

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 132 • ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2011 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΕΙΝΑΙ "ΒΙΒΛΙΟ"!



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



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



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 Αυτοκινητίου, 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

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,
απο 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



ΑΤΕ Ασφαλιστική

Η ασφάλιση σήμερα

Η οικογένεια, η υγεία, η περιουσία, η ζωή μας...

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

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

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



Η ασφάλιση σήμερα

210 93 79 100
www.ateinsurance.gr

ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕBANK

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.



Φωτογραφία εξωφύλλου: Κωστής Σπύρου, Ηλιοβασιλέμα στον Πόρο



58



Μόνιμες στήλες

8 Γράμμα εκδότη

12 Συναισθηματικά

20 Underwriting

Άρθρο

42 Η θεωρία του σοκ στην ασφαλιστική αγορά

Συνέντευξη

64 Λυδία Μουζάκα

Πωλήσεις

76 6 θέματα, δώρο σε ασφαλιστές και ηγέτες

Διεθνή

46 Οι 7 πληγές της αγοράς

54 Ασφαλισμός κίνδυνος η καθίζηση του εδάφους

Ρεπορτάζ

50 Αντασφαλίσεις

70 ΝΑΙ και πάσης Ελλάδος

Εταιρείες

58 Metlife Alico

92 International Life

98 Υδρόγειος

100 Matrix

Προϊόντα

109 Groupama ZEN



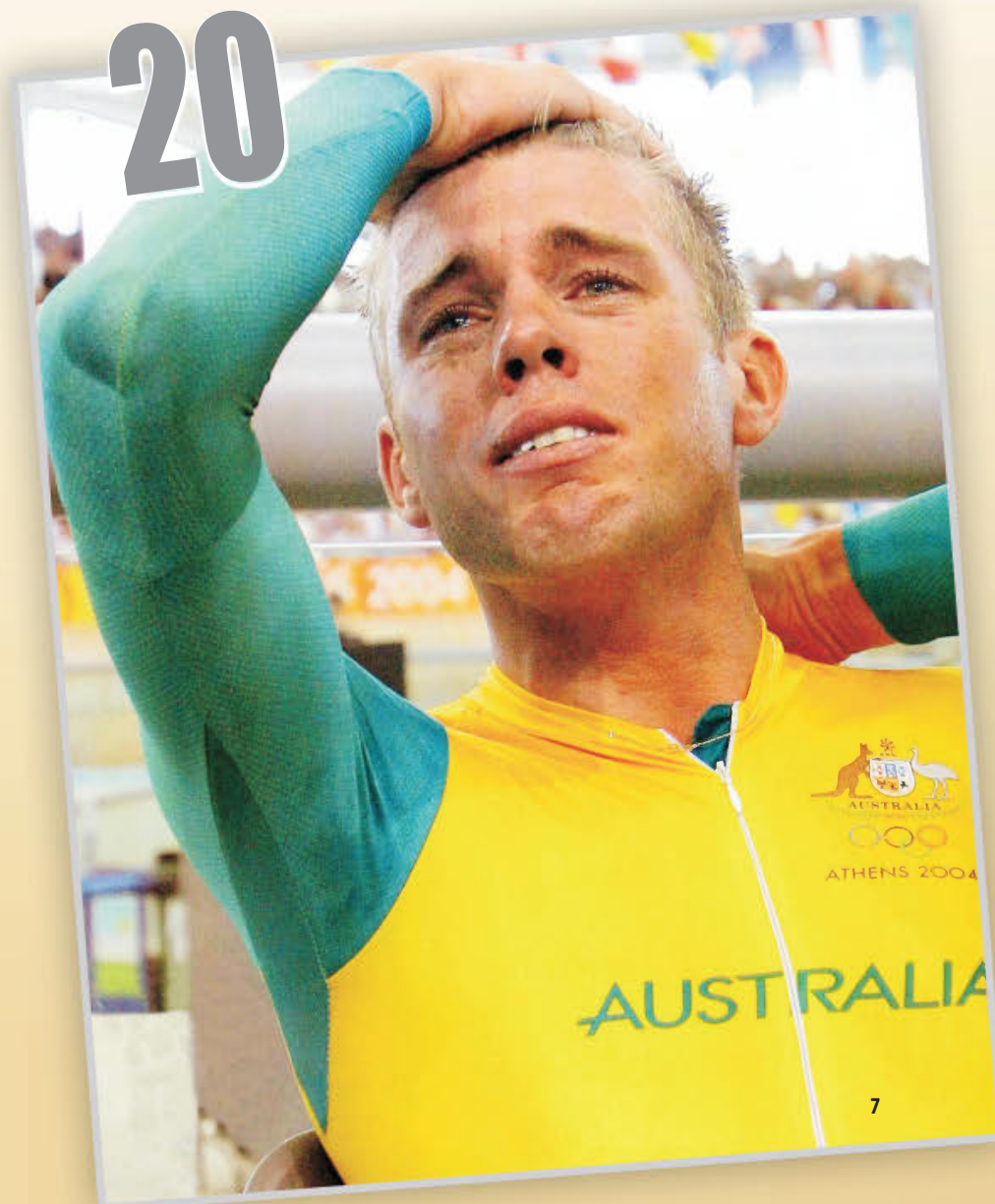
32



100



92



20

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



Οι δρύοχοι της ασφαλιστικής αγοράς περιμένουν καινούργιο πλοίο

Οι δρύοχοι είναι τα ξύλινα στηρίγματα πάνω στα οποία στηρίζεται το σκαρί ενός ναυπηγούμενου πλοίου. Στον «Τίμαιο (έργο του Πλάτωνα) αναφέρεται η φράση «καινά τα τρίγωνα οίον εκ δρυόχων έτι έχουσα των γενών, ισχυράν μεν την ξύγκλησιν αυτών προς άλληληλα κέκτληται...» (όταν το σύνολο του οργανισμού έχει συντεθεί πρόσφατα –σαν αταξίδευτο σκαρί– και τα τρίγωνα συστατικών στοιχείων είναι ακόμη καινούργια, τότε φτιάχνουν μεταξύ τους ισχυρές συγκλήσεις...).

Στο σημείο αυτό ο Πλάτων μιλά για

τον οργανισμό του ανθρώπου και τη μάχη που δίνει εναντίον όσων τον εξασθενούν και τη δύναμη που παίρνει από όσα συστατικά τον δυναμώνουν.

Οι μάχες με τον πέρασμα των χρόνων αδυνατίζουν συνολικά τον οργανισμό, που φθάνει ηττημένος στο γήρας και τον θάνατο. Στα νιάτα οι «δρύοχοι» ετοιμάζουν ένα γερό πλοίο για τα ταξίδια της ζωής. Η υγεία κατά κανόνα κυριαρχεί αυτά τα χρόνια, αλλήλα σιγά σιγά οι ασθένειες και ταλαιπωρίες έρχονται και το κόκκινο αίμα δεν «τροφοδοτεί» με καθαρή δύναμη το σώμα, αλλήλα μέσα του «σέρνονται» διάφορα «διεφθαρμένα» υλικά – «απόβλητα» και βλαβερά που αντιμάχονται το «νεανικό υγιές». Όλη αυτή η αταξία που προξενούν οι εμφανιζόμενες ασθένειες αναστατώνει την ήρεμη πορεία... Η ζωογόνα σύνδεση των μερών του σώματος ατονεί. Η νόσος εξαπλώνεται, τα ταξίδια λιγοστεύουν... Τα όργανα του σώματος, τα μάτια, η γλώσσα, η μύτη, τα αφτιά, η αφή ελαττώνονται ή χάνονται. Η καρδιά αγκομαχά, το συκώτι έχει πόνους και πικράδα. Φλεγμονές εμφανίζονται. Κυρτώσεις και αγκυλώσεις και συγγενείς παθήσεις πονάνε...

Σιγά σιγά «τα πλοία πεθαίνουν στα λιμάνια»... Μελαγχολικός ο Καββαδίας, επισημαίνει την επιλογή κάποιων να γίνουν «καράβι σπασμένο».

Μεταξύ 4 και 7 Ιουλίου 2011 το καράβι της ζωής μου μ' έφερε στο Μιλάνο της Ιταλίας. Κάπου εκεί στην πλατεία Duomo κοίταξα τον κόσμο να πηγαinoέρχεται – καραβάκια



Βενετσιάνικο ρολόι τοίχου με περίτεχνη διακόσμηση. 18ος αι. Κύπρος, Λευκωσία, εκκλησία Αγ. Αντωνίου

κίτρινα ασιατικά, λευκά ευρωπαϊκά, μαύρα αφρικανικά και πολύχρωμα ανάμεικτα... Σ' ένα κτήριο η σημαία της Μίλαν,

παραδίπλω η Benetton, η Coca Cola η Algida. η Prada, η Trussardi, η Armani, η Ferrari, ο Μπέκαμ, ο Rivaldo, ο Messi... Το είχα ξαναδεί πολλές φορές αυτό το σκηνικό στα πολλή ταξίδια μου... Οι μάρκες, οι φίρμες, τα είδωλα, τα ρούχα πανομοιότυπα στο Λονδίνο, στην Αθήνα, στη Ρώμη, στο Μιλάνο, στο Ντουμπάι... Κάτι σαν αταξία, σαν ακαταστασία, σαν εξέγερση στη γαλήνη μου μου 'φερναν οι ίδιες μπλούζες, τα ίδια παπούτσια, τα ίδια γυαλιά, τα ίδια ρούχα... Αυτές οι δυνάμεις της ισοπέδωσης νίκησαν τη διαφορετικότητα της ζωής, είπα. Κάπου η «ισονομία αντιθέτων δυνάμεων» υγείας - ασθένειας διαταράχθηκε. Το ανθρώπινο σώμα με τις συνεχείς κινήσεις και εναλλαγές του, με τις ποικιλίες του, με τις ασύλληπτες διαδικασίες αλλαγής με τη συνεχή «ροή» του, το ύψιστον και τέλειο δημιούργημα, ΑΣΦΥΚΤΙΑ και υποφέρει όταν βλέπει να είναι μακριά η μέρα που ήταν



«του κουτιού», φρέσκο, νέο, αταξίδευτο σκαρί, και οδεύει στην «ακινήσια» του μονότονου, του ίδιου, της ισορροπίας.

Η φαντασία μου «το εκ δρυόχων πλοίον μου», έβαλε πλήρη για την Ελλάδα των χρωμάτων, καθώς απρόσμενα σ' ένα δρόμο είδα το σπίτι που έμεινε η Ελληνίδα Μαρία Κάλλας, που στη Σκάλα του Μιλάνου η παγκόσμια προσφορά της ηχεί ακόμα.

Τι έχει η Ελλάδα σήμερα να βάλει σε «δρυόχους»; Έχει ακόμα πολλή συστατικά στοιχεία η Ελλάδα, που αν τα ανακαλύψουμε οι Νεοέλληνες θα είμαστε ένα τυχερό καλοτάξιδο πλοίο για την νέα μας Ιθάκη; Έχει επιθυμίες; Έχει «νέα πλοία»; Η χώρα μας είναι σ' ένα όνειρο, λέει η πραγματικότητα. Όπου κι αν πας θα βρεις ιδέες, θα βρεις χρώματα για να χαρούν τα μάτια, ήχους για την ακοή, γεύσεις για τη γλώσσα, όλα τα είδη νερού, την ποικιλία των λουλουδιών άφθονη, χυμούς της φύσης, λάδι, κρασί, μέλι, το θερμό και το ψυχρό σε ήπιες θερμοκρασίες, την ηδονή και τον πόνο, πίκρα και γλυκάδα, ήχους σε απίθανες συμφωνίες, όλες τις παραλλαγές των χρωμάτων σε ανάμειξη από το πυρόξανθο ως το γκρίζο... Λίγοι τα βλέπουν, όμως.

Προ παντός η Ελλάδα είναι γεμάτη «δρυόχους».

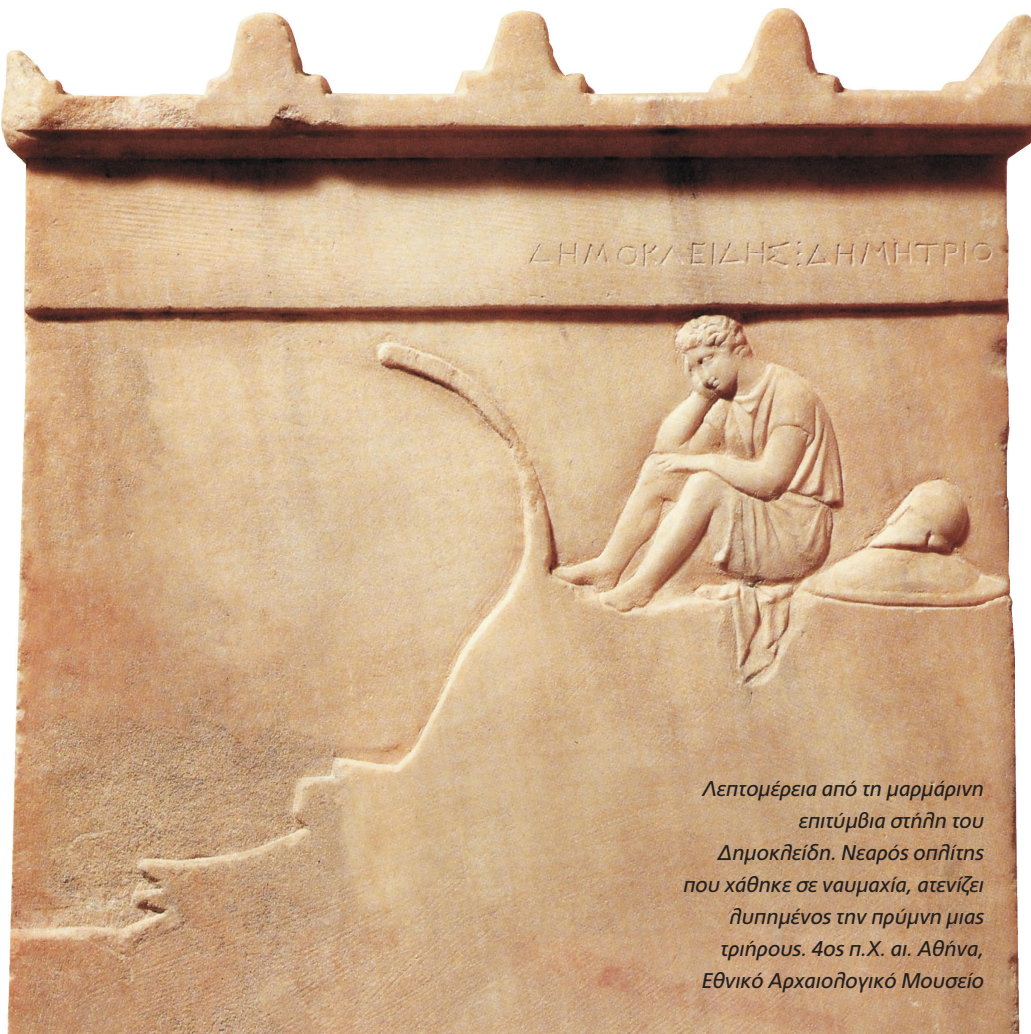
Βάσεις για πλοία αταξίδευτα. Είναι εκεί δίπλα στα σαπιοκάραβα. Στα γηρασμένα. Στα κακοφτιαγμένα. Στα άχρωμα. Στα φτιαγμένα χωρίς μεράκι. Στα «τυποποιημένα». Στα «ξένα».

Κάτι με κάνει να κοιτάζω στους «δρυόχους». Η σημερινή κατάσταση στην Ελλάδα δεν είναι και η χειρότερη στιγμή στην ιστορία της. Κι αν ήνε. Ούτε στην ασφ. αγορά.

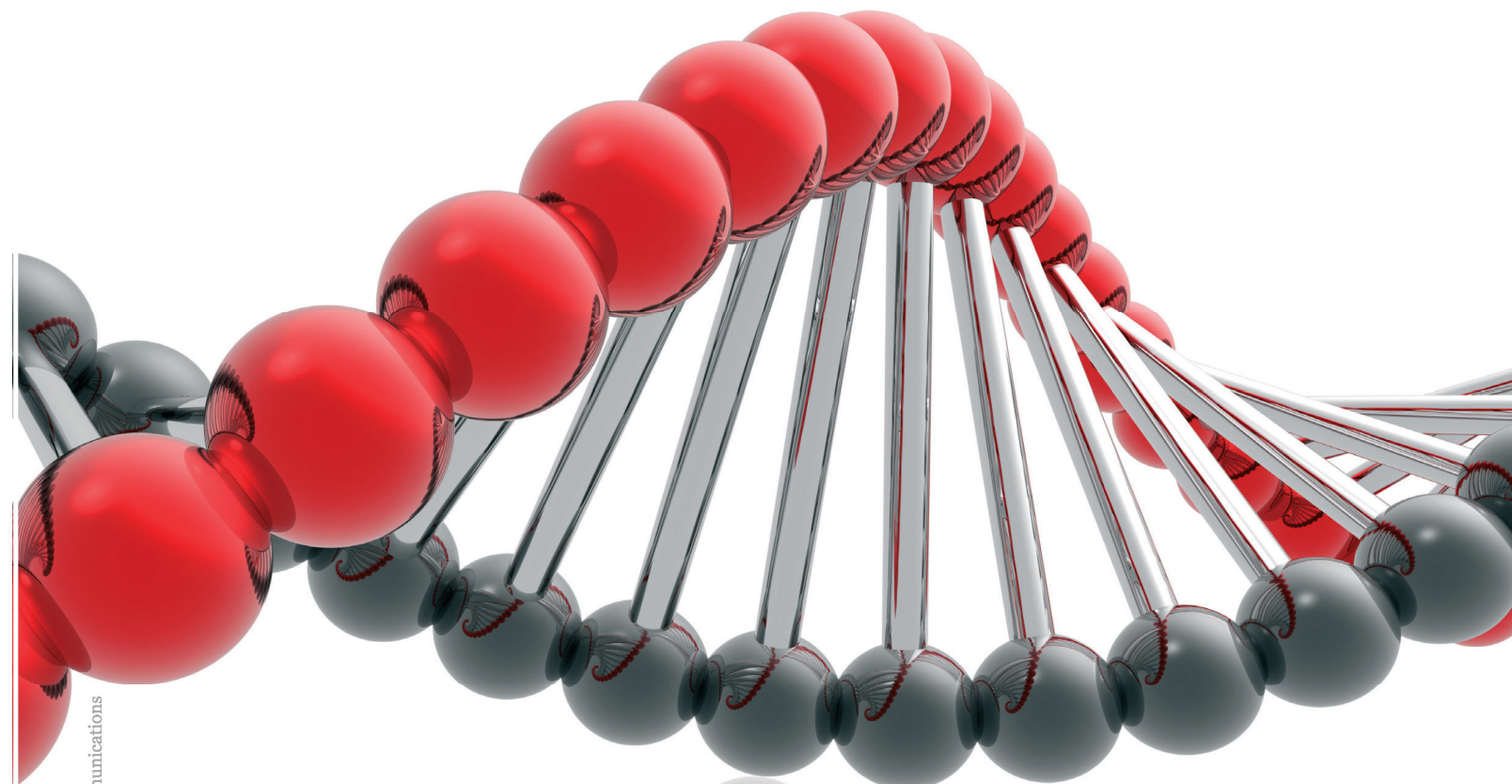
Οι δρυόχοι περιμένουν παραγγελίες ονείρων! Και γνωρίζουν καλά ότι οι Έλληνες είναι σαν τους καλλιτέχνες. Είναι αταξίδευτα πλοία έτοιμα να σαλπάρουν όταν είναι «υπό πίεση». Και της «τελευταίας στιγμής»... Τι να γίνει, έτσι τους αρέ-

σει... Αλλάζει; Δεν έληξε ακόμα η απόδειξη για τη «δόση»... Πλήρως νερό, ΟΤΕ, ΔΕΗ στην ώρα του ο Έλληνας; Νά τος πλησιάζει τους δρυόχους! Είσαι εκεί;

Ετοιμάζεις νέο πλοίο, έστω και τώρα την τελευταία στιγμή; Το βιβλίο της ζωής σου έχει αρκετές λευκές σελίδες να γράψεις. Γέμισέ το με νέες παραγγελίες ονείρων. Η ίδια η ζωή του κάθε ασφαλιστή είναι ένα όμορφο βιβλίο. Ένα συναρπαστικό βιβλίο για διάβασμα, ένα πολύχρωμο ηλιοβασίλημα. Σαν αυτό σε κάποιο μπαλκόνι στον Πόρο. Παράγγειλε γερό, αταξίδευτο πλοίο για μεγάλα ταξίδια, για πολλές σελίδες.



Λεπτομέρεια από τη μαρμάρινη επιτύμβια στήλη του Δημοκλείδη. Νεαρός οπλίτης που χάθηκε σε ναυμαχία, ατενίζει λυπημένος την πρύμνη μιας τριήρους. 4ος π.Χ. αι. Αθήνα, Εθνικό Αρχαιολογικό Μουσείο

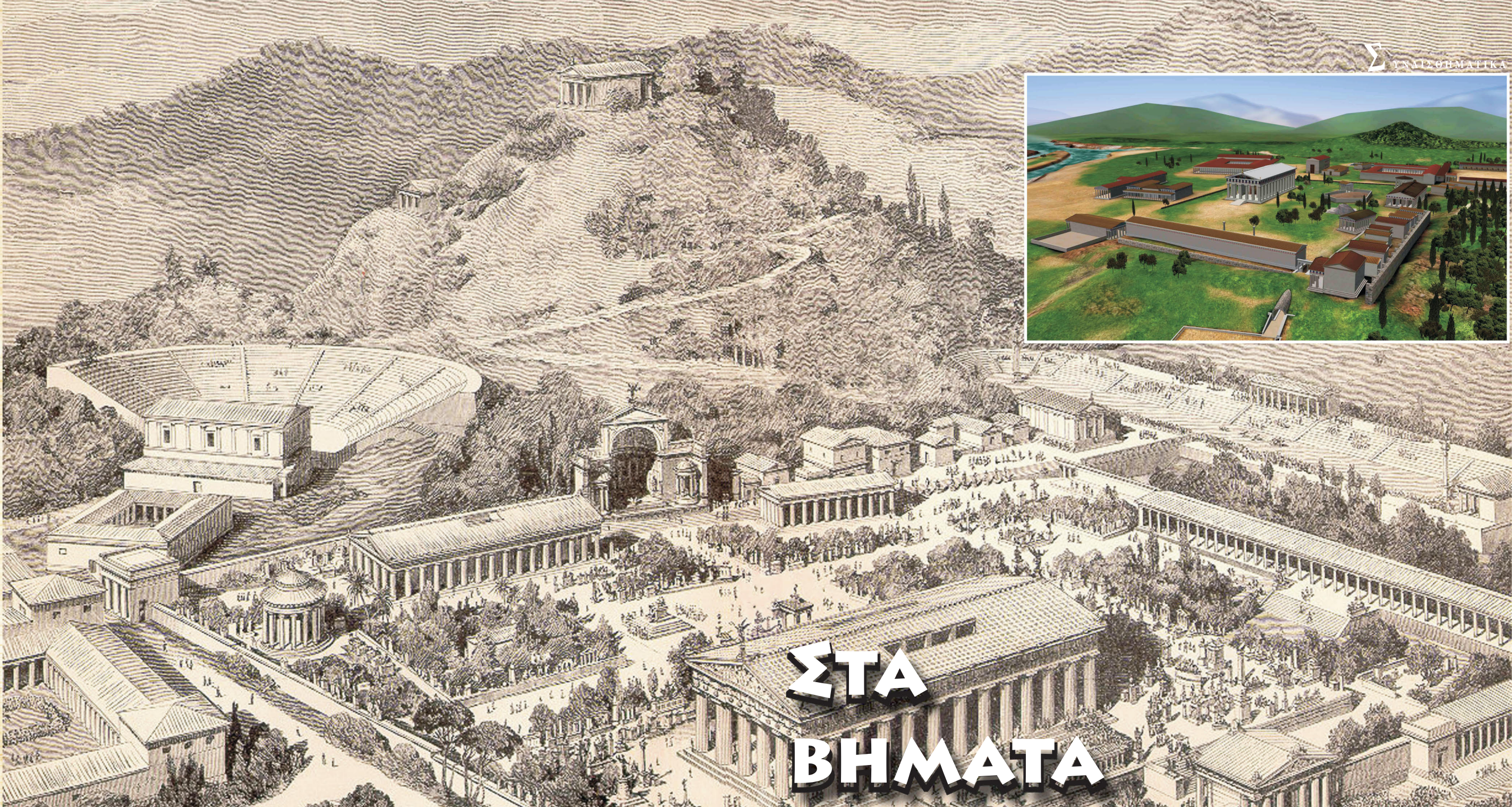


Symposium Communications

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.



ΑΡΧΑΙΑ ΟΛΥΜΠΙΑ

ΣΤΑ ΒΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΑΡΧΑΙΩΝ ΑΘΛΗΤΩΝ

Μακριά και από βουνά και από θάλασσα, μια ανοιχτή κοιλάδα που διασχίζεται από τον Κηάδεο ποταμό, ένα ήρεμο εσωτερικό τοπίο είναι η πατρίδα των Ολυμπιακών Αγώνων.



Το Στάδιο φιλοξενούσε την πλειοψηφία των αγωνισμάτων που τελούνταν κατά τη διάρκεια των Ολυμπιακών Αγώνων

Μακριά και από βουνά και από θάλασσα, μια ανοιχτή κοιλάδα που διασχίζεται από τον Κηάδεο ποταμό, ένα ήρεμο εσωτερικό τοπίο είναι η πατρίδα των Ολυμπιακών Αγώνων. Οι αθλητές αγωνίζονταν μέσα σε ένα ανοιχτό δάσος, την Άλτι, στην αριστερή όχθη του Κηαδέου ποταμού, ανάμεσα σε λόφους και ναούς. Είναι παράξενο πως, όσον γίνονταν οι Αγώνες, για παραπάνω από 1.000 χρόνια, το περιβάλλον της Ολυμπίας παρέμενε σταθερό, ενώ μετά την

κατάργησή τους το 393 μ.Χ. και την εγκατάλειψή της ακολούθησε μια σειρά από τρομερές φυσικές καταστροφές, σεισμούς και πλημμύρες, που κατέστρεψαν τις εγκαταστάσεις και το χώρο. Οι ανασκαφές άρχισαν το 1875 και τότε η περιοχή δεν θύμιζε τίποτα από το ιερό άλσος της αρχαιότητας. Ήταν μια ακάλυπτη από δέντρα έκταση, με αμπέλια και χωράφια με δημητριακά και καλαμπόκι.

Η σημερινή Ολυμπία

Η σημερινή πόλη έχει χτιστεί στη δυτική όχθη του Κηαδέου ποταμού και ζει στο ρυθμό ενός από τους δημοφιλέστερους αρχαιολογικούς χώρους στον κόσμο. Δεν έχει κάποιο ιδιαίτερο χρώμα, η αίσθηση όμως του αρχαίου κλέους που διαχέεται από τον γειτονικό αρχαιολογικό χώρο φτάνει μέχρι εδώ. Κοντά στην εκκλησία της πόλης λειτουργεί το Μουσείο των Ολυμπιακών Αγώνων.

Μπορεί κανείς να βρει καλής ποιότη-

τας αντίγραφα αρχαίων αγγείων και υπάρχουν πολλά ξενοδοχεία και εστιατόρια. Υπάρχουν επίσης κάμπινγκ που λειτουργούν όλο το χρόνο.

Ο ποταμός Κηάδεος συνήθως έχει ελάχιστο νερό. Κατά την αρχαιότητα η κοίτη του είχε διευθετηθεί με κανάλι και τοίχο, για 800 μ. περίπου κατά μήκος του ιερού χώρου. Σήμερα το ποτάμι έχει δημιουργήσει καινούργια κοίτη και τα ίχνη του τοίχου βρίσκονται στη δεξιά του όχθη και όχι στην αριστερή όπως στην αρχαιότητα.

Είσοδος στον αρχαιολογικό χώρο

Ο αρχαιολογικός χώρος απέχει μερικές εκατοντάδες μέτρα από την άκρη της πόλης. Βρισκόμαστε εκεί συνεχίζοντας από τον κεντρικό δρόμο. Επίσημη πύλη είναι η γέφυρα του Κηαδέου ποταμού.

Οι εγκαταστάσεις ήταν αφιερωμένες σε λατρευτικούς σκοπούς και στην τέλεση των αγώνων. Τη διοργάνωση των αγώνων διεκδίκησαν με πολέμους και άλλες πόλεις, όμως η Ήλις, κοντά στον ποταμό Πηνειό, ήταν αυτή που επικράτησε.

Συνδε-



Αποψη του μνημειώδους ναού της Ήρας

δεμένοι με την ολυμπιακή εκκευρία οι Ολυμπιακοί Αγώνες άνησαν μέχρι και τα κλασικά χρόνια και οι Ρωμαίοι, αφού αρχικά ηλεηλάτησαν την Ολυμπία, στη συνέχεια έδειξαν ιδιαίτερη εύνοια για τους αγώνες και πρόσθεσαν αρκετές κατασκευές στον ιερό χώρο.

Το Μουσείο

Τα πιο γνωστά είναι τα γλυπτά από το βόρειο και νότιο αέτωμα του ναού του Δία. Το ένα παρουσιάζει την προετοιμασία της αρματοδρομίας μεταξύ του Οινόμαου και του Πέλοπα.

Η άλλη ομάδα γλυπτών παρουσιάζει το δημοφιλέ θέμα της κενταυρομαχίας, στο γάμο του Περίθου στη Θεσσαλία, όταν οι μεθύσμενοι Κένταυ-

ροι επιτέθηκαν στις γυναίκες των Λαπιθών και νικήθηκαν.

Οι μετόπες του ναού που επίσης βρίσκονται εδώ παρουσιάζουν τους 12 άθλους του Ηρακλή (λίγες σώζονται σε καλή κατάσταση).

Σημαντικότερα έργα, όπως ο Ερμής του Πραξιτέλη, η Νίκη του Παιωνίου και το πήλινο σύμπλεγμα του Δία που αρπάζει τον μικρό Γανυμήδη, φιλοξενούνται εδώ.

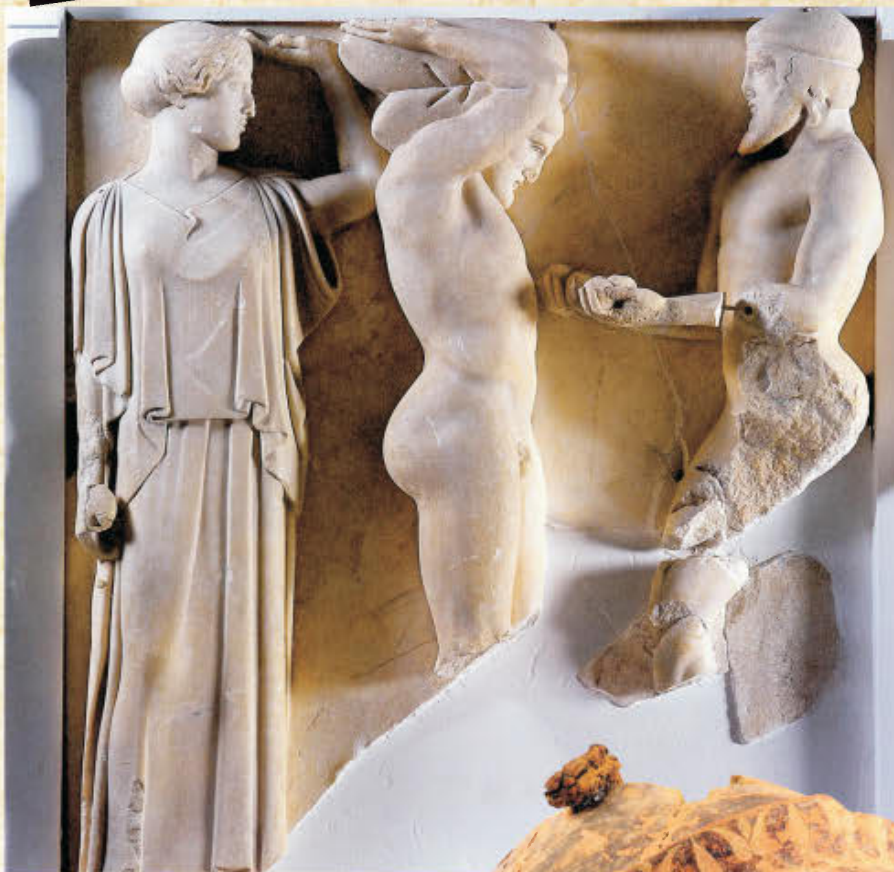
Μία βόλτα στον αρχαιολογικό χώρο

Το Πρυτανείο ήταν η έδρα των πρυτάνεων, υπευθύνων για τη λειτουργία του ιερού. Νότια από αυτό κτίστηκε αργότερα, από το Φίλιππο Β' της Μακεδονίας, ένα στρογγυλό οίκημα, το Φιλιππείο.

Ο Ναός της Ήρας είναι ένα από τα παλαιότερα κτίσματα στην Ολυμπία, όπου γίνεται σήμερα η αφή της ολυμπιακής φλόγας. Τα ερείπια του Νυμφαίου και οι Θησαυροί είναι μικρά κτήρια με τη μορφή ναών, που φιλοξενούσαν πολύτιμα ανα-

Το αριστουργηματικό γλυπτό του Πραξιτέλη, ο Ερμής, που κρατά τον Διόνυσο παιδί

Πήλινο κεφάλι Μαινάδας που πιθανόν προέρχεται από το ακρωτήριο κάποιου αρχαϊκού Θησαυρού



θήματα από διάφορες πόλεις.

Στο Στάδιο και το Ιπποδρόμιο λάμβαναν χώρα οι αγώνες. Η Στοά της Ηχούς ή Ποικίλη Στοά είναι περίπου στο κέντρο του χώρου.

Τα ερείπια από το πιο μεγαλοπρεπές κτήριο, το ναό του Δία (456 π.Χ.) θυμίζουν ότι εκεί βρισκόταν το περίφημο χρυσελεφάντινο άγαλμα του Δία, ένα από τα επτά θαύματα του κόσμου κατά την αρχαιότητα.

Νότια και ανατολικά από το ναό και κατά μήκος της Στοάς της Ηχούς υπάρχουν δεκάδες λίθινες βάσεις αναθημάτων που στήριζαν αγάλματα προς τιμήν ολυμπιονικών.

Στο Βουλευτήριο δινόταν ο όρκος των αθλητών και στο Λεωνίδαίο γινόταν η φιλοξενία των επισήμων. Το Εργαστήριο του Φειδία ήταν ο χώρος όπου φιλοτεχνήθηκε, όπως λένε, το άγαλμα του Δία και σήμερα στη θέση του είναι τα ερείπια του παλαιού βυζαντινού ναού. Η Παλαίστρα



Κεφαλή από πήλινο άγαλμα της Αθηνάς, που διασώζει και τη χρωματική διακόσμηση του

Ένας ακόμη άθλος από τον μυθικό ιδρυτή των αγώνων, Ηρακλή, όπως απεικονίστηκε σε μετόπη του ναού του Διός. Κρατά στους ώμους του τον Ουρανό με τη βοήθεια της Αθηνάς, ενώ ο Άτλας του προσφέρει τα μήλα των Εσπερίδων

και το Γυμνάσιο ήταν κτήρια προγύμνασης στα διάφορα αθλήματα.

Η φύση στον αρχαιολογικό χώρο, βλάστηση και φυτά

Στην αρχαιότητα η Άλτη ήταν ένα αραιό δάσος. Σαφώς αναφέρονται τα πλατάνια και οι περίφημες αγριελιές. Μια από αυτές, πίσω από το ναό του Δία, προμήθευε το κλαδί για στεφάνια με τα οποία έστεφαν τους νικητές. Ο Πausanias αναφέρει και λεύκες με των οποίων το ξύλο άναβαν τη φωτιά στο βωμό του Δία (ισχυρίζεται πάντως πως τις είχαν εισαγάγει από βόρεια).

Σήμερα η Ολυμπία ως φύση χαρακτηρίζεται από τρεις τύπους βλάστησης:

- Πευκοδάση πάνω στους λόφους.
- Μακία βλάστηση με θάμνους, όπως σχίνα, μυρτιές και κουτσουπιές, σε τμήματα των λόφων και γύρω από τον αρχαιολογικό χώρο.
- Φρύγανα σε θέσεις παλιών χωραφιών γύρω από τον αρχαιολογικό χώρο.

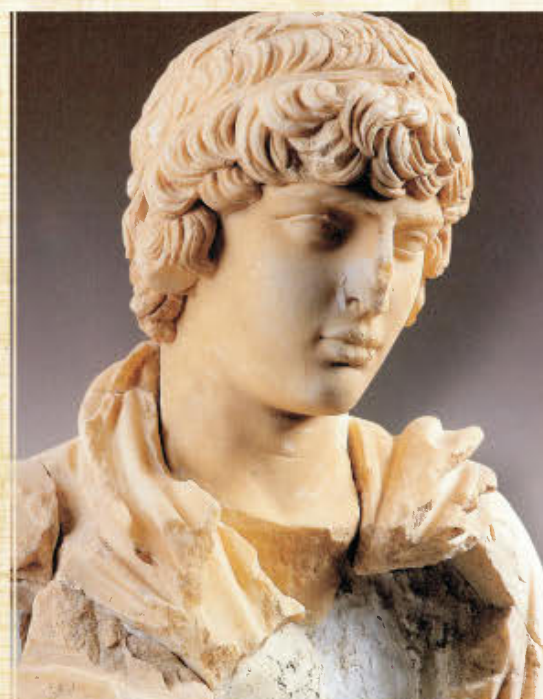
Μέσα στον αρχαιολογικό χώρο επικρατούν η χαλέπιος πεύκη και αρκετές χνοώδεις βελανιδιές προς το Κρόνιο. Εντύπωση κάνουν οι πολύ μεγάλες κουτσουπιές, αγριελιές και αγριαχλαδιές. Μας δείχνουν πως θα ήταν συνήθως αυτά τα δέντρα στην ελληνική ύπαιθρο, αν προστατεύονταν από το τσεκούρι και το πριόνι.

Οι επισκέπτες στον αρχαιολογικό χώρο βρίσκουν πολύ όμορφες τις εικόνες των λουλουδιών ανάμεσα στα αρχαία χαλάσματα. Υπάρχουν επίσης αρκετά μανιτάρια, ορισμένα εδώδιμα, όπως είδη του γένους *Suillus*.



Ζώα

Ο αρχαιολογικός χώρος είναι πηλόηλος, με χιλιάδες κρυφές γωνιές και άφθο-



Μαρμάρινο άγαλμα, πιθανόν παιαιστή

νη πέτρα. Είναι συνεπώς ιδανικός βιότοπος για ερπετά. Πάνω στις ιερές πέτρες λιάζονται πελοποννησιακές σαύρες. Στη ρίζα των βράχων και δέντρων βλέπουμε τις μικρές μοραϊτόσαυρες, ενδημικό είδος της Πελοποννήσου κι αυτό. Τρίτο ενδημικό είδος της Πελοποννήσου είναι το κονάκι, μια άποδη σαύρα που μοιάζει με μικρό γυαλιστερό φίδι.



Χάλκινο κράνος, ανάθημα του Αθηναίου στρατηγού Μιλητιάδη στον Δία, ύστερα από τη νίκη αναντίον των Περσών στον Μαραθώνα

Ο Απόλλων είναι η κεντρική μορφή του δυτικού αετώματος του ναού του Διός

Μέσα στον αρχαιολογικό χώρο ζουν επίσης ο αβλέφαρος, μια πολύ μικρή σαύρα που ενδημεί καλώς κρυμμένη στα χόρτα στο έδαφος και οι μεγάλες πράσινες σαύρες (τρανόσαυρες) που κάνουν θόρυβο καθώς τρέχουν ανάμεσα στη βλάστηση. Πάνω στους αρχαίους ναούς εμφανίζονται τη νύχτα σαμιαμίδια. Έχουν επίσης παρατηρηθεί διάφορα φίδια, όπως οι μικρές ευκίνητες σαΐτες και οι μεγαλόσωμοι λαφιάτες – όλη εντελώς ακίνδυνα.

Μέσα και γύρω από τον αρχαιολογικό χώρο κυκλοφορούν πολλή μικρά θηλαστικά. Διάφορες μυγαλές, όπως η κηπομυγαλή, και τρωκτικά, όπως ο κρικοποντικός και ο σκαπτοποντικός, μπορεί να βρίσκονται λίγα εκατοστά δίπλα ή κάτω από τα πόδια μας όταν περιφερόμαστε στα αρχαία ερείπια.

Ο αρχαιολογικός χώρος φιλοξενεί τα πουλιά των γύρω περιοχών. Σταχτοσουσουράδες και λιβαδοκελάδες γυρίζουν στα ανοιχτά μέρη και στο στάδιο το χειμώνα, όπως και πάρα πολλοί σπίνοι. Αυτή την εποχή υπάρχουν πολλοί καρβουνιάρηδες πάνω στα αρχαία ερείπια, καθώς και δενδροφυλλοσκοποί και μαυροσκουφηδες στα δέντρα. Συναντάμε, επίσης, συχνά τσίχλες που βρίσκουν ασφάλεια αφού δεν ασκείται κυνήγι.

Την άνοιξη και το



Η Στοά της Ηχούς. Διακρίνεται ιωνικός κίονας από το μνημείο του Πτολεμαίου Β' και της Αρσινόης

καλοκαίρι κυριαρχεί το τραχύ κελλήδημα του μαυροτσιροβάκου και της ωχροστρι- τσίδας.

Όλα αυτά τα είδη είναι τυπικά του ελληνικού μεσογειακού τοπίου. Είναι λογικό ότι σε έναν περιορισμένο χώρο με τόσους πολλούς επισκέπτες δεν μπορούν να υπάρξουν πιο ευαίσθητα ή απαιτητικά σε βίοτοπο είδη.

Τα πολλά μι- κροπούλια προσελκύ- ουν ξεφτέρια που κατεβαίνουν από το Κρόνιο για να τα αιφνι- διά- σουν. Στην αρχαι- ότητα

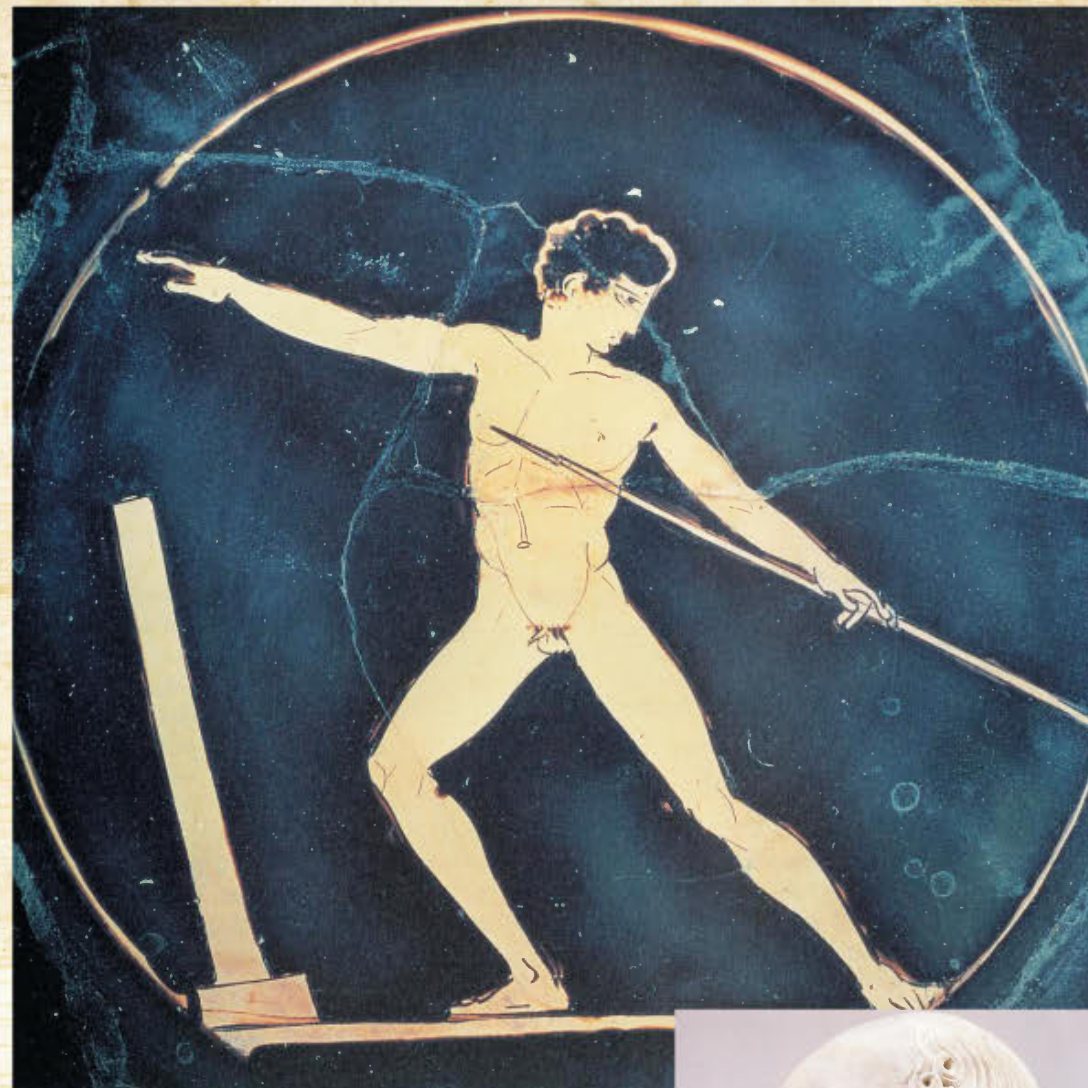
αναφέρεται ένα ακόμη αρπακτικό που σήμερα σπανίζει στην Ελλάδα. Ήταν ο τσί- φτης (ικτίνος) που και σήμερα συνηθίζει να γυρίζει σε κατοικημένες περιοχές και να αρπάζει ό,τι διαθέσιμο βρει. Με τόσες χι- λιάδες κόσμο, κάθε Αύγουστο που γίνο- νταν οι Αγώνες οι ικτίνι έβρισκαν αρκετή τροφή – ιδίως κλέβοντας κρέατα από τους βωμούς κατά τη διάρκεια των θυσιών.

