ρόλο του στο «Ανατολικά της Ξέδης» του Ηλία Καζάν. Όταν έπαιξε στην ταινία «Γίγας» γνωρίστηκε με την ξιλιζαμπέθ Τείλφορ με τρυφερή φιλία. Λίγο πριν, και όταν οι αφίσες του έμπαιναν στα δωμάτια των κοριτσιών, οι φήμες έλεγαν για μια σύντομη ερωτική σχέση με την Ούρσουλα Αντρες και λίγο αργότερα την Ιταλίδα ηθοποιό Πιερ Αντζελί, με την οποία όταν χώρισε «υπέφερε όπως ακριβώς είχε αγαπήσει, απεληπισμένα!». Οι ομοφυλοφιλικές σχέσεις του όμως ήταν



καθημερινό κουτσομπολιό. Είχε ένα πάθος που εκφραζόταν στην φράση του ότι «και εκατό χρόνων να φτάσω, πάλι δεν θα έχω τον χρόνο να κάνω όλα αυτά που θέλω». Πρόλαβε και στα 24 του έκανε τον δικό του μύθο, που συνεχίζεται, αν και ο ίδιος άφησε την τελευταία του πνοή σε μια διασταύρωση όπου συγκρούστηκε με ένα άλλο αυτοκίνητο και βρήκε το θάνατο ακαριαία. Η τραγική ειρωνεία, που κράτησα σαν σημείωση για να τη μοιραστώ μαζί σας διαβάζοντας το «Κ» της Καθημερινής, όπου γινόταν μια προδημοσίευση τότε για ένα υπό έκδοση βιβλίο-βιογραφία του από τις εκδόσεις «ΗΛΕΚΤΡΑ», ήταν η αναφορά ότι τις προηγούμενες μέρες ο Τζέιμς Ντιν είχε γυρίσει ένα σποτ για την ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ... Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», σαν περιοδικό με υπεραξία την Ασφαλιστική Παιδεία, προτείνει να αξιοποιηθεί καταλλήλως αυτή η ιστορία, από τους διαμεσοληβούντες και τις εταιρείες. Με «παραβολές» δίδαξε και ο Χριστός.

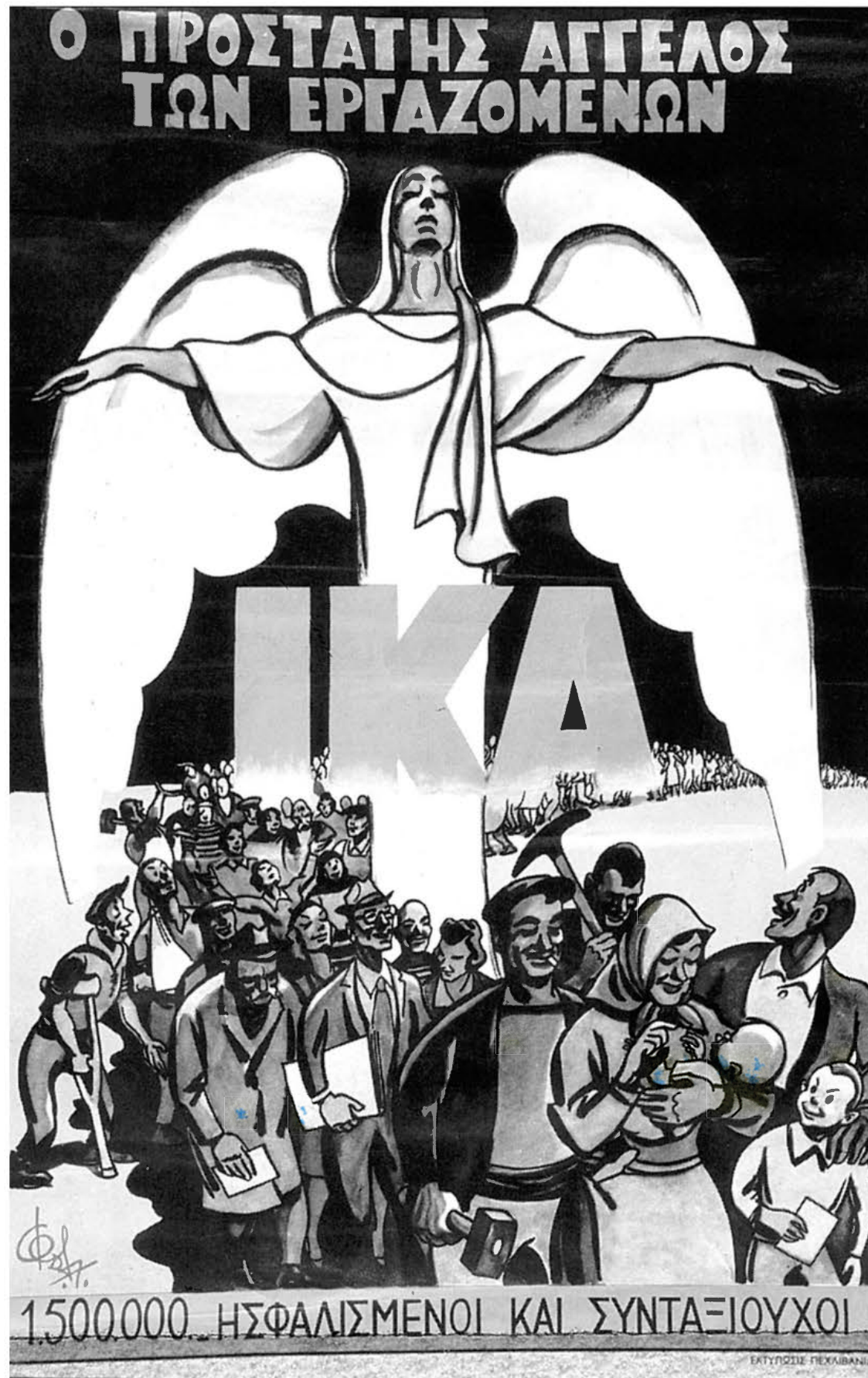
Αγόρασα και διάβασα το βιβλίο του δι-

ακεκριμένου δημοσιογράφου του Elle και Gala, Bertrand Meyer - Stably από τις εκδόσεις ΗΛΕΚΤΡΑ, με τίτλο «James Dean, ο έκπτωτος άγγελος», πρώτη έκδοση 2005. Στις σελίδες 157-173 οι αναγνώστες (και οι ασφαλιστές) θα βρουν πολλά ενδιαφέροντα για τη ζωή και την δουλειά του ασφαλιστή, γι' αυτό και προτείνουμε να το προμηθευτείτε. Ο γιατρός που τον εξέτασε πριν από τον αγώνα έγραψε ότι «είναι οργανικά ικανός να οδηγήσει σε αυτοκινητιστικούς αγώνες». Πρόσφατα είχε κάνει και ασφάλεια ζωής εκατό χιλιάδων δολαρίων. Και λίγες μέρες πριν σκοτωθεί είχε δεχτεί να κάνει ένα σποτ για τα μέτρα οδικής προστασίας όπου μιλούσε για την σύνεση στην οδήγηση. Η φράση που έπρεπε να πει στο τέλος ήταν «Να είστε προσεκτικοί, τη δική σας ζωή θα σώσετε». Όμως μπερδεύτηκε και είπε «Τη δική μου ζωή θα σώσετε». Λένε ακόμα ότι ρώτησε έναν αστυνομικό στη διαδρομή για τους αγώνες που είναι το Σαλίνας, και εκείνος του απάντησε: «Αν δεν πάτε αργά δεν θα το γνωρίσετε ποτέ».

Μέρες εξόδου των Ελλήνων με αφορμή το Πάσχα - όλα είναι χρήσιμα, όπως είναι δίκαιο να πούμε ότι συστηματικά στον ασφαλιστικό χώρο ο Δημ. Κοντομηνάς με την INTERAMERICAN και ο Μελάς Γιαννωτής με την INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ήταν πρωτεργάτες, με όνειρο, φαντασία και επένδυση εκατομμυρίων για την διάδοση της οδικής βοήθειας και προστασίας. Οι πολλοί κατέφυγαν στα εύκολα και τις έτοιμες ανέξοδες λύσεις... Πρέπει να συγχαρούμε τον ασφαλιστικό κλάδο και τους ασφαλιστές που σταμάτησαν αυτές τις οδυνηρές στιγμές και εικόνες ανθρώπων και αυτοκινήτων να ταλαιπωρούνται ή να χάνονται αβοήθητοι στους δρόμους.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» με το εξώφυλλο αυτού του τεύχους δίνει ιδέες και υπεραξία στα χρήματα όσων επενδύουν στο «ΝΑΙ» για ιδέες στις πωλήσεις και τη φήμη τους. Ελπίζουμε η «ιδέα» να αναπαρχθεί και το «ΝΑΙ» να παραμείνει στα γραφεία και σαλονάκια και «τραπεζάκια» σχετικών με το θέμα εταιρειών.

Χωρίς λόγια



★ Καθώς έβλεπα και άκουγα μια μέρα εθνικής εορτής στην ΕΤ3 το τραγούδι της Βέμπο «Παιδιά της Ελλάδος, παιδιά», μια ανατριχίλα κι ένα φούντωμα οργής μου ήρθε καθώς αναλογιζόμουν τι έδωσαν αυτά της Ελλάδος τα παιδιά και πώς και τι τους ανταποδίδουν οι σημερινοί Έλληνες. Πρόχειρα ξέσπασα σ' όλους αυτούς που μας γέμισαν με σαχλαμάρες μέσω της τηλεόρασης, καναλάρχες και εκδότες που παίρνουν τα λεφτά του κοσμάκη και τα σπαταλούν σ' όλα αυτά τα «ανάπηρα» σε παιδεία και μυαλό περιθωριακά άτομα από πλευράς Ιστορίας, με τις εκπομπές τους που ασχημονούν στην Ιστορία και τη μνήμη τώσων νεκρών.

Η ιδιωτική τηλεόραση έδειξε άλλη μια φορά την ασχήμια της και στην πρόσφατη επέτειο του '40. Και κάποιοι που μας έδειχναν πολεμικά έργα με τους Γερμανούς (αν δεν το έκαναν επίτηδες!), κάποτε πρέπει να μάθουν ότι το '40 γιορτάζουμε τον πόλεμο με τους Ιταλούς...

Πάνω κει, λοιπόν, στις Πίνδου μας τις κορφές άφησαν το αίμα τους και νεαρά παλικάρια απ' την ιδιαίτερη πατρίδα μου, την Άρτα και τα Τζουμέρκα, και μερικοί από κοντινά χωριά του χωριού του πατέρα μου Δίστρατου Άρτας (Πιστιανά) και του χωριού της μάνας μου Ανεμοράχης. «Πιστιανά ή Οπισθιανά Νέα (Δίστρατο), χωρίον απέναντι του παλαιού κείμενον και διαχωριζόμενον υπό του ποταμού Ινάχου. Αυτόθι ην ποτέ χωρίον, Λυπούρας καλούμενον, όπου μετά τη μεταπολίτευσιν εν έτει 1881, κατέφυγον 50 οικογένειαι, αποφεύγουσαι τον πολυχρόνιον και ανυπόφορον τυραννικόν ζυγόν. Αύται εκκλησιάζονται εις μικρόν τινα πεπαλαιωμένον ναόν της Αγίας Τριάδος, ιερουργούμενον υπό ιερέων δύο. Εν τη περιφερεία του χωριού υπάρχουσι παρεκκλήσια τινα πρειπωμένα όμως πάντα, οίον του αγίου Νικολάου, των Ταξιάρχων, του αγίου Γεωργίου και του Ευαγγελισμού, όπερ λέγεται ότι υπήρξε ποτέ Μονή, διό και Παλαιομονάστηρον καλείται». Προτείνω οι σύλληγοι των περιοχών να φροντίσουν να τους τιμήσουν και να κρατούν ενός λεπτού σιγή στη μνήμη τους. Να εντοιχίσουν και μια πλάκα με τα ονόματά τους... Στα «Τζουμερκιώτικα Χρονικά» της Ιστορικής και Λαογραφικής Εταιρείας Τζουμέρκων διάβασα σε άρθρο για την Εθνική Αντίσταση του ελληνικού λαού κατά των εισβολέων - κατακτητών μερικά ονόματα των συγχωριανών που πλήρωσαν το έπος του '40. Περίπου 761 Έλληνες αξιωματικοί και 12.636 οπλίτες ήταν το τίμημα



στα πεδία των μαχών. Κάπου 108 στρατιώτες και 5 αξιωματικοί ήταν μερικοί από τα γύρω χωριά του τόπου μου. Αναφέρω και ονομαστικά κάποιους, παρακαλώντας τους τοπικούς άρχοντες που ξέχασαν τις προτεραιότητές τους και χάνονται στα κομματικά, να δημοσιεύσουν ΟΛΑ τα ονόματα και να εισηγηθούν τη λήψη κονδυλίων για κατασκευή «ηρώων» με τα ονόματά τους: Βόβλης Αναστάσιος (Δίστρατο). Δήμου Νικόλαος (Κ. Καλεντίνη). Τριάντος Νικόλαος (Ανεμοράχη - Τεπελένη). Τριάντος Παναγιώτης (Ανεμοράχη - Μπόηλιαν). Σφήκας Ηλίας (Πιστιανά). Σαλαμούρας Λεωνίδας (Μαρκινιάδα). Καράμπου- λας Μάνθος (Κυψέλη). Παπακώστας Χρ. (Καταρράκτη).



Αριστερά ο πατέρας μου, Γεώργιος Σπύρου, στρατιώτης, λίγο πριν ξεκινήσει για τον πόλεμο του '40, που πολεμήσε στο Καληπάκι και έφτασε βαθιά μέσα στην Αλβανία. Είναι κουφός από τους όλημους, αλλά περήφανος στην καρδιά

Αθανασίου Ευθ. (Λεπιανά). Γκούβεθλος Σ. (Πράμα- ντα). Γούλφας Ν. (Κουκούλια). Γούλφας Χρ. (Κου- κούλια). Γρετσίστας Χρ. (Γραικό), Γραβιάς Επ. (Καταρράκτης). Διαμαντής Γ. (Θεοδώριαν). Ζιανίκας Π. (Σκούπια). Ζιώρης Θεοσ. (Σκού- πα). Καλιακάτσος Γ. (Κεντρικό). Καλύβας Γ. (Λεπιανά). Καλύβας Ευάγγελος (Πεπιανά). Κηφοκέρης Ηλίας (Καλεντίνη). Κακογιάν- νης Γ. (Γραικό). Κράψης Κ. (Πιστιανά). Λιάκος Κ. (Χώσεψη - Κυψέλη). Λυπημέ- νος Γ. (Αθαμάνιο). Μαργώνης Χρ. (Γραι- κικό). Μπέργιος Στ. (Τζούρτζα - Αγ. Πα- ρασκευή). Μπίκας Δημ. (Καταρράκτης - Σχορτσιανά). Νίκου Γεώργιος (Βουλγαρέ- λι). Ντζούμας Γ. (Χώσεψη). Παπαδημητρί- ου Κ. (Κορφοβούνι). Παππάς Αθ. (Χώσε- ψη). Παππάς Νικ. (Μικροσπηλιά). Πρέ- ντζας Β. (Πετροβούνι). Σκανδάλης Χρ. (Χώσεψη). Σωτηρίου Β. (Κεντρικό). Κά- μηρης Β. (Κεντρικό). Καραφήης Ηλίας (Κα- λεντίνη). Πεταλάς Αν. (Σκούπα). Σακκιάς Γ. (Λεντιανή). Γκίζας Κ. (Μελισσοουργό). Λιά- ρος Κ. (Τετράκωμο). Μακρής Αχ. (Μα- τσούκι). Μπαλιτζώνης Χ. (Πράμαντα). Μπί- κας Λ. (Μεσούντα). Μπουρνάκιος Αριστ. (Ραφτανιαίοι) κ.ά.

Είναι μεγάλος ο κατάλογος και μεγάλη η τιμή για τον τόπο μας... Κάπου τώρα ο «Καληκράτης» θα αναλάβει να φτιάξει ένα «καληλιπέ- χνημα» στη μνήμη τους. Να τα χιλιιάσουν όσοι ζουν και αιωνία η μνήμη στους νεκρούς μας!

Τι θα γίνει με τα Δίκτυα Πωλήσεων;

Σήμερα υπάρχουν ασφαλιστικές εταιρείες που χύνουν το γάλα της κατσαρόλας και άλλες που «σφάζουν» τις αγελάδες-διαμεσολαβητές

Το Σχέδιο απόφασης της ΕΠΕΙΑ γύρω από τα δίκτυα εισπραξης ασφαλιστρών και Δίκτυα Πωλήσεων, η αντίδραση των διαμεσολαβούντων και οι αντιρρήσεις της Ένωσης Εταιρειών Ελλάδος έφεραν στο φως «παράπλευρες απώλειες» και την πραγματική «εικόνα» της ασφ. αγοράς που για πολλά χρόνια «έκρυβαν» οι ενδιφερόμενοι φορείς. (Το σχέδιο έχει λήξη διαβούλευσης στις 30.11.2010.)

Φορείς της ασφαλιστικής αγοράς με τη νέα απόφαση νοούνται τρεις παράγοντες: Οι εταιρείες, τα δίκτυα Πωλήσεων και τα Δίκτυα Εισπραξης ασφαλιστρών... Ανάμεσα στη σχέση Ασφαλιστή - Εταιρείας μνή-

κε ο εισπράκτωρ (Δίκτυο Εισπραξης Ασφαλιστρών και Υποδίκτυο αν δεν συνδέεται άμεσα με την εταιρεία αλλιώς με το Δίκτυο Εισπραξης). Ασφαλιστές διαμεσολαβούντες και ασφ. εταιρείες επιτρέπουν να ασχολείται με το πελατολόγιό τους ένας «τρίτος». Κατάλαβαν τη σημασία του; Έχουν «κάτι» πολυτιμότερο; Ο τρίτος μάλιστα δύναται να προσθέσει και τέταρτο και πέμπτο... Το προσχέδιο πρόβλεψε μια σύγκρουση εδώ, γι' αυτό και «φορτώνει» στις εταιρείες να λάβουν μέτρα που αποτρέπουν αυτές τις «συγκρούσεις» (άρθρο 6). Μάλιστα οι διαμεσολαβούντες χάνουν κάποια προνόμια και ευκαιρίες.

Δίκτυα πώλησης των εταιρειών είναι: Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι ανεξάρτητοι και συνδεδεμένοι, οι πράκτορες ομοίως, οι πράκτορες αντασφαλιστές, οι μεσίτες ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων, το σύνολο ασφ. διαμεσολαβητών με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών ή εγκατάστασης και το σύνολο των ελληνικών τραπεζών και των υπ/των αλλοδαπών τραπεζών στους οποίους οι εταιρείες ανέθεσαν σύναψη ασφ. συμβάσεων. Στο Δίκτυο Πώλησης περιλαμβάνονται και οι υπάλληλοι των ίδιων των εταιρειών που πουλούν άμεσα και απευθείας προϊόντα ασφαλιστικά. Στο Δίκτυο Πώλησης περιλαμβάνονται και όσα φυσικά ή νομικά πρόσωπα διατηρούν σύμβαση συνεργασίας κάθε είδους με τους παραπάνω (υποδίκτυα).

Η ειλικρίνεια και υποκρισία γύρω από την πίστη της Πολιτείας και των εταιρειών προς το πρόσωπο του Ανεξάρτητου Επαγγελματία Ασφαλιστή φαίνεται ή θα φανεί στη στάση τους έναντι του πελάτη και των συμφερόντων του, από την ΕΠΙΛΟΓΗ των κατηγοριών διαμεσολαβούντων και τη στήριξή τους.

Το «ΝΑΙ» ενημερώνει και θα ενημερώσει όταν έρθει η ώρα όλες τις καταναλωτικές ενώσεις για τις «μαύρες» τρύπες της λειτουργίας του νόμου, υπηρετώντας το θεσμό και τους καλούς φορείς του. Από την πληθώρα περιπτώσεων των φορέων στα δίκτυα πώλησης φαίνεται και η «αδυναμία» του νομοθέτη να «κλείσει» παραθυράκια απ' τα οποία θα μπου «στρατοί» παρανομοούντων, αν και πάντα υπάρχουν οι προδότες της «κερκόπορτας»...

Γνωρίζουμε καλά ότι σήμερα οι ασφαλιστικές εταιρείες ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ μηχανογραφικά συστήματα ελέγχου ούτε αυτών των άρθρων ούτε των υποχρεώσεων πα-

ρακολούθησης όσων περιγράφει ο νόμος. Ούτε χρήματα έχουν να επιβαρυνθούν με κόστος για επάνδρωση και εκπαίδευση προσωπικού στις απαιτήσεις του νόμου και τη γνώση των νέων διαδικασιών... Μέχρι να εφαρμοστούν αυτά ίσως να μην υπάρχουν ως εταιρείες... Ούτε οι τράπεζες είναι ικανές να το κάνουν... Ούτε η ΕΠΕΙΑ μπορεί. Ούτε τα Επιμελητήρια με τον τρόπο που λειτουργούν. Έτσι θα δημιουργηθούν εταιρείες δύο ταχυτήτων και τα σωματεία-προβατάκια τού σήμερα θα «τρώνε» το χορταράκι για ομοσπονδίες διαμεσολαβούντων δίπλα στις «παρασπονδίες» των «λαμόγιων» πρώτης και δεύτερης κοπής golden boys... Άλλωστε οι ενστάσεις εταιρειών - διαμεσολαβούντων (ΕΑΕΕ και Σύλλογοι) δείχνουν ότι ίσως έχουμε δίκιο. Και το επισημαίνουμε επειδή αν ξεκινήσει κάτι λάθος και σε λάθος ώρα δεν θα είναι εύκολο να «μπουν» στη νομιμότητα όσα «γιγαντωθούν» στην αρχή λόγω κακής εποπτείας σωστών αλλή δύσκολα εφαρμόσιμων κανόνων.

Ένα άλλο θέμα είναι η περίπτωση των «Δόκιμων Ασφαλιστικών Συμβούλων», όπως προβλέπει ο Ν. 2496/97. Το άρθρο 9 απαγορεύει στις εταιρείες να χρησιμοποιούν δόκιμους ασφ. συμβούλους ως μέλη Δικτύου Πώλησης για απευθείας επικοινωνία με τους πελάτες χωρίς την καθοδήγηση και ΦΥΣΙΚΗ παρουσία μέλους Δικτύου Πώλησης με τριετή προϋπηρεσία. Πώς θα πληρώνονται αυτοί οι δύο; Πώς θα αποδεικνύεται η παρουσία; Αν δεν πάει ο «παλιός», ισχύει η σύμβαση; Και θα έχει κάθε εταιρεία διαθέσιμο έναν έμπειρο Ζετί-ας; Ένα «ποτάμι που δεν σταματά και δεν γυρίζει πίσω» είναι ο αριθμός διαμεσολαβούντων κάθε εταιρείας. Όλοι βασίζονται στους «νέους» τους. Πώς θα «νομιμοποιηθούν» παραγωγές από αυτή την κατηγορία ασφαλιστών, που φτιάχτηκε εξ αρχής για να... εγκαταλείπει «ορφανά» σε κάποιους άλλους τα συμβόλαια των φίλων και συγγενών; Αυτό το σλόγκαν «όλοι οι



Έλληνες πέρασαν από ασφαλιστικές εταιρείες και έγιναν ασφαλιστές» συνεχίζεται...

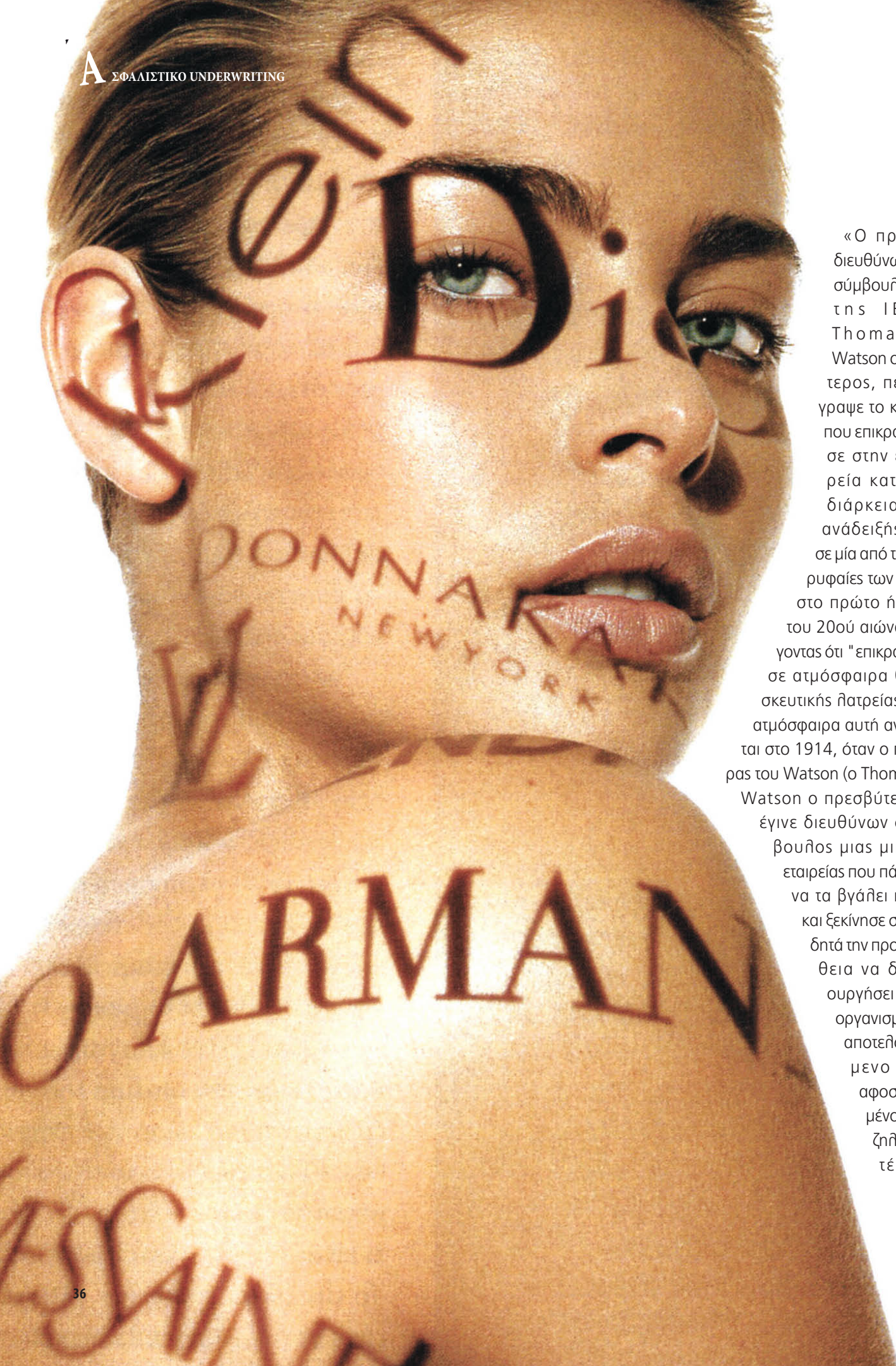
Δυστυχώς, όμως, από την άλλη, κάποιιοι έχουν έτοιμο Δυναμικό Πωλήσεων και «το γάλα της κατσαρόλας» που μάζευαν το χύνουν με τη σπατάλη, την κακοδιαχείριση και... την απάτη.

Υπάρχουν και μερικοί που «σφάζουν» τις αγελάδες τους που παράγουν λίγο ή πολύ γάλα και με περίπλοκες διαδικασίες,

χρονοβόρες, αβέβαιες και -σαφώς με πιο δύσκολες συνθήκες σε περιβάλλον σαν αυτό του Σχεδίου Απόφασης της ΕΠΕΙΑ- ξεκινάνε το δύσκολο έργο της γέννησης νέων αγελάδων. Δύσκολες συνευρέσεις, αδύναμα «σπέρματα» στις εγκαταστάσεις Μάρκετινγκ και Πωλήσεων και αμφίβολης εξέλιξης γεννήσεις... Είμαστε σε εποχές ισχνών αγελάδων και δεν περιμένουμε θαύματα.

Ε.Σ.





«Ο πρώην διευθύνων σύμβουλος της IBM, Thomas J. Watson ο νεότερος, περιέγραψε το κλίμα που επικρατούσε στην εταιρεία κατά τη διάρκεια της ανάδειξής της σε μία από τις κορυφαίες των ΗΠΑ στο πρώτο ήμισυ του 20ού αιώνα λέγοντας ότι "επικρατούσε ατμόσφαιρα θρησκευτικής πιατρίας". Η ατμόσφαιρα αυτή ανάγεται στο 1914, όταν ο πατέρας του Watson (ο Thomas J. Watson ο πρεσβύτερος) έγινε διευθύνων σύμβουλος μιας μικρής εταιρείας που πάσχιζε να τα βγάλει πέρα και ξεκίνησε συνειδητά την προσπάθεια να δημιουργήσει έναν οργανισμό αποτελούμενο από αφοσιωμένους ζηλωτές. Ο

Οι γεννήσεις έρχονται σε σπίτια με μπαμπά και μαμά – όχι σε ορφανοτροφεία

Watson γέμισε τους τοίχους με συνθήματα: Ο χαμένος χρόνος είναι χρόνος χαμένος για πάντα – Η ακινησία είναι αδιανόητη – Ποτέ δεν πρέπει να νιώθουμε ικανοποιημένοι – Πουλάμε εξυπηρέτηση – Κάθε εταιρεία γίνεται γνωστή από τους ανθρώπους της.

»Καθιέρωσε αυστηρούς κανόνες διαγωγής –απαιτούσε από τους πωλητές να είναι περιποιημένοι και να φορούν σκούρα κοστούμια, ενθάρρυνε το γάμο (οι παντρεμένοι, κατά την άποψή του, εργάζονταν σκληρότερα και ήταν πιο αφοσιωμένοι υπάλληλοι επειδή είχαν να φροντίσουν οικογένειες), αποθάρρυνε το κάπνισμα και απαγόρευσε το αλκοόλ. Καθιέρωσε προγράμματα κατάρτισης με στόχο τη συστηματική κατάρτιση των νεοπροσληφθέντων πάνω στην εταιρική ιδεολογία, επιδίωκε την πρόσληψη νεαρών και ευαίσθητων ατόμων και επέμενε σε μια αυστηρή πρακτική προαγωγής εκ των έσω. Αργότερα δημιούργησε κοινωνικές λέσχες υπό την διεύθυνση της IBM, για να ενθαρρύνει τους υπαλλήλους της εταιρείας να συναναστρέφονται κυρίως συναδέλφους τους και όχι άτομα εκτός επιχείρησης. Η IBM επιδίωκε να δημιουργήσει μια ηρωική μυθολογία για υπαλλήλους που αποτελούσαν εξαιρετα παραδείγματα εφαρμογής της εταιρικής ιδεολογίας και τοποθετούσε τα ονόματα και τις φωτογραφίες τους –μαζί με εξιστορήσεις των ηρωικών τους πράξεων– στα έντυπα της εταιρείας. Προς τιμήν κάποιων παραδειγμάτων προς μίμηση γράφτηκαν

ακόμα και τραγούδια! Η IBM τόνιζε τη σπουδαιότητα της ατομικής προσπάθειας και πρωτοβουλίας στο πλαίσιο της συλλογικής προσπάθειας».

Το παραπάνω κείμενο το διάβασα στο βιβλίο «Φτιαγμένες να διαρκέσουν –επιτυχημένες συνθήκες των εταιρειών με όραμα» (εκδόσεις Κλειδάριθμος) και θυμήθηκα πως όταν ήμουν δ/ντής προ 25ετίας πάνω από τον πίνακα αιτήσεων - αποτελεσμάτων είχα το σύνθημα: «Αν σπαταλάς το χρόνο σου, σπαταλάς τη ζωή σου!» (Μακένζυ). Είναι γεγονός ότι ένα από τα ΒΑΣΙΚΑ στο Management είναι να έχεις καλό κλίμα και περιβάλλον στην ομάδα σου. Κάτι στο οποίο δεν δίνουν την ΠΡΕΠΟΥΣΑ σημασία οι νέοι και συνήθως άπειροι του Marketing, των Πωλήσεων και του Management γενικώς, είναι το ΗΘΙΚΟ των ομάδων και ανθρώπων. Οι άνθρωποι πείθονται μέσω ανθρώπων και τα ΕΙΔΩΛΑ είναι σημαντική παρακίνηση παραγωγής. Αν δείτε τα αποτελέσματα των εταιρειών θα διαπιστώσετε ότι εταιρείες που δεν έχουν ΕΙΔΩΛΑ να μιμηθούν ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ ούτε στέρες βάσεις, ούτε εύκολο μέλλον, ούτε μεγάλα ρεκόρ, ούτε νέες γενιές έτοιμες να αντικαταστήσουν το παρελθόν. Εταιρείες που δεν πρόσεξαν τους παλιούς ανθρώπους τους ΔΥΣΚΟΛΑ φτιάχνουν νέους.

Τα «νέα αστέρια» χρειάζονται ήδη υπάρχοντες ουρανοί για να λάμψουν. Εταιρείες που «σκοτώσαν» τις «χήνες» δεν έχουν «αβγά» και τα λίγα που έχουν, έχουν ανάμεσά τους πολλή

«κλούβια» που δεν γεννάνε... Η ανάπτυξη έρχεται όταν φτιάξεις ΙΣΤΟΡΙΑ και τη... ΔΙΑΤΗΡΕΙΣ. Η ανάπτυξη έρχεται όταν ΑΡΑΙΩΣΕΙΣ τα σκόρδα, όχι όταν χαλάσεις τον κήπο. Η ανάπτυξη έρχεται όταν έχεις την «οικογένεια» και όχι με «αποκληρωμένα» παιδιά. Οι γεννήσεις έρχονται στο σπίτι από τον μπαμπά και τη μαμά, δεν έρχονται στα ορφανοτροφεία.

Οι καλοί τρόποι και συνήθειες έρχονται στην αγωγή των παιδιών από παπούδες, γιαγιάδες, μπαμπάδες και μαμάδες, δεν έρχονται στον αέρα από περιφερόμενους «γνωστούς» εδώ κι εκεί και πουθενά.

Εταιρείες που έμειναν στον χρόνο πρόσεχαν πολύ την ιστορία, το παρελθόν, τις αρχές, τους ανθρώπους τους, τους πελάτες τους, ήταν κορυφαίοι στον κλάδο τους, άφησαν σφραγίδα την ζωή τους στη ζωή μας, τους θαύμαζαν οι ανταγωνιστές τους. Τέτοιες εταιρείες σαν παράδειγμα μπορούμε να αναφέρουμε την Ford, την IBM, την Sony, Columbia, Colgate, American Express, General Electric, Walt Disney, Westinghouse, Johnson & Johnson, Motorola κ.ά.

Αντιμέτωπisan προβλήματα αλλιά βασισμένες στην πίστη του προσωπικού τους, τα ξεπέρασαν.

Στο μικρό χώρο των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών ισχύουν όλα τα παραπάνω. Δυστυχώς, τα περισσότερα είναι αρνητικά και οι ελπίδες μας μετατοπίζονται στα επόμενα 50 χρόνια ή στην παρουσία ξένων.



Πίτερ Ουσίνιοφ -
Ε. Σπύρου, Λυκαβηττός

★ Η φωτογραφία αυτή είναι βγαλμένη στον Λυκαβηττό, στο διάλειμμα κάποιων ιστορικών παρουσιάσεων του Πίτερ Ουσίνιοφ για την ΕΡΤ. Θεωρώ ότι «έβαλε την ψυχή του» στις ιστορικές του αφηγήσεις της ελληνικής μυθολογίας και Ιστορίας. Έχουμε κι εμείς καλούς ηθοποιούς που θα έπρεπε να επιλέξουν ελληνικά έργα και κυρίως το μεγαλύτερο «προϊόν», την ελληνική μυθολογία και τα έργα των τραγικών ποιητών μας Σοφοκλή, Αισχύλου, Ευριπίδη, μαζί με τον Αριστοφάνη. Τα μεγαλύτερα «παραμύθια» όλων των εποχών, η «Οδύσσεια» και η «Ιλιάδα», δεν έχουν να «πουν» τίποτα στους «προοδευτικούς» του «ηρωτοκόλλου» των σκλάβων της δήθεν Αριστεράς Πρωτοπορίας. Ψάχνουν οι «κακόμοιροι» σκννοθέτες κ.ά. να βρουν έργα «περιθωριακά» περιέργα, ανατρεπτικά και ανεβάζουν έργα δήθεν προβληματισμού της εξαίρεσης της εξαιρέσεως. Όμως, η κοινωνία δεν είναι εξαίρεση... Δώσ' της άθεους, δώσ' της ομοφυλόφιλους, δώσ' της σχιζοφρενείς κι όλοι είναι μες στην καλή χαρά... Και μετά σου λένε «κρίση»... «Κρίση» έχουν τα μυαλά τους που δεν έχουν κρίση. Άσε τους πέντε-

έξι σκννοθέτες με τα κόκκινα κασκόλι στο λαιμό χειμώνα-καλοκαίρι. Άριστοι μεν για τα λίγα, όχι για «εξαγωγής πολιτισμού»... Τόσοι τουρίστες έρχονται, τι έχουν να τους δείξουν; Ψευτοκουλτούρες του ψευτοπροβληματισμού; Παρεμβάσεις και διασκευές από «σπουργίτια» για το πέταγμα των αετών φιλοσόφων μας; Και το υπουργείο; Νά τα λεφτά στις παρέες τους... Στις «αδερφάδες» του κύκλου των χαμένων ποιητών... Έχουμε όντως κρίση και, δυστυχώς, οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν έχουν και κάτι σημαντικό να κάνουν μια χορηγία. Γυρίστε τους την πλάτη, δεν είναι χορηγίες πολιτισμού αυτά. Χορηγία πολιτισμού είναι η χορηγία της Interamerican στο έργο του Μίκη Θεοδωράκη με οικονομική ενίσχυση της ορχήστρας Μ. Θεοδωράκη. Έκανε έργο πολιτισμού ο Θεοδωράκης, ο αετός αυτός, ο μέγας Έλληνας, και συχαρητήρια στον Γιάννη Ρούντο της Interamerican που επένδυσε ως γραφείο επικοινωνίας στη γνησιότητα. Σε όλους αυτούς της νεοκουλτούρας τού τίποτα αφιερώνω την επιγραφή του τάφου του Πίτερ Ουσίνιοφ: «Μην πατάτε το γρασίδι»... Κάντε πιο πέρα από δω!

★ Οι «κυριλάτοι» ασφαλιστές των συντάξεων και ετήσιας διάρκειας συμβολαίων Υγείας, μήπως θα 'πρεπε να ασχοληθούν λίγο και με την καθημερινότητα του Έλληνα; Η άδεια που παίρνουν λίγει να είναι ασφαλιστής και να προστατέψουν το κοινό στα καθημερινά του και ένα από αυτά είναι και οι... κηδείες και τα έξοδά τους. Γνωρίζουν τίποτα τα golden boys; ★ Τώρα που, στην τελευταία 10ετία, ο κλάδος Υγείας παρουσιάζει αύξηση της τάξεως του 450% και οι ασφαλιστικές εταιρείες ΘΑ ΕΙΧΑΝ λόγους να εκμεταλλευτούν αυτή την αγορά, ΤΩΡΑ διάφορα κατευθυνόμενα δημοσιεύματα και δελητία Τύπου ασφ. εταιρειών αποπροσανατολίζουν το κοινό με ελλιπή ενημέρωση γύρω απ' τις καλύψεις ισόβιας και ετήσιας κάλυψης. ΑΚΟΜΗ ΕΝΑ ΛΑΘΟΣ MARKETING... ★ Πέρυσι, σε ηλικία 87 ετών, απεβίωσε ο διάσημος άθεος Άγγλος φιλόσοφος Antony Flew, που καθιερώθηκε ως άθεος διανοητής μετά από μια ομιλία του στην Οξφόρδη, το 1950, με τίτλο «Θεολογία και έλεγχος του εσφαλημένου». Πολλοί είπαν ότι ήταν η απόδειξη μη ύπαρξης Θεού. Το 2004, όμως, μετά από 50χρονη αθεϊστική δράση, κυκλοφόρησε βιβλίο και DVD με τίτλο «Έχει ανακαλύψει η επιστήμη τον Θεό;». Ζητούσε συγγνώμη για την αθεΐα του και την παραπλάνηση που προκάλεσε. Το τελευταίο του βιβλίο έγραφε: «Πώς ο διάσημος άθεος άλλαξε γνώμη». Αυτά που διάβασα στο περιοδικό «Η Δράσις μας» με έκαναν να παραθέσω τα σχόλια, υπενθυμίζοντας στους ασφαλιστές που μιλάνε «επί παντός» να είναι προσεκτικοί στα θρησκευτικά θέματα και να αποφεύγουν συζητήσεις όταν εργαζονται - πουλάνε που αναφέρονται σε πολιτικά, θρησκευτικά και αθλητικά θέματα... Όχι να χάνουν τις απόψεις τους, αλλά είναι σίγουρο ότι τέτοιες συζητήσεις ΔΕΝ καταλήγουν εύκολα όταν υπάρχουν ΔΥΟ διαφορετικές γνώμες... Ίσως συμφωνήσουν μετά από... 50 χρόνια!



★ Παρακολουθώ με θλίψη την ελλιπή αναφορά στον Μίκη Θεοδωράκη, τον μεγάλο Έλληνα ηγέτη στα διάφορα αφιερώματα γι' αυτόν, όπως έκαναν ο Σπ. Παπαδόπουλος, ο Μάκης Τριανταφυλλόπουλος κ.ά. Αντί να αναφερθούν στον ίδιο και το έργο του, παρατηρώ την αγωνιώδη προσπάθεια και πνευματική ένδεια αρκετών καλεσμένων, που -αντί να μιλήσουν για τον Θεοδωράκη- μιλάνε για τον εαυτό τους, πότε τον γνώρισαν, πότε έτυχε να πιουν μια τσικουδιά μαζί του, πως ετούτο, πως εκείνο... Ποιοι; Αυτοί που ήταν ΑΠΟΝΤΕΣ όταν τον σπίζανε στο ξύλο, όταν έκανε προσκλητήριο αγώνα, όταν αιμόφυρτος σερνότανε στα σαντόρια, σε φυλακές και ξερονήσια... Σε εκπομπή της NET άκουσα ότι αρκετοί τον βοήθησαν και ουδέποτε υπερηφανεύτηκαν γι' αυτό, όπως η Ανταγόνη Μεταξά που του έδινε 50 δραχμές να γράφει μουσική σε παιδικά τραγούδια στην «Ωρα του παιδιού» κάπου εκεί μετά το 1950. ★ «Με το σεξ κάνω καλό!» Η Μαριέν αυτοπροσδιορίζεται ως «συνόδός ατόμων με αναπηρία». Στην ισπανική εφημερίδα «El Mundo» έδωσε την πρώτη της συνέντευξη. «Η ιερόδουλη από τη Βαρκελώνη, που προσφέρει υπηρεσίες σε άτομα με αναπηρία, έπειτα από έντεκα χρόνια κρυφής δραστηριότητας αποφασίζει και βγαίνει στο φως» έγραφε. Η ιστορία της, από εκείνη τη στιγμή, διαδόθηκε σε όλο τον κόσμο και έγινε θέμα πολλών συζητήσεων. Είναι η πρώτη φορά, άλλωστε, που βγαίνει στην επιφάνεια το λεπτό και ευαίσθητο θέμα της σεξουαλικότητας των ανθρώπων με αναπηρία. «Σ' ευχαριστώ, Μαριέν. Από εσένα αισθάνθηκα για πρώτη φορά τρυφερότητα στη ζωή μου» υπογράφηκε ο Χουάν που πάσχει από Sclerosi laterale amiotrofica, σοβαρή μορφή κινητικής ασθένειας. Δεν τον πείραξαν τα περίπου 200 ευρώ που χρειάστηκε να πληρώσει. «Άλληωστε, εγώ...» ψιθύρισε και η ευνόητη συνέχεια της φράσης του κόπηκε. Η Μαριέν, γράφει η εφημερίδα, είναι 48 χρόνων, έχει ωραίο, λεπτό παρουσιαστικό, καστανά μαλλιά και βλέμμα ήρεμου ανθρώπου. Επαγγέλλεται συνόδός κυριών, ιερόδουλη αν θέλετε, στη Βαρκελώνη. Κάποτε σπούδαζε Πολιτικές Επιστήμες- παντρεύτηκε, χώρισε και έχει ένα παιδί. Την κάνει

εδώ και 10 χρόνια αυτήν τη δουλειά. Μιλάνε για τους πελάτες της, λίγει: «Ανακάλυψα ότι αυτοί οι άνθρωποι δεν είναι τόσο εύθραστοι όσο πιστεύουμε. Έχουν ανάγκη βοήθειας σε συγκεκριμένες στιγμές της ζωής τους, όμως διαθέτουν μια ξεχωριστή ικανότητα να ξεπερνάνε τις αντιξοότητες που συναντούν». Άλλοι τη συχαίρουν και άλλοι τη βρίζουν και την προσβάλλουν. Υπάρχουν και έντονες αντιδράσεις από οργανώσεις ατόμων με αναπηρία. Η Μαριέν δέχεται δεκάδες προτάσεις για τηλεοπτικές συνεντεύξεις, αλλά αρνείται τη δημοσιότητα και τις αμοιβές που της προτείνουν. «Αυτό που ήθελα, ήταν να σπάσω το ταμπού της σεξουαλικότητας των ατόμων με αναπηρία. Ένα πρόβλημα που υπάρχει, αλλά κανείς δεν θέλει να δει: την άρνηση σε ένα δικαίωμα». (Πηγή: ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ - Χρ. Μιχαηλίδης)

★ Το περιοδικό «ECONOMIST» δημοσίευσε έρευνα του 2008 και 2009 όπου φαίνεται ότι οι πολίτες της Ευρώπης όλο και πιο πολύ ΔΕΝ ΕΚΚΛΗΣΙΑΖΟΝΤΑΙ, με πρώτους τους Τσέχους (το 60% απέχει) και ακολουθούν Βρετανοί, Γάλλοι, Βέλγοι, που το 50% από αυτούς ΔΕΝ εκκλησιάζεται. Στην Κύπρο αυτοί που ΔΕΝ εκκλησιάζονται είναι 2,4% και στην Ελλάδα το 4,9%. Ένας αναγνώστης του «ECONOMIST» έγραψε ότι εάν αντιστρέψεις τη σειρά, τότε έχεις και την ακριβή ταξινόμηση ευτυχίας και ποιότητας ζωής. Για περισσότερα, διαβάστε www.economist.com.

Λες και τους «έβαλαν» επίτηδες να «ηγοκρίνουν» το μπόι του! Αλλά, φευ! γι' αυτούς, τα σπουργίτια δεν φτάνουν το πέταγμα των αετών. Κάποιοι ούτε στρατιώτες δεν πήγαν. ΔΕΝ ΝΟΜΙΜΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ χάρην τηλεθέασης να είναι εκεί παρόντες και όσοι με το βίο τους αντιστρατεύονται τα πιστεύω του. ΔΕΝ ΝΟΜΙΜΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ κάποιοι εκδότες να «πουλάνε» για λογαριασμό τους το έργο του, κάτι που ο ίδιος δεν ήθελε ποτέ. Ο Μ. Θεοδωράκης ήταν στη ζωή του αγωνιστής, ιδεολόγος, ηγέτης, πολιτικός, μουσικός, ποιητής, δάσκαλος... έβαλε στο στόμα του λαού τα ποιήματα δύο Νόμπελ Λογοτεχνίας, αναδεικνύοντας ταυτόχρονα την παρουσία τους. Ποιος διάβαζε Σεφέρη και Ελύτη και Ρίτσο πριν; Ποιος «ταρακούνησε» την υφήλιο μ' ένα «Είμαστε δύο, είμαστε τρεις...»; Τι να λέμε τώρα. Άλλη μια φορά «κοπήκαμε» στις εξετάσεις. Ευτυχώς, σώζουν το έργο του οι φιλήλληνες απανταχού της Γης που εμπνέονται ευλαβικά από το έργο του.