Περιήγηση γύρω από την Ολυμπία

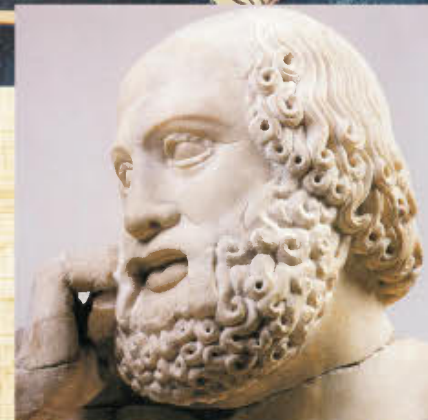
Πολύ κοντά στην Ολυμπία βρίσκονται χωριά που προσφέρουν εναλλακτικές δυ- νατότητες διαμονής και εστίασης. Αυτό είχε ιδιαίτερη σημασία σε περιόδους με- γάλης τουριστικής κίνησης. Πολύ κοντά είναι ο Φλόκας, όπου ψηλά στο λόφο υπάρχει υπαίθριο θέατρο χτισμένο σε αρ- χαία πρότυπα.

Από τον Φλόκα συνεχίζουμε και φτά- νουμε στο φράγμα του Αλφειού. Στο δρό- οτητα

Πήλινο γυναικείο κεφάλι από το ακρωτήριο του Θησαυρού Γελών



Αθλητής ετοιμάζεται για τη ρίψη του ακοντίου



Σκεπτικός ο γέροντας μάντης από το ανατολικό αέτωμα του ναού του Διός, καθώς προηέπει την κακή έκβαση της αρματοδρομίας για τον βασιλιά Οινόμαο

μο προς Τρίπολη βρίσκονται η Λιναριά, η Μουριά, το Καμένο, το Λούβρο, το Βασι- λάκι. Από εκεί μπορούμε να στρίψουμε προς τα Άσπρα Σπίτια και να περάσουμε τον Αλφειό. Μπορούμε επίσης να στρί- ψουμε βόρεια, προς Μιράκα και Λάλα.

Ο παλιός δρόμος προς Πύργο, που περνά από Πλάτανο, Πελόπιο, Σμίλα, Βαρβάσινα, δίνει επίσης πολύ καλές ευ- καιρίες για εναλλακτικούς χώρους αναψυ- χής.

Η περιοχή δίπλα στον αρχαιολογικό χώρο προς τον Αλφειό έχει επίσης ενδια- φέρον. Μπορούμε να πάρουμε τους χω- ματόδρομους που στρίβουν δεξιά από την κεντρική οδό μετά το αρχαίο στάδιο και

μέχρι τη διασταύρωση προς Μιράκα και μας οδηγούν, ανάμεσα στην Άλτη και τον Αλφειό, σε μια περιοχή με καλλιέργειες, αλλιά και ωραία παραποτάμια δάση. Μπορούμε έτσι να φτάσουμε μέχρι και τη



Η καμαροσκέπαστη είσοδος του Σταδίου, η κρύπτη, κατασκευάστηκε στα τέλη του 3ου αιώνα π.Χ.

συμβολή του Κηλαδέου με τον Αλφειό.

Το μέλλον

Σήμερα η Ολυμπία γνωρίζει στιγμές με- γάλης προβολής λόγω της τέλεσης των Ολυμπιακών Αγώνων στην Ελλάδα. Είναι λογικό ότι επίκεντρο της προσοχής είναι ο αρχαιολογικός χώρος. Στην αρχαιότητα, ωστόσο, ο ίδιος ο χώρος δεν είχε νόημα παρά μόνο ενταγμένος σε ένα ωραίο φυ- σικό περιβάλλον.

Είναι μια καλή ευκαιρία να προβληθεί και να αξιοποιηθεί και το φυσικό περιβάλ- λον της Ολυμπίας με τα μοναδικά τοπία της περιοχής. Αυτά ενέπνευσαν το αρχαίο πνεύμα και έστησαν το μοναδικό σκηνικό των αγώνων. Το φως που σήμερα φωτίζει όλο τον πλανήτη ξεκινά από αυτό το αρ- μονικό τοπίο σε αυτή τη γωνιά του Αλφει- ού.

<http://www.olympia.gr>
<http://www.olympiafest.gr>
<http://www.travelling.gr/camping/>
<http://holidays-in-greece.com/campings>
<http://www.camping.gr/>

<http://www.camping-in-greece.gr>

<http://www.gocamping.gr/>

Υπουργείο Τουρισμού:

<http://www.mintour.gr>

Διαβάστε

- Ψημένος Σ. (1998). Ανεξερεύνητη Πε- λοπόννησος, Εκδόσεις ROAD.
- Mee C. & A. Spawforth (2001). Αρχαι- ολογικός Οδηγός Πελοποννήσου, Leadercom.
- Παπαχατζής Ν. μετάφραση, επιμέλεια, σχόλια (1982). Πausanίου Ελλάδος Πε- ριήγησις, Τόμος 3: Μεσσηνιακά - Ηλιακά. Εκδοτική Αθηνών.
- Εκδόσεις Explorer (2002). Πελοπόννη- σος.
- Εκδόσεις TOUBI's (2003). Πελοπόννη- σος, το ήλκνο του πολιτισμού και του ολυ- μπισμού

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

underwriting

Καλοκαίρι

(Καλοκαίρι)

Χερσινός

(Ιούλιος)

Θερ' νός

(Ιούλιος)

Αύγουστος

(Αύγουστος)

Μαύρα ποντιακά καλοκαίρια

Υπάρχει εδώ αγανάκτηση;



19 ΜΑΪΟΥ. Ο Μουσταφά Κεμάλ Πασάς, ιδρυτής του νέου οθωμανικού (τούρκικου) κράτους αποβιβάζει στη Σαμψούντα 16 ανώτατους αξιωματικούς που προορισμό έχουν την οργάνωση του διαλυμένου τούρκικου στρατού. Από την ημέρα αυτή αρχίζει και η οριστική εξόντωση του ποντιακού ελληνισμού.

4 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 1920. Ο Κεμάλ εκλέγεται πρόεδρος της τούρκικης εθνοσυνέλευσης στην Άκυρα. Η εθνοσυνέλευση έλαβε μέσα σε διάστημα ενός χρόνου δύο αποφάσεις για τη γενοκτονία των Ποντίων:

1. Απόφαση υπ' αριθμ. 941:

«Η πρόσφατη εμφάνιση του ελληνικού πολεμικού ναυτικού στη Μαύρη Θάλασσα και ο βομβαρδισμός της Ινέπολης αυξάνουν την πιθανότητα απόβασης (Ελλήνων) στη Σαμψούντα. Διά τούτο όσοι Ρωμιοί μπορούν να φέρουν όπλα και είναι άνωθεν των 15 έως 55 ετών θα εκποτισθούν στην ενδοχώρα».

Η ΑΠΟΦΑΣΗ αυτή κοινοποιήθηκε στον κεντρικό στρατό και είχε την έγκριση του Γενικού Επιτελείου Στρατού, στις 9.6.1921, με το υπ' αριθμ. 5046 επίσημο έγγραφο. Στις 16.6.1921 η απόφαση επικυρώθηκε από το υπουργικό Συμβούλιο.

ΑΚΟΛΟΥΘΟΥΝ 12 υπογραφές υπουργών, μεταξύ των οποίων ήταν:

- του υπουργού των Εξωτερικών Γιουσούφ Κεμάλ,
- του υπουργού των Οικονομικών Μαχμούτ Τζελάλ (μετέπειτα Τζελάλ Μπαγιάρ),
- του προέδρου της Εθνοσυνέλευσης Μουσταφά Κεμάλ (μετέπειτα Κεμάλ Ατατούρκ).

ΣΤΗΝ εθνοσυνέλευση η απόφαση ελήφθη κεκλεισμένων των θυρών.

ΛΕΠΤΟΜΕΡΕΙΑ: Τη χρονιά εκείνη ο υπουργός Οικονομικών Μαχμούτ Τζελάλ καταζητούνταν από τους Γάλλους και Αγγλούς ως εγκληματίας πολέμου για τις σφαγές που διέπραξε εις βάρος Ελλήνων και Αρμενίων κατά τα έτη 1914-18...

2. Η δεύτερη απόφαση είναι η επίσημη εντολή του αρχηγού του Γενικού Επιτελείου Στρατού, προς το Αρχηγείο του Κεντρικού Στρατού στην Αμάσεια, που λέει:

«Από το Υπουργικό Συμβούλιο ελήφθη απόφαση όλοι οι Χριστιανοί που διαμένουν στα παράλια της Μαύρης Θάλασσας και μπορούν να χειρίζονται όπλα να εκποτιστούν στην ενδοχώρα. Η απόφαση τίθεται σε ισχύ με τη λήψη αυτού του τηλεγραφήματος. Σας γνωρίζουμε ότι πρέπει να αποφευχθεί το ενδεχόμενο συσπείρωσης και αντίστασης των Χριστιανών, καθώς και τυχόν απόβαση (των Ελλήνων). Ως εκ τούτου, να εφαρ-

μοστεί αμέσως η ανωτέρω υπουργική απόφαση, ημερομηνία 3.6.1337 (1921). Ο αρχηγός του Γενικού Επιτελείου Στρατού, Φεβζί».

ΕΝΑ μήνα μετά, άληη μια υπουργική απόφαση (αρ. 1014) ακολουθούσε: «Υστερα από το βομβαρδισμό του Αργκέλη και της Ινέπολης από το ελληνικό πολεμικό ναυτικό και την εμφάνιση του ελληνικού πολεμικού "Αβέρωφ" στα βορειοανατολικά ύδατα της Μπάρτιν, υπάρχει πιθανότητα απόβασης στα παράλια μας. Αυτά τα μέρη θα εκμεταλλευτεί ο εχθρός κατά του έθνους μας, σε συνεργασία με τους (ντόπιους) ρωμιούς. Ως εκ τούτου είναι αναγκαία τα έκτακτα μέτρα για την υπεράσπιση της χώρας μας. Έτσι από 12 Ιουνίου 1337 (1921) όλη η παραλία της Μαύρης Θάλασσας και οι κωμοπόλεις κηρύσσονται εμπόλεμη περιοχή. Ημερομηνία 3.7.1337 (1921)».

• Ακολουθούν οι υπογραφές οκτώ υπουργών.

★★★

ΠΟΛΥ πιο πριν από τούτες τις αποφάσεις, και συγκεκριμένα το 1916, το ελληνικό στοιχείο του Πόντου είχε περάσει στην αντίσταση δρώντας κυρίως στα βουνά. Έτσι οι Τούρκοι στρατιωτικοί αντιμετώπιζαν σοβαρό πρόβλημα ως προς τη συγκέντρωση των Ρωμιών και την προοπτική εκτόπισής τους.

ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ξεπεράστηκε με απόφαση των δικαστηρίων, όπως του δικαστηρίου Κασταμονής, που χαρακτηριστικά επισήμαινε ότι:

• Όποιος χριστιανός δεν έχει παρουσιαστεί έως τώρα στο στρατό χαρακτηρίζεται «ηλιποτάκης απέναντι στο Έθνος» (άρθρο 1).

• Η παρουσίαση πρέπει να γίνει μέσα σ' ένα δεκαήμερο (άρθρο 2).

Αν το άτομο δεν παρουσιαστεί, τότε είναι υποχρεωμένοι να παρουσιαστούν με την ακόλουθη σειρά ο πατέρας του, ο αδελφός, ο θεός από την πλευρά του πατέρα.



Οι «Αγανακτισμένοι» στις πηλατείες



Γέμισε η Ελλάδα αγανακτισμένους στις πηλατείες. Ανάμεσά τους και ασφαλιστές και ασφαλισμένοι. Είναι τόσα που γίνονται και στον κλάδο μας, που προβλέπω και εδώ κίνημα αγανακτισμένων καταναλωτών. Δεν γίνεται, κάπου θα ξεσπάσουν και σε κάποιους θα επιτεθούν... Και εδώ τα λεφτά κάποιοι τα έφαγαν... Επί Δούκα Παλαιολόγου έγινε η ματαίωση της κορυφαίας

ας ετησίας γιορτής ιδιωτικής ασφάλισης. Φόβος και πανικός μετά τις εξελίξεις στην ΑΣΠΙΔΑ. Εύχομαι να μην αρχίσουν και στον κλάδο γεγονότα ανάλογα της οργής εναντίον των βουλευτών.

Όμως, κάποιοι προκαλούν αδιαφορία στα προβλήματα των ασφαλιστών και καταναλωτών. Είναι εμφανής η δυσaréσκεια και για στελέχη του κλάδου που υπερβαί-

νουν τα εσκαμμένα... Η εποχή απαιτεί γαλήνη και ειρήνη και όχι «βίαιες ενέργειες»... Οι σύλληγοι και ενώσεις ασυστήσουν στα μέλη τους αυτό που είναι αυτόντο.

Όχι πρόκληση. Προσοχή στο χειρισμό ανθρώπων και υποθέσεων Η ΑΓΑΝΑΚΤΗΣΗ έχει κάνει την εμφάνισή της και στο χώρο μας... Ηρεμία, ηρεμία, ειρήνη...

ΥΠΟΚΡΙΣΙΑ

★ Το πόσο «αγαπούνε» οι ελληνικές και ξένες εταιρείες τους παράκτορες διαμεσολαβούντες φαίνεται και στις αντιδράσεις τους τις σχετικές με τις προμήθειες και τη λύση της συμβάσεως των λόγω αποχωρήσεως ή θανάτου. Η στάση τους στο πότε μια εταιρεία οφείλει ή όχι προμήθειες είναι ενδεικτική. Δεν επιθυμούν να δίνουν προμήθειες μακροχρόνιες οι εταιρείες. Αυτό έχει τις σημασίες του για τις μεταφορές, για τον

επαγγελματισμό, για τις εξαγορές χαρτοφυλακίων / για τις εξαγορές, για τις ανανεώσεις, για τις ακυρώσεις.... Δυσκολεύουν οι συνθήκες για τους «πονηρά σκεπτόμενους»... Οι μεγάλες «μάζες» του Agency δυστυχώς δεν έχουν χρόνο να ασχοληθούν... Οι πρακτορο-μεσίτες το γνωρίζουν το «παιχνίδι» καλά και σωπούν... Και ο Σπυράκος «αγωνίζει»... ψάχνοντας «βεβήνα» στ' άχυρα.



ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΙ ΑΓΩΝΕΣ 2004

**Δάκρυα χαράς & δάκρυα λύπης
γεμάτα μηνύματα για αγωνιστές**

Ημέρα 15, Ολυμπιακό Στάδιο
Ο Ρώσος Γιούρι Μπαρζοκόφσκι, ανεβασμένος στο ψηλότερο
σκαλί του βάθρου, έχει ξεσπάσει σε κλάματα έπειτα από τη
συγκλονιστική νίκη και την κατάκτηση του χρυσού μεταλλίου
στον τελικό των 800 μ.
APP PHOTO TOSHIFUMI KATAMURA

ΝΑΙ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΑΙΔΕΙΑ

Μήπως το χαρτοφυλάκιό σας μοιάζει με «ορφανοτροφείο»; Ψάξτε το!



1974 ΚΥΠΡΟΣ ΔΕΝ ΞΕΧΝΩ ΕΚΕΙΝΟ ΤΟ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙ

«ΤΥΧΑΙΟ» ή «ΘΕΙΑ ΔΙΚΗ»;

«Τυχαίο» χαρακτηρίστηκε. Αλλά τίποτε δεν είναι «τυχαίο». Όσα συμβαίνουν στον κόσμο μας, που τον κυβερνά ο Δεσπότης και Δημιουργός Θεός, γίνονται κατ' ευδοκίαν δική Του, ή κατ' ανοχήν Του, ή κατά παραχώρησή Του. Τίποτε δεν γίνεται «αθεΐ» (= χωρίς τη θέληση του Θεού) διδάσκουν οι Πατέρες της Εκκλησίας μας. Επομένως και το περιστατικό στο κεντρικό Αιγαίο στις 2 Οκτωβρίου 1992, κατά την άσκηση του NATO Display Determination '92, δεν ήταν καθόλου «τυχαίο». Σύμφωνα με όσα ανακοινώθηκαν, πύραυλος Sea Sparrow, που εκτόξεύθηκε «κατά λάθος» από το αμερικανικό αεροπλανοφόρο Saratoga έπληξε το τουρκικό αντιτορπιλικό



Muavenet. Ο πύραυλος προκάλεσε πυρκαϊά και σημαντικές ζημιές στο Muavenet, το οποίο, εκτός άλλων, έχασε και τη δυνατότητα να κινείται αυτόνομα· γι' αυτό και ρυμουλκήθηκε πολύ αργά σε τουρκικό λιμάνι. Από το πλήγμα του αμερικανικού αεροπλανοφόρου σκοτώθηκε ο κυβερνήτης του Muavenet και άλλα τέσσερα μέλη του πληρώματος, τραυματίστηκαν δε και άλλα δεκατέσσερα μέλη, μερικά από τα οποία σοβαρά. Το Muavenet ήταν η ναυαρχία του τουρκικού στόλου, ο οποίος αποβίβασε το 1974 τις ορδές του «Αττίλα» στην Κύπρο, με την άδεια του τότε υπουργού Εξωτερικών

των ΗΠΑ αμερικανοεβραίου Χένρι Κίσινγκερ.

Αφήνουμε τον αναγνώστη να χαρακτηρίσει το περιστατικό, αν ήταν «τυχαίο» ή «θεία δίκη».

Πηγή: Περιοδικό «ΔΡΑΣΙΣ»



ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΙ ΑΓΩΝΕΣ 2004

Δάκρυα χαράς & δάκρυα λύπης
γεμάτα μηνύματα για αγωνιστές

Ημέρα 10, Ολυμπιακό Ποδηλατοδρόμιο
Ο Αυστραλός Γκρέιαμ Μπράουν ξεσπά σε κλάματα μετά την
κατάκτηση του χρυσού μεταλλίου στο Ομαδικό Πουρσουίτ
ανδρών στην Ποδηλασία Πίστας
REUTERS Eric Gallard

ΝΑΙ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΑΙΔΕΙΑ

ΤΟΤΕ ΚΑΙ ΤΩΡΑ... ΤΑ ΙΔΙΑ ΚΑΙ ΤΑ ΙΔΙΑ...



Ολυμπιακό Στάδιο Στοκχόλμης, 24 Ιουνίου 1912, άθλημα εις μήκος άνευ φοράς. Ο Τσικλητήρας βρίσκεται στην κορύφωση της προσπάθειάς του...

Ο Κωστής Τσικλητήρας, ένας από τους ενδοξότερους Έλληνες ολυμπιονίκες όλων των εποχών, αθλητής του Πανελληνίου, έγινε το ινδαλμα ενός ολόκληρου λαού στα δύσκολα χρόνια των Βαλκανικών Πολέμων (1912-1913). Τη ζωή του και τον άθλο του στους Ολυμπιακούς της Στοκχόλμης ζωντανεύει ο Αντώνης Δελώνης στο μυθιστόρημά του «Ταξίδι στη δόξα», που απευθύνεται σε παιδιά και νέους –κυκλοφορεί από τις εκδόσεις Άγκυρα και οι εικόνες του είναι έργο της Ελένης Τσακμάκη. Στις σελίδες του γνωρίζουμε όχι μόνο τον αθλητή Τσικλητήρα, αλλά και τον άνθρωπο με τις ευαισθησίες και τις προσωπικές του στιγμές, με φόντο την ατμόσφαιρα μιας εποχής κατ' εξοχήν δραματικής για τον Ελληνισμό: όλοι οι Έλληνες πασχίζουν να στήσουν στα πόδια του το κράτος που βγαίνει ντροπισμένο από την καταστροφή του 1897 και έχουν αποδυθεί στην τιτάνια προσπάθεια να προασπίσουν τα εθνικά δίκαια στις αιματηρές συγκρούσεις με τα όμορα κράτη της Βαλκανικής. Ο ιπτάμενος Έλληνας έσβησε από φυματιώδη μηνιγγίτιδα λίγους μόνο μήνες μετά τον εκπληκτικό του άθλο στους στίβους της Σουηδίας. Ολόκληρο το έθνος τον θρήνησε. Και τον κράτησε μέσα στην ψυχή του όχι καταβεβλημένο και νικημένο από την αρρώστια, αλλά ολόκληρο και στεφανωμένο με το χρυσό του μετάλλιο.



Δ. Μπάτρης

Ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ της ALLIANZ είναι ένας φιλοπρόοδος και δωρητής στον κλάδο άνθρωπος που μου έστειλε τον Μάιο του 2011 ένα καταπληκτικό βιβλίο αυτοβοήθειας που για κάποιες μέρες με «δασκάλησε» και με συντρόφευε. Τίτλος του «Ο πόλεμος της τέχνης» του Στίβεν Πρέσφιλντ, συγγραφέα του σχετικού με τις Θερεμπούλες βιβλίου «Οι πύλες της φωτιάς». Μοιράζομαι μαζί σας κάτι από το κεφάλαιο «Επαγγελματίες και ερασιτέχνες»: «...Ο ερασιτέχνης αποτελεί πολέμιστή του Σαββατοκύριακου. Ο επαγγελματίας ένας εκεί επτά μέρες την εβδομάδα. Η λέξη amateur= ερασιτέχνης προέρχεται απ' τη λέξη "αγαπώ". Η συμβατική ερμηνεία είναι ότι ο ένας το κάνει από αγάπη, ο άλλος για τα χρήματα... Κατά τη γνώμη μου ο ερασιτέχνης δεν αγαπά αρκετά το παιχνίδι. Αν το έκανε δεν θα το ακολουθούσε ως πάρεργο, ως κάτι ξέχωρο από το "κανονικό" του επάγγελμα. Ο επαγγελματίας το αγαπάει τόσο που του αφιερώνει τη ζωή του. Δεσμεύεται πλήρως. Αυτό εννοώ όταν λέω να γίνετε επαγγελματίες...». Διαβάστε το.

Ο Δημήτρης Μπάτρης που είναι εμπορικός δ/τής στην ALLIANZ. Στο ετήσιο συνέδριό τους εφέτος (που κακώς η διοίκηση τα «κρύβει» από ζωντανή σύνδεση) βραβεύτηκε με την ΠΡΩΤΗ ΘΕΣΗ σε Νέα Παραγωγή Ζωής και Αύξηση χαρτοφυλακίου. Φυσικά είναι πολυβραβευμένος και ένας από τους πιο επιτυχημένους Managers στην ελληνική αγορά.

Στην αφιέρωσή του στο βιβλίο μου γράφει: «Στον αγαπητό μου φίλο Βαγγέλη, που ορμώμενος από την αγάπη του για τον ασφαλιστή βρίσκεται σε εμπόλεμη ζώνη καθημερινά και αγωνιζόμενος με όπλα την έρευνα, τη φαντασία και τη δημιουργικότητά του βγαίνει πάντα νικητής...» Σ' ευχαριστώ, Δημήτρη, που γνωρίζω καλά ότι είσαι ένας ΑΛΕΚΤΩΡ ηγέτης ανθρώπων

Δίπλα εκεί σε πολλές «κότες» που «σαхлоκακαρίζουν» αναπτύσσει ανθρώπους στο επάγγελμα και προσθέτει υπεραξία σ' ένα χώρο με πολλούς «θαλασσοπνίχτες» καπετάνιους που πάνε στα «μουγγά». Φέρνεις καλή τύχη, ευδαιμονία και ευμοιρία. Είσαι ηλέκτωρ ή αλέκτωρ ήλιος, επειδή μας «ξεσκώνεις» απ' τις κλίνες – κρεβάτια απραξίας και ύπνου. «Και ο ήλιος αλέκτωρ λέγεται. Είναι ο ηλέκτωρ = αλέκτωρ- ηλ+εκτωρ, ο ισχυρός κρατών, αφού μπορεί να ξυπνά κόσμο. Κάτι που κάνει και ο κόκορας λίγο πριν φύγει η νύχτα.



ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΙ ΑΓΩΝΕΣ 2004
Δάκρυα χαράς & δάκρυα λύπης
γεμιάτα μηνύματα για αγωνιστές
Ημέρα 07, Ολυμπιακό Στάδιο
Η Γιούλια Ακουλένκο από την Ουκρανία μετά τον τερματισμό μιας προκριματικής σειράς στα 200 μ. του επτάθλου γυναικών
Andy Lyons Getty Images
ΝΑΙ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΑΙΔΕΙΑ

★ Η επιτυχία είναι επιλογή ήταν το μήνυμα που ήθελαν να περάσουν στο φετινό συνέδριο της ING Ελλάδος οι αρμόδιοι.

Ο κ. Bram Boon, CEO ING Ελλάδος, ανέφερε στην ομιλία του μεταξύ άλλων τα εξής: «Ακόμη και σε μια δυσχερή χρονιά όπως το 2010, καταφέραμε να βελτιώσουμε το μερίδιο αγοράς μας και να είμαστε κερδοφόροι. Πιστεύω ότι η ING έχει την καλύτερη πρόταση, τόσο για τον πελάτη όσο και για τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους. Προσφέρουμε όλα τα προϊόντα Σύνταξης & Ζωής και παράλληλα καλύπτουμε όλες τις ανάγκες των πελατών μας στις Γενικές Ασφάλειες και τις Ασφάλειες Υγείας, με τα προγράμματα που προσφέρουμε μέσα από τις συνεργασίες που έχουμε δημιουργήσει.

»Όλοι εμείς στην ING εργαζόμαστε σκληρά για να δημιουργούμε τα πιο σύγχρονα εργαλεία πωλήσεων. Πρόσφατα δημιουργήσαμε το PAI: είμαστε οι πρώτοι στην Ελληνική Ασφαλιστική Βιομηχανία που μπορούμε να υπολογίσουμε το μελλοντικό συνταξιοδοτικό εισόδημα των πελατών μας. Είμαστε σε θέση να τους βοηθήσουμε να διαχειριστούν το οικονομικό τους μέλλον. Αναγνωρίζω τα εμπόδια που καλείστε να αντιμετωπίσετε και μοιράζομαι τις αγωνίες σας. Εσείς βρίσκεστε στην 1η γραμμή. Η αφοσίωση και το πάθος σας θα σας οδηγήσει στην επιτυχία».

Από πλευράς πωλήσεων η κ. Σοφία Ρασιάτου είπε συναισθηματικές σκέψεις απ' την προσωπική της πορεία. Ωραίο αυτό που είπε ότι «ποτέ δεν άντεξα τη μετριότητα, αλλά με την ιδιότητά της ως ηγέτιδα ανθρώπων μήπως πρέπει να αναρωτηθεί για τους ανθρώπους της του νυν και πρώην που είναι σήμερα; Είναι στην κορυφή; Μπορούν να επιλέξουν την επιτυχία; Το «Ασφαλιστικό NAI», που παλαιότερα, επί εποχής Ανδρόνικου -

Καραλή, την πρόβαλλε αρκετά, και εξώφυλλο σε εποχές αθληγών, αναρωτιέται αν σήμερα μπορούν να έχουν επιλογή την επιτυχία οι άνθρωποι του δικτύου της. Πολλοί είναι αυτοί που λένε ότι μια παρέα έχει επιλογές επιτυχίας (;) και ότι η σύγκρουση είναι καθημερινότητα μεταξύ των «ημετέρων» και των άλλων. Δυστυχώς βλέπουμε ότι άλλαξαν πολύ (προς το χειρότερο) οι ευκαιρίες για όλους. Το δίκτυο συρρικνώθηκε, πολλοί αποχώρησαν και βραβεύονται κάποιοι «ημέτεροι» και συγγενείς. Γύρω γύρω σε κάποια άτομα πάει η παραγωγή. Και τα χαρτοφυλάκια και ο αριθμός υποκαταστημάτων μειώνονται και οι ασφαλιστές και ο αριθμός πελατών. Ίσως να γίνεται ξεκαθάρισμα, αλλά δεν είναι το κλίμα για θριαμβολογίες... Τα liontάρια αμφιβάλλουν αν φυλάνε «ζωντανούς» ή αγγέλους... Η ING είναι μεγάλη εταιρεία και αξίζει καλύτερη τύχη. Άμεσα χρειάζεται επανασχεδιασμός. Το NAI συχαίρει το μέχρι τώρα έργο, αλλά περιμένει αλλαγές...



ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΙ ΑΓΩΝΕΣ 2004

Δάκρυα χαράς & δάκρυα λύπης
γεμάτα μηνύματα για αγωνιστές

Ημέρα 07, Ολυμπιακό Στάδιο
Εμφανώς απογοητευμένος με την επίδοσή του, ο Αμερικανός
Αθαν Γουέμπ με τον τερματισμό της κούρσας των 1.500 μέτρων.
Ο Αμερικανός αθλητής κατετάγη στη 2η προκριματική σειρά και
αποκλείστηκε.
Andy Lyons Getty Images

ΝΑΙ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΑΙΔΕΙΑ

ΓΙΑΤΙ ΕΠΕΣΕ Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ; Πού είναι οι ασφαλιστές μας;

Γιατί ενώ πέφτουν οι παροχές και οι υπηρεσίες του Δημοσίου Τομέα δεν αναπληρώνονται από ιδιωτικές; Οι αρρώστιες συνεχίζουν, δεν σταματάνε με διατάγματα υπουργών. Πού είναι τα δί-κτυα πωλήσεων; Ποιοι τα αποδυνάμωσαν; Διαβάστε ένα παρά-δειγμα στην τρέχουσα επικαιρότητα και αλλόδατες επικαιρότητα και αλλόδατες τακτικές.

Μόνο 4 αιμοδυναμικά εργαστήρια λειτουργούν στη Β. Ελλάδα, εκ των οποίων 3 στη Θεσσαλονίκη (ΑΧΕΠΑ, «Παπαγεωργίου», «Πα-πανικολάου») και 1 στην Αλεξαν-δρούπολη. Οι ασθενείς με έμφραγμα από τα υπόλοιπα 19 νοσοκομεία της Β. Ελλάδας διακομίζονται ανα-γκαστικά στα νοσοκομεία αυτά, πα-ρά το ότι θα έπρεπε να τύχουν άμε-σης φροντίδας, καθώς οι 3 πρώτες ώρες θεωρούνται κρίσιμες. Το πρό-βλημα επιτείνεται και από την αδυ-ναμία του ΕΚΑΒ να εκτελέσει τη δι-ακομιδή των ασθενών, λόγω φόρ-του εργασίας και έλλειψης ασθενο-φόρων. Αποτέλεσμα είναι το υψη-

λό ποσοστό θνησιμότητας.

Τα παραπάνω επισημαίνει σε επιστολή του προς το υπουργείο Υγείας και τις Γ' και Δ' Υγειονομικές Περιφέρειες ο πρόεδρος της Καρδιολογικής Εταιρείας Βορείου Ελλάδος (ΚΕΒΕ), καθηγητής Καρδιολογίας του ΑΠΘ Παράσχος Γκελερής.

Σύμφωνα με την ΚΕΒΕ, το 2010 νοσηλεύτηκαν στις καρδιολογι-κές κλινικές της Μακεδονίας και της Θράκης για οξεία εμφράγματα του μυοκαρδίου 2.200 ασθενείς, εκ των οποίων οι 1.670 (75%) σε νοσοκομεία που δεν διέθεταν αιμοδυναμικό εργαστήριο. Το ποσο-στό που διακομίστηκε από νοσοκομείο χωρίς εργαστήριο σε νοσο-κομείο με εργαστήριο ήταν μόλις 5%, ενώ οι ασθενείς που έφτασαν καθυστερημένα (πάνω από τρεις ώρες) ξεπερνούν το 50%. Η επέμ-βαση της πρωτογενούς αγγειοπλαστικής, ακόμη και σε νοσοκομεία που είχαν τη δυνατότητα να την εφαρμόσουν, έγινε μόλις στο 30-35% των ασθενών.

Σύμφωνα με τον Π. Γκελερή, είναι άμεση η ανάγκη λειτουργίας αιμοδυναμικού εργαστηρίου στο «Ιπποκράτειο» νοσοκομείο Θεσ-σαλονίκης και σε ένα ή δύο επιπλέον νοσοκομεία της Μακεδονίας και της Θράκης, προκειμένου να αντιμετωπίζονται επιτυχώς τα πε-ριστατικά εμφράγματα και να μειωθεί το ποσοστό θνησιμότητας ασθενών.

Πηγή: «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ» 27/5/2011

ΟΙ ΑΡΡΩΣΤΟΙ ΣΥΛΛΟΓΟΙ

★ Η ασθένειες και αρρωστία των συλλό-γων και συνδικαλιστών ήρθε στην επικαιρό-τητα τώρα, με την πλεονάζουσα κρίση σε όλα. Ασθένεια είναι η έλλειψη σθένους δη-λαδή δυνάμεως. Η αρρωστία είναι η στέρνη-ση κινήσεως. Από το α + ρώομαι = κινούμαι. Ασθένειες είναι η τάση προς ασθένεια. Η ανάκτηση δυνάμεων είναι ανάρρωσις. Αδύ-ναμοι, εξαντλημένοι, αποκαμωμένοι, αβλη-χροί, ασπληνοί (σφάλην=νικώ, ανατρέπω), σύκινοι, μακρόθεκτοι παρατηρούν τα δρώ-μενα... Δεν έχουν προτάσεις, δεν ηγούνται, δεν προδιαγράφουν καταστάσεις, δεν προ-σκομίζουν κέρδη και οφέλη στα μέλη τους. Ανούσιες συναντήσεις στα γκολφ, τα ξενο-δοχεία και το Ζάππειο... Χωρίς επαφές με καταναλωτικές οργανώσεις, χωρίς φραγ-

μούς σε παραπληντικές διαφημίσεις, χωρίς εκ των προτέρων δράση... Απλώς παρακο-λουθούν εκ του μακρόθεν το «παιχνίδι» των εταιρειών με τις τράπεζες και τα νοσοκομεία.. Τα βουλευμένα της ΑΣΠΙΣ ΚΑΠΙΤΑΛ, ένα δείγμα αυτών που ήμε. Δεν ήξεραν, δεν άκουσαν, δεν είδαν, νόμιζαν ότι... Δυστυ-χώς, μία από τα ίδια όλων των κλάδων ερ-γαζομένων στη σημερινή Ελλάδα.

★ Κάποιοι άνθρωποι είναι εποχές που θέ-λουν ν' αλλοιάξουν και να εγκαταλείψουν τα πάντα και να ξεκινήσουν μια νέα ζωή. Για τους χριστιανούς υπάρχει το παρακάτω πα-ράγγελμα πώς να το κάνουν: «Αδελφοί, όταν ο Χριστός φανερωθή, η ζωή ημών, τότε και υμείς συν αυτώ φανερωθήσεσθε εν δόξη. Νεκρώσατε ουν τα μέλη τα επί της

γης, πορνείαν, ακαθαρσίαν, πάθος, επιθυ-μίαν κακήν, και την πλεονεξίαν, ήτις εστίν ειδωλολατρία, δι' ἣ έρχεται η οργή του Θε-ού επί τους υιούς της απειθείας, εν οίς και υμείς περιεπατήσατέ ποτε, ότε εζήτε εν αυ-τοίς· νυνί δε απόθεσθε και υμείς τα πάντα, οργήν, θυμόν, κακίαν, βλασφημίαν, αι-σχρολογίαν εκ του στόματος υμών· μη ψεύ-δεσθε εις αλληήλους, απεκδυσάμενοι τον παλαιόν άνθρωπον συν ταις πράξεσιν αυ-τού και ενδυσάμενοι τον νέον τον ανακαι-νούμενον εις επίγνωσιν κατ' εικόνα του κτί-σαντος αυτόν, όπου ουκ ένι Έλληνα και Ιου-δαίος, περιτομή και ακροβυστία, βάρβαρος, Σκύθης, δούλος, ελεύθερος, αλλήλα τα πάντα και εν πάσι Χριστός».

(Απόστολος Παύλος)



ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΙ ΑΓΩΝΕΣ 2004
Δάκρυα χαράς & δάκρυα λύπης
γεμάτα μηνύματα για αγωνιστές

Ημέρα 05, Αίθουσα Ξιφασκίας Ελληνικού
Η Ιταλίδα Βαλεντίνα Βετζάλη πανηγυρίζει το χρυσό μετάλλιο που
κατέκτησε στον τελικό του Ατομικού Ξίφους Ασκήσεως γυναικών,
νικώντας τη συμπατριώτισσά της Τζιβάνια Τριλίγι
REUTERS Jason Reed

ΝΑΙ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΑΙΔΕΙΑ

Η GENERALI καλωσορίζει στο μέλλον τους διαμεσολαβούντες

Καλωσορίζοντας σε μια νέα 10ετία η GENERALI τους Έλληνες ασφαλιστές, έκανε αυτό που όλη η ελληνική ασφαλιστική αγορά περίμενε αρκετό καιρό: καλοδέχθηκε τους Έλληνες διαμεσολαβούντες στο μέλλον με ποιοτική και ουσιαστική στήριξη στο έργο τους και το ρόλο τους. Με ποιότητα μέσω του G-BOX προγράμματός της που δίνει νέες προοπτικές και δυνατότητες στο κύρος και την καθημερινότητα των ασφαλιστών. Έθεσε τις εφαρμογές της πληροφορικής στην υπηρεσία τους. Έδειξε ότι τους σκέπτεται σε δύσκολους καιρούς και ότι επιθυμεί να τους στηρίξει διευκολύνοντάς τους αφάνταστα με τα όπλα που δίνει σήμερα η σύγχρονη τεχνολογία. Διέθεσε μέσα, υπηρεσίες, χρήμα, ανθρώπους, φαντασία και όραμα ώστε να κάνει κάτι που ΔΕΝ ΞΑΝΑΓΙΝΕ στην ελληνική αγορά και που έδειχνε το τι μπορεί να κάνει μια εταιρεία του μέλλοντος για να έχει μέλλον.

«Εσείς είστε το αύριο και το μέλλον» τόνισε δυνατά ο Δ/νων Σύμβουλος της Generali κ. Π. Δημητρίου: «Πάμε μαζί να χτίσουμε το μέλλον μας. Ξεβολευτείτε για να ξεπεράσουμε όλα τα όπλα εναλλακτικά δίκτυα που απειλούν τις δουλειές σας. Όλα όσα γίνονται στην ελληνική αγορά θα αποβούν υπέρ του επαγγελματία ασφαλιστή. Δεν είναι φωτοβολήδες και καθρεφτάκια αυτά που σας δίνουμε. Εδώ είναι το αύριο! Σας δίνουμε εργαλεία δουλειάς για να αυξήσετε το εισόδημά σας. Εξασφαλίσαμε μια θέση στον καθένα προετοιμάζοντας το μέλλον. Δε σας γυ-



Π. Δημητρίου

ρίσαμε ποτέ την πηλή. Δε σας προδώσαμε. Σας στηρίξαμε ως τώρα και ετοιμάζουμε κι άλλα εφόδια για σας ως το τέλος του έτους. Αυτά που κάνουμε δε θα τα βρείτε πουθενά αλλού».

Γεμάτη η αίθουσα από διαμεσολαβούντες ήταν χθες Τρίτη 24 Μαΐου 2011, το βράδυ στις 9, στο εκθεσιακό κέντρο ATHENS METROPOLITAN EXPO. Πράκτορες, μεσίτες, άνθρωποι του Agency, με έντονο ενδιαφέρον προσπαθούσαν να ανακαλύψουν το νέο πρωτοποριακό εργαλείο της Generali που φιλοδοξεί να αλλιάξει καθοριστικά τα δεδομένα.

Με ένα «κλικ» οι συνεργάτες της Generali και μέσω των εφαρμογών IRIS-BASIS-THESIS θα συνδημιουργούν ξύπνα μέσω της πρόσβασής τους με το G-BOX σύστημα που στοχεύει να έχουν όλα τα δεδομένα, να λιγοστεύουν το στρες του χρόνου, να έχουν αυτόματες διαδικασίες, άμεση παρακολούθηση, διαρκή ενημέρωση, υπενθύμιση αιτημάτων και εκκρεμοτήτων,

άμεση δυναμική αυθημερόν πληροφόρηση και όχι στατική και μακρόχρονη, ξεκάθαρη και διαφανή απεικόνιση και όλα τα σχετικά.

Ανάμεσά τους πολλοί επώνυμοι μεσίτες, πολλοί πρώην του Agency INTERAMERICAN και αρκετοί πράκτορες...

Εκφράζουμε τα συγχαρητήριά μας μέσω του www.nextdeal.gr στον κ. Πάνο Δημητρίου και τους συνεργάτες του στη Διοίκηση που βάζουν τα πράγματα σε μια καλή αρχή, μια εποχή που διάφοροι αλεξιπρωτιστές και πειρατές μπήκαν στο χώρο κάνοντας, γράφοντας και λέγοντας ό,τι τους «κατέβει» λες και οι διαμεσολαβούντες είναι Ινδιάνοι στα νησιά των ωκεανών... Είναι τέτοια η «επιδρομή» των άσχετων και «παπαγάλων» εναντίον των διαμεσολαβούντων που καθημερινά θλίβεται η ψυχή μας με όσα διαβάζουμε και ακούμε εναντίον των ανθρώπων πρώτης γραμμής που δεν τους αφήνουν ήσυχους να δουλέψουν σκορπίζοντας «εξιπνίδες» και «κακομοιριά» με «αναλύσεις» που δεν «κρατάνε» ούτε μια μέρα... Ήταν αέρας καθαρός και «οξυγόνο ζωής» αυτά που η Generali πρόσφερε χθες και μακάρι να την «αντιγράψουν» και άλλοι αν και οι αντιγραφείς δεν τα καταφέρνουν να προσθέσουν κάτι... Και δεν είναι τυχαίο το ενδιαφέρον που δείχνουν να συνεργασθούν μαζί της όσοι προβλέπουν ότι το εισιτήριο για μια θέση στο αύριο «εκδίδεται» στα γραφεία πωλήσεών της, στα γραφεία της πρωταγωνίστριας εταιρείας ζωής στην Ευρώπη.

★ Οι ασφαλιστικές εταιρείες στην Ευρώπη έχουν στα χαρτοφυλάκιά τους μεγάλες ποσότητες ομολόγων που έχουν εκδοθεί από χώρες με ασταθείς κυβερνήσεις και τράπεζες, αναφέρεται σε άρθρο της «Wall Street Journal». Το γεγονός αυτό εγείρει ανησυχίες ότι η οικονομική κρίση της Γηραιάς Ηπείρου μπορεί να παρασύρει και ασφαλιστικές εταιρείες.

Πριν την έκρηξη της κρίσης, πολλή ασφαλιστικές εταιρείες επένδυσαν σε κρατικά και τραπεζικά ομόλογα της ευρωζώνης, επένδυση που έμοιαζε εύκολη και χαμηλού ρίσκου. Σήμερα, όμως, η Ελλάδα βρίσκεται στα πρόθυρα χρεοκοπίας, ενώ πολλοί φοβούνται ότι ανάλογη τύχη

θα έχουν και η Ιρλανδία, η Πορτογαλία και η Ισπανία. Στο μεταξύ, οι τράπεζες μεταφέρουν ολοένα και μεγαλύτερο μέρος των απωλειών στους ομολογιούχους, θέλοντας να αποφύγουν να επιβαρύνουν τους φορολογούμενους.

Το αποτέλεσμα; Ορισμένες ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες αντιμετωπίζουν το ενδεχόμενο σημαντικών απωλειών, οι οποίες ίσως διακυβεύσουν την οικονομική τους ευρωστία, συμπαρασύροντας τους πελάτες που έχουν αγοράσει ασφάλειες ζωής. Και, λόγω της έλλειψης διαφάνειας που χαρακτηρίζει τον κλάδο, οι αναλυτές δεν μπορούν να εντοπίσουν ποιες ακριβώς ασφαλιστικές είναι αυτές που κινδυνεύουν

Ο Yossi Sirote της Swiss Re μας είπε...



Yossi Sirote

κλάδο ζωής και υγείας. Στη γενικότερη συζήτησή μας για την πολιτική κατάσταση και την οικονομία της χώρας μου εξέφρασε και την ανησυχία του για δυο θέματα που αφορούν την αγορά μας. Το πρώτο αφορά τα νοσοκομειακά συμβόλαια και την τιμολόγησή τους. Οι ανησυχίες του αφορούν την παρέμβαση του

★ Με αφορμή την εκδήλωση της Ένωσης εκπροσώπων στο Γκορφ της Γλυφάδας είχα την ευκαιρία να ανταλλάξω απόψεις με αρκετούς εκλεκτούς Έλληνες ασφαλιστές, αλλιά και αντασφαλιστές που ασχολούνται με την αγορά μας. Ένας από αυτούς ήταν και ο κ. Yossi Sirote της Swiss Re. Ο κ. Yossi Sirote είναι υπεύθυνος για τις περιοχές της Ελλάδας, της Κύπρου, της Μάλτας και του Ισραήλ και ασχολείται με τον

κράτους στο καθορισμό των τιμών, γεγονός που εμπεριέχει πολλούς κινδύνους και ίσως αποβεί καταστροφικό για τα προϊόντα. Αποψη του, όπως και πολλών άλλων, είναι ότι οι τιμές πρέπει να καθορίζονται από την ελεύθερη αγορά. Το δεύτερο θέμα έρχεται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και αφορά άμεσα όλες τις εταιρείες. Πρόκειται για την προσαρμογή των τιμών όλων των ασφαλιστικών προϊόντων χωρίς να υπολογίζεται ο παράγοντας του φύλου. Πιο απλά: άντρες, γυναίκες θα καλούνται να κοστολογηθούν με μία ενιαία τιμή όσον αφορά το φύλο σύμφωνα με την ευρωπαϊκή ντιρεκτίβα 2004/113 και όλες οι τιμές των συμβολαίων θα πρέπει να προσαρμοστούν έως τις 21 Δεκεμβρίου 2012. Τα ασφαλιστικά προϊόντα μέχρι τώρα εξαιρούνταν από τη ρύθμιση αυτή, η οποία ωστόσο αναιρέθηκε από το ανώτατο Ευρωπαϊκό δικαστήριο. Στα ίδια πλαίσια κινείται και η Ευρωπαϊκή νομοθεσία σχετικά με τη διάκριση τιμών σε σχέση με την ηλικία και την αναπηρία. Πόσο έτοιμη είναι άραγε η Ελληνική αγορά να προσαρμοστεί στα νέα δεδομένα; Οι προβληματισμοί και τα συμπεράσματα δικά σας...