★ Μήπως μάθατε τίποτα για εκείνον τον Νικ Λίσον, που ρήμαξε κάποτε τον κόσμο με τα παιχνιδάκια του και έκλεισε μια ολόκληρη τράπεζα κ.λπ., κ.λπ.; Ξεχνάει ο κόσμος γρήγορα... όπως ξεχασσε και κάποια «παλικαράκια» του χώρου και «μπουμπουκία», που ρήμαξαν οικογένειες με τα χρηματιστήρια... ★ Διαβάστε λίγο για το νόμο 3863 (Εφ. Κυβερν. 111/15-7-2010). Σας αφορά ως επαγγελματίες και άτομα.

«Banque et Assurances»

Ολοκληρωμένες λύσεις στην ασφάλιση

Τι υποστηρίζει ο κ. Richard Sutton, διευθύνων σύμβουλος της Crédit Agricole Life

Συνέντευξη στον **Λάμπρο Καραγεώργο**

Τη γαλλική διάσταση του bancassurance δίνει με την συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο κ. Richard Sutton (φωτ. αριστερά), διευθύνων σύμβουλος της Crédit Agricole Life. Η Crrédit Agricole ήταν αυτή που υπήρξε πρωτοπόρος στην εφαρμογή του συγκεκριμένου συστήματος διανομής ασφαλιστικών προϊόντων στη Γαλλία. Στην Ελλάδα η Crédit Agricole Life, όπως μετονομάσθηκε η Emporiki Life, έχει ήδη μία αξιόλογη δραστηριότητα. Έχει συνεπώς, πιστεύουμε, ιδιαίτερο ενδιαφέρον να πληροφορηθούμε πώς βλέπει την ανάπτυξη του bancassurance στην Ελλάδα ένας άνθρωπος που καλείται να αξιοποιήσει αυτήν τη σημαντική εμπειρία που έχει συσσωρευθεί ήδη στη Γαλλία και σε άλλες ευρωπαϊκές αγορές.

- Κύριε Sutton, πώς έκλεισε το 2010 για την εταιρεία σας;

Το 2010 ήταν μία πολύ καλή χρονιά για την Crédit Agricole Life. Η παραγωγή ασφαλίσεων αυξήθηκε κατά 16% σε σχέση με το 2009, ενώ διατηρήσαμε τα έσοδά μας στα ίδια επίπεδα και κατέχουμε την 6η θέση στην ασφαλιστική αγορά ζωής. Επιπλέον, και το 2010 η εταιρεία μας πέτυχε απόδοση επένδυσης των Μαθηματικών Αποθεμάτων του χαρτοφυλακίου της ύψους 4,54%, προς όφελος των ασφαλισμένων μας.

- Ποια είναι η πορεία των εργασιών το πρώτο τρίμηνο του 2011;

Η δυναμική του 2010 συνεχίστηκε και το 2011, το οποίο ξεκίνησε με δυνατούς ρυθμούς. Στόχος μας είναι να διατηρήσουμε τις επιδόσεις και τις αποδόσεις μας στο ίδιο καλό επίπεδο όλη τη χρονιά και πάντα σε άριστη συνεργασία με την Εμπορική Τράπεζα, μέσω του δικτύου καταστημάτων της οποίας διαθέτουμε τα προϊόντα μας.

- Σε όλες σχεδόν τις ασφαλιστικές εταιρείες που εξειδικεύονται στο bancassurance έχει παρατηρηθεί το φαινόμενο να αναπτύσσονται σημαντικά στην αρχή και, στη συνέχεια, η παραγωγή ασφαλίσεων να ακολουθεί πτωτική πορεία. Σε ποιους λόγους οφείλεται αυτό;

Αυτή πιθανόν να είναι η εμπειρία της ελληνικής αγοράς. Όμως η εμπειρία σε άλλες αγορές, όπου το bancassurance σημειώνει επιτυχία, είναι ακριβώς η αντίθετη. Συγκεκριμένα, η σημαντική πρόοδος των εργασιών, που παρατηρείται μετά το λανσάρισμα, συνεχίζεται και μετά, με αποτέλεσμα την κατάκτηση σημαντικού μεριδίου αγοράς με την πάροδο των ετών. Το μοντέλο συνεργασίας του bancassurance γίνεται σταθερότερο και αναπτύσσεται περισσότερο καθώς περνούν τα χρόνια κι αυτό διαπιστώνεται σε πολλές χώρες της ηπειρωτικής Ευρώπης.

Οι τράπεζες γνωρίζουν τους πελάτες τους πολύ καλά και έχουν ισχυρή σχέση



Η επιγραφή «Banque et Assurances» στη θιτρίνα του καταστήματος της Crrédit Agricole στη Γαλλία

συνεργασίας μαζί τους. Αυτό τις τοποθετεί στην πλεονεκτική θέση να γνωρίζουν τη συνολική οικονομική κατάσταση/ εικόνα του πελάτη τους και κατ' επέκταση τις ανάγκες τους συμπεριλαμβανομένων και των ασφαλιστικών.

Η στενή συνεργασία της τράπεζας με την ασφαλιστική εταιρεία εξασφαλίζει στον πελάτη ότι θα αγοράσει το πρόγραμμα που του ταιριάζει καλύτερα και θα απολάυσει υπηρεσίες που ικανοποιούν τις ανάγκες του. Η μακροχρόνια διάρκεια δε των ασφαλιστηρίων συμβολαίων ενισχύει τη σχέση και την πίστη του πελάτη στην τράπεζά του.

Αυτό πιστεύω ότι είναι το μυστικό της επιτυχίας στις ευρωπαϊκές αγορές: η ικανοποίηση του πελάτη με την προσφορά προϊόντων και υπηρεσιών ποιότητας και συνεργασία μεταξύ Τράπεζας – ασφαλιστικής εταιρείας σε σταθερές βάσεις, η οποία μπορεί να μετατραπεί σε μία μακροχρόνια και με αμοιβαία οφέλη σχέση.

- Όλα τα στοιχεία δείχνουν ότι η Γαλλία εμφανίζει τους υψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης στο bancassurance. Σε ποιους λόγους οφείλεται αυτό;

Υπάρχουν πολλοί παράγοντες που έχουν συμβάλει προς αυτήν την κατεύθυνση,

όμως πιστεύω ότι ο σημαντικότερος όλων είναι η αμοιβαία δέσμευση τόσο των τραπεζών όσο και των ασφαλιστικών εταιρειών σε αυτήν την αγορά, η τοποθέτηση αυτής της συνεργασίας ως «στρατηγικής προτεραιότητας στόχο», έτσι ώστε να καλύψουν τις ανάγκες των πελατών τους ενισχύοντας παράλληλα τους δεσμούς τους με την τράπεζα.

Σήμερα, στις βιτρίνες των περισσότερων τραπεζών στη Γαλλία θα δείτε επιγραφές «Banque et Assurances» (τράπεζα και ασφάλιες), γεγονός που αποδεικνύει πόσο έντονα έχουν ενσωματωθεί οι ασφαλιστικές εργασίες στη γραμμή των τραπεζικών προϊόντων και συνολικά στην προσέγγιση του πελάτη.

Οι τράπεζες έχουν κάνει σημαντικές προσπάθειες, ώστε να προσφέρουν ποιοτικά προϊόντα και αποτελεσματικές υπηρεσίες με τη βοήθεια της τεχνολογίας μέσα στο κατάστημα.

Σ' αυτήν την προσέγγιση πρωτοπόρος υπήρξε η Crédit Agricole όταν ξεκίνησε τις εργασίες bancassurance το 1985.

- Μπορεί να κινηθεί ανάλογα και η ελληνική ασφαλιστική αγορά;

Θεωρώ ότι τα κριτήρια που έκαναν επιτυχημένο το μοντέλο του bancassurance

στη Γαλλία και σε άλλες ευρωπαϊκές αγορές ελήφθησαν κι εδώ υπόψη. Είναι φανερό ότι η προσέγγιση δεν θα πρέπει να είναι απλή αντιγραφή των μοντέλων του εξωτερικού και χρειάζεται σαφώς προσαρμογή στις τοπικές ιδιαιτερότητες, αλλά οι κανόνες - οδηγοί βεβαίως παραμένουν οι ίδιοι: εποικοδομητικός διάλογος μεταξύ ασφαλιστικής εταιρείας και τράπεζας, σεβασμός στη συμβολή κάθε μέλους στην ανάπτυξη της συνεργασίας και προσφορά προϊόντων και υπηρεσιών υψηλής ποιότητας.

- Πολλοί υποστηρίζουν ότι το bancassurance δεν μπορεί να δώσει ολοκληρωμένη ασφαλιστική κάλυψη. Συμφωνείτε ή διαφωνείτε με την άποψη αυτήν;

Μοιλονότι είναι αλήθεια ότι σε πολλές αγορές το bancassurance ξεκίνησε εστιάζοντας σε πολύ απλά προϊόντα, με τον καιρό η προϊοντική γκάμα διευρύνθηκε έτσι, ώστε να καλύψει πλήρως τις ανάγκες των πελατών για αποταμίευση και προστασία ζωής. Ο αρχικός στόχος του bancassurance για παροχή ξεκάθαρων και εύκολων στην κατανόηση προϊόντων παραμένει σημαντικός, όμως η ποικιλία των προϊόντων είναι πια ευρεία και προσφέρει ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις στον πελάτη.

Η εμπειρία μας σε διάφορες ευρωπαϊκές αγορές αποδεικνύει ότι το bancassurance καλύπτει με επιτυχία τις ανάγκες των πελατών κι αυτοί με τη σειρά τους εκτιμούν το γεγονός ότι μέσα στην τράπεζά τους μπορούν να βρουν μια ολοκληρωμένη προσφορά.

- Εξετάζετε το ενδεχόμενο να συνεργασθεί η εταιρεία σας με δίκτυα πωληστών;

Η Crédit Agricole Life είναι μία ασφαλιστική εταιρεία με εξειδίκευση στο bancassurance, την οποία αντλεί, αν θέλετε, από τη μητρική εταιρεία Crédit Agricole Assurances, η οποία δραστηριο-

«Σήμερα, στις βιτρίνες των περισσότερων τραπεζών στη Γαλλία θα δείτε επιγραφές "Banque et Assurances" (Τράπεζα & Ασφάλειες), γεγονός που αποδεικνύει πόσο έντονα έχουν ενσωματωθεί οι ασφαλιστικές εργασίες στη γραμμή των τραπεζικών προϊόντων και συνοδικά στην προσέγγιση του πελάτη».

ποιείται σε αυτόν τον τομέα για περισσότερα από 25 χρόνια.

Γι' αυτό, λοιπόν, στοχεύουμε σε αυτήν την αγορά και πιστεύουμε ότι υπάρχει ευρύ πεδίο δραστηριοποίησης, που μπορεί να προσδώσει αξία τόσο στους πελάτες μας όσο και στον εταίρο μας, την Εμπορική Τράπεζα, η οποία προωθεί τα προϊόντα μας.

- Σε ποια προϊόντα θα δώσετε έμφαση στο άμεσο μέλλον;

Στην Crédit Agricole Life έχουμε δημιουργήσει και προωθούμε μία ευρεία γκάμα προϊόντων για την αποταμίευση, την επένδυση, την προστασία της ζωής, τα οποία καλύπτουν τις ανάγκες των πελατών της Εμπορικής Τράπεζας, ιδιώτες και μικρές επιχειρήσεις & επαγγελματίες.

Σε συνεργασία με την Εμπορική Τράπεζα, είμαστε δίπλα στους πελάτες μας, τους ακούμε και στοχεύουμε πάντα στη διεύρυνση της προσφοράς μας, ώστε να είμαστε σε θέση να ανταποκρινόμαστε στις αλλαγές των αναγκών τους και να τις ικανοποιούμε.

Για το 2011 στοχεύουμε στην επανοποθέτησή μας στην αγορά των ατομικών συνταξιοδοτικών λύσεων, επιθυμώντας να προσφέρουμε μία λύση στο καίριο θέμα των συντάξεων, το οποίο αναδείχθηκε ιδιαίτερα έντονα τον τελευταίο καιρό. Στο πλαίσιο αυτό λανσάραμε τον Απρίλιο τα νέα μας συνταξιοδοτικά προϊόντα Προνοώ Συνταξιοδοτικές Λύσεις.

Ποιος είναι ο Richard Sutton, διευθύνων σύμβουλος της Crédit Agricole Life

Ο Richard Sutton ξεκίνησε την καριέρα του το 1993 με τη Assurances Générales de France, αρχικά στο Τόκιο και μετά στο Παρίσι. Το 1999 εντάχθηκε στην ομάδα της Επενδυτικής Τραπεζικής στην Crédit Commercial de France, στο Παρίσι, και στη συνέχεια -μετά τη συγχώνευσή της με την HSBC- στο Λονδίνο.

Το 2002 συνεργάζεται με την μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία Ζωής στη Γαλλία τη CNP Assurances, συμμετέχοντας σε διάφορα διεθνή έργα ανάπτυξης του Ομίλου μέσω εξαγορών και συγχωνεύσεων στην Ευρώπη και στη ΝΑ. Ασία.

Από το 2005 ανήκει πλέον στον Όμιλο της Crédit Agricole, υπεύθυνος για τη δημιουργία ασφαλιστικής εταιρείας και την είσοδο του Ομίλου στην ιαπωνική ασφαλιστική αγορά Ζωής.

Η Crédit Agricole Japan Life ιδρύθηκε το 2007, με τον Richard Sutton στη θέση του προέδρου & δ/ντος συμβούλου. Η εταιρεία δραστηριοποιείται αποκλειστικά στο bancassurance και παρέχει τα προϊόντα της μέσα από το δίκτυο καίτων 3 μεγάλων ιαπωνικών τραπεζών.

Ο Richard Sutton είναι κάτοχος μεταπτυχιακού διπλώματος στην Αγγλική Φιλολογία από το Πανεπιστήμιο του Cambridge και απόφοιτος του HEC Business School στο Παρίσι.



ΑΤΕΑσφαλιστική
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 ΑΤΕΑσφαλιστική. 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

ΑΤΕΑσφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕΒΑΝΚ

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

Λεωνίδας Θεόκλητος

Η Εθνική Ασφαλιστική πρώτη, αλλά... κακ(η)ομαθημένη

Αποκαλυπτικός για το παρελθόν, το παρόν και κυρίως το μέλλον της Εθνικής Ασφαλιστικής ήταν ο πρόεδρος της εταιρείας κ. Λεωνίδας Θεόκλητος στην πρόσφατη συνέντευξη Τύπου που έδωσε η διοίκηση της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας της χώρας.

Μπορεί να χρησιμοποιήσει γλαφυρές εκφράσεις, προφανώς για λόγους ευγενείας προς τις προηγούμενες διοικήσεις (Δούκα Παλαιολόγου και παλαιότερες), κατάφερε όμως να δώσει με δυο λέξεις το πλήρες στίγμα της πορείας των τελευταίων δέκα χρόνων της εταιρείας, που έχει συνδεθεί όσο καμία άλλη ασφαλιστική με την ανάπτυξη της χώρας.

Ο κ. Θεόκλητος χαρακτήρισε με «πατρική στοργή» την Εθνική Ασφαλιστική ως ένα «κακομαθημένο παιδί που ξεζούμισε τη μαμά» του. Όπως όμως όλα τα παιδιά, θα στηριχθεί από τη μαμά, θα καλυφθεί από τη «σκιά της μαμάς», θα ενισχυθεί από την πρόοδο της μαμάς, όπως είπε ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο οποίος προχωρώντας σε αυτή την αυτοκριτική εικάζουμε ότι είναι διατεθειμένος να κόψει κάθε δεσμό με πολιτικές του παρελθόντος.

Η Εθνική Ασφαλιστική, είπε, «απολαμβάνει διάφορα προνόμια. Το πρώτο προνόμιο που απολαμβάνει είναι η σκιά της μαμάς, η πρόσδος της μαμάς. Έχει μια ισχυρή μαμά, η την οποία σαν ένα παιδί κακομαθημένο τα προηγούμενα χρόνια την ξεζούμισε. Η τράπεζα παρέσχε μία διαρκή στήριξη στην Εθνική Ασφαλιστική

Αν τα πλεονεκτήματα ενισχυθούν και με τα απαραίτητα κεφάλαια, είμαστε βέβαιοι ότι η Εθνική Ασφαλιστική μπορεί να έχει ένα πολύ κερδοφόρο μέλλον.

πρόσθεσε, με διαρκείς αυξήσεις κεφαλαίου, συνολικού ύψους 400 εκατ. ευρώ», εκτίμησε ο κ. Θεόκλητος.

Ομολόγησε στη συνέχεια ότι η αποτελεσματικότητα δεν ήταν αυτή που θα έπρεπε να είναι, αλλά αυτό (έσπευσε να συμπληρώσει) δεν ήταν πάντα και ευθύνη της ασφαλιστικής εταιρείας. Απέδωσε ένα μέρος των αδύνατων κατά περιόδους αποτελεσμάτων και στις αποδόσεις των επενδύσεων.

Πάντως, σε κάθε περίπτωση, όπως τόνισε ο κ. Θεόκλητος, η Εθνική Τράπεζα θεωρεί ότι η Ασφαλιστική είναι ένα από τα πολύτιμα παιδιά της, που θα το στηρίξει σε ό,τι χρειάζεται στις προκλήσεις που έρχονται κυρίως στο Solvency II. Αποκάλυψε ότι η Τράπεζα θα καλύψει οποιοσδήποτε απαιτήσεις προκύψουν από το Solvency II σε κεφάλαια με άμεση αύξηση μετοχικού κεφαλαίου.

«Θα στηρίζουμε την Ασφαλιστική με όλη τη δύναμη, έχοντας στο μυαλό μας ότι είναι και ένα επιπλέον δυνατό μας όπλο στην ανάπτυξη ενός σημαντικού καναλιού διανομής του bancassurance» υπογράμμισε ο κ. Θεόκλητος.

Στη συνέχεια, και με δεδομένο ότι ακόμη και τα κακομαθημένα παιδιά έχουν μειονεκτήματα, αλλά και πλεονεκτήματα,

ο κ. Θεόκλητος αναφέρθηκε στα δεύτερα.

Ποια είναι τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της Εθνικής Ασφαλιστικής:

- Διαθέτει το καλύτερο brand name στην αγορά.
- Διαθέτει κύρος.
- Διαθέτει αξιοπιστία.

«Αν τα πλεονεκτήματα αυτά ενισχυθούν και με τα απαραίτητα κεφάλαια με βάση και τις καινούργιες οδηγίες, τότε είμαστε βέβαιοι ότι η Εθνική Ασφαλιστική μπορεί να έχει ένα πολύ κερδοφόρο μέλλον», τόνισε ο κ. Θεόκλητος

Στη συνέχεια αναφέρθηκε στις συνεργασίες που θα γίνουν σε επίπεδο ομίλου τα αποτελέσματα των οποίων θα φανούν σε λίγο διάστημα και αφού ξεπεραστούν κάποιες «παιδικές ασθένειες».

«Αυτή η βελτίωση των δεσμών, η αύξηση των δεσμών που θέλουμε να γίνει με την τράπεζα, πιστεύουμε ότι θα επεκταθεί και στο bancassurance το αμέσως επόμενο διάστημα. Σχεδιάζουμε να πάμε σε πολύ καλύτερη εκμετάλλευση του δικτύου της τράπεζας και των σταυροειδών πωλήσεων που μπορεί να προκύψουν από την ανάπτυξη των προϊόντων και του καναλιού αυτού διανομής, γεγονός που θα φέρει και μια σημαντική βελτίωση στην κερδοφορία στην Εθνική Ασφαλιστική»,



Ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Λεωνίδας Θεόκλητος

σημείωσε ο κ. Θεόκλητος.

Αναγνώρισε ότι το bancassurance εμφανίζει μια μείωση σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια, γεγονός που απέδωσε στη μείωση των στεγαστικών δανείων κυρίως από όλες τις τράπεζες λόγω της κρίσης.

Μέχρι σήμερα το bancassurance λειτουργούσε σαν ένα «παθητικό» κανάλι, εξήγησε ο κ. Θεόκλητος. Η τράπεζα έδινε τα στεγαστικά δάνεια, τα στεγαστικά δάνεια αυτά ασφαλιζονταν κυρίως μέσω της Εθνικής Ασφαλιστικής, άρα ήταν μια εύκολη πώληση. Στοχεύουμε αναπτύσσοντας αυτό το κανάλι να πάμε σε πιο σύνθετες μεθόδους πώλησης των προϊόντων, από τις οποίες αναμένουμε σοβαρή κερδοφορία. Αυτό δεν σημαίνει ότι θα αυναντίσουν τα άλλα δίκτυα, ξεκαθάρισε ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής. «Δεν σημαίνει ότι το agency είναι ένα δι-

κτυο το οποίο δε μας ενδιαφέρει να το αναπτύξουμε, όπως και το πρακτορειακό μας δίκτυο».

Επιπλέον, ο κ. Θεόκλητος προανήγγειλε ανακατανομές σε κλάδους, αφού δεν έχουν όλοι το ίδιο ενδιαφέρον για την εταιρεία. Ειδική αναφορά έκανε στον κλάδο αυτοκινήτου, όπου «είχαμε κάνει μια εξαιρετικά επιθετική προσέγγιση» όπως είπε τα προηγούμενα χρόνια. Εκτίμησε ότι απαιτείται «μια μικρή διόρθωση» και ήδη αυτό γίνεται.

Τέλος, ο κ. Θεόκλητος εκτίμησε ότι το 2011 η Εθνική Ασφαλιστική θα έχει μία σημαντική λειτουργική κερδοφορία «εάν δεν έχουμε τίποτα θεαματικές ανατροπές, που ελπίζω να μην έχουμε».

Καταστροφική η αναδιάρθρωση

Αναφερόμενος στις γενικότερες οικονομικές εξελίξεις εκτίμησε ότι μία ενδεχόμενη αναδιάρθρωση είναι καταστροφική και

σημείωσε ότι σε περίπτωση hair cut των ομολόγων οι ασφαλιστικές εταιρείες θα χρειασθούν πάνω από 1 δισ. ευρώ σε κεφάλαια.

Εκτίμησε ότι τα επόμενα δυο χρόνια λόγω της εποπτείας και των απαιτήσεων του Solvency II θα έχουμε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά μια μεγαλύτερη πίεση για σχήματα ισχυρά, μεγάλα, τα οποία θα μπορέσουν να παραμείνουν για να εξυπηρετήσουν αυτές τις προκλήσεις που θα αντιμετωπίσουν με το άνοιγμα του 2ου Ιδιωτικού Πυλώνα που νομίζω ότι είναι πράγματα που θα έρθουν σίγουρα στα επόμενα χρόνια. Θα έχουμε μια ανακατάταξη στο χώρο των μικρομεσαίων κυρίως ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών. Πολλές από αυτές θα πάψουν να υπάρχουν, άλλες θα οδηγηθούν στη συγχώνευση, εν πάση περιπτώσει θα δημιουργηθούν σχήματα τα οποία θα έχουν τη δυνατότητα να



αντιμετωπίσουν τις προκλήσεις του Solvency II» κατέληξε ο κ. Θεόκλητος

Με τζίρο 1,13 δισ. ευρώ το 2010

Διατήρησε ο όμιλος της Εθνικής Ασφαλιστικής οργανική κερδοφορία και αμετάβλητο μερίδιο αγοράς το 2010 παρά τις εξαιρετικά δυσμενείς συνθήκες που επικράτησαν στην αγορά, γεγονός που τον διατηρεί στην πρωτοκαθεδρία του κλάδου και με διακριτή απόσταση από τους υπολοίπους. Τα κέρδη προ φόρων και απομείωσης χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων του ομίλου παρουσίασαν κάμψη στα 4,7 εκατ. ευρώ το 2010

από 12,5 εκατ. ευρώ το 2009. Όπως σημειώνει η εταιρεία, τα παραπάνω αποτελέσματα επιβαρύνθηκαν κατά την προηγούμενη χρονιά από την υψηλότερη δημιουργία επάρκειας αποθεμάτων και προβλέψεων σε σχέση με τις αντίστοιχες του 2009 κατά ποσό 60,4 εκατ. ευρώ (42,6 εκατ. ευρώ και 17,8 εκατ. ευρώ αντίστοιχα).

Ωστόσο, η μείωση της αξίας των επενδυτικών στοιχείων του χαρτοφυλακίου του Ομίλου που απεικονίζει τις συνθήκες της χρηματοοικονομικής αγοράς επιβάρυνε το τελικό αποτέλεσμα με τη δημιουργία ζημιάς προ φόρων ύψους 36 εκατ. ευρώ.

Κατά την προηγούμενη χρονιά αντίστοιχα η τελική ζημιά προ φόρων ανέρχονταν σε 53 εκατ. ευρώ.

Αναφορικά με τον κύκλο εργασιών του ομίλου, αυτός ανήλθε σε 1,13 δισ. ευρώ σε σχέση με 1,1 δισ. ευρώ το 2009 και η εταιρεία εξακολουθεί να διατηρεί την ηγετική της θέση στη αγορά με μερίδιο περίπου 23% στον κλάδο ζωής και 18,5% στον κλάδο γενικών.

Παρά τις δυσμενείς οικονομικές συγκυρίες και τις πιέσεις που ασκούνται στη ροπή προς αποταμίευση, η παραγωγή των κλάδων ζωής του ομίλου ανήλθε στο ιδιαίτερα ικανοποιητικό ύψος των 531

εκατ. ευρώ. Η εταιρεία προτίθεται να δώσει ιδιαίτερη έμφαση εντός του 2011 στην προώθηση προϊόντων Ζωής, προσπαθώντας να προσφέρει βιώσιμες λύσεις στα συνταξιοδοτικά προβλήματα της ελληνικής κοινωνίας.

Αντίστοιχα στους γενικούς κλάδους η συνολική παραγωγή ανήλθε στο ύψος των 594 εκατ. ευρώ. Η σημαντική όμως πτώση των ζημιών και ιδιαίτερα του κλάδου πυρός συνέβαλε στη μείωση του συνδυασμένου δείκτη κόστους (combined ratio) στο ιδιαίτερα ικανοποιητικό επίπεδο του 96,5% έναντι 102,1% την προηγούμενη χρονιά.

Η εταιρεία προτίθεται να δώσει ιδιαίτερη έμφαση εντός του 2011 στην προώθηση προϊόντων Ζωής, προσπαθώντας να προσφέρει βιώσιμες λύσεις στα συνταξιοδοτικά προβλήματα της ελληνικής κοινωνίας.

Τα ίδια κεφάλαια του ομίλου ανήλθαν στο τέλος του 2010 σε 152,1 εκατ. ευρώ έναντι 195,4 εκατ. ευρώ το 2009 κυρίως λόγω των αρνητικών αποτιμήσεων του χαρτοφυλακίου επενδύσεων. Η εταιρεία προγραμματίζει σειρά ενεργειών για να αντιμετωπίσει τις προκλήσεις που ανακύπτουν από την κοινοτική οδηγία Solvency II και έχει ήδη εκπονήσει σχέδιο δράσης που περιλαμβάνει την εναρμόνιση της εταιρικής διακυβέρνησης με τις επιταγές του νέου πλαισίου, την ενδυνάμωση και αναβάθμιση της λειτουργίας της διαχείρισης κινδύνων, την περαιτέρω ενίσχυση της λειτουργίας του Εσωτερικού Ελέγχου και της Κανονιστικής Συμμόρφωσης, τον περιορισμό των ανείσηπρακτων ασφαλίσεων και τη χρήση της αντασφάλισης σαν εργαλείο για τη μείωση των απαιτούμενων κεφαλαίων.

Νέοι τρόποι πληρωμής ασφαλιστών

Την ίδια ώρα νέους εναλλακτικούς τρόπους πληρωμής ασφαλιστών καθιερώνει η Εθνική Ασφαλιστική όσον αφορά τα συμβόλαια ζωής και υγείας, με μοναδικό γνώμονα την καλύτερη εξυπηρέτηση και την ασφάλεια στις συναλλαγές των πελατών της.

Η εταιρεία δίνει τη δυνατότητα στους πελάτες της να εξοφλήσουν τα ασφαλιστήριά τους με όποιο τρόπο ταιριάζει στις δικές τους προσωπικές ανάγκες.

Σε συνεργασία με την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος και συνεργαζόμενες τράπεζες, ήδη οι πελάτες της εταιρείας πραγματοποιούν την πληρωμή των ασφαλιστών τους για συμβόλαια των κλάδων ζωής και

υγείας:

Με μετρητά ή με πάγια εντολή χρέωσης του τραπεζικού τους λογαριασμού.

Μέσω ATM.

Μέσω Phone Banking και Internet Banking.

Με πάγια εντολή χρέωσης της πιστωτικής τους κάρτας Visa ή Mastercard.

Με πληρωμή μετρητών στα υποκαταστήματα των ΕΛ.ΤΑ.

Μέσω εξουσιοδοτημένου εισπράκτορα της Εταιρείας με μετρητά.

Με πληρωμή μετρητών στα Υποκαταστήματα της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Συνεργαζόμενες τράπεζες είναι, εκτός της ΕΤΕ, οι: Alpha Bank, ATEBANK, Attica Bank, Αχαϊκή Συνεταιριστική, Geniki, Citibank, Δωδεκανήσου, Ελληνική Τράπεζα Emporiki Bank, Eurobank, FBB Bank, HSBC, Τράπεζα Κύπρου, Marfin, Millenium, Παγκρήτια, Πανελλήνια Τράπεζα, Τράπεζα Πειραιώς, Probank, Proton Bank, Συνεταιριστική Ηπείρου, Συνεταιριστική Καρδίτσας, Συνεταιριστική Πελοποννήσου, T-Bank και Τράπεζα Χανίων.

Πλεονεκτήματα

Αυξάνοντας σε υπέρτατο βαθμό τα σημεία εξυπηρέτησης των πελατών της εταιρείας, αλλά και τους τρόπους πληρωμής των ασφαλιστών, οι πελάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής έχουν δυνατότητα μηνιαίας καταβολής ασφαλιστών στα συμβόλαια Ζωής και Υγείας, έγκαιρης εξόφλησης ασφαλιστών, εύκολης παρακολούθησης των δαπανών τους ιδιαίτερα μέσα από χρεώσεις λογαριασμών, μεγάλης ευελιξίας και ελάχιστης ενασχόλησής τους με τη σχετική διαδικασία.

Εξοπλισμένη για τις προκλήσεις



«Είμαστε πλέον αξιόπιστος οργανισμός» τονίζει ο διευθύνων σύμβουλος της Allianz κ. Πέτρος Παπανικολάου.

Τη θετική εξέλιξη των μεγεθών της εταιρείας κατά το 2010 και ειδικότερα την αύξηση παραγωγής κατά 6,2% στα 232 εκατ. ευρώ επισήμανε ο διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, με την ευκαιρία της ετήσιας εκδήλωσης για το διοικητικό προσωπικό, που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Μουσείο Νάσιουτζικ.

«Έχουμε προσαρμόσει όχι μόνο τις προ-
 ταιριότητες μας, αλλά και τις δομές μας στα νέα δεδομένα. Η διατήρηση της κεφαλαιακή μας επάρκειας μέσω των αποτελεσμάτων μας, η πελατοκεντρικότητα, η κερδοφόρος ανάπτυξη αλλά και η λειτουργική μας αρτιότητα μας επιτρέπουν, στις σημερινές συνθήκες, να μπορούμε να ισχυριζόμαστε ότι είμαστε ο πλέον αξιόπιστος οργανισμός» τόνισε χαρακτηριστικά ο κ. Πέτρος Παπανικολάου. Στο πλαίσιο

της ομιλίας του ο κ. Παπανικολάου αναφέρθηκε στα βασικά συμπεράσματα που προέκυψαν από την «Παγκόσμια Έρευνα Δέσμευσης Εργαζομένων της Allianz

(AES)» για το 2010. Στην έρευνα δέσμευσης συμμετείχαν 66 εταιρείες του ομίλου με 73.808 εργαζόμενους. Η έρευνα επισημαίνει τομείς του επιχειρηματικού κλίματος, που έχουν επίδραση στη δέσμευση του εργαζομένου και συνεπώς στη συμπεριφορά του.

Εκτιμά εάν μια εταιρεία έχει νοοτροπία άριστης απόδοσης, διαθέτει επιχειρησιακό περιβάλλον που υποστηρίζει ηγετικές αξίες και βέλτιστες πρακτικές και, το σημαντικότερο απ' όλα, μετράει το ποσοστό των εργαζομένων που είναι δεσμευμένοι και κινητοποιημένοι να ακολουθήσουν μα-

κροπρόθεσμους στρατηγικούς σχεδιασμούς. Ο Δείκτης Δέσμευσης της Allianz Ελλάδος ήταν 87%, ποσοστό ιδιαίτερα υψηλό στο σύνολο των εταιρειών που συμμετείχαν στην έρευνα. «Εμπιστευέστε αυτά που κάνουμε όλη την ημέρα καθημερινά. Η προσήλωση στους ατομικούς στόχους σημαίνει μετρήσιμα αποτελέσματα, συνέπεια στο χρόνο υλοποίησης αλλά και τοποθέτηση του πήχη ακόμη πιο ψηλά, κοιτάζοντας στα μάτια τον πελάτη» τόνισε στην ομιλία του ο κ. Παπανικολάου. «Αναπτύσσουμε λύσεις για την αντιμετώπιση των σοβαρών θεμάτων που επηρε-

άζουν τη ζωή των πελατών μας. Γρήγορη και ορθή έκδοση συμβολαίων, δίκαιη και άμεση αποζημίωση, ρευστότητα για τη διαχείριση των υποχρεώσεών μας, εμπιστοσύνη και ορθή καθοδήγηση των συνεργατών μας, αλληλάγνη πάνω απ' όλα προσωπική ανάληψη και ευθύνη των λύσεων, με ζήλο και γνώση» επεσήμανε ο κ. Παπανικολάου, κλείνοντας την ομιλία του με ένα βασικό μήνυμα: «Η προσωπική μας δέσμευση μας επιτρέπει να παραμείνουμε εξοπλισμένοι για τις προκλήσεις των νέων δεδομένων, χτίζοντας την ισχυρότερη χρηματοοικονομική κοινότητα».

Η Allianz Ελλάδος στηρίζει το Allianz Alsouma



Για 5η χρονιά συνεχίζεται η επιτυχημένη σύμπλευση της Allianz Ελλάδος και του ιστιοπλοϊκού σκάφους Alsouma Allianz. Με κυβερνήτη τον κ. Θεόδωρο Γεωργιάδη και το πλήρωμά του, από τις κορυφαίες αγωνιστικές ομάδες στο χώρο της ιστιοπλοΐας, το Alsouma Allianz κατάφερε όλα αυτά τα χρόνια να διακριθεί σε σημαντικούς αγώνες ανοικτής θαλάσσης.

Το 2010 ήταν για το Alsouma Allianz μια επιτυχημένη χρονιά. Το σκάφος συμμετείχε συνολικά σε 15 αγώνες, ενώ κατέλαβε την τρίτη θέση στο ranking list της κατηγορίας ORC A για το 2010.

Αναλυτικά, κατέκτησε την πρώτη θέση στον αγώνα «Κύπελλο ΠΟΙΑΘ 2010» και «Λαγουσών-Φλεβών Ν.Α. Σύνδεσμος», τη δεύτερη θέση στους αγώνες «Νίκου Παπαμακάριου Ι.Ο.Π.», «Κύπελλο Ελπίδος ΠΟΙΑΘ», «Πάνου Σγουρού Ι.Ο.Π.» και «Σα-

ρωνικός Ν.Ο. Νέου κάβου Ελληνικού», ενώ συμμετείχε με μεγάλη επιτυχία στο «Ράλι ΑΙΓΑΙΟΥ» κατακτώντας την 4η θέση. Με την ευκαιρία της νέας αγωνιστικής χρονιάς τα μέλη του πληρώματος και στελέχη της Allianz συναντήθηκαν στις κτιριακές εγκαταστάσεις του Πανελληνίου Ομίλου Ιστιοπλοΐας Ανοικτής Θαλάσσης, ανανεώνοντας τη συνεργασία τους. Η Allianz Ελλάδος δηλώνει υπερήφανη για τη συμμετοχή της στους συναρπαστικούς αυτούς αγώνες και τη σύνδεση του ονόματός της με ένα άθλημα που απαιτεί χαρακτήρα, τόλμη και εύρος ικανοτήτων.

Η θεωρητική και τεχνική γνώση, το ομαδικό πνεύμα, η αγωνιστικότητα και το πάθος που διακρίνουν τα μέλη του Allianz Alsouma υπόσχονται μια δυναμική παρουσία και στη νέα αγωνιστική χρονιά 2011.





Στη Βαρκελώνη οι κορυφαίοι συνεργάτες της Allianz Ελλάδος

Στη Βαρκελώνη ταξίδεψαν οι κορυφαίοι συνεργάτες των γραφείων πωλήσεων της Allianz, αποδεικνύοντας για άλλη μια φορά πως η σκληρή δουλειά και η επίτευξη υψηλών επιδόσεων ανταμείβεται με υπέροχους προορισμούς. Οι ρεαλιστικοί στόχοι, αλληλά και οι εναλλακτικοί τρόποι διεκδίκησης της επιτυχίας, στάθηκαν ικανοί να κινητοποιήσουν την πλειοψηφία των συνεργατών της Allianz για την επίτευξή τους.

Ο προσανατολισμός του διαγωνισμού πωλήσεων 2010-2011 ήταν ξεκάθαρος και αφορούσε στη δημιουργία «πιστών» πελατών, μέσα από τη συστηματική και ποιοτική δραστηριοποίηση κάθε συνεργάτη που απευθύνεται σε όλο το φάσμα των ασφαλιστικών αναγκών για τους πελάτες του.

Οι συνεργάτες με επιτυχία στο διαγωνισμό πωλήσεων με προορισμό τη Βαρκελώνη είχαν πραγματικά την ευκαιρία να ταξιδέψουν σε μια εντυπωσιακή μεσογειακή πόλη που διαθέτει πλούσια ιστορία, σημαντική οικονομική ανάπτυξη στο πέρασμα των χρόνων, αθλητά και μεγάλη παράδοση στις εικαστικές τέχνες. Γενέτειρα του Σαλβαδόρ Νταλί και του Χοάν Μιρό, αθλητά και φιλόξενη οικοδέσποινα (για κάποιο διάστημα) του Πάμπλο Πικάσο, η Βαρκελώνη ή αθλητάς Μπαρτσελόνα βρίσκεται στην καρδιά τόσο των φιλότεχνων όσο και των απανταχού... ποδοσφαιρόφιλων!

Η επίσκεψη των συνεργατών στον καθεδρικό ναό της Βαρκελώνης, στην πλατεία της Καταλονίας, στη διάσημη λεωφόρο Passeig de Gracia, στον ρωμαιοκαθολικό ναό Sagrada Familia, αθλητά και στις ιστορικές πόλεις Figueres και Girona είναι στιγμές που θα θυμούνται για πάντα.

Η εντατική και οργανωμένη προσέγγιση των στόχων του διαγωνισμού από την πρώτη ημέρα οδήγησε τους συνεργάτες της Allianz σε ένα ακόμη πραγματικά ξεχωριστό ταξίδι στην πανέμορφη Βαρκελώνη. Η επίτευξη υψηλών στόχων και η κατάκτηση της κορυφής μέσα από τη συστηματική συμμετοχή των συνεργατών της Allianz σε διαγωνισμούς - κίνητρα εδραιώνει την κοινή εταιρική κουλτούρα της, ενισχύει την αίσθηση συμμετοχής σε μία επίθεκτη ομάδα με κοινές αξίες και στόχους, δημιουργώντας παράλληλα τις προϋποθέσεις για μακροχρόνια επαγγελματική καταξίωση.

Allianz SE Συνεργασία με Mercedes GP F1

Τη νέα συνεργασία της με την ομάδα Mercedes Petronas Formula One™ ανακοίνωσε η Allianz, συνεργασία που τονίζει τη δέσμευση της εταιρείας στην οδική ασφάλεια, στη Formula One™ και στην αυτοκινητοβιομηχανία. «Αυξημένη συναίσθηση σημαίνει ασφαλέστερη οδήγηση, λιγότερα ατυχήματα και, τελικά, λιγότερες ζημιές» δήλωσε ο Joseph K. Gross, επικεφαλής του Group Market Management της Allianz SE παγκοσμίως. «Περίπου 3.000 άνθρωποι πεθαίνουν καθημερινά σε τροχαία ατυχήματα παγκοσμίως και 30.000 τραυματίζονται σοβαρά. Ως παγκόσμιος ασφαλιστής για πάνω από 50 εκατομμύρια αυτοκίνητα, η Allianz έχει έννομο συμφέρον να μειώσει τη συχνότητα και τη σοβαρότητα των ατυχημάτων. Η δέσμευση της Allianz στη Formula One™ μπορεί να δημιουργήσει δεσμούς μεταξύ της ασφάλειας των οδηγών Formula One™ και της καθημερινής ασφάλειας των οδηγών



παγκοσμίως. Η Allianz αποβλέπει μέσα από τη συνεργασία της με τη Mercedes Petronas σε μια σειρά από θέματα ασφάλειας. Ξεκινώντας από το πρώτο δοκιμαστικό τεστ στη Βαλένθια, ο λογότυπος της Allianz είναι σε δύο κύρια χαρακτηριστικά ασφάλειας: το Στήριγμα Κεφαλής και Αυχένα (HANS) και τις ζώνες καθισμάτων των μονοθέσιων αυτοκινήτων. Επιπροσθέτως, οι εταιρείες σχεδιάζουν να εργαστούν από κοινού σ' ένα πρόγραμμα ενημέρωσης πάνω στην οδική ασφάλεια, το οποίο θα μεταδοθεί σε όλο τον κόσμο. Οι δύο επωνυμίες είναι ήδη εμφανώς ορατές στις πίστες των αγώνων ταχύτητας παγκοσμίως μέσω του σήματος Allianz στο Αυτοκίνητο Ασφάλειας αθλητά και στο Αυτοκίνητο παροχής Πρώτων Βοηθειών της Formula One™ που παρέχονται από τη Mercedes-Benz.



Κανένα κέρδος...

...δεν αυξάνεται, αν δεν επενδύσουμε πρώτα στον άνθρωπο!

Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική, σχεδιάζουμε, εργαζόμαστε και επιχειρούμε, γνωρίζοντας καλά ότι οι εποχές αλλάζουν. Ότι η επιχειρηματικότητα δεν βασίζεται στο «Κέρδος» -με οποιοδήποτε κόστος- αλλά στην κερδοφορία. Η Εμπιστοσύνη, η κοινωνική ευαισθησία, η εντιμότητα και η επικοινωνία, αποτελούν τους βασικούς πυλώνες, στην προσπάθειά μας να δημιουργήσουμε ένα νέο Ασφαλιστικό πολιτισμό. Διαφέρουμε, γιατί τον πιστεύουμε αλλά και γιατί λειτουργούμε μαζί του.

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ : Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64 - Π. Φάληρο, Αθήνα, ΤΗΛ.: 210 9491 280 - 299 TELEFAX : 210 9403 148, e-mail: com@syneteristiki.gr

www.syneteristiki.gr

Με τους ασφαλιστές και... στη Βόρειο Ελλάδα

Ο όμιλος Generali έκλεισε το 2010 με συνολική παραγωγή ασφαλιστρών ύψους 155 εκατ. ευρώ, έναντι 147,5 εκατ. ευρώ το 2009, σημειώνοντας αύξηση 6% περίπου. Η παραγωγή ασφαλιστρών στα ατομικά συμβόλαια ζωής αυξήθηκε κατά 17%, ενώ 8% αύξηση σημείωσε η παραγωγή του κλάδου των ομαδικών ασφαλίσεων. Στις γενικές ασφαλίσεις η παραγωγή ασφαλιστρών αυξήθηκε κατά 6% με την παραγωγή του κλάδου αυτοκινήτου, ο οποίος αποτελεί το 20% του συνολικού χαρτοφυλακίου της εταιρείας να αυξάνεται μόλις κατά 2%. Τα κέρδη διαμορφώθηκαν στο 1,2

εκατ. ευρώ, ενώ το net combined ratio έφθασε το 95,7%.



Ετοιμοί να ανταποκριθούν επάξια στις προκλήσεις που θέτει το 2011 δήλωσαν οι επαγγελματίες ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Generali στη Βόρειο Ελλάδα, στην εκδήλωση της Θεσσαλονίκης, με

παρόντες τους κορυφαίους συνεργάτες του ομίλου.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου αναφέρθηκε στα ποσά ικανοποιητικά αποτελέσματα της εταιρείας για το 2010 και τους στόχους για το τρέχον έτος, σημειώνοντας ότι ο όμιλος Generali πέτυχε όλους τους στόχους του προηγούμενου έτους χάρη και στις σημαντικές προσπάθειες του δικτύου πωλήσεων.

Για το 2011 ο κ. Δημητρίου αναφέρθηκε στην αναγκαιότητα διατήρησης σε υψηλά επίπεδα του επαγγελματισμού των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών ως πρώτη προϋπόθεση για να ανταποκριθούν στις αυξημένες απαιτήσεις που δημιουργεί και η οικονομική κρίση.

«Ο Όμιλος Generali συμβάλλει απο-

Η κ. Βάσω Καραζαρίφη και ο κ. Πάνος Δημητρίου

Ισχυρή ανάπτυξη παγκοσμίως

Ισχυρή ανάπτυξη κατέγραψε παγκοσμίως, ο ιταλικός ασφαλιστικός όμιλος Generali ο οποίος ανακοίνωσε για το 2010 αυξημένα κατά 30% καθαρά κέρδη.

Τα καθαρά κέρδη για το 2010 αυξήθηκαν στα 1,7 δισ. ευρώ από 1,3 δισ. το 2009. Τα λειτουργικά κέρδη του κλάδου ζωής αυξήθηκαν κατά 23,5%, στα 0,3 δισ. ευρώ, ενώ μείωση στα κέρδη κατά 11,4%, στα 1,13 δισ. ευρώ κατέγραψαν οι γενικές ασφαλίσεις.

Σύμφωνα τώρα με την Generali, τα ασφαλιστρα του κλάδου είναι ιδιαίτερα αυξημένα σε Ιταλία, Γερμανία, Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη, εν αντιθέσει με την Γαλλία που κινήθηκαν πτωτικά. Διψήφια αύξηση στα ποσοστά παρατηρούνται στην Κίνα και στην Νότια Αμερική.