Κωστής Σπύρου



Ένα σχόλιο για την Εθνική

«Μου αρέσουν αυτά που γράφεις και ιδιαίτερα το σχόλιό σου για την Εθνική...»

Αγαπητέ Βαγγέλη,

Μου αρέσουν αυτά που γράφεις και ιδιαίτερα το σχόλιό σου για την Εθνική, στο τελευταίο ηλεκτρονικό nextdeal.

Επιτέλους, τόσο έμπειροι και με τόση γνώση Έλληνες ασφαλιστές δεν μπορούμε να δημιουργήσουμε με κέντρο την Ελλάδα μια μεγάλη διεθνή Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία;

Το υπουργείο Οικονομικών δεν καταλαβαίνει ότι μια ένωση των μεγάλων ασφαλιστικών εταιρειών της Εθνικής / Αγροτικής, των πρακτορείων Tax. Ταμειευτηρίου, της Αττικά Bank και όπου αλλού υπάρχουν γόνιμα συμφέροντα του κράτους να αθροιστούν / συσσωρευτούν / ομογενοποιηθούν κάτω από ένα δυνατό Management Team και να δημιουργηθεί ένα πολύ σοβαρό, ισχυρό, διαχρονικά αποτελεσματικό στη λειτουργία και κυρίως κερδοφόρο επιχειρηματικό σχήμα! Το μόνο που βλέπω είναι τελικά να πουληθούν όλα στους ισχυρούς φίλους μας της Ευρώπης, ...και όμως πιστεύω βαθιά ότι μπορούμε να κάνουμε πολλά και άριστα πράγματα !!!

Πάνος Πωγάπης

ΠΗΓΑ ΚΑΤΑΣΚΗΝΩΣΗ ΣΤΗΝ ΑΚΡΟΠΟΛΗ «ΣΥΜΠΑΣΗΣ ΑΙΤΩΛΙΑΣ» κατά Πολύβιον

Εκεί, στο 1959-60, 5η και 6η Δημοτικού τέτοια εποχή καλοκαίρι γεύτηκα τις χαρές της κατασκήνωσης στο Αρχαίο Θέρμο, που κατά τον Πολύβιο ήταν «ακρόπολις σύμπασης Αιτωλίας», και το θρησκευτικό και πολιτικό κέντρο της Αιτωλικής Συμπολιτείας, το «ΚΟΙΝΟ ΤΩΝ ΑΙΤΩΛΩΝ» όπως αποκαλείτο. Συγκεκριμένα στην περιοχή Αγία Σοφία (Μοκίστα). Δύο χιλιάδες ανδριάντες και αναθήματα (τάματα) είχε στον καιρό της ακμής η αγορά των Αιτωλών στο Θέρμο. Εκεί γίνονταν τα «Θερμικά», η σύνοδος της μεγάλης λαϊκής Ομοσπονδιακής Συνέλευσης όπου ψήφιζαν όλοι οι Αιτωλοί Πολίτες. Εκεί, ακόμα, υπήρχε ναός του Απόλλωνα Θερμίου, από τους αρχαιότερους στην Ελλάδα, 7ο π.Χ αι., με 38 μέτρα μήκος και 12 μ. πλάτος (όπως μαρτυρούν οι ανασκαφές). Στο Μουσείο Θέρμου υπάρχουν ευρήματα 2.500 χρόνων, μυκηναϊκής, γεωμετρικής, κλασικής και ελληνιστικής εποχής. Εκεί κοντά είναι το χωριό του Κοσμά του Αιτωλού και από Αγρίνιο προς Θέρμο είναι το χωριό Μυρτιά με το ιστορικό μοναστήρι Μυρτιάς, με συνεχή ιστορία 1.000 χρόνων με αγιογραφίες ζωγράφων κρητικής και ηπειρωτικής σχολής. Μετά τη Μυρτιά είναι η Αγία Σοφία όπου έτυχε να πάω δυο χρονιές κατασκήνωση. Εκεί η Άννα Κατακουζηνού (1296), μητέρα ηγεμόνα Θωμά Νικηφόρου Αγγελίου, έχτισε την Αγία Σοφία, τους Ταξιάρχες και τον Άγιο Νικόλαο. Οι ναοί χτίστηκαν με λαξεμένα αγκωνάρια του αρχαίου ναού των Αιτωλών που ήταν αφιερωμένος στην «Αρτέμιδα Ηγεμόνη». Δυστυχώς, «απαί- δευτα» νεοελληνικά κομματόσκυλα στην

εξουσία δεν κατάφεραν να αναδείξουν την πνευματική μας κληρονομιά από άγνοια, εγκαταλείποντάς την.

Τις Κυριακές και γιορτές πηγαίναμε όλοι οι κατασκηνωτές εκεί σ' αυτά τα εκκλησάκια. Θυμάμαι που είχε σπουδαία μέρη, καθαρά νερά από πηγές, ωραία μήλα και μπουρνέλες (δαμάσκηνα) και ωραία διαδρομή Μόκιστα - Θέρμο που πηγαίναμε εκδρομή... Πολλά απογεύματα καθόμουν και κοιτάζα το ηλιοβασίλεμα στη λίμνη Τριωνίδα και υπολόγιζα στο βάθος το Αγρίνιο μακριά, πολύ μακριά για τα παιδικά μου μέτρα, και βούρκωναν τα μάτια μου. Από το Αγρίνιο ηρώι χαράματα είχαμε ξεκινήσει από το ΠΙΚΠΑ με πράσινα λεωφορεία για τη Μόκιστα και στις στροφές (ασυνήθιστα φτωχόπαιδα και «άπορα» ήμασταν όλοι) μας ζάλιζε και ζητούσαμε «μια σακούλλα» μη μας «πιάσει» το αμάξι! Κοινωνικοί λειτουργοί και ομαδάρχες του ΠΙΚΠΑ φώναζαν κατάλογο, ονόματα και αριθμό λεωφορείου. «Σπύρουσου!» «Παρών»...

Κρατούσα ένα χαρτόκουτο σκληρό από γάλατα «Βλάχας» δεμένο με σχοινί. Στο «μπογαλάκι» μου είχε βάλει η μάνα αη- λαξίες, ένα πράσινο «ζιβάγκο» με φερμουάρ Ζάμα, που έπληξε η ίδια για μένα, και έκλεινε διπλώνοντας στο λαιμό μέχρι



απάνω ,μαύρα σώβρακα - σορ- τσάκια με λάστιχο και κάτω κάτω κρυφά έχω «τρυπώσει» μεταχειρισμένα τεύχη του «ΜΙΚΡΟΥ ΗΡΩΑ»... Μας ζύγιζαν να δουν αν θα «πάρουμε» κιλά (αδύνατα ήμασταν και στερημένα) αφού αυτός ήταν ο στόχος της κατασκήνωσης και μας μετρούσαν το ύψος... Γυρίζοντας, πήγαμε «πέρα 2 κιλά ψωμί»! Τα μεσημέρια διάβαζα όταν είχε «σιωπητήριο» κρυφά από τον ομαδάρχη της σκηνής που το απαγόρευε. Όσα διάβαζα τα αντάλλασσα με τα παιδιά.

Ήταν ποικίλα τα συναισθήματά μου εκείνα τα χρόνια της κατασκήνωσης... Έμαθα να «βιώνω» προσωπικές καταστάσεις, να



είμαι αντάρτης, να «ζω» εμένα κάτω από οποιοσδήποτε συνθήκες... Και πάντα είχα μια σιγουριά ότι θα είμαι «ο καλύτερος» απ' όλους, χωρίς ποτέ να το υπερηφανευτώ με εγωισμό... Δεν το 'ξερα να το πω, αλλήλ με τα χρόνια κατάλαβα ότι με «φύλαγε ο Θεός», ή η ευχή της μάνας μου. Ήταν κάτι σαν αυτό που ο ποιητής Δαυίδ τραγούδησε με τον ΚΒ (22) ψαλμό: «Κύριος ποιμαίνει με και ουδέν με στερήσει· εις τόπον χλόης εκεί με κατεσκήνωσεν. Επί

ύδατος αναπαύσεως εξέθρεψέ με, την ψυχήν μου επέστρεψεν. Ωδήγησέ με επί τριβούς δικαιοσύνης ένεκεν του ονόματος αυτού. Εάν γαρ και πορευθώ εν μέσω σκιάς θανάτου, ου φοβηθήσομαι κακά, ότι συ μετ' εμού ει. Η ράβδος σου και η βακτηρία σου, αύται με παρεκάλεσαν. Ητοιμάσας ενώπιόν μου τράπεζαν εξ εναντίας των θλιβόντων με. Ελίπνας εν ελπίω την κεφαλήν μου, και το ποτήριόν σου μεθύσκον με ωσει κράτιστον. Και το έλεός σου

καταδιώξει με πάσας τις ημέρας της ζωής μου. Και το κατοικείν με εν οίκω Κυρίου εις μακρότητα ημερών».

Εκεί κοντά στο Θέρμο, στη Χρυσοβίτσα, πολλά χρόνια αργότερα βάφτισα τον Χρήστο Σταμάτη που έγινε ένα πολύ προκομμένο και αξιαγάπητο παιδί. Στις 13 Φεβρουαρίου 2011 τον πάντρεψα με την Μάγδα που στο γάμο της μας «τρέλιανε» με τον ποντιακό χορό της...



★ Ο 85χρονος πρώην πρόεδρος της Γαλλίας Ζισκάρ ντ' Εστέν εξέφρασε κυνικά την άποψη ότι η Ελλάδα πρέπει να πτωχεύσει και τάχθηκε υπέρ της εξόδου της χώρας από το ευρώ. Αναγνωρίζει, βέβαια, ότι θα είναι καταστροφικό για τη χώρα, αλλήλ όχι για τα υπόλοιπα κράτη- μέλη της ευρωζώνης...

Ο Ζισκάρ ντ' Εστέν (φωτογρ.) δήλωσε σε συνέντευξή του στη γαλλική «Les Echos»: «Αυτό που δεν είχαμε προβλέψει ήταν οι κανόνες του παιχνιδιού σε περίπτωση που ένα μέλος, όπως η Ελλάδα, κηρύξει πτώχευση».

Και εμείς που πιστέψαμε ότι μας έλεγε αλήθεια με το «Ελλήας - Γαλλία - Συμμαχία», άλλη μια φορά γελαστήκαμε. Πότε θα βάλουμε μυαλό;



Υαλοκαθαριστήρες αυτοκινήτων και εισόδημα ασφαλιστών

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

★ Όταν η εφευρέτρια Μαίρη Άντερσον το 1902 εμπνεύστηκε την ιδέα να φτιάξει έναν υαλοκαθαριστήρα οι άνθρωποι της εποχής της θεωρούσαν ότι το πρόβλημα της κακής ορατότητας δεν μπορεί να λυθεί. Οι οδηγοί όταν έβρεχε ή χιόνιζε κατέβαιναν να καθαρίσουν τα παρμπρίζ και τζάμια, άλλοι κατέβαζαν ή έβγαζαν τα παράθυρα για να βλέπουν καλύτερα, άλλοι είχαν τζάμια χωρισμένα στα δύο ή τρία και οι οδηγοί έσπρωχναν το ένα κι έβγαζαν τα χέρια να καθαρίσουν, άλλοι έβαζαν πάνω στα παρμπρίζ καρότα και κρεμμύδια και πατάτες να εξατμίσουν τα νερά... Γενικά, εκτός του ότι οι επιβάτες ξεπάγιαζαν στο κρύο, η οδήγηση ήταν δύσκολη ως αδύνατη.

Η εφευρέτρια το 1905 έκανε ό,τι έπρεπε να κατοχυρώσει την ευρεσιτεχνία της και παράλληλα απευθύνθηκε σε μια канаδεζικη εταιρεία να πουλήσει τα δικαιώματά της. Αυτή απέρριψε το αίτημα με το αιτιολογικό ότι δε θα έχει εμπορική αξία. Το κοινό την έβλεπε ελάχιστα πρακτική και κάποιοι υπεστήριζαν ότι θα εμπόδιζε τον οδηγό...

Απογοητεύτηκε και δεν ξανασολήθηκε μέχρι που έληξε η ισχύς της ευρεσιτεχνίας της. Μετά ένα άλλος κατασκεύασε αυτόματους

Καλύπτεται αυτοκίνητο χωρίς υαλοκαθαριστήρες;

υαλοκαθαριστήρες παίρνοντας τα δικαιώματά και έγινε πλούσιος. Από το 1916 οι υαλοκαθαριστήρες μπήκαν σε όλα τα αυτοκίνητα. Οι υαλοκαθαριστήρες είναι βασικό εργαλείο του αυτοκινήτου. Χωρίς υαλοκαθαριστήρες, χωρίς φώτα, χωρίς φρένα δεν μπορεί να αποζημιωθεί ο κάτοχος. Υπάρχουν διατάξεις που ορίζουν πότε ένα σχήμα είναι σωστό για οδήγηση. Μεταφορικά θα ήθελα να υποστηρίξω ότι αρκετοί άνθρωποι στην ασφαλιστική αγορά δεν έχουν «πνευματικούς υαλοκαθαριστήρες» στο αμάξι των εταιρειών, της δουλειάς τους, της ζωής τους.. Μερικοί πιστεύουν ότι η μόρφωση και η παιδεία τους εμποδίζουν... Πάνε στη «βροχή και τα χιόνια» του ανταγωνισμού χωρίς «υαλοκαθαριστήρες». Εγωιστές και ισχυρογνώμονες, «δεν ακούνε κανέναν»... Δεν μπορούν να δουν καλά, αλλά κάνουν τον έξυπνο και νομίζουν ότι οι «υαλοκαθαριστήρες» της παιδείας (λαϊκής

και πανεπιστημιακής) δεν έχουν πρακτική «εμπορική» αξία. Τους λείπει η φαντασία, η σύνεση, η ευρύτητα μυαλού, το όνειρο, η πείρα.... Έχουν μια εξουσία, μια θέση, μια αρμοδιότητα και πιστεύουν ότι θα οδηγήσουν την τύχη τους με τη «σοφία» τους και τις «πλάτες» του κόμματος, του βουλευτή, του «μέσου» στην κυβέρνηση ή την εταιρεία κ.λπ...

Ο λαός πολύ σοφά κάτι τέτοιους τους «γιουχάρει» με μια μούντζα, λέγοντας «άνοιξε τα σπράβιά σου, ρέεεεε!». Δεν μας επιτρέπεται να χρησιμοποιήσουμε ανάλογες εκφράσεις, αλλά θέλουμε να επισημάνουμε ότι λείπουν υαλοκαθαριστήρες στο ΕΙΑΣ, στην Επιτροπή Επικοινωνίας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, στο Επικουρικό, στην εποπτεία της Τραπεζής Ελλάδος, στις αρμοδιότητες Γενικής Γραμματείας καταναλωτή, στο υπουργείο Εθνικής Οικονομίας, στους επικεφαλής ελληνικών εταιρειών.

Ως επιβάτες και καταναλωτές του ασφαλιστικού κλάδου που διοικεί η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών φοβόμαστε μέσα στο σχήμα της ιδιωτικής ασφάλισης για το πού μας πάνε και πώς οι διάφοροι αρμόδιοι οδηγοί που μας ταξιδεύουν χωρίς υαλοκαθαριστήρες. Υποπτευόμαστε ότι πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής μάλλον επιθυμεί και αυτός να «κατέβει» από το όχημα αυτής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών και να μπει σ' ένα νέο αφού το παιδί έχει οδηγούς με παιδικά διπλώματα που τα έβγαλαν νύχτα και με μέσον. Ο κ. Θεόκλητος, θέλοντας να «ηγείται» και όχι να «μυμείται», δεν μπορεί τις τύχες της ΕΘΝΙΚΗΣ να τις αφήσει σε «δρομολόγια» χωρίς προορισμό. Από τις συζητήσεις που ακούσαμε και από τον Γιώργο Κώτσαλο της INTERAMERICAN και αυτός δυσανασχετεί με τη λειτουργία της Ένωσης που αφήνει τα δυνατό μέλη της να «πληρώνουν» τα λάθη και παραλείψεις άλλων... Στο ίδιο μήκος και ο κ. Παπανικολάου (ALLIANZ) και Δημητρίου (GENERALI) και κάποιοι ξένοι... Γιατί η Generali να εφαρμόζει ποιότητα και κανόνες και να πληρώνει από πάνω τους «κλέφτες» ή υπαίτους που αλλοιάζουν ονόματα και επανεμφανίζονται στην αγορά; Από καιρό χωρίς φώτα και υαλοκαθαριστήρες πάει και το Επικουρικό Κεφάλαιο... Και ο κ. Ζορμπάς πολ-

λές φορές αναρωτήθηκε αν πρέπει να τα «βροντήσει» όλα κάτω και να φύγει... Ο αγροτικός κόσμος στενάζει και η Αγροτική, αντί να βγει μπροστά να τον ασφαλίσει, ψάχνει τι θα πει ο ΕΛΓΑ, το κόμμα, οι συνδικαλιστές, πηγαίνοντας στην κρίση με ομιλίες και ευχολόγια και σεμινάρια, την στιγμή που έχει όλες τις προϋποθέσεις να προχωρήσει... Με κομματικούς διορισμούς και... «αναμονές» δεν φτιάχνεις «έργο»... Και ξαναμπαίνει το θέμα της ενώσεως Αγροτικής - Εθνικής σε μια εταιρεία και όχι σε πώληση στους ξένους... είδαμε τα καλά του Φοίνικα...

Εξαιτίας πέντε-έξι κακών οδηγών «τιμωρούνται» όλοι οι επιβάτες όλων των εταιρειών από μια υπερροπική εποπτεία που «ξεσπά» στην ασφαλιστική αγορά με αναληυσία έναντι όλων και όχι των ολίγων. Η Τράπεζα Ελλάδος που είχε κάτω απ' τη «μύτη» της την ΑΣΠΙΣ BANK και το τραπεζικό σύστημα που κλυδωνίζεται μακριά από τον Έλληνα... Ευτυχώς ο Θ. Καρατζάς οργάνωσε την ΕΘΝΙΚΗ και το χαρτοφυλάκιό της και άντεξε... Οι άλλοι μικροί μεγάλοι ψάχνονται πού θα συγχωνευτούν για να γλιτώσουν. Ο αντίκτυπος των παρεμβάσεων της Πειραιώς στον ασφαλιστικό κλάδο με τις συνεργασίες της με NN-ING-ALLIANZ-Ευρωπαϊκή Πίστη-VICTORIA και τα καλά μαγικά του κ. Λυσιμάχου για να ορθο-

ποδήσει η Ασφαλιστική Παραγωγή της με το λεγόμενο BANCASSURANCE... που αναμένει ανάπτυξη τα επόμενα χρόνια είναι ένα δείγμα πως θα κυλήσουν οι τραπεζοασφαλιστικές συνεργασίες.

Βλέπει κανένας προς τα πού οδηγούν τις πωλήσεις οι υπεύθυνοι (και ΑΝ και ΥΠ) Πωλήσεων; Υπάρχει ορατότητα στις συμβάσεις τους, στις ομαδικές ασφαλίσσεις τους, στις συντάξεις τους, στην κατοχύρωση προμηθειών, στην επαγγελματική καριέρα τους; Στη νύχτα και το χιόνι πάνε χωρίς υαλοκαθαριστήρες... Και το εισόδημά τους;

Είμαστε, παρ' όλα αυτά, αισιόδοξοι ότι κάποια στιγμή, περίπου όταν φτάσουμε στο «ΔΕΝ ΠΑΕΙ ΑΛΛΟ!», «διά νόμου» υποχρεωτικά βασικό εξάρτημα θα είναι οι υαλοκαθαριστήρες του νόμου που θα υποχρεώνει τους οδηγούς σε εφαρμογή κανόνων οδήγησης... Από το 1905 κατάθεσης της ευρεσιτεχνίας ως το 1916 υποχρεωτικής εφαρμογής σ' όλα τα αμάξια πέρασαν 15 χρόνια...

Από το 2000 που μπήκε η παρεκτροπή του Χρηματιστηρίου και πρόσβαλε τα δίκτυα πωλήσεων έως σήμερα στο 2011 πέρασαν 11 χρόνια... Κοντεύουμε σύντομα να μπορούμε στην 15ετία. Άντε 2-3 χρόνια ακόμα και θα δούμε! Και ο τυφλός της ευαγγελικής περικοπής περίμενε 37 χρόνια και.. ανέβηψε!

Ελεύθερος υπό όρους ασφαλιστής στη Ρόδο

★ Ελεύθερος με τους περιοριστικούς όρους της καταβολής χρηματικής εγγύησης ύψους 30.000 ευρώ, της απαγόρευσης εξόδου από τη χώρα και της εμφάνισής του την 1η και 15η μέρα έκαστου μήνα στο αστυνομικό τμήμα του τόπου κατοικίας του κρίθηκε χθες μετά την απολογία του με ομόφωνη απόφαση της τακτικής Ανακρίτριας Ρόδου κ. Μ. Κωτούλα και του Εισαγγελέα Πλημμελειοδικών Ρόδου κ. Κ. Μπούτσκου ο 41χρονος ασφαλιστικός σύμβουλος που κατηγορείται για απάτη και υπεξαίρεση κατ' επάγγελμα και κατά συνήθεια με αντικείμενο άνω των 73.000 ευρώ.

Σύμφωνα με ρεπορτάζ της εφημερίδας «Δημοκρατική» της Ρόδου, ο 41χρονος φέρεται, όπως απεκάλυψε η «Δ», να υπεξαίρεσε από 21 πελάτες της ασφαλιστικής εταιρείας στην οποία εργαζόταν με το πρόσχημα επενδύσεων σε αμοιβαία κεφάλαια υψηλής κερδοφορίας το

συνολικό ποσό των 1.753.736,31 ευρώ.

Τα θύματα ισχυρίζονται ότι ο μηνυόμενος τους χορηγούσε εικονικά αμοιβαία κεφάλαια προκειμένου να καλύψει υπεξαιρέσεις χρημάτων που νόμιζαν ότι είχαν επενδύσει.

Η ασφαλιστική εταιρεία διατείνεται ότι τα ποσά που εξασφάλιζε ο ασφαλιστικός σύμβουλος για τα πηλαστά αμοιβαία κεφάλαια που κατάρτιζε, τα διαχειριζόταν μέσω τράπεζας που δεν συνεργαζόταν και δεν ήταν ο θεματοφύλακας των νόμιμων αμοιβαίων της θυγατρικής εταιρείας του ασφαλιστικού ομίλου στον οποίο εργαζόταν.

Ο ίδιος απολογούμενος υποστήριξε ότι οι φερόμενοι ως θύματά του είναι τοκογλύφοι (!) επισημαίνοντας ότι δεν είχε πρόθεση να εξαπατήσει και να βλάψει κανέναν, ότι δεν έχει ιδιοποιηθεί χρήματα και ότι έχει διασυνθεί από την υπόθεση αυτή.

Πω-πω ντροπή...

«έφαγα» τα ασφάλιστρα του πελάτη... και θα γίνω ρεζίλι!

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

«Η καρδιά μου πήγαινε να σπάσει... Ο πελάτης μου είχε δώσει τα ασφάλιστρα για τη δόση και εγώ κοιτάζοντας ότι είχε περιθώρια κάλυψης τα χρησιμοποίησα για την εξόφληση ενός άλλου συμβολαίου που έληγε χθες. Και εκείνος τα είχε δώσει πριν μέρες κι είχα κάνει το ίδιο. Είναι κάπου δυο μήνες τώρα αυτή η ιστορία που έμπλεξα και μου ξέφυγε το θέμα... Θέλω να το βγάλω από πάνω μου, αλλά... Δεν ξέρω πώς πιάστηκα στα δίχτυα, αλλά ψάχνω να βρω την άκρη και τυχερός δεν είμαι. Ας τα πάρουμε απ' την αρχή: Άφραγκος και άνεργος, πείσθηκα να ξεκινήσω ασφαλιστής. Ένα μήνα με κάτι άδειες, ΤΕΒΕ, εφορίες, επιμελητήρια και εκπαιδευτικά σεμινάρια «μνήκα μέσα». Πλή-

ρωνα πριν αρχίσω δουλειά και έτρεχα σαν τον Βέγγο. Συγγενείς, φίλους, συναδέλφους απ' το στρατό, συμμαθητές τους έφερα γύρω. Έκανα κάποια συμβολαίικια, πήρα κάτι «έναντι» τα κουτσοβόλεια, έκανα κάποιους στόχους, αλλά «φως» δεν έβλεπα... Λεφτά να συντηρηθώ δεν είχα... Οι προμήθειες έβγαιναν κάθε μήνα για ό,τι συμβόλαιο παρέδιδε ο ασφαλιστής. Έχει περάσει ενάμιση χρόνος κι όλα πάνε στο «τσίμα-τσίμα». Από τη μια τα μεγάλεια, τα μεγάλα ονόματα και οι πρωταθλητές, η παγκόσμια κυριαρχία της εταιρείας, το χρυσοφόρο μέλλον και, από την άλλη, στρες, προσδοκία, «πείνα», φτώχεια, ενοχές, αγωνία, θλίψη και... πίεση, προ παντός «πίεση», και φωνές θα «σε διαγράψουμε, θα σε...», έτσι, θα σε «μνή-

ξε, θα σε δείξε»...

Κοκκίνιζα, ισοπεδωνόμουν, αγκομαχούσα, εξευτελιζόμουν καθημερινά. Έψαχνα κάποια άλλη δουλειά και τρόπους διαφυγής. Σιγά σιγά έμαθα πώς λειτουργεί το σύστημα. Οι εταιρείες «μπάζουν» συνέχεια κόσμο και όποιος μείνει. Τα πελατολόγια των αποχωρούντων τα «καρπώνονται» κάποιοι άλλοι λίγιοι. Μεγάλη κινητικότητα σε ασφαλιστική καριέρα, μεγάλη κινητικότητα σε χαρτοφυλάκια εντός και εκτός εταιρειών. Μοχλός εξυπηρέτησης ΥΠΕΡ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ τα πριμ, τα bonus, τα ταξίδια, τα συνέδρια. Μέσα από μηχανισμούς γίνεται μια ψεύτικη ευμάρεια και αύξηση καθώς και η εναλλαγή προσώπων και συμβολαίων... Μόλιμα και μακρόχρονα δικαιώματα ΔΕΝ ΥΠΑΡ-

ΧΟΥΝ, είναι στα χαρτιά, όχι την πράξη. Άλλο εργαλείο που «παγιδεύει» ανθρώπους, η προκαταβολή, το ΕΝΑΝΤΙ, το ΚΥΠΕΛΛΟ, η κορνίζα στον τοίχο, η πωλησιακή ιεραρχία με αμφιλεγόμενους τίτλους όπως Manager, Δ/ντής, Agency, Unit, Περιφερειακός κ.λπ...

Πάρε προκαταβολή και τίτλο εύκολα και τρέξε να... ξεπληρώσεις με Νέα Παραγωγή πριν σε «διώξουμε» για λόγους «πεντακόσιους». πραγματικούς ή «τεχνητούς». όπως «σπουδαίος λόγος», «συνομιλία με ανταγωνισμό», «αποτυχία

στόχων» και «προϋποθέσεων» κ.λπ., κ.λπ. Στο «παιγνίδι» και 5-6 έμπιστοι δικηγορικοί «κολλητοί» του Γενικού και κάποιες εγκύκλιες και κάποιες «νομικές» αλλαγές... Υποθήκη από ΑΠΕΙΡΟΥΣ σπουδαγμένους του Marketing και της Διοίκησης επιχειρήσεων.

Η εταιρεία έχει εξασφαλισμένα συμβόλαια και μετρητά με προκαταβολές, έναντι, θάνατος, στέχους κ.ά., χωρίς όμως εξασφαλισμένους ασφαλιστές.

Μέσα σ' αυτό το κλίμα

ποιος νοιάζεται για τη δόλη «ντακότα» τους «λοιπούς συνεργάτες» τους εκτός πίνακος των πρώτων; Ποιος νοιάζεται αν έχει να φάει, αν έχει να ντυθεί, να ζήσει την οικογένεια, να πληρώσει οδοιπορικά... Τρέχει διαφημίζοντας δωρεάν προϊόντα και εταιρείες... ΔΕΝ πληρώνεται για την πώληση... πληρώνεται με την παράδοση συμβολαίων και εξόφληση και με κλείσιμο του μήνα... Έτσι, «έπεσα στο

αμάρτημα» να βάλω τα λεφτά του «μεν» για τον «δε»... Κάπου «στράβωσαν» οι διαδικασίες και οι χρόνοι και άρχισε η ταχυπαλημία... Έχω «πάρει» κιλά άγχους, έχω πιτυρίδα, έχω δερματοπάθειες... Τα λεφτά στις τσέπες «μπερδεύτηκαν» όπως μπερδεύτηκαν και τα συναισθήματα για τη δουλειά και οι κινήσεις στο «λαβύρινθο». Με λεφτά πελατών πλήρωσα τη ΔΕΗ που



έληγε και το λογαριασμό που φάγαμε σουβλάκια με τη γυναίκα μου. Από τέτοια λεφτά ασφαλιστρων πλήρωσα και τα φροντιστήρια αγγλικών. Για καιρό ζούσα σαν ακροβάτης σε σκοινί χωρίς δίχτυ. Ένας άηλος συνάδελφος είχε βρει έναν «τοκογλύφο» και έπαιρνε 400 ευρώ υπογράφωντας μεταχρονολογημένη επιταγή για 500 ευρώ. Δεν το ήθελα αλλιώς είχα πάρει κι εγώ ένα καταναλωτικό δάνειο 2.000 ευρώ που μπήκε σε δόσεις που άρχισαν...

Έτσι ο μόνος δρόμος είναι το «γλείψιμο» της κοιλιάς στους διευθυντές και παραδιευθυντές (που και αυτοί λειτούργουν στο ίδιο μαγκανοπήγαδο, αλλιώς το κρύβουν) μήπως βγάλουν προκαταβολή ή δώσουν κάνα ορφανό ή κανέναν πελάτη, παράλληλα με προσπάθεια πιασίματος στόχων για να έρθει χρήμα...

Μέχρι να 'ρθει εκείνη η μέρα θα είμαι ο χειροκροτητής και η βάση μετρήματος με τους «καλύτερους»... Δε θα είναι η φωτογραφία μου στους επιτυχημένους και στα κλαδικά περιοδικά θα ζηλεύω τους άλλους...

... Σήμερα παραδόξως ΕΙΧΑ λεφτά και πήγα να πληρώσω το ασφαλιστρο που ΕΛΗΓΕ χθες. Δεν άντεχα την ντροπή να πουν ότι «έφαγα» ασφαλιστρα. Πω, πω, τι ντροπή αν το μάθουν οι πελάτες... Ρεζίλι θα γίνω μπροστά στους επιτυχημένους «κοστούματους» του ΣΕΜΑ και του σωματείου πρακτόρων και του ΠΣΑΣ! Άντε να γλιτώσω από τους δημοσιογράφους του κλαδικού τύπου... Όμως λίγο πριν ψάξει στο Computer η κοπέλα το ανείσπρακτο για εξόφληση και καθώς μου ζητούσε τα ασφαλιστρα και τον αριθμό συμβολαίου, δεν ξέρω πώς τα λεφτά στο μέτρημα έβγαλαν λιγότερα! Δεν έφταναν! Μα πώς έγινε; είπα. Τώρα τα μέτρησα ήταν ακριβώς...

Είδα τα κεφάλια των άλλων γύρω να με κοιτάνε... Αυτοί μοιάζανε ότι ήξεραν ακριβώς τι έγινε... ίδρωσα. Πριν ζητήσω να τα ξαναμετρήσω, η ταμίας μου είπε ότι είμαι τυχερός; «Έπεσε το σύστημα!» Διακοπή ρεύματος. Ελάτε από Δευτέρα, ήταν Παρασκευή. Κατέρρευσα! Ο πελάτης ΔΕΝ ΚΑΛΥΠΤΕΤΑΙ, έληξε ο μήνας χάριτος χθες! Η

καρδιά γοργοχτυπούσε. Ελαφρά ζαλάδα ξεκίναγε... Μήπως ο Δ/ντής μπορεί να κάνει κάτι να κόψουμε απόδειξη; Δεν ξέρω, περιμένετε, μου είπε... Περίμενα... Είχε γίνει «μούσκεμα» το φανελάκι. Ήταν όνειρο. Ξύπνησα με αγκομαχητό και ταχυπαμία. Παναγία μου! είπα. 22 χρόνια έχω να ασχοληθώ με ασφάλειες, από το '89 κι ακόμα δεν μπόρεσα να απαλλαγώ από το στρες αυτής της δουλειάς. Έχει τόσες χαρές η άτιμη, αλλιώς το άγχος της δεν το φτάνει καμιά.

Όνειρο ήταν, σκέψου να ήταν πραγματικότητα... Μακάρι ούτε στον ύπνο τους να μην το ζήσουν τα φιληράκια μου οι ασφαλιστές. Καλοκαίρι 2011, σήμερα ίσως να είναι σε διακοπές και να χαίρονται... Πρέπει να περνάνε καλά.

Τα γυαλιστερά φυλλήδια των εταιρειών, τα Δελτία Τύπου τους και οι ομιλίες στα συνέδρια μιλάνε για μια ζωή και καριέρα επιτυχημένη. Όλα καλά! Ευτυχώς! Ας είναι καλά όλοι και τέτοιες ιστορίες... ούτε στον ύπνο τους!



ΕΓΙΝΕ ΣΥΝΟΙΚΙΑ

Το Νηπιακό κέντρο Μανταρίνι έγινε συνοικία το «ΟΝΕΙΡΟ» το Σάββατο 18/6/2011 όπου το προσωπικό και τα μικρά νήπια παρουσίασαν μια παράσταση με το κλείσιμο για καλοκαιρινές διακοπές. Στη συνοικία το όνειρο έγιναν διάφορα δρώμενα που έκανα τα πρόσωπα όλων γελαστά και χαρούμενα. Μικρά νήπια αγόρια - κορίτσια τριγυρνούσαν στη γειτονιά - ένα όμορφο σκηνικό. Παιδάκια έκαναν τους ψαράδες στη γειτονιά, άλλα έκαναν τους τσιγγάνους και τσιγγάνες με ντέφια και μπίρες. Είχαν καφενείο με τσιπουράκια και κρασάκια και χορούς λεβέντικους και ζεμπεκιές με κόμβο λόγια. Που-

λούσαν κουλουράκια μικρά νηπιάκια. Κάποιο άλλο έκανε τον μανάβη με φρόντα και λαχανάκια. Ένας γυάλιζε παπούτσια σαν λουστράκι. Είχαν και λατέρνα. Πουλούσαν καπέλα. Φωτογράφιζαν περαστικούς. Σε μια άκρη ήταν μαγαζί μοιστράδικο και ραφεία είχαν και γάμο με γλέντι. Χελιδονίσματα, κληδονα και άλλα θέματα. Όλοι διασκέδασαν και 12 άτομα από το προσωπικό έβγαλαν μια φωτογραφία που έμοιαζε σαν χαμόγελο! Ήταν μια φωτογραφία που έμοιαζε σαν χαμόγελο! Ήταν όλοι μια ευτυχισμένοι γιατί όλη την χρονιά έδωσαν την ψυχή τους για τα παιδιά! Κοιτάzte τους δεν είναι υπέροχοι; Και οι 12 ήταν μια αγκαλιά που άλλαζε δώδεκα φορές για κάθε παιδί. Και του χρόνου για τα τυχερά που θα περάσουν την νέα σχολική χρονιά στο «ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ» την συνοικία το όνειρο!

Όχι δυσνόητοι όροι. Έργο. Οι σχέσεις εμπιστοσύνης δεν μπορούν να έχουν σκοτεινά σημεία.

Η ERGO το καταλαβαίνει.

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

Έργο μας να σας καταλαβαίνουμε.

Βασ. Σοφίας 97,
115 21 Αθήνα
Τηλ. +30 210 3705300
Fax +30 210 3705550
www.ergohellas.gr

ERGO

Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.

★ Η επιτυχία είναι επιλογή ήταν το μήνυμα που ήθελαν να περάσουν στο φετινό συνέδριο της ING Ελλάδος οι αρμόδιοι.

Ο κ. Bram Boon, CEO ING Ελλάδος, ανέφερε στην ομιλία του μεταξύ άλλων τα εξής: «Ακόμη και σε μια δυσχερή χρονιά όπως το 2010, καταφέραμε να βελτιώσουμε το μερίδιο αγοράς μας και να είμαστε κερδοφόροι. Πιστεύω ότι η ING έχει την καλύτερη πρόταση, τόσο για τον πελάτη όσο και για τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους. Προσφέρουμε όλα τα προϊόντα Σύνταξης & Ζωής και παράλληλα καλύπτουμε όλες τις ανάγκες των πελατών μας στις Γενικές Ασφάλειες και τις Ασφάλειες Υγείας, με τα προγράμματα που προσφέρουμε μέσα από τις συνεργασίες που έχουμε δημιουργήσει.

»Όλοι εμείς στην ING εργαζόμαστε σκληρά για να δημιουργούμε τα πιο σύγχρονα εργαλεία πωλήσεων. Πρόσφατα δημιουργήσαμε το PAI: είμαστε οι πρώτοι στην Ελληνική Ασφαλιστική Βιομηχανία που μπορούμε να υπολογίσουμε το μελλοντικό συνταξιοδοτικό εισόδημα των πελατών μας. Είμαστε σε θέση να τους βοηθήσουμε να διαχειριστούν το οικονομικό τους μέλλον. Αναγνωρίζω τα εμπόδια που καλείστε να αντιμετωπίσετε και μοιράζομαι τις αγωνίες σας. Εσείς βρίσκεστε στην 1η γραμμή. Η αφοσίωση και το πάθος σας θα σας οδηγήσει στην επιτυχία».

Από πηρεράς πωλήσεων η κ. Σοφία Ρασιάτου είπε συναισθηματικές σκέψεις απ' την προσωπική της πορεία. Ωραίο αυτό που είπε ότι «ποτέ δεν άντεξα τη μετριότητα, αλλιά με την ιδιότητά της ως ηγέτιδα ανθρώπων μήπως πρέπει να αναρωτηθεί για τους ανθρώπους της του νυν και πρώην που είναι σήμερα; Είναι στην κορυφή; Μπορούν να επιλέξουν την επιτυχία; Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», που παλαιότερα, επί εποχής Ανδρόνικου - Καραλή, την πρόβαλλε αρκετά, και εξώφυλλο σε εποχές αλλαγών, αναρωτιέται αν σήμερα

μπορούν να έχουν επιλογή την επιτυχία όλοι οι άνθρωποι του δικτύου της. Πολλοί είναι αυτοί που λένε ότι μια παρέα έχει επιλογές επιτυχίας (;) και ότι η σύγκρουση είναι καθημερινότητα μεταξύ των «ημετέρων» και των άλλων. Μακάρι να έχουν άδικο, Δυστυχώς βλέπουμε ότι άλλαξαν πολύ οι ευκαιρίες για όλους. Το δίκτυο συρρικνώθηκε, πολλοί αποχώρησαν και βραβεύονται λιγότεροι. Και τα χαρτοφυλάκια και ο αριθμός υποκαταστημάτων μειώνονται και οι ασφαλιστές και ο αριθμός πελατών. Ίσως να γίνεται ξεκαθάρισμα, αλλιά δεν είναι το κλίμα για θριαμβολογίες... Ανακατεύτηκε και η παραγωγή της ING Πειραιώς και τα αποτελέσματα εξετάζονται πιο δύσκολα. Το ING Ελλάδος έχει σημαντικούς ρόλους να παίξει όμως τα ριζοσπάστια αμφιβάλλουν αν φυτάνε «ζωντανούς» ή αγγέλους... Η ING είναι μεγάλη εταιρεία και αξίζει καλύτερη τύχη. Άμεσα χρειάζεται επανασχεδιασμός. Το ΝΑΙ συγχαίρει το μέχρι τώρα έργο, αλλιά περιμένει αλλαγές... Και είναι εδώ να καταγράψει και νέες επιτυχίες, νέων ασφαλιστών του ING.



Πόσες ασφαλιστικές θα μείνουν;

Η θεωρία του **σοκ** στην ασφαλιστική αγορά

Από την πρόσφατη μελέτη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος για την παραγωγή ασφαλιστικών του 2010 προκύπτει μία νέα σημαντική μείωση του αριθμού των ασφαλιστικών εταιρειών.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΑΕΕ ο συνολικός αριθμός των ασφαλιστικών εταιρειών (ανώνυμες εταιρείες, υποκαταστήματα ξένων και αλληλαιοασφαλιστικοί συνεταιρισμοί, όπως π.χ. τα ΚΤΕΛ) που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας είναι 73. Εξ αυτών 19 είναι υποκαταστήματα ξένων ασφαλιστικών εταιρειών στην Ελλάδα, πέντε είναι οι συνεταιρισμοί και 49 ελληνικές ανώνυμες ασφαλιστικές εταιρείες. Επίσης από αυτές 14 εταιρείες είναι αποκληυστικά ζωής, 48 ζημιών και 11 μεικτές (ζωής και ζημιών).

Αν εξαιρέσουμε τα υποκαταστήματα και εστιάσουμε μόνο στις ελληνικές, διαπιστώνουμε ότι το σύνολό τους είναι 49, εκ

Όλες οι εκτιμήσεις αναφέρουν ότι ο αριθμός τους θα συρρικνωθεί ακόμη περισσότερο εν όψει και των σημαντικών αλλαγών που φέρνει η οδηγία «Solvency II»



Του
ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ

των οποίων 11 ζωής, 27 ζημιών και 11 μεικτές.

Ένα χρόνο πριν, το 2009 το σύνολο των ασφαλιστικών εταιρειών ήταν 82, εκ των οποίων 17 ζωής, 52 ζημιών και 13 μεικτές. Μέσα σε ένα χρόνο ο αριθμός των εταιρειών μειώθηκε κατά 9 εταιρείες (τρεις λιγότερες στη ζωή, 4 λιγότερες στις ζημιών και 2 λιγότερες στις μεικτές).

Αξίζει να σημειωθεί ότι το 2010 σε σύγκριση με το 2009 ο αριθμός των εταιρειών

ών μειώθηκε κατά 11, καθώς το ίδιο διάστημα οι συνεταιρισμοί αυξήθηκαν κατά 2 (από 3 σε 5). Επίσης, θα πρέπει να σημειώσουμε ότι στα στοιχεία της ΕΑΕΕ δεν περιλαμβάνονται 3 ακόμη εταιρείες που έκλεισαν το 2010 και 2011, δηλαδή η VDV Leben, η Ευρωπαϊκή Πρόνοια και η Eurostar. Δηλαδή, συνολικά τον τελευταίο χρόνο έκλεισαν 14 εταιρείες.

Αν όμως πάμε λίγο πιο πίσω, π.χ., στο 2006 θα δούμε ότι τότε οι ασφαλιστικές εταιρείες ήταν συνολικά 90. Δηλαδή, μέσα σε 4 χρόνια ο αριθμός των εταιρειών μειώθηκε κατά 17 ή 4 λιγότερες το χρόνο.

Ειδικότερα μειώθηκε κατά 3 ο αριθμός των εταιρειών στη ζωή, κατά 12 στις ζημιών και κατά 2 στις μεικτές.

Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά δραστηριοποιούνται, λοιπόν, σήμερα 70 εταιρείες. Αν επίσης «αφαιρέσουμε» ορισμένες εταιρείες που είναι ξεχωριστές νομικές οντότητες, ενώ ανήκουν στον ίδιο όμιλο (π.χ., ο Όμιλος Interamerican έχει 4 εταιρείες) τότε διαπιστώνουμε ότι ο πραγματικός αριθμός των εταιρειών-ομίλων που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά (ανώνυμες και υποκαταστήματα) είναι στην πραγματικότητα λιγότερες.

Μόλις 54 εταιρείες

Συνολικά αυτή την στιγμή στην ελληνική ασφαλιστική αγορά δραστηριοποιούνται 63 εταιρείες, στις οποίες ωστόσο περιλαμβάνονται και 4 ασφαλιστικές εταιρείες οδικής βοήθειας και 6 συνεταιρισμοί.

Εν κατακλείδι, 54 εταιρείες δραστηριοποιούνται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Τόσες έμειναν μετά από ανακλήσεις αδειών, εξαγορές και συγχωνεύσεις εταιρειών όλα τα προηγούμενα χρόνια.

20 ελληνικές

Επίσης 20 είναι οι εταιρείες αμιγώς ελληνικών συμφερόντων, ενώ οι υπόλοιπες είναι πολυεθνικές ή κυπριακές.

Και το ερώτημα πόσες τελικά θα μείνουν μετά το τέλος του 2012 μένει να απαντηθεί, καθώς εξ αυτών ένας σημαντικός αριθμός εξακολουθεί να είναι εταιρείες που δραστηριοποιούνται κυρίως στον κλάδο αυτοκινήτου, με τα γνωστά προβλήματα.