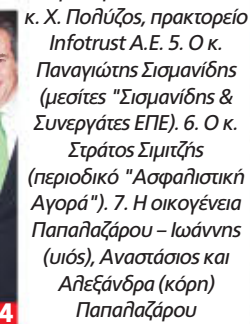
Ο κλάδος ζωής για το 2010 εστίασε σε προϊόντα με χαμηλής κεφαλαιακής απορρόφησης και υψηλής προστιθέμενης αξίας για την διατήρηση της αξίας των νέων εργασιών. Τα καταστροφικά συμβάντα κόστισαν στον κλάδο γενικών ασφαλιών περίπου 380 εκατ. ευρώ το 2010, με κύριους παράγοντες στην διαμόρφωση του κόστους τις καταστροφές και Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη μαζί με τον τυφώνα Ξύνθια και το σεισμό στην Χιλή.

Στο 3,7% έφτασε η αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών στην Γαλλία, που ήταν και η μεγαλύτερη, ενώ ελαφρά πτώση σημειώθηκε στην Ιταλία, στην κεντρική και στην ανατολ. Ευρώπη. Η Γερμανία, από την άλλη, κατέγραψε αρνητικούς ρυθμούς ανάπτυξης.

Τέλος, η Generali σχολιάζοντας την εικόνα των αποτελεσμάτων, επιβεβαίωσε ότι επικεντρώνεται στις επιχειρήσεις της στις χώρες της ανατολικής Ευρώπης, των οποίων η συμβολή στα λειτουργικά κέρδη ανήλθε στα 9,3% το 2010, έναντι ποσοστού 1,8% το 2007.



1. Ο κ. Θεόδωρος Μπανταβής (συνεργάτης από Λάρισα), η κ. Μάγδα Τσιμπιρίδου, ο κ. Γρηγόρης Τσιμπιρίδης από το πρακτορείο Ασφάλισης Τσιμπιρίδη Α.Ε. 2. Ο κ. Χρήστος Λάμπρος (UIS) και η κ. Βάσω Καραζαρίφη. 3. Ο κ. Ιωάννης Παπαθαζάρου με το φλουρί της πίτας. 4. Ο κ. Χ. Ποιλύζος, πρακτορείο Infotrust Α.Ε. 5. Ο κ. Παναγιώτης Σισμανίδης (μεσίτες "Σισμανίδης & Συνεργάτες ΕΠΕ). 6. Ο κ. Στράτος Σιμπιτζής (περιοδικό "Ασφαλιστική Αγορά"). 7. Η οικογένεια Παπαθαζάρου - Ιωάννης (υιός), Αναστάσιος και Αλεξάνδρα (κόρη) Παπαθαζάρου



φασιστικά σε αυτήν την κατεύθυνση με τις καινοτόμες πρωτοβουλίες του» πρόσθεσε ο κ. Δημητρίου και αναφέρθηκε στις επενδύσεις του ομίλου στο νέο μηχανογραφικό σύστημα τιμολόγησης, ενημέρωσης, επικοινωνίας και παρακολούθησης των ασφαλιστικών προϊόντων, των παραγωγικών αποτελεσμάτων και των οικονομικών αποτελεσμάτων του κάθε συνεργάτη.

«Οι κινήσεις αυτές είναι μία ακόμη απόδειξη ότι η Generali επενδύει στο δίκτυο

πωλήσεων των συνεργατών του ομίλου» υπογράμμισε ο κ. Δημητρίου.

Εκ μέρους των συνεργατών της Generali μίλησε η κ. Βάσω Καραζαρίφη, ως διευθύντρια Βορείου Ελλάδος, η οποία αναφέρθηκε στον δύσκολο αλλά βαθιά ανθρώπινο ρόλο του επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου σε εποχές κρίσεων.

Τυχερός από την κοπή της πατροπαράδοτης πίτας αναδείχθηκε ο κ. Ιωάννης Παπαθαζάρου.

Έμφαση σε υγεία και εισόδημα



Προτεραιότητα στην αντιμετώπιση των προσωπικών κινδύνων υγείας και εισοδήματος που αναδύονται από τη σημερινή οικονομική πραγματικότητα, δίνει η Interamerican παρουσιάζοντας δύο νέες ασφαλιστικές προτάσεις – μια για την κάλυψη της νοσηλείας και μια για τη δημιουργία ικανοποιητικού εισοδήματος κατά την τρίτη ηλικία.

MEDIhospital

Στον τομέα της υγείας, που αποτελεί κορμό των δραστηριοτήτων και πεδίο καινοτόμων εφαρμογών για την interamerican, η εταιρεία προωθεί δύο νέα νοσοκομειακά προγράμματα MEDIhospital, που έρχονται να συμπληρώσουν την ευρεία γκάμα των προγραμμάτων υγείας της εταιρείας.

Πρόκειται για το MEDIhospital Smart & Extra και το MEDIhospital Smart & Flexi, που καλύπτουν έξοδα νοσηλείας και έχουν ως βασικό κοινό χαρακτηριστικό την ανανέωσή τους σε ετήσια βάση.

Στα προγράμματα, το ύψος του καλυπτόμενου ποσού δαπάνης φθάνει τις 550.000 ευρώ ετησίως στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, ενώ προβλέπονται ελεύθερη επιλογή νοσοκομείου, επιλογή δωματίου, ημερήσιο επίδομα νοσηλείας κα-

θώς επίσης και ημερήσιο χειρουργικό επίδομα σε κρατικό νοσοκομείο. Ακόμη, περιλαμβάνονται και στα δύο προγράμματα επίδομα τοκετού –2.000 ευρώ στο Smart & Extra και 1.500 ευρώ στο Smart & Flexi– με πρόβλεψη ισχύος 24 μήνες μετά την κάλυψη.

Το Smart & Extra, που έχει υψηλότερες παροχές, περιλαμβάνει και χειρουργικό επίδομα για επέμβαση χωρίς νοσηλεία.

Και στα δύο προγράμματα ισχύουν ως επιπλέον παροχές η ελεύθερη χρήση του δικτύου χειρουργών–ειδικών συνεργατών της Interamerican, οι δύο δωρεάν επισκέψεις σε χειρουργούς αυτού του δικτύου για δεύτερη γνώμη και ακόμη, η μείωση του απαλλασσομένου ποσού κατά 30% για το Smart & Flexi σε περίπτωση νοσηλείας στην Αθηνναϊκή κλινική, που ανήκει στην εταιρεία.

Capital Pension

Το αποταμιευτικό πρόγραμμα Capital Pension, ολοκληρώνοντας έτσι την επενδυτική πλατφόρμα Capital, που επενδύει σε αμοιβαία κεφάλαια όλων των τύπων με



Ο διευθύνων σύμβουλος της Interamerican Γιώργος Κώτσαλης

τη συνεργασία κορυφαίων διαχειριστών αμοιβαίων κεφαλαίων όπως είναι η EFG, η Alpha Trust και η Millennium.

Το Capital Pension δημιουργεί κεφάλαιο για την περίοδο συνταξιοδότησης, προσφέροντας όλες τις επενδυτικές επιλογές του Capital (29 αμοιβαία κε-

φάλαια), με δυνατότητα επίτευξης υψηλών αποδόσεων που συνδυάζονται με όλες τις συμπληρωματικές καλύψεις (μόνιμης ολικής ανικανότητας, απαλλαγής πληρωμής ασφαλιστών κ.λπ.).

Το ιδιαίτερο χαρακτηριστικό πλεονέκτημα του προγράμματος αφορά στην εφαρμογή calculator που προσδιορίζει το ποσό το οποίο θα είναι αναγκαίο για τον επενδυτή στη λήξη, με εκτίμηση της εξέλιξης του πληθωρισμού και σχετική προστασία. Το Capital Pension είναι το πρώτο ολοκληρωμένο μοντέλο που συνοπολογίζει αποταμίευση, εισόδημα, πληθωρισμό και χαρτοφυλάκιο επενδύσεων, παρέχοντας την ευελιξία στον επενδυτή να διαμορφώσει ο ίδιος τον τρόπο της αποταμίευσης και το ύψος του ασφαλιστήριου.



σίγουρα, γρήγορα...απλά!

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

...γιατί πάνω από 115 χρόνια εξ-ασφαλίζουμε με συνέπεια, εντιμότητα και σιγουριά χιλιάδες πελάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 1,5εκ. πελάτες, 1,1€ δις κύκλο εργασιών, 400.000.000€ ίδια κεφάλαια και 11,2€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε εσάς που μας εμπιστεύεστε την υγεία σας, την περιουσία σας, το μέλλον και την ευτυχία σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι και να προοδεύετε.

Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει **σίγουρα, γρήγορα...απλά Interasco!**



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Κηφισίας 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χαλάνδρι,
Τηλ: +30 210 6776111, Fax: +30 210 6776035,
www.interasco.gr, e-mail: info@interasco.gr

Σε τροχιά ανάπτυξης

Αύξηση +4,5% σημείωσε ο κύκλος εργασιών της Groupama Φοίνιξ το 2010 αγγίζοντας τα 195 εκατ. ευρώ, σε μία αγορά η οποία έχει πληγεί σκληρά από την χρηματοοικονομική κρίση και την απώλεια εμπιστοσύνης που προκάλεσε το κλείσιμο μίας από τις μεγαλύτερες εταιρείες.

Στις ασφαλίσεις των γενικών κλάδων οι κινήσεις αναδιοργάνωσης του δικτύου και οι ενέργειες προσέλκυσης μεσιτών απέφευρε καρπούς με τη μορφή της αύξησης του κύκλου εργασιών κατά +7,4%, ενώ στον κλάδο αυτοκίνητου σημειώθηκε σημαντική αύξηση +20,2%, κυρίως χάρη στο Anesis, ένα προϊόν που συνδυάζει την ασφάλιση με υπηρεσίες προς τον ασφαλιζόμενο – προϊόν που ακόμη και σήμερα παραμένει μοναδικό στην αγορά. Ο κύκλος εργασιών στις ασφαλίσεις ζωής και υγείας σημείωσε πτώση (-0,8%), αποτέλεσμα της συρρίκνωσης στα ομαδικά συνταξιοδοτικά συμβόλαια την οποία προκάλεσε η υποτονικότητα στην οικονομία.

Σε ό,τι αφορά τα αποτελέσματα του ομίλου Groupama για το 2010, σημειώνεται ότι παρά τη δύσκολη οικονομική και χρηματοπιστωτική συγκυρία και τα σπάνιας έντασης καιρικά φαινόμενα (τυφώνας Ξύνθια, πλημμύρες κ.ά.) το μερίδιο του ομίλου στα καθαρά κέρδη ανήλθε σε 387 εκατ. ευρώ. Σχολιάζοντας τα ετήσια αποτελέσματα του 2010, ο κ. Jean Azéma, διευθύνων σύμβουλος της Groupama, δήλωσε ότι «για μια ακόμη χρονιά η Groupama συνέχισε να αναπτύσσεται και παρέμεινε σε τροχιά αύξησης των μεγεθών της. Στη Γαλλία συνεχίσαμε να κερδίζουμε επιπλέον μερίδιο αγοράς στους βασικούς κλάδους των γενικών ασφαλίσεων και είμαστε σε ανοδική τροχιά στις ασφαλίσεις



Ο κ. Jean Azéma, διευθύνων σύμβουλος της Groupama

υγείας, όπου ήδη κατέχουμε ηγετική θέση. Στο εξωτερικό, οι θυγατρικές μας συνεισφέρουν πλέον ως μοχλός ανάπτυξης χάρη στη συνεχιζόμενη αύξηση των οικονομικών τους μεγεθών, σε αγορές οι οποίες στην πλειονότητα τους υφίστανται ακόμη τις συνέπειες της επιβράδυνσης της οικονομικής δραστηριότητας. Το 2011 εκτιμάται ότι θα αποτελέσει ένα πολύ σημαντικό έτος για την ενίσχυση των δικτύων διανομής της Groupama, τόσο όσον αφορά τα παραδοσιακά δίκτυα όσον και τις

απευθείας ασφαλίσεις, αλλά και τις νέες συνεργασίες.

»Συνεχίσαμε, κατά τα άλλα, να υλοποιούμε προγράμματα βελτίωσης της απόδοσής μας από τεχνικής και λειτουργικής άποψης. Αυτό μας επέτρεψε να αντεπεξέλθουμε επιτυχώς σε ένα περιβάλλον χαρακτηριζόμενο από οικονομική και χρηματοοικονομική αβεβαιότητα, ακραία καιρικά φαινόμενα και σοβαρή αύξηση του ποσοστού ζημιών. Για να αντιμετωπίσουν τα έκτακτα γεγονότα και να βρεθούν το συντομότερο δυνατόν στο πλευρό των ασφαλισμένων μας, τόσο στη Γαλλία όσο και στην Ουγγαρία, όλες οι ομάδες της Groupama επέδειξαν εξαιρετικές δυνατότητες κινητοποίησης. Χάρη στην κινητοποίηση 39.000 συνεργατών, υπό οιοσδήποτε συνθήκες, η Groupama πετυχαίνει επί σειρά ετών να αναπτύσσεται, να προβλέπει και να πραγματοποιεί τις φιλοδοξίες της».

Σημειώνεται ότι οι ανακοινώσεις των αποτελεσμάτων για την Groupama Φοίνιξ συμπεριλαμβάνονταν στην ανακοίνωση των ενοποιημένων, αλλά και ανά χώρα δραστηριότητας, οικονομικών αποτελεσμάτων του γαλλικού ασφαλιστικού ομίλου για το 2010.

Διπλή διάκριση για την Groupama Asset Management

Για πέμπτη συνεχόμενη χρονιά η Groupama Asset Management, θυγατρική του Ομίλου Groupama, εξειδικευμένη στη διαχείριση περιουσίας, έλαβε τόσο το βραβείο της καλύτερης γαλλικής εταιρείας διαχείρισης κεφαλαίων στην κατηγορία της για τις επιδόσεις της επί 4 χρόνια όσο και το βραβείο της καλύτερης ευρωπαϊκής εταιρείας διαχείρισης κεφαλαίων για τις επιδόσεις της επί 7 χρόνια.

με ασφάλεια 38 χρόνια σας στηρίζουμε

Εδώ και 38 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^ο χλμ. Θεσ/νίκης - Ν. Μουδανιών
541 10 Πυλαία-Θεσ/νίκη, Τ: 2310 497900 • F: 2310 487110
www.ydrogios.gr

ΠΥΦΩΝΑΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΟΙ ΦΥΣΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΕΣ



Tns
Σόφης Λούκα

Οι φυσικές καταστροφές και οι καταστροφές που οφείλονται στον ανθρώπινο παράγοντα για το 2010 άφησαν πίσω τους 304.000 θύματα και προκάλεσαν οικονομικές ζημιές της τάξεως των 218 δισ. δολαρίων.

Το κόστος των ασφαλιστών ξεπέρασε τα 43 δισ. δολάρια και ήταν το έβδομο υψηλότερο από το 1970, οπότε για λογαριασμό των ετήσιων μελετών Sigma άρχισε τη συλλογή των στοιχείων καταστροφής. Σε σύγκριση με το 2009 οι ασφαλιστικές απώλειες ήταν πάνω από 60% υψηλότερες, αλλά παρέμειναν χαμηλότερες σε σχέση με εκείνες που

Οι φυσικές καταστροφές στοίχισαν στην παγκόσμια ασφαλιστική βιομηχανία περίπου 40 δισ. δολάρια για το 2010, ενώ οι ανθρωπογενείς καταστροφές πυροδότησαν επιπλέον αποζημιώσεις της τάξεως των 3 δισ. δολαρίων

καταγράφηκαν το 2005, τη χρονιά που οι κυκλώνες Κατρίνα, Γουίλμα και Ρίτα σάρωσαν τις Ηνωμένες Πολιτείες εκτοξεύοντας την ασφαλιστική ζημία στα ύψη.

Το 2010 σημειώθηκαν 304 συμβάντα καταστροφής που αποτελούνταν από 167 φυσικές καταστροφές και 137 ανθρωπογενείς καταστροφές. Επρόκειτο για την πρώτη φορά που ο αριθμός των φυσικών καταστροφών ξεπέρασε τον αριθμό αυτών που οφείλονται στον ανθρώπινο παράγοντα.

Από τους 304.000 ανθρώπους που αποτέλεσαν τα θύματα των καταστροφικών γεγονότων του 2010 περισσότεροι από 220.000 έχασαν τη ζωή τους εξαιτίας του ισχυρού σεισμού που έπληξε την Αϊτή τον Ιανουάριο. Ο σφοδρός καύσωνας και οι φωτιές που σάρωσαν τη Ρωσία το καλοκαίρι προκάλεσαν 56.000 θύματα εξαιτίας του φονικού συνδυασμού του καπνού και των υψηλών θερμοκρασιών. Συνολικά περισσότεροι από 297.000 άνθρωποι έχασαν τη ζωή τους εξαιτίας των φυσικών καταστροφών και περίπου 6.000 άφησαν την τελευταία τους πνοή λόγω ανθρωπογενών καταστροφών, αναγορεύοντας το 2010 στην τρίτη χρονιά με τα περισσότερα θύματα από το 1970. Η ανθρωπογενής καταστροφή που προκάλεσε τα περισσότερα θύματα ήταν η δηλητηριώδης έκρηξη που σημειώθηκε τον Μάρτιο σε ένα παράνομο χρυσωρυχείο της Νιγηρίας που στοίχισε τη ζωή σε 400 άτομα (στη πλειονότητα τους παιδιά).

Όσον αφορά τις οικονομικές απώλειες οι φυσικές καταστροφές και οι καταστροφές που οφείλονται στον ανθρώπινο πα-

ράγοντα στοίχισαν στην κοινωνία περίπου 218 δισ. δολάρια για το 2010, όταν το 2009 το αντίστοιχο κόστος ήταν 68 δισ. δολάρια. Η Ασία βίωσε το μερίδιο του λείοντος των οικονομικών απωλειών, αφού αυτές έφτασαν τα 75 δισ. δολάρια. Οι σεισμοί στη Χιλή και την Αϊτή επέφεραν στη Λατινική Αμερική και την Καραϊβική οικονομικές απώλειες που ξεπέρασαν τα 53 δισ. δολάρια. Οι οικονομικές απώλειες από τις καταστροφές που οφείλονται στον ανθρώπινο παράγοντα ξεπέρασαν τα 24 δισ. Δολάρια, με πιο ζημιογόνα εξ αυτών (από χρηματικής πάντα σκοπιάς) την έκρηξη στην πλατφόρμα άντλησης Deepwater Horizon της βρετανικής πετρελαιοτικής εταιρείας BP στα ανοικτά της Νέας Ορλεάνης.

Οι φυσικές καταστροφές στοίχισαν στην παγκόσμια ασφαλιστική βιομηχανία περίπου 40 δισ. δολάρια για το 2010, ενώ οι ανθρωπογενείς καταστροφές πυροδότησαν επιπλέον αποζημιώσεις της τάξεως των 3 δισ. δολαρίων. Προς χάριν της σύγκρισης πρέπει να αναφερθεί ότι οι συνολικές ασφαλιστικές απώλειες για το 2009 ήταν 27 δισ. δολάρια. Παρά τις υψηλότερες σε σχέση με τον μέσον όρο σεισμικές απώλειες οι συνολικές αποζημιώσεις καταστροφής για το 2010 εναρμονίστηκαν στο περίπου με τον 10ετή μέσον όρο εξαιτίας των ασυνήθιστα μετριοπαθών αμερικανικών απωλειών από τους κυκλώνες. Οι ασφαλιστικές απώλειες ήταν μεγαλύτερες στη βόρεια Αμερική, όπου ξεπέρασαν τα 15 δισ. δολάρια. Συνολικά 10 καταστροφές πυροδότησαν ασφαλιστικές απώλειες της τάξεως του 1 δισ. δολαρίων

Οικονομικές απώλειες ανά περιοχή και ποσοστό % του ΑΕΠ		
Περιοχή	Οικονομικές απώλειες	Ποσοστό % του ΑΕΠ
Ασία	74.840 δολάρια	0.28%
Λατινική Αμερική και Καραϊβική	53.378 δολάρια	1.10%
Ευρώπη	35.204 δολάρια	0.19%
Αμερική	20.551 δολάρια	0.13%
Ωκεανία / Αυστραλία	13.131 δολάρια	0.95%
Αφρική	337 δολάρια	0.02%
Θάλασσες / Διάστημα	20.623 δολάρια	-
Παγκόσμιο Σύνολο	218.064 δολάρια	0.31%

ΠΗΓΗ: Swiss re Economic Research & Consulting

και πάνω, με το σεισμό στη Χιλή (ο οποίος προκάλεσε ασφαλιστικές απώλειες 8 δισ. δολαρίων) να κατατάσσεται στην πρώτη θέση της σχετικής κατάταξης, ακολουθούμενος από το σεισμό στη Νέα Ζηλανδία, ο οποίος στοίχισε στην ασφαλιστική βιομηχανία περισσότερα από 4,4 δισ. δολάρια. Αυτά τα δύο φυσικά συμβάντα αναγόρευαν τις ασφαλιστικές απώλειες του 2010 εξαιτίας σεισμών τις δεύτερες μεγαλύτερες μετά τη σεισμική δόνηση του 1994, που έπληξε το Νόρθριτζ των Ηνωμένων Πολιτειών προκαλώντας ασφαλιστικές απώλειες της τάξεως των 21 δισ. δολαρίων.

Επιπρόσθετα, για την ασφαλιστική βιομηχανία τα δύο αυτά συμβάντα υπογράμμισαν τη σημασία των δευτερευουσών απωλειών, δηλαδή των απωλειών που δεν σχετίζονται άμεσα με το ταρακούνημα του εδάφους που δέχεται κάθε φορά το χτύπημα του Εγκέλαδου. Οι απώλειες αυτές συμβάλλουν σημαντικά στις συνολικές απώλειες, αλλά δεν λαμβάνονται επαρκώς

Οι απώλειες από τους σεισμούς αντιπροσώπευσαν το ένα τρίτο των ασφαλιστικών απωλειών για το 2010

υπόψη στα σεισμικά μοντέλα κινδύνων. Για παράδειγμα, το τσουνάμι που ακολούθησε το σεισμό στη Χιλή προκάλεσε μεγάλο αριθμό θυμάτων και οδήγησε σε σημαντικές ασφαλιστικές απώλειες. Από τις καταστροφές που οφείλονται στον ανθρώπινο παράγοντα η έκρηξη στην πλατφόρμα άντλησης Deepwater Horizon της βρετανικής πετρελαικής εταιρείας BP στα ανοικτά της Νέας Ορλεάνης επέφερε τη μεγαλύτερη χρηματική ζημία για τους ασφαλιστές, στοιχίζοντάς τους για την ακρίβεια πάνω από 1 δισ. Δολάρια, χωρίς να περιλαμβάνονται στη μελέτη Sigma για λογαριασμό της Swiss Re οι απώλειες ευθύνης.

Οι απώλειες από τους σεισμούς αντιπροσώπευσαν το ένα τρίτο των ασφαλι-

στικών απωλειών για το 2010. Η ισχυρότατη σεισμική δόνηση στη Χιλή στοίχισε στη βιομηχανία 8 δισ. δολάρια και προκάλεσε 562 θανάτους, ενώ ο καταστροφικός σεισμός που έπληξε τη Νέα Ζηλανδία είχε αποτέλεσμα οικονομικές απώλειες της τάξεως των 4 δισ. δολαρίων, αλλά δεν άφησε πίσω του θύματα. Από σεισμολογική άποψη, οι δύο αυτοί σεισμοί ήταν παρόμοιοι, αφού αμφότεροι είχαν ένταση της τάξεως των 7 βαθμών της κλίμακας Ρίχτερ και παρήγαγαν την ίδια ποσότητα σεισμικής ενέργειας η οποία κρίθηκε ίση με 475 χιλιότονους εκρηκτικών. Η χειμερινή καταιγίδα Ξύνθια από την άλλη πλευρά που σάρωσε τη βορειοδυτική Ευρώπη οδήγησε σε ασφαλιστικές απώλειες 2,8 δισ. δολαρίων και επέφερε τον θάνατο 64 ανθρώπων. Στα άλλα σημαντικά συμβάν-

Καταστροφές ανά περιοχή 2010					
Περιοχή	Αριθμός	Θύματα	Ασφαλιστικές απώλειες	Οικονομικές απώλειες	Ποσοστό % του ΑΕΠ
Βόρεια Αμερική	36	139	15.348 δολάρια	20.551 δολάρια	0.13%
Λατινική Αμερική και Καραϊβική	39	225.784	8.977 δολάρια	53.378 δολάρια	1.10%
Ωκεανία / Αυστραλία	7	50	8.860 δολάρια	13.131 δολάρια	0.95%
Ευρώπη	37	56.490	6.303 δολάρια	35.204 δολάρια	0.19%
Ασία	139	17.955	2.240 δολάρια	74.840 δολάρια	0.28%
Αφρική	32	2.640	124 δολάρια	337 δολάρια	0.02%
Θάλασσες / Διάστημα	14	515	1.623 δολάρια	20.623 δολάρια	-
Παγκόσμιο Σύνολο	304	303.573	43.475 δολάρια	218.064 δολάρια	0.31%

ΠΗΓΗ: Swiss re Economic Research & Consulting



Οι 20 σημαντικότερες ασφαλιστικές απώλειες για το 2010

Ασφαλιστικές απώλειες	Θύματα	Ημερομηνία:	Συμβάν	Χώρα
8.000 δολάρια	562	27/2/10	Σεισμός (8.8Mw) προκάλεσε τσουνάμι πάνω από 200 μετασεισμούς	Χιλή
4.453 δολάρια	0	4/9/10	Σεισμός (7Mw) πάνω από 300 μετασεισμούς	Νέα Ζηλανδία
2.754 δολάρια	64	27/2/10	Χειμερινή καταιγίδα Ξύνθια άνεμοι άνω των 160 km/h	Γερμανία, Βέλγιο κ.α.
2.165 δολάρια	-	4/10/10	Καταιγίδες, ανεμοστρόβιλοι, χαλάζι, πλημμύρες	Ηνωμένες Πολιτείες
2.050 δολάρια	1	23/12/10	Πλημμύρες από έντονες βροχοπτώσεις, τροπικός κυκλώνας Τάσα	Αυστραλία
2.000 δολάρια	-	12/5/10	Καταιγίδες, άνεμοι άνω των 130 km/h, χαλάζι	Ηνωμένες Πολιτείες
1.231 δολάρια	-	13/3/10	Καταιγίδες, άνεμοι άνω των 120 km/h, έντονες βροχοπτώσεις, πλημμύρες	Ηνωμένες Πολιτείες
1.079 δολάρια	-	22/3/10	Καταιγίδες, άνεμοι άνω των 120 km/h, χαλάζι, βροχή, κατολισθήσεις	Αυστραλία
1.070 δολάρια	-	6/3/10	Καταιγίδες, χαλάζι, βροχή, πλημμύρες	Αυστραλία
1.000 δολάρια	11	20/4/10	Έκρηξη στην πλατφόρμα άντλησης Deepwater Horizon	Κόλπος του Μεξικού, Ηνωμένες Πολιτείες
820 δολάρια	33	30/4/10	Πλημμύρες από έντονες βροχοπτώσεις, καταιγίδες	Ηνωμένες Πολιτείες
818 δολάρια	25	15/6/10	Πλημμύρες από έντονες βροχοπτώσεις	Γαλλία
785 δολάρια	5	20/7/10	Καταιγίδες, πλημμύρες, χαλάζι, ανεμοστρόβιλος	Ηνωμένες Πολιτείες
761 δολάρια	2.490	29/5/10	Πλημμύρες, κατολισθήσεις από έντονες βροχοπτώσεις των μουσώνων	Κίνα
695 δολάρια	20	10/6/10	Καταιγίδες, άνεμοι άνω των 97 km/h, χαλάζι, έντονες βροχοπτώσεις, πλημμύρες	Ηνωμένες Πολιτείες
620 δολάρια	20	17/6/10	Καταιγίδες, έντονες βροχοπτώσεις, πλημμύρες	Ηνωμένες Πολιτείες
610 δολάρια	5	10/5/10	Ανεμοστρόβιλοι, χαλάζι	Ηνωμένες Πολιτείες
600 δολάρια	-	9/2/10	Χειμερινή καταιγίδα, άνεμοι άνω των 80 km/h, χιόνι	Ηνωμένες Πολιτείες
591 δολάρια	18	6/8/10	Πλημμύρες από έντονες βροχοπτώσεις	Γερμανία, Τσεχία κ.α.
500 δολάρια	-	12/7/10	Χαλαζοθύελλα, έντονες βροχοπτώσεις, ζημιές σε κτίρια κι αυτοκίνητα	Καναδάς

ΠΗΓΗ: Swiss re Economic Research & Consulting

τα της χρονιάς περιλαμβάνονται μια μεγάλη αμερικανική καταιγίδα που στοίχισε στις ασφάλειες 2 δισ. δολάρια και οι πλημμύρες στην Αυστραλία που πυροδό-

τησαν επίσης 2 δισ. δολάρια σε αποζημιώσεις.

Ένας από τους σημαντικότερους λόγους αύξησης των θανάτων και των ασφαλιστι-

κών απωλειών από τους σεισμούς είναι η αύξηση του πληθυσμού και η υψηλότερη πληθυσμιακή πυκνότητα, ιδιαίτερα στις αστικές περιοχές, εκθέτοντας περισσότε-

ρους ανθρώπους στις συνέπειες ενός και μόνο σεισμού. Πολλές, εξάλλου, από τις ταχύτατα αναπτυσσόμενες αστικές περιοχές με την υψηλή πληθυσμιακή πυκνότητα βρίσκονται σε σεισμικά ενεργά περιοχές. Εξαιτίας αυτού οι πιθανότητες σημείωσης ενός σεισμού με υψηλές ανθρώπινες απώλειες αυξάνονται, παρότι η σεισμική απειλή παραμένει η ίδια.

Η βελτίωση των κατασκευαστικών στάνταρ που εφαρμόζονται με αυστηρότητα, μαζί με τις καλές δομές και τις προσπάθειες ανακούφισης των πληγέντων, έχουν βοηθήσει στην άμβλυση των αρνητικών συνεπειών από τους σεισμούς.

Το 2010 ήταν μια χρονιά ακραίων καιρικών φαινομένων, όπως ήταν οι έντονες πλημμύρες που σημειώθηκαν όσον αφορά τις περιοχές που έπληξαν και τις ζημιές που προκάλεσαν και οι καταστροφικοί σεισμοί που περιλαμβάνονται στους φονικότερους και ακριβότερους της ανθρώπινης ιστορίας.

Η πρόβλεψη, η άμβλυση των αρνητικών συνεπειών και η αποφυγή τέτοιων συμβάντων καταστροφής με τη λήψη μέτρων,

όπως η χαρτογράφηση των κινδύνων και οι περιεκτικοί κατασκευαστικοί κωδικοί, είναι από τα πιο σημαντικά βήματα στην αντιμετώπιση των καταστροφών. Ωστόσο, η μεγάλη αλήθεια είναι ότι δεν μπορούν να αποφευχθούν όλα τα ρίσκα,

οπότε η προετοιμασία για το οικονομικό κομμάτι των κινδύνων αυτών είναι εξαιρετικά σημαντικό για κάθε περιοχή ή χώρα του κόσμου που είναι ευάλωτη απέναντι στις καταστροφές.



Καλό σας ταξίδι με ασφάλεια σκάφους Chartis

D'Arcy Athens



**Η αίσθηση της ελευθερίας,
η γοητεία του απέραντου γαλάζιου,
ένας ακόμη μαγευτικός ορμίσκος
που ανακαλύψατε...**

Εικόνες και συναισθήματα που μόνο ένα ταξίδι με σκάφος αναψυχής μπορεί να προσφέρει σε εσάς, την οικογένεια και τους φίλους σας. Προστατέψτε αυτές τις πολύτιμες στιγμές με μια σωστή ασφάλιση. Με κόστος από €132 το χρόνο, η Chartis σας δίνει τη δυνατότητα να εξασφαλίσετε εσάς και το σκάφος σας από μια σειρά πιθανών κινδύνων ώστε να μπορείτε να απολαμβάνετε χωρίς άγχος κάθε στιγμή του ταξιδιού.

**Επικοινωνήστε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο
ή την Chartis σήμερα.**

CHARTIS 
ο κόσμος σας, με ασφάλεια

Λεωφόρος Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι, Τηλέφωνο: 210 8127 600, Fax: 210 8027 189
e-mail: Customerservice-Gr@chartisinsurance.com

www.chartisinsurance.gr

AXA

Αδιαπραγμάτευτα ασφαλείς

Κύριο μέλημα της εταιρείας είναι η δημιουργία επαγγελματιών ασφαλιστικών συμβούλων εφαρμόζοντας τη θεμελιώδη αρχή του χρηματοασφαλιστικού προγραμματισμού. Το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου δεν έχει να κάνει μόνο με πωλήσεις αλλά με το ότι προσφέρει στον συνάνθρωπό του υπηρεσίες ανεκτίμητης αξίας για τον ίδιο και την οικογένειά του

Το όραμα του για την AXA Ασφαλιστική «ξεδίπλωσε» ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Eric Kleijnen κατά τη διάρκεια των εργασιών του ετήσιου συνεδρίου πωλήσεων με θέμα «Αδιαπραγμάτευτα ασφαλείς σε κάθε μας βήμα», που πραγματοποιήθηκε σε ξενοδοχείο στη Βουλιαγμένη, όπου πραγματοποιήθηκαν και οι βραβεύσεις των διακεκριμένων στελεχών πωλήσεων. Η AXA Ασφαλιστική, αφιερώνοντας το φετινό συνέδριο στο σύνθημα «Αδιαπραγμάτευτα ασφαλείς σε κάθε μας βήμα», εστίασε σε καλλιτεχνικές πινελιές, με μια εντυπωσιακή σκηνή και χορευτές να δίνουν το στίγμα του συνεδρίου σε ρυθμό και «βήματα επιτυχίας, ασφάλειας και φερεγγυότητας».

Ο κ. Eric Kleijnen παρουσίασε τα οικονομικά αποτελέσματα του ομίλου και της



Ο διευθύνων σύμβουλος της AXA Ασφαλιστική, κ. Eric Kleijnen

AXA Ελλάδος για το 2010, καθώς και τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες σε παγκόσμιο, αλλά και τοπικό επίπεδο και αναφέρθηκε στις ενέργειες που έχουν γίνει και συνεχίζονται, σε τοπικό επίπεδο, σε ότι αφορά στις βελτιωτικές αλλαγές της εταιρίας σε εργασίες, ανθρώπινο δυναμικό, συστήματα και διαδικασίες. Η ομιλία του διευθύνοντος συμβούλου ολοκληρώθηκε με την αναφορά του στη φιλοδοξία τόσο του Ομίλου όσο και της AXA Ελλάδος.

Στη συνέχεια, συνεχάρη τους συνεργάτες για τα θετικά οικονομικά αποτελέσματα της προηγούμενης χρονιάς παρά την ταραχώδη και δύσκολη οικονομική συγκυρία και μαζί με τα μέλη της εκτελεστικής επιτροπής της AXA Ασφαλιστικής βράβευσε τους καλύτερους συνεργάτες, οι οποίοι και διακρίθηκαν το 2010.

Η εισαγωγή στο βασικό μήνυμα του συνεδρίου πραγματοποιήθηκε από τον κύριο Αδαμάντιο Χατζηστυλή, διευθυντή δικτύων διανομής, ο οποίος δεν παρέλειψε να τονίσει ότι «βρισκόμαστε σε μια περίοδο μεγάλων αλλαγών στην ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία και σε όλα τα κανάλια διαμεσολάβησης» και δήλωσε ότι η AXA με τη στρατηγική των 3 τελευταίων χρόνων κατάφερε να ξεχωρίσει και να διακριθεί για την φερεγγυότητά της από τους πελάτες και τους συνεργάτες της. Χαρακτηριστικά



Αδαμάντιος Χατζησύλης



Ερρίκος Μοάτσος



Κοσμάς Σμπιλιής



Θωμάς Πουφινάς



ανέφερε ότι «βελτιώνουμε συνεχώς τις διαδικασίες και τις υποδομές μας και αναπτυσσόμαστε σε όλα τα κανάλια διανομής agency, πρακτορειακό, μεσιτικό, και bancassurance. Στηρίζουμε το αποκλειστικό μας δίκτυο επενδύοντας σ' αυτό τόσο σε συστήματα όσο και στη διαρκή εκπαίδευση του, στρατηγική μας είναι να αξιοποιήσουμε το δίκτυο των αποκλειστικών μας συνεργατών ως σύμβουλοι και όχι ως προωθητές προϊόντων, ενισχύοντας τους παράλληλα με ροή υποψηφίων πελατών μέσω προωθητικών ενεργειών της εταιρίας» σημείωσε ο κ. Χατζησύλης. Από την πλευρά του ο κ. Θωμάς Πουφινάς, Offer

Director, αναφέρθηκε στον κοινωνικό χαρακτήρα της ασφαλιστικής δραστηριότητας και γι' αυτό, όπως είπε, «η AXA εστιάζει σε προϊόντα που παρέχουν προστασία στους ασφαλισμένους μας».

«Ανανεώνουμε το πρόγραμμα πρόσκαιρης ασφάλισης ζωής με ασφάλιση μέχρι την ηλικία των 75 ετών και με ευνοϊκότερη τιμολόγηση καθώς αυξάνονται τα κεφάλαια ζωής. Η αίτηση απλοποιείται και η διαδικασία γίνεται εύκολη και γρήγορη ώστε με ένα απλό ερωτηματολόγιο υγείας να μπορεί να γίνει ανάληψη σε συνδυασμό με κεφάλαιο επιβίωσης παρέχοντας μια ολοκληρωμένη λύση για τις ανάγκες των

ασφαλισμένων μας. Εισάγουμε στα προγράμματα UL το αμοιβαίο κεφάλαιο AXA IM Protection 90 το οποίο παρέχει την δυνατότητα συμμετοχής σε άνοδο των διεθνών αγορών και προστασία στο 90% της μέγιστης ιστορικής τιμής μεριδίου.

«Ανανεώνουμε το πρόγραμμα Μικρομεσαίων Μεσαίων Επιχειρήσεων, καλύπτοντας τις ανάγκες των επαγγελματιών με έμφαση σε γραφεία, ιατρεία και καταστήματα της γειτονιάς καθώς ιδιαίτερα στις μέρες μας ένα απρόβλεπτο γεγονός μπορεί να αποβεί καταστροφικό για τη βιωσιμότητα της επιχείρησης. Εκσυγχρονίζουμε την προσφορά μας στα φωτοβολταϊκά εξασφαλίζοντας την επένδυση όσων δραστηριοποιούνται με τον τρόπο αυτό σε Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας».

Επιπρόσθετα, παρουσίασε τα κύρια αποτελέσματα της έρευνας ικανοποίησης συνεργατών «Φωνή του συνεργάτη», της έρευνας «Ικανοποίηση πελάτη», την εξέλιξη της αναγνωσιμότητας της AXA, τη νέα ιστοσελίδα, καθώς και τις ενέργειες της εταιρείας ως προς την Εταιρική Ευθύνη. Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, διευθυντής λειτουργιών, εστίασε στο πρόγραμμα μετασχηματισμού των συστημάτων και διαδικασιών της εταιρίας, που υλοποιείται με κύριο στόχο την παροχή υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης προς τον πελάτη. Επίσης, μίλησε για τις ενέργειες της AXA την κρίσιμη στιγμή της ζημιάς δίνοντας έμφαση στην 24ωρη εξυπηρέτηση και ενημέρωση του πελάτη κατά τη διαδικασία της αποζημίωσης.

Τέλος, ο κύριος Κοσμάς Σμπιλιής, διευθυντής πωλήσεων Agency System, αναφέρθηκε στα αποτελέσματα του δικτύου

Agency για το έτος 2010 και την πρόοδο που έχει επιτευχθεί, στους τομείς Ζωής και Γενικών, καθώς και στους στόχους του καναλιού για το 2011. Τόνισε ότι κύριο μέλημα της εταιρείας είναι η δημιουργία επαγγελματιών ασφαλιστικών συμβούλων εφαρμόζοντας τη θεμελιώδη αρχή του χρηματοασφαλιστικού προγραμματισμού. Συγκεκριμένα επεσήμανε «το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου δεν έχει να κάνει μόνο με πωλήσεις αλλά με το ότι προσφέρουμε στον συνάνθρωπο μας υπηρεσίες ανεκτίμητης αξίας για τον ίδιο και την οικογένειά του. Βοηθάμε τον συνάνθρωπο μας να αντιμετωπίσει κίνδυνους αλλή

πιο σημαντικό είναι ότι θα είμαστε δίπλα του τη στιγμή που πραγματικά μας χρειάζεται».

Σημειώνεται ότι η εταιρεία, θέλησε να περάσει τα μηνύματά της με έναν ξεχωριστό τρόπο, προσκαλώντας μια ιδιαίτερη προσωπικότητα από το χώρο της τέχνης. Με την παρουσία του κυρίου Kary Novel, ενός μοναδικού καλλιτέχνη και performer, η AXA απέδωσε με έναν πρωτότυπο τρόπο την ανάγκη της ασφάλισης, αλλά και τρόπους και τεχνικές για αποτελεσματικότερη πώληση, με έναν συνδυασμό τεχνικών μη λεκτικής επικοινωνίας, παρατηρητικότητας, μνήμης και πειθούς.



1. Σπύρος Ντακόλιας, 1ος Επόπτης σε Νέα Παραγωγή Ασφαλειών Ζωής
2. Αχιλλέας Μπάτσιος, 1ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων
3. Μιητιάδης Ραγκαβάς, 1ος Βοηθός Συντονιστής σε Νέα παραγωγή Ασφαλειών Ζωής
4. 1ο Agency AXA: Βοηθοί Συντονιστές Ιωάννης Κουίντα, Χρήστος Παπαδόπουλος, Ελένη Στελίου



ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΕΣ ΔΙΑΚΡΙΞΕΙΣ



1. ΝΕΟΚΛΗΣ ΤΣΑΦΟΣ
2. ΘΑΛΕΙΑ ΑΝΔΡΙΟΠΟΥΛΟΥ
3. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΜΙΧΕΛΑΚΗΣ
4. ΣΤΕΛΛΑ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ
5. ΑΡΓΥΡΗΣ ΔΑΜΑΛΙΤΗΣ
6. ΠΕΡΙΚΛΗΣ ΣΤΕΛΙΔΗΣ



7. ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΓΕΡΑΚΙΔΗΣ
 8. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΛΥΤΡΑΣ
 9. ΑΝΔΡΕΑΣ ΤΣΙΒΟΥΛΗΣ
 10. ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΤΑΣΙΟΠΟΥΛΟΣ
 11. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΚΟΝΤΟΛΕΩΝ
 12. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΡΑΚΟΒΙΤΗΣ
 13. ΔΗΜ. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ
 14. ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΒΙΤΑΛΗΣ
 15. ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ ΠΑΤΡΙΚΙΟΣ
 16. ΠΕΤΡΟΣ ΜΟΥΡΟΥΤΣΟΣ
 17. ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΟΥΙΝΤΑ

18. ΕΛΕΝΗ ΤΣΙΤΡΑ
 19. ΣΠΥΡΟΣ ΜΑΡΙΝΟΣ
 20. ΚΥΡΙΑΚΗ ΖΑΜΑΝΗ
 21. ΣΩΤΗΡΙΟΣ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ
 22. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΑΜΙΛΛΗΣ
 23. ΠΕΡΙΚΛΗΣ ΦΑΡΑΣ
 24. ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ
 25. ΕΠΙΦΑΝΕΙΟΣ ΣΙΓΑΛΑΣ
 26. ΑΣΗΜΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΟΥΛΙΑΣ
 27. ΑΝΤΩΝΙΟΣ ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ
 28. ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΠΙΚΕΑΣ



Εμείς στην ΑΧΑ,
 σας δίνουμε αυτοκίνητο
 αντικατάστασης* για 30 ημέρες.
 Απλά, καλέστε μας.

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-insurance.gr



* Η παροχή αυτή ισχύει για τις εξής καλύψεις: Ιδίες ζημιές, μερική και ολική κλοπή, πυρκαγιά, κακόβουλες ενέργειες, σεισμό, καιρικά φαινόμενα.



INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

Ξεχωρίζουν οι **άριστοι**

Tην ετήσια εκδήλωση βραβείσεων του δικτύου των Γραφείων Πωλήσεων πραγματοποιήσε η Interamerican, δίνοντας τον τόνο της συμβολής των αποκλειστικών συνεργατών της στην παραγωγή της.

Το δίκτυο των γραφείων της εταιρείας συνεισέφερε το 2010 το 75% της νέας παραγωγής στον κλάδο Ζωής και Υγείας και το 53% του συνόλου των μεικτών εγγεγραμμένων ασφαλιστρών στις Γενικές Ασφάλειες.

Το πρώτο δίμηνο του 2011 το δίκτυο συνεχίζει τη συνεισφορά του κατά 77% σε Ζωή και Υγεία και κατά 43% στις Γενικές, με το σύνολο της νέας παραγωγής Ζωής και Υγείας της εταιρείας να φθάνει τα 6,1 εκατ. ευρώ και το σύνολο ασφαλιστρών των Γενικών τα 39,8 εκατ. ευρώ.

Ανοίγοντας την εκδήλωση, ο διευθύνων σύμβουλος της Interamerican Γιώργος Κώτσαλης υπογράμμισε την πολιτική της εταιρείας να θωρακίσει με κάθε τρόπο τη φερεγγυότητά της και να παρουσιάσει έναν ισχυρό ισολογισμό, που στην περιο-



Γιώργος Κώτσαλης

δο της οικονομικής κρίσης αποτελεί το πιο σημαντικό χέγγυο. Είναι χαρακτηριστικό ότι ο ενοποιημένος δείκτης φερεγγυότητας της εταιρείας για το 2010 φθάνει το 189%.

Σημειώνεται ότι περί τα τέλη της περυσινής χρονιάς ολοκληρώθηκε μια σοβαρή αναδιάρθρωση του δικτύου, που πλέον συγκροτείται από 21 δυναμικές μονάδες με γνώμονα λειτουργίας τον επαγγελματισμό υψηλού επιπέδου και την κερδοφορία. Το δίκτυο tied agency παραμένει η «αίχμη του δόρατος» των πωλήσεων της εταιρείας στο πλαίσιο της στρατηγικής της για πολυκαναλική διανομή, όπως τόνισε



Γιώργος Μαυρέλης

κατά την εκδήλωση ο γενικός διευθυντής πωλήσεων και Marketing της εταιρείας Γιώργος Μαυρέλης.

Ο κ. Μαυρέλης αναφέρθηκε, επίσης, σε μια σειρά από αλλαγές με τις οποίες αναβαθμίζεται ο ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου – με βελτιώσεις στο underwriting, με απλοποίηση και ταχύτητα στις εκδόσεις συμβολαίων, με νέα, ευέλικτα προϊόντα ζωής και υγείας που διατίθενται από τις αρχές του 2011, με την e-service πλατφόρμα σε πλήρη εξέλιξη, με νέα εργαλεία και με κίνητρα για πωλήσεις.



Εισπραχθέντα Πυρός: οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι.



Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: Ιωάννης Μωυσιδής – 1ος σε Εισπραχθέντα Γενικών.



Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: Ειρήνη Μαμάκου – 1η σε Νέα Παραγωγή Υγείας.



Πάνω, Εισπραχθέντα Γενικών: οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι. Κάτω, Νέα Παραγωγή Υγείας: οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι.



Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβολαίων

Νέα παραγωγή Ζωής Υγείας – Ομαδικών

Δημήτρης Φαραντούρης
Φώφη Θωμοπούλου
Απόστολος Δοκούζης

Νέα Παραγωγή Υγείας

Απόστολος Δοκούζης
Νίκος Χαμουζάς
Δημήτρης Φαραντούρης
Εισπραχθέντα Γενικών
Δημήτρης Φαραντούρης
Απόστολος Δοκούζης
Κώστας Λάμπρου

Εισπραχθέντα Πυρός

Δημήτρης Φαραντούρης
Απόστολος Δοκούζης
Νίκος Χαμουζάς
Στρατολογήσεις σε Ισχύ
Κώστας Σαριδάκης
Γιάννης Δεμοιράκος
Δημήτρης Φαραντούρης

UNIT MANAGERS

Νέα Παραγωγή Ζωής Υγείας – Ομαδικών

Βίλλυ Κωνσταντακοπούλου
Γιώργος Ταμβάκος
Νίκος Παπαζωγράφος
Νέα Παραγωγή Υγείας
Νικόλαος Παπαζωγράφος
Βίλλυ Κωνσταντακοπούλου

Εισπραχθέντα Γενικών

Νίκος Παπαζωγράφος

Εισπραχθέντα Πυρός

Νίκος Παπαζωγράφος
Γιάννης Πατεράκης
Γιώργος Ταμβάκος
Εισπραχθέντα Πυρός
Γιάννης Πατεράκης
Νίκος Παπαζωγράφος

Βίλλυ Κωνσταντακοπούλου
Στρατολογήσεις σε Ισχύ
Δημήτρης Βουτσιλάς
Βίλλυ Κωνσταντακοπούλου
Γιάννης Πατεράκης

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Νέα Παραγωγή Ζωής Υγείας – Ομαδικών

Χρήστος Πέτρου
Ευσεβία Κουσκουμπεκάκη
Μαρία Μαστρογιάννη
Ηλίας Γούλλας
Νίκος Απερανθίτης
Θεοδώρα Γουργούλη
Γιάννης Χατζάκης
Κώστας Λαζαρίδης

Αντώνης Κωστόπουλος

10. Γιώργος Τσιαβίκος

Νέα παραγωγή Υγείας

Ειρήνη Μαμάκου
Γιώργος Κονιαβίτης
Νικολέττα Μπίθα
Θανάσης Παζαρλής
Αντώνης Κωστόπουλος
Γιάννης Γαβριήλογλου
Γρηγόρης Σχιστοχειλής

Εισπραχθέντα Γενικών

Γιάννης Μωυσιδής

Εισπραχθέντα Πυρός

Γρηγόρης Σχιστοχειλής
Αλέξανδρος Κατσιαβριάς
Γιάννης Ταμβάκος
Λάμπρος Κουβελιώτης
Βασίλης Λυμπερόπουλος
Θεόδωρος Καραγεώργος

Εισπραχθέντα Πυρός

Αλέξιος ει Αζάμη
Γρηγόρης Σχιστοχειλής
Παύλος Τσακίρης
Καλλιόπη Γαβριηλίδου
Γιάννης Μωυσιδής



1. Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: Χρήστος Πέτρου – 1ος σε Νέα Παραγωγή Ζωής – Υγείας – Ομαδικών, **2.** Νέα Παραγωγή Ζωής – Υγείας – Ομαδικών: οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι. **3.** Στρατολογήσεις σε ισχύ: οι πρώτοι Unit Managers. **4.** Εισπραχθέντα Πυρός: οι πρώτοι Unit Managers. **5.** Εισπραχθέντα Γενικών: οι πρώτοι Unit Managers.



Ως προς τις βραβεύσεις ξεχώρισε το γραφείο πωλήσεων Δ. Φαραντούρη για τις κορυφαίες επιδόσεις του σε νέα παραγωγή Ζωής - Υγείας - Ομαδικών Ασφαλίσεων και σε εισπραχθέντα ασφάλιστρα Γενικών

Ασφαλειών, ενώ κέρδισε και τη διάκριση ηθικής αξίας για την έμπρακτη κοινωνική υπευθυνότητα που επέδειξε το 2010. Στη Νέα Παραγωγή Υγείας την πρώτη θέση κατέλαβε το Γραφείο Απ. Δοκούζη

και σε ενσωμάτωση νέων συνεργατών το Γραφείο Κ. Σαριδάκη. Αναλυτικά βραβεύθηκαν ανά κατηγορία οι εικονιζόμενοι συντονιστές, unit managers και ασφαλιστικοί σύμβουλοι.

Ισχυρός Ισολογισμός και υψηλός

Σε ό,τι αφορά τα οικονομικά αποτελέσματα του 2010 και το επιχειρηματικό σχέδιο του 2011, μοιλονότι όπως τονίζεται η εταιρεία κατέγραψε επαναλαμβανόμενα (λειτουργικά) κέρδη 12,1 εκατ. ευρώ μετά από φόρους κατά την περασμένη χρονιά, επέλεξε με τη σύμφωνη γνώμη της μητρικής εταιρείας EUREKO να κλείσει κάθε οικονομική εκκρεμότητα -υποχρεώσεις και προβλέψεις- και να περιορίσει δραστηρικά τον επενδυτικό της κίνδυνο, με στόχο έναν ισχυρό Ισολογισμό

και την απόλυτη διασφάλιση των κεφαλαίων των πελατών της. Έτσι, η Interamerican παρουσιάζει κατά το 2010 συνολικά αρνητικό αποτέλεσμα της τάξεως των 28,6 εκατ. ευρώ, αλλά ο ενοποιημένος δείκτης φερεγγυότητας της υπολογίζεται στο 189%. Ταυτόχρονα, η εταιρεία έχει «καθαρίσει» την οικονομική της θέση από φορολογικές έκτακτες υποχρεώσεις, έχει ελαχιστοποιήσει τον κίνδυνο από επενδύσεις και ομόλογα αναλαμβάνον-

τας στο 2010 το κόστος της αναδιαμόρφωσης του επενδυτικού χαρτοφυλακίου της, έχει υπολογίσει το κόστος της αναδιαμόρφωσης του δικτύου των γραφείων πωλήσεων και έχει ενισχύσει με υπεραποθεματοποίηση τις προβλέψεις της για τον κλάδο υγείας. Αυτά, σε μια χρονιά κατά την οποία παράλληλα πέτυχε 9% χαμηλότερα λειτουργικά έξοδα από τον προϋπολογισμό της. Ανά προϊοντική γραμμή, τα λειτουργικά κέρδη της Interamerican αναλύονται σε 7,5

εκατ. ευρώ στον κλάδο ζωής, 1 εκατ. στην υγεία, συμπεριλαμβανομένων και των υπηρεσιών της Αθηνάϊκής Κλινικής και του πολυϊατρείου Medifirst και 3,6 εκατ. στις γενικές ασφάλειες με το combined ratio να μειώνεται το 2010 στο 98,5% έναντι 101,2% το 2009. Συνολικά, τα λειτουργικά κέρδη του 2010 παρουσίασαν έναντι των αντίστοιχων κερδών του 2009 (6,2 εκατ.) αύξηση κατά 95,2%. Τα συνολικά μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα το 2010 έφθασαν τα 486 εκατ. ευρώ,



1. Νέα Παραγωγή Υγείας: οι πρώτοι Unit Managers. **2.** Νέα Παραγωγή Ζωής – Υγείας – Ομαδικών: οι πρώτοι Unit Managers. **3.** Στρατολογήσεις σε ισχύ: οι πρώτοι Συντονιστές.



4. Εισπραχθέντα Πυρός: οι πρώτοι Συντονιστές. **5.** Εισπραχθέντα Γενικών: οι πρώτοι Συντονιστές. **6.** Συντονιστές: Απόστολος Δοκούζης – 1ος σε Νέα Παραγωγή Υγείας.



7. Νέα Παραγωγή Υγείας: οι πρώτοι Συντονιστές. **8.** Συντονιστές: Φ. Θωμοπούλου – 2η σε Νέα Παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών. **9.** Νέα Παραγωγή Ζωής – Υγείας – Ομαδικών: οι πρώτοι Συντονιστές. DSC_4640: Συντονιστές: ο πολυνίκης Δ. Φαραντούρης - 1ος σε Νέα Παραγωγή Ζωής – Υγείας – Ομαδικών, σε Εισπραχθέντα Γενικών και σε Εισπραχθέντα Πυρός.

δείκτης φερεγγυότητας

μειωμένα κατά 3,2% έναντι του 2009. Η μείωση οφείλεται, κυρίως, σε ακυρώσεις συμβολαίων ζωής, δεδομένου ότι τα ασφάλιστρα των κλάδων υγείας και γενικών ασφαλειών αυξήθηκαν την περασμένη χρονιά κατά 2% έναντι του 2010. Αναλυτικά, η εταιρεία σημείωσε μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα 155 εκατ. ευρώ στη Ζωή, 115 εκατ. στην υγεία και 216 εκατ. στις γενικές ασφάλειες. Σημαντικά συνολικά κέρδη της τάξεως των 1,2 δισ. ευρώ προ φόρων ανακοίνωσε εν

τω μεταξύ για το 2010 ο μητρικός της Interamerican όμιλος Eureka, που παρουσίασε κέρδη ασφαλιστικών εργασιών προ φόρων 504 εκατ. ευρώ. Τα μειωμένα κέρδη της εταιρείας έφθασαν τα 19,85 δισ. ευρώ, ενώ ο όμιλος παρουσιάζει ενοποιημένο δείκτη φερεγγυότητας 220% και είναι ιδιαίτερα εύρωστος σε ίδια κεφάλαια, που ανέρχονται στα 10,4 δισ. ευρώ.

Το επιχειρησιακό σχέδιο του 2011 προβλέπει:

- Στη διανομή, περαιτέρω ενίσχυση της πολυκαναλικότητας με ανάπτυξη της anytime, διεύρυνση του δικτύου μεσιτών / πρακτόρων, νέο ρόλο financial advisor για ασφαλιστικούς συμβούλους και ισχυροποίηση των συνεργασιών με τράπεζες.
- Στα προϊόντα, στροφή σε ετησίως ανανεούμενα προγράμματα σε ζωή και υγεία, ευθυγράμμιση προϊόντων και διαδικασιών για όλα τα κανάλια διανομής και τυποποίηση ασφαλιστικών προγραμμάτων με καινοτόμα χαρακτηριστικά.

- Στις διαδικασίες, αυτοματοποίηση, τυποποίηση και βελτιστοποίηση διαδικασιών.
- Ακόμη, προβλέπεται εφαρμογή σχεδίου κερδοφορίας με ορθολογική διαχείριση πόρων, ανάπτυξη νέων συστημάτων IT σύγχρονης τεχνολογίας με επένδυση περισσότερων από 8 εκατ. ευρώ, κίνητρα για πωλήσεις με έμφαση στη δημιουργία αξίας αντί «όγκου», εφαρμογή βέλτιστων πρακτικών στις αποζημιώσεις και επενδύσεις και πολιτικές τιμολόγησης σε προστό κόστος και διαχείρισης χαρτοφυλακίου.



Οι επιπτώσεις της κρίσης στις ασφαλιστικές

Μια ενδιαφέρουσα μελέτη για τις επιπτώσεις της κρίσης στις ασφαλιστικές εταιρείες εκπόνησε η υπηρεσία μελετών και στατιστικής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και πιο συγκεκριμένα οι κύριοι Ιωάννης Φασόσης και Κωνσταντίνος Σταθόπουλος. Η χρηματοπιστωτική κρίση η οποία ξεκίνησε από τις ΗΠΑ και γρήγορα διαδόθηκε στην Ευρώπη και τον υπόλοιπο κόσμο είχε ως αφορμή τη ραγδαία μείωση των τιμών των ακινήτων στις ΗΠΑ, ενώ αναφορικά με τα αίτια θα πρέπει να αναφερθεί ότι πριν από την κρίση είχε προηγηθεί περίοδος ταχείας πιστωτικής επέκτασης και χαμηλών επιτοκίων δανεισμού, αναφέρουν οι δύο μελετητές. Επίσης, κατά τη διάρκεια της ίδιας περιόδου παρατηρήθηκε η χρήση χρηματοοικονομικών προϊόντων των οποίων η σύνθεση χαρακτηριζόταν από αδιαφάνεια και κακή αξιολόγηση, ενώ συνέτεινε και το γεγονός ότι οι τράπεζες μεγάλωσαν σε μέγεθος και αλληλεξάρτηση.

Η κρίση επηρέασε αρνητικά τις τιμές των περιουσιακών στοιχείων και την πιστωτική επέκταση κυρίως σε χώρες με ανεπτυγμένους τους τομείς των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, των κατασκευών και των εξαγωγικών δραστηριοτήτων. Μετά την εκδήλωση της κρίσης, εκδηλώθηκαν ύφεση, ανεργία και προβλήματα ρευστότητας με αποτέλεσμα πολλές επιχειρήσεις του χρηματοπιστωτικού τομέα να αντιμετωπίσουν έντονα προβλήματα και κάποιες από αυτές να χρεοκοπήσουν. Η συντονισμένη δράση διεθνών οργανισμών, κρατών και κεντρικών τραπεζών περιόρισε τις επιπτώσεις της κρίσης, αλλά η ύφεση η οποία ακολούθησε υποχρέωσε τις ευρωπαϊκές χώρες να υιοθετήσουν προγράμματα δημοσιονομικής λιτότητας.

στον κλάδο αυτοκινήτου παρατηρήθηκε μείωση επί δύο συναπτά έτη, 2008 και 2009. Τα κατά κεφαλήν ασφαλιστρά Ζωής με αφετηρία το 2008 επέστρεψαν στο επίπεδο του 2005, ενώ η αντίστοιχη δαπάνη για ασφαλίσεις κατά Ζημιών δεν εμφάνισε αξιοσημείωτη μεταβολή. Αυτή την πορεία αντικατοπτρίζουν και οι δείκτες της ασφαλιστικής διείσδυσης της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς, οι οποίοι μετά την κάμψη που κατέγραψαν το 2008, ακολούθησαν μία ομαλή πορεία το 2009. Σύμφωνα με τα προσωρινά μεγέθη έτους 2009 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεων (CEA), η Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική αγορά είχε σταθεροποιητική πορεία το 2009 σε σχέση με το 2008 σε αντίθεση με τη μεγάλη μείωση από το 2007 προς το 2008. Τα χρόνια πριν τη χρηματοπιστωτική κρίση

ασφαλίσεων έφτασε τα 2,9 τρισ. € το 2009, καταγράφοντας μία ονομαστική μείωση του 3,6% σε σχέση με την αύξηση του 2,3% το 2008 και την αύξηση του 11,2% του 2007. Με εξαίρεση την Ασία, σε όλο τον υπόλοιπο κόσμο, η παραγωγή ασφαλίσεων μειώθηκε. Σαν συνέπεια του μερίδιου της Ευρώπης στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά ήταν ανοδικό μεταξύ 2002 και 2007, από 32% στο 43% αντίστοιχα, αλλά μειώθηκε στο 40% το 2009.

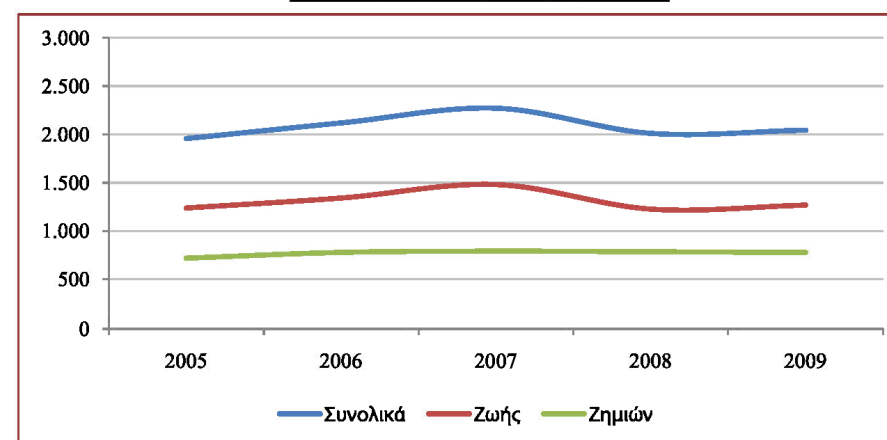
Ασφαλίσεις Ζωής

Επειτα από μία απότομη μείωση το 2008 λόγω της χρηματοπιστωτικής κρίσης, η ευρωπαϊκή παραγωγή Ζωής αναμένεται να φτάσει τα 614 δισ. € το 2009, η οποία αντιστοιχεί (σε σταθερές συναλλαγματικές ισοτιμίες) σε αύξηση κατά 0,5% σε σχέση με το 2008. Όμως, υπήρξε μεγάλη διαφοροποίηση στους ρυθμούς μεταβολής από χώρα σε χώρα, από -48% στη Ρουμανία και -22% στην Πολωνία έως +49% στην Ιταλία. Πάντως, από τις μεγάλες χώρες, μόνο το Ηνωμένο Βασίλειο γνώρισε μείωση της παραγωγής το 2009. Αντιθέτως, Γαλλία, Γερμανία και Ιταλία γνώρισαν μεγάλες αυξήσεις, κυρίως λόγω των ασφαλίσεων εφάπαξ καταβολής. Η τάση των νοικοκυριών να αυξήσουν τις αποταμιεύσεις τους το 2009 ευνόησε τα προϊόντα εγγυημένου επιτοκίου τα οποία προσέφεραν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Ασφαλίσεις κατά Ζημιών

Μετά από μία μικρή μείωση κατά 0,4% (σε σταθερές συναλλαγματικές ισοτιμίες) το 2008, η ευρωπαϊκή παραγωγή ασφαλίσεων κατά Ζημιών μειώθηκε και το 2009 φθάνοντας στα 383 δισ. €, το οποίο αντιπροσωπεύει μία μείωση της τάξης του 2,1%. Ήταν η δεύτερη συνεχόμενη χρονιά όπου διαπιστώθηκε μείωση στην παραγωγή του κλάδου. Η συγκεκριμένη εξέλιξη σχετίζεται σε μεγάλο βαθμό με την οικονομική ύφεση· οι επιχειρήσεις και τα

Κατά κεφαλήν ασφαλιστρά, ΕΕ -27



Στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά, παρατηρήθηκε μεγάλη πτώση στην παραγωγή ασφαλίσεων το 2008 και στη συνέχεια σταθεροποίηση το 2009. Οι ασφαλίσεις Ζωής εμφάνισαν μεγάλη μείωση το 2008, ενώ οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών μειώθηκαν το 2009. Ειδικότερα

είχαν παρατηρηθεί 4 συναπτά έτη ανοδικής πορείας. Η συνολική παραγωγή μειώθηκε κατά 0,5% το 2009 (σε σταθερές συναλλαγματικές ισοτιμίες) και έφτασε το 1 τρισ. €, κυρίως οδηγούμενη από τον κλάδο Ζωής. Για λόγους σύγκρισης, η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων μειώθηκε περισσότερο από 11% (σε σταθερές συναλλαγματικές ισοτιμίες) κατά το 2008 σε σχέση με το 2007. Επίσης, η παγκόσμια ασφαλιστική δραστηριότητα παρουσίασε κάμψη εργασιών τα χρόνια της κρίσης. Σύμφωνα με στοιχεία της Swiss Re, η παγκόσμια παραγωγή

νοικοκυριά διέκοψαν την ασφάλιση για να μειώσουν τα κόστη.

Με την εξαίρεση της Λετονίας και της Λιθουανίας, οι οποίες γνώρισαν ακραίες μειώσεις (άνω του 30%) στην παραγωγή ασφαλιστρών κατά Ζημιών, οι υπόλοιπες χώρες γνώρισαν μικρές διαφοροποιήσεις, από το -16% της Σουηδίας μέχρι τα +8% της Ελλάδας και της Κύπρου.

Ο μεγαλύτερος κλάδος της ασφάλισης κατά Ζημιών, η ασφάλιση των αυτοκινήτων, επηρεάστηκε επίσης και μειώθηκε κατά 3,8%. Ο κλάδος αυτοκινήτου γνώρισε μείωση της παραγωγής του, στα 114 δισ. € το 2009 από τα 121 δισ. € το 2007. Σε σταθερές συναλλαγματικές ισοτιμίες, αυτή η μείωση αντιστοιχεί σε ετήσια μείωση της τάξης του 3,1%. Αυτή η τάση αντικατοπτρίζει τη συνδυασμένη επίδραση του έντονου ανταγωνισμού της αγοράς και την επίπτωση της οικονομικής ύφεσης. Σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Ένωση Κατασκευαστών Αυτοκινήτου, οι νέες ταξινομήσεις μειώθηκαν κατά 6% το 2009, μετά από μείωση κατά 8% το 2008 και αύξηση 2% το 2007. Οι μεγαλύτερες μειώσεις διαπιστώθηκαν στην Ισπανία, την Πολωνία και την Πορτογαλία.

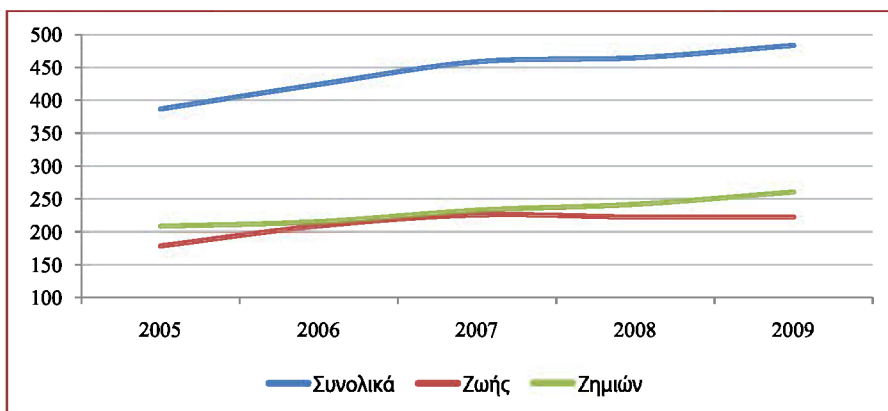
Η πορεία της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα η παραγωγή ασφαλιστρών σταμάτησε να γνωρίζει τις σημαντικές αυξήσεις τις οποίες γνώριζε μέχρι και το 2007 και κινήθηκε με ρυθμούς αύξησης 2-4% το 2008 και το 2009. Ειδικότερα οι ασφαλίσεις Ζωής, οι οποίες γνώριζαν επίσης μεγάλες αυξήσεις πριν το 2007, μειώθηκαν το 2008 και έμειναν σταθερές το 2009. Αντιθέτως, οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών είχαν συνεχώς αυξητική τάση με ρυθμούς 4-8% χωρίς να φαίνεται ότι επηρεάζονται από τις εξελίξεις. Βεβαίως, αυτό οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στην παραγωγή του κλάδου Αστικής ευθύνης οχημάτων, ο οποίος σημείωσε πολύ μεγάλη αύξηση το 2009 (περίπου 15%). Ενώ οι επιδράσεις

της οικονομικής κρίσης εμφανίστηκαν στην παραγωγή ασφαλιστρών, δεν διαπιστώθηκε το ίδιο και στις αποζημιώσεις, οι οποίες σημείωσαν συνεχείς και μεγάλες αυξήσεις 6-12% ετησίως. Παράλληλα, την ίδια χρονική περίοδο (2008) παρουσίασαν σημαντική κάμψη και τα σημαντικότερα οικονομικά μεγέθη των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, όπως το Ενεργητικό (-2,5%), τα ίδια κεφάλαια (-25%) και τα αποτελέσματα προ φόρων (ζημίες 480 εκατ. €).

Το μέσο κατά κεφαλήν ασφαλιστρο

Μέσο κατά κεφαλήν ασφαλιστρο (€) , Ελλάδα



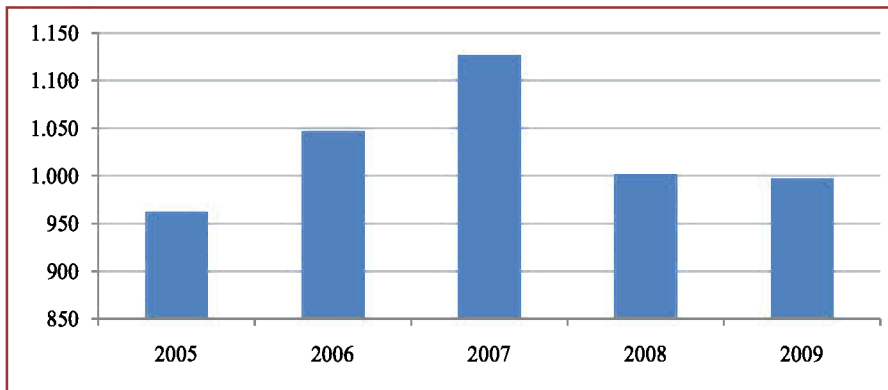
γνώρισε συνεχείς αυξήσεις σε όλη τη διάρκεια της πενταετίας, την περίοδο έως το 2007 οδηγούμενο από τις δαπάνες για τις ασφαλίσεις Ζωής και στη συνέχεια από τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών. Το ποσοστό των επενδύσεων επί του ΑΕΠ έβαινε αυξανόμενο από 4,8% το 2005 σε πάνω από 5,2% το 2007. Ο δείκτης γνώρισε απότομη καθίζηση το 2008 αλλά επέστρεψε σε ακό-

μη μεγαλύτερη αξία ως ποσοστό του ΑΕΠ το 2009. Η ύπαρξη ρευστού στην αγορά επέτρεπε στην αναλογία των χρεωστών ασφαλιστρών προς παραγωγή να μειώνεται συνεχώς μέχρι το 2007 αλλά η έλλειψη ρευστότητας η οποία ακολούθησε, εκτίναξε το δείκτη σε πολύ υψηλά επίπεδα. Πάντως, θεωρείται ότι υπάρχει η δυναμική του κλάδου της Ιδιωτικής Ασφάλισης για ανάκαμψη όταν η οικονομία επανέλθει σε αναπτυξιακή πορεία.

Η χρηματοπιστωτική κρίση και η

οικονομική ύφεση η οποία ακολούθησε έπληξε μεταξύ άλλων και την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Μέσα από την παρακολούθηση της εξέλιξης της παραγωγής ασφαλιστρών, γίνεται φανερό ότι οι ασφαλίσεις Ζωής αποδείχτηκαν περισσότερες ευαίσθητες με κάμψη της παραγωγής το 2008 και σταθεροποίηση το 2009, ενώ οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών κατέγραψαν μι-

Παραγωγή ασφαλιστρών (δισ.€), ΕΕ -27



κρές αυξήσεις και τις δύο τελευταίες χρονιές, οφειλόμενες κυρίως στον κλάδο Αστικής ευθύνης οχημάτων. Την ίδια χρονική περίοδο παρουσίασαν σημαντική κάμψη και τα σημαντικότερα οικονομικά μεγέθη των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, όπως το Ενεργητικό, τα ίδια κεφάλαια και τα Κέρδη (προ φόρων). Παρόμοια συμπεριφορά καταγράφει και η απεικόνιση των σημαντικότερων αριθμοδεικτών ασφαλιστικής διεξόδου, απόδοσης και αποδοτικότητας, με έντονη κάμψη το 2008 και επαναφορά το 2009, σε επίπεδα όμως χαμηλότερα από την προ κρίσης περίοδο. Η εξέταση τέλους της συσχέτισης της οικονομικής ύφεσης, έτσι όπως εκφράζεται από τη μεταβολή του ΑΕΠ της χώρας, με τις εργασίες του κλάδου της Ιδιωτικής ασφάλισης, υποδηλώνει ότι υπάρχει η δυναμική για την αντιστροφή του κύκλου εργασιών σε τροχιά ανάκαμψης όταν η οικονομία επανέλθει σε αναπτυξιακή πορεία.

Οι μεταβολές των μεγεθών - Παραγωγή ασφαλιστρών

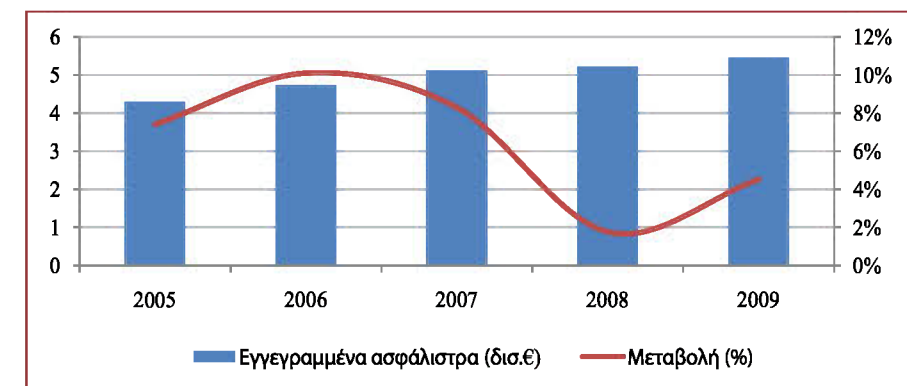
Η παραγωγή ασφαλιστρών γνώρισε συνεχείς αυξήσεις από το 2005 ως το 2009 όμως με εμφανώς μικρότερους ρυθμούς τα δύο τελευταία χρόνια. Συγκεκριμένα, από τα 4,3 δισ. € το 2005, έφτασε στα 5,4 δισ. € το 2009. Μάλιστα, η αύξηση η οποία διαπιστώθηκε το 2006 έφτασε το 10,1% και ακολούθηθηκε από μία επίσης μεγάλη αύξηση 8,3% το 2007. Η συνέχεια χαρακτηρίστηκε από πιο μικρές αυξήσεις επηρεασμένες από τις επιδράσεις της χρηματοπιστωτικής κρίσης και της ύφεσης που ακολούθησε. Έτσι, οι αυξήσεις ήταν 1,8% το 2008 και 4,5% το 2009.

Όμως, διαφορετική ήταν η επίδραση της κρίσης στους δύο μεγάλες κατηγορίες ασφάλισης: τις ασφαλίσεις Ζωής και τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών.

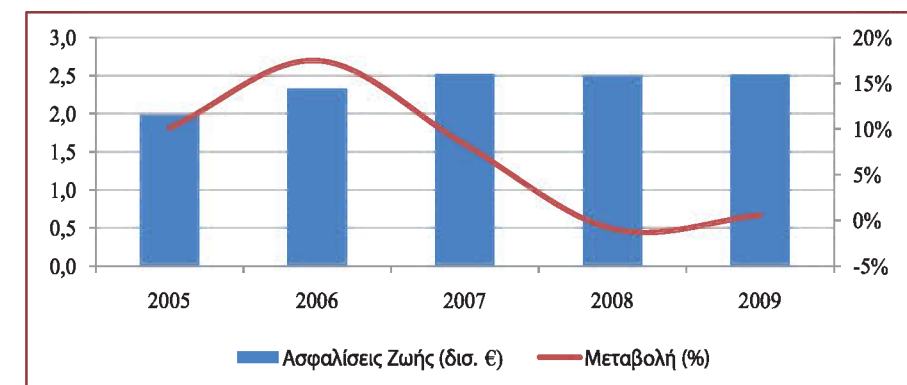
Ασφαλίσεις Ζωής

Οι ασφαλίσεις Ζωής γνώρισαν αύξηση από το 2005 έως το 2007 από τα 2 στα 2,5

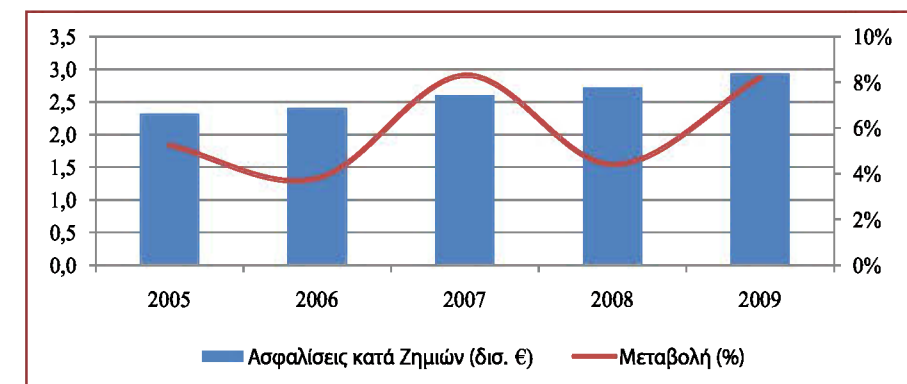
Παραγωγή ασφαλιστρών



Παραγωγή ασφαλιστρών Ζωής



Παραγωγή ασφαλιστρών κατά Ζημιών



δισ. €. Ποσοστιαία, οι αυξήσεις αντιστοιχούσαν στο 17,5% το 2006 και 8,3% το 2007. Αντιθέτως, το 2008 παρατηρήθηκε μείωση (1%) σε σχέση με το 2007 και το 2009 μία πολύ μικρή αύξηση (0,5%).

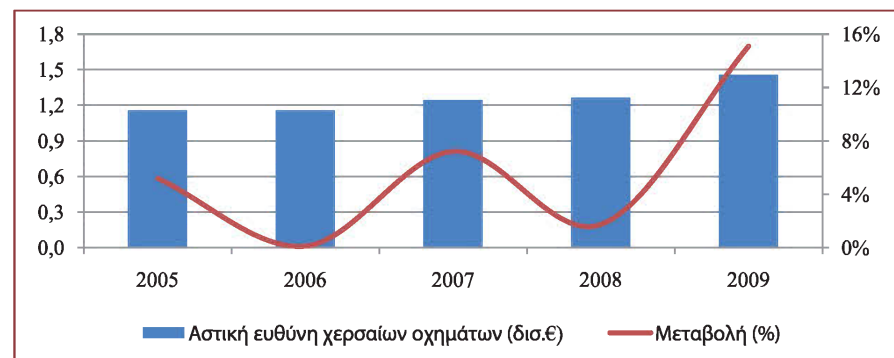
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών

Οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών γνώρισαν συνεχείς αυξήσεις από έτος σε έτος παρά τις αρνητικές εξελίξεις στο οικονομικό περιβάλλον. Η παραγωγή ήταν 2,3 δισ. € το

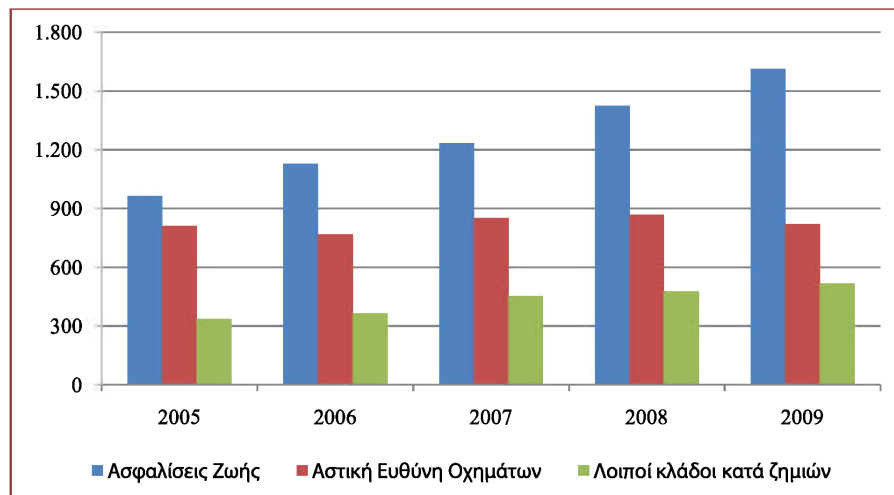
2005 και συνέχισε αυξανόμενη μέχρι και το 2009, άλλοτε με μικρές αυξήσεις, γύρω στο 4%, κι άλλοτε με μεγάλες αυξήσεις, πάνω από 8%.

Ειδικότερα στον κλάδο Αστικής Ευθύνης Οχημάτων, η παραγωγή του 2005 και του 2006 ήταν 1,2 δισ. € και γνώρισε σχετικά μεγάλη αύξηση το 2007 (7,2%) και ακόμη μεγαλύτερη αύξηση το 2009 (15,1%). Η παραγωγή του συγκεκριμένου κλάδου έφτασε το 1,5 δισ. το 2009.

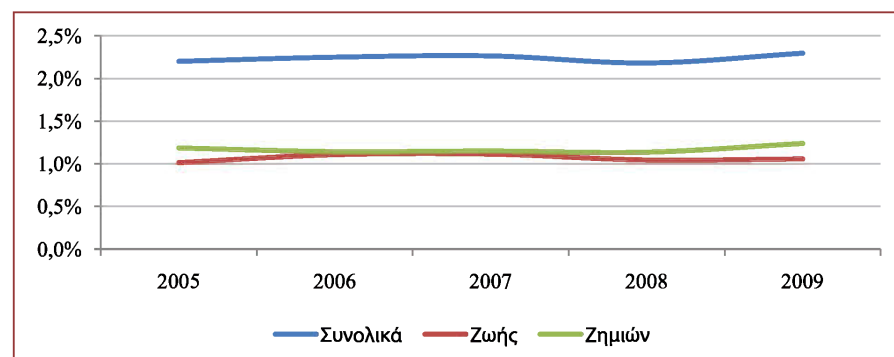
Παραγωγή Αστικής Ευθύνης Οχημάτων



Αποζημιώσεις 2005 – 2009 (εκατ. €)



Παραγωγή ασφαλιστρών προς ΑΕΠ



Αποζημιώσεις

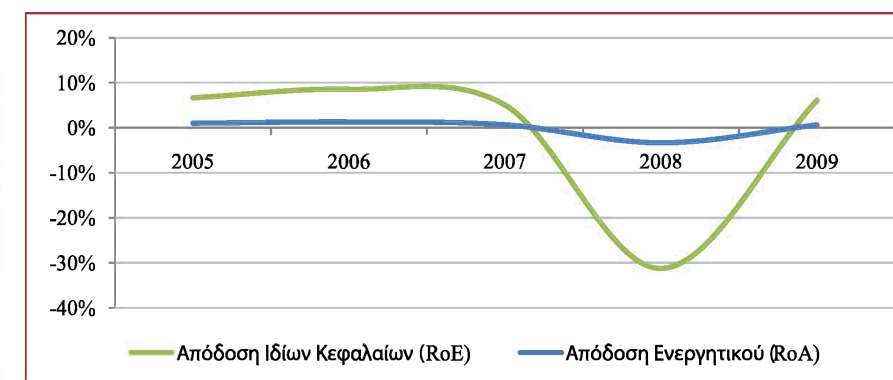
Οι αποζημιώσεις κινήθηκαν ανεξαρτήτως του οικονομικού περιβάλλοντος ως επί το πλείστον με αύξηση από χρόνο σε χρόνο, όπως δείχνει και το παρακάτω γράφημα. Κυρίως στις ασφαλίσεις Ζωής και τις ασφαλίσεις των Λοιπών κλάδων κατά ζημιών, παρατηρήθηκαν μεγάλες αυξήσεις από το ένα έτος στο άλλο.

Από την εξέταση των ρυθμών μεταβολής του ΑΕΠ γίνεται φανερό ότι από το πρώτο τρίμηνο του 2008 η ελληνική οικονομία μπαίνει σε τροχιά ύφεσης, η οποία εκδηλώνεται κατ' αρχήν με κάμψη της ανάπτυξης (τρίτο και τέταρτο τρίμηνο του 2008 και πρώτο του 2009) και στη συνέχεια με ύφεση (αρνητικοί ρυθμοί ανάπτυξης από το δεύτερο τρίμηνο του 2009

κι έπειτα). Άμεση ήταν η επίδραση στην ασφαλιστική αγορά με μείωση του ρυθμού ανάπτυξη των εργασιών (τρίτο τρίμηνο του 2008) και αρνητικό ρυθμό ανάπτυξης στη συνέχεια (τέταρτο τρίμηνο του 2008). Στη συνέχεια οι ρυθμοί ανάπτυξης εναλλάσσονται (αρνητικοί το δεύτερο τρίμηνο του 2009 και το δεύτερο τρίμηνο του 2010) όμως η γραμμή τάσης των μεταβο-



Απόδοση Ενεργητικού και Ιδίων κεφαλαίων



τικοί. Όταν η οικονομία επανέλθει σε τροχιά ανάκαμψης, τότε πιθανώς να ωθηθεί η ασφαλιστική αγορά σε ρυθμούς ανάπτυξης όπως αυτοί που παρατηρήθηκαν το διάστημα του πρώτου τριμήνου 2007 έως το τρίτο τρίμηνο 2008.

Το ίδιο συμπέρασμα προκύπτει και από την επισκόπηση της διαχρονικής εξέλιξης των μεγεθών των ασφαλιστρών και του ΑΕΠ σε τρέχουσες τιμές ανά τρίμηνο για την περίοδο από το πρώτο τρίμηνο του 2006 έως και το τρίτο τρίμηνο του 2010. Είναι προφανές ότι η παραγωγή ασφαλιστρών παρακολούθησε τον ετήσιο κύκλο του ΑΕΠ με μία χρονική καθυστέρηση δύο τριμήνων στην άνοδο κι ενός τριμήνου στην πτώση. Αυτή η αλληλεπίδραση διαταράσσεται από το δεύτερο τρίμηνο του 2009, οπότε από το πρώτο τρίμηνο του 2010 η ασφαλιστική αγορά βρίσκεται στην καθοδική πλευρά του κύκλου.

Όμως η θετική κλίση της γραμμής τάσης της εξέλιξης της παραγωγής ασφαλιστρών υποδηλώνει ότι υπάρχει πλέον η δυναμική για αντιστροφή του κύκλου της παραγωγής ασφαλιστρών.

Ενεργητικό και Ίδια Κεφάλαια

Σε όλα τα χρόνια από το 2005 ως το 2009, με εξαίρεση το 2008, παρατηρήθηκαν μεγάλες αυξήσεις στο συνολικό Ενεργητικό των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Αντιθέτως, τα Ίδια Κεφάλαια γνώρισαν μεγάλη μεταβλητότητα.

Ενώ μέχρι και το 2007 αυξάνονταν ή

παρέμεναν σταθερά, το 2008 γνώρισαν μεγάλη μείωση η οποία εν μέρει αντισταθμίστηκε από την αύξηση τους το 2009.

Κέρδη (προ φόρων)

Τα κέρδη (προ φόρων) των ασφαλιστικών επιχειρήσεων παρουσίασαν μεγάλη συσχέτιση με τη δυναμική του οικονομικού περιβάλλοντος.

Τις χρονιές οι οποίες προηγήθηκαν της χρηματοπιστωτικής κρίσης, οι επιχειρήσεις κατέγραψαν συνολικά κέρδη άνω των 100 εκατ. € ετησίως. Το 2008 οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις κατέγραψαν συνολικά ζημιές (προ φόρων) 492 εκατ. €. Το 2009 επέστρεψαν στην κερδοφορία.

Κατά κεφαλήν ασφάλιστρα

Η μέση κατά κεφαλήν δαπάνη για ασφάλιση αυξήθηκε στην Ελλάδα κατά τη διάρκεια της τελευταίας πενταετίας. Τα κατά κεφαλήν ασφάλιστρα ήταν περίπου 390 € το 2005 κι έφτασαν πάνω από 480 € το 2009. Τα κατά κεφαλήν ασφάλιστρα των ασφαλίσεων κατά Ζημιών κινήθηκαν ανοδικά όλη την πενταετία, ενώ των ασφαλίσεων Ζωής σημείωσαν άνοδο την περίοδο πριν την κρίση (2005-2007) από τα 180 € στα 225 € και στη συνέχεια μειώθηκαν στο επίπεδο των 220 € μέχρι το 2009.

Ασφαλιστική διείσδυση

Η ασφαλιστική διείσδυση, δηλαδή η αναλογία της παραγωγής ασφαλιστρών προς το Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν



(ΑΕΠ), είχε ελαφρώς αυξητική τάση από το 2,2% του ΑΕΠ το 2005 στο 2,3% το 2009.

Διαπιστώθηκε μία ελαφρά κάμψη το 2008 με παράλληλη υποχώρηση του δείκτη ελαφρώς κάτω από το 2,2% του ΑΕΠ. Ο δείκτης των ασφαλίσεων κατά ζημιών έμεινε σταθερός σε τιμές γύρω από το 1,15% με εξαίρεση τη σχετικά μεγάλη άνοδο η οποία παρουσιάστηκε το 2009 όταν ανήλθε στο 1,24%. Στις ασφαλίσεις Ζωής, υπήρξε μεγάλη αύξηση από το 1 στο 1,1% το 2006, τιμή στην οποία παρέμεινε και το 2007. Στη συνέχεια παρατηρήθηκε μείωση του δείκτη το 2008 στο 1,05% και σταθεροποίηση του το 2009 στην ίδια τιμή.

Επενδύσεις προς ΑΕΠ

Ένας ακόμη τρόπος μέτρησης της διεύθυνση της Ιδιωτικής ασφάλισης στην οικονομία είναι η αναλογία των επενδύσεων

Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι όσο οι ρυθμοί μεταβολής του ΑΕΠ παραμένουν αρνητικοί (φάση ύφεσης) τόσο οι ρυθμοί ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς θα παραμένουν χαμηλοί

των ασφαλιστικών επιχειρήσεων προς το ΑΕΠ. Υπήρξε σταθερή αύξηση του μεγέθους από το 2005 στο 2007, στο 5,2% του ΑΕΠ.

Υπήρξε μείωση στο 4,7% το 2008 και επανήλθε στο 5,3% το 2009.

Απόδοση Ενεργητικού και Ιδίων Κεφαλαίων

Συνολικά, το 2009 οι αποδόσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων επανήλθαν περίπου στα προ 2008 επίπεδα. Πριν το 2008, η απόδοση του Ενεργητικού (RoA) ήταν κοντά στο 1% και μετά από την πτώση του στο -3,5% κατά το 2008, επέστρε-

ψε στο 0,7% το 2009. Παρομοίως, η απόδοση των Ιδίων κεφαλαίων (RoE) ήταν θετική πριν το 2008 και μάλιστα είχε φτάσει στο 8,5% το 2006. Κατά τη διάρκεια του 2008, έπεσε στο -31,3% αλλά επέστρεψε στο 6,1% το 2009.

Περιθώριο κέρδους

Τα έτη 2005 ως 2007, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις λειτουργούσαν απολαμβάνοντας περιθώριο κέρδους (προ φόρων) το οποίο κυμαινόταν από 2% ως 4%. Το 2008, το συγκεκριμένο μέγεθος πήρε αρνητική τιμή κι έφτασε το -9,4% ενώ το 2009 οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις πέτυ-

χαν να επαναφέρουν το μέγεθος σε θετική τιμή (1,9%) αλλά σε χαμηλότερο επίπεδο από το αντίστοιχο των προηγούμενων ετών.

Στην παρούσα μελέτη, η απόδοση του Ενεργητικού υπολογίζεται ως Κέρδη (προ φόρων) προς Ενεργητικό. Ομοίως, η απόδοση των Ιδίων κεφαλαίων υπολογίζεται ως Κέρδη (προ φόρων) προς Ίδια κεφάλαια. 8 Στην παρούσα μελέτη, το Περιθώριο κέρδους υπολογίζεται ως η αναλογία των Κερδών (προ φόρων) προς την Παραγωγή ασφαλίσεων.

Ποσοστό χρεωστών ασφαλιστών

Το ποσοστό χρεωστών ασφαλιστών (9) αποτελεί δείκτη της ρευστότητας της οποίας απολαμβάνει η ασφαλιστική αγορά.

Μέχρι το 2007, το μέγεθος μειώνεται, ένδειξη του ότι οι ασφαλισμένοι αλλά και οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές εξοφλούν τις υποχρεώσεις τους με όλο και μεγαλύτερη ταχύτητα. Κατά τη διάρκεια του 2008 και ακόμη πιο έντονα κατά τη διάρκεια του 2009, ο δείκτης γνώρισε μεγάλη άνοδο μέχρι και το 21,2%. Αυτό αποτελεί σημάδι ότι η έλλειψη ρευστού στην αγορά εν γένει επηρέασε και την ασφαλιστική αγορά.

Το μέσο κόστος πρόσκτησης εργασιών (10) κινούνταν πτωτικά μέχρι το 2007 όπου έφτασε το 16,5%. Το 2008 διαπιστώθηκε πολύ μεγάλη αύξηση του μεγέθους στο 21,9% αλλά στη συνέχεια επέστρεψε στο 15% το 2009.

Το μέγεθος υπολογίζεται ως η αναλογία των χρεωστών ασφαλιστών (πραγματοποιηθείσες πωλήσεις αλλά μη εξοφλημένες) προς την Παραγωγή ασφαλίσεων.

Αποτελεί την αναλογία των εξόδων των οποίων πραγματοποιεί μία ασφαλιστική επιχείρηση για να αποκτήσει εργασίες (προμήθειες ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και συναφή έξοδα) προς την παραγωγή ασφαλίσεων.

Τα έτη 2005 ως 2007, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις λειτουργούσαν απολαμβάνοντας περιθώριο κέρδους (προ φόρων) το οποίο κυμαινόταν από 2% ως 4%.



Την εμπιστεύονται 90 εκατομμύρια άνθρωποι

ο κόσμος σας, με ασφάλεια

Giuseppe Zorgno: Η Chartis Ελλάς

θα πετύχει τους στόχους της

Υψηλή αύξηση παραγωγής ασφαλίσεων κατά το πρώτο τρίμηνο του έτους κατέγραψαν οι εταιρείες της Chartis Ελλάς (Chartis Ελλάς Α.Ε. και National Union Fire Insurance Co of Pittsburgh, PA.).

Η συνολική παραγωγή ανήλθε στα € 30,4 εκατ. σημειώνοντας οργανική αύξηση 26,2% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2010. Ειδικότερα οι αποζημιώσεις προς ιδιώτες και επιχειρήσεις ξεπέρασαν τα 7,7 εκατ. €.

Ο δείκτης ζημιών κινήθηκε χαμηλότερα του 50% των καθαρών δεδουλευμένων ασφαλίσεων. Ως αποτέλεσμα της θετικής εικόνας του Μικτού Δείκτη (Combined Ra-

tio), η συνολική κερδοφορία των εταιρειών της Chartis στην Ελλάδα ανήλθε στα επίπεδα των €2,7 εκατ. Η σύνθεση του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου της εταιρείας διαμορφώθηκε: εμπορικές και βιομηχανικές ασφαλίσεις στο 35% και προσωπικές ασφαλίσεις στο 65%.

Στον τομέα των εμπορικών και βιομηχανικών ασφαλίσεων, τα Business Solutions σημείωσαν ισχυρούς ρυθμούς ανάπτυξης, επιτυγχάνοντας αύξηση παραγωγής 25% σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 2010. Χαρακτηριστικά, ο Κλάδος Χρηματικών Απωλειών (ασφαλίσεις ευθύνης διευθυντών & στελεχών, επαγγελματικές ευθύνης κ.ά.) σημείωσε αύξηση που ξεπέ-

ρασε τα επίπεδα του 65%.

Στον τομέα των προσωπικών ασφαλίσεων, τα Personal Solutions συνέχισαν την ανοδική δυναμική, με τα ποσοστά αύξησης να ξεπερνούν το 26%. Ο κλάδος αυτοκινήτου ξεπέρασε το 30% σε ποσοστιαία αύξηση παραγωγής, ενώ αξιοσημείωτη είναι η θετική εικόνα που παρουσίασε ο κλάδος προσωπικού ατυχήματος. Στοχεύοντας στη διατήρηση της υψηλής ποιότητας επιχειρησιακής λειτουργίας του οργανισμού, δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στην κατάρτιση των εργαζομένων, ενώ βρίσκεται σε εξέλιξη το πρόγραμμα νέων προσλήψεων. Επιπλέον, στο πλαίσιο της συνεχούς ποιοτικής ενίσχυσης του προϊοντικού χαρτοφυλακίου, η



Φροντίδα Extra



Το νέο προνομιακό πρόγραμμα «Φροντίδα Extra» δημιούργησε η Executive Insurance Brokers, σε συνεργασία με την Chartis, το οποίο προσφέρει σε ιδιώτες και οικογένειες ασφαλιστική κάλυψη υποχρεώσεων σε περίπτωση ατυχήματος, καθώς και πρόσβαση σε υψηλής ποιότητας ιατρικές υπηρεσίες αποκλειστικά για τους κατόχους του προγράμματος.

Το «Φροντίδα Extra» περιλαμβάνει ένα ολοκληρωμένο πακέτο ιατρικών υπηρεσιών – όπως διαγνωστικές εξετάσεις, ιατρικές επισκέψεις κατ' οίκον, αιμοληψία, ακόμα και οδοντιατρική φροντίδα – οι οποίες προσφέρονται με προνομιακές εκπτώσεις και με ιδιαίτερα χαμηλό ασφάλιστρο €28 ανά εξάμηνο

και πραγματοποιούνται στο πανελλαδικό δίκτυο του Ομίλου ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ.

Ειδικότερα το «Φροντίδα Extra» προσφέρει τα εξής:

- Κάλυψη υποχρεώσεων του ασφαλιζόμενου, έως και €25.000, σε περίπτωση απώλειας ζωής ή μόνιμης ολικής ανικανότητας εξαιτίας ατυχήματος.
- Απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις στα εξωτερικά ιατρεία των κλινικών του Ομίλου ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ (ΒΙΟΚΛΙΝΙΚΗ Αθηνών, Πειραιά και Θεσσαλονίκης) και στο πανελλαδικό δίκτυο συνεργαζόμενων ιατρών, με ειδική προνομιακή χρέωση €30 ανά επίσκεψη. Τα έκτακτα περιστατικά εξυπηρετούνται στα τμήματα επειγόντων περιστατικών των κλινικών, με ειδική προνομιακή τιμή €30 ανά επίσκεψη.
- Ιατρικές επισκέψεις κατ' οίκον με χρέωση:
 - α) €60 ανά επίσκεψη για τις εργάσιμες ημέρες και ώρες
 - β) €80 εκτός εργάσιμων ημερών και ωρών (οι επισκέψεις συνεργαζόμενων ιατρών στο σπίτι, όλο το 24ωρο, ισχύει μόνο εντός του λεκανοπεδίου Αττικής).
- Διενέργεια διαγνωστικών εξετάσεων στα διαγνωστικά κέντρα της ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗΣ και στις κλινικές του Ομίλου με έκπτωση 30% (οι εξετάσεις διενεργούνται με παραπεμπτικό σημείωμα ιατρού).
- Νοσήλια με έκπτωση 10% στις κλινικές του Ομίλου.
- Δωρεάν μεταφορά με ασθενοφόρο στις συμβεβλημένες κλινικές του Ομίλου, μέσα στα όρια του εκάστοτε νομού και με την προϋπόθεση ότι θα προκύψει νοσηλεία.
- Αιμοληψία στο σπίτι με κόστος €10 (ισχύει μόνο εντός του λεκανοπεδίου Αττικής).
- Οδοντιατρική φροντίδα στο πανελλαδικό δίκτυο συνεργαζόμενων και ιδιόκτητων οδοντιατρείων, με έκπτωση 40% στον τιμοκατάλογο ιδιωτικών τιμών του Ομίλου.
- Ιατρικό Συντονιστικό Τηλεφωνικό Κέντρο μέσω ενός ενιαίου πανελλαδικού αριθμού 14 501 για τη διευκόλυνση διεξαγωγής των παραπάνω παροχών υγείας στο δίκτυο του Ομίλου ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ σε Αθήνα, Πειραιά και Θεσσαλονίκη (με χρέωση €0,75 από σταθερά και €1,26 από κινητά ανά λεπτό χρόνου ομιλίας).

Chartis Greece υλοποιεί το πρόγραμμα παρουσίασης νέων ασφαλιστικών λύσεων για το 2011.

Αναφερόμενος στα αποτελέσματα, ο κ. Giuseppe Zorgno, διευθύνων σύμβουλος της Chartis Greece, εξέφρασε την αισιοδοξία του ότι «και το 2011 η εταιρεία θα πετύχει τους στόχους της και θα καταγράψει, για μία ακόμη χρονιά, υψηλό ρυθμό οργανικής ανάπτυξης. Διανύοντας μία πολύ δύσκολη χρονική περίοδο για την ελληνική κοινωνία, θεωρούμε κορυφαία προτεραιότητα και υποχρέωσή μας να στηρίζουμε έμπρακτα τους πελάτες, τους συνεργάτες, τους ανθρώπους μας» συμπλήρωσε ο κ. Giuseppe Zorgno.

Υπηρεσίες ανθρωπιάς από έναν **ισχυρό** όμιλο

Στη MetLife Alico καταλαβαίνουν ότι δεν είναι εύκολο για τους ασφαλισμένους να εντοπίσουν το κατάλληλο πρόγραμμα για τις δικές τους ανάγκες. Στη ζωή κάποιου είναι πιθανόν να προκύψουν καταστάσεις πέρα από τον έλεγχο του με αποτέλεσμα να μην είναι δυνατόν να εγγυηθεί ότι θα βρίσκεται για πάντα στο πλευρό της οικογένειάς του.

Είναι σημαντικό λοιπόν για τους ασφαλισμένους να μπορούν να στηρίξουν την οικογένειά τους από οικονομικής άποψης ώστε να είναι δυνατόν να αντιμετωπίσει τις πάγιες υποχρεώσεις της, καθώς επίσης να καλύψει και όποιες καθημερινές ανάγκες προκύψουν. Αυτό θα καθησυχάσει τους ασφαλισμένους τώρα αλλά και θα εξασφαλίσει την οικογένειά τους σε περίπτωση που τους συμβεί κάποιο αναπάντεχο γεγονός.

Η ιστορία της Αθηνάς:

«Είμαι η Αθηνά και ζω με το σύζυγό μου και την 3χρονη κορούλα μας στον Πειραιά.



»Το καθημερινό μας πρόγραμμα είναι ιδιαίτερα απαιτητικό καθώς εργαζόμαστε και οι δύο αρκετές ώρες γυρνώντας σπίτι αργά το απόγευμα.

»Πρόσφατα αποφασίσαμε και αποκτήσαμε ένα πρόγραμμα Νοσοκομειακής Περίθαλψης για ολόκληρη την οικογένεια παρά το γεγονός ότι όλοι είμαστε καλά στη υγεία μας.

»Η απόφασή μας αυτή πάρθηκε με αφορμή έναν συνάδελφό μου στον οποίο πρόσφατα διαγνώστηκε καρκίνος. Ένα σοβαρό πρόβλημα υγείας που κατέβαλε με άγχος και ανασφάλεια ολόκληρη την οικογένειά του καθώς πλέον καλούνται να αντιμετωπίσουν τόσο το υψηλό κόστος νοσηλείας του συναδέλφου μου όσο και τα καθημερινά οικογενειακά έξοδα που «τρέχουν» τη στιγμή μάλιστα που ο ίδιος δε θα είναι σε θέση να εργαστεί για ένα μεγάλο χρονικό διάστημα.

»Πρόκειται για μια πολύ δύσκολη

στιγμή που βιώνουν όλοι τους και η οποία με οδήγησε να αναρωτηθώ τι θα γινόταν αν κάτι ανάλογο συνέβαινε στη δική μου οικογένεια και πώς θα μπορούσα να αντιμετωπίσω τα αυξημένα έξοδα που θα είχα σε μια τέτοια περίπτωση χωρίς να αναγκαστούμε να πειράξουμε τις οικονομίες μας ή την περιουσία μας».

στιγμή που βιώνουν όλοι τους και η οποία με οδήγησε να αναρωτηθώ τι θα γινόταν αν κάτι ανάλογο συνέβαινε στη δική μου οικογένεια και πώς θα μπορούσα να αντιμετωπίσω τα αυξημένα έξοδα που θα είχα σε μια τέτοια περίπτωση χωρίς να αναγκαστούμε να πειράξουμε τις οικονομίες μας ή την περιουσία μας».

Λύση σε αυτό έρχεται να δώσει το Πρόγραμμα ABC MediGuard

Αποτελεσματική υποστήριξη στα έξοδα νοσηλείας χωρίς να απασχολεί τους ασφαλισμένους το κόστος.

Κεφάλαιο κάλυψης μέχρι € 300.000 το χρόνο για την αντιμετώπιση των εξόδων νοσηλείας (στην Ελλάδα ή στο Εξωτερικό). Ελεύθερη επιλογή Νοσοκομείου μέσα από ένα ευρύ δίκτυο συνεργαζόμενων Νοσηλευτηρίων και Κλινικών.

Ελεύθερη επιλογή της θέσης νοσηλείας που εσείς επιθυμείτε.

Προνόμια και οικονομικά οφέλη μέσα από την αξιοποίηση του δυναμικού Δικτύου Νοσηλευτηρίων και Διαγνωστικών Κέντρων του Alico Benefit Club.

Ποιες ανάγκες καλύπτει:

Η ζωή έχει πολλές αβεβαιότητες, γεγονός που καθιστά πλέον αναγκαίο να έχουμε προνοήσει εξασφαλίζοντας σημαντική οικονομική υποστήριξη σε μια δύσκολη στιγμή, για να μην επωμισθούμε εμείς το κόστος μιας νοσηλείας – ακόμα και της πιο πολυδάπανης - χωρίς να αναγκαστούμε να πειράξουμε τις οικονομίες μας ή την περιουσία μας.

Το πρόγραμμα Νοσοκομειακής Περίθαλψης ABC MediGuard είναι η δυνατή λύση για την αποτελεσματική αντιμετώπιση μικρών ή σοβαρών προβλημάτων Υγείας που μπορεί να συμβούν. Πρόκειται για έναν συνδυασμό προγράμματος δυναμικών παροχών και του συστήματος προνομίων «Alico Benefit Club» που σχεδιάζεται στα «μέτρα» των ασφαλισμένων, ανάλογα με τις δυνατότητες και επιθυμίες

τους, ώστε να απολαμβάνουν υπηρεσίες υψηλού επιπέδου για την προστασία τόσο της δικής τους Υγείας, όσο και των προσώπων που αγαπούν και στηρίζουν.

Πρόσθετα Πλεονεκτήματα

Με το ABC MEDIGUARD:

Οι ασφαλισμένοι έχουν στη διάθεσή τους μέχρι € 300.000 το χρόνο για να αντιμετωπιστεί ακόμα και ένα πολύ σοβαρό πρόβλημα Υγείας, χωρίς να χρειαστεί να διαταραχθεί η οικονομική ισορροπία τους.

Εξασφαλίζεται πρόσβαση σε ένα δυναμικό Σύστημα Ολοκληρωμένων Υπηρεσιών Πρωτοβάθμιας και Δευτεροβάθμιας Περίθαλψης, το «Alico Benefit Club» που εξασφαλίζει νοσηλεία υψηλού επιπέδου και μοναδικά προνόμια στα συνεργαζόμενα Νοσηλευτήρια και Κλινικές.

Επιλογή ελεύθερη -μέσω του «Alico Benefit Club»- από ένα ευρύ δίκτυο συνεργαζόμενων Νοσηλευτηρίων και Κλινικών, για να έχουν οι ασφαλισμένοι την καλύτερη ιατρική, τεχνολογική και νοσηλευτική υποστήριξη.

Ελεύθερη επιλογή της θέσης νοσηλείας ώστε να απολαμβάνουν οι ασφαλισμένοι τις υπηρεσίες που πραγματικά επιθυμούν.

Εξασφαλίζονται πρόσθετες οικονομικές διευκολύνσεις σε περίπτωση νοσηλείας στο Δίκτυο των Συνεργαζόμενων Νοσηλευτηρίων.

Μπορούν να χρησιμοποιηθούν όσες άλλες παροχές Υγείας έχουν οι ασφαλισμένοι (Κοινωνικός Φορέας, Ομαδική Ασφάλιση) για να μειώνουν ή και να μηδενίζουν τη δική τους συμμετοχή στα έξοδα νοσηλείας.

Επωφελούνται οι ασφαλισμένοι από εκπτώσεις και οικονομικές λύσεις για την ασφαλιστική κάλυψη ολόκληρης της Οικογένειας.

Το πρόγραμμα Νοσοκομειακής Περίθαλψης ABC MediGuard είναι η δυνατή λύση για την αποτελεσματική αντιμετώπιση μικρών ή σοβαρών προβλημάτων υγείας που μπορεί να προκληθούν.



Με υψηλές αποδόσεις και το 2010



Υψηλές αποδόσεις επέτυχε για άλλη μια χρονιά η MetLife Alico προς όφελος των ασφαλισμένων της επενδύοντας τα Μαθηματικά Αποθέματα των συμβολαίων με συμμετοχή στο Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων (Π.Υ.Μ.Α.).

Συγκεκριμένα, η εταιρία επέτυχε απόδοση 4,49% για τα ατομικά συμβόλαια Ζωής, 5% για τα παλαιά ατομικά Συνταξιοδοτικά συμβόλαια, ενώ η απόδοση των Ομαδικών Συνταξιοδοτικών συμβολαίων ανέρχεται σε 4,56%.

Η MetLife Alico στα 47 χρόνια που δραστηριοποιείται στην Ελληνική Ασφαλιστική αγορά ακολουθεί πάντοτε συνετή επενδυτική στρατηγική, με βασικές αρχές την πλήρη προστασία των κεφαλαίων που της εμπιστεύονται οι ασφαλισμένοι της, την υποστήριξη των εγγυήσεων που περιέχονται στα ασφαλιστήρια συμβόλαια και την εξασφάλιση των μέγιστων δυνατών αποδόσεων τόνισε σχολιάζοντας τις αποδόσεις ο κ. Δ. Μαζαράκης, Chief Sales & Marketing Officer της MetLife Alico. Οι παραπάνω αποδόσεις επιβεβαιώνουν με τον καλύτερο τρόπο την ηγετική θέση που κατέχει η εταιρία μας στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά Ζωής και δείχνουν για άλλη μια φορά ότι τιμούμε την εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων μας, μένοντας συνεπείς στις δεσμεύσεις μας πρόσθεσε ο κ. Μαζαράκης.

2011 Χρονιά ορόσημο για Ergo-Victoria

Τους κορυφαίους συνεργάτες τους τίμησαν οι δύο εταιρείες του ομίλου Ergo - Victoria και D.A.S.-Hellas σε δύο εκδηλώσεις που πραγματοποιήθηκαν σε Θεσσαλονίκη και Αθήνα.

Ο κ. Jürgen Schmitz, μέλος του Δ.Σ. της Ergo International, υπεύθυνος για τις χώρες της κεντρικής και ανατολικής Ευρώπης και πρόεδρος του Δ.Σ. της Victoria, θέλοντας να τιμήσει την καταγωγή της εταιρείας (παρά το ιδιαίτερα φορτωμένο του πρόγραμμα) ζήτησε να παραστεί στη γιορτή της συμπρωτεύουσας, την εκδήλωση της οποίας άνοιξε, ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Victoria κ. Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου.

Ο κ. Jürgen Schmitz συνεχάρη δημόσια τους ανθρώπους της Victoria για τα εξαιρετικά αποτελέσματα του 2010 παρά την οικονομική κρίση, σημειώνοντας ότι ο όμιλος Ergo προσβλέπει με αισιοδοξία και αυτοπεποίθηση το μέλλον διαβεβαιώνοντας, ότι η Ελλάδα θα συμμετέχει στην θετική αυτή προοπτική από τη πρώτη γραμμή και από θέση ισχύος.

Ο αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και γενικός διευθυντής της Victoria κ. Θεόδωρος Κοκκάλλας, ξεκίνησε την ομιλία του αναφερόμενος στα πιο σημαντικά γεγονότα του 2010, όπως την μεγάλη αύξηση των εργασιών σε όλους τους κλάδους, τη συνεργασία με την Τράπεζα Πειραιώς στο χώρο του Bancassurance, την αύξηση της κερδοφορίας, την σημαντική αύξηση του μεριδίου αγοράς και την κατά-



Αριστερά, ο Jürgen Schmitz, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της ERGO International, υπεύθυνος για τις χώρες της κεντρικής και ανατολικής Ευρώπης και πρόεδρος του Δ.Σ. της VICTORIA, και, δεξιά, ο Θεόδωρος Κοκκάλλας, αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και γενικός διευθυντής της VICTORIA.



κτηση της 5ης θέσης στον πίνακα με την κατάταξη των ασφαλιστικών εταιρειών γενικών ασφαλειών στην Ελλάδα. Εξειδικεύοντας τα οικονομικά στοιχεία του 2010 ο κ. Κοκκάλλας χαρακτήρισε το 2010 μια πολύ καλή χρονιά για τον όμιλο Ergo στην Ελλάδα.

«Επιτύχαμε πολυηλιθιασαστικά τους στόχους μας σε όλα τα επίπεδα. Με σοβαρότητα, ήθος και συνέπεια. Mas εμπιστεύθηκαν πολλοί περισσότεροι καταναλωτές και πολλοί νέοι επαγγελματίες» είπε ο κ. Κοκκάλλας, προσθέτοντας μεταξύ άλλων ότι «πάμε εξαιρετικά όχι γιατί η κρίση δεν μας έχει αγγίξει, αλλά γιατί πολύ πριν από την εκδήλωση αυτής της κρίσης κάποιοι άνθρωποι είχαν

πάρει μια σειρά από σοβαρές αποφάσεις. »Αποφάσεις όχι μόνο για το τι θα συνέβαινε σήμερα αλλά για το τι θα θέλαμε να συμβεί στο μέλλον. Και αυτές οι αποφάσεις έχουν ένα κοινό τρίπτυχο. Την αξιοπιστία, την εξυπηρέτηση και την καινοτομία. Και με βάση αυτό το τρίπτυχο χαράξαμε και χαράζουμε τη στρατηγική μας, λαμβάνουμε και λαμβάνουμε αποφάσεις πολλές φορές τοις μέρους. Προσηλωμένοι, λοιπόν, στις αρχές μας βρισκόμαστε εδώ και πολύ καιρό στο δρόμο μιας κερδοφόρας ανάπτυξης».

Αναφερόμενος στις προοπτικές του 2011 ο κ. Κοκκάλλας σχολίασε ότι η νέα χρονιά θα είναι πράγματι μια δύσκολη χρονιά, γεμάτη



Από αριστερά προς τα δεξιά, ο κ. Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου, αναπληρωτής γενικός διευθυντής της VICTORIA, η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της E.A.E.E., και ο κ. Στάθης Τσαούσης, εμπορικός διευθυντής της VICTORIA.

δοκιμασίες και αναγκαστικές προσαρμογές. Μια χρονιά για την οποία δεν θα πρέπει να ανησυχούμε, αλλιώς ούτε και να εφησυχάζουμε. Ειδικά για την Victoria θα είναι μια χρονιά ορόσημο, με φιλόδοξους στόχους, με περισσότερες επιτυχίες και ένα σχεδια-

σμό που θα της επιτρέψει να έρθει ακόμη πιο κοντά στο όραμα της. Θα είναι μια χρονιά προετοιμασίας για το SOLVENCY II, χρονιά ακόμη μεγαλύτερης βελτίωσης των υπηρεσιών της σε όλους τους τομείς. Επόμενος κεντρικός ομιλητής της εκδήλωσης

ήταν ο αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος της D.A.S.-Hellas κύριος Γρηγόριος Ξουράφης, ο οποίος έκανε ένα σύντομο απολογισμό της πολύ επιτυχημένης χρονιάς για την D.A.S.-Hellas και κατόπιν τούτου αναφέρθηκε διεξοδικά στις πολύ

Διακεκριμένοι συνεργάτες



Από αριστερά προς τα δεξιά: Αγγελόπουλος Γεώργιος, Αναγνώστου Βίβιαν - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ Ε.Π.Ε., Νικολαΐδης Δημήτριος, Καραγιάννης Τάσος - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΣΑΡΑΦΟΥΔΗ, Στασινόπουλος Παναγιώτης. Βραβεύθηκαν, επίσης, οι ALL RISK & SIA E.E., EXECUTIVE INSURANCE BROKERS A.E.



V.I.P. συνεργάτες



Από αριστερά προς τα δεξιά: Αλεξάνδρα Πέτρου - ΑΝΑΞ Μεσιτείες Ασφαλίσεων Α.Ε., Παπαθανασόπουλος Σωτήριος - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΥ, Γκότσης Ιωάννης - ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΜΕΣΙΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε. Βραβεύθηκε, επίσης, το ασφαλιστικό γραφείο ΠΑΝΑ.

Βραβεία Αποτελεσματικής Δραστηριότητας



Από αριστερά προς τα δεξιά: Κελέφης Χρήστος, Μπουτάκης Δημήτριος-CONTRACT Α.Ε., Κακαρδάκου Μαρία, Σπυρίδου Μαρία, Παπανικολάου Νικόλαος, Φίκα Ηρώ, Γκουτζαμάνη Θεοδώρα, Τουπλικιώτης Κωνσταντίνος, Κυρίτσος Ηλίας, Κυλλιάση Βασιλική, Λαθουράκης Γιώργος, Μποϊλάνου Πηνελόπη. Βραβεύθηκαν επίσης οι ΑΞΕΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ Ε.Π.Ε., Αμανατίδης Χρήστος, Γιαραμάζης Ιωάννης, Τσουήπας Δημήτριος.



σημαντικές εξελίξεις σε θέματα Νομικής Προστασίας μέσα στο 2010, οι οποίες καθιστούν την ασφάλιση Νομικής Προστασίας ακόμη περισσότερο αναγκαία, συμφέρουσα και χρήσιμη.

Σημειώνεται ότι ο κ. Ξουράφης ανακοίνωσε την επικείμενη αποχώρησή του, τον προσεχή Αύγουστο, από την ενεργό δράση λόγω συνταξοδότησής του και την παράδοση της σκυτάλης στην κυρία Νάντια Σταυ-

ρογιάννη, διευθύντρια έως σήμερα εσωτερικής διοίκησης και πωλήσεων. Σημαντική παρουσία στην Αθήνα ήταν και αυτή της κ. Μαργαρίτας Αντωνάκη, γενικής διευθύντριας της Ε.Α.Ε.Ε.

Βραβεία Σύνθεσης Χαρτοφυλακίου



Από αριστερά προς τα δεξιά: Γρηγοριάδης Θρασύβουλος - SAFE LINE Α.Ε., Μικρουδάκης Βασίλειος. Βραβεύθηκε επίσης ο Βασιλειάδης Θεόφιλος - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗ.

Βραβεία Παραγωγικής Δραστηριότητας



Από αριστερά προς τα δεξιά: Αήλεκζίδης Γεώργιος - ΑΛΦΑ ΠΟΙΝΤ Α.Ε., Ζαφείρης Γεώργιος - ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ Α.Ε.ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, Μάλαμας Δημήτριος, ΜΑΛΑΜΑ ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ & ΣΙΑ Ε.Ε., Χατζηθεοδοσίου Ιωάννης - MEGA INSURANCE BROKERS Α.Ε., Σπυρίδωνος Ιωάννης - ΜΠΟΥΓΑΣ Θ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ Ε.Π.Ε., Παπαφιλήπου Βασίλειος - ΠΑΠΑΦΙΛΙΠΠΟΥ Β. & ΣΙΑ Ε.Ε. Βραβεύθηκε επίσης ο Δρόσος Ελευθέριος.

Το ΡΑτ δεν ξέρει
τι γράφει
η επόμενη
σελίδα,
ξέρει
όμως
τι σύνταξη
θα πάρεις.



Pension Advice Tool.

Αποκλειστικά από την **ING**. Σύστημα υπολογισμού* σύνταξης ταμείων κοινωνικής ασφάλισης **PAt**, για την παροχή εξειδικευμένης ασφαλιστικής συμβουλής, μόνο από την **ING**. Ο υπολογισμός βασίζεται στα ισχύοντα δεδομένα. Ενημερώσου τώρα χωρίς καμία δέσμευση. Κλείσε σήμερα ραντεβού, καλώντας στο

801 100 200 300.

«Ναι στο συμψηφισμό ασφαλίσεων και προμηθειών»

λέει το υπ. Οικονομικών

Επιτρέπεται ο συμψηφισμός ασφαλίσεων και προμηθειών σύμφωνα με απόφαση του υπουργείου Οικονομικών, ενώ σύμφωνα με πληροφορίες η Τράπεζα της Ελλάδος (όπως ήδη έχει γράψει το www.nextdeal.gr), δεν προτίθεται να συνεχίσει τη διαβούλευση επί της σχετικής πρότασης της ΕΠΕΙΑ για τον τρόπο είσπραξης των ασφαλίσεων, καθώς θεωρεί ότι αυτό δεν εμπίπτει στις αρμοδιότητές της, αλλιώς είναι θέμα που αφορά την κάθε εταιρεία και τους συνεργάτες της διαμεσολαβούντες.

Ειδικότερα σε ό,τι αφορά το συμψηφισμό, το θέμα αναλύεται στην ΠΟΛ. 1058/14/3.2011 με θέμα: «Εξόφληση φορολογικών στοιχείων αξίας με επιταγή ή μέσω τραπεζικού λογαριασμού σε ειδικές περιπτώσεις συναλλαγών». Όπως αναφέρεται, «Στο πλαίσιο της συναλλακτικής δραστηριότητας και πρακτικής, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, μπορούν να αναθέτουν στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και την είσπραξη των οφειλόμενων ασφαλίσεων από τους ασφαλισμένους. Στις περιπτώσεις αυτές οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, αφού παρακρατήσουν τα ποσά που αντιστοιχούν στις οφειλόμενες σε αυτούς προμήθειες από τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα, αποδίδουν στην ασφαλιστική επιχείρηση το υπολειπόμενο ποσό ασφαλίσεων».

Συγκεκριμένα, όπως αναφέρει: Με τις διατάξεις των δεύτερου, τρίτου και τέταρτου εδαφίων της παραγράφου 2 του άρθρου 18

του Κ.Β.Σ. (Π.Δ. 186/1992), όπως τέθηκαν και ισχύουν από 1.6.2010, με τις διατάξεις της παραγράφου 25 του άρθρου 19 του ν. 3842/2010, ορίζεται ότι ειδικά για την απόδειξη της συναλλαγής από το λήπτη φορολογικού στοιχείου που αφορά αγορά αγαθών ή λήψη υπηρεσιών αξίας τριών χιλιάδων (3.000) ευρώ και άνω απαιτείται η τμηματική ή ολική εξόφληση να γίνεται μέσω τραπεζικού λογαριασμού ή με επιταγή έκδοσης του λήπτη του στοιχείου. Σε περίπτωση εκχώρησης επιταγών τρίτων εκδίδεται αμέσως λογιστική απόδειξη εκχώρησης αξιολογίων στην οποία αναγράφονται τα στοιχεία των εκχωρούμενων επιταγών. Κατ' εξαίρεση των αναφερομένων στο προηγούμενο εδάφιο, επιτρέπεται ο συμψηφισμός αμοιβαίων ανταπαιτήσεων μεταξύ μητρικής εταιρείας και θυγατρικών εταιρειών.

Σχετικά με την εφαρμογή των προαναφερόμενων διατάξεων σε ειδικές περιπτώσεις συναλλαγών και σε συνέχεια των εγκυκλίων ΠΟΛ. 1155/11.11.2010 (τρόπος εξόφλησης συναλλαγών μεταξύ πρακτόρων και αεροπορικών εταιρειών) και ΠΟΛ. 1038/22.2.2011 (συμψηφισμός ανταπαιτήσεων για συναλλαγές μεταξύ αγροτικών συνεταιρισμών και παραγωγών - μελών τους), παρέχονται οι ακόλουθες οδηγίες και διευκρινίσεις:

Α. Τρόπος εξόφλησης εκκαθαρίσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων προς τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές (μεσίτες

ασφαλιών, ασφαλιστικούς πράκτορες, ασφαλιστικούς σύμβουλους, συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων)

Με την περίπτωση στ' της παραγράφου 6 της Α. 9934/197/ΠΟΛ. 176/23.6.1977 εγκυκλίου διαταγής έχει γίνει δεκτό ότι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις μπορούν να εκδίδουν, το αργότερο εντός του μηνός Φεβρουαρίου, θεωρημένες τριπλότυπες εκκαθαρίσεις για τις προμήθειες και λοιπά δικαιώματα που παρασχέθηκαν απ' αυτές κατά το προηγούμενο ημερολογιακό έτος στους πράκτορες, παραγωγούς ασφαλιών και ασφαλιεμιστές στις οποίες θα αναγράφονται τα στοιχεία του δικαιούχου και το ποσόν της προμήθειας. Δηλαδή, με την προαναφερόμενη θέση της Διοίκησης αντί της έκδοσης τιμολογίων παροχής υπηρεσιών από τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές προς τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις εκδίδονται εκκαθαρίσεις μία φορά το χρόνο από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις προς τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, κατ' εφαρμογή δε των διατάξεων της παραγράφου 2 του άρθρου 18 του Κ.Β.Σ. πρέπει οι υπόψη εκκαθαρίσεις, εφόσον υπερβαίνουν σε αξία τα 3.000 €, να εξοφλούνται, από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, μέσω τραπεζικού λογαριασμού ή με επιταγή.

Στο πλαίσιο της συναλλακτικής δραστηριότητας και πρακτικής, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις μπορούν να αναθέτουν στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και την είσπραξη των οφειλόμενων ασφαλίσεων από τους

ασφαλισμένους. Στις περιπτώσεις αυτές οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, αφού παρακρατήσουν τα ποσά που αντιστοιχούν στις οφειλόμενες σε αυτούς προμήθειες από τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα, αποδίδουν στην ασφαλιστική επιχείρηση το υπολειπόμενο ποσό ασφαλίσεων.

Εν όψει των ανωτέρω, εφόσον οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αποδίδουν μέσω τραπεζικών λογαριασμών ή με επιταγές το ποσό που προκύπτει ως διαφορά μεταξύ εισπραχθέντων για λογαριασμό των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ασφαλίσεων και δικαιωμάτων προμηθειών τους, ουσιαστικά καλύπτονται οι απορρέουσες από την παράγραφο 2 του άρθρου 18 υποχρεώσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, εφόσον οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις διαθέτουν τα απαιτούμενα τραπεζικά παραστατικά ή έγγραφα από τα οποία προκύπτουν οι ανωτέρω διενεργηθείσες τραπεζικές συναλλαγές, τα οποία και διαφυλάσσονται στο χρόνο που ορίζεται από τις διατάξεις του άρθρου 21 του Κ.Β.Σ.

Ικανοποίηση από ΣΕΜΑ και ΕΕΑΕ

Ο ΣΕΜΑ με εγκύκλιό του επισημαίνει στα μέλη του ότι μετά τη δημοσίευση της ΠΟΛ. 1058/14.3.2011 (παρ. Α) «αίρεται πλέον κάθε αμφιβολία, τόσο για όσες από αυτές τις εταιρείες σας υποχρεώνουν να καταβάλλετε τα μεικτά ασφάλιστρα, χωρίς να αφαιρείτε ταυτόχρονα τις προμήθειές σας, όσο και για αυτές που σας έχουν αφαιρέσει το συμβατικό δικαίωμα που ήδη είχατε, να εισπράττετε τα ασφάλιστρα». Στην ανακοίνωση επισημαίνεται ακόμη ότι η διαδικασία απόδοσης των ασφαλίσεων αμφισβητήθηκε από αρκετές ασφαλιστικές εταιρείες μετά τη δημοσίευση του ν. 3842/2010, δημιουργώντας πρόβλημα στη ρευστότητα των επιχειρήσεων, λόγω του ότι δεν αποδέχονταν πλέον ταυτόχρονα συμψηφισμό ασφαλίσεων/προμηθειών, αλλά ακόμα και το δικαίωμα των εταιρειών να εισπράττουν τα ασφάλιστρα των πελατών τους. Παράλληλα, ζητά από τα μέλη του να ενημερώσουν άμεσα τις ασφαλιστικές εταιρείες που συνεργάζονται για την εφαρμογή της παραπάνω ΠΟΛ. 1058/14.3.2011.

Με ανακοίνωσή της η Ένωση Επαγγελματιών

Ασφαλιστών Ελλάδος (ΕΕΑΕ) αναφέρει την επιτυχή ανατροπή πρακτικών εταιρειών οι οποίες στηριζόμενες στο Ν. 3842/2010 για την υποχρεωτική καταβολή των συνολικών ασφαλίσεων και το συμβατικό δικαίωμα είσπραξης

δημιούργησαν οικονομικά προβλήματα στους διαμεσολαβούντες. Η επιτυχής ανατροπή θεμελιώνεται στην απόφαση ΠΟΛ. 1058/14.3.2011 του Υπουργείου Οικονομικών σχετικά με την «Εξόφληση φορολογικών στοιχείων αξίας με επιταγή ή μέσω τραπεζικού λογαριασμού σε ειδικές περιπτώσεις συναλλαγών», προς την οποία η Ένωση αναμένει να συμμορφωθούν οι εταιρείες. Υπενθυμίζεται ότι το θέμα ανέδειξε πρώτο το www.nextdeal.gr την 1η Απριλίου 2011 με το θέμα »ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ: Επιτρέπεται ο συμψηφισμός ασφαλίσεων και προμηθειών - Εγκύκλιος του Υπουργείου Οικονομικών και του ΣΕΜΑ».

Η ανακοίνωση της ΕΕΑΕ

«Αγαπητοί Συνάδελφοι,
Με συντονισμένες κινήσεις μας και χωρίς τυμπανοκρουσίες ανατρέψαμε αποφάσεις και πρακτικές εταιρειών, που στηριζόμενες στον Ν. 3842/2010, επέφεραν σοβαρότατα οικονομικά προβλήματα στον προγραμματισμό και την διαχείριση των γραφείων μας.

Με την έκδοση της ΠΟΛ. 1058/14.3.2011 απόφασης του Υπουργείου Οικονομικών,



που σας κοινοποιούμε, και που αφορά τον συμψηφισμό ασφαλίσεων και προμηθειών, αίρεται η αμφισβήτηση από πλευράς πολλών Ασφαλιστικών Εταιρειών για την είσπραξη από μέρους σας, και η υποχρέωση που μας ετέθη για την απόδοση του συνόλου των ασφαλίσεων προς τις Εταιρείες.

Με την δημοσίευση της απόφασης αυτής αποκαθίσταται η τάξη και έχετε το δικαίωμα, εφόσον έχετε την είσπραξη σύμφωνα με την σύμβαση που έχετε υπογράψει, να εισπράττετε και να αποδίδετε τα ασφάλιστρα των πελατών σας, παρακρατώντας την προμήθεια που αναλογεί.

Είμαστε βέβαιοι, κατόπιν αυτού, ότι και οι Εταιρείες που σας υποχρέωσαν να καταβάλλετε τα συνολικά ασφάλιστρα, επικαλούμενες τον Ν. 3842/2010, αλλά και αυτές που σας αφήρεσαν το συμβατικό δικαίωμα της είσπραξης, θα ανακαλέσουν την απόφαση και θα συμμορφωθούν με την απόφαση του Υπουργείου.

Παρακαλούμε να μας ενημερώσετε για την εφαρμογή της απόφασης αυτής από τις Εταιρείες που συνεργάζεσθε».



Το «Στοίχημα στις πωλήσεις» κυκλοφόρησε σε 5.000 αντίτυπα με χορηγία του περιοδικού «ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ». Το αναδημοσίευουμε, γιατί (αν και διατέθηκε στον ΠΣΑΣ) δεν προωθήθηκε κατάλληλα.



Μανώλης Ανδρόνικος*

ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ: ΔΩΡΟ ΘΕΟΥ;

Στα 30 χρόνια που δούλεψα στην πρώτη γραμμή στις ασφάλειες (εργαζόμουν ακόμη και τις Κυριακές) είχα παρωπίδες σαν το άλογο, δεν κοίταζα ούτε δεξιά ούτε αριστερά, τα έδινα όλη για τη δουλειά μου και τις εταιρείες που δούλευα.

Η υπερβολή μου είχε δημιουργήσει συνηθισμένα. Γιατί τα έδινα όλη για τους συνεργάτες μου. Το παράδοξο είναι ότι, μόλις μου έπληκαν το εγκώμιο πολλοί συνάδελφοι της αγοράς για τη μοναδικότητά μου, όχι μόνο δεν είχα βαρυνθεί το καλήμι, αλλά νόμιζα μάλιστα ότι όλοι οι διευθυντές Πωλήσεων δούλευαν σαν και μένα.

Γι' αυτό όταν με ρωτούσαν συνάδελφοι από τον ανταγωνισμό: **«Ποιο είναι το μυστικό σου, πώς παθιάζεις, πώς κάνεις γενίτσαρους τους ασφαλιστές και παράγουν τόσο πολύ;»** - «Τίποτα περισσότερο ή λιγότερο από σας δεν κάνω, ρε παιδιά», τους απαντούσα.

«Αγάπη δίνω, αυτό είναι όλο».

Κι αυτό ήταν αλήθεια. Φτάνει όμως μόνο η αγάπη

για να γίνει παιχνίδι ή πρέπει ο μάγειρας, ξέχωρα απ' την αγάπη, να βάζει και πολλά υλικά, απλά και σύνθετα, για να γίνεται πεντανόστιμο το φαγητό;

Τα πρώτα χρόνια, νέος με πολύ πάθος και αγάπη, δούλευα σε μια μικρή οικογενειακή εταιρεία. Οι οικογενειακές εταιρείες δύσκολα κάνουν επενδύσεις, γιατί συνήθως τα αφεντικά έχουν καβούρια στις τσέπες τους. Ο κλάδος Ζωή στις



θεις που καταβλήσα 8 χρόνια που δούλευα σε αυτήν την εταιρεία, δεν ακούστηκε αρκετά το όνομά μου στην αγορά γιατί απλώς δεν μπόρεσα να ανεβάσω αισθητά την παραγωγή.

Το 1982 έπιασα δουλειά σε πολυεθνική εταιρεία, τη Nationale Nederlanden. Πολύ γρήγορα έφερα αποτελέσματα, γιατί και εύρωστη οικονομικά ήταν η εταιρεία κι εγώ έκανα το κουμάντο στις πωλήσεις. Σκόρπαγα το χρήμα, πιστικά θα έλεγα, στους ασφαλιστές για να βγει η παραγωγή. Τον πρώτο χρόνο κιόλας δεκαπλησιάστηκε η παραγωγή. Αμέσως άρχισε να συζητείται το όνομά μου στην αγορά, «μοιράζει χρήμα ο Ανδρόνικος, γι' αυτό τραβάει η παραγωγή. Πολύ φουριόζος και φωνακλής ο Ανδρόνικος, φωνάζει "αέρα" και τον ακολουθούν οι ασφαλιστές. Μέχρι τότε, όμως,

αρκές της δεκαετίας του '70 για να αναπτυχθεί ήθελε πολύ χρήμα. Ας μην κρυβόμαστε, το χρήμα είναι η κινητήριος δύναμη και χωρίς αυτό δυσκολεύουν τα πράγματα. Γι' αυτό, παρά τις μεγάλες προσπά-

«Πολλές φορές στο δρόμο σας θα συναντάτε εμπόδια, θα πέφτετε, αλλά πάντα να θυμάστε ότι όπως κάθε πρωί ο ήλιος ανατέλλει και κάθε βράδυ δύει, έτσι και το μυαλό του ανθρώπου έχει скаμπανεβάσματα καλής και κακής ψυχολογίας».

συνανθρώπους μας.

»Πρέπει, λοιπόν, να βάλετε στόχο και όραμα, να γίνετε ηγέτες σε ένα χαρτοφυλάκιο από ευχαριστημένους πελάτες. Θέλει αγώνα αυτό, κάθε στιγμή, κάθε ώρα, κάθε μέρα, αλλά αξίζει τον κόπο.

»Πολλές φορές στο δρόμο σας θα συναντάτε εμπόδιο, θα πέφτετε, αλλά πάντα να θυμάστε ότι όπως κάθε πρωί ο ήλιος ανατέλλει και κάθε βράδυ δύει, έτσι και το μυαλό του ανθρώπου έχει скаμπανεβάσματα καλής και κακής ψυχολογίας. Κι ό,τι έχει σχέση με την κακή ψυχολογία πρέπει να το διώχνετε ελέγχοντας τα συναισθήματά σας. Όταν μάθετε να αυτοπαραινέστε, κι αυτό θα το καταφέρετε αν κοιτάξετε κάθε πρωί στον καθρέφτη και μπαλανσάρετε το μυαλό σας με ένα καταβιδάκι για να δουλεύει, τότε μόνο θ' αλληλάξει η ζωή σας, γιατί απλώς θα σκέφτεστε θετικά».

Το 1990 έβαλα το πρώτο μεγάλο εταιρικό στοίχημα με την Alico. Το όραμα ήταν να γίνουμε πρώτη πολυεθνική εταιρεία στην Ελλάδα. Ήταν ένα εντελώς διαφορετικό στοίχημα απ' όσα έβαζα μέχρι τότε. Το εταιρικό στοίχημα δεν είναι παίξε-γέλασε, πρέπει να τα βρεις με χιλιάδες ασφαλιστές. Κι αυτό είναι πολύ διαφορετικό από το τετ α τετ με έναν ασφαλιστή. Το ένας ένας είναι καλαμπουρί, οι πολλοί μαζί είναι άσ' τα να πάνε.

Όταν πήγαινα στα υποκαταστήματα για να τους πείσω να μπουν στο στοίχημα, στην αρχή έπεφτα σε τείχος. Κι όταν τους έλεγα «κάντε ένα βήμα μπροστά όσοι θέλετε να μπειτε στο στοίχημα», κανείς

δεν το τολμούσε. Ο φόβος της μεγάλης παραγωγής δεν ξεπερνιέται εύκολα, γι' αυτό και όλοι τους ήταν διστακτικοί. Μέχρι να τους αλληλάξω τα μυαλά και να τους ξεκολλήσω από το φόβο... είδα και έπαθα!

«Πολύ ηλιθίαμαι», έλεγα στις επισκέψεις μου στα υποκαταστήματα, «που οι πιο πολλοί από σας φοβάστε να μπειτε στο στοίχημα. Εγώ δεν κολλώ, παίζω και με τους λίγους και μάλιστα θα γίνω πιο απαιτητικός, πιο σκληρός μαζί σας και ας έχω εκτεθεί για τριπλάσιους στόχους στην αγορά».

«Όποιος δεν πιάσει τους στόχους του θα μου κάνει δώρο ένα ζευγάρι κάλτσες Πουρνάρα».

Λες και τους έκανα μάγια, μπήκαν πολλοί στο στοίχημα, γιατί ο Έλληνας έχει ήβεντιά και φιλότιμο, λέει: θα χάσω, θα πληρώσω. Άρχισε ο ενθουσιασμός που είναι κολλητικός και απλώνεται σαν φωτιά. Έτσι τριπλασιάστηκε μέσα σ' ένα χρόνο η παραγωγή της εταιρείας.

Κι όμως δεν θα είχε μπει σχεδόν κανείς στο στοίχημα και δεν θα είχαμε περάσει την Alico, αν δεν είχα χρησιμοποιήσει τις κάλτσες Πουρνάρα.