Όλες οι εκτιμήσεις αναφέρουν ότι ο αριθμός τους θα συρρικνωθεί ακόμη περισσότερο ενόψει και των σημαντικών αλλαγών που φέρνει η οδηγία «Solvency II». Επίσης



ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ	ΤΡΑΠΕΖΙΚΕΣ	ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ
DIREKTA ΑΑΕΓΑ	ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕ	ALLIANZ ΕΛΛΑΣ Α.Α.Ε.
Financial Insurance	EFG EUROLIFE ΑΕΓΑ	ARAG ALLGEMEINE
INTERLIFE ΑΑΕΓΑ	ALPHALIFE	ATRADIUS CREDIT
INTERNATIONAL	ΕΘΝΙΚΗ ΑΕΕΓΑ	AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
LA VIE Α.Ε.Α.Ε.Υ.		D.A.S. - HELLAS ΑΕ
NP INSURANCE		DEMCO INSURANCE
ΑΣΦΑΛ. Γ.ΣΙΔΕΡΗΣ Α.Ε		Euler Hermes Emporiki
ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε.		EUROP ASSISTANCE
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ		GENERALI
ΑΥΤ. Δ.Χ. Β. ΕΛΛ ΣΥΝ.		GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ
ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΥΓΕΙΑΣ		HDI - GERLING
Γενική Πανελλαδική		INCHCAPE ΑΣΦΑΛΕΙΣ
ΔΕΥΤ ΑΛΛΗΛ/ΚΟΣ ΣΥΝ		ING ΕΑΕΖ
ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ		INTER PARTNER
ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.		INTERASCO Α.Ε.Γ.Α.
ΕΛΛ ΣΥΝ ΘΑΛΛ		MALAYAN INSURANCE
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ		MAPFRE ASISTENCIA
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ		MARFIN ΖΩΗΣ ΑΑΕ
ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.		METLIFE ALICO
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ		MONDIAL ASSISTANCE EUROPE
ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.		NATIONAL UNION FIRE
Π.Α.Σ.Ι.Α ΣΥΝ.ΠΕ		ROYAL AND SUN
Π.Α.Σ.Ι.Α.Λ ΣΥΝ.ΠΕ		SOGECAP SA
ΠΕΡΣΟΝΑΛ		VERSICHERUNGS
ΕΥΙΜΑ		VICTORIA Α.Α.Ε.Ζ
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΑΑΕ		ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΥΠΡΟΥ ΕΜΠΟΡΙΚΗ
		ΙΜΠΕΡΙΟ ΛΑΪΦ Α.Ε.Α.Ε.ΖΩΗΣ
		ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ
		ΚΥΠΡΟΥ ΖΩΗΣ
		ΛΑΪΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΕ
		ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΕΕΓΑ
		TOKIO MARINE EUROPE INS



σημαντικό ρόλο παίζει ο έλεγχος της Τράπεζας της Ελλάδος, η οποία όπως αναφέρουν εκτιμήσεις της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς κινείται «by the book», και τα αποτελέσματα των ελέγχων αυτών.

Συνεργασίες

Μία περαιτέρω συρρίκνωση του αριθμού των ασφαλιστικών εταιρειών θα έχει πολλαπλές αρνητικές επιπτώσεις, στην απασχόληση αλλά και τον ανταγωνισμό και την φυγή κεφαλαίων στο εξωτερικό.

Η μόνη ουσιαστική δυνατότητα διατήρησης του συγκεκριμένου μεγέθους της αγοράς τουλάχιστον σε ότι αφορά τον αριθμό των εταιρειών περνά από τους μετόχους των. Αν οι μέτοχοι διαβλέπουν ευκαιρίες επιβίωσης και ανάπτυξης θα «βάλλουν το χέρι στην τσέπη». Αν δεν βλέπουν τέτοιες προοπτικές τότε το μόνο σίγουρο είναι ότι θα «αφήσουν» τις εταιρείες τους σιγά-σιγά να φυλλορροήσουν και εν τέλει να κλείσουν.

Υπάρχει βέβαια και η περίπτωση των συνεργασιών, η οποία ωστόσο προϋπο-

θέτει μία άλλη αντίληψη και επίσης νέα κεφάλαια.

Το nextdeal.gr έχει επανειλημμένως τονίσει την ανάγκη τέτοιων κινήσεων.

Εκτίμησή μας είναι ότι με το κατάλληλο management υπάρχει η δυνατότητα συγκρότησης μία ή δυο μεγάλων ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών, πέραν των τραπεζικών, καθώς και ορισμένων μικρότερων εξειδικευμένων σε συγκεκριμένους κινδύνους.

Όμως αποφασιστικός είναι και ο ρόλος της Εποπτικής Αρχής, της Τράπεζας της Ελλάδος, προκειμένου να ευοδωθούν, εάν σχεδιάζονται, τέτοια σχήματα.

Ο ρόλος της εποπτείας

Το ερώτημα που πολλοί θέτουν στην αγορά είναι σχετικά με τον ρόλο της Εποπτείας και εν προκειμένω της Διοίκησης της Τράπεζας της Ελλάδος. Αναφέρουν χαρακτηριστικά ότι στον τραπεζικό τομέα η Τράπεζα της Ελλάδος ως εποπτική αρχή κινείται με τέτοιο τρόπο ώστε καμία τράπεζα να μην κλείσει και φέρνουν το παρά-

δειγμα της πρώην Aspis Bank και αναρωτιούνται γιατί δεν ακολουθεί ανάλογη τακτική και στην ασφαλιστική αγορά.

Μπορεί όμως η Τράπεζα της Ελλάδος να κινηθεί έτσι ώστε να αποφευχθεί ένα νέο κύμα ανακλήσεων αδειών;

Πιστεύουμε ότι αν και περιορισμένες, οι δυνατότητες υπάρχουν.

Βέβαια εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό και από την διάθεση συνεργασίας που επιδεικνύει ο βασικός μέτοχος της κάθε εταιρείας αλλά και η αγορά στο σύνολο της.

Ωστόσο τα εργαλεία υπάρχουν με πιο ακραίο αυτό του διορισμού επιτρόπου.

Αν διαπιστωθεί η διάθεση συνεργασίας από τον μέτοχο και την αγορά ή τουλάχιστον ενός τμήματος της τότε ορισμένες εταιρείες θα μπορούσαν να επιβιώσουν, να εκσυγχρονιστούν και εν κατακλείδι να απορροφηθούν από άλλες.

Η επιλογή τού εάν θα ακολουθηθεί και στην ασφαλιστική αγορά η θεωρία του σοκ μένει να επιβεβαιωθεί το επόμενο διάστημα.



Χθες, σήμερα, αύριο

Βάζοντας τις βάσεις για έναν ασφαλιστικό πολιτισμό με ανθρώπινο πρόσωπο, ολοκληρώνοντας έναν σημαντικό κύκλο εργασιών σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους και εδραιώνοντας συνεργασία με κορυφαίες Συνεταιριστικές Ασφαλιστικές Οργανώσεις της Ευρώπης, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική συνεχίζει την ανοδική της πορεία και μεταφέρει τα χρήματα των πελατών της στο μέλλον με τον πιο ασφαλή τρόπο.

Κεντρικά γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64 Π. Φάληρο, Αθήνα | τηλ: 210 9491 280-299 | fax: 210 9403 148
email: com@syneteristiki.gr
Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27-29 | 546 26 Θεσσαλονίκη
τηλ: 2310 554 331, 2310 554 355 | fax: 2310 500 240
syneteristiki.gr

συνεταιριστική
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η
Είμαστε Εσύ.



Οι «επτά» πηηγές της αγοράς

Της Ελένας Ερμείδου

Κρίσιμο στοίχημα για την ευρωζώνη είναι το κατά πόσον θα μπορέσει να ελέγξει τα δημοσιονομικά χρέη και τις πιέσεις που δημιουργούν στις αγορές κρατικών ομολόγων και κατά πόσο το Σύμφωνο Ανταγωνιστικότητας θα οδηγήσει στην ανάπτυξη. Έντονη εξίσου και η ανησυχία σχετικά με την σταθερότητα και πορεία του ασφαλιστικού κλάδου και των επαγγελματικών συντάξεων που δημιουργούν τα δημοσιονομικά χρέη των κρατών. Τα χρέη υπό διαχείριση από τα οποία πηγάζουν πολλοί κίνδυνοι, σύμφωνα με την τελευταία μελέτη της ΕΙΟΡΑ για το α' δμννο του 2011 Financial Stability Report 2011, θα επιφέρουν αντίθετες αντιδράσεις στη χρηματοπιστωτική κατάσταση των κλάδων. Παρά ταύτα, η κεφαλαιακή θέση των

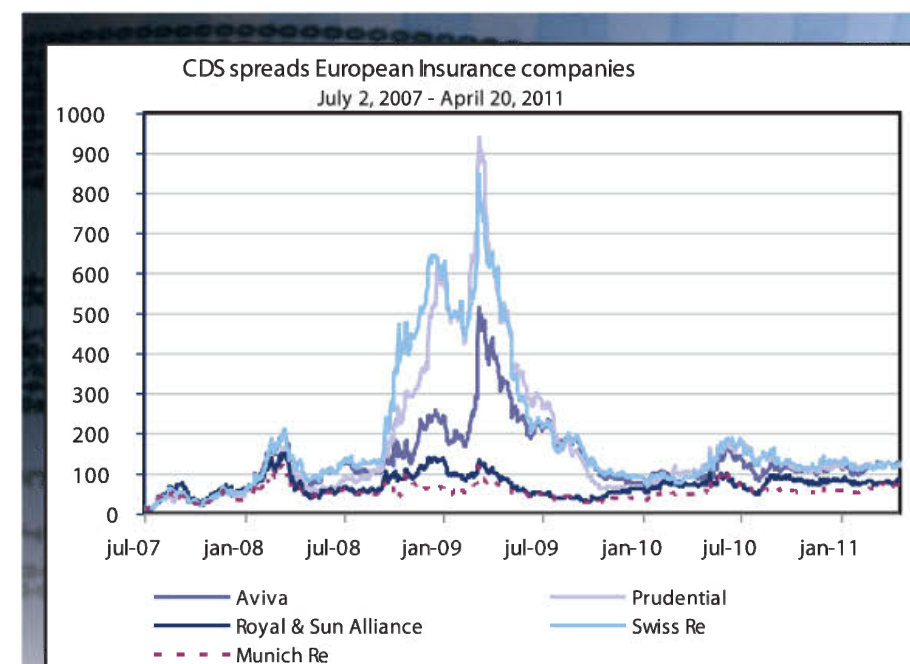
ασφαλιστικών και των επαγγελματικών ταμείων παρουσίασε ελαφρά βελτίωση και οι κλάδοι επέτυχαν να απορροφήσουν τις ζημιές τους. Η συνολική εικόνα της ΕΙΟΡΑ για τους κλάδους είναι καθησυχαστική.

Το 2010 οι περισσότερες ευρωπαϊκές ασφαλιστικές κατάφεραν να ανακάμψουν από την οικονομική κρίση που έπληξε τις αγορές, βλέποντας την παραγωγή ασφαλιστρων τους να αυξάνεται. Ωστόσο, αισθητή είναι η επιβράδυνση στα ασφάλιστρα Ζωής συγκριτικά με τις γενικές ασφαλίσεις. Τα κέρδη ναι μεν υψηλότερα, αλλήλ σε μέτρια επίπεδα. Ο δείκτης ζημιών και εξόδων προς τα ασφάλιστρα έναντι των απαιτήσεων κινήθηκε ελαφρά προς τα κάτω, ενώ η βελτιωμένη εικόνα του ενεργητικού που συνέβαλε στη βελτίωση των περιθωρίων φερεγγυότητας έχει δημιουργήσει συνθήκες

Εκτιμήσεις ΕΙΟΡΑ για τις ασφαλιστικές εταιρείες

ικανότητας κάλυψης μελλοντικών ζημιών. Το 2010 οι φυσικές καταστροφές δημιούργησαν στους αντασφαλιστές ζημιές άνω του αναμενόμενου μέσου όρου· πάντως, ο κλάδος εξήλθε του προβλήματος με βελτιωμένους ισολογισμούς και συσσώρευση κεφαλαίου.

Συνολικά, ο ασφαλιστικός κλάδος αντιμετωπίζει πλειάδα προκλήσεων και κινδύνων, εκ των οποίων στο σημερινό τοπίο κυριαρχούν οι χρηματοοικονομικοί κίνδυνοι, ειδικότερα οι κίνδυνοι μακροχρόνιων χαμηλών επιτοκίων, και οι κίνδυνοι που σχετίζονται με μία διορθωτική προς κάτω κίνηση στις τιμές των μετοχών. Αποσταθε-



Πηγή: ΕΙΟΡΑ, βασίζονται στα αποτελέσματα των 30 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιρειών της ευρώπης από Αυστρία, Ελβετία, γερμανία, ισπανία, Γαλλία, Ιταλία, Ολλανδία Σουηδία και βρετανία

ροποίηση στον κλάδο Ζωής θα μπορούσε να προκαλέσει και μία απότομη αύξηση των επιτοκίων. Σοβαρά προβλήματα στο underwriting μπορεί να υπάρξουν από μια παρατεταμένη περίοδο οικονομικής ύφεσης. Μεσοπρόθεσμη πρόκληση, επίσης, αποτελεί η εφαρμογή της Solvency II.

Οι εξελίξεις στις χρηματαγορές

Για ορισμένες ευρωπαϊκές χώρες, η ανάπτυξη ξεπέρασε κάθε προσδοκία μέσα στο 2010. Αρκετοί χρηματοοικονομικοί δείκτες κινήθηκαν ανοδικά, ενώ μειώθηκε και η ψαλίδα στα spreads των εταιρικών ομολόγων. Την ίδια στιγμή, όμως, η βιώσιμη διαχείριση του δημοσίου χρέους των κρατών βρίσκεται στο επίκεντρο των ανησυχιών. Οι αποδόσεις των κρατικών ομολόγων για αρκετές χώρες αυξήθηκαν παρά τις παρεμβάσεις από τις ευρωπαϊκές αρχές.

Μεγάλη πτώση και στα επιτόκια επέφερε η κρίση του 2008, ενώ οι τιμές συνέχισαν να μειώνονται και το 2010, με μια ανάκαμψη να παρατηρείται τους τελευταίους μήνες. Η εξέλιξη αυτή είναι θετική είδηση για τον κλάδο ζωής και τα συνταξιοδοτικά ταμεία, καθώς οι οργανισμοί έχουν μακροχρόνιες υποχρεώσεις προς τους ασφαλισμένους που αυξάνονται όταν τα επιτόκια πέφτουν.

Το πρόβλημα επιδεινώνεται για ασφαλιστικές Ζωής, αν έχουν δώσει ελάχιστα εγγυημένα επιτόκια. Μία απότομη αύξηση των επιτοκίων μπορεί να επιφέρει αποσταθεροποίηση, καθώς οι συμβάσεις μπορούν να βγουν εκτός ανταγωνισμού, σε σύγκριση με τα κρατικά ομόλογα, με αποτέλεσμα να υπάρχει κίνδυνος οι πελάτες να εγκαταλείψουν τα συμβόλαια.

Οι τιμές των μετοχών

Παρά την άνοδο που κατέγραψαν οι μετοχές το 2010/11, σήμερα, οι δείκτες των ευρωπαϊκών χρηματιστηρίων συνεχίζουν να βρίσκονται σε χαμηλά επίπεδα, αντανakλώντας το πρόβλημα χρέους της ευρωζώνης. Σαφώς από την άνοδο των τιμών τα συνταξιοδοτικά ταμεία και οι ασφαλιστικές εταιρείες βγήκαν ωφελημένοι καθώς κατέχουν στα χαρτοφυλάκια τους αυξημένο όγκο μετοχών. Συνολικά, οι τιμές των μετοχών των εισηγμένων ασφαλιστικών επιχειρήσεων αυξήθηκαν τους τελευταίους μήνες. Σημαντικά οφέλη σημείωσαν οι ασφαλιστικές Ζωής, αλλήλα και οι μετοχές των αντασφαλιστικών που κατέγραψαν υπεραποδόσεις, έχοντας επιστρέψει σε επίπεδα τιμών 2008.

Αξιολογήσεις και προοπτικές

Οι αξιολογήσεις των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιρειών το 2008 και 2009 ήταν περισσότερο αρνητικές παρά θετικές, ωστόσο οι προοπτικές βελτιώθηκαν τα τέλη του 2009. Οι αρνητικές προοπτικές μειώθηκαν περαιτέρω τον Απρίλιο του 2011, με το 50% των ασφαλιστικών στην Ευρώπη να έχει επιστρέψει σε θετικό έδαφος.

CDS και spreads

Η απότομη διεύρυνση των ασφαλιστικών πιστωτικού κινδύνου (CDS) για τους ευρωπαϊκούς ασφαλιστικούς ομίλους το 2008 και απαρχές του 2009 αντανakλούσε τις ανησυχίες σχετικά με τη βιωσιμότητα του παγκόσμιου χρηματοπιστωτικού συστήματος. Από τον Μάρτιο του 2009 τα πιστωτικά περιθώρια μειώθηκαν σημαντικά υπό το πρίσμα ευνοϊκότερων εξελίξεων. Όμως με δεδομένη την αναταραχή στις αγορές CDS, τα spreads σκαρφάλωσαν και παρέμεινα ψηλά.

Εξελίξεις και προοπτικές

Σύμφωνα με τα στοιχεία που διαθέτει η EIOPA και τις εκθέσεις της CEIOPS, οι ασφαλιστικές ξεπέρασαν την κρίση του 2008/9 βελτιώνοντας σημαντικά την κερδοφορία

τους και τη φερεγγυότητά τους. Η παραγωγή ασφαλιστών σε μέσους όρους αυξήθηκε 2%, με τις γενικές ασφαλίσεις να αυξάνονται 4% έναντι 1% στο κλάδο ζωής. Από τις γενικές ασφαλίσεις μεγαλύτερη αύξηση κατέγραψαν οι ναυτασφαλίσεις, οι ασφαλίσεις στην αεροπλοΐα, οι μεταφορές, και τα πυρασφαλιστήρια. Στον κλάδο ζωής την πρώτη θέση κατέχουν τα unit-linked.

Τα συνολικά κέρδη αυξήθηκαν κατά 19% το 2010 έναντι του 2009. Η απόδοση των ιδίων κεφαλαίων αυξήθηκε 7,4% το 2010 έναντι 7,0% το 2009, ενώ η απόδοση του ενεργητικού κατά 0,6%. Οι μικρότεροι όμιλοι κατέγραψαν μικρότερες αποδόσεις ιδίων κεφαλαίων το 2009/10, ενώ ο σταθμισμένος μέσος όρος της απόδοσης των ιδίων κεφαλαίων το 2010 ήταν 7,4%, η μέση τιμή ήταν 10,1%, ενώ το 75% των συμμετεχόντων κατέγραψε αποδόσεις άνω του 7,6%.

Βελτίωση παρατηρήθηκε στην κερδοφορία των γενικών ασφαλειών, με τα λειτουργικά έξοδα να παραμένουν σταθερά παρά τις αποζημιώσεις. Συνολικά, ο δείκτης ζημιών και εξόδων προς ασφάλιση παρέμεινε αμετάβλητος περίπου 94%. Κατά μέσον όρο, ο δείκτης φερεγγυότητας βελτιώθηκε από το 198% το 2009 στο 206% το 2010.

Τα χαμηλά επιτόκια

Όταν η διάρκεια των υποχρεώσεων του κλάδου υπερβαίνει την αξία των περιουσιακών στοιχείων, η περίοδος χαμηλών επιτοκίων δημιουργεί προκλήσεις στη διαχείριση ενεργητικού - παθητικού, καθώς και, όταν έχουν δοθεί εκτεταμένες εγγυημένες αποδόσεις ή ενσωματωμένα δικαιώματα προαίρεσης στους ασφαλισμένους. Η παρατεταμένη περίοδος των χαμηλών επιτοκίων συμπιέζει τις αποδόσεις των επενδύσε-

ων, ενώ τα εγγυημένα ποσοστά μπορούν να εξακολουθούν να βρίσκονται σχετικά ψηλά. Σύμφωνα με μελέτη της EIOPA, οι συμβάσεις που προσφέρουν εγγυημένο επιτόκιο δεν κινδυνεύουν, όμως, μια εκτεταμένη περίοδος χαμηλών επιτοκίων θα μπορούσε να επιφέρει προβλήματα ειδικά για τις χώρες όπου δεν υπάρχει ευελιξία στην προσαρμογή των εγγυημένων επιτοκίων.

Αυτό σημαίνει ότι σε ορισμένες χώρες οι ασφαλιστές θα πληρώσουν μόνον άνω των εγγυημένων αποδόσεων, προκειμένου να παραμείνουν ανταγωνιστικές.

Για να επιτευχθεί μια διαφοροποίηση ανάμεσα στο βαθμό έκθεσης ως προς τα εγγυημένα επιτόκια είναι σκόπιμο, να μελετηθεί η κατανομή των συμβάσεων με εγγυημένα επιτόκια κάτω του 3%.

Στο διάστημα μεταξύ 2005-2009, αυξήθηκε ο αριθμός των ασφαλιστικών συμβάσεων με εγγυημένα επιτόκια χαμηλότερα του 3% ενώ οι συμβάσεις υψηλότερων επιτοκίων μειώθηκαν. Η

τάση αυτή επιβεβαιώνεται από τα στοιχεία όλων των χωρών, με εξαίρεση τις Φινλανδία, Μάλτα και Σουηδία. Τα στοιχεία δείχνουν ότι μεταξύ 2007-2009 στο μεγαλύτερο μέρος των χωρών υπήρχαν συμβάσεις με εγγυημένα ποσοστά κάτω του 4,5%, ενώ καμία χώρα δεν ανέφερε εγγυημένα ποσοστά άνω του 6% κατά την περίοδο 2005-2009.

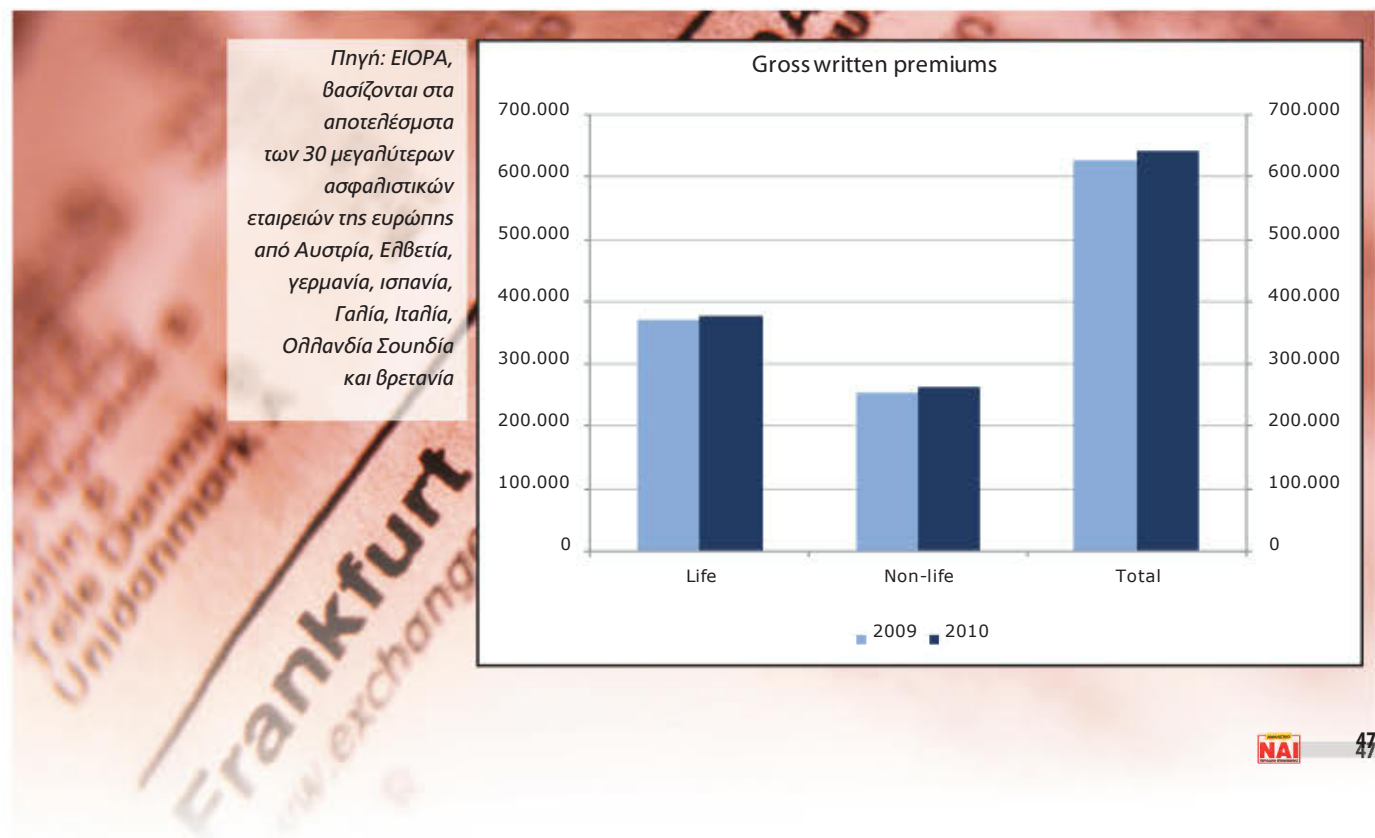
Κύριοι κίνδυνοι

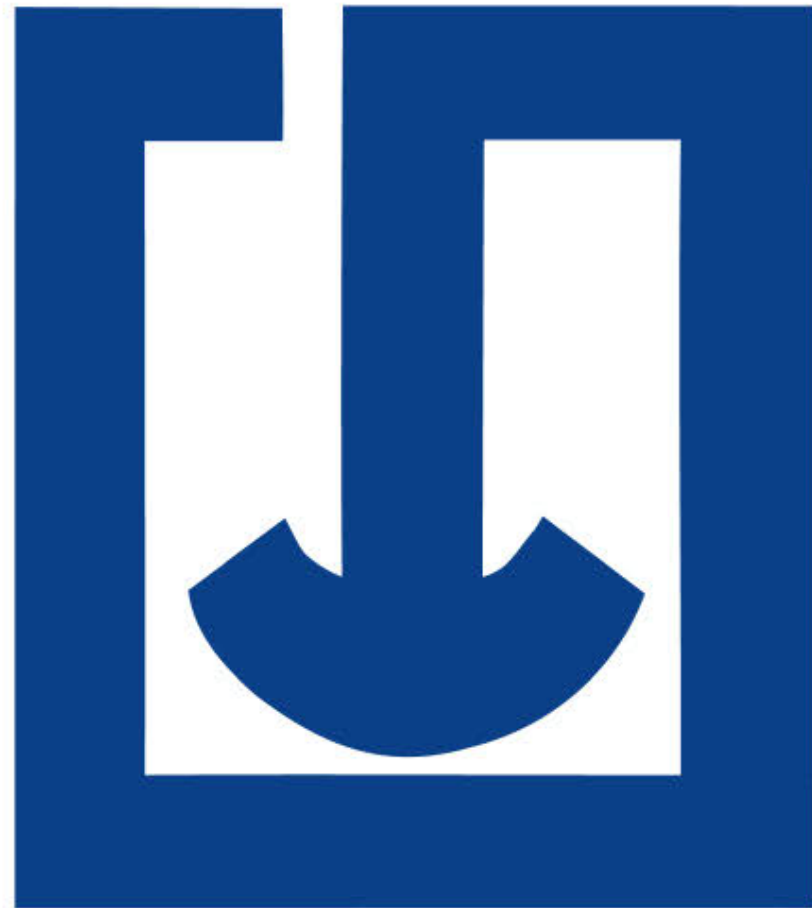
Στην εαρινή έκθεση, τέλος, η EIOPA εστιάζει στην αγορά και τους πιστωτικούς κινδύνους. Οι κυριότεροι κίνδυνοι είναι τα δημοσιονομικά χρέη, ο πιστωτικός κίνδυνος των επιχειρήσεων και των νοικοκυριών και ο κίνδυνος των μετοχών. Κατά τη διάρκεια των τελευταίων έξι μηνών, ορισμένα είδη κινδύνων αυξήθηκαν σύμφωνα με τις εθνικές εποπτικές αρχές.

Οι κίνδυνοι αυτοί είναι η αταξία στα δημοσιονομικά, η απότομη αύξηση των επιτοκίων που οδηγεί στην πτώση των τιμών των ομολόγων, αλλήλα και οι φυσικές καταστροφές.

Αντίθετα, κίνδυνος από μία παρατεταμένη περίοδο χαμηλών επιτοκίων, ο συναλλαγματικός και ο πιστωτικός κίνδυνος που αφορά τις επιχειρήσεις και τα νοικοκυριά είναι χαμηλότεροι σε σχέση με 6 μήνες νωρίτερα.

Στους επόμενους 6 μήνες οι εξής κίνδυνοι αναμένεται να αυξηθούν: ο κίνδυνος της απότομης αύξησης των επιτοκίων που συνοδεύεται από μείωση των τιμών των ομολόγων, αλλήλα και ο κίνδυνος στις τιμές των ακινήτων.





**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**

Baloise
Group
Ελβετία

Deutscher Ring
Γερμανία

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

Αν 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.

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

Ρ ΕΠΟΡΤΑΖ

ΟΙ ΜΥΣΤΙΚΕΣ ΔΙΑΔΡΟΜΕΣ ΤΗΣ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Αντασφαλίσεις: Μυστικά και ψέματα

Του
ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ

Αντασφάλιση. Η πιο «μυστηριώδης» περιοχή των ασφαλιστικών εργασιών. Εκεί που πολύ λίγοι πλησιάζουν. Ίσως το πιο αδιαφανές σημείο της ασφαλιστικής εταιρείας, αν εξαιρέσουμε τους τρόπους υπολογισμού των αποθεμάτων.

Η αντασφάλιση σύμφωνα με τη νομοθεσία, είναι «η δραστηριότητα που συνίσταται στην ανάληψη κινδύνων που εκχωρούνται από ασφαλιστική επιχείρηση ή από μια άλλη αντασφαλιστική επιχείρηση». Στην περίπτωση της ένωσης ασφαλιστών, η οποία είναι γνωστή ως Lloyd's, ως αντασφάλιση θεωρείται και η δραστηριότητα που συνίσταται στην ανάληψη κινδύνων εκ μέρους ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής επιχείρησης άλλης από την ένωση ασφαλιστών, η οποία είναι γνωστή ως Lloyd's, τους οποίους εκχωρεί οποιοδήποτε μέλος της Lloyd's. Η αντασφάλιση διακρίνεται σε αντασφάλιση ζωής, αντασφάλιση ζημιών και μεικτή αντασφάλιση, η οποία περιλαμβάνει τόσο αντασφάλιση ζωής όσο και ζημιών.

Η αντασφάλιση θεωρείται ζωτικής σημασίας υπόθεση για την αξιοπιστία και φερεγγυότητα μιας ασφαλιστικής εταιρείας, καθώς έρχεται να συνδράμει την ασφαλιστική επιχείρηση κυρίως σε περιπτώσεις μεγάλων ζημιών. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ανοίγει τον φάκελο αντασφαλίει με το παρόν ρεπορτάζ. Στο επόμενο τεύχος θα επανέλθει με περισσότερες λεπτομέρειες, δεδομένου ότι ο ρόλος της αντασφαλιστικής σύμβασης αλληλάζει εν όψει και της οδηγίας Solvency II.

Η αντασφάλιση παίζει έναν ιδιαίτερο ρόλο στην οικονομική κατάσταση μιας ασφαλιστικής



κής εταιρείας, καθώς σύμφωνα με την οδηγία Solvency II μία σωστή αντασφαλιστική κάλυψη μπορεί να απελευθερώσει κεφάλαια ζωτικά για την ίδια την εταιρεία.

Μιλώντας για την αντασφάλιση μπορούμε να θέσουμε ορισμένα πρώτα ερωτήματα, σε σχέση με την αντασφαλιστική πολιτική της κάθε εταιρείας. Ο ασφαλιστής, ο ασφαλισμένος θα μπορούσε να ρωτήσει:

- Ποιες είναι οι αντασφαλιστικές εταιρείες με τις οποίες συνεργάζεται μία ασφαλιστική εταιρεία; Ποιες είναι οι βαθμολογίες τους από τους οίκους αξιολόγησης;
- Ποιο είναι το ποσοστό ιδίας κράτησης; Δηλαδή, πόσο μέρος του κινδύνου κρατά η ίδια η εταιρεία και πόσο εκχωρεί σε αντασφαλιστές;
- Ποιοι οι κίνδυνοι αύξησης ή μείωσης της ιδίας κράτησης; Τι επιπτώσεις έχει η μία ή η άλλη αντασφαλιστική πολιτική στα αποτελέ-

σματα μιας εταιρείας;

- Ποιος ο ρόλος των μεσιτών αντασφαλίσεων;

Τα παραπάνω ερωτήματα και κυρίως οι απαντήσεις που δίνει η κάθε ασφαλιστική εταιρεία αποτυπώνουν και την γενικότερη αξιοπιστία και φερεγγυότητά της.

Σήμερα στον κόσμο υπάρχουν περί τις 100 αντασφαλιστικές εταιρείες, δεν είναι όμως όλες του ίδιου επιπέδου και της ίδιας οικονομικής δύναμης. Δεδομένου του σημαντικού ρόλου που έχουν στην κάλυψη των κινδύνων σημαντικό στοιχείο αξιολόγησης μιας αντασφαλιστικής εταιρείας είναι και ο βαθμός που παίρνουν από τους οίκους αξιολόγησης.

Όπως χαρακτηριστικά επισημαίνουν παράγοντες της συγκεκριμένης αγοράς, μία ασφαλιστική εταιρεία πρέπει να φροντίζει έτσι, ώστε ο βασικός αντασφαλιστής της, ο leader, με άλλα λόγια, να είναι αξιολόγησης τουλάχισ-

στον Α- και πάνω. Πρόκειται, σύμφωνα με τους ίδιους παράγοντες, για το ελάχιστο επίπεδο που εξασφαλίζει ότι και μετά από χρόνια θα υπάρχει η συγκεκριμένη ασφαλιστική εταιρεία.

Σήμερα, για φορολογικούς κυρίως λόγους, πολλές ανασφαλιστικές επιχειρήσεις δηλώνουν έδρα νησιά ή χώρες φορολογικούς παραδείσους, όπως π.χ. τις Βερμούδες.

Ωστόσο αυτό δεν είναι κατ' ανάγκη αρνητικό στοιχείο όσο κυρίως ο βαθμός αξιολόγησης τους από τους οίκους, για τους οποίους τόσα έχουν γραφεί στη χώρα μας και διεθνώς το τελευταίο χρόνο.

Πάντως η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει ζήσει και ανασφαλιστές «μαϊμούδες». Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση της EOS Ασφαλιστική, της οποίας ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας το 2009. Η EOS, εκτός όλων των άλλων, εμφανιζόταν να έχει ανασφαλιστική σύμβαση με εταιρεία στις Φιλιππίνες η οποία είχε κλείσει!

Ένα ακόμη κρίσιμο σημείο είναι η ίδια κράτηση που κάνουν οι ασφαλιστικές εταιρείες. Τα τελευταία χρόνια, καθώς οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν ανάγκη ρευστότητας, αυξάνουν το ποσοστό ιδίας κράτησης, αναλαμβάνοντας με άλλα λόγια ακόμη υψηλότερο ρίσκο. Η πολιτική αυτή δεν είναι καλή ή κακή πολιτική. Είναι καθαρά θέμα διαχείρισης του ρίσκου. Στην περίπτωση αύξησης της ιδίας κράτησης η ασφαλιστική εταιρεία χρησιμοποιεί ίδια κεφάλαια, αλλιώς

αυξάνει τη ρευστότητά της, καθώς καταβάλλει λιγότερα ασφάλιστρα στους ανασφαλιστές. Όμως, από την άλλη, στην περίπτωση μεγάλης ζημιάς, τότε θα κληθεί η ίδια από τα ίδια κεφάλαιά της να την καλύψει. Σύμφωνα με παράγοντες της ανασφαλιστικής αγοράς ορισμένες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες προκειμένου να ενισχύσουν την ρευστότητα τους στον κλάδο αυτοκινήτου προχώρησαν στην αύξηση της ιδίας κράτησης στα 750.000 ευρώ, ενώ κάποιες άλλες με περισσότερο κόστος την κράτησαν στα 500.000 ευρώ, αναλαμβάνοντας μικρότερο μέρους του κινδύνου. Η επιλογή της μιας ή άλλης λύσης εναπόκειται στην ασφαλιστική και στο ρίσκο που θέλει να αναλάβει σε συνδυασμό και με την επάρκεια κεφαλαίων που έχει. Πάντως, εν όψει της οδηγίας Solvency II οι ασφαλιστικές εταιρείες είναι υποχρεωμένες να επανακαθορίσουν την

ανασφαλιστική τους πολιτική. Από το Solvency II προκύπτει ότι οι εταιρείες που έχουν σωστές ανασφαλιστικές συμβάσεις θα έχουν και λιγότερες ανάγκες ιδίων κεφαλαίων.

Εν όψει αυτών των εξελίξεων επανήλθαν λοιπόν στην αγορά οι συμβάσεις Quota Share, οι οποίες ουσιαστικά προβλέπουν το μίσθωμα των κινδύνων μεταξύ ασφαλιστή και ανασφαλιστή, δηλαδή για κάθε ένα ευρώ ασφάλιστρο και ένα ευρώ ζημιά το μοιράζονται ανάλογα τη σχέση ο ασφαλιστής με τον ανασφαλιστή. Αν η σχέση είναι 50/50, τότε σε κάθε αποζημίωση ένα ευρώ δίνει ο ασφαλιστής, ένα ο ανασφαλιστής από το πρώτο ευρώ της ασφάλισης και της ζημιάς.

Σε αυτές τις συμβάσεις η εταιρεία έχει εξασφαλίσει μία σταθερότητα· ωστόσο, έχει ένα πρόβλημα με το cash flow, καθώς μεγάλο μέρος των εσόδων της πηγαίνει στους ανασφαλιστές.

Η επιλογή πάντως μίας σωστής ανασφαλιστικής σύμβασης θα επιβραβεύεται από τα Solvency. Μέχρι σήμερα ο νόμος 400 δεν έδινε ιδιαίτερη σημασία στο είδος της ανασφαλιστικής σύμβασης μιας ασφαλιστικής εταιρείας. Δεν «επιβράβευε» την σωστή ανασφαλιστική σύμβαση με έναν ανασφαλιστή που είχε υψηλό rating στην αγορά. Τώρα όμως τα Solvency θα επιβραβεύουν τέτοιου είδους συμβάσεις και εναπόκειται σε κάθε ασφαλιστική εταιρεία να κάνει τις επιλογές της.

Τέλος, ποια είναι η σχέση των ασφαλιστικών εταιρειών με τους ανασφαλιστές τους. Αν είναι σχέσεις τυπι-

κές, ψυχρές, αυτό μπορεί κάποια στιγμή σε μία δύσκολη υπόθεση να το πληρώσει η ασφαλιστική. Η προσωπική επαφή με τους ανασφαλιστές συμβάλλει στο να αντιμετωπίζονται καλύτερα οι δύσκολες καταστάσεις.

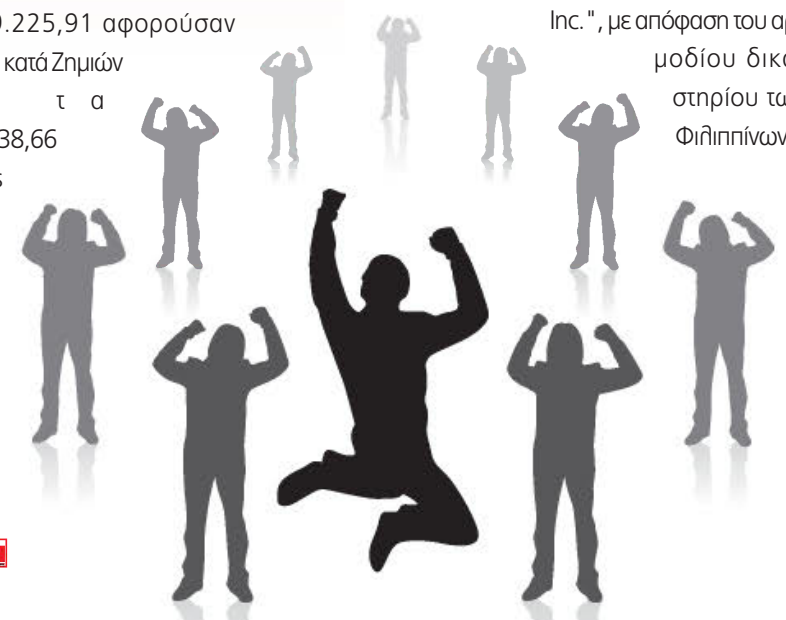
Αφήσαμε τελευταίο τον ρόλο των μεσιτών ανασφαλίσεων. Στην ελληνική ασφαλιστική

αγορά δραστηριοποιούνται πολύ λίγοι μεσίτες ανασφαλείων. Ωστόσο ο ρόλος τους είναι κομβικός, καθώς αυτοί ουσιαστικά τοποθετούν τους κινδύνους για λογαριασμό των ασφαλιστικών εταιρειών. Η πολιτική τους κρίνεται κάθε ημέρα, ωστόσο σπάνια βγαίνει στην επιφάνεια το «λάθος». Με τα νέα δεδομένα

που δημιουργεί το Solvency και ο δικός τους ρόλος αποκτά νέα σημασία. Η ασφαλιστική κάλυψη έναντι λήθους και παραλείψεων που έχουν και κυρίως το ύψος αυτής είναι ένα κριτήριο επαγγελματισμού, όπως επίσης και τα μοντέλα διαχείρισης κινδύνων που χρησιμοποιούν.

Μειωμένη η συμμετοχή των ανασφαλιστών στις πληρωθείσες αποζημιώσεις

Μειωμένες κατά 3,2% ήταν οι συνολικές αποζημιώσεις από πρωτασφαλίσεις κατά το 2010, σύμφωνα με μελέτη που εκπόνησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Αντιστοίχως, αυξημένες κατά 2,2% ήταν οι αποζημιώσεις από ανασφαλιστικές εργασίες, ενώ η συμμετοχή των ανασφαλιστών στις πληρωθείσες αποζημιώσεις μειώθηκε κατά 18,3%. Πιο αναλυτικά, οι συνολικές αποζημιώσεις από πρωτασφαλίσεις ανήλθαν σε €2.893.063.699,72, εκ των οποίων τα €1.198.259.399,67 (ποσοστό 41,4%) αφορούσαν Ασφαλίσεις κατά Ζημιών και τα €1.694.804.300,05 (ποσοστό 58,6%) Ασφαλίσεις Ζωής. Οι αποζημιώσεις από ανασφαλιστικές εργασίες ανήλθαν σε €34.753.396,01 εκ των οποίων τα 33.813.714,95 αφορούσαν τις Ασφαλίσεις κατά Ζημιών και τα €939.681,06 τις Ασφαλίσεις Ζωής. Αντίστοιχα, η συνολική συμμετοχή των Αντασφαλιστών ήταν της τάξης των €190.156.564,57, εκ των οποίων €140.049.225,91 αφορούσαν Ασφαλίσεις κατά Ζημιών και τα €50.107.338,66 Ασφαλίσεις Ζωής.



Η περίπτωση της ανασφαλιστικής μαϊμούς της EOS

Στη απόφαση ανάκλησης της άδειας «ΕΟΣ Ασφαλιστική» η ΕΠΕΙΑ ανέφερε μεταξύ άλλων ότι «η Εταιρεία δεν υπέβαλε έγγραφο που να στοιχειοθετούν την πλήρη συμμόρφωσή της ως προς τα επιτασσόμενα δυνάμει της ως άνω υπ'αρ. 134/24.11.2008 απόφασης του Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΠ.Ε.Ι.Α., αλλά αντίθετα προσκόμισε στην ΕΠ.Ε.Ι.Α. μόνο έγγραφο και επιστολές ηλεκτρ. ταχυδρομείου, ιδίως περί της ανασφαλιστικής της κάλυψης βάσει συμμετοχής της εδρεύουσας στις Φιλιππίνες εταιρείας με την επωνυμία South Sea Surety & Insurance Co., Inc. και του κρατικού ασφαλιστικού φορέα των Φιλιππίνων με την επωνυμία GOVERNMENT SERVICE INSURANCE SYSTEM στα τεχνικά αποθέματα της εταιρείας.

- Το με ημέτερο αριθμό πρωτοκόλλου 14285/19-12-2008 έγγραφο της Εποπτείας Ασφαλίσεων των Φιλιππίνων σύμφωνα με το οποίο η ως άνω αναφερόμενη εταιρεία "South Sea Surety & Insurance Co. Inc.", με απόφαση του αρμοδίου δικαστηρίου των Φιλιππίνων

στερήθηκε τη δυνατότητα της ενάσκησης οποιασδήποτε δραστηριότητας ήδη από τις 5/12/2006 και τέθηκε σε εκκαθάριση την 1η Μαρτίου 2007. Για το σκοπό αυτό τα υποβληθέντα από την εταιρεία συναφή με την ανασφαλιστική της κάλυψη στοιχεία κρίθηκαν ανακριβή και αναξόπιστα και ως τέτοια δεν ελήφθησαν υπόψη κατά τους υπολογισμούς της ασφαλιστικής τοποθέτησης και του διαθεσίμου περιθωρίου φερεγγυότητας της ως άνω αναφερόμενης έκθεσης χρηματοοικονομικού ελέγχου.

- Το με ημέτερο αριθμό πρωτοκόλλου 3218/5-3-2009 έγγραφο της Εποπτείας Ασφαλίσεων των Φιλιππίνων σύμφωνα με το οποίο ο κρατικός ασφαλιστικός φορέας των Φιλιππίνων με την επωνυμία GOVERNMENT SERVICE INSURANCE SYSTEM παρέχει καλύψεις σε κυβερνητικούς υπαλλήλους και ο σκοπός του αφορά στην ασφαλιστική κάλυψη περιουσιακών στοιχείων της κυβέρνησης.

Για το σκοπό αυτό τα υποβληθέντα από την εταιρεία στοιχεία σχετικά με την συμμετοχή του ως άνω οργανισμού στο σχηματισμό των τεχνικών αποθεμάτων της δεν δύναται να αξιολογηθούν και δεν προσμετρώνται για τον συνυπολογισμό του διαθεσίμου περιθωρίου φερεγγυότητας της ως άνω αναφερόμενης έκθεσης χρηματοοικονομικού ελέγχου».

Η ανασφαλιστική εταιρεία είχε κλείσει από το 2007 και η ΕΠΕΙΑ το ανακάλυπτε το 2009. Υπάρχουν άλλες τέτοιες περιπτώσεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά: Πόσο σίγουρη είναι η Τράπεζα της Ελλάδος;

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 αξιών 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

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



Ασφαλίσσιμος κίνδυνος η καθίζηση του εδάφους

Της Σόφης Λούκα

Οι ζημιές ακινήτων από την ξηρασία που επιφέρει η καθίζηση του εδάφους έχουν αυξηθεί δραματικά στην Ευρώπη. Μόνο στη Γαλλία οι απώλειες που σχετίζονται με την καθίζηση του εδάφους αυξήθηκαν κατά περισσότερο από 50% μέσα στις δύο τελευταίες δεκαετίες κοστίζοντας στις πληττόμενες περιοχές κατά μέσο όρο 340 εκατ. ευρώ τον χρόνο. Αυτό ήταν το εκπληκτικό συμπέρασμα ενός νέου μοντέλου υπολογισμού των απωλειών που ανέπτυξε η Swiss Re μαζί με το ινστιτούτο Swiss Federal Institute of Technology (ETH Zurich).

Οι κλιματικές αλλαγές όπως είναι επόμενο μεγιστοποιούν το συγκεκριμένο ρίσκο. Καθώς οι μετακινήσεις του εδάφους γίνονται πιο συχνές και πιο έντονες οι κοινωνότητες θα πρέπει να προσαρμοστούν υπέρ της προστασίας της ανθρώπινης παρουσίας και του περιορισμού των οικονομικών απωλειών. Η ασφαλιστική βιομηχανία τους προσφέρει ένα σημαντικό εργαλείο προς αυτήν τη κατεύθυνση.

Παρά την αύξηση των ζημιών στα ακίνητα λόγω της καθίζησης του εδάφους την

**Νέο μοντέλο υπολογισμού
των υλικών ζημιών
από τη Swiss Re**

τελευταία εικοσαετία και τα κόστη με τα οποία αυτή έχει βαρύνει τους ιδιοκτήτες τους, τις ασφαλιστικές εταιρείες και την κοινωνία γενικότερα, η καθίζηση του εδάφους και οι συνέπειες της δεν έχουν προσελκύσει τη προσοχή των μέσων μαζικής ενημέρωσης ή της κλιματικής επιστήμης.

Η απουσία του ζητήματος αυτού από την καταγραφή της επικαιρότητας έχει να κάνει πιθανότατα με το γεγονός ότι η καθίζηση του εδάφους δεν είναι ένα καταστροφικό συμβάν σαν τις υπόλοιπες φυσικές καταστροφές. Παρότι το αποτέλεσμα του αποδεικνύει ότι οι ζημιές που επιφέρει είναι σημαντικότερες πρόκειται για μια αργή και σταδιακή διαδικασία. Με την κάθετη κίνηση του εδάφους να μετριέται σε μερικά χιλιοστά ή εκατοστά είναι ένα φαινόμενο διόλου εντυπωσιακό στην όψη που δύσκολα μπορεί να οπτικοποιηθεί.

Τα περιστατικά της καθίζησης του εδάφους προέρχονται από μια διαδικασία



που κανονίζει τη ποσότητα του νερού στο έδαφος. Καθώς η λάσπη στο έδαφος διογκώνεται και συρρικνώνεται στον ξηρό και τον υγρό καιρό το έδαφος ανυψώνεται και κάθεται ανάλογα. Όταν οι διακυμάνσεις της υγρασίας στο έδαφος γίνονται έντονες αυτές οι κάθετες κινήσεις της γης μπορούν να προκαλέσουν σημαντικές ζημιές στα κτίρια και τις υποδομές τους. Από όλα αυ-



τά γίνεται κατανοητό ότι η μετεωρολογία αποτελεί τον βασικό παράγοντα στην ισορροπία εδάφους και νερού και εξηγείται γιατί οι αλληλαγές στο κλίμα επηρεάζουν τις εκάστοτε καθιζήσεις με τις προαναφερόμενες συνέπειες.

Οι κίνδυνοι όμως που σχετίζονται με τη καθίζηση του εδάφους δεν αποτελούν μόνο το ατυχές αποτέλεσμα μιας φυσικής

Στη Γαλλία το 1989 δεκάδες χιλιάδες σπίτια επηρεάστηκαν από την καθίζηση εδάφους, με αποτέλεσμα το φαινόμενο να ενσωματωθεί στο ασφαλιστικό σύστημα υπολογισμού των φυσικών καταστροφών της χώρας (Cat-Nat)

διαδικασίας. Εξαρτώνται επίσης έως ένα μεγάλο βαθμό από τη σταθερότητα της κατασκευής των ακινήτων, γεγονός που σημαίνει ότι δεν επηρεάζονται όλα τα κτίρια με τον ίδιο τρόπο από τη καθίζηση του εδάφους. Μια έρευνα που διεξήχθη στα κατεστραμμένα κτήρια του Ηνωμένου Βασιλείου έδειξε ότι τα ξεκομμένα κτήρια είναι ιδιαίτερα ευάλωτα απέναντι στις συνέπειες που επιφέρει η καθίζηση του εδάφους και ότι η ηλικία τους αλληλά και το βάθος των θεμελίων τους διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στο αποτέλεσμα. Στη Γαλλία η καθίζηση του εδάφους παρατηρήθηκε για πρώτη φορά μετά τη ξηρασία του 1976 όταν σημειώθηκαν μαζικές καταστροφικές αποτυχίες. Το 1989 δεκάδες χιλιάδες σπίτια επηρεάστηκαν από το ίδιο φαινόμενο, με αποτέλεσμα η καθίζηση του εδάφους να ενσωματωθεί στο ασφαλιστικό σύστημα υπολογισμού των φυσικών καταστροφών της χώρας (Cat-Nat).

Το πρόβλημα με τον ορισμό της ξηρασίας που σαφώς έχει να κάνει και με τη γεωλογία και μορφολογία του εδάφους ως φυσική καταστροφή για ασφαλιστικούς λόγους είναι ότι δεν αποτελεί μια συγκεκριμένη τέτοιου είδους καταστροφή όπως είναι η χιονοθύελλα ή ο σεισμός. Με δεδομένο ότι πρόκειται για μια διαδικασία που απαιτεί χρόνο να εξελιχθεί η προσπάθεια υπολογισμού των απωλειών αλληλά και των σχετικών αποζημιώσεων που θα πρέπει να δοθούν αξιώνει τη μελέτη δεδομένων μια ολόκληρης εποχής ή ενός χρόνου. Για παράδειγμα στη Γαλλία οι τοπικές αρχές έχουν την εξουσία να ανακηρύσσουν έναν χρόνο ως αυτόν στη διάρκεια του οποίου οι οικογένειες μπορούν να

τοποθετήσουν χρονικά την αξίωση για τη καταβολή αποζημιώσεων λόγω τοπικών συνθηκών χωρίς ωστόσο να υπάρχει αναφορά σε συγκεκριμένο συμβάν.

Με σκοπό την κατά το δυνατόν ακριβότερη εκτίμηση του ρίσκου που αποτελεί η καθίζηση εδάφους σε διάφορα σημεία της Ευρώπης οι ερευνητές της Swiss Re μαζί με τους συναδέλφους τους από το ETH Zurich ανέπτυξαν ένα νέο μοντέλο υπολογισμού των απωλειών που παντρεύει την εξειδίκευση και την εμπειρία των πρώτων με τα στοιχεία για την ξηρασία που έχουν συγκεντρώσει οι δεύτεροι. Το νέο αυτό μοντέλο αποτελεί μια περισσότερο ολοκληρωμένη προσέγγιση στην ανάλυση των τοπικών κινδύνων και χρησιμοποιήθηκε ήδη σε ένα πρόσφατο ερευνητικό πρόγραμμα με σκοπό τον καθορισμό της επίδρασης που έχουν οι κλιματικές αλληλαγές στις τοπικές συνθήκες εδάφους της Γαλλίας και της προσομοίωσης των αναμενόμενων απωλειών με βάση διαφορετικά κλιματικά σενάρια. Προκειμένου να καταλήξει σε συμπεράσματα η μελέτη αυτή συνέκρινε δεδομένα που συγκεντρώθηκαν μεταξύ 1987-2006 με παλαιότερα δεδομένα από το 1951-70 αλληλά και δεδομένα που αφορούν μελλοντικά κλιματικά σενάρια που καλύπτουν τη χρονική περίοδο 2021-2040. Τα χρόνια 1987-2006 χρησιμοποιήθηκαν σαν σημείο αναφοράς του σημερινού κλίματος.

Για παράδειγμα, λαμβάνοντας υπόψη τη γεωλογία της Γαλλίας αλληλά και τη χρήση της γης και τα κατασκευαστικά στάνταρτ το προαναφερόμενο μοντέλο υπολογίζει τις πιθανές απώλειες μιας περιοχής όσον αφορά την καθίζηση του εδάφους σε σχέ-



ση με τις κάθετες κινήσεις της γης (σε χιλιοστά) ή τις ετήσιες απώλειες σε αναλογία με τη συνολική ασφαλισμένη αξία (ΤΙV) των ακινήτων της περιοχής. Με βάση τις σημερινές κλιματικές συνθήκες (1987-2006), οι τοποθεσίες στη Γαλλία, το Ηνωμένο Βασίλειο, τη Μεσόγειο, τη Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη που χρησιμοποιήθηκαν στη μελέτη αυτή κρίνονται εξαιρετικά εκτεθειμένες στον κίνδυνο υπό συζήτηση. Στο παρελθόν οι κοινότητες σε αυτές τις περιοχές κατέβαλαν μεγάλες προσπάθειες να μειώσουν την έκθεση τους αυτή στις απώλειες που επιφέρει η καθίζηση του εδάφους λαμβάνοντας υπόψη τους τις κινήσεις της γης στον σχεδιασμό της ανέγερσης κτιρίων. Τις τελευταίες δεκαετίες ωστόσο οι κλιματικές αλληλαγές οδήγησαν σε μια δραματική και συχνά απρόβλεπτη αύξηση του κινδύνου που σχετίζεται με τη καθίζηση του εδάφους.

Τα αποτελέσματα της μελέτης κατέδειξαν ότι εκτός από τη Γαλλία και το Ηνωμένο Βασίλειο κοινότητες της Γερμανίας, της Ισπανίας, της Ιταλίας και της Ανατολικής Ευρώπης αντιμετωπίζουν ανάλογο κίνδυνο και αρκετές εξ αυτών μάλιστα δεν έχουν ακόμα προσαρμοστεί στις μεγαλύτερες δυνατές σχετικές απώλειες τους. Μόνο τα κτίρια που ανεγέρθηκαν σε αυτές τις τελευταίες δύο δεκαετίες αποτελούν την πιθανή εξαίρεση σε αυτόν τον δυσάρεστο κανόνα. Όπως είναι επόμενο οι κλιματικές αλληλαγές θα αυξήσουν την συχνότητα και την ένταση των καθιζήσεων του

εδάφους που προκαλούνται από τις ξηρασίες μεγιστοποιώντας ανάλογα τις μελλοντικές ζημιές στα κτίρια. Σύμφωνα άλλωστε με το νέο μοντέλο υπολογισμού των απωλειών των Swiss Re-ETH μεγάλα τμήματα της Ευρώπης πρόκειται να βιώσουν περισσότερες σποραδικές βροχοπτώσεις και να έχουν πιο ξηρά εδάφη στο μέλλον αντιμετωπίζοντας μοιραία τη πιθανότητα μεγαλύτερων απωλειών από το φαινόμενο της καθίζησης του εδάφους.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το καλοκαίρι του 2003, ένα από τα ζεστότερα στην Ευρώπη, δεν χάθηκαν μόνο χιλιάδες άνθρωποι και τόνοι αγροτικής παραγωγής εξαιτίας των υψηλών θερμοκρασιών αλληλά σημειώθηκαν και μεγάλες απώλειες στα ακίνητα εξαιτίας της καθίζησης του εδάφους. Συγκεκριμένα για τη χρονιά αυτή το κέντρο Caisse Centrale de Rassurance (CCR) ανέφερε ζημιές της τάξεως του 1.1δισ ευρώ.

Η καθίζηση του εδάφους είναι ένας ασφαλισμός κίνδυνος. Επειδή όμως οι κλιματικές αλληλαγές και οι συνεχείς εναλλαγές στα καιρικά δεδομένα καθιστούν περισσότερες περιοχές της Ευρώπης ευάλωτες στις μετακινήσεις του εδάφους οι κοινότητες τους θα πρέπει να αναπτύξουν νέους τρόπους προστασίας των ακινήτων τους και περιορισμού των οικονομικών απωλειών. Τέτοιες προσπάθειες είναι περισσότερο αποτελεσματικές όταν εντάσσονται σε μια ευρύτερη στρατηγική κλιματικής προσαρμογής η οποία λαμβάνει

υπόψη της τις μακροχρόνιες επιδράσεις του κλίματος ενώ σχεδιάζεται με τη βοήθεια των τοπικών αρχών, των κατασκευαστών, των ρυθμιστικών αρχών, των ασφαλιστών και των αντασφαλιστών. Όσον αφορά τους δύο τελευταίους όποια λύση κι αν επιλέξουν παραδοσιακή ή καινοτόμα θα πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τους εάν και μέχρι ποίου σημείου καλύπτουν ήδη τις ζημιές από τη καθίζηση του εδάφους, αποφασίζοντας ταυτόχρονα εάν θα προσαρμόσουν τις υπάρχουσες προσφορές τους ή θα αναπτύξουν εντελώς νέες λύσεις πριν παρουσιάσουν ένα καινούργιο εμπορικό βιώσιμο προϊόν που θα αντιμετωπίζει άκρως αποτελεσματικά το φαινόμενο της καθίζησης του εδάφους και των συνεπειών του. Λαμβάνοντας επιπλέον υπόψη τους την προβλεπόμενη αύξηση των σχετικών ζημιών λόγω της εκτιμώμενης επέκτασης του φαινομένου όσον αφορά τις σχετικές τιμές, αλληλά και την πιθανή συσσώρευση των ιδιωτικών αξιώσεων για καταβολή αποζημιώσεων στη διάρκεια των περιόδων ξηρασίας σε συνάρτηση με τη συνακόλουθη μεταβλητότητα στα ετήσια έσοδα, η ασφαλιστική βιομηχανία μπορεί να προσφέρει την απαιτούμενη και προσδοκώμενη λύση στο πρόβλημα, αρκεί –όπως συμβαίνει και με όλους τους άλλους κινδύνους– αυτός που έχει να κάνει με την καθίζηση του εδάφους να μπορεί να είναι ασφαλισμένος σε ανεκτά επίπεδα μόνο εάν μέτρα πρόληψής του τεθούν σε εφαρμογή.



INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ
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

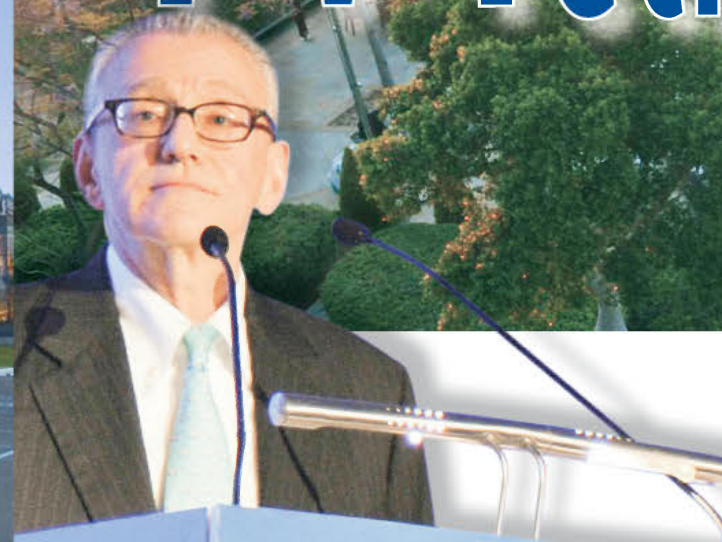
www.intersalonica.gr

e-mail: company@intersalonica.gr

Σ ΥΝΕΛΠΙΟ

MetLife Alico

Μετρο
Αναφορας
Metlife
Alico



Ο κ. B.
Toppeta,
President
MetLife
International

Μέτρο αναφοράς για την ελληνική ασφαλιστική αγορά αποτελεί η MetLife Alico και αυτό το γαλίζουν καλά οι «πρωταγωνιστές», οι διακεκριμένοι συνεργάτες της εταιρείας που με το παραγωγικό τους έργο τις επιδόσεις και τον επιγ-

γελματισμό τους διακρίθηκαν την περασμένη χρονιά.

Η ετήσια εκδήλωση για την απονομή των Βραβείων και των Διακρίσεων στους Συνεργάτες της MetLife Alico, οι οποίοι, είναι πάντα μια



Ο κ. Δ. Μαζapaks, Chief Sales & Marketing Officer

MetLife Alico

90.000.000
Ασφαλισμένοι



μεγάλη γιορτή. Έτσι και φέτος, διακεκριμένοι συνεργάτες της από όλη την Ελλάδα, τα διοικητικά στελέχη, αλλά και εκλεκτοί καλεσμένοι από την ασφαλιστική και επιχειρηματική κοινότητα συγκεντρώθηκαν στο ξενοδοχείο



Ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Agency Director

«Astir Palace», στη Βουλιαγμένη, για να γιορτάσουν τις επιτυχίες της εταιρείας και τα κορυφαία αποτελέσματα που κατέγραψε το 2010.

Στην εκδήλωση παρέυρεθη και σύσταση η ηγετική ομάδα της MetLife International, με επικεφαλής τον πρόεδρο κ. B. Toppeta.

Τους προσκεκλημένους καλωσόρισαν ο κ. Α. Βασιλείου, Executive Vice President, MetLife Group Inc., President & CEO, Central & Eastern Europe, και ο κ. Δ. Μαζαράκης, Chief Sales & Marketing Officer της MetLife Alico στην Ελλάδα.



Ο κ. Α. Βασιλείου, Executive Vice President MetLife Group Inc., President & C.E.O., Central & Eastern Europe



1. ΣΤΡΑΤΟΣ ΚΑΚΑΜΠΟΥΡΑΣ, 2. Ε. Χ. ΣΟΥΙΔΑΣ, 03. ΖΑΚ ΣΟΥΣΗΣ, 04. ΒΑΣΙΛΗΣ ΣΜΥΡΝΙΟΣ, 05. ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΒΑΣΙΛΑΚΗ, 06. ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΤΡΥΦΩΝΑΣ, 07. ΠΩΡΓΟΣ ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ, 8. ΑΛΕΞΗΣ ΜΟΡΝΤΟ, 9. ΜΙΧΑΛΗΣ ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ, 10. ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗΣ, 11. ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ, 12. ΛΟΥΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ, 13. ΕΛΕΝΑ ΣΑΡΑΝΤΗ, 14. ΓΩΓΩ ΚΑΛΙΝΤΖΟΠΟΥΛΟΥ, 15. ΔΙΟΝΥΣΗΣ ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ-ΣΤΑΘΑΚΗΣ, 16. ΣΥΜΕΩΝ ΜΑΚΕΔΟΣ, 17. ΠΩΡΓΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΑΚΟΣ, 18. ΓΙΑΝΝΗΣ ΑΛΕΞΑΝΙΑΝ, 19. ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ, 20. ΜΑΡΙΑ ΤΡΙΒΥΖΑ

ήδα.

Όπως επεσήμανε στην ομιλία του ο κ. Β. Toppeta:

«Αποτελεί ιδιαίτερη ικανοποίηση για μένα να βρίσκομαι μαζί σας στην Ελλάδα, σε αναγνώριση των εξαιρετικών επιτευγμάτων σας. Η εταιρεία είναι υπερήφανη για όλα όσα έχετε επιτύχει.

»Το πάθος και η αφοσίωσή σας κάνουν τη διαφορά στη ζωή των πελατών σας. Διαδραματίζετε έναν πολύ σημαντικό ρόλο στην εκπλήρωση του στόχου που έχει θέσει η

MetLife να αποτελεί την κορυφαία ασφαλιστική εταιρεία παγκοσμίως και την ίδια στιγμή κτίζετε μια καλύτερη ζωή για τις οικογένειές σας. Επιτρέψτε μου να πω σας ευχαριστώ!

»Στη MetLife βοηθούμε τους ασφαλιστές μας να γίνουν ακόμη πιο αποτελεσματικοί, παρέχοντας εργαλεία που τους επιτρέπουν να προσεγγίσουν περισσότερους πιθανούς πελάτες, να τους εξυπηρετούν ακόμα καλύτερα και να τους προσφέρουν ακόμη πιο εξελιγμένα προγράμματα. Σας ενθαρρύνω να συνεχίσετε να αναβαθμίζετε τις ικανότητές σας ως

επαγγελματίες ασφαλιστές. Ο κόσμος συνεχώς εξελίσσεται και κανείς μας δεν μπορεί να μένει στάσιμος.

»Το Agency αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της στρατηγικής μας και μία από τις σημαντικότερες προτεραιότητές μας είναι η περαιτέρω ενδυνάμωσή του. Υπάρχει μια άμεση σύνδεση μεταξύ της επιτυχίας σας και της επιτυχίας της εταιρείας συνολικά. Ελπίζω ότι όλοι σας νιώθετε το ίδιο πεπεισμένοι όπως εγώ ότι η MetLife είναι η καλύτερη εταιρεία για να αναπτύξετε την καριέρα σας, καθώς



21. ΣΠΥΡΟΣ ΝΟΜΙΚΟΣ, 22. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ, 23. ΣΠΥΡΟΣ ΓΟΓΓΑΚΗΣ, 24. ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΥΡΓΙΩΤΗΣ, 25. ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΔΟΥΡΜΟΥΖΗ, 26. ΣΤΕΛΙΟΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ, 27. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΙΓΝΑΤΙΔΗΣ, 28. ΦΩΤΗΣ ΓΚΑΪΤΑΤΖΗΣ, 29. ΠΑΝΝΗΣ ΚΟΥΣΗΣ, 30. ΙΟΥΛΙΑ ΚΑΚΑΝΑ, 31. ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ ΚΟΡΟΛΗΣ, 32. ΣΩΤΗΡΗΣ ΠΑΝΤΕΛΙΔΑΚΗΣ, 33. ΚΑΡΟΛΟΣ ΜΑΡΚΟΥΡΙΖΟΣ, 34. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ, 35. ΦΛΩΡΑ ΤΖΕΛΕΠΗ, 36. ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΑΜΑΡΑΣ, 37. ΧΡΗΣΤΟΣ ΧΥΤΗΡΗΣ

διαθέτει οικονομική ισχύ, πνεύμα συνεργασίας και καινοτομίας, ξεκάθαρο αναπτυξιακό όραμα, άριστη γνώση της παγκόσμιας αγοράς, αλλά και των τοπικών αγορών, ευαισθησία και ηγεσία».

Στο μήνυμά του ο κ. Α. Βασιλείου αναφέρθηκε στην πορεία και τις εξαιρετικές προοπτικές της εταιρείας, υπογραμμίζοντας:

«Η MetLife Alico συνεχίζει την επιτυχημένη πορεία της μέσα στο ιδιαίτερα απαιτητικό περιβάλλον που χαρακτηρίζει σήμερα την ασφαλιστική αγορά, αλλά και την ευρύτερη οικονομία, ξεχωρίζοντας για άλλη μια

φορά με τις επιδόσεις της.

«Έχουμε κάθε λόγο να αισθανόμαστε δικαιωμένοι για τις επιλογές μας και αισιόδοξοι για ένα μέλλον που είναι κτισμένο σε σταθερές βάσεις και το οποίο εμείς οι ίδιοι διαμορφώνουμε καθημερινά με την αφοσίωση και τον επαγγελματισμό που οφείλει να χαρακτηρίζει πάντοτε το έργο μας.

«Δεν είναι τυχαίο το γεγονός ότι η MetLife Alico αποτελεί το "μέτρο αναφοράς" στην ασφαλιστική αγορά. Πρωταρχικό μας μέλημα είναι η οικονομική ευρωστία και η φερεγγυότητα της εταιρείας να συνδυάζονται με



την παροχή υπηρεσιών επιπέδου».

Ο κ. Δ. Μαζαράκης αναφέρθηκε στο ποιοτικό και αξιόπιστο έργο των ανθρώπων της εταιρείας, αλλά και στην ξεχωριστή θέση της MetLife Alico στην ελληνική ασφαλιστική αγορά:

«Η MetLife είναι μια παγκόσμια ασφαλιστική δύναμη. Και τη δύναμή της την αντλεί από την εμπιστοσύνη με την οποία την περιβάλλουν τα 90 εκατομμύρια των ασφαλισμένων μας σε περισσότερες από 60 χώρες σε όλο τον κόσμο.

«Η δουλειά μας είναι εξαιρετικά δημιουργική, αλλά για τον ίδιο λόγο είναι και πολύ απαιτητική, υπεύθυνη. Χρειάζεται επαγγελματικό πάθος, προσήλωση και πίστη στις αρχές και τις αξίες που πρεσβεύουμε. Στην Ελλάδα, 47 χρόνια τώρα, έχουμε αποδείξει ότι η ηγεσία και οι άνθρωποι της MetLife Alico παράγουν πραγματικά αξιόπιστο έργο και προασπίζουν τα συμφέροντα των ασφαλισμένων μας.

«Από την 5η θέση σε μερίδιο αγοράς το 2007, εδραιωθήκαμε στην 2η θέση, με μερίδιο αγοράς 13,3% για το 2010, γεγονός που αντανακλά την εμπιστοσύνη της ελληνικής κοινωνίας στο έργο και την προσφορά μας. Είμαστε η μόνη ασφαλιστική εταιρεία ζωής μεταξύ των πέντε πρώτων εταιρειών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς που παρουσιάζει συνεχή αύξηση κύκλου εργασιών την τελευταία τριετία. Είμαστε η εταιρεία που καταγράφει τη μεγαλύτερη ποσοστιαία αύξηση μεριδίου κατά 24,3% την ίδια περίοδο».

Με ενθουσιασμό και υπερηφάνεια υποδέχτηκαν οι παρευρισκόμενοι και τους βραβευόμενους συνεργάτες της εταιρείας στην κορύφωση της εκδήλωσης. Η λαμπρή βραδιά ολοκληρώθηκε με ένα θαυμάσιο δείπνο γύρω από την πιασάντα του ξενοδοχείου, με φόντο το γαλάζιο του Σαρωνικού, αφήνοντας σε όλους τις καλύτερες εντυπώσεις.

Στο ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων, που πραγματοποιήθηκε στον ίδιο χώρο την επόμενη ημέρα, οι επίλεκτοι συνεργάτες της MetLife Alico είχαν την ευκαιρία κατ' αρχήν να ακούσουν πολύτιμες εμπειρίες από καταξιωμένους αλλά και νεότερους συναδέλφους τους που συμμετείχαν σε δύο εξαιρετικές συζητήσεις σχετικά με τη διαχρονική ανάπτυξη των μελών του παραγωγικού δικτύου και την καριέρα «χωρίς όρια» που μπορεί να τους εξασφαλίσει η εταιρεία. Στη συνέχεια μέσα από τις τοποθετήσεις του κ. Γ. Ζερβουδάκη, Agency Director, όσο και του κ. Δ. Μαζαράκη, αλλά και του προέδρου κ. Α. Βασιλείου, αναδείχτηκε η αναπτυξιακή δυναμική της εταιρείας και οι ευκαιρίες που ανοίγονται για όλους τους συνεργάτες της MetLife Alico, αφού σύμφωνα και με τα αποτελέσματα του α' εξαμήνου του 2011 η πορεία της εξακολουθεί και πάλι να είναι κορυφαία.





ΛΥΔΙΑ ΙΩΑΝΝΙΔΟΥ-ΜΟΥΖΑΚΑ



Η Ζωή

Αισιόδοξο μήνυμα ότι στη ζωή πρέπει να τοημάμε απευθύνει μέσω του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» η καθηγήτρια Ιατρικής Σχολής Παν/μίου Αθηνών και πρόεδρος της Ελληνικής Εταιρείας Μαστολογίας και του Κέντρου «Ελλη Λαμπέτη», Λυδία Ιωαννίδου-Μουζάκα. «Είναι καλύτερα να τοημάς και as αποτύχεις, παρά να μην τοημάς με το φόβο μήπως αποτύχεις» τονίζει η κ. Ιωαννίδου-Μουζάκα, μία γυναίκα που έχει αφιερώσει τη ζωή της στον αγώνα κατά του καρκίνου του μαστού. Αναφέρεται στο έργο της Ελληνικής Εταιρείας Μαστολογίας, δίνει συμβουλές στις γυναίκες και υπογραμμίζει το θετικό ρόλο των ασφαλιστικών εταιρειών στην κοινωνία.

Μια προσφορά
του «ΝΑΙ»
στις γυναίκες
αναγνώστριες

ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΔΙΑΘΕΣΗ

Εκδόσεις Ε. Σπύρου
Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα
Τηλ.: 2103229394, Fax: 2103257074
www.spiroueditions.gr
• Πρακτορείο Άργος
• Εκδόσεις ΧΡΙΣΤΑΚΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΑΕ
Τηλ.: 2103639336



Νέζει τέρμα

Ποιο έργο επιτελεί η Ελληνική Εταιρεία Μαστολογίας και ειδικότερα το Κέντρο Ψυχοκοινωνικής Υποστήριξης Γυναικών με Καρκίνο του Μαστού «Ελλη Λαμπέτη», το οποίο μάλιστα κινδυνεύει να κλείσει μετά από 10ετή λειτουργία;

Η Ελληνική Εταιρεία Μαστολογίας (ΕΕΜ) εδώ και 32 χρόνια ασχολείται με τη συνεχή μετεκπαίδευση των ειδικών στον μαστό ιατρών, την ενημέρωση των μη ειδικών ιατρών και νοσηλευτικού προσωπικού στα σύγχρονα επιτεύγματα της μαστολογίας και στην ενημέρωση του κοινού για την καταπολέμηση του καρκίνου του μαστού.

Για να επιτύχει τους σκοπούς της, η εταιρεία διοργανώνει Μετεκπαιδευτικά Σεμινάρια, Επιστημονικές Ημερίδες και Συνέδρια για τους ειδικούς και μη ιατρούς, ενώ για την ενημέρωση και επαγρύπνηση του κοινού οργανώνονται ενημερωτικές Ημερίδες κατάλληλες για το

κοινό στην Αθήνα και σε άλλες πόλεις, όπου εξειδικευμένοι ιατροί μιλούν για θέματα διάγνωσης και θεραπείας του καρκίνου του μαστού. Στις εκδηλώσεις αυτές γίνεται προβολή διαφανειών και διανέμεται δωρεάν έντυπο ενημερωτικό υλικό προσαρμοσμένο στις ανάγκες και τις απαιτήσεις του κοινού.

Το 2002 η ΕΕΜ ίδρυσε το Κέντρο Ψυχοκοινωνικής Υποστήριξης Γυναικών με Καρκίνο του Μαστού «Ελλη Λαμπέτη» και το ονόμασε έτσι για να τιμήσει την αξέχαστη ηθοποιό, που χάθηκε από αυτή τη νόσο, επειδή δεν γνώριζε την



ρη διάγνωση. Το Κέντρο παρέχει δωρεάν εξειδικευμένες υπηρεσίες στις γυναίκες με καρκίνο του μαστού και στα μέλη του οικογενειακού και φιλικού τους περιβάλλοντος. Το Κέντρο βρίσκεται στη Λεωφόρο Κηφισίας 18, στους Αμπελοκήπους στον 4ο όροφο, λειτουργεί καθημερινά από τις 09:00 ως τις 17:00 και εξυπηρετεί τις γυναίκες από την Αττική με ατομικές ή ομαδικές συνεδρίες στο Κέντρο και τις γυναίκες που διαμένουν στην επαρχία ή που επιθυμούν να διατηρήσουν την ανωνυμία τους τις εξυπηρετεί με τηλεφωνικές συνεδρίες.

Από τα στοιχεία που συγκεντρώθηκαν στο διήμερο που προσφέρατε δωρεάν εξέταση μαστών στο ξενοδοχείο Divani Caravel, ποιες ήταν οι ηλικίες των γυναικών που ανταποκρίθηκαν και ποια η οικονομική τους κατάσταση;

Η ανταπόκριση των γυναικών που προσήλθαν και εξετάστηκαν δωρεάν στο ξενοδοχείο Divani Caravel ξεπέρασε κάθε προσδοκία αριθμητικά. Εξετάστηκαν 510 γυναίκες. Η ηλικιακή κατανομή των γυναικών ήταν από 18 έως 88 ετών. Οι γυναίκες που προσήλθαν και εξετάστηκαν δωρεάν από τους εξειδικευμένους ιατρούς της ΕΕΜ. Όσον αφορά την κοινωνική τους κατανομή ήταν Ελληνίδες μέσου και χαμηλού οικονομικού επιπέδου, γυναίκες άνεργες που αντιμετωπίζουν οικονομικά προβλήματα και αποφάσισαν να εξεταστούν εκμεταλλευόμενες την ευκαιρία της δωρεάν εξέτασης. Επίσης υπήρξαν και αλλοδαπές γυναίκες, από διάφορες ευρωπαϊκές και μη χώρες, που μένουν και εργάζονται στην Αθήνα. Στην προσέλευση όλων των ανωτέρω γυναικών σημαντική ήταν η προσφορά των Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης, τα οποία και ευχαριστούμε θερμά.

Εντύπωση προκάλεσε το γεγονός ότι μεταξύ των γυναικών ήταν και πολλές γυ-



Pierre Carrier - Belleuse (1851-1932)
"La Premiere Pose" (detail), Oil on canvas, 1900
99.7 x 64.8 cm, Private collection

Σήμερα, οι γυναίκες ηλικίας μέχρι 55 ετών συνιστάται να υποβάλλονται σε ψηφιακή μαστογραφία. Από 55 ετών και μετά και εφόσον έχουν ήδη τεκνοποιήσει, και η απλή μαστογραφία μπορεί να έχει αξιόπιστα αποτελέσματα, εφόσον τηρεί τους κανόνες της τέχνης, όπως λέμε.

ναίκες νεότερης ηλικίας οι οποίες θέλησαν να εξεταστούν για προληπτικούς λόγους και να ενημερωθούν από έγκυρη πηγή.

Πότε πρέπει να κάνει την πρώτη μαστογραφία μια γυναίκα χωρίς οικογενειακό ιστορικό καρκίνου του μαστού και σε ποια ηλικία με οικογενειακό ιστορικό;

Κάθε γυναίκα οφείλει να υποβληθεί στην 1η της μαστογραφία, τη λεγόμενη της βάσης ή της αναφοράς, μεταξύ 35 και 40 ετών. Από εκεί και πέρα κάθε γυναίκα οφείλει να εξετάζεται μια φορά τον χρόνο από ειδικό Μαστολόγο και να υποβάλλεται σε ετήσια μαστογραφία. Τα ανωτέρω ισχύουν για τις γυναίκες που δεν έχουν κάποιο πρόβλημα ή οικογενειακό ιστορικό καρκίνου του μαστού. Οι γυναίκες όμως οι οποίες είναι πάνω από 30 ετών και δεν έχουν τεκνοποιήσει και πρόκειται να υποβληθούν σε εξωσωματική γονιμοποίηση, θα πρέπει απαραίτητα πριν ξεκινήσουν τη διαδικασία της διέγερσης των ωοθηκών να κάνουν μια μαστογραφία για να αποκλείσουν την ύπαρξη υποκλινικού καρκίνου του μαστού. Αν τώρα στην οικογένεια υπάρχει κληρονομικότητα για καρκίνο του μαστού, τότε ο Μαστολόγος είναι αυτός που θα καθορίσει από πότε πρέπει να αρχίσει η γυναίκα να υποβάλλεται σε μαστογραφία, ανάλογα με την ηλικία της μητέρας ή της γιαγιάς που νόσησαν. Συνήθως προσδιορίζεται σε μια δεκαετία νωρίτερα.

Σήμερα, οι γυναίκες ηλικίας μέχρι 55 ετών συνιστάται να υποβάλλονται σε ψηφιακή μαστογραφία. Από 55 ετών και μετά και εφόσον έχουν ήδη τεκνοποιήσει, και η απλή μαστογραφία μπορεί να έχει αξιόπιστα αποτελέσματα, εφόσον τηρεί τους κανόνες της τέχνης, όπως λέμε.

Ποια είναι τα σημάδια που πρέπει να σημάνουν συναγερμό για τη γυναίκα;

Πριν αναφερθώ στα κλινικά σημεία τα οποία μπορούν να σχετίζονται με καρκίνο

Το PAτ 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 **PAτ**, 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.



Τα προβλήματα των ασφαλιστών της περιφέρειας από τη Θράκη έως την Ήπειρο, τα Δωδεκάνησα και την Πελοπόννησο ανέδειξε το ρεπορτάζ της Έλενας Ερμείδου για την ιστοσελίδα www.nextdeal.gr – τα κυριότερα σημεία του οποίου αναδημοσιεύει και το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ». Αξιοσημείωτο είναι πάντως ότι διευθυντής μεγάλης ελληνικής ασφαλιστικής εταιρείας στην Κομοτηνή που θέλησε να κρατήσει την ανωνυμία του κατήγγειλε την έλλειψη εξειδικευμένων επαγγελματιών στην περιοχή, με αποτέλεσμα αφ' ενός να μην είναι διακριτές οι ανάγκες του πελάτη και αφ' ετέρου λόγω άγνοιας του κλάδου ζωής και υγείας η παραγωγή ασφαλιστρων να επικεντρώνεται μόνο στα αυτοκίνητα. Κοινός τόπος όλων, τα ανασφάλιστα αυτοκίνητα.

«ΝΑΙ»... και πάσης Ελληνιάδος

Περιφέρεια Ηπείρου

Πρέβεζα

Ευθύμιος Κατσάνος,

ασφαλιστικός σύμβουλος από το Θεσπρωτικό Πρεβέζης

Ο κ. Ευθύμιος Κατσάνος, ο οποίος συνεργάζεται με πολλές ασφαλιστικές εταιρείες, μεταξύ των οποίων οι Generali, Chartis, Victoria, Εθνική Ασφαλιστική και Intersalonica, καταγγέλλει την έλλειψη επαγγελματισμού που υπήρξε στην αγορά, ενώ μιλώντας για την έλλειψη ασφαλιστικής συνείδησης στο νομό, αποδίδει ευθύνες και στους ασφαλιστές που δεν γνωρίζουν το αντικείμενό τους και τους ασφαλιστές που δεν έχουν άδεια λειτουργίας και λειτουργούν υπό την προστασία πρακτόρων.

Σημειώνει ότι προοπτικές ανάπτυξης έχει ο κλάδος αστικής ευθύνης, καθώς στο νομό λειτουργούν πολλή ξενοδοχεία, ενώ σε ό,τι αφορά την ασφάλιση επαγγελματιών αεροσκαφών και ελικοπτέρων τονίζει ότι κινείται στην Πρέβεζα με συμβόλαιο Generali και της Chartis για αστική ευθύνη, μεικτή ευθύνη, χάσιμο αποσκευών.



Άγγελος Ντοντόρος

της εταιρείας Ασφάλειες Αφοί Ντοντόρου

Ο κ. Άγγελος Ντοντόρος που εκπροσωπεί τις εταιρείες Υδρόγειος, NP Insurance, Διεθνής Ένωση, εκτιμά ότι τώρα πια οι πελάτες έγιναν εξαιρετικά καχύποπτοι απέναντι στις εταιρείες και τους ασφαλιστές. Και όπως αναφέρει συγκεκριμένα, «ναι μεν μοιράζονται οι πελάτες από τις ασφαλιστικές που κλείνουν, αυτοί οι πελάτες όμως έχουν χάσει την εμπιστοσύνη τους προς τον κλάδο και επιμένουν να αγοράσουν μόνο τις υποχρεωτικές καλύψεις».

Γρηγόρης Παπαδόπουλος Ηλίας Παππάς

Οι κύριοι Γρηγόρης Παπαδόπουλος, ασφαλιστικός πράκτορας που εκπροσωπεί τις εταιρείες VICTORIA, Interamerican, Εθνική Ασφαλιστική, Intersalonica, και ο κ. Ηλίας Παππάς, που συνεργάζεται με τις εταιρείες Allianz, Εθνική Ασφαλιστική, Υδρόγειος, εκφράζουν την αγωνία τους για τις επιπτώσεις στην περιοχή από την οικονομική κρίση. Κάνουν λόγο για δυσκολίες εξόφλησης συμβολαίων αυτοκινήτων, για ακυρώσεις συμβολαίων, για αύξηση στα ανασφάλιστα αυτοκίνητα, για μειώσεις καλύψεων. Οι οικονομικές δυσκολίες, ωστόσο, και το κλίμα που κυριαρχεί έχει κάνει και αυτούς που πλήρωναν σωστά να μην πληρώνουν, αλλά και αυτούς που διαθέτουν χρήματα να θεωρούν φυσιολογικό να μην πληρώνουν.

Ιωάννινα

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Δημήτρης Γατσέλος,

Διευθυντής Γραφείου Πωλήσεων Εθνικής Ασφαλιστικής

Αισιόδοξος για την πορεία της ιδιωτικής ασφάλισης στην πόλη των Ιωαννίνων δηλώνει ο κ. Δημήτρης Γατσέλος, αισιοδοξία που πηγάζει από το γεγονός ότι βλέπει συμπολίτες του να διαθέτουν ασφαλιστική συνείδηση και να υπάρχει αλληλαγή νοοτροπίας στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης. Το μήνυμα που στέλνει ο κ. Γατσέλος είναι ότι καθίσταται πλέον απαραίτητη η υποστήριξη και καθοδήγηση εξειδικευμένων συμβούλων. Σε ό,τι αφορά το νομό αναφέρει ότι στηρίζεται περισσότερο στον τουρισμό παρά σε παραγωγικές δραστηριότητες. «Ευτυχώς που υπάρχει η Εγνατία οδός που έχει μικρύνει τις αποστάσεις και υπάρχει εσωτερικός τουρισμός που αποδίδει στην πόλη μας οικονομικά οφέλη» λέει συγκεκριμένα, ενώ προσθέτει πως «αν δεν υπήρχαν τα 2 νοσοκομεία, το πανεπιστήμιο και οι φοιτητές, οικονομικά η πόλη θα ήτανε σε πολύ άσχημη κατάσταση».

Νικόλαος Τζώλος,

Διευθυντής ανάπτυξης Ηπείρου στη NP – Insurance

Ο κ. Νικόλαος Τζώλος, διευθυντής περιφερειακής ανάπτυξης Ηπείρου στη NP-

Insurance, διαβλέπει περιθώρια ανάπτυξης στον κλάδο και ιδιαίτερα σ' εκείνον της Αστικής Ευθύνης, ενώ θίγει και αυτός το πρόβλημα που μαστίζει μεγάλο μέρος της ασφαλιστικής αγοράς, τα ανεξόφλητα ασφαλιστήρια συμβόλαια αυτοκινήτου, αλλά και τα ανασφάλιστα αυτοκίνητα. Βάσει της εμπειρίας του ο Ν. Τζώλος τονίζει ότι το πρόβλημα με τα ανασφάλιστα αυτοκίνητα «πάει ανάλογα με τον πληθυσμό». Επισημαίνει ότι «στα Γιάννενα κυκλοφορούν ανασφάλιστα αυτοκίνητα και σαφώς έχουν αυξηθεί».

Δημήτρης Ντούσκος,

πρόεδρος της Ένωσης των Πρακτόρων Ασφαλειών και Διαμεσολαβητών

Ο κ. Δημήτρης Ντούσκος, πρόεδρος της Ένωσης των Πρακτόρων Ασφαλειών και Διαμεσολαβητών στα Ιωάννινα, ζητά περισσότερη συσπείρωση των διαμεσολαβούντων σε όλα τα επίπεδα. Γίνεται προσπάθεια να υπάρξει περισσότερο συνδικαλισμός, να αυξηθούν οι συνδικαλιστικές ενώσεις και να δημιουργηθεί μια ομοσπονδία για την Ήπειρο, προκειμένου να αντιμετωπιστούν τα πρόβλημα των διαμεσολαβούντων με τις ασφαλιστικές, σημειώνει.

Ορισμένες ασφαλιστικές, μάλιστα, αναφέρει χαρακτηριστικά ο κ. Ντούσκος, παρακάμπτουν τους διαμεσολαβούντες με νέα συστήματα μέσω Internet, π.χ. η



Interamerican με το Anytime, που δίνει φτηνό ασφάλιστρο μέσω αγοράς από το διαδίκτυο, με αμφίβολη υποστήριξη στον ασφαλισμένο αν υπάρξει πρόβλημα.