«Λαϊκός ο Ανδρόνικος», λέγανε μερικοί, «τουλάχιστον δεν έλεγε κάλτσες Berlington;»



«Μ' άρεσε όταν τους έκανα να νιώθουν άνετα μαζί μου, είχα καταργήσει την ιεραρχική απόσταση, είχα αφήσει ανοιχτές πόρτες, γιατί καταλάβαινα ότι ο καθένας ήθελε να εκφράσει τα δικά του πιστεύω».

Τα μηνύματα περνάνε στους ανθρώπους όταν δένουν με αυτών που τα στέλνει. Κι εγώ τους είχα τρελάνει, μετά το στοίχημα τους έστειλα εγκυκλίους με το χέρι γραμμένες, γεμάτες παρακίνηση και χιούμορ.

«Ρε παιδιά, έχω τόσες πολλές κάλτσες Πουρνάρα, που θα μου είναι άχρηστες αν κερδίσω στοίχημα από σας. Αφήστε που το καλοκαίρι δε φοράω ποτέ κάλτσες. Μακάρι να χάσω όλα τα στοίχηματά».

«2.000 θαύματα πετύχατε, μια και όλοι κάνατε το δικό σας θαύμα», ήταν τα πρώτα λόγια μου που είπα στους 2.000 ασφαλιστές στο συνέδριο της NN το 1991 που γιορτάζαμε την πρωτιά μας επί της Alico. «Είσατε αστέρια, είσατε οι πρώτοι, μπράβο σε όλους σας».

Χρησιμοποιούσα πολύ τα white lies για να ανεβάζω τους ασφαλιστές. Μ' άρεσε όταν τους έκανα να νιώθουν άνετα μαζί μου, είχα καταργήσει την ιεραρχική απόσταση, είχα αφήσει ανοιχτές πόρτες, γιατί καταλάβαινα ότι ο καθένας ήθελε να εκφράσει τα δικά του πιστεύω, να ξεχωρίσει, ν' ανέβει κοινωνικά και η φιλοδοξία (ξέρω) θέλει πότισμα και σκάπισμα, γιατί φυτρώνει σε όλα τα κεφάλια. Το 'βλεπα στα μάτια όλων και σε όλους έδινα ελπίδα. Μόνο όταν

έχεις ζήσει από πρώτο χέρι τα προβλήματά, μπορείς να δώσεις λύση.

Αλίμονο στο διευθυντή πωλήσεων που κουβαλάει το καλάμι, που πουλάει μούρη, κάνει το δύσκολο και δεν πλησιάζει τους ασφαλιστές, το 'χασε το παιχνίδι.

Έτσι άρχισε να φτιάχνεται ο ανίκητος, χαμογελαστός στρατός της NN. Η καλύτερη δύναμη πωλήσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

«Τι παραπάνω έχει ο τάδε;» έλεγα σε συγκεντρώσεις υποκαταστημάτων για κάποιους αστέρια-ασφαλιστές, είτε της εταιρείας που δουλεύει είτε άλλων εταιρειών του ανταγωνισμού, που φρόντιζα να μαθαίνω τα ονόματά τους. Πολλές φορές μάλιστα, δεν κόλληγα και τηλεφωνούσα στους διευθυντές πωλήσεων ή στους ίδιους ακόμα και τους έλεγα ότι στοίχημάτισα με ασφαλιστές της εταιρείας μου να τους ξεπεράσουν. Έτσι και τους έδινα αξία και τους έκανα τούρμπο. Προχωρημένα πράγματα.

Το πιο δυνατό, ξεχωριστό αθλή και διαφορετικό στοίχημα της ζωής μου ήταν αυτό που έβαλα το 1994 κόντρα με την Interamerican για την πρωτιά σε νέα παραγωγή στον κλάδο ζωής. Αυτό κι αν είχε στρατηγική, το προετοίμαζα μήνες πριν, σε σημείο που το 1994 στο συνέδριό μας όταν το ανήγγειλα στους ασφαλιστές σείστηκε το ξενοδοχείο. Όρθιοι όλοι, έκλαιγαν, χειροκροτούσαν, έτοιμοι να βγουν στην αγορά να διεκδικήσουν την πρωτιά σαν λιοντάρια στο κλουβί. Τους είπα:

«Αυτό είναι το τελευταίο μεγάλο εταιρικό στοίχημα που σας βάζω,

θέλω να γίνουμε πρώτη εταιρεία, να νιώσετε τον αέρα της πρωτιάς, εσείς θα το πετύχετε εσείς θα κερδίσετε λεφτά, δόξα, εγωισμό και περηφάνια. Βάλτε στοίχημα με τον εαυτό σας και κερδίστε το, παρακινήστε τους συναδέλφους σας. Για ένα χρόνο τίποτα άλλο να μην έχετε στο μυαλό σας, μόνο την πρωτιά κι εγώ που πιστεύω πολύ σε σας και σας αγαπώ πολύ στοιχηματίζω ακόμα και το ξενοδοχείο μου στη Μύκονο για μια δραχμή και να ξέρετε ότι το έφτιαξα με κόπους και θυσίες πολλές. Είμαι σίγουρος ότι η Interamerican του χρόνου θα βλέπει την πλάτη μας».

Αυτό το στοίχημα έπιασε πολύ τόπο. Τη χρονιά εκείνη οι ασφαλιστές τα έδιναν όλα για την εταιρεία, δούλευαν σαν τρελοί, πίεζαν και τους συναδέλφους τους στο υποκατάστημα να κάνουν μεγάλες παραγωγές. Δεν είναι υπερβολή, εκείνη την περίοδο με σταμάταγαν στο δρόμο ασφαλιστές απ' όλες τις εταιρείες της αγοράς, εκτός της Interamerican φυσικά, και μου 'λεγαν, «πρόσχε, μεγάλη, θα σου φάνε το ξενοδοχείο».

Είμαι πολύ περήφανος που κατάφερα το στοίχημα να μπει στη ζωή των ασφαλιστών. Κι ενώ για χρόνια εγώ τους ταρακουνούσα και τους ζητούσα να στοιχηματίσουμε, μετά μου το ζητούσαν από μόνοι τους. Ο ασφαλιστής καμαρώνει για το διευθυντή πωλήσεων όταν είναι σαν κι αυτόν, όταν έχει πείρα του πεζοδρομίου, όταν έχει πουλήσει με την τσάντα, όταν είναι καθαρόαιμος και εγώ αυτό το εκμεταλλευόμουν κατά κόρον. Ούτε κι εγώ ξέρω πόσες φορές έχω βγει στην κόντρα με ασφαλιστές στην αγορά. «Από το ένα πεζοδρόμιο εσύ, μεγάλη, κι εγώ στο άλλο κι όποιος κάνει μεγαλύτερη παραγωγή κερδίζει το στοίχημα».

Ποτέ δεν έλεγα όχι, αλλά πάντα πολύ το παζάρευα μέχρι να συμφωνήσω στο ύψος της παραγωγής. Το πιο συνηθισμέ-

νο στοίχημα που έβαζα ήταν ένα τραπέζι μεσημεριανό στο εστιατόριο των κεντρικών γραφείων της εταιρείας.

Μ' ένα σμπάρο πετύχαινα δυο τραγούνα, γιατί αυτές οι συναντήσεις το μεσημέρι και με ξεκούραζαν, αηλιά και πέρναγα τα μηνύματα που ήθελα στους ασφαλιστές. Τους έκανα πηληντήριο στο μυαλό, ρεκιφιέ που λένε.

Με την ιδιότητά μου του γενικού διευθυντή Πωλήσεων και προέδρου της Limra, έχω λάβει μέρος σε πάρα πολλά meetings, μερικά από αυτά πολύ σοβαρά, στην Ελλάδα και το εξωτερικό, με διακεκριμένους ασφαλιστές παγκοσμίου ακτινοβολίας, κι όμως σε κανένα από τα meetings αυτά δεν ένιωθα τόσο γεμάτος όσο στις συναντήσεις μου με τους ασφαλιστές για τα στοίχημα που τους έβαζα. Εκεί στο τραπέζι με λαδόκολλα ζούσα σε άλλους κόσμους με τους ασφαλιστές.

Το στοίχημα για μένα είναι δώρο Θεού γι' αυτόν που ενεργοποιεί τις δυνάμεις μέσα του για να το κερδίσει.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ ΑΥΤΟΒΕΛΤΙΩΣΗΣ - ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΔΙΣΤΡΑΤΟ - Ε. ΣΠΥΡΟΥ

ΜΑΝΩΛΗΣ ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ
Το στοίχημα στις πωλήσεις: Δώρο Θεού;

ΕΚΔΟΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ
ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2004

Το Ασφαλιστικό Ναι δημοσιεύει το βιβλίο του Μανώλη Ανδρόνικου στη μνήμη του για τη συμπλήρωση έξι χρόνων από το θάνατό του. Ο Μανώλης Ανδρόνικος, από τις πιο γνωστές και αγαπημένες φροσώ-

πικότητες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, «έφυγε» στις 8 Μαρτίου 2005. Ο Μανώλης Ανδρόνικος θεωρούνταν ο «γκουρού» των πωλήσεων και ήταν γνωστός στην ασφαλιστική αγορά για την τεράστια αγάπη του στον ασφαλιστή. Τον διέκρινε πάθος και δύναμη. Μπορούσε να παρακινήσει και να εμπνεύσει τους ανθρώπους. Το όνομά του συνδέθηκε με την αγάπη, το όραμα, τους υψηλούς στόχους και τα «στοιχήματα».



ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ



Σήμερα υπάρχει πραγματική ανάγκη!

Σε εποχές κρίσης οι μικρές και μεγάλες αδικίες που αντιμετωπίζουμε πολλαπλασιάζονται, ενώ τα οικονομικά διαθέσιμα κάθε οικογένειας συρρικνώνονται.

Πώς να βρούμε το δίκιο μας;

Η Νομική Προστασία της D.A.S. είναι η πιο προσιτή λύση για κάθε πολίτη που του επιτρέπει να προασπίσει δυναμικά τα συμφέροντά του, εξώδικα και δικαστικά, χωρίς έξοδα και αμοιβές που πρόσφατα επιβαρύνθηκαν με Φ.Π.Α. 23% και είναι πλέον δύσκολο να καλυφθούν.

Είναι μια πρόταση που θα εκτιμήσουν όλοι οι πελάτες σας!

Μια πρόταση με πραγματική αξία!

Εκατομμύρια άνθρωποι σε όλη την Ευρώπη εμπιστεύονται τη D.A.S. για την ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρει, την αξιοπιστία, την τεράστια διεθνή εμπειρία και την υψηλή τεχνογνωσία της.

No 1 ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ



D.A.S. - Hellas A.E.
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
Εταιρία του Ασφαλιστικού Ομίλου **ERGO**

Κεντρικά Γραφεία: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 44, 117 42 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ: 210 9001300 • FAX: 210 9215134 • e-mail: dasathen@hol.gr • www.das.gr

Η ακτινοχειρουργική με το γ-KNIFE

Χαράλαμπος Στρογγυλιός
Νευροχειρουργός

Η ακτινοχειρουργική αποτελεί έναν κλάδο της ιατρικής επιστήμης που προσπαθεί να αξιοποιήσει τις ιονίζουσες ακτινοβολίες εφαρμόζοντας αυτές σαν το χειρουργικό νυστέρι στη θεραπεία των χωροκατακτητικών βλαβών στον άνθρωπο.

Στα πλαίσια αυτής της προσέγγισης, υπάρχουν τεχνικές που αφορούν θεραπείες μόνο του εγκεφάλου ή και των υπολοίπων οργάνων.

Οι τεχνικές αυτές, παρ' όλη την σχετική ομοιότητά τους ως προς τον ρόλο που καλούνται να διαδραματίσουν, έχουν σημαντικές διαφορές, αλλα η κυριότερη που μας απασχολεί είναι η ακρίβεια με την οποία λειτουργούν σαν το χειρουργικό νυστέρι.

Στη νευροχειρουργική πρακτική, όπου η ακρίβεια της στόχευσης είναι καθοριστική, μέχρι σήμερα η πιο μελετημένη μέθοδος ακτινοχειρουργικής θεραπείας είναι αυτή

με το γ-κνίφε με την οποία από διετίας έχει αρχίσει η θεραπευτική εφαρμογή και στην Ελλάδα.

Ιστορικά δεδομένα

Η τεχνική της ακτινοχειρουργικής με το γ-κνίφε οφείλεται στις προσπάθειες του αείμνηστου Σουηδού καθηγητή νευροχειρουργικής Lars Leksell που από το 1951 μέχρι το τέλος της ζωής του ξεκινώντας με την χρήση μιας πηγής Κοβαλτίου προσαρμοσμένης πάνω σε μία συσκευή στερεοταξίας και εφαρμόζοντας την ιονίζουσα ακτινοβολία σαν νυστέρι άρχισε να θεραπεύει ασθενείς με ψυχιατρικά νοσήματα βάζοντας τις βάσεις για τις αρχές της ακτινοχειρουργικής θεραπείας και ταυτόχρονα βοηθώντας με τους συνεργάτες του τη δημιουργία εξελιγμένων μηχανημάτων θεραπείας.

Έκτοτε, βέβαια, μέχρι σήμερα η εξέλιξη των μηχανημάτων έχει προχωρήσει σημαντικά και έχουμε φτάσει πλέον στον ταυτόχρονο χειρισμό 201 πηγών Κοβαλτίου,

στην ακρίβεια στόχευσης του 0,3 mm, με την βοήθεια του αυτόματου συστήματος στερεοτακτικής τοποθέτησης, στην επιτυχή εφαρμογή της θεραπείας σε περισσότερους από 250.000 ασθενείς παγκοσμίως που έπασχαν από διάφορα νοσήματα.

Τεχνικά χαρακτηριστικά

Όπως βλέπουμε και στις εικόνες, ο εξοπλισμός αποτελείται από την μονάδα θεραπείας, στο εσωτερικό της οποίας βρίσκονται οι 201 πηγές Κοβαλτίου σε διάταξη στην περιφέρεια μιας σφαίρας, καθώς και η διάταξη των εσωτερικών και εξωτερικών 201 στον αριθμό κατευθυντήρων δέσμης που με τον συνδυασμό τους οδηγούν στην επικέντρωση της ιονίζουσας ακτινοβολίας σε ένα επίκεντρο, όπου κατά τη διάρκεια της εφαρμογής της θεραπείας το αυτόματο στερεοτακτικό σύστημα τοποθέτησης μετακινεί στις επιτρεπτές (λόγω περιορισμένου ελεύθερου χώρου) θέσεις προεπιλεγμένης στόχευσης την κεφαλή του ασθενούς, έτσι που να βρεθούν τμήματα της βλάβης στόχου στο προαναφερόμενο σημείο επικέντρωσης των δεσμών της ακτινοβολίας ούτως ώστε τμηματικά να επιτευχθεί η αντιμετώπιση όλου του στόχου.

Η ακρίβεια της στόχευσης είναι της τάξης των 0,3 mm για να το πετύχουμε αυτό απαιτείται η ακινητοποίηση της κεφαλής του ασθενούς και ο χορήγηση ορθών συντεταγμένων X, Ψ, Z, στις βολές.

Ενδείξεις

Η μέθοδος της ακτινοχειρουργικής με το γ-κνίφε ενδείκνυται για την θεραπεία χωροκατακτητικών βλαβών όπως:

Καλοήθεις όγκοι

- Μηνιγγιώματα
- Ακουστικά και άλλα νευρινώματα
- Αδενώματα υπόφυσης
- Αρτηριοφλεβώδεις δυσπλασίες
- Σηραγγώδη αιμαγγειώματα
- Αστροκυτταρικοί όγκοι
- Άλλοι καλοήθεις όγκοι

Κακοήθεις όγκοι

- Μεταστάσεις εγκεφάλου από όλα τα ιστολογικά είδη
- Μελανώματα
- Γλοιοβλαστώματα

Λειτουργικές διαταραχές

- Νευραλγία τριδύμου
- Νόσος του Πάρκινσον και άλλα κινητικά νοσήματα - Δεν έχουμε αντιμετωπίσει τέτοιους
- Ιδιοψυχαναγκαστική νεύρωση - ασθενείς στην Ελλάδα

Γενικά στην επιλογή των ασθενών ισχύει ο γενικός περιορισμός ο όγκος να μην ξεπερνά το 3x3x3 cm σε διάμετρο και να μην συντρέχουν λόγοι αυξημένης ενδοκρανίου πίεσης, όπου ο χαρακτήρας της αντιμετώπισης είναι το επείγον.

Επιπλέον στις μεταστάσεις ακολουθείται η προεπιλογή του ασθενούς σύμφωνα με την κλίμακα Karnowsky (100=Φυσιολογική ζωή ασθενούς, 90=Φυσιολογική δραστηριότητα ελάχιστα συμπτώματα, 80=Με

προσπάθεια φυσιολογική δραστηριότητα, 70=αυτοεξυπηρετείται αλλά δεν δύναται να εργαστεί ή να έχει φυσιολογική δραστηριότητα, 60=χρειάζεται περιστασιακά βοήθεια & 50=χρειάζεται συστηματικά βοήθεια και τακτική ιατρική φροντίδα), όπου επεξεργαζόμαστε έναν συνολικό δείκτη σε συνάρτηση με το μέγεθος της κλίμακας Karnowsky που το θέλουμε >70, τον έλεγχο της πρωτοπαθούς εστίας (είτε χειρουργικά είτε χημειοθεραπευτικά) και την ύπαρξη ή μη εξωκρανικών μεταστάσεων απ' όπου μπορεί να προκύψει και ο μέσος χρόνος επιβίωσης, (άθροισμα 3=23 μήνες, 2=13 μήνες, 1=5 μήνες και 0, όπου για το 1 η θεραπεία είναι υπό ερωτηματικό ενώ για το 0 είναι μη αποδεκτή).

Επίσης οι ασθενείς που έχουν άνω των 5 μεταστάσεων, υπάρχει μια τάση διεθνώς να απορρίπτονται για θεραπεία μια που η συνολική έκταση των όγκων θα ξεπερνά τα 7 cc. Η θεραπεία του γ-κνίφε συνδυάζεται και με την ολοκράνια ακτινοθεραπεία η οποία μπορεί να έχει προηγηθεί και τότε περιμένουμε δυο μήνες για το γ-κνίφε με σκοπό να ελέγξουμε την αποτελεσματικότητα της ή εκτελείται αμέσως μετά το γ-κνίφε.

Για να θεθούν οι προϋποθέσεις της θεραπείας χρειάζεται η κλινική εξέταση και αξιολόγηση του ασθενούς, η απεικονιστική

μελέτη με MRI, CT, ή και αγγειογραφία, καθώς –όσον αφορά τα ακουστικά νευρινώματα– και ακουόγραμμα.

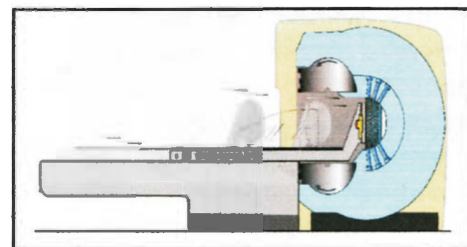
Τα στάδια της θεραπείας

Για να επιτευχθεί η προαναφερόμενη ακρίβεια, πριν από την εφαρμογή της θεραπείας, ακολουθούμε τα εξής στάδια:

1. Εφαρμόζουμε στον ασθενή υπό τοπική νάρκωση μια στερεοτακτική στεφάνη τύπου Leksell στην κεφαλή του ασθενούς την οποία στηρίζουμε με 4 καρφίδες-βίδες για να εξασφαλίσουμε τη μηδενική μετακίνηση εκτός θέσης του ασθενούς.

2. Προχωράμε σε λεπτομερή απεικονιστικό έλεγχο του ασθενούς με MRI εγκεφάλου και κατά περίπτωση με συνοδό CT ή ψηφιακή αγγειογραφία με την στεφάνη πάνω στην οποία προσαρμόζονται ειδικές πλαστικές κατασκευές που παρέχουν τη δυνατότητα σύγχρονης απεικόνισης, με την και κατά τον απεικονιστικό έλεγχο, συστήματος αναφοράς συντεταγμένων.

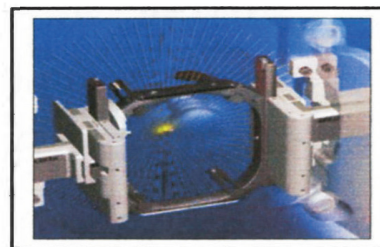
3. Οι εικόνες των MRI, CT, Agio μέσω δικτυακής σύνδεσης εισάγονται στην υπολογιστική μονάδα σχεδιασμού της θεραπείας, όπου, αφού γίνει η στερεοτακτική αναγνώριση από το λογισμικό των απεικονίσεων, ακολουθεί ο εντοπισμός του των στόχων και η χάραξη του περιγράμματος του στον χώρο.



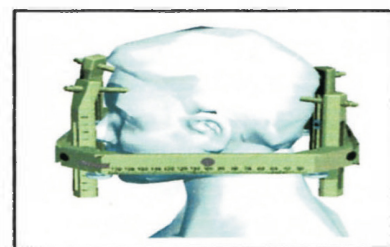
Η μονάδα θεραπείας



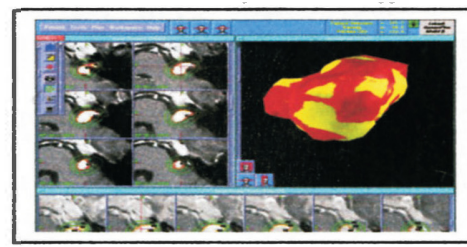
Η αρχή της ακτινοχειρουργικής με την επικέντρωση των ακτίνων



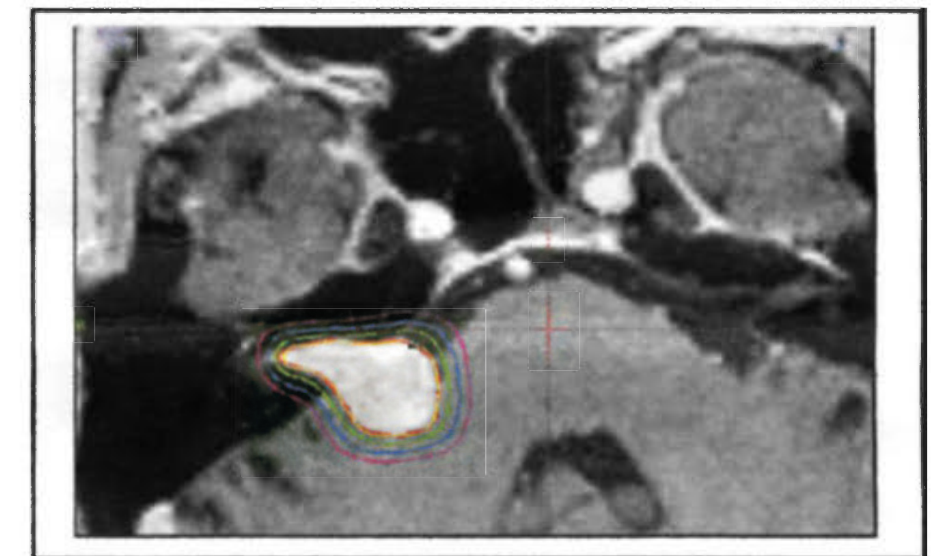
Το αυτόματο σύστημα στερεοτακτικής τοποθέτησης



Η στερεοτακτική στεφάνη



Ο σχεδιασμός της θεραπείας



Σημορφισμός και επιλεκτικότητα

4. Στην συνέχεια ασκούμε εικονικές σφαιρικές βολές διαφόρου και κατάλληλου μεγέθους (διαθέτουμε 4, 8, 14, 18 mm στη διάμετρο) και σε αριθμό που σε τελική ανάλυση να καλύψει όλο τον όγκο του στόχου. Ελέγχουμε τη δόση χορήγησης, της οποίας μπορούμε να αυξομειώσουμε την ποιότητα που υπολογίζουμε στη μονάδα Gy, καθώς και από τα ιστογράμματα που μας παρέχει η μονάδα την συνολική δόση που θα χορηγηθεί στον στόχο και στο κranίο αλλά και σε υγιείς σχηματισμούς που μπορούμε και πρέπει να προστατέψουμε από τη δράση της ακτινοβολίας.

5. Αφού έχουμε ολοκληρώσει το σχεδιασμό της θεραπείας, μεταφέρεται η πληροφορία στον υπολογιστή που ελέγχει την μονάδα θεραπείας και με τοποθετημένο και ακινητοποιημένο τον ασθενή στο μηχανήμα με την κεφαλή του κλειδωμένη μέσω της στερεοτακτικής στεφάνης, στο αυτόματο σύστημα στερεοτακτικής τοποθέτησης του μηχανήματος προχωράμε στην εκτέλεση εικονικής θεραπείας του ασθενούς ελέγχοντας μία προς μία όλες τις θέσεις στόχευσης που θα βρεθεί η κεφαλή του κατά την θεραπεία για να δούμε ότι όλες οι θέσεις είναι εφικτές και δεν προκαλούν στον ασθενή ενόχληση.

6. Μετά από αυτό τον έλεγχο εκτελείται η θεραπεία που μπορεί να διαρκέσει από 30 min-3h, ανάλογα του αριθμού και του

Για να τεθούν οι προϋποθέσεις της θεραπείας χρειάζεται η κλινική εξέταση και αξιολόγηση του ασθενούς, η απεικονιστική μελέτη με MRI, CT ή και αγγειογραφία, καθώς -όσον αφορά τα ακουστικά νευρινώματα- και ακουόγραμμα.

μεγέθους των βλαβών-στόχων. Όταν τελειώσει η θεραπεία αφαιρούμε την στερεοτακτική στεφάνη και μετά από παρακολούθηση και συμπλήρωση 24 h ο ασθενής εξέρχεται του νοσοκομείου.

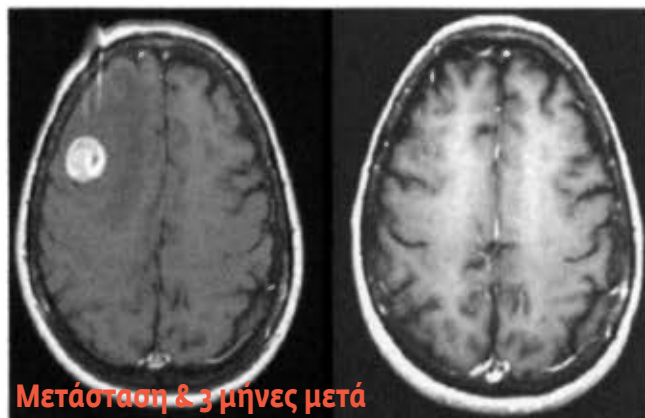
Αποτελέσματα

Για την εκτίμηση της αποτελεσματικότητας μετά από την θεραπεία γίνεται κλινική πρώτη εκτίμηση των ασθενών ανεξάρτητα διάγνωσης στους 3, 6, 12, 24 μήνες αλλά ανάλογα της διάγνωσης για τα κακοήθη νοσήματα τον 3ο μήνα χρειάζεται και MRI με παραμαγνητική ουσία αλλά σε κάποιες περιπτώσεις όπου δεν ήμαστε βέβαιοι για το αποτέλεσμα και PET scan, για δε τα καλοήθη MRI στους 6 μήνες και στους 12 μήνες και ίσως και στους 24 μήνες και για τα ακουστικά νευρινώματα επιπλέον ακουόγραμμα, ενώ για τις δυσπλασίες τον 24ο μήνα και ψηφιακή υπερεκλεκτική παναγγειογραφία εγκεφάλου.

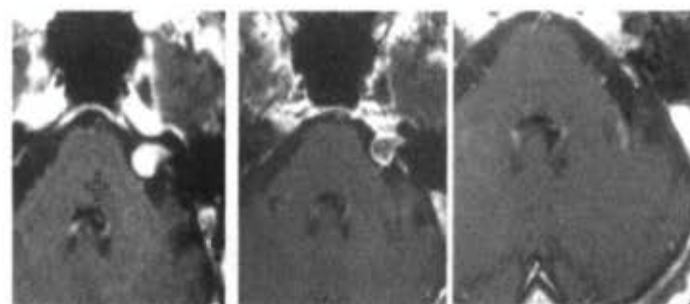
Η συμπεριφορά των χωροκατακτητικών βλαβών είναι διαφορετική ως προς το γ-knife, και απεικονιστικά σαν εικόνα και

ως προς την κλινική βελτίωση των συμπτωμάτων, αλλά και ως προς τον χρόνο εμφάνισης αυτής της βελτίωσης. Δηλαδή, η βλάβη ή συρρικνώνεται και σταδιακά εξαφανίζεται συν τω χρόνω και ο ασθενής βελτιώνεται κλινικά (87%) ή παραμένει απεικονιστικά σταθερή και ο ασθενής βελτιώνεται (7%) ή υπάρχει μικρή αύξηση της έκτασης της βλάβης με τον ασθενή θεραπεία (2%) και τελικά μπορεί να υπάρξει μη ανταπόκριση στην θεραπεία (4%) με αύξηση των ορίων της βλάβης και κλινική επιδείνωση του ασθενούς όπου χρειάζονται πλέον άλλες θεραπείες. Βέβαια, τα ποσοστά είναι οι μέσες τιμές και εξαρτώνται από το είδος της αρχικής διάγνωσης. Έτσι: Παρατηρείται συρρίκνωση ή εξαφάνιση.

- 96-99%: Νευρινώματα & Μηνιγγιώματα
- 92%: Αστροκυττώματα I
- 87%: Αστροκυττώματα II
- >90%: Μεταστάσεις
- 92%: Μη εκκριτικά αδενώματα
- 80% GH, ACTH εκκριτικά
- 40% Προλακτινώματα



Μετάσταση & 3 μήνες μετά



Πριν

Ακουστικό νευρίωμα

2 χρ. μετά

Άγνωστος Προορισμός...



ή Ασφαλές Μέλλον!

ASK... για να μάθεις!



INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

ASK A.E. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

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

Η κρίση δεν έχει επηρεάσει την Ιντερσαλιόνικα

Για το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης, τις απώλειές της εν μέσω κρίσης, τους τρόπους που υιοθετεί ο κλάδος για να τις αντισταθμίσει, αλλά και τις προοπτικές ανάπτυξης που έχει η χώρα δεδομένων των μειωμένων επενδυτικών κινήτρων μίλησε ο αντιπρόεδρος και νέος ηγέτης του ομίλου ασφαλιστικών επιχειρήσεων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ κ. Κων. Γιαννιώτης.

Ο κ. Γιαννιώτης, παρευρισκόμενος στην Καβάλα με αφορμή μια ημερίδα που διοργάνωσε η εταιρεία σε κεντρικό ξενοδοχείο της πόλης, μίλησε για το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης.

Είναι γεγονός ότι έχουν χαρακτηρίσει στη συνείδηση των Ελλήνων τα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος με τις απανωτές ανακλήσεις των αδειών και ειδικότερα σ' αυτές που αφορούν στις άδειες ζωής.

Έχει επηρεάσει η κρίση τη δική σας εταιρεία και, αν ναι, σε ποιο βαθμό;

Παρά το δυσχερές οικονομικό κλίμα, η πορεία των εταιρειών μας είναι πάρα πολύ θετική. Επιτυγχάνουμε μια σταθερή κερδοφορία και μια αύξηση των εργασιών, με παράλληλη βελτίωση όλων των στοιχείων του ισολογισμού, άρα μπορούμε να πούμε ως γενικό συμπέρασμα ότι η κρίση αφήνει τον δικό μας όμιλο ανεπηρέαστο και αυτό σημαίνει ότι μπορούμε να εκμεταλλευτούμε την ευκαιρία και να φανούμε ακόμα πιο δυνατοί στο μέλλον.

Ισχύει το ίδιο και στον υπόλοιπο ιδιωτικό ασφαλιστικό κλάδο;

Το τελευταίο έτος ήταν πολύ δύσκολο.

Αυτή η πραγματικότητα δημιούργησε ένα βαρύτερο κλίμα στις ασφαλιστικές εταιρείες και είναι στο χέρι όλων μας, επιδεικνύοντας επαγγελματισμό και αίσθημα ευθύνης, να ανακτήσουμε ως κλάδος την εμπιστοσύνη των πελατών μας.

Διότι αν κάποια στιγμή, όπως συμβαίνει στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες και μοιραία θα συμβεί και στην Ελλάδα με την εξέλιξη του ασφαλιστικού συστήματος γενικότερα, θα διαδραματίσει έναν υπεύθυνο ρόλο η ιδιωτική ασφάλιση, πρέπει πρώτα να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη των καταναλωτών, για κάτι βέβαια που απαιτείται αρκετός χρόνος.

Σύμφωνα με δικά σας στοιχεία, ποιο είδος ασφάλειας έχει υποστεί τις μεγαλύτερες πιέσεις και πώς το αντιμετωπίσατε εσείς ως Όμιλος;

Οι δικές μας ασφαλιστικές εταιρείες είναι

δύο: η



«Τον τελευταίο χρόνο, δώσαμε τη δυνατότητα στους πελάτες να κάνουν συμβόλαια μικρότερης διάρκειας, ούτως ώστε το ποσό που χρειάζεται να εκταμιεύσει άμεσα από την τσέπη του ο πελάτης να είναι μικρότερο και να διευκολύνεται ο ίδιος οικονομικά».

Ο αντιπρόεδρος του ομίλου ασφαλιστικών επιχειρήσεων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ κ. Κων. Γιαννιώτης.

«ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Γενικών Ασφαλίσεων» που έχει αποκτήσει πάρα πολύ μεγάλη εξειδίκευση στην ασφάλιση αυτοκινήτου και η «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής». Η ασφάλιση αυτοκινήτου, επειδή είναι υποχρεωτική από το νόμο, δεν έχει υποστεί βαρύτερες πιέσεις σε ό,τι αφορά την εξέλιξη των εργασιών. Σαφέστατα υπάρχει μια μείωση στον αριθμό των νέων οχημάτων και μια μεγάλη δυσχέρεια από τους πελάτες, σε ό,τι αφορά στην καταβολή των ασφαλίσεων.

Αυτό που προσπαθήσαμε να κάνουμε για να προσφέρουμε μια λύση, ήταν να επιλέξουμε ευέλικτους τρόπους πληρωμής. Για παράδειγμα, τον τελευταίο χρόνο, δώσαμε τη δυνατότητα στους πελάτες να κάνουν συμβόλαια μικρότερης διάρκειας, ούτως ώστε το ποσό που χρειάζεται να εκταμιεύσει άμεσα από την τσέπη του ο πελάτης να είναι μικρότερο και να διευκολύνεται ο ίδιος οικονομικά. Σε ό,τι αφορά στις ασφάλιες ζωής, σαφέστατα υπάρχει επηρεασμός από το γενικότερο οικονομικό κλίμα, αλλά προσπαθούμε να δημιουργήσουμε νέα ευέλικτα προϊόντα που έχουν άμεση συσχέτιση με το εισόδημα των πελατών, ώστε καταβάλλοντας μικρά ποσά, να έχουν τη δυνατότητα να ενισχύσουν τη μελλοντική τους σύνταξη. Σε συνδυασμός και με την κατάσταση του γενικότερου ασφαλιστικού κλίματος, τους

προσφέρουμε και τη δυνατότητα να έχουν μια ανακούφιση, με μια μορφή επικουρικής σύνταξης.

Μπροστά στα «σύννεφα» που καλύπτουν την Κοινωνική Ασφάλιση στην Ελλάδα, ποιος είναι ο ρόλος των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών;

Η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στην απεμπόληση της οικονομικής αβεβαιότητας των πελατών της, φτιάχνοντας πακέτα κομμένα και ραμμένα στις οικονομικές δυνατότητες του πελάτη, προκειμένου να ενισχύσει την μελλοντική του σύνταξη. Υπάρχουν πολλές συζητήσεις που κινούνται γύρω από τον ενεργό ρόλο των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών και στα επαγγελματικά ταμεία, όπως συμβαίνει και στην Ευρώπη και μοιραία βλέπω να γίνεται στο προσεχές μέλλον κάτι αντίστοιχο και στη χώρα μας. Υπάρχει η τεχνολογία, αρκεί να δοθούν τα κίνητρα και να διαμορφωθεί έτσι το νομικό πλαίσιο, ώστε να επιτραπεί να γίνει αυτή η διαδικασία και να υπάρχει σωστή αντιμετώπιση και από την πλευρά μας, προκειμένου να μην προδώσουμε τις προσδοκίες των ασφαλισμένων.

Όσον αφορά στην κρίση, ποιες είναι οι προβλέψεις σας;

Παρά τις προβλέψεις, είναι πολύ δύσκολο να δούμε αναπτυξιακή πρόοδο εντός του 2011. Όντας αισιόδοξος, νομίζω ότι

από το 2012 θα υπάρξει ένα κλίμα εμπιστοσύνης και ρευστότητας στην αγορά, προκειμένου να βελτιωθεί η οικονομική κατάσταση και τα χειρότερα, αν δεν τα έχουμε περάσει, να τα βιώνουμε τώρα.

Ο κλάδος των εταιρειών ιδιωτικής ασφάλισης μπορεί να αποτελέσει μοχλό ανάπτυξης και πώς;

Ναι, μπορεί, αλλά δεν είναι καθόλου εύκολο, καθώς αντί να δίνονται φορολογικά κίνητρα στον κλάδο, αντιθέτως περικόπτονται και αυτά που είχαν δοθεί, όπως το αφορολόγητο στα ασφαλιστρα ζωής και το οποίο χάνεται. Αυτό που χρειάζεται είναι επενδύσεις, οι οποίες θα φέρουν και νέες θέσεις εργασίας, τονώνοντας την αγορά. Στο μερίδιο που μας αφορά, έχουμε ολοκληρώσει δυο νέες επενδύσεις σε ακίνητα στη Θεσσαλονίκη και στο Ηράκλειο της Κρήτης, οι οποίες άγγιξαν τα 10,5 εκατομμύρια ευρώ. Από αυτές τις επενδύσεις θα προκύψουν τουλάχιστον 50 νέες θέσεις εργασίας. Αυτό το πλέω ως παράδειγμα, για τον τρόπο που μπορεί να βελτιωθεί το οικονομικό κλίμα στην Ελλάδα, καθώς δεν υπάρχει κανένα κίνητρο προς την ανάπτυξη από την κυβέρνηση, η οποία επιδίδεται σε «ναυαγοσωστικές» κινήσεις. Χρειάζονται άμεσα κίνητρα ανάπτυξης, επενδύσεις και ανάκτηση εμπιστοσύνης με την αγορά και τους πολίτες και όχι περαιτέρω περικοπές.



Επιστροφή στα κέρδη

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκαν οι ημερίδες πωλήσεων της ΑΤΕ Ασφαλιστικής σε Θεσσαλονίκη, Πάτρα και Ηράκλειο, με την παρουσία του διευθύνοντος συμβούλου της εταιρίας και Ι. Χατζηιωσήφ.

Αναφερόμενος στην πορεία της ΑΤΕ Ασφαλιστικής τόνισε ότι το 2010, ήταν μία χρονιά ιδιαίτερα επιτυχημένη, καθώς συνοδεύτηκε από αύξηση παραγωγής ασφαλίσεων 11% περίπου (φθάνοντας στο ύψος των €260εκ.) και με επιστροφή στην κερδοφορία, σε μια κρίσιμη και ταυτόχρονα ιδιαίτερα δύσκολη περίοδο.

Σε ότι αφορά στο 2011 οι αναμένεται να αποτελέσει μια ιδιαίτερα κρίσιμη χρονιά και για την Εταιρία μας.

Προτεραιότητες για 2011

1. Βελτίωση του επιπέδου εξυπηρέτησης πελατών και συνεργατών με εστίαση στην ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών, διατηρώντας το ανθρώπινο πρόσωπο που χρόνια έχει οικοδομήσει και το οποίο την διαφοροποιεί από τον ανταγωνισμό.

2. Επιτάχυνση της υλοποίησης των έργων που εξασφαλίζουν την ομαλή μετάβαση της Εταιρίας στο περιβάλλον του SOLVENCY II.

3. Μεγαλύτερη ενεργοποίηση των δικτύων πωλήσεων με έμφαση στον τομέα των τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων και αιχμή του δόρατος τη συνεργασία μας με τα 500 Καταστήματα ΑΤΕbank.



4. Παροχή ασφαλιστικών προγραμμάτων και υπηρεσιών που ανταποκρίνονται με τον πιο ολοκληρωμένο και αξιόπιστο τρόπο στις σύγχρονες ανάγκες της υφιστάμενης και δυναμικής πελατείας μας».

ΕΑΕΕ: Μέσω τραπεζών η είσπραξη ασφαλιστών

Νέους τρόπους είσπραξης των ασφαλιστών για τα συμβόλαια που προέρχονται από μεσίτες και πράκτορες εξετάζουν οι ασφαλιστικές εταιρείες προκειμένου να μειώσουν τον χρόνο αποπληρωμής των ασφαλιστηρίων συμβολαίων.

Το θέμα συζητήθηκε στο πρόσφατο διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και αποφασίστηκε όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες να ακολουθήσουν νέους τρόπους είσπραξης των ασφαλιστών. Οι τρόποι αυτοί είναι μέσω τραπεζών και ταχυπληρωμής ή και επιταγών στο όνομα της εταιρείας. Με τον τρόπο αυτό εκτιμάται ότι θα αντιμετωπισθούν οι καθυστερήσεις στην καταβολή ασφαλιστών από πράκτορες και μεσίτες. Με ενδιαφέρον αναμένονται οι αντιδράσεις των διαμεσοληθόντων αν και όπως εκτιμούν ασφαλιστικοί παράγοντες είναι δύσκολο να εφαρμοσθεί μία τέτοια απόφαση καθώς πολύ εύκολα μπορεί ο ασφαλισμένος να εξουσιοδοτήσει τον συνεργαζόμενο πράκτορα να καταβάλει τα ασφάλιστρα. Επισημαίνεται ότι το θέμα

της είσπραξης των ασφαλιστών και ειδικά ο χρόνος καταβολής, απασχολεί την ασφαλιστική αγορά καθώς ο χρόνος καταβολής χρησιμοποιείται ως «ανταγωνιστικό» όπλο από ορισμένες ασφαλιστικές εταιρείες, με αποτέλεσμα τελικά ένα μεγάλο μέρος των ασφαλιστών να καταβάλλεται με καθυστέρηση επηρεάζοντας την ρευστότητα των ασφαλιστικών εταιρειών.

Σε πρόσφατη μελέτη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος αναφέρεται ότι το ποσοστό χρεωστών ασφαλιστών, το οποίο αποτελεί δείκτη της ρευστότητας της οποίας απολαμβάνει η ασφαλιστική αγορά, μέχρι το 2007, μειώνεται, ένδειξη του ότι οι ασφαλισμένοι αλληλά και οι ασφαλιστικοί διαμεσοληθόντες εξοφλούν τις υποχρεώσεις τους με όλο και μεγαλύτερη ταχύτητα. Κατά τη διάρκεια του 2008 και ακόμη πιο έντονα κατά τη διάρκεια του 2009, ο δείκτης γνώρισε μεγάλη άνοδο και έφθασε στο 21,2%. Αυτό αποτελεί σημάδι ότι η έλλειψη ρευστού στην αγορά εν γένει επηρέασε και την ασφαλιστική αγορά. (www.nextdeal.gr)

Με τους κορυφαίους στην GAMA

Με εννέα συντονιστές της, και τον γενικό διευθυντή πωλήσεων και Marketing Γιώργο Μαυρέλη, συμμετείχε την φετινή χρονιά η Interamerican στο ετήσιο συνέδριο της GAMA International.

Η εξαιρετική διάκριση του "First in Class Award" φέτος απονεμήθηκε στον Βασίλη Βασιλόπουλο, με το Gold βραβείο τιμήθηκαν οι Απόστολος Δοκούζης, Δημήτρης Φαραντούρης, Νίκος Χαμουζάς και Φώφη Θωμοπούλου, ενώ με το Silver οι Κώστας Παναγόπουλος, Γιάννης Τοζακίδης και Ηλίας Αντωνίου.

Ο Γιώργος Μαυρέλης, αναφερόμενος στο φετινό Συνέδριο της GAMA, τόνισε ότι για την Interamerican η συμμετοχή των κορυφαίων συντονιστών της στον θεσμό επιβεβαιώνει την εταιρική στρατηγική για τη συνεχή ανάπτυξη των ανθρώπων της στις πωλήσεις και τη βελτίωση του επαγγελματισμού.

«Η τέχνη να διατηρεί ένας manager τα



Ο θραυθεύς με το "First in Class Award" Β. Βασιλόπουλος με τον Γ. Μαυρέλη.

κορυφαία ταλέντα, να δημιουργεί τις καλύτερες προοπτικές για τη μονάδα του μέσα από την παραγωγική δουλειά, να διαχειρίζεται άριστα τη διαδικασία του προσανατολισμού των συνεργατών του, να σχεδιάζει με ακρίβεια την επόμενη ημέ-

ρα, είναι θέματα που συζητήθηκαν φέτος και διέφυραν τους ορίζοντές μας» είπε ο κ. Μαυρέλης και πρόσθεσε ότι η επαγγελματική ποιότητα των συντονιστών αποτελεί το κύριο στοιχείο στο νέο μοντέλο του δικτύου πωλήσεων της Interamerican.



ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΕΠΕ

ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

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. 004031-4251406 ♦ e-mail: daliani.asigurari@gmail.com

Ευρωπαϊκή Πρόνοια Από τον Φιλικό Διακανονισμό οι αποζημιώσεις

Κανονικά θα δοθούν οι αποζημιώσεις της Ευρωπαϊκής Πρόνοιας, που ανακλήθηκε οριστικά η άδεια λειτουργίας της με απόφαση της αρμόδιας επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος. Μετά από συμφωνία με το Επικυρωτικό Κεφάλαιο ο Φιλικός Διακανονισμός θα λειτουργήσει και στην περίπτωση τροχαίων ατυχημάτων με εμπλεκόμενο όχημα ασφαλισμένο στη συγκεκριμένη εταιρεία. Στην περίπτωση που ο υπαίτιος οδηγός είναι ασφαλισμένος για την αστική ευθύνη του αυτοκινήτου του στην Ευρωπαϊκή Πρόνοια και εφόσον ευθύνεται για ατύχημα που έγινε μέχρι και 30 ημέρες μετά την ημερομηνία ανάκλησης της άδειας λειτουργίας της εταιρείας, τότε για το διακανονισμό αυτής της ζημιάς ο ανυπαίτιος οδηγός μπορεί να απευθύνεται στη δική του ασφαλιστική εταιρεία.

Στο 20% η αύξηση παραγωγής

Κερδοφόρα αποτελέσματα, παρουσίασε για μια ακόμη χρονιά η Interasco, μέλος του ομίλου Harel. Τα καθαρά κέρδη προ φόρων ανήλθαν στο 1,4 εκατ. ευρώ για το 2010 παρουσιάζοντας αύξηση από το 2009. Αυτό οφείλεται τόσο στα κερδοφόρα τεχνικά αποτελέσματα, όσο και στην συνετή διαχείριση των λειτουργικών εξόδων (combined ratio 92%). Η παραγωγή ασφαλιστών του έτους 2010 παρουσίασε άνοδο σε σχέση με την προηγούμενη χρήση της τάξεως του 20%, με ιδιαίτερη έμφαση στον κλάδο υγείας 48% και στον κλάδο πυρός 32%. Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι η ανοδική πορεία της παραγωγής συνεχίζεται και στο 1ο τρίμηνο του 2011, παρουσιάζοντας αύξηση από το αντίστοιχο περσινό διάστημα της τάξεως του 24%. Η Interasco υπερκαλύπτει τόσο τα τεχνικά της αποθέματα όσο και τον δείκτη φερεγγυότητας και συνεχίζει την κερδοφόρα ανοδική πορεία της με στόχο την δυναμική παρουσία της στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, ενδυναμώνοντας την θέση της βάσει των εξελίξεων του Solvency II.