Γιώργος Μάστακας

Ο Γιώργος Μάστακας, της Κ. & Γ. Μάστακας Ο.Ε., πράκτορας ασφαλειών, συνεργαζόμενος κυρίως με τις Victoria AAEZ, Chartis και METLIFE ALICO, σημειώνει ότι ο κύριος όγκος παραγωγής ασφαλιστρων προέρχεται από τον κλάδο αυτοκινήτων, ενώ οι υπόλοιποι κλάδοι αντιμετωπίζουν τεράστια προβλήματα ανάπτυξης. Το Agency, όπως ο ίδιος διαμνύει, «πέθανε», αφού ένα από τα μεγαλύτερα γραφεία της INTERAMERICAN έκλεισε και ουσιαστικά μόνο η Εθνική Ασφαλιστική δηλώνει παρουσία στην περιοχή. Ο κλάδος ζωής είναι σχεδόν ανύπαρκτος. Σε ό,τι αφορά τον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτου μπορεί να γράφει την υψηλότερη παραγωγή ασφαλιστρων, όχι όμως και τεράστια κέρδη για όλους τους πράκτορες, όπως μερικοί θεωρούν.

Νέστορας Τζώρτζης

Ο Νέστορας Τζώρτζης, συνεργαζόμενος Πράκτορας Ασφαλειών κυρίως με την Allianz, αναφέρει ότι ναι μεν ο κλάδος αυτοκινήτου είναι ο κλάδος που κινείται περισσότερο, όμως στο θέμα της είσπραξης των συμβολαίων τονίζει πως «με δυσκολία εισπράττονται τα 50 από τα 100 συμβόλαια, ενώ τα 20 ακυρώνονται», μεταμορφώνοντας έτσι τον πράκτορα σε εισπράκτορα.

Στο κομμάτι αυτό εντάσσεται και το πρό-

βλημα με τα ανασφάλιστα αυτοκίνητα, το οποίο αποκτά ιδιαίτερο ενδιαφέρον καθώς ο Ν. Τζώρτζης το συνδέει, ανάμεσα στα άλλα, με το ποσοστό των ακυρωμένων συμβολαίων. Παράλληλα, μιλά για ελλειπείς ελέγχους από την τροχαία και μη πραγματική σύνδεση της έκδοσης κάρτας ΚΤΕΟ με την επίδειξη του ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

Λάζαρος Κιτσάκης

Προσαρμοσμένη στις ανάγκες των ημερών μας είναι η θέση του Λάζαρου Κιτσάκη, πράκτορα Ασφαλειών, συνεργαζόμενου με τις Εθνική, Υδρόγειο, Ολυμπιακή, Victoria. Μιλώντας με αριθμούς, τονίζει ότι καταγράφεται μία πτώση της τάξης του 20% στα συμβόλαια ζωής, λόγω έλλειψης χρημάτων, επισημαίνοντας ότι αρκετοί πελάτες του εξαγόρασαν συμβόλαιά τους για 4.000-5.000 ευρώ.

Σήμερα για να συνάψεις ένα συμβόλαιο ζωής χρειάζεται να δεις 20 ενδιαφερόμενους πελάτες, ενώ πριν από 3-4 χρόνια στις 20 συναντήσεις έκανες 3-4 συμβόλαια.

Δημήτρης Μπούμπας

Τη δική του «υπογραφή» στην αγορά βάζει ο Δημήτρης Μπούμπας, πράκτορας ασφαλειών για τις Interlife, Groupama, Φοίνιξ, Διεθνή Ένωση, ο οποίος δηλώνει ότι ο κλάδος για όλη τη χώρα πηγαίνει «με ένα βήμα εμπρός - δύο πίσω». Και αυτός με τη σειρά του βλέπει ότι έχει δοθεί περισσότερη βαρύτητα στον κλάδο αυτοκινήτου και λιγότερη, για παράδειγμα, στον κλάδο νομικής προστασί-

ας. Σε ό,τι αφορά την ανάπτυξη των μεταφορών ο κ. Δ. Μπούμπας θεωρεί ότι η κατασκευή της Εγνατίας «έχει ανεβάσει πολύ τον πήχη». Για την ενημέρωση ο κ. Μπούμπας αναφέρει ότι γίνεται μέσω ίντερνετ, ότι εκπαιδευτικά σεμινάρια δεν γίνονται στο νομό, ενώ «η Αθήνα είναι απαγορευτική λόγω εξόδων».

Νομός Κοζάνης

Ιωάννης Καραπορναλίδης,

πρόεδρος του Σωματείου Ασφαλιστικών Πρακτόρων Δ. Μακεδονίας

Ο κ. Ιωάννης Καραπορναλίδης του Σωματείου Ασφαλιστικών Πρακτό-

ρων Δυτικής Μακεδονίας «ΑΓ. ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΣ», πρόεδρος του σωματείου και ταμίας της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Ανεξάρτητων Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών ΠΟΑΔ πρώην ΠΟΑΠ, επισημαίνει μεταξύ άλλων ότι ο κλάδος ιδιωτικής ασφάλισης στο νομό Κοζάνης έχει πάρει την κατιούσα, μετά από ένα έντονο ράλι ανόδου που κατέγραψε τα τελευταία δύο χρόνια. «Το πρόβλημα στην περιοχή αυτή τη στιγμή δεν είναι τόσο το πώς θα αναπτυχθεί ο κλάδος, αλλά το πώς θα επιβιώσουν και θα μπορέσουν να σταθούν στα πόδια τους οι άνθρωποι του κλάδου» σημειώνει ο κ. Καραπορναλίδης και προσθέτει ότι το παράδοξο είναι πως μέχρι πρόσφατα ο νομός Κοζάνης κατείχε την 5η κατά κεφαλήν θέση στην Ελλάδα



σε ό,τι αφορά το εισόδημα. Σε αντίθεση σήμερα με την πτώση που επικρατεί στο εισόδημα και την αύξηση της ανεργίας, ο νομός οδεύει προς τα τελευταία σκαλιά της κλίμακας.

Σύμφωνα τώρα με τα στοιχεία, ο κλάδος που κινείται περισσότερο στην επαρχία είναι ο κλάδος αυτοκινήτου και αυτό γιατί η

ασφάλιση είναι υποχρεωτική. Τα ανεξόφλητα συμβόλαια του κλάδου αυτοκινήτου, όμως, το μεγαλύτερο πρόβλημα των ημερών μας, έρχονται και σκιάζουν την πορεία του κλάδου, δημιουργώντας πολλά προβλήματα στους πράκτορες. Ο Ι. Καραπορναλίδης ξεκαθαρίζει τη θέση του πάνω σε αυτό το θέμα και λέει ότι «το να δώσεις ή να

μην δώσεις είναι επιλογή του κάθε πράκτορα». Τάσσεται ωστόσο υπέρ της καταβολής ασφαλιστήριου τοις μετρητοίς.

Ένα ακόμα πρόβλημα που προστίθεται για τον κλάδο είναι και τα ανασφάλιστα οχήματα, όταν μάλιστα αυτά έχουν αυξηθεί στο νομό, φτάνοντας σε επίπεδα του 30% με 35%.

ΚΟΡΙΝΘΟΣ

Αγγελική Σοφού

συντονίστρια – διευθύντρια, Γραφείο Αγροτικής Ασφαλιστικής, Κορίνθου



Γιάννης Βαφειάδης

Σύμβουλος Ανάπτυξης, Δ/ντής Υποκαταστήματος Κορίνθου ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Α.& Α.Ε.

Σοβαρά είναι τα προβλήματα του κλάδου ιδιωτικής ασφάλισης για το νομό Κορινθίας, σύμφωνα με τον Γιάννη Βαφειάδη, Σύμβουλο Ανάπτυξης, Δ/ντή Υποκαταστήματος Κορίνθου ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Α.&

Α.Ε. Το πρώτο και μεγάλο πρόβλημα που υπάρχει αυτήν την στιγμή είναι η εμπρόθεσμη είσπραξη των ασφαλιστρών από εταιρείες και διαμεσολαβούντες, ενώ το δεύτερο πρόβλημα είναι ο αθέμιτος ανταγωνισμός που γίνεται από κάποιες τράπεζες που (εκβιάζουν) τους πελάτες προκειμένου να πάρουν κάποιο δάνειο ή μία χορήγηση, να ασφαλιστούν σε συνεργαζόμενες με αυτές ασφαλιστικές εταιρείες με μεγαλύτερο κόστος συνήθως.

Τρίτο πρόβλημα είναι η μείωση των προαιρετικών καλύψεων σε όλους τους κλάδους περίπου στο 15% λόγω της οικονομικής συγκυρίας.

Μεγάλες προοπτικές για ανάπτυξη, όπως αναφέρει ο Γ. Βαφειάδης, συγκεντρώνει ο κλάδος περιουσίας που περιλαμβάνει νέα προϊόντα από την πράσινη ενέργεια (φωτοβολταϊκά, αιολικά πάρκα κ.ά.) και ο κλάδος αστικής ευθύνης.



Πένυ Δεληγιαννίδου

Η κ. Πένυ Δεληγιαννίδου, που συνεργάζεται με τη Victoria και την Generali, εστιάζει σε ένα διαφορετικό πρόβλημα, αυτό που δημιουργούν οι τράπεζες στους πελάτες των στεγαστικών δανείων όταν πάνε να αγοράσουν ασφαλιστήριο συμβόλαιο πυρός. Η ίδια αναγκάστηκε να κάνει εγγράφως τα παράπονά της σε τράπεζα για πελάτη της που πείστηκε να υπογράψει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο που του προώθησε η τράπεζα, παρά το ότι αυτό είναι παράνομο και η ίδια η πράκτορας είχε εκδώσει «ασφαλιστήριο από την Generali χαμηλότερο κατά 85 ευρώ».

Θεοδώρα Πλιάτσιου

Η κ. Θεοδώρα Πλιάτσιου, η οποία συνεργάζεται με τις εταιρείες Mega Agency Interamerican, Victoria, Allianz, Generali, Eurolife, Lloyds και Υδρογείος, αναφέρεται στην απροθυμία των νέων ατόμων στην Κοζάνη να ακολουθήσουν το επάγγελμα του ασφαλιστή. Το γεγονός αυτό το αποδίδει στη... ΔΕΗ. Οι πολύ υψηλές αμοιβές και κυρίως οι... συντάξεις που λαμβάνουν οι εργαζόμενοι στις μονάδες της ΔΕΗ (4.000-5.000 ευρώ μηνιαίως) αποτελούν ένα όραμα για τους νέους του νομού Κοζάνης, οι οποίοι αναζητούν τρόπους να ενταχθούν στο δυναμικό της ΔΕΗ.

Βασίλης Σταμάτης

Ο Βασίλης Σταμάτης, ασφαλιστικός πράκτορας για τις Αγροτική Ασφαλιστική, Εθνική Ασφαλιστική, INTERAMERICAN και MINETTA, στέκεται κυρίως στα ανασφάλιστα αυτοκίνητα και λόγω κρίσης, σημειώνοντας ότι πολλοί είναι οι πελάτες που αποφασίζουν να διακόψουν από μόνοι τους το ασφαλιστήριο αυτοκινήτου

τους, ελλείψει χρημάτων. Τέλος, αναφέρει ότι τα προβλήματα που προέκυψαν από τις εταιρείες που έκλεισαν (και ιδιαίτερα της Ασπίς που είχε μεγάλη έκθεση στο νομό Κοζάνης) θα πάρει μέχρι και 10 ολόκληρα χρόνια για να εξαλειφθούν πλήρως.

Δωδεκάνησα



Μανώλης Καρυδάκης

Ο κ. Μανώλης Καρυδάκης, πρόεδρος δαμεσολαβούντων στην ιδιωτική ασφάλιση Δωδεκανήσου «Η

ΙΣΧΥΣ» και ασφαλιστικός πράκτορας, ιδρυτής και διαχειριστής στις ΑΣΦΑΛΕΙΣ ΚΑΡΥΔΑΚΗ ΕΠΕ, ως επαγγελματίας και γνώστης του χώρου τονίζει το ρόλο των ασφαλιστικών εταιρειών στην κοινωνία και διαμνύει πάνω απ' όλα ότι η ασφάλιση δεν είναι μόνο αριθμοί. Η πρότασή του, να υπάρξει μια σοβαρή συνεργασία μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών και των διαμεσολαβούντων, με ειλικρινή διάθεση καταγραφής και επίλυσης στη συνέχεια των προβλημάτων. Οι ασφαλιστικές εταιρείες να δείξουν περισσότερη ευαισθησία στους καταναλωτές και στα δίκτυα. «Οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν μια παραπάνω υποχρέωση από τις άλλες εταιρείες» τόνισε.

Ρόδος

Γεώργιος Δικαστόπουλος

Ο Γεώργιος Δικαστόπουλος ασφαλιστικός σύμβουλος της ING Ελλάδος και UNIT MANAGER στην ING Ρόδου τονίζει

ότι στη Ρόδο παρατηρείται μικρότερη παραγωγή ασφαλιστηρίων συμβολαίων, αναλογικά με τον πληθυσμό του Ν. Αιγαίου. Σημειώνει ωστόσο ότι υπάρχει ανεπτυγμένη ασφαλιστική συνείδηση, μεταξύ των άλλων λόγω τουρισμού, της διεθνικότητας του πληθυσμού του νησιού και, τον επαναπατρισμό ελλήνων μεταναστών. Η παρουσία της οικονομικής κρίσης και εδώ έχει αρνητικό αντίκτυπο, όπως και η εποχικότητα επαγγελματιών που ανήκουν στο κλάδο τουρισμού. Δεν απουσιάζουν, όμως τα περιθώρια ανάπτυξης αλλή, ούτε και λείπουν παρά τις δυσκολίες οι ευκαιρίες εισόδου των νέων στο επάγγελμα του ασφαλιστή. Και στη Ρόδο κυκλοφορούν πολλά ανασφάλιστα οχήματα προσθέτει ο κ.Δικαστόπουλος.



Βάσω Μουτάφη

Unit Manager Groupama Φοινίξ, στη Ρόδο

Με βραδύτερους ρυθμούς σε σχέση με το παρελθόν κινείται ο

κλάδος ιδιωτικής ασφάλισης στο νησί της Ρόδου λόγω της οικονομικής κρίσης, ενώ ο κλάδος ζωής είναι αυτός που έχει επηρεαστεί και χτυπηθεί περισσότερο.

Ο κλάδος που κινείται στις μέρες περισσότερο είναι κλάδος των γενικών ασφαλίσεων και μάλιστα των υποχρεωτικών, όπως οι ασφάλιες αυτοκινήτου και οι ασφάλιες πυρός λόγω των δανείων. Πρόβλημα με τα ανασφάλιστα αυτοκίνητα υπάρχει και στη Ρόδο, αλλή κυρίως είναι τα αυτοκίνητα που οδηγούν οι αλλοδαποί.



ΝΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΑΙΔΕΙΑ

6

**θέματα δώρο
σε ασφαλιστές
και ηγέτες**

**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



- Πάσχουν από διορατικότητα. Δεν βλέπουν παραπέρα από τα σημερινά προβλήματα.
- Δεν κατέχουν μια αποδεδειγμένη παρουσίαση πωλήσεων.
- Δεν έχουν επιθυμία να θέτουν στόχους.
- Θέλουν να το κάνουν με τον τρόπο τους. Δεν ακολουθούν την επιτυχία.
- Δεν έχουν πεισθεί για την αξία της ασφάλεια ζωής.
- Έχουν ένα φτωχό αυτο-γόητρο και διαρκώς σκέπτονται «Δεν μπορώ να το κάνω αυτό».
- Είναι εναντίον της απαιτούμενης προσπάθειας. Ψάχνουν για ένα εύκολο αποτέλεσμα.
- Αποτυγχάνουν να προσθέσουν νέους υποψηφίους πελάτες - Αναθεώρηση και ενημέρωση.
- Είναι υποασφαλισμένοι.
- Τρέφονται από αρνητισμό - Συνεχώς παραπονούνται - «Γιατί δεν το κάνουμε και εμείς με αυτό τον τρόπο;»
- Δεν έχουν την παρότρυνση ή την επιθυμία να δημιουργήσουν μια επιχείρηση για τους εαυτούς τους.

Νέοι ασφαλιστές που αποτυγχάνουν στην καριέρα



Χαμηλών προσδοκιών διευθυντές των πωλήσεων ούτε τους ίδιους, ούτε τους πωλητές, ούτε τις εταιρείες τους θα βοηθήσουν να επιτύχουν καλά αποτελέσματα. Οι επιτυχημένοι δ/ντές είναι εκείνοι που αξιοποιούν με επιτυχία τους πωλητές τους κάτω από οποιοδήποτε σύστημα Agency - πρακτορειακό ή μεσιτικό. Οι ηγέτες των πωλήσεων είναι αυτοί που δεν δυσκολεύονται να εμψυχήσουν ακόμα και στους μέτριους ασφαλιστές την ανάγκη για επιτυχία.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», που για 20 χρόνια τροφοδοτεί με ιδέες τους ασφαλιστές κάθε ιεραρχίας, βλέπει ότι η ελληνική ασφ. αγορά έχει πτώση σε φήμη και καλά αποτελέσματα επειδή λιγοστεύουν οι ικανοί Διευθυντές που «φέρνουν τα πάνω κάτω».

Κυρίως οι διευθύνοντες τους δ/ντές (δ/ντές, γενικοί κ.λπ.), αν και είναι επικεφαλής «στρατών πωλήσεων» όπου όλοι είναι πωλητές, από τον κλητήρα ως τον δ/ντή, δεν έχουν καλή επαφή με τις πωλήσεις, δεν γνωρίζουν, κάνουν λάθος στη σχέση και τον τρόπο αυτής της σχέσης τους με τους πωλητές τις πωλήσεις προβάλλοντας το τεχνικό ή διοικητικό κομμάτι διαθέσεις τους...

Όμως όλα αυτά τα στρατηγικά τους σχέδια βασίζονται στα αποτελέσματα των πωλήσεων. Αρκετοί το πήραν είδηση και ξεκίνησαν ήδη... να συναντήσουν τα δίκτυα πωλήσεων και αυτό έχει αισιοδοξία. Επειδή η παρακίνηση είναι το κλειδί για να «βγουν» να πουλήσουν οι ασφαλιστές, το «Ασφαλιστι-

Εάν ο **διευθυντής ασφαλιστών** **δεν** έχει επιθυμία να είναι μεγάλος, **τίποτα** **δεν** θα πάει μπροστά!

κό ΝΑΙ», το μόνο περιοδικό που αφιερώνει επί 20 χρόνια αρκετές σελίδες στις πωλήσεις και τη φιλοσοφία τους δίνοντας βαρύτητα στον άνθρωπο πωλητή και όχι στην πρόσκαιρη δημοσιογραφία των Δελτίων Τύπου και ύστερα κριτική εν πολλοίς (που πληθώρα εντύπων χρησιμοποιεί για εξασφάλιση διαφημιστικών κονδυλίων) και σ' αυτό το τεύχος υπενθυμίζει σκέψεις γύρω από τα κίνητρα, την παρακίνηση και τον ρόλο του δ/ντή ασφαλιστών. Διαβάστε τις, φιλικάρικα δ/ντές, προσεκτικά και ξέρετε τα υπόλοιπα.

Πάντα, αλλή και τώρα που η οικονομική κρίση μπαίνει σιγά σιγά απ' τα παράθυρα και τις πόρτες σε πολλή νοικοκυριά, ο ικανός δ/ντής πρόσωπο με πρόσωπο οφείλει να πιάσει έναν έναν τους ανθρώπους του και να τους ξαναπουλήσει την καριέρα. Να ξαναθυμίσει στον καθέναν τα κίνητρα. Να του ξαναθυμίσει τους παράγοντες για τους οποίους δουλεύει, επειδή οι άνθρωποι δουλεύουν πρωτίστως για το χρήμα στο επάγγελμά τους, αλλή σε συνδυασμό με αναγνώριση με δημιουργικότητα, ελευθερία, ανεξαρτησία κ.ά. Αν κάποια διοικητικά στελέχη της εταιρείας του δεν μπορούν να καταλάβουν πόσο σημαντικός είναι ο ρόλος του δ/ντή σ' αυτή του την ευθύνη, να του εξηγήσουν, να πάνε στον

παραπάνω, «να τον πετάξουν με τις κλοτσιές έξω απ' το γραφείο ή ν' αλληλάξουν εταιρεία! Είναι τόσο σημαντικό για την επιβίωση της εταιρείας το ηθικό των ασφαλιστών ώστε να παρακινηθούν να τρέξουν για πωλήσεις, για αιτήσεις, για χρήμα που θα σώσει την εταιρεία, τους πελάτες, τους υπαλλήλους, το θεσμό. Μόνο οι πωλητές θα βγάλουν τις εταιρείες από την κρίση και θα εξασφαλίσουν ψωμί για όλους. Όποιος δεν το καταλαβαίνει πρέπει να απομονωθεί ή να απομακρυνθεί. «Τοξικά» στις πωλήσεις είναι κάποιοι της παρέας και της «παράγκας» βολεμένοι και άσχετοι... Διώξτε τους μακριά! Οι ασφαλιστές πάντα θα έχουν δουλειά όπου κι αν είναι μαζί με τους ικανούς δ/ντές τους.

Οι σημειώσεις είναι από ένα βιβλιαράκι με τίτλο «How to motivate your sales force» που κυκλοφόρησε στην Αμερική από ομάδα διακεκριμένων Δ/ντών, και μετέφρασαν στελέχη του Κοντομνή για βοήθεια των Δ/ντών του...

1. Ευθύνη του διευθυντή

Ένας επιτυχημένος πωλητής, που είναι τώρα διευθυντής σε μια μεγάλη εταιρεία, αποδίδει την πετυχημένη καριέρα του ως πωλητή στους διευθυντές που είχε, λέγοντας: «Οι προϊστάμενοί μου διευθυντές πίστεψαν σε μένα και μου έδωσαν μ' αυτή

την πίστη τους μεγάλη ενθάρρυνση». Αυτός είναι και ο κύριος ρόλος της Διοικήσεως, να ωθήσει τον πωλητή να «ξεπεράσει τον εαυτό του» εφαρμόζοντας τη βασική αρχή: ότι ο διευθυντής πρέπει να πιστεύει και να ενθαρρύνει το δυναμικό των πωλησέων του. Αν δεν τηρηθεί αυτή η στάση, τότε η Διεύθυνση δεν θα μπορέσει να αναπτύξει και να υλοποιήσει τα προγράμματα αξιοποιήσεως των πωλητών της έτσι, ώστε να τους ωθήσει να δώσουν τον καλύτερο εαυτό τους. Όπως ο πωλητής επιβάλλεται να προσφέρει τις καλύτερες υπηρεσίες του στην εταιρεία και το υποκατάστημά του, με την ίδια λογική και οι Διευθυντές του έχουν υποχρέωση να του προσφέρουν μια υπηρεσία: να τον αξιοποιήσουν.

Η ευθύνη του διευθυντή συνοψίζεται σε μια διαπίστωση, όπως λέει ένας από τους αρθρογράφους, ο κ. James E. Tobin: «Προϋπόθεση για μια αποτελεσματική, πετυχημένη και δημιουργική αξιοποίηση - παρακίνηση των πωλητών είναι η άσκηση μιας αποτελεσματικής, πετυχημένης και δημιουργικής διεύθυνσεως.

Άλλος αρθρογράφος, ο κ. Joseph G. Hall, Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας Gaf Corporation, τονίζει ότι: Επιτυχημένοι διευθυντές είναι εκείνοι που αξιοποιούν με επιτυχία τους πωλητές τους.

Το κεφάλαιο αυτό στην αρχή αναφέρεται σε μια τελετή βραβεύσεως, της εταιρείας GAF Corporation, ανάλογη ακριβώς με εκείνες που γίνονται στην Εταιρεία μας σε συνέδρια ή άλλες σημαντικές εκδηλώσεις, όπου αναγνωρίζεται και βραβεύεται από την εταιρεία η πετυχημένη πορεία και οι ικανότητες ενός πωλητή - ασφαλιστή, κατά τη διάρκεια μιας συγκεκριμένης χρονικής περιόδου και αναγνωρίζεται ταυτόχρονα η συμβολή της συζύγου του σ' αυτή την προσπάθεια.

Ο θεμέλιος λίθος για την επίτευξη επιδόσεων υψηλής στάθμης στις πωλήσεις είναι η αναγνώριση

Σε αντίθεση με την επίδραση που έχει μια χρηματική παροχή -όπως τα bonuss κ.λπ.- που περιορίζονται από το ερώτημα: Είναι αρκετά; και ξεχνιούνται γρήγορα, η προσωπική αναγνώριση αντέχει στον χρόνο γιατί μέσα απ' αυτήν καταξιώνονται οι έννοιες «κίνητρο» και «αξιοποίηση» που χαρακτηρίζουν τη δράση στο χώρο των ασφαλειών. Η αναγνώριση είναι μια απάντηση στην ανθρώπινη επιθυμία να ξεχωρίσει κάποιος και να εκτιμηθεί για την προσφορά του.

Η αναγνώριση συνεπάγεται και άλλα αποτελέσματα

Η αναγνώριση για τον πωλητή σημαίνει πολύ περισσότερα πράγματα από την επιθυμία για διάκριση. Για το άτομο που έχει σαν στόχο να σταδιοδρομήσει στις πωλήσεις, αποτελεί μια επιβεβαίωση ότι βρίσκεται στον σωστό δρόμο, σε εκείνο που οδηγεί στην κορυφή της επιτυχίας.

Ένας διευθυντής Πωλήσεων που πέτυχε να φθάσει σ' αυτή τη θέση μόλις σε 5 χρόνια, λέει: «Οι διευθυντές μου πίστεψαν σε μένα και μου έδωσαν την απαραίτητη ενθάρρυνση για να προχωρήσω». Με λίγα λόγια ο άνθρωπος αυτός αξιοποιήθηκε από έναν πετυχημένο Διευθυντή που δεν αδιαφόρησε για τις ικανότητές του, έστω τις ελάχιστες, τουναντίον του αναγνώρισε αυτές και τον ενθάρρυνε να συ-



νεχίζει τον αγώνα του.

Διευθυντές-κλειδιά: Τι κάνουν για να αξιοποιήσουν το δυναμικό των πωλησέων τους;

Τα μέλη που απαρτίζουν μια ομάδα πωλητών γνωρίζουν πόσο σημαντικά είναι στο όλο κύκλωμα του δυναμικού πωλησέων. Φυσικά ο Διευθυντής του Υποκαταστήματος, δηλ. το πρόσωπο-κλειδί που αποβλέπει στη συνεχή και αδιάκοπη προώθηση - παρακίνηση της ομάδας που διευθύνει να πετύχει όλο και υψηλότερους ρυθμούς παραγωγής. Ο Διευθυντής του υποκ/τος είναι ο πιο κοντινός, ο αρχηγός, ο καθοδηγητής και σύμβουλος κάθε ασφαλιστή, ο άνθρωπος που γνωρίζει αυτόν καλύτερα από κάθε άλλον. Οι διευθυντές υποκαταστήματος σαν παλαιοί καταξιωμένοι ασφαλιστές-πωλητές που είναι οι ίδιοι, με κοινές εμπειρίες με τους ασφαλιστές τους, γνωρίζουν την αξία που έχουν οι συγκεντρώσεις στο υποκατάστημα με αντικείμενο την παραπέρα ανάπτυξη των πωλήσεων, γνωρίζουν τη σημασία που έχει η ανάπτυξη των σωστών επαγγελματικών συνθηκών από ένα ασφαλιστή καθώς και την ψυχολογική και ουσιαστική προσφορά των βραβεύσεων, της ατομι-

κής προβολής και των συνεδρίων, όπου αναπτύσσεται ακόμη περισσότερο η συναδελφικότητα και η αίσθηση της ανταγωνιστικότητας με γνώμονα την ευγενή άμιλλα μεταξύ των ασφαλιστών.

Ανάπτυξη σχέσεων πρόσωπο με πρόσωπο

Αλλή όλα αυτά δεν είναι αρκετά! Ωχρούν μπροστά στη σημασία που έχει η προσωπική σχέση με κάθε άτομο που ανήκει στην ομάδα των πωλητών - ασφαλιστών. Πάνω σ' αυτό το σημείο μοχθούν ιδιαίτερα οι Διευθυντές Υποκαταστημάτων. Τι επιθυμούμε περισσότερο από τη ζωή μας. Όχι πολλά πράγματα, αλλή τουλάχιστον θέλουμε να έχουμε υγεία, τα απαραίτητα για τη διατροφή και τις ανέσεις τις δικές μας και των παιδιών μας, καθώς και την αίσθηση της σπουδαιότητας.

Αυτή η αίσθηση είναι που χαρακτηρίζει ο Sigmund Freud (Φρόιντ) ως «επιθυμία να είναι κανείς μεγάλος» ή αυτό που ο John Dewey χαρακτηρίζεται ως «επιθυμία να είναι κανείς σημαντικός».

Ο William James είπε ότι η βαθύτερη αρχή της ανθρώπινης φύσης είναι: «Η σφοδρή επιθυμία να εκτιμηθεί κανείς» και το πρόσωπο που καταφέρνει να ικανοποι-

εί αυτή την ενδόμυχη διάθεση μπορεί να κρατήσει τους ανθρώπους στην παλάμη του χεριού του.

Οι πετυχημένοι διευθυντές υποκαταστημάτων γνωρίζουν τι κρατάει αναμμένη τη φωτιά της επιτυχίας και παρακινούν τους ασφαλιστές τους να δυναμώνουν συνεχώς τη φλόγα. Οι ασφαλιστές χρειάζονται ένα δυνατό και υπεύθυνο σύμβουλο που μπορεί να ακούει και να δίνει λύσεις στα προβλήματά τους και αυτός είναι φυσικά ο Διευθυντής Υποκαταστήματος, ένας αρχηγός δηλ. που έχοντας αυτά τα προσόντα δεν δυσκολεύεται να εμψυχήσει και στον μετριοτέρω ασφαλιστή του την ύφεση και πίστη για επιτυχία.

Φυσικό επιστέγασμα της κατάλληλης αξιοποιήσεως των ασφαλιστών είναι η επίτευξη υψηλών επαγγελματικών στόχων. Αυτή λοιπόν είναι η ευθύνη του διευθυντή, όπως σκιαγραφήθηκε πιο πάνω και συνιστάται στους διευθυντές τώρα που έφθασαν στο τέλος του κεφαλαίου αυτού να γυρίσουν μπροστά και να το ξαναδιαβάσουν.

Τότε θα αντιληφθούν σε βάθος το νόημα όσων αναφέρθηκαν πιο πάνω.

Ακολουθεί το επόμενο κεφάλαιο που είναι:

2. Προγράμματα παρωθήσεως (παρακινήσεως) - κίνητρα

Στόχος των διαφόρων κινήτρων είναι η αύξηση της παραγωγής διά μέσου των ασφαλιστών. Οποσδήποτε η ποικιλία και το είδος των κινήτρων είναι συνυφασμένα με το ταλέντο και τη δημιουργικότητα του Διευθυντικού στελέχους που τα προβάλλει.

Βασική πάντως αρχή αυτών των κινήτρων είναι η παρακίνηση και όχι εκφοβισμός ή ο αδέξιος εξαναγκασμός των ασφαλιστών να αυξήσουν την παραγωγικότητά τους διότι μια τέτοια τακτική ισοπεδώνει τις αρχές που διέπουν την παρακίνηση των ασφαλιστών.

Αν και η τακτική της παρακινήσεως των

Οι πετυχημένοι διευθυντές υποκαταστημάτων γνωρίζουν τι κρατάει αναμμένη τη φωτιά της επιτυχίας και παρακινούν τους ασφαλιστές τους να δυναμώνουν συνεχώς τη φλόγα.

πωλητών διαφέρει από εταιρεία σε εταιρεία, ανάλογα με το είδος των εργασιών της, παρ' όλη αυτά οι αρχές που τη διέπουν είναι οι ίδιες και κατά κανόνα συνοψίζονται σ' ένα ρητό που πρέπει να αποτελίζει βίωμα κάθε ασφαλιστή: «Τίποτε δεν εκφράζει καλύτερα την επιτυχία απ' όσο η ίδια η επιτυχία».

Όσο πιο επιτυχημένος είναι κάποιος στον τομέα του και παρακινείται κατάλληλα από τον Διευθυντή του τόσο πιο πολύ θέλει να αυξήσει τον δείκτη της επιτυχίας του.

Είναι αδύνατο φυσικά να παρουσιάσουμε όλα τα κίνητρα που εφαρμόζονται σήμερα, θα περιορισθούμε απλώς στην παράθεση μερικών που η πλειονότητα των εταιρειών τα βρίσκει πετυχημένα.

Παρακίνηση του ικανού ασφαλιστή να γίνει ακόμη καλύτερος

Ένας από τους αρθρογράφους του βιβλίου αυτού, ο κ. Harvey Appelbaum, γενικός διευθυντής της εταιρείας Helene Curtis Industries Inc., λέει:

Οι άνθρωποι που δέχονται «τις καλύτερες από το τίποτε» καταστάσεις είναι διατεθειμένοι να συμβιβαστούν με τη μετριότητα. Κανένας διευθυντής υποκαταστήματος δεν μπορεί να πετύχει θετικά αποτελέσματα αν βασίζεται σ' αυτή την αρχή.

Αλλά ποιο είναι το είδος Διευθύνσεως του υποκαταστήματος: αν είναι ένα από εκείνα τα είδη που αποδέχονται τη μετριότητα τότε υπάρχει ένα σοβαρό πρόβλημα.

Όλοι γνωρίζουμε ότι είναι εύκολο να

ικανοποιήσουμε ένα διευθυντή με ελάχιστες απαιτήσεις που αποδέχεται τα μέτρια αποτελέσματα.

Είναι όμως αναμφισβήτητο ότι κανένας λογικός Διευθυντής δεν μπορεί να ενστερνισθεί αυτή την παράλογη αρχή. Η παρακίνηση του δυναμικού πωλήσεων, να γίνουν οι ασφαλιστές ακόμη καλύτεροι, ανήκει στον τομέα ευθύνης του διευθυντή υποκαταστήματος. Το γεγονός αυτό προσθέτει ένα μεγάλο βάθος στους ώμους των Διευθυντών υποκαταστημάτων.

Αλλά να διοικεί κανείς ανθρώπους δεν ήταν ποτέ μία εύκολη εργασία και η διύθυνση των πωλητών - ασφαλιστών είναι μία από τις πιο δύσκολες εργασίες. Για να παρακινήσει ένας Διευθυντής Υποκαταστήματος τους ασφαλιστές του να γίνουν ακόμη καλύτεροι ώστε να καταστούν τελικά επαγγελματίες ασφαλιστές ζωής, αναγκαία προϋπόθεση είναι να έχει το κατάλληλο ανθρώπινο υλικό στα χέρια του.

Η εξασφάλιση αυτού του ανθρώπινου υλικού ανάγεται στην ικανότητα του διευθυντή Υποκαταστήματος να στρατολογή σε μόνιμη συνεχή και όχι περιστασιακή βάση τους κατάλληλους υποψήφιους πωλητές ασφαλιστές που θα είναι δεκτικοί της παρακινήσεως.

Ξεκινούμε από την κατάλληλη αξιολόγηση των βιογραφικών στοιχείων του υποψηφίου πωλητή - ασφαλιστή και την εκτίμηση γενικότερα της προσωπικότητας και των φιλοδοξιών του κατά τη συνέντευξη γνωριμίας. Ένας διευθυντής υποκαταστήματος λέει βασιζόμενος στην εμπειρία του από τη στρατολόγηση (recruitment) υποψηφίων πωλητών: «Μόνον αν έχω ενδείξεις ότι ένας υποψήφιος ασφαλιστής μπορεί να προχωρήσει τουλάχιστον ένα βήμα μπροστά απ' αυτό που βρίσκεται, τον προσλαμβάνω».

Και οι ενδείξεις αυτές γίνονται βεβαιότητα για τη δυνατότητα ενός υποψήφιου ασφαλιστή να ενταχθεί ή όχι στο δυναμικό πωλήσεων ενός υποκαταστήματος μετά

από ένα προκαταρκτικό στάδιο εκπαιδεύσεως. Από τη στιγμή λοιπόν που ένας ασφαλιστής ζωής κριθεί κατάλληλος και ολοκληρώνοντας τις διάφορες φάσεις της εκπαιδεύσεώς του αποκτήσει το κατάλληλο υπόβαθρο γνώσεων ώστε να μάθει τι προϊόν πουλάει και πώς πρέπει να το πουλάει τότε αναμένεται να δικαιώσει τις προσδοκίες του διευθυντή του.

Αλλά δεν αρκεί μόνον η γνώση του αντικειμένου της εργασίας για να είναι καλός στη δουλειά του ένας ασφαλιστής. Πρέπει να έχει γαλουχηθεί από τον Διευθυντή του με τις βασικές αρχές του επαγγελματισμού για να βελτιώνεται όλο και περισσότερο. Τις αρχές δηλ. εκείνες που πρεσβεύουν ότι θα γίνει ένας ασφαλιστής καλύτερος πρέπει να ασχολείται σε συστηματική καθημερινή βάση με το πώς θα οργανώσει και θα κάνει καλύτερα την εργασία του ώστε να αποκτά όλο και περισσότερους πελάτες που να τους αξιοποιήσει κατάλληλα θα τον οδηγήσουν σε νέες πωλήσεις. Και σ' αυτό θα βοηθήσει η παρακίνηση του διευθυντή ώστε οι αρχές αυτές να γίνουν δεκτές ελεύθερα και όχι υποχρεωτικά. Ο πωλητής και εδώ θέλει παρακίνηση.

Μια από τις απαντήσεις - κλειδιά όσον αφορά την ανύψωση του επιπέδου των πωλητών είναι η απάντησή τους στην ακόλουθη ερώτηση: «Ποιος πιστεύετε ότι είμαι το σημαντικότερο πρόσωπο στη ζωή σας σαν πωλητή;» Οι περισσότεροι πωλητές θα απαντήσουν: «Ο πελάτης μου».

Παρ' όλη αυτά ο διευθυντής υποκαταστήματος πρέπει να γνωρίζει ότι εκείνος είναι το σημαντικότερο πρόσωπο στη ζωή του ασφαλιστή του, χωρίς φυσικά να παραγνωρίζεται η αξία του πελάτη. Αλλά, ο διευθυντής υποκαταστήματος είναι εκείνος που εμπεδώνει στον ασφαλιστή την συναίσθηση της αξίας που πρέπει να έχει γι' αυτόν ένας ικανοποιημένος από τις υπηρεσίες του πελάτης και γι' αυτόν ακριβώς το λόγο ο διευθυντής υποκαταστήμα-

Ο διευθυντής υποκαταστήματος πρέπει να παρακινεί τον ασφαλιστή να θέτει όλο και υψηλότερους παραγωγικούς στόχους και να μην επαναπαύεται στις τυχόν επιτυχίες τού χθες.

τος είναι εκείνος που πρέπει να είναι ικανοποιημένος κατά κύριο λόγο από το αν έγινε σωστά η όχι μία πώληση.

Η παρακίνηση λοιπόν εύκολα μπορεί να γίνει κάτω από τις συνθήκες αυτές.

Ο διευθυντής υποκαταστήματος πρέπει να παρακινεί τον ασφαλιστή να θέτει όλο και υψηλότερους παραγωγικούς στόχους και να μην επαναπαύεται στις τυχόν επιτυχίες του χθες.

Αν οι ασφαλιστές σεβασθούν την αρχή ότι πρέπει πρώτα απ' όλη να ικανοποιήσουν τον διευθυντή τους φθάνοντας στην επίτευξη των στόχων που είχαν ζηήσει από κοινού, τότε βρίσκονται στον δρόμο εκείνο που οδηγεί έναν επαγγελματία ασφαλιστή κάθε φορά ένα βήμα πιο μπροστά κάνοντας το καλύτερο και η παρακίνηση πέτυχε το σκοπό της.

Αλλά η παρακίνηση των πωλητών - ασφαλιστών ζωής ώστε να γίνουν καλύτεροι είναι συνδυασμένη και με ορισμένα κίνητρα. Ποια απ' αυτά έχουν την μεγαλύτερη αξία: Όπως λέει ένας αρθρογράφος, ο κ. Richard K. Jewett, διευθυντής Marketing της εταιρείας Pitney Bowes: Οι άνθρωποι που ασχολούνται με τις πωλήσεις περιμένουν με ελάχιστες εξαιρέσεις, να κερδίσουν τα εξής πράγματα χάρη στην καθημερινή τους προσπάθεια:

Θέλουν να κερδίσουν χρήματα.

Θέλουν αναγνώριση για τις προσπάθειές τους.

Επιθυμούν να προσθέσουν λίγη ψυχα-

γωγία και χαρά στην ζωή τους.

Απ' όλη αυτά τα κίνητρα, όπως επισημάνθηκε και στην αρχή, την μεγαλύτερη σημασία έχει η ηθική ανταμοιβή: η αναγνώριση, η οποία άλλωστε είναι άμεσα συνυφασμένη και με την οικονομική επιτυχία, αφού (προκειμένου να πωλήσεις ασφάλειες Ζωής) αυτή η αναγνώριση αποτελεί έκφραση ικανοποίησης της Εταιρείας για την επίτευξη ενός υψηλού όγκου παραγωγής που, εκ των πραγμάτων, απέφερε στον ασφαλιστή μεγάλα κέρδη, χάρη στις σχετικές προμήθειες που εισέπραξε.

Γι' αυτό το λόγο οι αρθρογράφοι κύριοι R. Appelbaum, Frank J. Pirri και η κ. R.K. Jewett επισημαίνουν την αναμφισβήτητη ψυχολογική σημασία των μη χρηματικών κινήτρων.

Ο κ. Richard K. Jewett τονίζει ιδιαίτερα ότι: Η παρώθηση -παρακίνηση των πωλητών- ασφαλιστών διά μέσου των διαφόρων διαγωνισμών έχει αποδειχθεί στην πράξη ένα από τα ισχυρότερα -αν όχι το καλύτερο- από τα κίνητρα που στοχεύουν στο δεσμό των ασφαλιστών με την Εταιρεία τους και την δημιουργία του συναισθήματος ότι έχουν την ηθική και επαγ-



γεληματική υποχρέωση μετά την νίκη τους σε ένα διαγωνισμό να θέσουν και να πετύχουν στους στόχους εκείνους που θα τους οδηγήσουν σε συμμετοχή στον επόμενο διαγωνισμό της Εταιρείας. Αυτή η παράδοση έχουν ιδιαίτερη υποχρέωση να την καλλιεργούν οι διευθυντές υποκαταστημάτων τόσο στους παλιούς όσο και στους νέους ασφαλιστές τους, ώστε να γνωρίζουν ότι δεν αρκεί να επαναπαύονται στις δάφνες τις επιτυχίας που είχαν την προηγούμενη χρονιά, αλλά πρέπει κάθε χρονιά να προσπαθούν να βρίσκονται ανάμεσα στους καλύτερους ασφαλιστές. Γι' αυτό το λόγο πολλή εταιρείες έχουν θεσπίσει κατά τους ετήσιους μεγάλους διαγωνισμούς τους ένα ειδικό βαρύτιμο βραβείο για τους «Καλύτερους των καλύτερων» (The Best of Best).

Σ' αυτή την περίπτωση και σε κάθε περίπτωση μικρής ή μεγάλης βραβεύσεως οι διευθυντές μπορεί να επικαλεσθούν το ρητό: «Οποιος δοκίμασε τη δόξα του νικητή δεν συμβιβάζεται με την ήττα!»

Τα έπαθλα αυτών των διαγωνισμών μπορεί να είναι ψυχαγωγικά και εκπαιδευτικά ταξίδια, διάφορα δώρα όπως έγχρωμες τηλεοράσεις, στερεοφωνικά κ.λπ., κα-

Ένας ασφαλιστής που ξέρει να φέρεται σωστά επιτυγχάνει μεγαλύτερες πωλήσεις και φέρνει μεγαλύτερα κέρδη στην εταιρεία του.

Θώς η συμμετοχή σε συνεσιόσεις, συνέδρια ή άλλες ανάλογες εκδηλώσεις της εταιρείας ή του υποκαταστήματος.

Κερδίζοντας σε ένα διαγωνισμό ένας ασφαλιστής αισθάνεται υπερήφανος πρώτα απ' όλα γιατί κέρδισε την αναγνώριση για την προσπάθειά του και έπειτα γιατί πέτυχε και στα άλλα δύο σημεία του τρίπτυχου των επιδιώξεών του: κέρδισε χρήματα και πρόσθεσε χαρά στη ζωή του.

Έτσι, δεν είναι δύσκολο ν' αντιληφθούμε γιατί οι πωλητές - ασφαλιστές που συνειδητοποιούν την αξία των βραβεύσεων λένε:

«Δουλεύουμε σκληρά και το διασκεδάζουμε γιατί θέλουμε να είμαστε πάντα πρώτοι ανάμεσα στους καλύτερους».

Μεγάλη η αξία της παρακινήσεως· χωρίς αυτή μην περιμένουμε μεγάλες επιτυχίες!

Το τελευταίο κεφάλαιο αφορά: Το επαγγελματικό ήθος πωλητή - ασφαλιστή

Κανένα βιβλίο πάνω στην παρώθηση - παρακίνηση των πωλητών δεν θα μπορούσε να θεωρηθεί ολοκληρωμένο αν δεν καταπιανόταν με τα προβλήματα που αναφέρονται στο επαγγελματικό ήθος του ασφαλιστή, που συναρτάται σε μεγάλο βαθμό με τη συμπεριφορά του διευθυντή του απέναντί του. Ο πρόεδρος του Yankee Group κ. Howard Andrson λέει:

«Πιστεύω ότι η συμπεριφορά ενός διευθυντή προς τον ασφαλιστή του είναι τόσο σημαντική όσο και οποιοσδήποτε άλλος παράγοντας για την προώθησή του».

Ένας σωστά παρακινημένος ασφαλιστής

έχει υψηλό δείκτη επαγγελματικού ήθους διότι γνωρίζει ότι η επαγγελματική συμπεριφορά είναι καθοριστικός παράγοντας τόσο για τις σχέσεις του με τους πελάτες όσο και την εταιρεία του.