Η μητρική της εταιρεία Harel παρουσίασε το 2010 συνολικά κέρδη της τάξεως των 113,5 εκατ. ευρώ και παράλληλα αύξησε τα υπό διαχείριση κεφάλαια τα οποία ανήλθαν στα 21 δισ. ευρώ.



Ο κ. Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος είναι ο νέος διευθυντής πωλήσεων και Marketing της Interasco A.E.F.A.

9 9 CHANNEL NINE ΩΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Πρόσκληση Μπράβου για συνενώσεις

Πρόσκληση-πρόκληση για συνενώσεις απηύθυνε ο κ. Φωκίων Μπράβος μιλώντας στην τηλεοπτική εκπομπή "Ωρα Ασφάλισης" στο Channel 9. «Έχουμε διαμηνύσει προς κάθε κατεύθυνση ότι μπορεί να δημιουργηθεί ένα μεγάλο επιχειρηματικό σχήμα μέσα από τη συνεργασία ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών» τόνισε ο κ. Μπράβος. «Εμείς δεν θέλουμε να είμαστε πλειοψηφία στο σχήμα αυτό, γιατί, όπως εξήγησε ο πρόεδρος του Ομίλου International Life, πιστεύουμε ότι καλύτερα να είσαι μειοψηφών μέτοχος σε έναν ισχυρό επιχειρηματικό όμιλο παρά πλειοψηφών σε έναν αδύνατο».

Απαντώντας στην ερώτηση γιατί το σχήμα αυτό δεν προχωρά, ο κ. Μπράβος είπε ότι σκοντάφτει στον ατομισμό των Ελλήνων. Δυστυχώς οι Έλληνες επιχειρηματίες του χώρου των ασφαλειών, αντί να αναζητήσουν τρόπους συνένωσης, ορισμένοι εξ αυτών (ένας-δύο) εξαντλούνται στο πώς θα παίρνουν τηλέφωνο τους πράκτορες και θα τους ενημερώνουν ότι κατεβάζουν τα ασφαλιστικά στον κλάδο αυτοκινήτου για να υποδεχθούν και άλλα αυτοκίνητα από εταιρεία που θεωρούν ότι θα κλείσει το αμέσως επόμενο διάστημα.

Με άλλα λόγια, συνεχίζουν το γαϊτανάκι των εκπτώτικων ασφαλιστών στο αυτοκίνητο και φαίνεται να μην έχουν διδαχθεί τίποτα από το πρόσφατο παρελθόν. Ελπίζουμε πάντως ότι δεν έχουν κλείσει οι πόρτες και πως «ανάγκα και θεοί πείθονται».



ΦΩΚΙΩΝ Ι. ΜΠΡΑΒΟΣ
Μέλος Εκτελεστικής Επιτροπής Ε.Α.Ε.Ε. - Πρ. Ομίλου INTERNATIONAL LIFE
ΩΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ



Σε τροχιά σταθερής αναπτυξιακής πορείας



Με απόλυτη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το 17ο συνέδριο της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής στην Κύπρο, το οποίο συντόνισε η κ. Νεκταρία Μπέσσα, διευθύντρια διοικητικού και ανάπτυξης, και έκλεισε με τις βραβεύσεις των διακεκριμένων ασφαλιστικών συμβούλων και πρακτόρων της.

Τις εργασίες του άνοιξε ο πρόεδρος της Συνεταιριστικής ΑΕΕΓΑ κ. Θωμάς Ιωαννίδης, ο οποίος αναφέρθηκε στα κυριότερα γεγονότα της εταιρείας για τη χρονιά που πέρασε, ενώ έθεσε τους στόχους για το τρέχον έτος. Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς, γενικός διευθυντής της εταιρείας, αναφέρθηκε στην ευρύτερη οικονομική κατάσταση της χώρας, μεταφέροντας τις πρακτικές άλλων ευρωπαϊκών χωρών καθώς και στη στρατηγική της Συνεταιριστικής ΑΕΕΓΑ εν όψει των αλλαγών της εποπτικής Αρχής και του Solvency II. Από την πλευρά του ο εμπορικός διευθυντής Μανώλης Φουτουλάκης αναφέρθηκε στην ανάπτυξη της εταιρείας και στις προσδοκίες του για το μέλλον. Οι κ. Roger Iseli, CEO του ομίλου MACIF και μέλος του Δ.Σ. της Συνεταιριστικής ΑΕΕΓΑ, και Enrico San Pietro εκπρόσωπος UGF και αντιπρόεδρος του Δ.Σ., διαβεβαίωσαν ότι θα συνεχίσουν με το ίδιο σθένος να στέκονται στο πλευρό της Ελλά-



δας τη δύσκολη αυτήν οικονομική περίοδο, ενώ παράλληλα δεσμεύτηκαν για την διά βίου στήριξη τους στην Συνεταιριστική ΑΕΕΓΑ, αφηφώντας οποιαδήποτε οικονομική συγκυρία, μιας και η έννοια της συνεταιριστικής ιδέας βασίζεται στην αλληλεγγύη και την προσήλωση στις αρχές της κοινωνικής οικονομίας. Ακόμη αναφέρθηκαν στις οικονομικές εξελίξεις στη Γαλλία και στην Ιταλία αντίστοιχα, ενώ τόνισαν ότι στόχος της εταιρείας θα πρέπει να είναι η διατήρηση μιας σταθερής αναπτυξιακής πορείας χωρίς εφήμερες λύσεις αλλιά και η βελτίωση των υπηρεσιών της, με σκοπό την υγιή ανάπτυξη. Χαιρετισμό επίσης απηύθυναν οι επίτιμοι καλεσμένοι της εταιρείας, όπως ο κ. Μιχάλης Τζελένης, βουλευτής ΠΑΣΟΚ, και ο κ. Νικόλαος Μυρτάκης, πρόεδρος Ένωσης Συνεταιριστικών Τραπεζών Ελλάδος και εντεταλμένος σύμβουλος της εταιρείας, ενώ το συνέδριο τίμησε επίσης με την παρουσία της η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε.

Ο Σπυράκος, η υγεία, η βενζίνη

Του ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ*

Ο γενικός γραμματέας του Καταναλωτή Δημήτρης Σπυράκος έχει μπει στο στόχαστρο της ασφαλιστικής αγοράς για την πρόθεσή του να προχωρήσει σε νομοθετικές παρεμβάσεις στα προϊόντα ασφάλισης υγείας και κυρίως σε θέματα τιμολόγησης.

Προφανώς ο κ. Σπυράκος δεν έχει την εξουσία να κάνει κάτι τέτοιο, καθώς εκτός των άλλων απαγορεύεται και από την Ευρωπαϊκή Ένωση.

Ωστόσο, παράγοντες των ασφαλιστικών εταιρειών θεωρούν ακατανόητη την εμμονή του σε αυτή την κατεύθυνση, ενώ παράλληλα όλοι μαζί, προφανώς και ο ίδιος, γνωρίζουν πολύ καλά ότι στη διαμόρφωση του κόστους ενός ασφαλιστικού προϊόντος υγείας σημαντικότερος παράγοντας είναι ο παραγωγός υπηρεσιών υγείας (νοσοκομείο, γιατρός, ιατρική τεχνολογία).

Η απορία είναι εύλογη. Ποια πρωτοβουλία έχει αναλάβει ο κ. Σπυράκος για την συγκράτηση του κόστους στις υπηρεσίες υγείας;

Όλη αυτή η ιστορία με τα συμβόλαια υγείας θυμίζει την κατάσταση με τις βενζίνες. Όλοι φωνάζουν ότι η βενζίνη είναι ακριβή και η Πολιτεία κυνηγά τους βενζινοπώλες. Την ίδια στιγμή ο φόρος καυσίμων είναι πάνω από ένα ευρώ, ενώ το πετρέλαιο διεθνώς είναι πάνω από τα 100 δολ. το βαρέλι.

*Θέσεις («Next Deal», τεύχος 245/23 Μαρτίου 2011).

Στρέψτε το ενδιαφέρον σας στις μονογονεϊκές οικογένειες



Σύμφωνα με έρευνα της Genworth Financial Life Jacket Study που πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με το Gregory B. Fairchild του Πανεπιστημίου της Virginia των ΗΠΑ, η μονογονεϊκή οικογένεια ανεξάρτητα από το ύψος του εισοδήματος του γονιού δεν μεριμνά για την ασφάλισή της.

Συγκεκριμένα η έρευνα έδειξε ότι το 69% των μονογονεϊκών οικογενειών που έχουν εξαρτώμενα παιδιά δεν έχουν ασφάλιση ζωής σε αντίθεση με το 45% των παντρεμένων ζευγαριών με παιδιά που δεν έχουν προβεί στην αγορά συμβολαίου ασφάλισης ζωής.

Σύμφωνα με την ίδια έρευνα περίπου το ήμισυ του πληθυσμού των ΗΠΑ δεν έχει αγοράσει συμβόλαιο ασφάλισης ζωής. Οι εργέντσες με ή χωρίς τέκνα βρίσκονται κατά 36% πιο κάτω σε σχέση με το μέσο όρο παντρεμένων ζευγαριών που έχουν προνοήσει να αγοράσουν τις καλύψεις που προσφέρει ένα συμβόλαιο ζωής.

Η έρευνα επίσης κατέληξε ότι οι μονογονεϊκοί πατεράδες που δεν είναι ιδιοκτήτες ακινήτων είναι σε περισσότερο ποσοστό ανασφάλιστοι συγκριτικά με το γυναικείο μονογονεϊκό πληθυσμό. Πιο συγκεκριμένα σε ποσοστό που αγγίζει το 79% και με εισόδημα κάτω των \$250,000, αντίθετα με τις γυναίκες που βρίσκονται στο 66% με εισόδημα κάτω \$50,000. Ένα ποσοστό επίσης 56% γυναικών με εισόδημα πάνω από \$250,000, δεν έχει ασφάλιση ζωής.

Ένας εκ των ερευνητών, θέλοντας να σχολιάσει τα αποτελέσματα της έρευνας, ο Gregory B. Fairchild, είπε ότι η έρευνα μαρτυρά ότι οι μονογονεϊκές οικογένειες είναι πνιγμένες στις υποχρεώσεις απλά ή ακόμα και φοβισμένες για να κάτσουν να κάνουν μια αξιολόγηση της ζωής τους και των αναγκών τους.

Η έρευνα μαζί με την καταγραφή των αποτελεσμάτων κατέδειξε τη σοβαρότητα της κατάστασης, ενώ παράλληλα προτρέπει τις ασφαλιστικές να ενημερώσουν τις μονογονεϊκές οικογένειες προκειμένου οι πολίτες να ενημερωθούν για το τι μπορούν να έχουν στα χέρια τους και πώς μπορούν σε κατάσταση ανάγκης να το χρησιμοποιήσουν.

Αντικατάσταση ή επισκευή κρυστάλλων αυτοκινήτου



...συνεργαζόμαστε άψογα μαζί σας!

Σταθερό εγγυημένο μέσο κόστος ζημιών θραύσης κρυστάλλων



η GLASSDRIVE αποκαθιστά τη ζημιά

ΜΕ **3** ΑΠΛΑ ΒΗΜΑΤΑ *άμεσα, άνετα, ανέξοδα*

1° ΤΗΛΕΦΩΝΟ
για την συνεννόηση

2° ΡΑΝΤΕΒΟΥ
για την οργάνωση

3° ΠΑΡΑΛΑΒΗ
ανέξοδα

Συνεργαζόμαστε με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες στην αντικατάσταση ή επισκευή κρυστάλλων

Στη GLASSDRIVE τα πράγματα είναι Απλά!

- Αναλαμβάνουμε όλη τη γραφειοκρατική διαδικασία.
- Διασφαλίζουμε την ποιότητα της εργασίας, προσφέροντας γραπτή εγγύηση.
- Διαθέτουμε το μεγαλύτερο δίκτυο σταθμών αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου στην Ελλάδα.

Χρησιμοποιούμε γνήσια κρύσταλλα SAINT-GOBAIN SEKURIT, από τον μεγαλύτερο κατασκευαστή κρυστάλλων στον κόσμο και προμηθευτή των περισσότερων αυτοκινητοβιομηχανιών, κατασκευασμένα σύμφωνα με τις προδιαγραφές Κατασκευαστών Πρωτότυπου Εξοπλισμού (Original Equipment Manufacturer-OEM)



Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

Τηλέφωνα εξυπηρέτησης

800 11 777 999

από σταθερό χωρίς χρέωση

210 559 3976, 2310 798 770

από κινητό

www.glassdrive.gr

matrix SA



Τη νέα της εταιρική ταυτότητα, με την επωνυμία matrix, παρουσίασε η ελληνικών συμφερόντων μεσσιτική εταιρία ασφαλίσεων και ανασφαλίσεων BMS Hellas, η οποία δραστηριοποιείται εδώ και 8 χρόνια στην ελληνική και κυπριακή αγορά, ενώ παράλληλα παρέχει ανασφαλιστικές υπηρεσίες σε όλες

αχεδόν τις βαλκανικές χώρες, αλλά και στη Μέση Ανατολή και τη Βόρεια Αφρική (MENA Region). Η εταιρεία στην περίοδο 2006-2010 έχει τετραπλασιάσει τον κύκλο εργασιών της, με μερίδιο αγοράς στην ανασφαλιστική διαμεσολάβηση που σήμερα αγγίζει το 35% στην εγχώρια αγορά (Ελλάδα και Κύπρος), ενώ παράλληλα είναι η μοναδική ελληνική μεσσιτική εταιρεία με γραφεία στο City του Λονδίνου. Ο πρόεδρος της matrix κ. Graham Mckean, αναφερόμενος στο ρόλο του broker, τόνισε μεταξύ άλλων ότι ο ρόλος του είναι να προσθέτει στη συναλλαγή, ενώ από την πλευρά του ο CEO της matrix κ. Δημήτρης Τσαμετζόγλου, αναφέρθηκε στο όραμα της MATRIX να εξελιχθεί στην πρώτη διεθνή ελληνική μεσσιτική εταιρεία, πάντα με γνώμονα την υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση, τη διαφάνεια και την άρτια και ολοκληρωμένη ανασφαλιστική κάλυψη των πελατών της.



Φρέσκια και δυναμική εικόνα

Με μεγάλη επιτυχία διεξήχθη σε κεντρικό ξενοδοχείο παρουσία συνεργατών της υπηρεσίας πωλήσεων Αττικής η ημερίδα της ARAG Ελλάς. Σκοπός της ημερίδας ήταν η ενδελεχής ενημέρωση παλαιών και νέων συνεργατών για τα προϊόντα της ARAG, την αναγκαιότητα της νομικής προστασίας σε περιόδους οικονομικής κρίσης, όπως αυτή που διανύουμε, καθώς και η διαφοροποίηση της σε σχέση με τα προϊόντα που προσφέρουν οι ανταγωνιστές.

Ο γενικός διευθυντής Δημ. Τσεκούρα, ανέπτυξε θέσεις για την εταιρική κουλτούρα και τις αξίες στις οποίες είναι προσανατολισμένη και λειτουργεί η εταιρία, ενώ ο πρόεδρος και νόμιμος αντιπρόσωπος κ. Θεοδ. Αποστολόπουλος έκανε μία γενική ανασκόπηση για την ελληνική και ξένη ασφαλιστική αγορά και αναφέρθηκε στη τρέχουσα οικονομική περίοδο. Ο κ. Δημ. Τσάκωνας, από το τμήμα πωλήσεων της ARAG, τόνισε ότι η εταιρία προσφέρει άμεσα λύσεις, ενώ ο κ. Νικολ. Αποστολοπούλος, υπεύθυνος Marketing & Διαφήμισης της εταιρίας, επισήμανε την «φρέσκια» και δυναμική εικόνα της ARAG διεθνώς αλλά και στον ελληνικό χώρο.

Μειώνει τα ασφάλιστρα για τα αυτοκίνητα

Στην επανατιμολόγηση της κάλυψης της αστικής ευθύνης αυτοκινήτων, προχώρησε η AXA Ασφαλιστική, δημιουργώντας έτσι τις προϋποθέσεις για απόκτηση ασφάλισης αυτοκινήτου με προστιτό ασφάλιστρο. Συγκεκριμένα από την 1η Απριλίου 2011 η AXA εισήγαγε νέο τιμολόγιο που εξασφαλίζει χαμηλότερο ασφάλιστρο σε παλαιούς και νέους πελάτες.

Οι μειώσεις για τους παλαιούς ασφαλισμένους επιβατικών ιδιωτικής χρήσης οχημάτων ανέρχονται σε ποσοστό μέχρι και 15%, ενώ για τους νέους πελάτες οι μειώσεις φθάνουν μέχρι και 20% στα επιβατικά ιδιωτικής χρήσης οχήματα και μέχρι 10% στις υπόλοιπες κατηγορίες οχημάτων.

Επιπρόσθετα, η AXA προσφέρει ευνοϊκότερη τιμολόγηση των μοτοσικλετών μειώνοντας περαιτέρω το ασφάλιστρο εφόσον ικανοποιούνται συγκεκριμένες προϋποθέσεις.

Με αυτό τον τρόπο, πελάτες της AXA,

ηλικίας άνω των 35 ετών, που οδηγούν μοτοσικλέτα υψηλού κυβισμού (άνω των 250 cc) για προσωπική χρήση, επιβραβεύονται για τη συνεργασία τους με την εταιρία εξασφαλίζοντας σημαντική μείωση του ασφάλιστρου.

Οι παραπάνω μειώσεις αποτελούν την αρχή μιας σειράς ενεργειών για την επανεξέταση της τιμολογιακής πολιτικής της εταιρίας στην ασφάλιση αυτοκινήτου, έχοντας ως στόχο την παροχή ιδιαίτερα ανταγωνιστικών προτάσεων σε επιλεγμένα τμήματα της αγοράς, αλλά και τη διακράτηση των ασφαλισμένων που την έχουν εμπιστευθεί ήδη για την ασφάλιση του οχήματός τους.

Όπως σημειώνει η εταιρία η τιμολόγηση στην ασφάλιση αυτοκινήτου γίνεται με την αξιοποίηση της τεχνογνωσίας και εμπειρίας της AXA από άλλες χώρες της Μεσογείου, όπου κατέχει ηγετική θέση στην ασφάλιση αυτοκινήτου.



ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑ
Δ.Θ.Κ.Α.ΥΓΕΙΑ

Διάκριση

Το βραβείο καλύτερης εταιρείας στον τομέα εταιρικής διακυβέρνησης στην Ελλάδα (Best Corporate Governance in Greece) για το 2011 απένειμε στον όμιλο Υγεία το διεθνές περιοδικό «World Finance», σε τελετή που πραγματοποιήθηκε στο Χρηματιστήριο του Λονδίνου. Τα Βραβεία «World Finance Corporate Governance» απονέμονται σε εταιρείες που διακρίνονται για τις πρακτικές εταιρικής διακυβέρνησης, ενώ σε κάθε χώρα βραβεύονται εταιρείες, οι πρακτικές των οποίων ξεπερνούν τις βασικές απαιτήσεις συμμόρφωσης που προβλέπονται από την ισχύουσα νομοθεσία.

Η διάκριση αυτή αναγνωρίζει έμπρακτα την προσπάθεια του ομίλου Υγεία να βρίσκεται στην πρωτοπορία των διεθνών εξελίξεων σε θέματα εταιρικής διακυβέρνησης και αντιμετωπίζει με επιχειρηματική ηθική και διαφάνεια τις σχέσεις του ομίλου με όλους τους συμμετέχοντες (stakeholders) στις δραστηριότητες της επιχείρησης.

ΟΛΠ Α.Ε.

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Ο.Λ.Π. Α.Ε. ενέκρινε την κατακύρωση της γενικής αστικής και εργοδοτικής ευθύνης του Οργανισμού στη σύμπραξη των ασφαλιστικών εταιριών «GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ» και «GENERALI Hellas». Στις ίδιες εταιρείες κατακυρώθηκε και ο επαναληπτικός διαγωνισμός ασφαλιστικής κάλυψης των περιουσιακών στοιχείων του Ο.Λ.Π. Α.Ε.

Interamerican

Εσπερίδα με θέμα την ασφαλιστική μεταρρύθμιση και τις διευρυνόμενες διαστάσεις του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης στις συντάξεις και στην υγεία οργάνωσε πρόσφατα η INTERAMERICAN, στη στέγη του Ιδρύματος Τσάκου.

Στο μεταξύ, η INTERAMERICAN συνεχίζοντας τη χορηγική παροχή ασφαλιστικής κάλυψης στο στόλο οχημάτων που διαθέτει το «Χαμόγελο του Παιδιού» για την εξυπηρέτηση των καθημερινών αναγκών των παιδιών που φροντίζει, προχώρησε στην ασφάλιση τεσσάρων ακόμη οχημάτων του Οργανισμού.

Επιπλέον την εκδήλωση «Αριστεία: Έλληνες, Πρότυπα για τη Νέα Γενιά», που οργανώθηκε στις 2 Μαρτίου στην Αθήνα από την Εκτελεστική Επιτροπή του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου για την κινητικότητα των Νέων στην Έρευνα και την Τεχνολογία, υποστήριξε ως μεγάλη χορηγός η INTERAMERICAN.

Όμιλος Ιατρικού Αθηνών

Ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών υπέγραψε Μνημόνιο Συνεργασίας με το Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο Massachusetts General Hospital (M.G.H.) της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Harvard.

Ακόμη και το αυτοκίνητό σας, σας εγκαταλείπει... η Inter Partner Assistance ΠΟΤΕ.

Προγράμματα Οδικής Βοήθειας



Οι άνθρωποι πίσω απ' το κρύσταλλο



Ποια είναι τα συστατικά ενός αξιόπιστου δικτύου σταθμών εξυπηρέτησης θραύσης κρυστάλλινων στο οποίο μπορούν να βασιστούν οι ασφαλιστικές εταιρείες.

1. **Εγγυημένης ποιότητας προϊόντα**
2. **Τεχνογνωσία**
3. **Αξιόπιστοι σταθμοί τοποθέτησης**
4. **Άμεση και άρτια εξυπηρέτηση**
5. **Επικοινωνία και υποστήριξη**

Είναι σημαντικό να κατανοήσει κανείς πως όταν μία εταιρεία εμπιστεύεται τον πελάτη της σ' έναν συνεργάτη, ο τρόπος με τον οποίο θα εξυπηρετηθεί ο πελάτης από το συνεργάτη έχει άμεσο αντίκτυπο στη σχέση του πελάτη με την αρχική εταιρεία.

Η Saint-Gobain Autover, θυγατρική του μεγαλύτερου κατασκευαστή κρυστάλλινων αυτοκινήτων στον κόσμο Saint-Gobain Sekurit, δημιούργησε το παγκόσμιο δίκτυο σταθμών εξυπηρέτησης θραύσης κρυστάλλινων Glassdrive. Πρόκειται για ένα διεθνές όμιλο που ειδικεύεται στην παροχή υψηλών προδιαγραφών υπηρεσιών σχετικά με οποιοδήποτε πρόβλημα γύρω από το κρύσταλλο αυτοκινήτου και χρησιμοποιεί γνήσια κρύσταλλα Saint-Gobain Sekurit, σήμα κατατεθέν που ανήκει στη Saint-Gobain Autover, το οποίο αντικατοπτρίζει τη φιλοσοφία της εταιρείας για την αγορά αντικατάστασης και επισκευής κρυστάλλινων.

Το δίκτυο Glassdrive δίνει τη λύση στο πρόβλημα της θραύσης κρυστάλλινων του αυτοκινήτου επαναφέροντας το όχημα στην αρχική του κατάσταση. Προσφέρει μόνο γνήσια κρύσταλλα, κατασκευασμένα σύμφωνα με τις προδιαγραφές Κατασκευαστών Πρωτότυπου Εξοπλισμού (Original Equipment Manufacturer – OEM), άψογη εξυπηρέτηση, πιστοποιητικά γνησιότητας και εφ' όρου ζωής εγγύηση εργασίας, ενώ τα άρτια εκπαιδευμένο προσωπικό της διασφαλίζει την άριστη τοποθέτηση, αλλά και την άριστη επισκευή του κρυστάλλινου όταν αυτό δεν χρειάζεται αντικατάσταση.

Η Glassdrive συνεργάζεται με την πλειοψηφία των ασφαλιστικών εταιριών της Ελλάδας στην αντικατάσταση και επισκευή κρυστάλλινων αυτοκινήτου και διαθέτει ένα Σύστημα Διαχείρισης Ζημιών που μειώνει το κόστος και εξασφαλίζει τη διαφάνεια στις ασφαλιστικές εταιρείες. Το δίκτυο Glassdrive δεν διαχειρίζεται απλά τις ζημιές, έχει δημιουργήσει το δικό του Σύστημα Διαχείρισης Ζημιών, με το οποίο οι ζημιές αποστέλλονται περιοδικά και αυτόματα στις ασφαλιστικές εταιρείες.

Αυτό σημαίνει:

- Μηδενική συμμετοχή του πελάτη στις διαδικασίες
- Οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να εισάγουν τις ζημιές αυτόματα



προσαρμοσμένες στο δικό τους σύστημα.

Έτσι εξασφαλίζεται η απόλυτη διαφάνεια, καθώς οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν πρόσβαση κάθε στιγμή στις πληροφορίες που επιθυμούν.

Το σημαντικότερο, όμως, όλων είναι ότι οι πελάτες δικαιούνται να έχουν την καλύτερη εξυπηρέτηση με το σωστό κρύσταλλο. Και αυτός είναι ο στόχος των σταθμών του δικτύου Glassdrive. Έτσι εάν στον πελάτη σπάσει το κρύσταλλο του αυτοκινήτου του, η Glassdrive, αποκαθιστά τη ζημία άμεσα, άνετα και ανέξοδα.

Η Glassdrive, πάντα πρωτοπόρος στον τομέα της, παρουσίασε στις αρχές του 2011 ένα νέο προϊόν για τις ασφαλιστικές εταιρείες, το «Σταθερό Εγγυημένο Μέσο Κόστος Ζημιών Θραύσης Κρυστάλλινων».

Το προϊόν αυτό αποτελεί ένα εξαιρετικό εργαλείο για τις ασφαλιστικές εταιρείες, καθώς η Glassdrive, ως συνεργάτης τους, εγγυάται τη σταθερότητα του μέσου κόστους των ζημιών της θραύσης κρυστάλλινων καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Αυτό έχει τα εξής πολύ σημαντικά πλεονεκτήματα για τις ασφαλιστικές εταιρείες:

1. **Ανταγωνιστικό σταθερό μέσο κόστος ζημιών θραύσης**
2. **Γνώση του μέσου κόστους από την αρχή του έτους**
3. **Συμβολή στη διαμόρφωση της τιμολογιακής πολιτικής**
4. **Συμβολή στην κερδοφορία**

Σημειώνεται ότι η Glassdrive δραστηριοποιείται και αναπτύσσεται σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες και διαθέτει πάνω από 320 σταθμούς εξυπηρέτησης σε όλη την Ευρώπη και περισσότερες από 190 κινητές μονάδες. Στην Ελλάδα αναπτύσσεται από το 2008 με μεικτό σύστημα: ιδιόκτητους σταθμούς και σταθμούς franchise. Διαθέτει 25 σταθμούς εξυπηρέτησης σ' όλες τις μεγάλες πόλεις, 15 κινητές μονάδες και περισσότερους από 50 συνεργάτες, καλύπτοντας το σύνολο της επικράτειας.



ΑΡΑΓΟΤΕ... έχετε ΑΡΑΓ!

Η **ΑΡΑΓ**, η απόλυτη εξειδικευμένη γερμανική εταιρία Νομικής Προστασίας σας βγάζει από τα δύσκολα ασφαρίζοντας τις δαπάνες επίλυσης των προβλημάτων σας.

Η **ΑΡΑΓ** προσφέρει Νομική Προστασία :

- ΟΧΗΜΑΤΟΣ & ΟΔΗΓΟΥ
- ΣΚΑΦΩΝ
- ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ
- ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ
- ΜΙΣΘΩΣΗΣ & ΕΚΜΙΣΘΩΣΗΣ ΑΚΙΝΗΤΟΥ
- ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
- ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΩΝ ΠΟΛΥΚΑΤΟΙΚΙΑΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ
- ΙΑΤΡΩΝ
- ΑΣΤΥΝΟΜΙΚΩΝ & ΛΙΜΕΝΙΚΩΝ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ
- ΜΕΤΑΦΟΡΕΑ & ΔΙΑΜΕΤΑΦΟΡΕΑ



Κερδοφόρα πορεία

Συνέχισαν την σταθερή κερδοφόρα πορεία τους οι εταιρείες του ομίλου Ιντερσαλόνικα το 2010, επιτυγχάνοντας συνοδική κερδοφορία που άγγιξε τα 2 εκατομμύρια ευρώ και προσέφερε επιπλέον κεφαλαιακή ενίσχυση.

Έτσι, ο δείκτης κεφαλαιακής επάρκειας της Ιντερσαλόνικα Γενικών Ασφαλίσεων έφτασε στις 31/12/2010 το 189%, ενώ σύμφωνα με τα μητρώα περιουσιακών στοιχείων και ελεύθερης περιουσίας που αποστέλλονται στην εποπτεύουσα Αρχή, μετά την υπερκάλυψη με κατάλληλα περιουσιακά στοιχεία των τεχνικών αποθεμάτων, υπάρχει σήμερα ελεύθερη περιουσία που αγγίζει τα 23 εκατομμύρια ευρώ.

Τα καθαρά ασφάλιστρα και δικαιώματα συμβολαίων σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά αυξήθηκαν κατά 4%, τα ασφαλιστικά αποθέματα κατά 10% και οι επενδύσεις κατά 5%, αποφεύγοντας τοποθετήσεις με υψηλό ρίσκο και προτιμώντας προθεσμιακές καταθέσεις. Ιδιαίτερα σημαντικό επίτευγμα εν μέσω της δριμύτατης οικονομικής κρίσης είναι ο μηδενικός τραπεζικός δανεισμός που κατάφερε ο όμιλος, καθώς συνοδικά οι

υποχρεώσεις παρουσίασαν εντυπωσιακή μείωση, που ξεπέρασε το 60%.

Επίσης, σημαντικότερα κρίνεται και η επιτυχία της μείωσης του χρόνου απόδοσης των ασφαλιστρών από τους διαμεσολαβούτες, μετά από συντονισμένες και οργανωμένες προσπάθειες που ξεκίνησαν από την χρήση του 2009. Έτσι, κατά το 2010 οι συνοδικές απαιτήσεις εμφανίζουν μείωση κατά 6%. Παραδοσιακά, από ιδρύσεως της πρώτης εταιρείας του ομίλου το 1978, το μοντέλο ανάπτυξης προέβλεπε επικέντρωση στην επαρχία.

Το ίδιο αυτό μοντέλο ακολουθείται σταθερά και τα τελευταία χρόνια, καθώς σήμερα άνω του 78% του πελατολογίου εδρεύει στην επαρχία, με αποτέλεσμα τη διαχρονική επίτευξη κερδοφόρου τεχνικού αποτελέσματος.

Χαρακτηριστικό είναι ότι κατά την τελευταία πενταετία που το πλήθος οχημάτων παραμένει σταθερό, εισπράττονται 20% περισσότερα ασφάλιστρα και δηλώνονται 20% λιγότερες ζημιές. Κατά



Ο πρόεδρος του ομίλου Ιντερσαλόνικα κ. Μελλάς Γιαννιώτης

την χρήση του 2010 οι δηλώσεις ατυχημάτων κλάδου αστικής ευθύνης οχημάτων εμφάνισαν εντυπωσιακή πτώση που έφτασε το 12%, με αποτέλεσμα επίσης την μείωση της συχνότητας ατυχημάτων, που έφτασε το ιδιαίτερα θετικό ποσοστό του 6,4%.

Παρά τη μείωση στις δηλωθείσες, οι πληρωθείσες αποζημιώσεις αυξήθηκαν κατά 1%, αποδεικνύοντας την υψηλή ρευστότητα και την ταχύτητα στον διακανονισμό. Σε πλήρη εξέλιξη βρίσκονται εν τω μεταξύ τα έργα εναρμόνισης με το νέο εποπτικό πλαίσιο σύμφωνα με την Φερεγγυότητα II, πάντα σε συνεργασία με την Ernst&Young.

Όπως υπενθυμίζει η εταιρεία, η Ιντερσαλόνικα Γενικών Ασφαλίσεων ήταν μία από τις λίγες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες που συμμετείχαν στην άσκηση ποσοτικών επιπτώσεων Q.I.S. 5 της νέας οδηγίας, σύμφωνα με την οποία εμφανίζει από τώρα υπερκάλυψη των νέων ιδιαίτερα αυξημένων κεφαλαιακών απαιτήσεων.

Οι επενδύσεις του ομίλου

Στο τελικό στάδιο προμήθειας του τεχνικού εξοπλισμού βρίσκονται οι δύο σημαντικότερες επενδύσεις του ομίλου. Συγκεκριμένα το κτήριο 15.000 τ.μ. στη δυτική Θεσσαλονίκη στεγάζει όλες τις τεχνικές υπηρεσίες του ομίλου, με τη λειτουργία πλήρως εξοπλισμένου συνεργείου επισκευής κάθε τύπου οχήματος, αποθήκης ανταλλακτικών και χώρους αρχείων. Το κτήριο θα είναι σε πλήρη λειτουργία περί τα τέλη Απριλίου 2011, ολοκληρώνοντας μία σημαντικότερη επένδυση ύψους 6,5 εκατομμυρίων ευρώ. Παράλληλα, ολοκληρώθηκε και θα εγκαινιαστεί με την πραγματοποίηση

της συγκέντρωσης Συνεργατών Κρήτης στις αρχές του Απριλίου, το κτήριο 2.500 τ.μ. στο Ηράκλειο της Κρήτης που στεγάζει την Περιφερειακή Διεύθυνση Κρήτης, αίθουσες εκδηλώσεων με χωρητικότητα άνω των 200 ατόμων, 2 αυτοτελή διαμερίσματα, πλήρως εξοπλισμένο συνεργείο επισκευής οχημάτων και αποθήκη ανταλλακτικών. Η συνοδική επένδυση έφτασε τα 4 εκατομμύρια ευρώ. Το συνοδικό ύψος επένδυσης για τα δύο αυτά κτήρια ξεπέρασε τα 10,5 εκατομμύρια ευρώ και οι προσφερόμενες νέες θέσεις εργασίας στο αρχικό στάδιο υπολογίζονται σε 50.

Προχωρά με σταθερά βήματα

Σημαντικά βελτιωμένα αποτελέσματα εμφάνισε ο Όμιλος International Life το 2010, ενισχύοντας παράλληλα περαιτέρω τη θέση του στην ασφαλιστική αγορά με την επιτυχημένη συγχώνευση των δύο εξαγορασθέντων ασφαλιστικών εταιριών, πρώην ING AEGF και UNIVERSAL LIFE AAEZ.

Συγκεκριμένα, η ολοκλήρωση των συγχωνεύσεων μαζί με την αύξηση των εργασιών, οδήγησαν σε σημαντική βελτίωση της συνοδικής παραγωγής ασφαλιστρών στο ποσό των €119,2 εκ. - αυξημένη κατά 21,3% σε σχέση με το 2009, που η παραγωγή ήταν €98,3 εκ. Τα κέρδη των δύο ασφαλιστικών εταιριών οι οποίες συγχωνεύθηκαν στον Όμιλο κατά τη διάρκεια της χρονιάς συνέβαλαν στα κέρδη της εταιρείας τα οποία ανήλθαν σε €6,8 εκ. προ φόρων. Παράλληλα, ο όμιλος υλοποίησε επιτυχημένο πρόγραμμα εξορθολογισμού των γενικών εξόδων του, μειώνοντάς τα κατά €3 εκ. στα 20 εκ. Η αυξημένη κερδοφορία του Ομίλου και οι συγχωνεύσεις βελτίωσαν περαιτέρω τους δείκτες φερεγγυότητας με τα ίδια κεφάλαια του Ομίλου να ανέρχονται σε περισσότερα από €25 εκ. Ο όμιλος International Life – συμπεριλαμβανομένων των υπερκάλυψεων στην ασφαλιστική τοποθέτηση (€4,8 εκ.) και τις ελεύθερες επενδύσεις (€10 εκ.) – στο τέλος του 2010 διαθέτει συνοδικές επενδύσεις €198 εκ. από τις οποίες τα €183,2 εκ. αφορούν ασφαλιστικά αποθεματικά και τα €15 εκ. αποτελούν πλεόνασμα.

Στη διάρκεια του 2010 καταβλήθηκαν συνοδικά αποζημιώσεις και λήξεις συμβολαίων Ζωής ύψους €60 εκ. «Το 2010 ήταν μια ιδιαίτερα επιτυχημένη χρονιά για την εταιρεία μας παρά το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον στο οποίο κληθήκαμε να λειτουργήσουμε», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Φωκίων Μπράβος, πρόεδρος του ομίλου Interna-

tional Life. Αναφερόμενος στο 2011 είπε ότι «αναμένεται να είναι μια χρονιά γεμάτη προκλήσεις, κατά την οποία θα κινηθούμε με βάση το business plan της εταιρείας μας, το οποίο προβλέπει μεταξύ άλλων περαιτέρω μείωση των εξόδων μας, ώστε να διασφαλίσουμε σταθερή και ισχυρή κερδοφορία, συνεχίζοντας να παράγουμε από τα καλύτερα ασφαλιστικά αποτελέσματα στην αγορά μέσα από τα χαρτοφυλάκια ζωής και γενικών ασφαλειών, που διαθέτουμε».

Δυναμικό «παρών» στο συνέδριο της GAMA

Για 6η συνεχόμενη χρονιά οι κορυφαίοι managers της International Life έδωσαν το «παρών» στο συνέδριο Lamp 2011 της GAMA International.

Στο συνέδριο, το οποίο πραγματοποιήθηκε στην Washington με τίτλο “Where Leaders Impact Lives” συμμετείχαν ο επιθεωρητής πωλήσεων κ. Κλέαρχος Πεφάνιος, ο Agency Manager κ. Βαγγέλης Τοπχαναλής από το υποκατάστημα Δράμας και οι Unit Managers κ.κ. Αθηνά Πεφάνιου, Ελένη Θανοπούλου και Κώστας Φλόκας. Τους συμμετέχοντες συνόδευσαν ο διευθύνων σύμβουλος των εταιριών του ομίλου κ. Περικλής Λίβας. Οι συμμετέχο-

ντες είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν ομιλίες των πιο επιτυχημένων managers παγκοσμίως, οι οποίες παρέχουν χρήσιμα εργαλεία για την πορεία και την εξέλιξη ενός manager. Εμπλούτισαν τις γνώσεις τους πάνω σε θέματα καλλιέργειας ηγετικών ικανοτήτων και καθοδήγησης των μελλοντικών managers, παρακίνησης των ασφαλιστικών συμβούλων, αύξησης των πωλήσεων των προϊόντων ασφαλίσεων ζωής και στρατηγικών δικτύωσης για εξεύρεση υποψηφίων πελατών. Ακολουθώντας την «παράδοση» των προηγούμενων ετών, τα στελέχη της International Life έλαβαν σημαντικές διακρίσεις. Συγκεκριμένα, στην τελετή International Management Awards βραβεύτηκαν ο κ. Κλέαρχος Πεφάνιος στην κατηγορία Gold και η κ. Αθηνά Πεφάνιου στην κατηγορία Bronze, βάσει των εισοδημάτων των ιδίων και των συνεργατών τους από πρωτοετείς προμήθειες για το 2010. Επίσης, για 3η συνεχόμενη χρονιά, ο επιθεωρητής πωλήσεων κ. Κλέαρχος Πεφάνιος αναγνωρίστηκε ως First in Class Award στην τελετή Celebration of Excellence Recognition Banquet. Αξίζει να σημειωθεί ότι είναι η πρώτη φορά που Έλληνας Manager κατακτά για 3 συνεχόμενες χρονιές τη βράβευση First in Class, η οποία αποτελεί την ανώτερη διάκριση που μπορεί να λάβει ένας manager.



Από αριστερά: Οι κ.κ. Βαγγέλης Τοπχαναλής (Agency Manager), Αθηνά Πεφάνιου (Unit Manager), Κώστας Φλόκας (Unit Manager), Κλέαρχος Πεφάνιος (Επιθεωρητής Πωλήσεων), Ελένη Θανοπούλου (Unit Manager), Περικλής Λίβας (Διευθύνων Σύμβουλος)



Νέα νοσοκομειακά στη φαρέτρα της

Εμφαση στην αντιμετώπιση των κινδύνων υγείας δίνει η Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλεια MINETTA με τις νέες ασφαλιστικές προτάσεις της MINETTA life, του νοσοκομειακού προγράμματος Medical Platinum και των εξωνοσοκομειακών προγραμμάτων Senior plus, Junior και Junior plus.

Medical Platinum

Ειδικότερα, το Medical Platinum είναι ένα πρόγραμμα σύγχρονο, ευέλικτο, ειδικά σχεδιασμένο ώστε να μπορεί να συμπληρώνει την κοινωνική ή την ομαδική ασφάλιση.

Ένα πρόγραμμα βασισμένο στις πραγματικές ανάγκες των πελατών, ενταγμένο μέσα στη σημερινή οικονομική πραγματικότητα δίδοντας στον πελάτη πολλαπλές επιλογές με ουσιαστικές παροχές. Το πρόγραμμα Medical Platinum έρχεται να συμπληρώσει τα προγράμματα υγείας της εταιρείας Medical Gold και Medical Diamond.

Senior plus

Το εξωνοσοκομειακό πρόγραμμα Senior plus, με ανώτατο ετήσιο όριο κάλυψης τα 2.000 ευρώ, συμπληρώνει και επεκτείνει το

εύρος των παροχών του υπάρχοντος εξωνοσοκομειακού προγράμματος SENIOR, με διευρυμένο Ετήσιο Check-up, Προγεννητικό έλεγχο, Επισκέψεις στα εξωτερικά ιατρεία συγκεκριμένων νοσοκομείων,

Μετακίνηση με ασθενοφόρο από και προς συγκεκριμένα νοσοκομεία, Λήψη αίματος στο σπίτι, Δωρεάν ετήσιο στοματικό έλεγχο σε συμβεβλημένα οδοντιατρεία, Οδοντιατρικές πράξεις σε συμβεβλημένα οδοντιατρεία, Φυσικοθεραπείες σε συμβεβλημένα φυσικοθεραπευτήρια, Φυσικοθεραπείες στο σπίτι από συμβεβλημένο φυσικοθεραπευτή.

Junior και Junior plus

Τα αντίστοιχα εξωνοσοκομειακά προγράμματα για παιδιά είναι το Junior με ανώτατο ετήσιο όριο κάλυψης τα 1.000 ευρώ και το διευρυμένο Junior plus με ανώτατο ετήσιο όριο κάλυψης τα 2.000 ευρώ.

Τα δύο προγράμματα προσφέρουν, μεταξύ άλλων: Διαγνωστικές εξετάσεις σε συμβεβλημένα ή συνεργαζόμενα διαγνωστικά κέντρα, Ετήσιο Check-up, Επισκέψεις σε συμβεβλημένους ιατρούς στο ιατρείο τους ή στο σπίτι και κατά περίπτωση, Επισκέψεις σε μη συμβεβλημένους ιατρούς στο ιατρείο ή στο σπίτι..



Ενδυναμωμένη κεφαλαιακά

Αύξηση παραγωγής και σημαντική ενίσχυση της κερδοφορίας της παρουσίασε το 2010 η Ευρωπαϊκή Ένωση "Ασφάλεια Μινέττα". Η εταιρεία που βγαίνει πιο ενδυναμωμένη κεφαλαιακά με την πρόσφατη αύξηση μετοχικού κεφαλαίου ύψους 15,439 εκατ. ευρώ προσδοκά σε ακόμη πιο θετική πορεία το 2011. Η "Μινέττα" έκλεισε το 2010 με συνολική παραγωγή ύψους 127 εκατ. ευρώ, συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων συμβολαίου και κέρδη ύψους 8,314 εκατ. ευρώ, ενώ το 2009 η εταιρεία είχε εμφανίσει μικρές ζημιές ύψους 0,78 εκατ. ευρώ και παραγωγή περί τα 112 εκατ. ευρώ. Εγγύηση για την περαιτέρω αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας είναι η ισχυρή πλειοψηφική μετοχική παρουσία του επιχειρηματία Βασίλη Θεοχαράκη και ο κ. Κώστας Μπερτσιάς στη θέση του διευθ. συμβούλου.

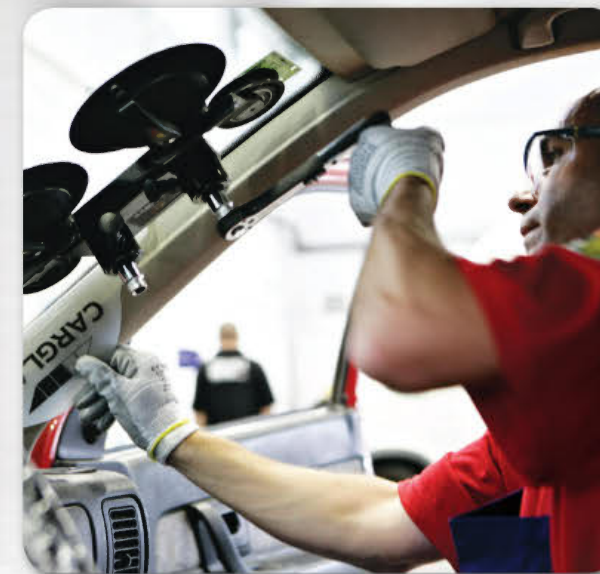


Κάντε ένα test drive στις υπηρεσίες μας!

designers-on-call



Επισκευή Παρημίζ



Αντικατάσταση Κρυστάλλων



24ωρη Τηλεφωνική Εξυπηρέτηση Πελατών



Κινητή Μονάδα

Συνεργασία με την πλειονότητα των ασφαλιστικών εταιριών



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

Σε όλη την Ελλάδα...

Η Υδρόγειος και φέτος έρχεται κοντά στους συνεργάτες της, με τη διοργάνωση μιας σειράς ενημερωτικών συνεδρίων ανά την Ελλάδα. Τα τρία πρώτα από αυτά (συνέδρια Κεντρικής και Δυτικής Μακεδονίας, Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης, Αττικής και Νήσων Αιγαίου Πελάγους) πραγματοποιήθηκαν ήδη μέσα στο Φεβρουάριο σε Θεσσαλονίκη, Ξάνθη και Αθήνα, με τη συμμετοχή άνω των 500 ασφαλιστικών διαμεσολαβητών από τις περιοχές αυτές.

Η συνεχής εκπαίδευση και ενημέρωση των συνεργατών, η αναγνώριση της συμβολής τους στην ανάπτυξη της εταιρείας αλλά και η ανοιχτή και αμφίδρομη επικοινωνία μαζί τους, αποτελούν σταθερές αξίες για την «Υδρόγειο». Στο πνεύμα αυτό διαμορφώθηκε και το πρόγραμμα του φετινού κύκλου συνεδρίων: Στο πρώτο μέρος, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, ο αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής κ. Παύλος Κασκαρέλης και ο οικονομικός διευθυντής κ. Λουκάς Κορομπήλης ανέπτυξαν διεξοδικά τις δράσεις και τα αποτελέσματα της εταιρείας για το 2010, χρονιά κατά την οποία η «Υδρόγειος» πέτυχε σημαντική ενίσχυση των οικονομικών της μεγεθών και εδραίωσε τη θέση της ως μία



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης (πάνω) και αριστερά ο αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής κ. Παύλος Κασκαρέλης

από τις πρώτες εταιρείες γενικών ασφαλειών στην Ελλάδα.