Ο πρόεδρος της εταιρείας Jack Berman Company κ. Jack Berman λέει ότι: «Η επίδειξη υψηλού πνεύματος επαγγελματικού ήθους είναι καθοριστική για την επιτυχία ενός προγράμματος προωθήσεως». Ένας ασφαλιστής που ξέρει να φέρεται σωστά επιτυγχάνει μεγαλύτερες πωλήσεις και φέρνει μεγαλύτερα κέρδη στην εταιρεία του, αφού εδραιώνει την καλή πίστη των πελατών του γι' αυτήν χάρη στην επαγγελματική του στάση και εξυπηρέτηση. Ο κ. W. Frank Voorthers ERS, διευθυντής εκπαιδεύσεως και επιλογής πωλητών της εταιρείας Turco Products division, επισημαίνει αποφθεγματικά ότι: «Όλα τα πράγματα επαγγελματικής συμπεριφοράς είναι σοβαρά».

Έτσι ο ασφαλιστής που είναι ευερέθιστος, νευρικός, κουραστικός ή απότομος με τους πελάτες (υποψήφιους ή όχι) δεν αποτελεί μόνον πρόβλημα για τον εαυτό του και την πελατεία του, αλλά και για την ίδια την Εταιρεία του η οποία ζημιώνεται κατά περισσότερους από ένα τρόπους: Πρώτα απ' όλα διότι η εταιρεία και ο Διευθυντής έχει κάνει μία επένδυση σ' αυτό τον ασφαλιστή εκπαιδεύοντάς τον και παρέχοντάς του όλα τα τεχνικά μέσα για την άσκηση της εργασίας του με τον καλύτερο τρόπο.

Δεύτερο και σημαντικότερο, διότι με τη στάση του δημιουργεί δυσανεστήμενους πελάτες, με κίνδυνο να δυσφημισθεί η εταιρεία που με τόσα έξοδα και χρόνο έχει εδραιώσει την καλή φήμη της στην αγορά.

Ίσως κάποιος διευθυντής υποκαταστήματος, να απαντούσε: «Το θέμα της συμπεριφοράς του ασφαλιστή είναι προσωπική του υπόθεση και δεν με αφορά». Η αλήθεια όμως είναι ότι το θέμα αυτό απο-

τελεί και πρόβλημα του διευθυντή του υποκαταστήματος. Κάθε τι που επηρεάζει την εργασία του διευθυντή υποκαταστήματος είναι και πρόβλημά του.

Δεν υπάρχουν «κοινά» προβλήματα επαγγελματικής συμπεριφοράς. Κάθε ένα παρουσιάζει την ιδιομορφία του, αφού αναφέρεται σε διαφορετικό πρόσωπο. Δεν υπάρχουν μαγικοί τύποι για τη λύση τέτοιων προβλημάτων. Αρκεί ο διευθυντής υποκαταστήματος να θυμάται ότι κάποτε ήταν στη γραμμή πυρός, πουλούσε δηλ. ασφάλειες. Ο χειρισμός ενός προβλήματος επαγγελματικής συμπεριφοράς μοιάζει με την υπερνίκηση μιας αντιρρήσεως κατά την παρουσίαση ενός προγράμματος. Πρέπει να αναλύσει το πρόβλημα ώστε να καταλήξει σε συμπεράσματα για την επίλυσή του.

Όταν ένας πελάτης εκφράζει μια αντίρρηση σπάνια λείπει ακριβώς έχει το μυαλό του. Το ίδιο συμβαίνει όταν ένα άτομο από την ομάδα πωλητών-ασφαλιστών έχει προβλήματα ή παραπονιέται για κάτι.

Αν ο διευθυντής προσπαθήσει να θεραπεύσει το σύμπτωμα αντί να προχωρήσει στην πραγματική επισήμανση και ριζική λύση του προβλήματος, τότε ίσως, επέλθει η καταστροφή. Για να αποφύγει αυτό πρέπει να εξετάσει σε βάθος τι συμβαίνει και να προβεί σε μια ανεπηρέαστη εκτίμηση της καταστάσεως συζητώντας το θέμα πρώτα απ' όλα με τον ασφαλιστή.

Ο διευθυντής υποκαταστήματος είναι, εκτός άλλων, εξομολόγος και σύμβουλος του ασφαλιστή όπως επισημάνθηκε στην αρχή, είναι ο άνθρωπος που πρέπει να βρίσκεται πάντα κοντά του και ποτέ σε απόσταση.

Η πείρα έχει αποδείξει ότι πολλά απ' αυτά που χαρακτηρίζονται σαν «προβλήματα» συναρτώνται, π.χ., με διάφορα οικογενειακά θέματα που αντιμετωπίζει ο ασφαλιστής ή με την εντύπωση ότι δεν αναγνωρίζονται οι προσπάθειές του από την εταιρεία ή τον διευθυντή του ή με την

Ο κ. Howard Anderson, πρόεδρος της εταιρείας Yankee Group, έχει καταλήξει στο συμπέρασμα ότι «πρέπει να συμπεριφερόμαστε στους πωλητές σαν να ήταν οι καλύτεροι πελάτες μας».

αδυναμία να οργανώσει παραγωγικά τον χρόνο του κ.λπ. Όλα τα θέματα επιλύονται με τον κατάλληλο χειρισμό ενός διευθυντή υποκαταστήματος που θα συμπερασταθεί ανθρώπινα στο προσωπικό πρόβλημα του ασφαλιστή, κάνοντάς τον να αντιληφθεί ότι τα προσωπικά του προβλήματα δεν πρέπει να επηρεάζουν την επαγγελματική του ζωή ή ότι είναι στο χέρι του να αποδείξει την αξία του με τη βράβευσή του στον επόμενο διαγωνισμό της εταιρείας, ή ότι ξεδεύοντας άσκοπα τον χρόνο του με 14 ώρες εργασίας την ημέρα δεν επιτυγχάνει τίποτα, ενώ με 8 ώρες μεθοδικής προσπάθειας με τον τρόπο που θα του υποδείξει θα πετύχει άριστα αποτελέσματα κ.λπ.

Ο κ. Howard Anderson, πρόεδρος της εταιρείας Yankee Group, έχει καταλήξει στο συμπέρασμα ότι «πρέπει να συμπεριφερόμαστε στους πωλητές σαν να ήσαν οι καλύτεροι πελάτες μας», διότι όταν ένας διευθυντής υποκ/τος και η εταιρεία, κατ' επέκταση, προσφέρουν σωστά τις υπηρεσίες τους και υποβοηθούν το έργο του πωλητή, τότε και ο ίδιος ο πωλητής αισθάνεται την υποχρέωση να προσφέρει τις καλύτερες δυνατές υπηρεσίες του στους πελάτες.

Σε όλα τα πιο πάνω η παρακίνηση παίζει ιδιαίτερο λόγο και τούτο δεν πρέπει να μας διαφεύγει σε καμία περίπτωση.

Ο κ. Jack Berman, πρόεδρος της εται-

ρείας Jack Berman Inc., συνιστά τη χρήση του παρακάτω πίνακα-ερωτηματολογίου που απεικονίζει κατά πόσο έχει γίνει αποδεκτή από τον ασφαλιστή η παρακίνηση να γίνει σωστός επαγγελματίας με υψηλές επιτυχίες.

Οι 15 παράγοντες-ερωτήσεις που αναφέρονται σ' αυτό το ερωτηματολόγιο προκειμένου να διαπιστωθεί ο βαθμός προωθήσεως - παρακινήσεως ενός πωλητή - ασφαλιστή βασίζονται σε μελέτη του κ. Berman πάνω σε 100 και πλέον επιχειρήσεις. Ολοκληρώνοντας τη στατιστολόγηση των απόψεων των διαφόρων συγγραφέων που αναφέρονται στο βιβλίο «How to motivate your sales force» («Πώς να αξιοποιήσετε - παρακινήσετε το δυναμικό των πωλήσεών σας»), καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι οι ιδέες τους μπορεί να φανούν εξαιρετικά χρήσιμες και για την εταιρεία σας.

Το γεγονός ότι η εμπειρία αυτών των ανθρώπων βασίζεται στην επιτυχή λειτουργία των επιχειρήσεών τους αποδεικνύει, ότι οι βασικές αρχές που διέπουν την αξιοποίηση και την παρακίνηση του δυναμικού πωλήσεων μιας εταιρείας είναι σχεδόν οι ίδιες, ανεξάρτητα από το είδος των εργασιών της.

Οι σημειώσεις αυτές ξεκινούν από τη μεγάλη ευθύνη του διευθυντή ενός υποκαταστήματος έναντι των ασφαλιστών του για να περάσουν στην παρακίνηση για υψηλούς στόχους με τη συνεχή βελτίωση του επαγγελματικού ήθους του πωλητή - ασφαλιστή.

Η απόδοση και προσαρμογή -κατά ένα μέρος- αυτών των ιδεών στα δικά μας δεδομένα έγινε «ασφαλιστική αδεία», προκειμένου να διευκολύνει την κατανόηση των πραγματικά θαυμάσιων εννοιών αυτού του βιβλίου από τους διευθυντές υποκαταστημάτων μας στους οποίους κυρίως απευθύνεται. Μεταφραστές ο Α. Έσφορμες. Ελπίζουμε να αποτελέσει ένα πολύτιμο βοήθημα για την εργασία μας.

Η εξυπηρέτηση του πελάτη ως κατάληξη και αφετηρία πώλησης

Είναι εύλογο, ότι σήμερα ο καταναλωτής εκτίθεται σε ευάριθμα ομοειδή αγαθά, γεγονός το οποίο σημαίνει πως η τελική επιλογή κάποιου εξ αυτών θα στηρίζεται σε αντικείμενα κριτήρια ποιότητας ή τιμής.

Σε ό,τι αφορά στην ασφάλεια ζωής, είναι γνωστό πως οι διαφοροποιήσεις στο ύψος του ασφαλιστήρου συναφώς προγραμμάτων είναι ελάχιστες ως μηδαμινές μεταξύ των ανταγωνιστικών επιχειρήσεων. Τούτο, ακριβώς, μεταφέρει το βάρος του κριτηρίου επιλογής του πελάτη από την τιμή του ασφαλιστικού προγράμματος (δηλ. από το ασφάλιστρο) στην ποιότητα του ασφαλιστικού σχεδίου. Με δεδομένη την επάρκεια του σχεδιασμού και των παροχών των ασφαλιστικών προγραμμάτων της εταιρείας, η έννοια της ποιότητας μεταφέρεται αυτοδίκαια στη δυνατότητα της εταιρείας και, πρωτίστως, στην ικανότητα του ασφαλιστικού συμβούλου που τον εκπροσωπεί, να εξυπηρετεί τον καταναλωτή –τον πελάτη– και να τον βοηθάει σε οποιαδήποτε πτυχή της ζωής του έχει σχέση –άμεση ή έμμεση, ευχάριστη ή δυσάρεστη– με το ασφαλιστήριο συμβόλαιο που ήδη διαθέτει ή πρόκειται να αποκτήσει.

Ο θεσμός της ασφάλισης εγγυάται και προσφέρει υπηρεσίες των οποίων η εκτίμηση δεν στηρίζεται σε ορατά χαρακτηριστικά, όπως συμβαίνει με την αποτίμηση των περισσότερων καταναλωτικών προϊόντων. Η εκτίμηση της ποιότητας της υπηρεσίας εστιάζεται, κυρίως, στη διευκόλυνση του πελάτη σε ό,τι έχει σχέση με την παροχή της – δηλ. σε ό,τι έχει σχέση με τις εξυπηρετήσεις της εταιρείας! Με αυτό το σκεπτικό, κρίνεται αναγκαίο να παραδοσιακή αντίληψη πως η εξυπηρέτηση του πελάτη ξεκινά ευθύς μόλις του παραδοθεί το ασφαλιστήριο συμβόλαιο.

Η διάρκεια της συνέντευξης παρέχει στον ασφαλιστή χρυσή ευκαιρία ώστε να εξυπηρετήσει τον (υποψήφιο) πελάτη, αμβλύνοντας τις ανησυχίες του, εφησυχάζοντας τις αγωνίες του, απαντώντας στα ερωτικά του, παρηγορώντας, τελικά, κλίμα αμοιβαίας, αμφίπλευρης εμπιστοσύνης.

Η εξυπηρέτηση, λοιπόν, του πελάτη, αρχίζει εκεί, στις στιγμές της συνέντευξης – και η προθυμία και επάρκεια ενάσκησής της ορίζουν την πιθανότητα επιτυχίας του ασφαλιστή στην κατάληξη της προσπάθειάς του, στην πώληση του προγράμματος.

Με την παράδοση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, η εξυπηρέτηση του πελάτη συνεχίζεται, συστηματοποιείται, ακολουθεί νέες κατευθύνσεις

και προσανατολίζεται στην ανακούφιση καινούργιων αναγκών.

Συντείνει, αυτή η εξυπηρέτηση, στην αναμόχλευση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου ώστε τούτο να επιλαμβάνεται νέων δεδομένων, αλλαγών και συνθηκών, προσβλέποντας στη διαρκώς πληρέστερη προστασία του πελάτη.

Η ετοιμότητα και προνοητικότητα του ασφαλιστικού συμβούλου να εκσυγχρονίζει τις συνιστώσες του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, ώστε τούτο να ανταποκρίνεται σε αναδιαμορφούμενες ανάγκες του πελάτη, εκτιμάται δεόντως σαν εκδήλωση ενδιαφέροντος, επαγγελματισμού, εξυπηρέτησης. Ας σημειώσουμε, μάλιστα, εδώ πως η εκτίμηση που τρέφει ο πελάτης για το έργο του ασφαλιστή κυοφορεί την ανταμοιβή του τελευταίου στην κατεύθυνση νέων, πρόσθετων προμηθειών σαν αποτέλεσμα του εκσυγχρονισμού συμβολαίων και, επίσης, στην κατεύθυνση της επίτευξης νέων πωλήσεων σαν επακόλουθο των συστάσεων ικανοποιημένων πελατών.

Οι σκέψεις τις οποίες αρθρώσαμε επιτονίζουν την αξία και τη σκοπιμότητα της αένανς εξυπηρέτησης του πελάτη σε κάθε φάση, σε κάθε στιγμή της προσπάθειας πώλησης ασφάλισης ζωής.

Ο πελάτης θέλει να αισθάνεται τον ασφαλιστικό σύμβουλο κοντά του και η ανταπόκριση του τελευταίου σε αυτό το κάλεσμα ορίζει, ακριβώς, την πεμπτουσία της εξυπηρέτησης.

Μπορεί, φυσικά, η μεθόδευση της εξυπηρέτησης και ο προσανατολισμός της να διαφοροποιούνται στο πέρασμα των σταδίων του Κύκλου της Πώλησης. Η συνιστώσα, όμως, των μεθοδεύσεων ευρίσκεται τόσο στην ποικιλία όσο και στην υλική – χρηματοοικονομική ικανοποίηση που χάρει ο παραγωγός ασφαλιστικών υπηρεσιών στον πελάτη που παρέχει!



Πωλήσεις - Management

Τα καλὰ «αραβικά άηλογα» και οι καλοί ασφαλιστές τρέχουν καλὰ με PESOS!

Όταν «γεύονται» PESOS είναι όλη αποτελεσματικά

PESOS σημαίνει:

PREPARE = Προετοιμάζω

EXPLAIN = Εξηγώ

SHOW = Δείχνω

OBSERVE = Παρατηρώ

SUPERVISE

= Επιβλέπω - ελέγχω

Προετοιμάστε, εξηγήστε, δείξτε, παρατηρήστε και επιβλέψτε τους ασφαλιστές σας για να φέρουν καλές πωλήσεις. Αυτή η δουλειά έχει υψηλή ευθύνη και αφορά το να έχουν καλή ζωή οι ασφαλιστές και οι πελάτες τους. Το ίδιο θα συμβεί και σ' εσάς σ' όποιο επίπεδο ιεραρχίας πωλήσεων και αν είστε. Έχετε δει όμορφα άσπρα, καφέ, μαύρα άηλογα να τρέχουν και ν' ανεμίζει η χαιτή τους; Έχετε δει άηλογα να τρέχουν σε αγώνες; Έχετε δει άηλογα με τα μικρά τους; Έχετε δει άηλογα να χαίρονται τον έρωτά τους και τη ζωή; Έχετε δει πόσο όμορφα «συζούν» με τους καθαλάρηδες; Έχετε δει τη χαρά τους όταν τα χαϊδεύουν; Ναι, το PESOS είναι μεγάλη ιστορία! Κάντε το κι εσείς!

Ε.Σ.

P-E-S-O-S*

A COMPLETE TRAINING PROCEDURE

ΜΙΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

* Ο διεθνής ασφαλιστικός όρος P-E-S-O-S προέρχεται από τα αρχικά των λέξεων PREPARE = προετοιμάζω, EXPLAIN = εξηγώ, SHOW = δείχνω, OBSERVE = παρατηρώ, SUPERVISE = επιβλέπω.

« Π Ρ Ο Ε Τ Ο Ι Μ Α Σ Τ Ε » Τ Ο Ν ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΝΑ ΜΑΘΕΙ - Κάντε τον να νιώθει άνετα και προετοιμάστε ένα εποικοδομητικό κλίμα συνεργασίας για την εκπαίδευσή του. Προκαλέστε του το ενδιαφέρον και, τονίζοντάς του τα πλεονεκτήματα της εργασίας του ασφαλιστή, δημιουργήστε

γήστε την επιθυμία για μάθηση. Εξηγήστε γιατί η κατοχή των γνώσεων αυτής της εργασίας θα είναι σημαντική τώρα και για όλη τη διάρκεια της σταδιοδρομίας του.

« ΕΞΗΓΗΣΤΕ » Τ Ο ΓΙΑΤΙ ΚΑΙ Τ Ο ΠΩΣ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ - Εξηγήστε με σαφήνεια και ακρίβεια το είδος της εργασίας που θα μάθει να κάνει. Εξηγήστε κάθε



σημαντικό μέρος ή βήμα της εργασίας. Τονίστε τα σημεία «κλειδιά» ή τα πράγματα που πρέπει να γίνουν με συγκεκριμένο τρόπο, ώστε να είναι αποδοτική η εργασία. Μην καλύπτετε, κάθε φορά, περισσότερα θέματα απ' όσα μπορεί να απομειώσει ο εκπαιδευόμενος ασφαλιστής. Να είστε σαφής, περιεκτικός και υπομονετικός. Να ζητάτε από τον ασφαλιστή να επαναλάβει όσα του διδάξατε ώστε να είστε σε θέση να γνωρίζετε ό,τι έμαθε.

«ΔΕΙΞΤΕ» ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΠΩΣ ΝΑ ΕΚΤΕΛΕΙ ΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΥ - Δείξτε του τι πρέπει να κάνει και πώς, κάνοντάς το εσείς ο ίδιος, ώστε να αποκτήσει μια πρακτική εξειδίκευση. Χρησιμοποιήστε όλο το υλικό και αναπτύξτε όλες τις ικανότητες και γνώσεις για την εκτέλεση της εργασίας, κατά τον ίδιο τρόπο που θέλετε να την κά-

«ΑΝ Ο ΜΑΘΗΤΗΣ ΔΕΝ ΕΧΕΙ ΜΑΘΕΙ, ΤΟΤΕ Ο ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ ΔΕΝ ΤΟΝ ΕΧΕΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΕΙ»

νει ο ασφαλιστής. Κάντε υπομονετικά μια προσεκτική και ολοκληρωμένη ανάλυση της όλης εργασίας. Συζητήστε και απαντήστε σε ερωτήσεις.

«ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΤΕ» ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΚΑΘΩΣ ΚΑΝΕΙ ΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΥ - Ζητήστε από τον ασφαλιστή να σας «πει» και να «δείξει» τι πρέπει να γίνει και «πώς». Κάντε τον να εξηγήσει τα σημεία κλειδιά του τρόπου με τον οποίο πρέπει να εκτελείται η εργασία. Δώστε του συγχαρητήρια για την πρόδοό του, διορθώστε τα λάθη, επιδείξτε ξανά τον τρόπο εκτέλεσής της εργασίας και επανεκπαιδεύσατέ τον. Συνεχίστε την εκμάθηση και τη συζήτηση μέχρι να βεβαιωθείτε ότι ο ασφαλιστής γνωρίζει «το πώς» και μπορεί να κάνει την εργασία του.

«ΕΠΙΒΛΕΨΤΕ» ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΚΑΘΩΣ ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΝΑ ΚΑΝΕΙ ΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΥ - Βοηθήστε τον ασφαλιστή να βασισθεί στις δυνάμεις του. Καθιερώστε

και διατηρήστε ένα αρχείο που θα περιέχει στοιχεία για την εκπαίδευση και τις επαγγελματικές του προόδους. Συζητήστε τα προβλήματα και τα αποτελέσματα στο γραφείο και παρατηρήστε, κατά κανόνα σε προγραμματισμένη βάση, τον τρόπο εκτέλεσής της εργασίας στο πεδίο δράσης του ασφαλιστή. Κάντε ανάλυση και διάγνωση των αναγκών για επανεκπαίδευση και κατευθύνετε σε συνεχή βάση την εκπαίδευση πάνω στις ανάγκες του ασφαλιστή, την επιδεξιότητά του και την πρόδοό του μέχρι τώρα.



INTERNET και MANAGEMENT ΑΘΗΝΑΪΚΟ, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΙΟ, ΠΑΤΡΙΝΟ, ΚΡΗΤΙΚΟ ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΟ, ΝΗΣΙΩΤΙΚΟ...



Για πολλά χρόνια το Management των ασφαλιστικών εταιρειών στην ελληνική αγορά είναι τυποποιημένο και προσανατολισμένο στην αθηναϊκή έδρα. Όλα γίνονται όλες και η ασφαλιστική αγορά είναι κλεισμένη στα κτήρια των εταιρειών στη λεωφόρο Συγγρού, τη λεωφόρο Κηφισίας και την πλατεία Συντάγματος. Μόνο μια εταιρεία διαφοροποιήθηκε: η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ του Μελά Γιαννιώτη, με έδρα τη Θεσ/νίκη. Όμως συνέβη οι στρατηγοί να είναι στην Αθήνα και οι μάχες να δίνονται στην επαρχία, στις τοπικές κοινωνίες της Κρήτης, της Πελοποννήσου, της Μακεδονίας, των νησιών... Οι στρατιώτες στην Πάτρα, στο Ηράκλειο, στη Ρόδο, στη Θεσ/νίκη, στα Γιάννενα και οι αξιωματικοί «κλεισμένοι» στα στρατόπεδα Αθηνών. Συνέδρια, συναντήσεις, επίλυση διαφορών, εκπαιδευτικά κέντρα, αποφάσεις, προαγωγές και όλο το... «υλικό ανεφοδιασμού» τυποποιημένο στις «εγκυκλίους» των Αθηνών. Και οι «τοπάρχες» είχαν τα μάτια τους στραμμένα στα «αφεντικά» των Αθηνών για να πάρουν γραμμή και «τυποποίηση» σύμφωνα με τα συμβαίνοντα στην Αθήνα, αλλιώς και «συγκρινόμενοι» με Αθήνα πάντα... έβγαιναν δεύτεροι...

Όμως οι αποδόσεις ήταν πάντα «φθίνουσες» και η τοπική επαρχιακή κοινωνία πάντα μακριά και στο «έλεος» της αντίστασης «μειοψηφιών» παλαίμαχων πρωταγωνιστών της εποχής των «αποικιών»... Αποτέ-



λεσμα, η κυριαρχία καλού ή κακού αθηναϊκού management, που είχε χαρακτήρα πολιτικής φυλακίσεως παρά δημιουργικής προσφοράς στην περιοχή, και όλα αυτά μέχρι να βρεθεί μια «μεγαλύτερη φυλακή» μεταστέγασης κάπου αλλού, όπου κάποιος νόμιζε ότι «ελευθερώθηκε», ενώ απλώς μεγάλωσε λίγο το «κλουβί»...

Αέρας δημιουργικότητας και τοπικής προσφοράς είναι καιρός να φυσήσει στην εγκαταλειμμένη επαρχία. Να μπουν νέοι κανόνες, νέα συμβόλαιο μόνο για την περιοχή, νέες εγκαταστάσεις σεβόμενες την τοπική κοινωνία, νέοι προσανατολισμοί, ελεύθερη διακίνηση και ανάπτυξη και προϊόντα ΜΟΝΟ για τη συγκεκριμένη περιοχή και τις ανάγκες της.

Η νέα τεχνολογία είναι στην υπηρεσία Αθήνας και επαρχίας για νέα μοντέλα ανάπτυξης. Δεν μπορεί να ομαδοποιηθούν η Φλώρινα κι η Άρτα με την Αθήνα, τα Χανιά και τη Σπάρτη...

Η Άρτα, όμως, με τη Λαμία και το Κιθκίς ίσως να είχαν κοινά σημεία που να βοηθούσαν καλύτερα την ανάπτυξή τους... Μια ομαδοποίηση ενεργειών σε νομούς



που μοιάζουν ίσως να έφερνε άλλα αποτελέσματα... Εκείνο που συμβαίνει τώρα είναι ότι η επαρχία «ασφυκτιά» σε μία εκ του μακρόθεν αθηναϊκή προσέγγιση.

Μεγάλες περιοχές μένουν «ανεκμετάλλετες», στην υπανάπτυξη, για πολλές εταιρείες. Αχαΐα, Ιωάννινα, Χανιά, Αιτωλο-ακαρνανία, Λάρισα, Βόλος, Κοζάνη,

Έβρος, Ηράκλειο, Τρίπολη κ.ά. έγιναν «παρτηντές»... Απαιτούνται τοιμηρές αναδιαρθρώσεις βασισμένες στην ιδιαιτερότητα κάθε περιοχής και σε πωλήσεις που ταιριάζουν στις ενασχολήσεις, όπως π.χ. συμβόλαιο για τουριστικές περιοχές, αγροτικά συμβόλαιο, σκάφη, συμβόλαιο μεταφοράς, συμβόλαιο θερμοκηπίων, συμβόλαιο αστικής ευθύνης προϊόντων, συμβόλαιο εποχικά, ειδικά τιμολόγια, κοινές διαφημίσεις περιοχών, ειδικά συμβόλαιο ειδικών σπορ, ασφαλίσεις ομαδικές κ.λπ., όλα προσαρμοσμένα σε πόλεις και νομούς...

Ο κεντρικός συντονισμός θα βασιστεί στην καλλιέργεια καλύτερων σχέσεων και στην αξιοποίηση της τεχνολογίας.

Τέλος, το όπλο του INTERNET έχει πολλές εφαρμογές στις τοπικές κοινωνίες εάν συνδυαστεί με κατάλληλο τρόπο με τους τοπικούς πωλητές.

Το κέρδος δεν είναι μόνο στο φθηνότερο τιμολόγιο. Η ανθρώπινη σχέση καταναλωτή - ασφαλιστή κρύβει περισσότερα και πιο μακροχρόνια κέρδη για την εταιρεία.

Ε.Σ.



ΠΡΩΤΟΤΥΠΟ Γράφει ο ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

Αρχές

επιτυχημένων

ασφαλιστών

- Καταλαβαίνουν μια γενικότερη εικόνα, και την αναλογία των μεγάλων αριθμών. Δεν φοβούνται να αποτύχουν περιστασιακά.
- Μαθαίνουν τα βασικά πρώτα. Κατόπιν αναπτύσσουν (θέατρο-ηθοποιοί ασφαλιστές) ένα προσωπικό στυλ.
- Καθορίζουν μακροπρόθεσμους και βραχυπρόθεσμους στόχους γραπτώς και έχουν καθορισμένες ημερομηνίες επιτεύ-

- ξως στόχων.
- Τοποθετούν τους εαυτούς τους μεταξύ των νικητών.
- Μοιράζονται τα πολλή οφέλη που δίνει η ασφάλεια ζωής με τον καθένα. Ξυπνούν κάθε ημέρα έτοιμοι να δώσουν λύσεις στα προβλήματα των ανθρώπων.
- Έχουν πολλή αυτοεκτίμηση, αυτοί πλήρως προσδοκούν να γίνουν επιτυχημένοι.
- Είναι προετοιμασμένοι να επενδύσουν

- ώρα και ενέργεια.
- Πιστεύουν στο προϊόν και είναι επαρκώς ασφαλισμένοι.
- Δεν επιτρέπουν σε αρνητικά άτομα να εμποδίζουν την εργασία.
- Είναι ηγέτες διά του παραδειγματισμού. Βοηθούν τους άλλους. Θέλουν να επιστρέψουν κάτι στη βιομηχανία.

Χαρακτηριστικά επιτυχημένων ασφαλιστών

- Αυτοπεποίθηση
- Αυτοπειθαρχία
- Επιμονή
- Ευελιξία
- Σκέπτονται για λογαριασμό των καλύτερων συμφερόντων των πελατών τους
- Επιθυμία να μάθουν από τους άλλους
- Θέληση να επιτύχουν υψηλότερους στόχους
- Επιθυμία για τελειότητα
- Θέληση για σκληρή εργασία

Ορισμός της επιτυχίας (Ασφαλιστές)

(Α) ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗΣ ΑΠΟΔΟΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ: ξεπερνούν κατά πολύ τη βασική απόδοση της εταιρείας, ξεπερνώντας τους συναδέλφους ανταγωνιστές σε διάφορες περιοχές και συνεχώς έχουν τις προϋποθέσεις για τους επαίνους αποδόσεως της εταιρείας.

(Β) ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ: είναι ασφαλιστές άνω του μετρίου σε σχέση με την ολική δύναμη πωλήσεων αλλά δεν είναι στην εξαιρετικής αποδόσεως κατηγορία.

(Γ) ΠΕΡΙΘΩΡΙΑΚΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ: παράγουν στη βασική απόδοση και επιτυγχάνουν το μέτριο ή ακριβώς κάτω από το μέτριο παραγωγή.

(Δ) ΑΠΟΤΥΧΗΜΕΝΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ: παράγουν κάτω από τη βασική απόδοση και είναι στο δρόμο τού να εγκαταλείψουν την εταιρεία.



σίγουρα, γρήγορα...απλά!

Η Interasco εξ-ασφάλιση....εγγυάται.



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

...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!**

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Ασφαλές ταξίδι με το όχημα της International Life



Πάνω στιγμιότυπο από το συνέδριο, αριστερά ο πρόεδρος του ομίλου κ. Φωκίων Μπράβος, δεξιά ο πρόεδρος της International Life AEAZ και καθηγητής του Πανεπιστημίου Πειραιώς κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος



Το μαγευτικό, ανατρεπτικό και ατέρμονο ταξίδι, στο οποίο η International Life χάραξε ένα νέο road map και σηματοδότησε την περαιτέρω πορεία της, μέσα από πολύ σημαντικούς σταθμούς, επαναβεβαιώθηκε στο συνέδριο με τίτλο "Route 38: ταξίδι με ασφάλεια και προοπτικές", που πραγματοποιήθηκε με εξαιρετική επιτυχία στο θέρετρο Costa Navarino στη Μεσσηνία, αφήνοντας τις καλύτερες εντυπώσεις στο σύνολο



Ο διακεκριμένος καθηγητής Αστροφυσικής του Πανεπιστημίου του Τέξας κ. Δημήτρης Νανόπουλος



Η διευθύντρια Δικτύου Πωλήσεων Agency System κ. Ιωάννα Κοτσιφάκη

Ο τεχνικός διευθυντής Ζωής κ. Μάκης Χαλικιάς

των συμμετεχόντων.

Στο συνέδριο συμμετείχαν περισσότεροι από 250 συνεργάτες και φίλοι του ομίλου, ασφαλιστικοί σύμβουλοι, στελέχη του δικτύου πωλήσεων, διοικητικοί υπάλληλοι, εκπρόσωποι τύπου και επίσημοι προσκεκλημένοι. Οι εργασίες του συνεδρίου ξεκίνησαν με Welcoming Event και κεντρικό παρουσιαστή τον διευθύνοντα σύμβουλο κ. Περικλή Λίβα, στο οποίο πραγματοποιήθηκαν βραβεύσεις των υπαλλήλων της χρονιάς 2011, των συνεργατών που ταξιδεύουν με τον όμιλο International Life 20, 25, 30, 35 και 40 χρόνια, τιμής ένεκεν

βραβεύσεις, καθώς και βραβεύσεις των συνεργατών του ομίλου για το 2009 και το 2010. Στο πλαίσιο του Welcoming Event, πραγματοποιήθηκαν και σημαντικές ανακοινώσεις αναφορικά με τις προηγμένες υπηρεσίες και τα νέα καινοτόμα προϊόντα ζωής του ομίλου από την διευθύντρια δικτύου πωλήσεων Agency System κ. Ιωάννα Κοτσιφάκη και τον τεχνικό διευθυντή ζωής κ. Μάκη Χαλικιά.

Τις εργασίες του συνεδρίου άνοιξε ο πρόεδρος της International Life AEAZ και καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιώς κ. Μιητιάδης Νεκτάριος, ο οποίος μίλησε για

Το συνέδριο παρουσίασε και συντόνισε με εξαιρετική επιτυχία ο γνωστός παρουσιαστής Γρηγόρης Αρναούτογλου



Ο διευθύνων σύμβουλος κ. Περικλής Λίβας



Πάνω, ο C.F.O. του ομίλου κ. Νίκος Σπανός, οι κ. Χρήστος Παππάς και Γιώργος Τσόπελης, στελέχη της McKinsey & Company



1) Πόπη Μπογιατζή, Νότα Τσελεμέρκου, Μαρία Ρετζέπη, Σταυρούλα Καλογήρη, Σταύρος Κολλιοπούλης, Αγγελική Φωτοπούλου. 2) Χρήστος Γαϊθρόπουλος, Βαγγέλης Καπετάνης, Λεωνίδας Λούλης, Σούλα Μαλισιόβα, Κώστας Φαββατάς, Αντώνης Φουκαράκης, Θεόδωρος Φραγγεδάκης. 3) Δημήτρης Καυκούλης, Τάσος Κωσικιάδης, Κατερίνα Τζοάνου. 4) Κώστας Λουκέρης. 5) Γιώργος Τραβεζάς. 6) Λάκης Τριανταφύλλου. 7) Σούλα Μαλισιόβα, Δημήτρης Πλουμάκης, Αθηνά Πεφάνιου. 8) Παύλος Βοϊλάνης, Χαράλαμπος Χριστοφορίδης, Κωνσταντίνος Φλόκας, Χρήστος Σκουλουδάκης. 9) Αθηνά Πεφάνιου, Γιώργος Καραλής, Σούλα Μαλισιόβα.

την παρούσα χρηματοοικονομική συγκυρία, την πορεία της διεθνούς και ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, καθώς και τις προϋποθέσεις ανάπτυξής τους. Ο κ. Νεκτάριος

έκλεισε την ομιλία του, επισημαίνοντας ότι το ζητούμενο της εποχής είναι η συγκέντρωση δυνάμεων για την εκμετάλλευση των δυνατοτήτων της συγκυρίας και μετα-

τροπή της τρέχουσας κρίσης σε ευκαιρία ραγδαίας ανάπτυξης.

Η πρώτη στάση του Route 38 πραγματοποιήθηκε με την ομιλία του διευθύνον-



10) Δημήτρης Κούτσικος, Θανάσης Μακρόπουλος, Γιώργος Παπανικολάου, Ελένη Φωτακί. 11) Περικλής Λίβας, Τάσος Κούτσικος, Παναγιώτης Μενίστας, Γιουρή Ρεπούλη. 12) Παύλος Βοϊλάνης, Νίκος Κομπόγιωργας, Ροδόπη Πολίτου, Κωνσταντίνος Φλόκας, Παύλος Παπουτσάνης. 13) Κατερίνα Τζοάνου, Στάθης Συγκαούντης, Κωνσταντίνη Κιάμου. 14) Ελένη Δίτσιου, Φάνης Καϊπακίωρης, Κωνσταντίνος Αλεξόπουλος, Γιάννης Πετρουλάκης, Κωνσταντίνος Τσίμπος, Νίκος Κομπόγιωργας. 15) Γιάννης Πετρουλάκης, Σοφία Μυστρίδου, Δημοσθένης Συκοθάρης, Νίκη Νόμπελη, Παντελής Ευθυμιάδης. 16) Φώτης Νικολαΐδης, Ιωάννα Λαμπράκη, Γιώργος Κουμπιάς. 17) Ηλίας Αποστολόπουλος, Κώστας Αλεξόπουλος, Ελένη Δίτσιου, Σοφία Ζερβουδάκη, Νίκη Νόμπελη, Γιάννης Πετρουλάκης, Δημοσθένης Συκοθάρης, Κωνσταντίνος Φλόκας, Θωμάς Χατζιωάννου.



Ο γενικός διευθυντής κ. Γιάννης Μπράβος



Ο Unit Manager κ. Κωνσταντίνος Φλόκας



Ο Παναγιώτης Κοτρωνάρος,
Hellas Everest 2004 Expedition Leader



18) Ηλίας Αποστολόπουλος, Κωνσταντίνος Φλόκας, Δημοσθένης Συκοδάκης. **19)** Αθηνά Πεφάνιου, Γιώργος Κουμπιάς, Ελένη Θανοπούλου. **20)** Χρήστος Γαληρόπουλος, Κλέαρχος Πεφάνιος, Νίκος Παπακωνσταντίνου. **21)** Παύλος Παπουτσάκης, Κωνσταντίνος Αλεξόπουλος. **22)** Γιώργος Λημναίος, Κωνσταντίνα Κιάμου, Μανώλης Σκουλουδάκης. **23)** Θεόδωρος Φραγγεδάκης, Κλέαρχος Πεφάνιος, Βασίλης Κόττας. **24)** Θάνος Χριστιανός, Θεωδωρής Αντανογιώργος, Μίλτος Παρλαμάς, Νίκος Πλακίδης. **25)** Ηλίας Αποστολόπουλος, Κωνσταντίνος Φλόκας, Νίκος Κομπόγιωργας. **26)** Αθηνά Πεφάνιου, Ελένη Θανοπούλου, Κοσμάς Ευθυμιάδης. **27)** Χρήστος Γαληρόπουλος, Κλέαρχος Πεφάνιος, Βαγγέλης Τοπχαναλής. **28)** Χρήστος Σκουλουδάκης, Κωνσταντίνος Αλεξόπουλος, Γιάννης Μπράβος. **29)** Μανώλης Σκουλουδάκης, Γιώργος Λημναίος, Δημήτρης Πλουμάκης. **30)** Θεόδωρος Φραγγεδάκης, Κλέαρχος Πεφάνιος, Νίκος Παπακωνσταντίνου.

ντος συμβούλου κ. Περικλή Λίβα, ο οποίος μίλησε για το όχημα της International Life και το ταξίδι που συνεχίζει έως σήμερα με σωστές κατευθύνσεις, σημαντικούς επιβάτες και δυναμική πορεία. Ο κ. Λίβας δήλωσε χαρακτηριστικά: «Οι κανόνες που εμείς οι ίδιοι βάζουμε για την πορεία μας και για το μεγάλο ταξίδι της ζωής μας είναι οι ουσιαστικοί συνοδηγοί μας κι αυτοί, αν είναι σωστοί και τους τηρήσουμε, μας οδηγούν πάντα στην επιτυχία και στην καταξί-

ωση».

Στην επόμενη στάση του Route 38, τη στάση της ισχυρής θέσης, ο C.F.O. του ομίλου κ. Νίκος Σπανός φωτογράφησε με αριθμούς την ανάπτυξη του ομίλου, αναλύοντας τις σημαντικές κινήσεις και τα οφέλη από τις συγχωνεύσεις της International Life, τα θετικά οικονομικά μεγέθη του ομίλου για το 2010 με κέρδη προ φόρων που ξεπέρασαν τα €9 εκατ., καθώς και την προσφορά του στο κοινωνικό σύνολο. «Ο

όμιλός μας αναπτύσσεται, μεγαλώνει παρά τη δύσκολη συγκυρία», σημείωσε χαρακτηριστικά ο κ. Σπανός.

Οι σύνεδροι έκαναν τη στάση της πρωτοπορίας με την ομιλία των κ.κ. Χρήστου Παππά και Γιώργου Τσόπελα, στελεχών της McKinsey & Company, οι οποίοι παρουσίασαν τις παρατηρήσεις και τις ποιοτικές αξιολογήσεις τους για την πορεία του ομίλου και έθεσαν κατευθύνσεις για περαιτέρω ανάπτυξη. «Η International Life ανή-



κει σε μια διαφορετική κατηγορία, δεν συγκρίνεται με το μέσο όρο, έχει ένα 20% πλεόνασμα συγκρινόμενη με τους καλύτερους σε μέγεθος, διάρθρωση χαρτοφυλακίου και απόδοση», δήλωσαν.

Στη στάση της στρατηγικής, ο γενικός διευθυντής κ. Γιάννης Μπράβος ανέπτυξε την εμπορική πολιτική και τις σημαντικές κινήσεις της εταιρείας και επισήμανε τις ευκαιρίες ανάπτυξής της. Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε ο κ. Μπράβος, «Έχουμε όλες τις προϋποθέσεις για να δημιουργήσουμε κάτι μεγάλο. Έχετε δίπλα σας μια International Life που με σύγχρονες δομές και υπηρεσίες, αθλή και συνεχή ανανέωση, σας στηρίζει. Όποιοι είναι εδώ σήμερα αποδεδειγμένα είστε επαγγελματίες, είστε εκπαιδευμένοι και έχετε πολλές δυνατότητες».

Στη στάση του ταξιδιού των υψηλών στόχων και της ραγδαίας ανάπτυξης, ο κ. Κωνσταντίνος Φλόκας, Unit Manager στο υποκατάστημα του κ. Κλέαρχου Πεφάνιου στην Αθήνα, μίλησε για τους μεγάλους πελάτες, την υψηλή παραγωγή και το επιτυχημένο κλείσιμο ραντεβού. «Αν διαθέτεις τη θέληση να νικήσεις, έχεις ήδη πετύχει τη μισή νίκη. Κανείς δεν φτάνει στην κορυφή δίχως τόλημ. Μη φοβάστε τους πελάτες. Η επιτυχία πάντα ευνοεί τους τοιμηρούς».

Στη συνέχεια του συνεδρίου ο διακεκριμένος καθηγητής Αστροφυσικής του Πανεπιστημίου του Τέξας κ. Δημήτρης Νανόπουλος καθήλωσε τους συνέδρους με μια ομιλία για τη θεωρία του σύμπαντος. «Αυτό που θέλω να αποδείξω είναι ότι η αρχή του σύμπαντος ισχύει γι' αυτό εδώ το σύμπαν μόνο. Για να καταλάβετε το τίποτά μας, αρκεί να σας πω ότι ο γαλαξίας μας έχει 100 δισ. αστέρια, ενώ είναι ταυτόχρονα ένας από τους 100 δισ. γαλαξίες».

Συγκλονιστική ομιλία σθένους, υπέρβασης και θάρρους πραγματοποιήθηκε από τον κ. Παναγιώτη Κοτρωνάρο, Hellas Everest 2004 Expedition Leader, ο οποίος μοιράστηκε με τους παρευρισκομένους την προσωπική του διαδρομή προς την κορυφή του κόσμου, το Everest. «Εδώ χρειάζεται ψυχή. Όσο καλός ορειβάτης και αν είσαι, όσο και αν έχεις φυσική δύναμη, οι σωματικές δυνάμεις δεν αρκούν. Εκεί που σταματάει το σώμα, έρχεται η ψυχή».

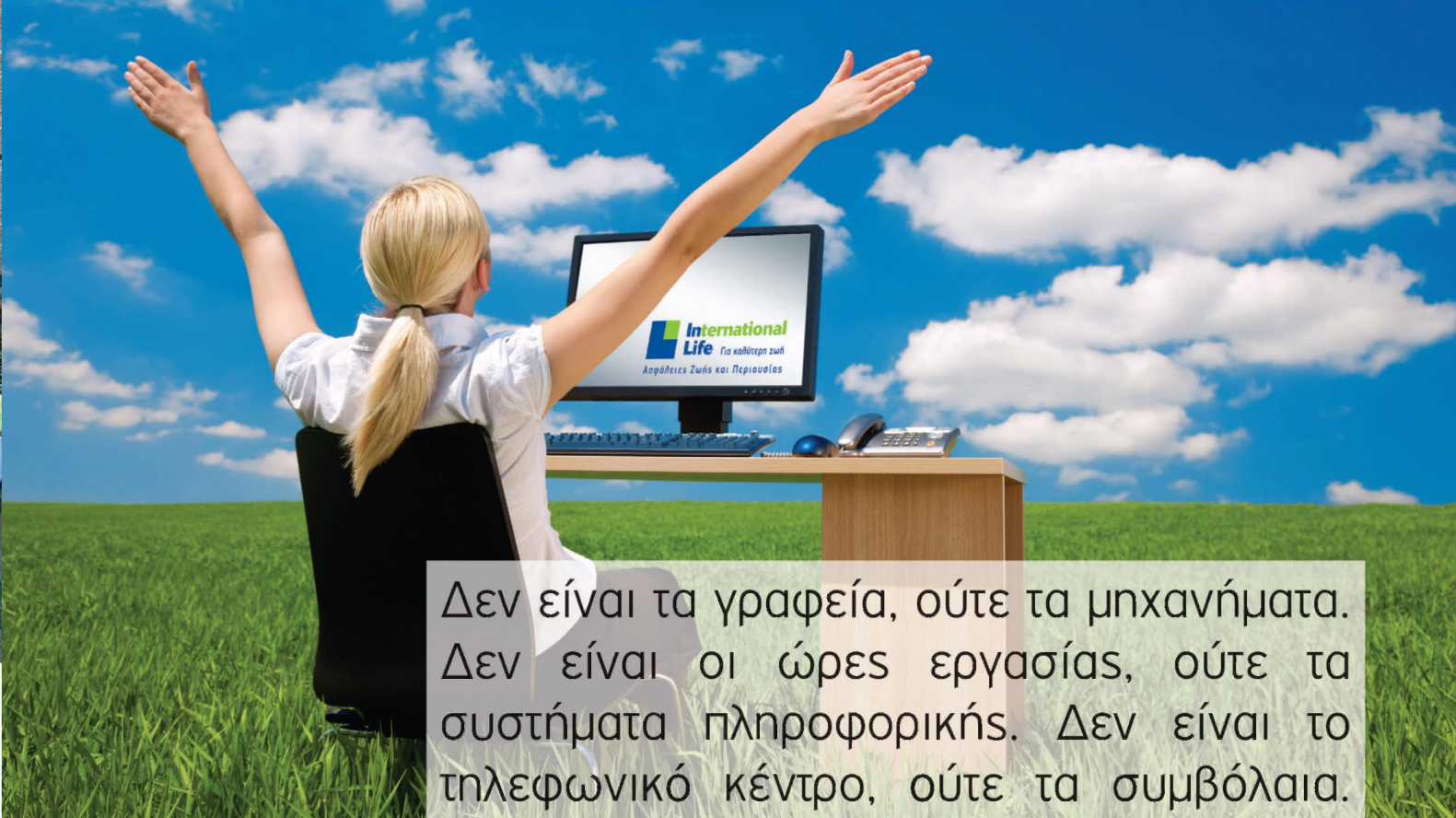
Το συνέδριο πηλασιώθηκε από τις βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών του Ομίλου για τα έτη 2009 και 2010 οι οποίοι διακρίθηκαν για την αποδοτικότητα, τον επαγγελματισμό και την αφοσίωσή τους στην εξυπηρέτηση των πελατών στο Ταξίδι της International Life. Επίσης, αναγνωρίστηκαν τα μέλη της Λέσχης Προέδρου για το 2010 και το 2011.