Οι στόχοι και οι στρατηγικές προτεραιότητες για την επόμενη χρονιά τέθηκαν επίσης στο μέρος αυτό.

Σε ένα δεύτερο σκέλος, θέματα άμεσου ενδιαφέροντος για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές (τα νέα δεδομένα λειτουργίας της ασφαλιστικής αγοράς όπως διαμορφώνονται από πρόσφατες νομοθετικές ρυθμίσεις και την ευρωπαϊκή Οδηγία

Solvency II) αναπτύχθηκαν μέσα από εξειδικευμένες παρουσιάσεις στελεχών της εταιρείας, αλλά και ανοιχτό διάλογο με τους παρευρισκομένους. Σε κλίμα συγκίνησης δόθηκαν βραβεία αναγνώρισης σε εργαζομένους της «Υδρόγειου» για τα 25 και πλέον χρόνια προσφοράς τους στην εταιρεία και τιμητική απονομή βραβείων σε συνεργάτες της «Υδρόγειου» με πολυχρονη και ευδόκιμη συνεργασία μαζί της καθώς και όσους από αυτούς σημείωσαν τις καλύτερες επιδόσεις για το 2010, ανά περιοχή. Ο κύκλος των συνεδρίων της Υδρόγειου για το 2011 συνεχίζεται.

Για τις ελληνικές εταιρείες*

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Το 2011 θα είναι μία από τις πλέον κρίσιμες χρονιές για την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Είναι ο προτελευταίος χρόνος πριν από την εφαρμογή της οδηγίας Solvency II, ενώ θα μπει για τα καλά στο παιχνίδι και η Τράπεζα της Ελλάδος ως νέα εποπτική αρχή. Επίσης γενικότερα είναι χρονιά στη διάρκεια της οποίας η οικονομική κρίση θα βαθαινει με την αγοραστική δύναμη του μέσου Έλληνα καταναλωτή να μειώνεται περαιτέρω, γεγονός που θα επηρεάσει και τον ασφαλιστικό κλάδο. Τέλος, ακόμη πιο δύσκολα θα είναι τα πράγματα για τις επενδύσεις και ό,τι αυτό συνεπάγεται για τις επενδύσεις των ασφαλιστικών εταιρειών.

Σε ένα τέτοιο περιβάλλον είναι προφανές ότι ο ασφαλιστικός κλάδος θα περάσει μέσα από συμπληγάδες. Όποιος καταφέρει να περάσει με τις λιγότερες δυνατές απώλειες θα βρίσκεται σε καλύτερη θέση τα επόμενα χρόνια. Με δεδομένο ότι ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης «δεν πεθαίνει», το κρίσιμο κατά τη γνώμη μας ερώτημα είναι αν ο αριθμός των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών θα μειωθεί ακόμη περισσότερο, τα επόμενα δύο με τρία χρόνια ή όχι; Σε αυτό πρέπει να στραφεί το ενδιαφέρον όλων και θα πρέπει να αναληφθούν οι αναγκαίες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες προκειμένου να διαμορφωθούν υγιείς ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες με αντοχές στο χρόνο...

* «Next Deal», τεύχος 245

Πρόστιμα για τον ΦΠΑ στις ασφαλίσεις υγείας

Πρόστιμα σε δυο ασφαλιστικές επιβλήθηκαν με αποφάσεις του Γενικού Γραμματέα Καταναλωτή Δημήτρη Σπυράκου. Ειδικότερα, σύμφωνα με επίσημη σχετική ανακοίνωση, επιβλήθηκαν πρόστιμα στις Εθνική ΑΕΓΑ και International Life AEAZ ύψους 16.000 και 8.000 ευρώ αντίστοιχα κατ' εφαρμογή των άρθρων 8 και 13α του ν. 2251/1994 για την προστασία των καταναλωτών. Ειδικότερα, σε σχετική ανακοίνωση αναφέρεται ότι οι παραπάνω εταιρείες αρνήθηκαν να καταβάλουν σε καταναλωτές που είχαν συνάψει με αυτές ασφαλίσεις νοσοκομειακής περίθαλψης μέρος των εξόδων που αντιστοιχεί στον φόρο προστιθέμενης αξίας (Φ.Π.Α.).

Στην ίδια ανακοίνωση επισημαίνεται ότι σύμφωνα με τη νομοθεσία για την ασφαλιστική σύμβαση (άρθρα 1 και 2 ν. 2496/1997) εξαιρέσεις της ασφαλιστικής κάλυψης είναι μόνο τότε ισχυρές, εφόσον ρητά περιλαμβάνονται στο ασφαλιστήριο.

Δεν αρκεί, δηλαδή, η πρόβλεψη των εξαιρέσεων στο έντυπο των γενικών όρων της ασφάλισης (τα λεγόμενα «ψιλά γράμματα»). «Στις καταγγελίες που εξετάστηκαν από τη Γενική Γραμματεία Καταναλωτή, οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν είχαν καμία πρόβλεψη στα ασφαλιστήρια για εξαίρεση από την κάλυψη των εξόδων νοσηλευτικής περίθαλψης που υποβλήθηκαν οι ασφαλισμένοι του ποσού που αντιστοιχεί στον ΦΠΑ ή οποιουδήποτε



φόρου εμπεριέχεται στη νοσοκομειακή δαπάνη που υποβάλλεται ο ασφαλισμένος. Μάλιστα, τέτοια εξαίρεση δεν περιλαμβάνονταν ούτε στα έντυπα των γενικών όρων των ασφαλίσεων που είχαν συνάψει οι καταναλωτές» αναφέρεται.

Παράλληλα, σημειώνεται πως «οι εταιρείες επικαλούνται ανακριβώς απέναντι στους καταναλωτές γενικούς όρους των ασφαλιστηρίων συμβολαίων ζωής που προβλέπουν την καταβολή από τον ασφαλισμένο των φορολογικών επιβαρύνσεων της σύμβασης ασφάλισης (π.χ. χαρτόσημα που επιβαρύνουν την ασφάλιση). Ο Φ.Π.Α. που εμπεριέχεται σε έξοδα νοσηλείας δεν είναι ωστόσο φορολογική επιβάρυνση, που επιβάλλεται για τη σύναψη της ασφάλισης. Είναι αντιθέτως φόρος που υφίσταται ανεξάρτητα της σύναψης της ασφάλισης και αναπόσπαστο μέρος της δαπάνης που υποβάλλεται ο καταναλωτής για τη νοσηλεία του, την οποία δαπάνη και αναλαμβάνει να καλύπτει η ασφαλιστική εταιρεία με την ασφάλιση νοσοκομειακής περίθαλψης».

Τέλος, τονίζεται ότι η Γενική Γραμματεία Καταναλωτή διερευνά περαιτέρω αναφορές και για άλλες ασφαλιστικές εταιρείες. Επιστά ιδιαίτερα την προσοχή των καταναλωτών στα παραπάνω, καθώς μάλιστα μέχρι σήμερα δεν έχουν περιέλθει σε γνώση της ασφαλιστήρια συμβόλαια που να δικαιολογούν την εξαίρεση του Φ.Π.Α. στις ασφαλιστικές συμβάσεις νοσοκομειακής περίθαλψης.

Μικρά διαμεσολαβητικά

Γιώργος Νικολάκος («Next Deal», τεύχος 245, 23 Μαρτίου 2011)

...Σε συνέχεια του προηγούμενου σχολίου μου για το bankassurance και με φόντο τη δύσκολη οικονομική κατάσταση και το συνεχώς αυξανόμενο μερίδιο αγοράς του Bankassurance, σε βάρος των «παραδοσιακών» διαμεσολαβητών ετέθη το ερώτημα του τι θα μπορούσαν να αντιπαρθεθούν οι «παραδοσιακοί διαμεσολαβητές». Βεβαίως μπορούν να παρατάξουν «ισχυρά όπλα», όπως η προσωπική επαφή, η εμπιστοσύνη, η οργάνωση και το διαρκές service πέραν του τραπεζικού ωραρίου, αλλά αυτό δυστυχώς δεν φθάνει. Οι σημερινοί διαμεσολαβητές, σε αυτήν την άκρως ανταγωνιστική αγορά, δεν θα επιτύχουν στο μέλλον, εάν λειτουργούν σαν «άχρωμοι» και «άοσοι» «παπαγάλοι» που θα προτείνουν αβασάνιστα «τυποποιημένες λύσεις» για τους πελάτες τους, όπως προτείνει το bankassurance.

Ο καταναλωτής του μέλλοντος θα είναι απαιτητικός και πληροφορημένος και δεν θα δείχνει εμπιστοσύνη, σε όσους απλά διαθέτουν άδεια διαμεσολάβησης και το «άρωμα της εμπειρίας του παρελθόντος», ούτε γιατί είναι πιστοποιημένοι μέσω της σημερινής "Fast truck" διαδικασίας εξετάσεων πιστοποίησης. Θα επιδιώκει να ασφαλισθεί μέσω ολοκληρωμένων και έμπειρων προσωπικοτήτων που θα είναι σε θέση να γνωρίζουν την Ελληνική ή και την Ευρωπαϊκή αγορά μέσα από «custom made» προϊόντα. Οι σύγχρονοι διαμεσολαβητές όταν θα βγαίνουν έξω στην αγορά, θα πρέπει πάντα να παλεύουν για την ποιότητα των ασφαλιστικών προϊόντων που παρέχουν, ώστε να βελτιώνουν και την δομή τους, αλλά και την ποιότητα των ασφαλιστικών εταιρειών που συνεργάζονται. Να μοιράζονται αλλά και να μοιράζονται την γνώση και την εμπειρία με τους πελάτες τους. Όλοι οι εμπλεκόμενοι επαγγελματικοί φορείς, συμπεριλαμβανομένης της ΕΑΕΕ σε ό,τι την αφορά, θα πρέπει να εργάζονται με υπευθυνότητα και κοινωνική ευθύνη, ώστε να αυξηθεί η ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών, στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς, κατ' επέκταση η ασφαλιστική συνείδηση με επιδιωκόμενο αποτέλεσμα την αύξηση της ασφαλιστικής πίτας σε όλους τους κλάδους...

Αντιδρούν στο Solvency II Ευρωπαίοι ασφαλιστές

Κοινή επιστολή στον επίτροπο για την Εσωτερική Αγορά και τις υπηρεσίες, Michel Barnier, με την οποία τον καλούν να αντιμετωπίσει άμεσα τα υπερβολικά συντηρητικά και ανελαστικά στοιχεία των μέτρων εφαρμογής της επερχόμενης ευρωπαϊκής Οδηγίας Solvency II, απέστειλαν εκπρόσωποι της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς.

Είναι απολύτως απαραίτητο να γίνουν αλλαγές στην υπερβολικά συντηρητική προσέγγιση που υιοθετείται σε πολλές περιοχές, αναφέρει η επιστολή που συνοπογράφεται από τους: CEA (Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ασφαλίσεων), European insurance and reinsurance federation, Pan European Insurance Forum, CFO forum και CRO forum. Στην επιστολή, η ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά τονίζει την απόλυτη υποστήριξη της στις αρχές του Solvency II, αλλά και την προθυμία της να συνδράμει εποικοδομητικά την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και την Ευρωπαϊκή Εποπτική Αρχή Ιδιωτικής Ασφάλισης και Επαγγελματικών Συντάξεων (EIOPA), ώστε να επιλυθούν σημαντικά ζητήματα. Η επιστολή αναφέρει διεξοδικά τα σημεία των μέτρων εφαρμογής της EIOPA στα οποία ζητούνται οι αλλαγές.

Παρόλο που η 5η Μελέτη Ποσοτικών Επιπτώσεων QIS 5 απέδειξε την ισχυρή οικονομική θέση της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς, επιβεβαίωσε ότι κάποια σημεία των μέτρων εφαρμογής χρειάζονται διορθώσεις. Αυτές περιλαμβάνουν: μια πιο ισορροπημένη βαθμονόμηση συγκεκριμένων απαιτήσεων, την αντιμετώπι-



Ο κ. Μισέλ Μπαρνιέ

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ασφαλίσεων (CEA) συνεχίζει να συμμετέχει ενεργά στις ομάδες εργασίας της EIOPA και της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς, προτείνοντας μια σειρά από λύσεις για αποτελεσματική αντιμετώπιση.

ση της κυκλικότητας και της μεταβλητότητας στο Solvency II, αλλά και της περιττής πολυπλοκότητας.

Στην επιστολή σημειώνεται ότι το Solvency II κινδυνεύει να αποτύχει σε περίπτωση που δεν αντιμετωπιστούν αποτελεσματικά αυτά τα προβλήματα. Μια ενδεχόμενη αποτυχία του Solvency II:

- θα έβληπε τη δυνατότητα των ασφαλιστών να προσφέρουν μακροπρόθεσμη προστασία σε λογική τιμή στις συντάξεις και τα προγράμματα μακροχρόνιας φροντίδας,
- θα έθιγε την πολύπλευρη ανάπτυξη των ασφαλιστικών εταιρειών, σε αντίθεση

- με τη στρατηγική της Ενιαίας Αγοράς,
 - θα εισήγαγε ένα πολύπλοκο και χωρίς συνέπεια πλαίσιο που δε θα εξασφάλιζε την οικονομική σταθερότητα ούτε την προστασία των καταναλωτών,
 - θα μείωνε το χρονικό ορίζοντα των επενδύσεων των ασφαλιστικών εταιρειών.
- Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ασφαλίσεων (CEA) συνεχίζει να συμμετέχει ενεργά στις ομάδες εργασίας της EIOPA και της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς για τα σημαντικά αυτά ζητήματα, προτείνοντας μια σειρά από λύσεις, η συνδυαστική εφαρμογή των οποίων θα αντιμετωπίσει αποτελεσματικά τα ζητήματα αυτά.

ΕΙΔΗΣΕΙΣ ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ

AXA Ασφαλιστική

► Η AXA Ασφαλιστική είναι μεταξύ των τριών Εταιριών στην Ελλάδα που ξεχώρισαν για το ιδιαίτερο έργο τους στο χώρο του Ανθρώπινου Δυναμικού. Η εταιρία κατέκτησε ακόμη μία διάκριση συμμετέχοντας για πρώτη φορά στο θεσμό των Βραβείων Ανθρώπινου Δυναμικού που διοργάνωσε η εταιρία KPMG,



► Εφυγε σε ηλικία 78 ετών ο Πάνος Μινέττας, ιδρυτής της ασφαλιστικής εταιρείας «Ευρωπαϊκή Ένωσης Ασφάλεια Μινέττα» και ένας από τους αντιπροσώπους της σύγχρονης ασφαλιστικής ιστορίας του τόπου.

International Life

► Χορηγός στο πρώτο Πανευρωπαϊκό Συνέδριο υψηλών προδιαγραφών MDRT EUROPE CLASSIQ που πραγματοποιήθηκε για πρώτη φορά σε Ευρωπαϊκή Πρωτεύουσα από τον Οργανισμό "The Premier Association of Financial Professionals" ήταν η International Life.

AXA Ασφαλιστική

► Η AXA Ασφαλιστική υπέγραψε την Ευρωπαϊκή Χάρτα για την Οδική Ασφάλεια στο αμφιθέατρο του Υπουργείου Υποδομών, Μεταφο-

ρών και Δικτύων στην Αθήνα.

Marsh

► Η Marsh, ο μεγαλύτερος μεσίτης ασφαλίσεων και σύμβουλος στη διαχείριση κινδύνων, βραβεύτηκε για δεύτερη συνεχόμενη φορά ως ο «Διεθνής Οίκος της Χρονιάς στην Ασφάλιση Υποδομών» στην ετήσια τελετή βραβείων του περιοδικού «Infrastructure Investor».

Νοσοκομείο Υγεία

► Το Νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ είναι το πρώτο νοσοκομείο στην Ελλάδα που βραβεύεται για το εργασιακό του περιβάλλον καθώς περιλαμβάνεται στις πρώτες θέσεις των εταιρειών στην κατάταξη Best Workplaces 2011.

HDI-Gerling Hellas

► Με κερδοφορία που αγγίζει τα 5 εκ. ευρώ για τη χρήση του 2010, η HDI-Gerling Hellas συγκαταλέγεται ανάμεσα στις πιο κερδοφόρες ασφαλιστικές στην Ελλάδα. Συγκεκριμένα τα κέρδη προφύρων ανήλθαν σε 4,9 εκ. ευρώ έναντι 8,3 ευρώ το προηγούμενο έτος. Τα κέρδη μετά από φόρους έκλεισαν στα 3,8 εκ. ευρώ από 6,4 εκ. ευρώ το 2009. Η πτώση στην κερδοφορία έναντι του 2009 οφείλεται σε τεχνικούς λόγους και ιδιαίτερα, στην σημαντική αύξηση της αποθεματοποίησης για εν ισχύ κινδύνους

και εκκρεμείς ζημιές (+26%), αλλά και στην επιβάρυνση λόγω της αυξημένης έκτακτης φορολογίας που λογίστηκε στην χρήση.

ΓΑΙΑ

► Η Μαιευτική Γυναικολογική Κλινική ΓΑΙΑ ανακοίνωσε την εκλογή νέου Διοικητικού Συμβουλίου το οποίο συγκροτήθηκε σε σώμα:

Πρόεδρος: Δρ. Κωνσταντίνος Αλεξανδρόπουλος, Αντιπρόεδρος: Χρήστος Γ. Αποστολόπουλος, Αντιπρόεδρος: Δρ. Ηλίας Μεταξάς, Αντιπρόεδρος: Δρ. Γεώργιος Μπαγετάκος, Αντιπρόεδρος: Δρ. Παύλος Παπακάστας, Διευθύνων Σύμβουλος: Δρ. Βασίλης Γ. Αποστολόπουλος, Μέλη: Ευθ. Βλαχοκόστα, Γ. Ζέρδης, Β. Μπαρδής, Θεοδ. Νεζερή, Δρ. Αθ. Τσούμπος.

AIDA Europe

► Στις 27 Μαΐου θα λάβει χώρα στο Άμστερνταμ το 4ο Πανευρωπαϊκό Συνέ-

δριο του Ευρωπαϊκού Τμήματος της Διεθνούς Ένωσης Ασφαλιστικού Δικαίου (AIDA Europe) με τίτλο «Insurance and Reinsurance Law: Present Questions & Future Challenges» στα πλαίσια του οποίου θα αναπτυχθούν πέντε θεματικές συμματάσεις και ο καθηγητής κ. Ιωάννης Ρόκας.

Interamerican

► Το γραφείο πωλήσεων INTERAMERICAN του Απόστολου Δοκούζη, προσέφερε στη "Γραμμή Ζωής", μη κυβερνητική οργάνωση φροντίδας ηλικιωμένων, το απαιτούμενο ποσό για την προμήθεια 10 συσκευών τηλε-ειδοποίησης που η οργάνωση θα διαθέσει σε μοναχικά ηλικιωμένα άτομα.

CNP MARFIN ΔΙΑΒΗΤΗΣ + ΥΓΕΙΑ,

► Νέα εποχή υπηρεσιών σε όσους πάσχουν από σακχαρώδη διαβήτη σηματοδοτούν η λειτουργία του Διαβητολογικού Αθηνών του Ομίλου ΥΓΕΙΑ, και το πρωτοποριακό πρόγραμμα CNP MARFIN ΔΙΑΒΗΤΗΣ + ΥΓΕΙΑ, όπως ανακοινώθηκε σε συνέντευξη τύπου. Το νέο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας είναι προσαρμοσμένο στις ανάγκες των ατόμων με σακχαρώδη διαβήτη και επιτρέπει με μικρή ετήσια επιβάρυνση την ιατρική, διαιτητική, προληπτική και εκπαιδευτική κάλυψη των ασθενών.

Ο Απόστολος Ταμβακάκης Manager of the Year

► Το Βραβείο Manager of the Year 2010, που κάθε χρόνο, από το 2002, απονέμει η Ελληνική Εταιρία Διοικήσεως Επιχειρήσεων, δόθηκε φέτος στον κ. Απόστολο Ταμβακάκη, διευθύνοντα σύμβουλο του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας.



Ο κ. Ι. Ρόκας

Το **σήμερα** και το **αύριο** του Περιοδικού Τύπου

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η ενημερωτική εσπερίδα με τίτλο «Το σήμερα και το αύριο του Περιοδικού Τύπου» που πραγματοποιήθηκε στα ιδιόκτητα γραφεία της ΕΔΙΠΤ, με βασικό ομιλητή τον κ. Κωνσταντίνο Σπύρου, ο οποίος αναφέρθηκε στις νέες τάσεις του Περιοδικού Τύπου στη σύγχρονη εποχή και στις προϋποθέσεις ανάπτυξής του. Τις εργασίες της συζήτησης παρακολούθησαν πολλοί εκδότες, δημοσιογράφοι και σπουδαστές Σχολών Δημοσιογραφίας. Ο γενικός γραμματέας της Ένωσης κ. Κωνσταντίνος Καλύβας χαιρέτισε τους παρευρισκόμενους και στη συνέχεια ο Πρόεδρος της ΕΔΙΠΤ κ. Βάιος Σελλούντος άνοιξε τη συζήτηση αναφερόμενος στη συμμετοχή της ΕΔΙΠΤ σε δύο κορυφαίες επαγγελματικές εκδοτικές οργανώσεις, της πανευρωπαϊκής FAEP και της παγκόσμιας FIPP και στη δράση τους, οριοθετώντας παράλληλα προβληματισμούς και στόχους της ΕΔΙΠΤ για την ανάπτυξη του Περιοδικού Τύπου.



Ο βασικός ομιλητής κ. Κωνσταντίνος Σπύρου

Εκ μέρους του γενικού γραμματέα επικοινωνίας κ. Γεώργιου Πετρουλάκη ο κ. Ζαφείρης Ρωσσίδης διάβασε θερμό χαιρετισμό και αναφέρθηκε στον θεσμικό και θεμελιώδη ρόλο του Τύπου στη δύσκολη εποχή που διανύει η χώρα μας.

Ο πρόεδρος της Ένωσης Συντακτών Ημερησίων Εφημερίδων Αθηνών (ΕΣΗΕΑ) κ. Πάνος Σόμπολος απηύθυνε σύντομο χαιρετισμό, τονίζοντας την ιστορική σημασία του Περιοδικού Τύπου ως σημαντικού μέσου παροχής πληροφόρησης.

Το νέο Δ.Σ. της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου:

Πρόεδρος: Βάιος Σελλούντος
Α' Αναπρόεδρος: Μιχαήλ Σαββάκης
Β' Αναπρόεδρος: Ελευθέριος Κακαβούλης
Γενικός Γραμματέας: Κωνσταντίνος Καλύβας
Ειδικός Γραμματέας: Κωνσταντίνος Ουζούνης
Ταμίας: Νικόλαος Χατζηγεωργίου
Σύμβουλος Δημοσίων Σχέσεων: Κωνσταντίνος Σπύρου
Εφορος: Ιωάννης Λευκοφρύδης
Μέλη: Μιχαήλ Ζυγορονίκος, Ελένη Κασιόγρα και Ευάγγελος Σπύρου
Εξελεγκτική Επιτροπή: Αντωνία Καλύβα, Ελένη Αμπαζή-Γκογκώνη και Ουρανία Καλογήρου

Ο αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της ΕΔΙΠΤ κ. Ελευθέριος Κακαβούλης παρουσίασε διαπιστώσεις και συμπεράσματά από την πρόσφατη συμμετοχή του στο παγκόσμιο συνέδριο της FIPP με τίτλο «Digital Publishing Course», που έλαβε χώρα στο Λονδίνο και είχε ως βασικό θέμα του τις ψηφιακές εκδόσεις.



ΩΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Νοσοκομεία και ασφαλιστικές συμφωνούν στη μείωση κόστους

Ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα, ζωντανή και με αντικρουόμενες απόψεις εξελίχθηκε η συζήτηση μεταξύ του γενικού διευθυντή του Ομίλου ΙΑΣΩ General Πασχάλη Μπουχώρη και του διευθύνοντος συμβούλου της Generali Πάνου Δημητρίου για το μέγα θέμα των σχέσεων ιδιωτικών νοσοκομείων και ασφαλιστικών εταιρειών, στην τηλεοπτική εκπομπή "Ωρα Ασφάλισης" που μεταδόθηκε στις 9 το βράδυ την Πέμπτη 31 Μαρτίου, από το Channel 9, όπως και κάθε Πέμπτη. Οι δυο πλευρές «διασταύρωσαν τα ξίφη τους», καταθέτοντας η κάθε μία τα επιχειρήματά της, συμφωνώντας στο τέλος ότι σε συνθήκες κρίσης, η συγκράτηση του κόστους υγείας θα πρέπει να είναι βασικός στόχος όλων των πλευρών, συμπεριλαμβανομένων και των ιατρών.



ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΤΑ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΩΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη





Αν «σκάσει» και το Επικουρικό;

ΤΟΥ Λάμπρου Καραγεώργου

Γράφαμε στο τεύχος 241 (20 Ιανουαρίου) της εφημερίδας «Next Deal» με τίτλο «Ποιοι θα κλείσουν;» τα παρακάτω: «Σε λίγες ημέρες η νέα εποπτική αρχή, η Τράπεζα της Ελλάδος, εκτιμάται ότι θα προχωρήσει στη λήψη μέτρων κατά ορισμένων ασφαλιστικών εταιρειών. Δεν γνωρίζουμε εάν θα πρόκειται για ανακλήσεις αδειών.

Πριν, όμως, από τη λήψη οποιασδήποτε απόφασης από την Τράπεζα της Ελλάδος είναι αναγκαία η λήψη μέτρων για την ενίσχυση του Επικουρικού Κεφαλαίου Αυτοκινήτων. Το Επικουρικό έχει φθάσει στο μη περαιτέρω.

Οι συνεχείς ανακλήσεις αδειών έχουν επιφέρει σημαντικό πλήγμα στα οικονομικά του. Το έλλειμμα έχει εκτοξευτεί στα 600 εκατ. ευρώ.

Εάν δεν βρεθεί κάποια λύση, προφανώς η μόνη διέξοδος είναι να κηρύξει και το ίδιο πτώχευση... Μήπως αυτό επιδιώκουν κάποιοι, με το σκεπτικό ότι τώρα, στον "καιρό της τρόικας", όλα μπορούν να γίνουν;

Οι προτάσεις για τη βελτίωση της οικονομικής κατάστασης του Επικουρικού έχουν κατατεθεί αρμοδίως. Ας σκύψει η Πολιτεία με προσοχή πάνω σε αυτές και να δώσει λύση άμεσα...» Δυο μήνες αργότερα, τον Απρίλιο, το Επικουρικό Κεφάλαιο με επίσημη ανακοίνωσή του πιστοποιούσε ότι το έλλειμμα του 2010 έφθασε στα 629,4 εκατ. ευρώ, χωρίς να υπολογίζονται άλλα περίπου 100 εκατ. ευρώ που αφορούν την επιβάρυνση από το κλείσιμο της «Ευρωπαϊκής Πρόνοιας».

Στην ανακοίνωση επισημαίνεται ακόμη ότι το έλλειμμα επηρεάστηκε σε σημαντικό βαθ-

μό από την ανάκληση των αδειών λειτουργίας έξι ασφαλιστικών εταιρειών στις 21/09/2009 για τις οποίες υπάρχει πρόβλεψη για εκκρεμείς ζημιές ποσού ύψους 431,5 εκατ. ευρώ.

Όσο και να θέλουν καταναλωτές, ασφαλιστική αγορά, εποπτική αρχή και υπουργείο Οικονομικών να κλείνουν τα μάτια, το έλλειμμα του Επικουρικού είναι εδώ!

Οι λύσεις είναι συγκεκριμένες: από ό,τι είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε, το Επικουρικό τις έχει καταθέσει στην Τράπεζα της Ελλάδος και στο υπουργείο Οικονομικών. Ποιες είναι αυτές σε γενικές γραμμές:

Να αλλιάξει ο τρόπος εκκαθάρισης, να τεθεί όριο στις αποζημιώσεις (π.χ. 100.000 ευρώ), να μην αποζημιώνεται το Επικουρικό μη οικονομικές ζημιές, π.χ. ψυχική οδύνη, ηθική βλάβη, να μην καταβάλλει τόκους υπερημερίας κ.ά.

Ελπίζουμε ότι το αμέσως επόμενο διάστημα θα δοθεί προτεραιότητα στην αντιμετώπιση του προβλήματος του Επικουρικού Κεφαλαίου, το οποίο, «αν σκάσει», θα επηρεάσει το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς, καθότι πρόκειται για μηχανισμό στοιχειώδους εγγύησης των ασφαλισμένων. Η αξιοπιστία της ασφαλιστικής αγοράς θα φθάσει τότε στο «ναδίρ».



Ο Δημήτρης Ζορμπάς, πρόεδρος του Επικουρικού Κεφαλαίου

Ελπίζουμε ότι το αμέσως επόμενο διάστημα θα δοθεί προτεραιότητα στην αντιμετώπιση του προβλήματος του Επικουρικού Κεφαλαίου, το οποίο «αν σκάσει» θα επηρεάσει το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς, καθότι πρόκειται για μηχανισμό στοιχειώδους εγγύησης των ασφαλισμένων. Η αξιοπιστία της ασφαλιστικής αγοράς θα φθάσει τότε στο «ναδίρ».

«Το Επικουρικό Κεφάλαιο αντιμετωπίζει άμεσο πρόβλημα επιβίωσης» ανέφερε στη Διαχειριστική Επιτροπή ο πρόεδρος της κ. Δημήτρης Ζορμπάς. Η διοίκηση του Επικουρικού Κεφαλαίου συνεργάζεται με το αρμόδιο υπουργείο Οικονομικών, τη Διεύθυνση Επο-

πτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης της Τράπεζας της Ελλάδος και το διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και ελπίζει ότι μέσα από την συνεργασία αυτή θα ληφθούν τα κατάλληλα μέτρα για να βγει ο Οργανισμός από το τέλμα και να συνεχίσει να επιτελεί τον κοινωνικό του ρόλο.

Κατά τα λοιπά, τα έσοδα του Επικουρικού Κεφαλαίου στη χρήση 2010 ανήλθαν στα 96,7 εκατ. ευρώ έναντι 80,5 εκατ. ευρώ στη χρήση 2009. Η αύξηση οφείλεται κυρίως στην αύξηση των καθαρών ασφαλιστρών του κλάδου αστικής ευθύνης οχημάτων, στην αύξηση των εσόδων από την πώληση στοιχείων του απο-

θεματικού του ταμείου αρωγής.

Τα έξοδα ανήλθαν στα 117,2 εκατ. ευρώ έναντι 85,8 εκατ. ευρώ τη χρήση του 2009. Η αύξηση των εξόδων οφείλεται κυρίως στην αύξηση των καταβληθεισών αποζημιώσεων, οι οποίες ανήλθαν στα 112,4 εκατ. ευρώ έναντι 76,4 εκατ. ευρώ το 2009. Το έλλειμμα της χρήσης 2010 ανήλθε σε 20,5 εκατ. ευρώ.

Το μέσο κόστος ζημιάς παρέμεινε περίπου στα ίδια επίπεδα (5.466 ευρώ) έναντι 5.331 ευρώ το 2009, ενώ το πλήθος των ζημιών που πληρώθηκαν αυξήθηκε κατά 44,15% και ανήλθε στις 20.909 το 2010 έναντι 14.505 το 2009.



Νέο πλαίσιο στις αποζημιώσεις από τροχαίο

Εκαθαρίζει το τοπίο στις σχέσεις ασφαλισμένων και ασφαλιστικών εταιρειών σε ό,τι αφορά τις αποζημιώσεις από τροχαίο ατύχημα.

Η Τράπεζα της Ελλάδος ως επόπτης της ασφαλιστικής αγοράς με εγκύκλιο του προέδρου της κ. Γιώργου Προβόπουλου, διευκρινίζει ορισμένες λεπτομέρειες σε ό,τι αφορά την διαδικασία διακανονισμού των ζημιών, τις υποχρεώσεις και τα δικαιώματα ασφαλιστικών εταιρειών και ασφαλισμένων. Ειδικότερα στην απόφαση αναφέρεται ότι:

Αρχές που διέπουν τη διαδικασία διακανονισμού

1. Οι Εταιρείες καταβάλλουν κάθε επιμέλεια για τον άμεσο διακανονισμό των ζημιών από τροχαία ατυχήματα, τηρώντας την τρίμηνη προθεσμία που τάσσεται από το άρθρο 6 παρ. 6 του Π.Δ. 237/86, εντός της οποίας θα πρέπει είτε α) να υποβάλουν αιτιολογημένη προσφορά αποζημίωσης, σε περίπτωση που η ευθύνη δεν αμφισβητείται και η ζημιά έχει αποτιμηθεί, είτε β) να υποβάλουν αιτιολογημένη απάντηση επί των σημείων που περιέχονται στην αίτηση του δικαιούχου αποζημίωσης, στην περίπτωση που η ευθύνη αμφισβητείται, ή δεν έχει ακόμη διαπιστωθεί σαφώς, ή σε περίπτωση που η ζημιά δεν έχει αποτιμηθεί πλήρως.

2. Οι απαντήσεις είναι αιτιολογημένες κατά τρόπον ώστε να προκύπτει ο συγκεκριμένος λόγος για τον οποίο οι Εταιρείες αρνούνται να αποζημιώσουν τα ζημιωθέντα πρόσωπα.

3. Οι Εταιρείες αξιολογούν τις υποχρεώσεις τους, όπως αυτές πηγάζουν ιδίως



από την παρ. 1 του άρθρου 10 του Π.Δ. 237/86, με βάση το σύνολο των κατά το άρθρο 4 της παρούσας στοιχείων που υπάρχουν κατά περίπτωση.

4. Οι Εταιρείες συνεκτιμούν, κατά την αποτίμηση της ζημίας, τόσο τα τιμολόγια και τις αποδείξεις παροχής υπηρεσιών, και τα αντίγραφα των εκτιμήσεων του άρθρου 4 στοιχείο γ' της παρούσας, που υποβάλλουν τα ζημιωθέντα πρόσωπα, όσο και τις πραγματογνωμοσύνες του άρθρου 4 στοιχείο β' της παρούσας πράξης, που τυχόν υπάρχουν για τη συγκεκριμένη ασφαλιστική περίπτωση.

Δήλωση ατυχήματος και αίτηση αποζημίωσης

1. Οι δηλώσεις ατυχήματος και οι αιτήσεις αποζημίωσης, που υποβάλλονται σύμφωνα με τα άρθρα 9 παρ. 1, 2 και 6 παρ. 6 αντιστοίχως του Π.Δ. 237/1986, καθώς και η τυχόν υπάρχουσα φιλική δή-

λωση τροχαίου ατυχήματος του Συστήματος Άμεσος Πληρωμής (Σ.Α.Π.), καταχωρούνται από τις Εταιρείες στο Φάκελο Ασφαλιστικής Περίπτωσης κατά τα οριζόμενα στο άρθρο 4 της παρούσας. Η αίτηση αποζημίωσης περιλαμβάνει υποχρεωτικώς τις πληροφορίες και τα στοιχεία που αναφέρονται στο Παράρτημα Ι της παρούσας.

2. Οι δηλώσεις και οι αιτήσεις αποζημίωσης υποβάλλονται είτε αυτοπροσώπως στα γραφεία των Εταιρειών, είτε με αποστολή τηλεομοιοτυπίας, είτε με συστημένη επιστολή, εφόσον βεβαιώνεται το γνήσιο της υπογραφής κατά τις διατάξεις του Κώδικα Διοικητικής Διαδικασίας, είτε κατατίθενται αυτοπροσώπως στα οριζόμενα από τις Εταιρείες, κατά τα αναφερόμενα στο άρθρο 15 παρ. 1 της παρούσας, γραφεία ή φυσικά ή νομικά πρόσωπα. Τα περιγραφόμενα στο άρθρο 15 παρ. 1 γρα-



φεία, φυσικά και νομικά πρόσωπα, χορηγούν απόδειξη παράδοσης και παραλαβής εγγράφου και αποστέλλουν τις παραληφθείσες δηλώσεις και αιτήσεις αποζημίωσης στο σημείο όπου τηρούνται οι Φ.Α.Π., κατά το τελευταίο εδάφιο του άρθρου 4 της παρούσας, την επόμενη εργάσιμη ημέρα από την παραλαβή τους.

3. Ως ημερομηνία σχηματισμού του Φ.Α.Π. θεωρείται η προγενέστερη εκ των ημερομηνιών υποβολής της δήλωσης ή της αίτησης αποζημίωσης, ή της φιλικής δήλωσης τροχαίου ατυχήματος.

Χρόνος διενέργειας πραγματογνωμοσύνης επί των υλικών ζημιών οχήματος

Στις περιπτώσεις που οι Εταιρείες κρίνουν ότι απαιτείται η διενέργεια πραγματογνωμοσύνης επί υλικών ζημιών, οι Εταιρείες τη διενεργούν, υπό την προϋπόθεση εντοπισμού του οχήματος στον τόπο που έχει γνωστοποιηθεί από τον ζημιωθέντα, το αργότερο εντός δέκα πέντε ημερών, εάν το ατύχημα συνέβη στην Ελλάδα και το αργότερο εντός είκοσι πέντε ημερών, εάν το ατύχημα συνέβη στο εξωτερικό, με την επιφύλαξη περιπτώσεων κατά τις οποίες αλληλοδαπό Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης, υποχρεούται στη διεξαγωγή της διαδικασίας διακανονισμού ή έχει επιληφθεί αυτού.

Η πραγματογνωμοσύνη αυτή καταχωρείται στον Φάκελο Ασφαλιστικής Περίπτωσης. Οι ως άνω προθεσμίες αρχίζουν από την ημερομηνία κατά την οποία υποβάλλεται στις Εταιρείες η αίτηση αποζημίωσης του άρθρου 10 της παρούσας.

Προσφορά και διακανονισμός τροχαίου ατυχήματος

1. Στην προσφορά αποζημίωσης των Εταιρειών του άρθρου 6 παρ. 6 περ. α' του Π.Δ. 237/1986 περιλαμβάνονται, ως ελάχιστο περιεχόμενο, το ακριβές προσφερόμενο προς τα ζημιωθέντα πρόσωπα ποσό αποζημίωσης καθώς και ο τόπος, ο χρόνος και ο τρόπος πληρωμής του ποσού της αποζημίωσης, ή αυτούσιας αποκατάστασης της ζημίας.

2. Ο χρόνος πληρωμής που αναφέρει η προσφορά αποζημίωσης, δεν επιτρέπεται να υπερβαίνει τις δέκα ημέρες από την προσφορά. Αν συμφωνηθεί αυτούσια αποκατάσταση της ζημίας, ο χρόνος αυτής δεν μπορεί να υπερβαίνει τις είκοσι ημέρες από τη συμφωνία, εκτός αντίθετης ειδικής συμφωνίας των μερών.

3. Κατά την εξόφληση τα ζημιωθέντα πρόσωπα υποχρεούνται να παραδίδουν στις Εταιρείες τα πρωτότυπα τιμολόγια και τις πρωτότυπες αποδείξεις υπηρεσιών κάθε σχετικής ζημίας ή δαπάνης, εφόσον

αυτό απαιτείται από την ισχύουσα νομοθεσία για τη νόμιμη καταβολή της αποζημίωσης.

Πληροφόρηση ασφαλισμένου

1. Οι Εταιρείες επισυνάπτουν στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο υποχρεωτικής ασφαλιστικής ευθύνης από τροχαίο ατύχημα, το οποίο παραδίδουν στον ασφαλισμένο, πέραν των αναφερόμενων στην ασφαλιστική νομοθεσία εντύπων και τα εξής έγγραφα: έντυπο δήλωσης τροχαίου ατυχήματος και έντυπο αίτησης αποζημίωσης. Για την παράδοση αυτή λαμβάνουν σχετική απόδειξη παραλαβής από τον ασφαλισμένο.

2. Στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο γίνεται συνοπτική μνεία του περιεχομένου της παρούσας.

Λήψη αντιγράφων

Οι ασφαλισμένοι και τα ζημιωθέντα πρόσωπα δικαιούνται να παραλαμβάνουν από το περιεχόμενο του σχηματισθέντος Φ.Α.Π. αντίγραφα, με τη σφραγίδα της εταιρείας και την ένδειξη «αντίγραφο από τον Φ.Α.Π. που τηρεί η εταιρεία», με αίτησή τους που καταχωρείται στον Φ.Α.Π. με ταυτόχρονη χορήγηση απόδειξη παράδοσης και παραλαβής και με δική τους δαπάνη, με την επιφύλαξη των διατάξεων του ν. 2472/97.

Η ΠΟΛΥΧΡΩΜΗ

ΜΑΤΙΑ ΤΩΝ

ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Κερδίστε χρήματα μέσω των
εμπειριών του «ΝΑΙ»

Αποκτήστε
αξιοπρέπεια βγαίνοντας
από την κρίση

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ
ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ,
Η ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΟΛΙΚΗ, ΜΕΡΙΚΗ Ή ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ
Ή ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΦΡΑΣΗ Ή ΔΙΑΣΚΕΥΗ / ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΜΕ ΟΠΟΙΟΝΔΗΠΟΤΕ
ΤΡΟΠΟ, ΜΗΧΑΝΙΚΟ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ, ΦΩΤΟΤΥΠΙΚΟ,
ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗ Ή ΑΛΛΟΝ, ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ
ΓΡΑΠΤΗ ΑΔΕΙΑ ΤΟΥ ΕΚΔΟΤΗ. ΝΟΜΟΣ 2121/1993 ΣΤΗΝ
ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΟΥ
ΙΣΧΥΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

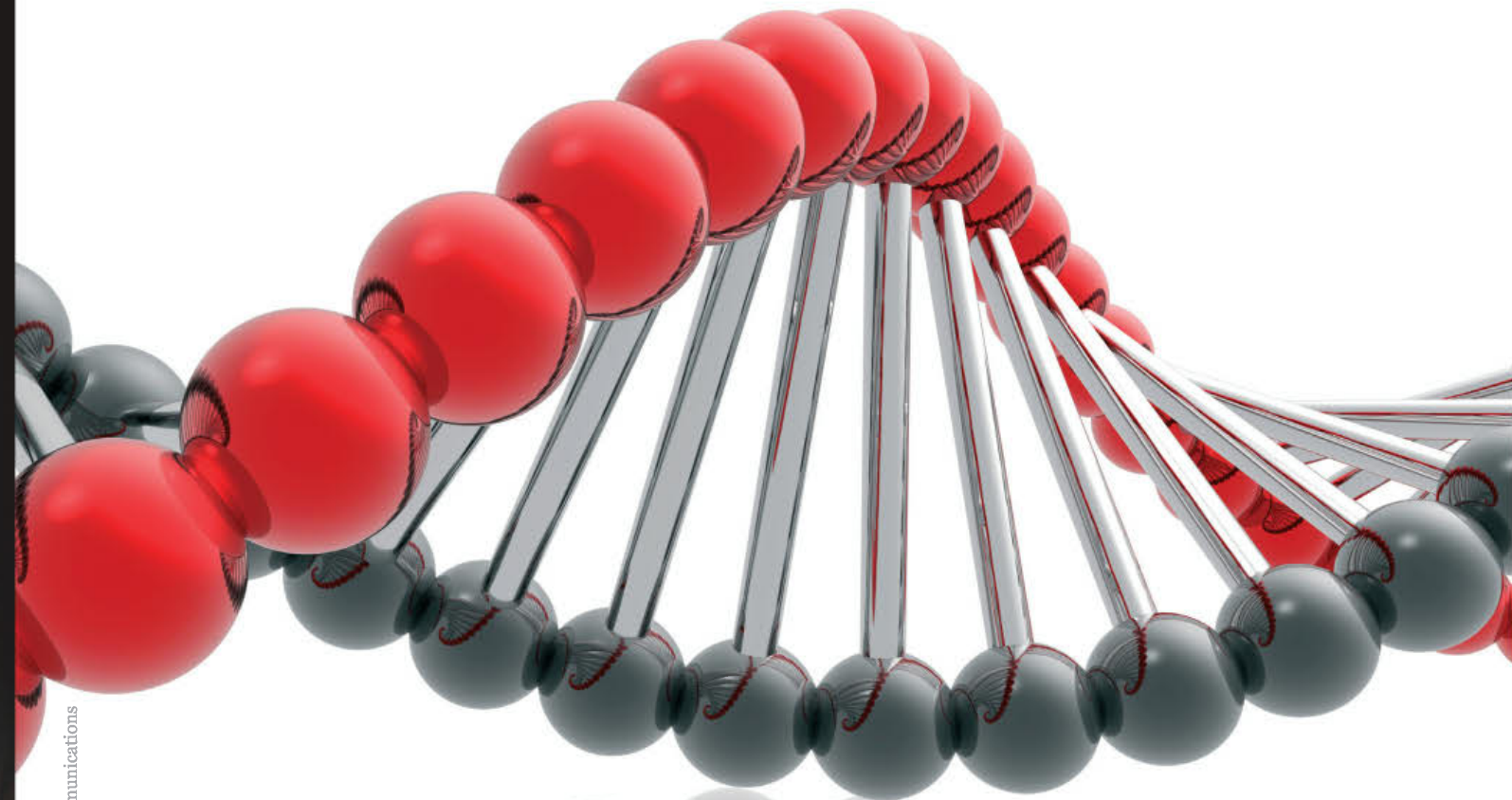
ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €, ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

130

Symposium Communications



Κάποια πράγματα γεννιούνται μοναδικά.

Medical *guarantee*
Μοναδική φροντίδα για την υγεία σας

Κάποια πράγματα γεννιούνται μοναδικά. Χωρίς όμοιό τους. Το Medical Guarantee είναι ένα απ' αυτά. Ένα νέο πρόγραμμα υγείας χωρίς ταίρι. Ασύγκριτο. Ένα πρόγραμμα υγείας που κάνει τα πάντα. Που καλύπτει κάθε περίπτωση και ισχύει σε κάθε περίπτωση. Χωρίς περιορισμούς. Από την πρώτη στιγμή. Με ευελιξία πρωτοφανή. Με ισόβια διάρκεια. Σε συνεργασία με ένα από τα καλύτερα νοσηλευτικά ιδρύματα της χώρας. Ένα πρόγραμμα υγείας που φτιάχτηκε για να είναι και είναι μοναδικό.

www.generaligr

 **GENERALI**
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΣ | ΒΑΡΟΣ ΚΑΝΕΝΟΣ | ΑΝΕΜΕΛΟΣ

Τι θα απογίνω όταν μεγαλώσω;

Ό,τι και αν ονειρεύομαι να κάνω όταν αποσυρθώ από τις επαγγελματικές μου υποχρεώσεις, μπορώ να το πραγματοποιήσω. Με τα συνταξιοδοτικά και αποταμιευτικά προγράμματα My Pension και My Savings της Allianz εξασφαλίζω την οικονομική μου ελευθερία, για να γίνουν τα πιο μεγάλα μου χρόνια, τα πιο ανέμελα. Όπως όταν ήμουν παιδί.

Allianz. Financial solutions from A-Z

INSURANCE | ASSET MANAGEMENT | BANKING

www.allianz.gr

Allianz 