Το συνέδριο ολοκληρώθηκε με την ομιλία του προέδρου του ομίλου κ. Φωκίωνα Μπράβου ο οποίος κάλεσε τους παρευρισκομένους να προχωρήσουν με αποφασιστικότητα μπροστά.

Ο κ. Μπράβος δήλωσε: «Πιστεύω ότι εδώ μέσα υπάρχουν πολλοί αγωνιστές, ξέρω προσωπικά πως είναι άνθρωποι που ξέρω ότι μπορούν να κάνουν μεγάλα πράγματα. Πόσοι μπορούν να κάνουμε ένα βήμα μπροστά, πόσοι μπορούμε να δημιουργήσουμε κάτι καινούργιο, κάτι δυναμικό, κάτι σπουδαίο; πόσοι; Σηκωθείτε! σηκωθείτε! σηκωθείτε! Μπορείτε; Μπράβο σας!

»Έχουμε το σθένος, έχουμε τις δυνάμεις, έχουμε την ψυχή, έχουμε την τεχνολογία, το know how, έχουμε τις μεθόδους, τη στρατηγική, έχουμε 500 εργαλεία, έχουμε τα όνειρα, έχουμε τους στόχους, έχουμε πάρα πολλά εφόδια. Έχουμε τα προϊόντα, και έχουμε τη διάθεση να φτιάξουμε και άλλα προϊόντα, να καλύψουμε οποιοσδήποτε ανάγκες, έξω, της κοινωνίας, τα έχουμε όλα» πρόσθεσε ο κ. Φωκίων Μπράβος, κλείνοντας τις εργασίες του 38ου πανελληνίου συνεδρίου πωλήσεων.

Σημειώνεται ότι στο συνέδριο παρευρέθηκε και ο παρουσιαστής Γρηγόρης Αρναούτογλου.



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 Νεαπόλεως 2, Μαρούσι,
Τ. 210 8119000, e-mail: inlife@inlife.gr, www.inlife.gr

Σ ΥΝΕΔΡΙΟ



Προσαρμογή στα νέα δεδομένα



Συμπλήρωσε 38 χρόνια
ζωής και δημιουργίας
και συνεχίζει
αναπτυξιακά, με όραμα
τη δημιουργία ενός
υψηλού κύρους και
αξιοπιστίας, φερέγγυο
ασφαλιστικό
οργανισμό,
πρωταγωνιστή του
κλάδου.



Η Υδρόγειος Ασφαλιστική ξεκίνησε το 1973 και σήμερα στηρίζομενη αποκλειστικά σε ελληνικά κεφάλαια και κυρίως κεφάλαια ασφαλιστών επιδιώκει να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Έτος ορόσημο για την εταιρεία ήταν το 2010, όπως αναφέρεται στην ετήσια έκδοσή της. Το 2010, η Υδρόγειος εδραίωσε τη θέση της ως μίας από τις ηγέτιδες εταιρείες Γενικών Ασφαλειών στην Ελλάδα, θέτοντας και επιτυγχάνοντας μια σειρά από επιχειρηματικούς στόχους σε πολλαπλά επίπεδα.

Τα νέα δεδομένα που απορρέουν από τις απαιτούμενες διεργασίες προσαρμογής των ασφαλιστικών εταιρειών στην Οδηγία Solvency II αλλιά και η ανάληψη της εποπτείας τους από την Τράπεζα της Ελλάδος, διαμορφώνουν πλέον μια νέα πραγματικότητα, στην οποία θέση θα έχουν μόνο οι φερέγγυες, υπεύθυνες και σωστά προετοιμασμένες δυνάμεις του κλάδου. Η Υδρόγειος είναι μία από αυτές, τονίζει ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης.

Στη συνέχεια απαριθμεί τα επιτεύγματα του 2010 αλλιά και τους στόχους για το μέλ-

λον της Υδρόγειος.

Το 2010, η εταιρεία μας συνέχισε σταθερά και δυναμικά την πορεία της, εφαρμόζοντας με συνέπεια:

Α) Μια στρατηγική διαφοροποίησης που βασίζεται στο υψηλό επίπεδο υπηρεσιών και τη συνεχή προσήλωση στις ανάγκες των πελατών και συνεργατών της.

Β) Ένα μοντέλο χρηστής διαχείρισης με έμφαση στην ενίσχυση της κερδοφορίας, τη συνεχή ενδυνάμωση της κεφαλαιακής επάρκειας, την αποτελεσματική διαχείριση κινδύνων και την πειθαρχημένη ανάπτυξη των εργασιών της.

Μέσα στη χρονιά που πέρασε και εν μέσω αυξημένου ανταγωνισμού στον κλάδο των Γενικών Ασφαλειών, η Υδρόγειος συνέχισε να θέτει ως πρωταρχικό της στόχο την ποιοτική ανάπτυξη της παραγωγής της, εφαρμόζοντας, μεταξύ άλλων, αυστηρότερα κριτήρια επιλογής κινδύνων και εστιάζοντας στη συνεχή εξυγίανση του χαρτοφυλακίου της. Το σύνολο της παραγωγής μας στην ελληνική αγορά ανήλθε στα 142,5 εκ. ευρώ μέγεθος που μας κατατάσσει σταθερά στην πρώτη πεντάδα των ασφαλιστικών εταιρειών των Γενικών Κλάδων στη χώρα μας.

Επιπλέον, η εταιρεία πέτυχε σημαντική ενίσχυση όλων των βασικών της οικονομικών μεγεθών, με εντυπωσιακή αύξηση της κερδοφορίας της στα 2,9 εκ. ευρώ (από 272.000 ευρώ το 2009), αύξηση κατά 11% των αποθεμάτων της (στα ευρώ 158 εκ.) και 7% των επενδύσεών της (στα ευρώ 162 εκ.).

Όραμά μας, τονίζει ο κ. Κασκαρέλης, είναι να αποτελούμε την «Ασφαλή Δύναμη», δηλαδή: Έναν υψηλού κύρους και αξιοπιστίας, φερέγγυο ασφαλιστικό οργανισμό, πρωταγωνιστή του κλάδου μας, με συνεχή ισχυρή αναπτυξιακή προοπτική. Έναν ασφαλιστικό οργανισμό που μέσα από τη λειτουργία τις υπηρεσίες και τη συμπεριφορά του, αποπνέει σιγουριά και εμπιστοσύνη στον ασφαλισμένο.

Αποστολή μας είναι να δημιουργούμε και να παρέχουμε υψηλής ποιότητας ασφαλιστικά προϊόντα και υπηρεσίες, λειτουργώντας με επαγγελματισμό, υπευθυνότητα και, κυρίως, διατηρώντας ένα ανθρώπινο πρόσωπο σε ό,τι αφορά τις σχέσεις μας με τους πελάτες, συνεργάτες, εργαζόμενους και εταίρους του επιχειρηματικού και ευρύτερου κοινωνικού μας περιβάλλοντος.



Στη πλαίσια της πολιτικής της για συνεχή παροχή υψηλών υπηρεσιών και προστιθέμενης αξίας προς τους πελάτες της, η MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers SA, σε συνεργασία με την Price Forber & Partners και την RMS, διοργάνωσε μια πολύ ενδιαφέρουσα ημερίδα εργασίας στην Αίγλη Ζαπφείου στις 30 Ιουνίου 2011. «Το μέλλον του Μοντέλου Σεισμού στην Ελλάδα: Εξέλιξη ή Επανάσταση» ήταν το θέμα της ημερίδας το οποίο ανέπτυξαν ομιλητές από την εξειδικευμένη στα θέματα αυτά RMS. Επίσης πολύ ενδιαφέρουσες παρουσιάσεις δόθηκαν από πλευράς του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου και της Price Forber & Partners. Σε ό,τι αφορά την RMS, συνοπτικά παρουσιάζονται ακολούθως τα κύρια σημεία που ανέπτυξαν οι εκπαιδευτές της.

Το 2011, η RMS συνέχισε να επεκτείνει το πιθανολογικό, υψηλής ανάλυσης μοντέλο της για τον κίνδυνο του σεισμού στην Ευρώπη, με σημαντικές ανα-



Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, Gerry Tighe

νων μοντέλων για την Ελλάδα και την Τουρκία, και την κυκλοφορία τεσσάρων νέων για τις χώρες: Βουλγαρία, Ουγγαρία, Ρουμανία και Σλοβενία. Με την έκδοση του 2011, το μοντέλο της RMS για τον κίνδυνο σεισμού στην Ευρώπη καλύπτει συνολικά 21 ευρωπαϊκές ώρες, όλες μοντελοποιημένες βάσει ενιαίου περιφερειακού προτύπου: Ανδόρα, Αυστρία, Βέλγιο, Βουλγαρία, Γαλλία (συμπεριλαμβανομένου του Μονακό), Γερμανία, Ελλάδα, Ουγγαρία, Ιταλία, Ιρλανδία, Λιχτενστάιν, Λουξεμβούργο, Κάτω Χώρες, Πορτογαλία, Ρουμανία, Σλοβενία, Ισπανία, Ελβετία, Τουρκία και Ηνωμένο Βασίλειο.

Ένας από τους βασικούς στόχους της RMS είναι να διασφαλίζει ότι τα μοντέλα της είναι ενημερωμένα, τόσο από την άποψη της επιστήμης στην οποία βασίζονται

Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, ένα αστέρι γεννιέται!



όσο και από την άποψη της μεθοδολογίας μοντελοποίησης βάσει της οποίας λειτουργούν. Αυτή η έκδοση του μοντέλου σεισμού για την Ελλάδα παρέχει ολοκληρωμένη ενημέρωση για όλα τα μέρη του μοντέλου, ευθυγραμμίζοντας το με τα πιο πρόσφατα πρότυπα προσομοίωσης σεισμού και παρέχοντας τη συνοχή με προηγούμενες εκδόσεις της RMS για την υπόλοιπη Ευρώπη.

Ένα νέο μοντέλο προέλευσης έχει αναπτυχθεί με καλύτερη χωρική κάλυψη, ενσωματώνοντας τις τελευταίες απόψεις του κινδύνου σεισμού για περιοχές όπως η Ελληνική Ζώνη Καταβύθισης. Το μοντέλο της κίνησης του εδάφους, το οποίο μεταφράζει τη μετακίνηση του εδάφους στην προέλευσή της σε μετακίνηση του εδάφους στην τοποθεσία της ασφαλισμένης έκθεσης στον κίνδυνο, έχει ενημερωθεί επίσης με ένα μείγμα από παγκόσμιες και τοπικά προερχόμενες λειτουργίες εξασθένησης. Τέλος, η εκτίμηση ζημιών έχει «μεταφερθεί» σε μια φασματικής απόκρισης προσέγγιση, η οποία αντικατοπτρίζει καλύτερα τη σεισμική συμπεριφορά των κτιρίων και βελτιώνει τις εκτιμήσεις ζημιών. Οι λειτουργίες ευπάθειας βαθμονομούνται σύμφωνα με τους τοπικούς κτιριακούς κανονισμούς, τα κτιριακά δυναμικά και έχουν αναπτυχθεί με τη βοήθεια τοπικών συμβούλων.

Η διαφοροποίηση του κινδύνου έχει



Craïd Verdon – Matthew Foote – Matthew Grand – Lorenzo Sargenti.

επίσης βελτιωθεί με υψηλότερη ανάλυση γεωκωδικοποίησης και ανάκτηση επικινδυνότητας, με νέες ευπαθείς περιοχές (οι οποίες προσαρμόζουν τα ποσοστά ζημιών που λαμβάνονται υπόψη, για περιφερειακή διαφοροποίηση σε όλη την επικράτεια της χώρας) και με νέες κατηγορίες κατασκευής και κτήσης (η οποία επιτρέπει την ακριβέστερη κατάταξη των ασφαλισμένων περιουσιακών στοιχείων). Για να βοηθήσει τους χρήστες που δεν έχουν πρόσβαση σε λεπτομερή στοιχεία ακινήτων, τα μοντέλα της RMS μπορούν να απευθύνονται σε μια βάση δεδομένων ασφαλισμένων περιουσιακών στοιχείων, που ονομάζεται «Η Απογραφή», η οποία θα προσδιορίζει το μέσο όρο των κτιριακών χαρακτηριστικών ανάλογα με τη θέση του ασφαλισμένου κινδύνου. Η RMS φτιάχνει μια κατά παραγγελία απογραφή για κάθε χώρα στην οποία μοντελοποιεί τον κίνδυνο σεισμού, λαμβάνοντας υπόψη τα τοπικά κτιριακά αποθέματα και τις περιφερειακές παραληλαγές.

Πριν την προσπάθεια να αποδοθούν αυτές οι αλληλαγές ζημιών στις ενημερώσεις των επιμέρους στοιχείων του μοντέλου, είναι σημαντικό να γίνει κατανοητό ότι υπάρχει σημαντική αλληλεπίδραση μεταξύ των μερών του μοντέλου. Το μοντέλο προέλευσης επηρεάζει το μοντέλο εδαφικής κίνησης, το μοντέλο εδαφικής κίνησης αλληλεπιδρά με το μοντέλο ευπάθειας.



Σε γενικές γραμμές πάντως, το νέο μοντέλο προέλευσης δρα προς αύξηση των ζημιών, ενώ το μοντέλο κίνησης του εδάφους τις μειώνει. Η επίδραση του νέου μοντέλου ευπάθειας ποικίλλει ανάλογα με το είδος των εργασιών, αλλά εντός ενός δεδομένου είδους εργασιών, έχει την τάση να μειώνει τις ζημιές σε σύντομες περιόδους επαναφοράς, ενώ τις αυξάνει σε μεγαλύτερες περιόδους επαναφοράς.

Το καθαρό αποτέλεσμα των αλληλαγών του μοντέλου σε μια αντιπροσωπευτική για την RMS αγορά έκθεσης στον κίνδυνο σε πανελλαδικό επίπεδο σε όλους τους τομείς εργασιών, μειώνεται στα επίπεδα ζημιών με μεγαλύτερη συχνότητα (μικρότερη από 1-σε-100, συμπεριλαμβανομένου του AAL) και αυξάνεται στα μέσα του φάσματος πιθανοτήτων υπέρβασης και στην ουρά της καμπύλης του ΕΠ (μετά την 1η-in-1000). Υπάρχει μια έντονη διακύμανση των ζημιών σε κάθε είδος εργασιών και μια πιθανότητα υπέρβασης και σε περιφερειακό επίπεδο στη συνολική επικράτεια της χώρας.

Ανταποκρίθηκε σε 95.805 περιπτώσεις οδικής βοήθειας



Μεγάλη και Σίγουρη

Ενισχύει συνεχώς την ηγετική θέση της στους τομείς της οδικής και προσωπικής βοήθειας που συμπληρώνουν ουσιαστικά τις δραστηριότητες του ομίλου στις ασφαλιστικές ευθύνες αυτοκινήτου και υγείας αντίστοιχα και στο πλαίσιο αυτό αντιμετώπισε το α' εξάμηνο 108.224 περιστατικά, αυξημένα κατά 15,2% σε σχέση με το πε-



Ο κ. Γιώργος Βαβανής, γενικός διευθυντής της Interamerican Βοήθειας

ρυσινό α' εξάμηνο (93.948). Δεδομένου ότι οι υπηρεσίες λειτουργούν χωρίς διακοπή, η δραστηριότητα αυτή μεταφράζεται σε 595 ενέργειες ημερησίως, κατά μέσο όρο. Ειδικότερα, στην οδική βοήθεια η εταιρεία ανταποκρίθηκε σε 95.805 περιπτώσεις, παρέχοντας για 39.164 βλάβες υπηρεσίες επιτόπου επισκευής, σε 31.426 ρυμούλκηση και σε 3.077 επιστροφή οχήματος στην έδρα του, ενώ η ειδική

υπηρεσία autohelp της εταιρείας έσπευσε για επιτόπου υποστήριξη σε 22.138 περιστατικά.

Η Interamerican έχει θέσει σε πιλοτική εφαρμογή στην υπηρεσία autohelp, καινοτομώντας για μια ακόμη φορά, το εργαλείο digital pen με το οποίο μεταφέρονται αυτόματα στη βάση δεδομένων της εταιρείας τα στοιχεία

ατυχήματος την ώρα που καταγράφονται. Στην προσωπική βοήθεια οι υπηρεσίες της εταιρείας διαχειρίστηκαν 12.419 κλήσεις, εκ των οποίων σε 35 περιπτώσεις χρειάστηκε αεροδιακομιδή με ελικόπτερο –κυρίως από τη νησιωτική Ελλάδα στην Αθήνα– για την άμεση αντιμετώπιση κρίσιμων καταστάσεων της υγείας ασφαλισμένων, ενώ πραγματοποιήθηκαν 1.789 μεταφορές με ασθενοφόρο. Ακόμη, παρασχέθηκε βοήθεια σε 73 πε-

ριπτώσεις εκτός Ελλάδας και σε 43 σε συγγενείς του παθόντος, ενώ η εταιρεία ανταποκρίθηκε με ιατρικές συμβουλές, πληροφορίες και άλλες υπηρεσίες σε 10.479 κλήσεις.

Εκφράζοντας την ικανοποίηση του ο κ. Γιώργος Βαβανής, γενικός διευθυντής της Interamerican Βοήθειας, επισημαίνει ότι, «η ιδιότητα υποδομή και οργάνωση της εταιρείας, μάς παρέχει τη δυνατότητα παροχής υπηρεσιών υψηλού επιπέδου, που σύμφωνα με τις τακτικές μετρήσεις έχουν ως αποτέλεσμα δείκτη ικανοποίησης πελατών 92% στην οδική και 96% στην προσωπική βοήθεια».

Σημειώνεται τέλος ότι σε επίπεδο παραγωγής ασφαλιστρών η Interamerican κατά το α' εξάμηνο έγραψε μεικτά ασφαλίστρα 13,1 εκατ. ευρώ στην οδική βοήθεια, εκ των οποίων τα 10,9 εκατ. από τις ενδο-ομιλικές συνέργειες, ενώ στην προσωπική βοήθεια η παραγωγή ήταν 2,1 εκατ. ευρώ.

ΣΕΣΑΕ Τιμήθηκε ο Θ.Μελακοπίδης

Εξαιρετική επιτυχία σημείωσε για άλλη μια χρονιά η καθιερωμένη πλέον συνάντηση του Συνδέσμου Εκπροσώπων & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών με τη συμμετοχή στελεχών από το σύνολο των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών εταιριών που δραστηριοποιούνται στη χώρα, εκπροσώπων των φορέων της αγοράς, καθώς και μεγάλου αριθμού διαμεσοδραστηριοτήτων.

Ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Ερρίκος Μοάτσος καλωσόρισε τους παρευρισκόμενους και τους ευχαρίστησε θερμά για την παρουσία τους, καθώς επίσης και για τη συμμετοχή τους στις δραστηριό-



Ο Θάνος Μελακοπίδης

τητες του Συνδέσμου.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης τιμήθηκε ο κ. Θάνος Μελακοπίδης, Επίτιμος Πρόεδρος του Συνδέσμου, σε αναγνώριση του σημαντικού έργου που επιτέλεσε στη διάρκεια των 24 ετών συμμετοχής στο Διοικητικό Συμβούλιο και των 18 από αυτά που ήταν Πρόεδρός του.

Η φετινή εκδήλωση πραγματοποιήθηκε με την ευγενική χορηγία των AON BENFIELD, AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, CARGLASS, CHARTIS ΕΛΛΑΣ, HDI GERLING και VICTORIA και τη θερμή υποστήριξη της ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ.



Ο Γιάννης Μελακοπίδης και ο κ. Σπύρου



Allianz Με πιστοποίηση οι σύμβουλοι **σύνταξης**

Την επαγγελματική πιστοποίηση του συμβούλου σύνταξης καθιερώνει η Allianz Ελλάδος, προκειμένου να βελτιώσει περαιτέρω τις παρεχόμενες υπηρεσίες της προς τους ασφαλισμένους, αλλά και να επιβραβεύσει όσους συνεργάτες της «βλέπουν» τον εαυτό τους στην υψηλότερη βαθμίδα πωλήσεων της εταιρείας. Πρόκειται για μια διαδικασία κορυφαίας επαγγελματικής πιστοποίησης, με την οποία η Allianz Ελλάδος αποδεικνύει εμπράκτως ότι η υπευθυνότητα και ο επαγγελματισμός δεν είναι έννοιες αφηρημένες, αλλά ενισχύονται με τη γνώση και τη διαρκή εκπαίδευση. Εξάλλου, η πιστοποίηση εστιάζεται στις δραστηριότητες που αποτελούν προτεραιότητα του ομίλου Allianz σε κάθε χώρα, παρέχοντας τη δυνατότητα συμμετοχής στους πιο αξιόλογους και ικανούς συνεργάτες της.

Στην Allianz Ελλάδος, η πιστοποίηση ήδη άρχισε να εφαρμόζεται στους ασφαλιστικούς συμβούλους του agency, που αποτελούν τον «πυρήνα» ανάπτυξης των δραστηριοτήτων ζωής και υγείας.

Η πιστοποίηση προϋποθέτει τη θεωρητική και πρακτική εκπαίδευση του συνεργάτη της Allianz, την εξέτασή του στην ύλη που διδά-



Ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος

χτηκε, όπως και μια πρακτική δοκιμασία 6 μηνών, περίοδο κατά την οποία ο συνεργάτης καλείται να αποδείξει την ικανότητά του να εφαρμόσει στην πράξη τη θεωρητική του γνώση.

Ένα χρόνο μετά τη δημιουργία του προγράμματος επα-

γγελματικής πιστοποίησης «Σύμβουλος Σύνταξης» 56 συνεργάτες της Allianz Ελλάδος βρίσκονται στη διαδικασία της θεωρητικής και πρακτικής εφαρμογής του προγράμματος, με 9 από αυτούς να ολοκληρώνουν σήμερα επιτυχώς το πρόγραμμα.

Στόχος είναι το σύνολο των συνεργατών μας που ασχολούνται με συνταξοδοτικές και αποταμιευτικές ανάγκες να αποκτήσει, πέραν της βασικής επαγγελματικής πιστοποίησης που η Ελληνική νομοθεσία προβλέπει, και την Πιστοποίηση του «Συμβούλου Σύνταξης» ώστε να αναδείξει περαιτέρω τις ικανότητές του, όπως και την υπεραξία των προϊόντων που προσφέρει η Allianz Ελλάδος, εξασφαλίζοντας μεγαλύτερα οφέλη στον ασφαλισμένο, και στον ίδιο την ευκαιρία να κερδίσει πρωτιές στον καθημερινό "αγώνα πωλήσεων" υπογράμμισε ο εκτελεστικός διευθυντής πωλήσεων της Allianz Ελλάδος, κ. Μιχάλης Σωτηράκος.

EFG Eurolife Ασφαλιστική Καινοτομεί

Ομάδες εργασίας οργάνωσε για δεύτερη συνεχή χρονιά η EFG Eurolife Ασφαλιστική.

Συγκεκριμένα, στις συνολικά 7 ομάδες εργασίας που συστάθηκαν συζητήθηκαν εκτενώς θέματα που αφορούν σε Προϊόντα Ζωής, προϊόντα γενικών ασφαλειών και κυρίως θέματα που αφορούν στην ασφάλιση αυτοκινήτου, κατοικίας και επιχείρησης, καθώς και θέματα που άπτονται της τεχνολογίας με έμφαση στην ανάπτυξη νέων συστημάτων και την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών.

Ευρώπη ΑΕΓΑ Ρεκór κερδών το εξάμηνο

Αύξηση κερδοφορίας κατά 92,5% κατέγραψε η ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ το πρώτο εξάμηνο, όπως ανακοίνωσε ο κος Νικόλαος Μακρόπουλος, Πρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος της Ευρώπη ΑΕΓΑ.



Ο Ν. Μακρόπουλος

Αναφορικά με τα ενοποιημένα καθαρά κέρδη, αυτά ανήλθαν σε € 838.712,77 ενώ τα καθαρά κέρδη προ φόρων της εταιρείας για το Α' εξάμηνο του 2011 ανήλθαν σε € 779.200,51 εμφανίζοντας αύξηση κατά 92,54% σχέση με εκείνα της αντίστοιχης περιόδου του 2010 τα οποία ανήλθαν σε € 404.693,86.

ΕΑΕΕ Επιτροπές για διαμεσολαμβάντες και ανθρώπινο δυναμικό

Στη σύσταση δύο νέων επιτροπών προχωρά η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, με στόχο την ανάδειξη και διαχείριση των ζητημάτων που ανακύπτουν σχετικά με το έμπιστο δυναμικό της ασφαλιστικής αγοράς τόσο στον τομέα των πωλήσεων (διαμεσολαμβάντες) όσο και στον διοικητικό τομέα (προσωπικό εταιριών). Συγκεκριμένα συστήνεται η Επιτροπή Διαμεσολαμβάντων, υπό την προεδρία



Π. Δημητρίου



B. Woirhaye

του κ. Παναγιώτη Δημητρίου, διευθύνοντας συμβούλου της Generali Hellas. Και η Επιτροπή ανθρωπίνου Δυναμικού ασφαλιστικών

εταιριών, υπό την Προεδρία του κ. Bertrand Woirhaye, γενικού διευθυντή της Groupama Φοίνix. Η επιτροπή αυτή με μέλη τους υπευθύνους τμημάτων ανθρωπίνου δυναμικού, τους ανθρώπους που ζουν καθημερινά τη λειτουργία της ασφαλιστικής επιχείρησης, έχει ως στόχο την ανταλλαγή εμπειριών σε σχέση με τις πρακτικές που ακολουθούνται σε ασφαλιστικές εταιρίες διαφορετικών χαρακτηριστικών.

Σε θετική πορεία οι δείκτες

Στα €59.3 εκ. ανήλθε η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών των εταιριών της Chartis Ελλάς κατά το πρώτο εξάμηνο του 2011, καταγράφοντας οργανική αύξηση 18,2%, σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2010. Η εταιρία κατέβαλε συνολικά €24.6 εκ. για αποζημιώσεις προς ιδιώτες και επιχειρήσεις, δίνοντας, παράλληλα, ιδιαίτερη έμφαση στην εκπλήρωση αυστηρών ποσοτικών και ποιοτικών κριτηρίων εξυπηρέτησης.

Ο δείκτης ζημιών διαμορφώθηκε στο 51% των καθαρών δεδουλευμένων ασφαλιστρών και όπως σημειώνεται σε σχετική ανακοίνωση η θετική πορεία των επιμέρους τεχνικών δεικτών συνέβαλε στη συνολική κερδοφορία των εταιριών της Chartis στην Ελλάδα, η οποία ανήλθε στα €5.5 εκ. Η σύνθεση του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου κινήθηκε στα ίδια επίπεδα με το Α' εξάμηνο του 2010, με τις εμπορικές και βιομηχανικές ασφαλίσεις να αποτελούν το 32% του χαρτοφυλακίου και τις προσωπικές ασφαλίσεις το 68%.

Ειδικότερα στον τομέα των Business Solutions καταγράφηκε 8,4% αύξηση παραγωγής σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 2010, με όλους τους επιμέρους κλάδους των εμπορικών και βιομηχανικών λύσεων να καταγράφουν θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης, εξαιρουμένων



Ο Giuseppe Zoragno

συγκεκριμένων προϊόντων που απευθύνονται σε κλάδους που έχουν επηρεασθεί αρνητικά από την τρέχουσα οικονομική συγκυρία (κατασκευές και μεταφερόμενα εμπορεύματα).

Σημαντική αύξηση εργασιών κατά 23,3% κατέγραψαν τα Personal Solutions, η οποία οφείλεται κυρίως στη διατήρηση της δυναμικής στους κλάδους προσωπικών ατυχημάτων και αυτοκινήτου. Αξιοσημείωτη είναι επίσης η πορεία του Private Client Group (PCG), το οποίο απευθύ-

νεται σε ασφαλιζόμενους με υψηλής αξίας περιουσιακά στοιχεία. Η θετική αποδοχή του PCG αποτυπώνεται τόσο σε αριθμό νέων πελατών όσο και στη ζήτηση των εξειδικευμένων καλύψεων και υπηρεσιών που προσφέρονται, όπως η κάλυψη συλλογών και έργων τέχνης.

Ενισχύοντας πολυπληθύνει τις προσπάθειες του πανελλαδικού δικτύου συνεργατών, διοργανώθηκε με μεγάλη επιτυχία ο εξαμηνιαίος κύκλος των «Chartis Seminars & Workshops».

Συγκεκριμένα, πραγματοποιήθηκαν 31 σεμινάρια και εργαστήρια, τα οποία παρακολούθησαν περισσότεροι από 500 διαμεσολαμβάντες και στελέχη ασφαλιστικών γραφείων, με το σύνολο των εκπαιδευτικών ανθρωπωρών να ξεπερνά τις 2.100.



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

Προγράμματα Οδικής Βοήθειας



ARAGστε... έχετε ARAG!

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

Η **ARAG** προσφέρει Νομική Προστασία :

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



ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ - ΑΘΗΝΑ 210 749 0800 - ΘΕΣ/ΝΙΚΗ 2310 520 720 - ΠΑΤΡΑ 2610 275 211 e-mail: info@arag.gr www.arag.com

PIIDES ATHENS



Έμφαση στο Bancassurance

Στην άρτια και ολοκληρωμένη επαγγελματική κατάρτιση των τραπεζο-ασφαλιστικών στελεχών, ώστε να παρέχουν την καλύτερη δυνατή συμβουλή στους πελάτες τους για τη διαχείριση του χρηματοοικονομικού τους μέλλοντος, επενδύει η ING Ελλάδα, με στόχο να παρέχει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες και στον τομέα του Bancassurance όπου δραστηριοποιείται ενεργά σε συνεργασία με την Τράπεζα Πειραιώς. Στο πλαίσιο αυτό, και σε συνεργασία με την Τράπεζα Πειραιώς, πραγματοποίησε 9 εκπαιδευτικές ημερίδες με τίτλο «Pension Days» σε όλη την Ελλάδα, όπου τα στελέχη της Τράπεζας Πειραιώς ενημερώθηκαν εις βάθος για το συνταξιοδοτικό σύστημα της χώρας μας, τους κανονισμούς και τους περιορισμούς του, ώστε να κατανοήσουν απόλυτα το περιβάλλον της κρατικής ασφάλισης της χώρας μας. Οι εκπαιδευτικές ημερίδες πραγματοποιήθηκαν σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Ιωάννινα, Ηράκλειο Κρήτης, Καβάλα και Τρίπολη.



Μ. Χειράκης

Επιπρόσθετα, η ING μέσω των «Pension Days» εκπαιδευσε τα στελέχη της Τράπεζας Πειραιώς στο Pension Advice Tool – εν συντομία PAI – το εργαλείο που διαθέτει αποκλειστικά η ING, και πλέον και το δικτυο της Τράπεζας Πειραιώς, με το σημαντικό πλεονέκτημα να υπολογίζει τη μελλοντική σύνταξη, ενσωματώνοντας την



Π. Ζαμπέλης

τελευταία ισχύουσα νομοθεσία της Ελλάδας. Ένας από τους βασικούς ομιλητές στις ημερίδες «Pension Days» ήταν ο κ. Παναγιώτης Ζαμπέλης πρόεδρος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδας και πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος AON HEWITT, ο οποίος ανέλυσε τη δομή και το νομοθετικό πλαίσιο του Ελληνικού συνταξιοδοτικού συστήματος, απαντώντας σε απορίες που έθεσαν οι συμμετέχοντες σχετικά με τους κανονισμούς του συστήματος. Από την πλευρά του ο κ. Μάνος Χειράκης, γενικός διευθυντής Marketing & Bancassurance ING Ελλάδος, δήλωσε, μεταξύ άλλων ότι: αυτό που χρειάζεται σήμερα ο καταναλωτής, είναι η αξιοπιστία και η οικονομική εξασφάλιση για το μέλλον του, τα οποία και του προσφέρει η ING



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. 004021-3122393 ♦ e-mail: daliani.asigurari@gmail.com

Μια εταιρεία που πληρώνει καλά

Συνολικό ποσό 188,46 εκατ. ευρώ κατέβαλε η Interamerican σε αποζημιώσεις κατά το α' εξάμηνο του έτους, έχοντας σε πλήρη εφαρμογή το σύστημα ελέγχου της ανταπόκρισης των επιμέρους κλάδων της (Service Level Agreements) για τη βελτίωση του χρόνου διεκπεραίωσης αναλόγων υποχρεώσεων προς τους ασφαλισμένους. Σημειώνεται ότι οι αποζημιώσεις που έχουν καταβληθεί από το 2000 έως και το α' εξάμηνο του 2011 υπολογίζονται σε 2,7 δισ. ευρώ περίπου. Ειδικότερα, από τον Ιανουάριο έως και τον Ιούνιο στον κλάδο Ζωής καλύφθηκαν 31.928 περιπτώσεις αποζημιώσεων με ποσόν που έφθασε τα 89,75 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων τα 27 εκατ. αφορούσαν σε λήξεις συμβολαίων και συντάξεις.

Στον κλάδο υγείας για ατομικά συμβόλαια και σε 81.901 περιπτώσεις καταβλήθηκαν αποζημιώσεις ύψους 31,40 εκατ. ευρώ. Το ποσόν επιμερίζεται σε 14,94 εκατ. για νοσοκομειακά προγράμματα και επιδόματα ασθενειών και 16,46 εκατ. για καλύψεις Medisystem (επισκέψεις σε συμβεβλημένους ιατρούς, διαγνωστικά κέντρα και νοσήλια σε νοσοκομειακά).

Ακόμη, η Interamerican πλήρωσε στις γενικές ασφάλειες, σε σύνολο 46.780 περιπτώσεων, 43,33 εκατ. ευρώ. Συγκεκριμένα, το μεγαλύτερο μερίδιο αποζημιώσεων αφορά στον κλάδο

αυτοκινήτου, όπου καταβλήθηκαν 37,91 εκατ. Η εταιρεία παρουσιάζει στον κλάδο αυτοκινήτου ικανοποιητικό loss ratio (καθαρό, μετά τις αντασφάλειες) της τάξεως του 64,9% έναντι 66,4% στο κλείσιμο του 2010, ενώ κατά το α' εξάμηνο διαχειρίστηκε 30 αναγγελίες θανάτων από τροχαία δυστυχήματα. Επισημαίνεται ότι η Interamerican συνεχίζει την πολυετή καμπάνια της για την ασφαλή οδήγηση στο πλαίσιο της εταιρικής κοινωνικής υπευθυνότητας.

Η δυναμική ανάπτυξη των ομαδικών ασφαλίσεων, εξάλλου, αποτυπώθηκε και στις αποζημιώσεις, που έφθασαν τα 23,98 εκατ. σε σύνολο 25.484 περιπτώσεων με συμβόλαιο ζωής και ζημιών, υγείας τύπου Medisystem και συνταξιοδοτικά.

Η συνέπεια και η ταχύτητα ανταπόκρισης της Interamerican στην καταβολή αποζημιώσεων αντανακλάται και στην έρευνα ικανοποίησης πελατών, που διενήργησε περί τα τέλη του 2010 η εταιρεία, η οποία δίνει ποσοστό ικανοποιημένων της τάξεως του 75% (4 μονάδες πάνω από το ποσοστό που δίνει στο σύνολό του ο ασφαλιστικός κλάδος). Από τη χρήση της ασφάλισης, ιδιαίτερα υψηλό ποσοστό ικανοποίησης εμφανίζεται στους κλάδους υγείας και αυτοκινήτου, όπου 9 στους 10 πελάτες της εταιρείας δηλώνουν ικανοποιημένοι / πολύ ικανοποιημένοι.

Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων Θεσμός οι βραβεύσεις

Τους κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους της χώρας για το 2010 βράβευσε και φέτος ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων, σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Περιστέριο του Ζαππείου Μεγάρου. Τους παρευρισκομένους καλωσόρισε η πρόεδρος, κα Ελένη Γρυπάρη, η οποία στην ομιλία της αναφέρθηκε μεταξύ άλλων ότι οι ασφάλειες ήταν πάντα μία σχέση ανθρώπου και όχι on line αγορά. Τα βραβεία ανέδειξε αντίστοιχα ο κ. Δημήτριος Σπυράκος από τη Γενική Γραμματεία Καταναλωτή.

Ακολούθησαν οι βραβεύσεις ΠΣΑΣ-MDRT, από τον Πρόεδρο MDRT Ελλάδος, κ. Γιάννη Χατζάκη.

Οι Κορυφαίοι για το 2010 είναι:

Στον κλάδο Ζωής η κα Αρακά Ελευθερία από την Interamerican.

Στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων ο κ. Φραγκιαδάκης Ευάγγελος από την Εθνική Ασφαλιστική και στον κλάδο Αμοιβαίων Κεφαλαίων ο κ. Μωραϊτης Διονύσιος από την Allianz.



Συγκρότημα από την εκδήλωση



Ι. Χατζηθεοδοσίου

Mega Brokers Αναπτύσσεται στη Β. Ελλάδα

Στη Θεσσαλονίκη έγινε η συνάντηση των ήδη ενεργών συνεργατών της Mega Brokers της συμπρωτεύουσας και περιφέρειας και των νέων συνεργατών της AMI ΕΠΕ για τη συνένωση Βορείου Ελλάδος στο νέο υποκατάστημα της εταιρείας. Στην εκδήλωση μίλησαν ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Mega Brokers – κ. Χατζηθεοδοσίου Ιωάννης, ο διαχειριστής της AMI ΕΠΕ – κ. Αριήλης Νικόλαος, ο εμπορικός διευθυντής της Mega Brokers – κ. Κασκαντάμης Μιχάλης και ο διευθυντής του κλάδου Ζωής της Mega Brokers – κ. Παναγιωτάκης Νικόλαος. Κατά την διάρκεια της εκδήλωσης έγινε παρουσίαση από την πλευρά της Mega Brokers στους νέους συνεργάτες της για τους τρόπους λειτουργίας αλλά και συστημάτων που τους παρέχονται, τις προοπτικές ανάπτυξης τόσο στη Β. Ελλάδα όσο και ευρύτερα στην ασφαλιστική αγορά, τις εταιρίες που συνεργάζεται καθώς και των tailor made που διαθέτει.

ΑΧΑ Ασφαλιστική



Το Άμστερνταμ επέλεξε η ΑΧΑ Ασφαλιστική, για να επιβραβεύσει τους καλύτερους συνεργάτες της. Η περιήγηση στην αρχοντική πόλη περιελάμβανε ξενάγηση στην Dam Square, το Βασιλικό Παλάτι, τη Skinny Bridge και τη μεγαλύτερη απογευματινή αγορά της Ευρώπης, την Albert Cuyp. Ακολούθησε επίσκεψη στο Rijksmuseum, το μεγαλύτερο μουσείο της Ολλανδίας, για να θαυμάσουν οι Συνεργάτες πίνακες των Ολλανδών ζωγράφων του 17ου αιώνα, αλλά και καλλιτεχνήματα της ολλανδικής γλυπτικής και βιομηχανικής τέχνης του 13ου αιώνα. Επιπρόσθετα, πραγματοποιήθηκε μια μοναδική ολοήμερη εκδρομή στην πανέμορφη εξοχή της Ολλανδίας. Στην περιοχή Zaanse Schans είχαν την ευκαιρία να δουν τον τρόπο ζωής των Ολλανδών πριν την εκβιομηχάνιση.

Στη συνέχεια, οι συμμετέχοντες επισκέφθηκαν τη μεσαιωνική πόλη του Edam, αλλά και τη Χάγη. Τους Ασφαλιστικούς Συνεργάτες συνόδευσαν οι κ.κ. Θωμάς Πουφινάς, Offer Director, Κοσμάς Σμιπής, Διευθυντής Πωλήσεων Agency System, Μαίρη Ευσταθίου Επι κεφαλής του τμήματος Αποζημιώσεων Ζωής και ο κύριος Ιωάννης Γεωργίου από τη Διεύθυνση Πωλήσεων Agency System.

Ανταποκρίνεται στις αυξημένες απαιτήσεις

Την θετική πορεία της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής σε μία ιδιαίτερα δύσκολη περίοδο για την αγορά επιβεβαίωσε η ετήσια τακτική γενική συνέλευση των μετόχων. Ο πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Θωμάς Ιωαννίδης αναφέρθηκε στα ικανοποιητικά αποτελέσματα της εταιρείας το 2010 παρά την οικονομική κρίση, ενώ αναλυτική παρουσίαση των μεγεθών



Δημήτρης Ζορμπάς

της εταιρείας και της ακολουθούμενης στρατηγικής έκανε ο γενικός διευθυντής της εταιρείας, κ. Δ. Ζορμπάς. Όπως είπε ο κ. Ζορμπάς, η Συνεταιριστική έκλεισε τη χρήση 2010 με κέρδη ύψους 858.000€ έναντι κερδών ύψους 618.000€ το 2009. Η παραγωγή ασφαλιστρών συνέχισε την ανοδική της πορεία. Το 2010 τα έσοδα από ασφαλίστρα ανήλθαν στα 47.204.000€ έναντι 42.323.000€ το 2009 σημειώνοντας μία άνοδο

κατά 11,5%, ενώ οι αποζημιώσεις που κατέβαλε η Εταιρεία ανήλθαν στα 32.127.000€ έναντι 24.734.000€ πέρυσι.

Ο βουλευτής του ΠΑΣΟΚ κ. Μιχάλης Τζελέπης, αναφέρθηκε στην σειφόρο ανάπτυξη της εταιρείας, ενώ ο εκπρόσωπος της ΠΑΣΕΓΕΣ, πρότεινε από κοινού μελλοντικές στρατηγικές που θα ενισχύσουν το συνεταιριστικό κίνημα. Παρόντες στη συνέλευση οι εκπρόσωποι των μετόχων της ελληνικής περιφέρειας και των ευρωπαϊκών συνεταιριστικών εταιρειών, ενώ από τον ασφαλιστικό όμιλο της Macif παρευρέθηκαν οι κ.κ. Roger Iseli και Jean-Paul Gréard. Από τον ιταλικό ασφαλιστικό όμιλο της UGF οι κ.κ. Renzo Avesani και Enrico San Pietro. Ο κ. Thierry Jeantet από την Euresa και ο κ. Jacques Forest από την P&V

Εθνική Ασφαλιστική Κύπρου

120 χρόνια δημιουργικής παρουσίας

Τις υψηλές αποδόσεις των συνεργατών της για το έτος 2010 αλλά και τα γενέθλια της εταιρείας, αφού η Εθνική φέτος συμπληρώνει 120 χρόνια δημιουργικής παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά γιόρτασε στη Λευκωσία η Εθνική Ασφαλιστική Κύπρου, όπου παρευρέθηκαν ο πρόεδρος του ΔΣ της Εθνικής και διευθύνων σύμβουλος της ΑΕΕΓΑ «Η Εθνική» κ. Ιωάννης Κατσουρίδης, η έφορος ασφαλίσεων κα Βικτώρια Νάταρ, η γενική διευθύντρια του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών κα Στέφη Δράκου και ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας στην Κύπρο κ. Νικόλαος Μπένης.

Τόσο ο κ. Ιωάννης Κατσουρίδης, όσο και ο διευθύνων σύμβουλος κ. Γιώργος Φωτίου, τόνισαν ότι μπορεί η περίοδος να είναι δύσκολη και πρωτόγνωρη για την οικονομία γενικότερα



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση

αλλά ότι ο Όμιλος της Εθνικής και η Εθνική Ασφαλιστική ειδικότερα θα βγει από την κρίση πολύ πιο δυνατή. Οι στοχευμένες προσπάθειες της εταιρείας (α) στην αύξηση του κύκλου εργασιών της μέσα από συγκεκριμένες αγορές, (β) στην μείωση του λειτουργικού κόστους με στόχο να παραμείνει ανταγωνιστική στην αγορά και (γ) στην καινοτομία με νέες ιδέες και προσεγγίσεις στις ανάγκες των πελατών της έτσι που να είναι προτιμυτέα, θα αποτελέσουν τη βάση της πορείας της εταιρείας στις κρίσιμες αυτές στιγμές.



Groupama ZEN με **εγγύηση** κεφαλαίου

Το «Groupama ZEN», το οποίο διατίθεται από τον Όμιλο Groupama σε Γαλλία και Ελλάδα αποκλειστικά από την Groupama Φοίνιξ, είναι ένα ασφαλιστικό- επενδυτικό πρόγραμμα διάρκειας 8 + 2 ετών συνδεδεμένο για τα πρώτα 8 έτη με το δείκτη Eurostoxx50® (δείκτη αναφοράς, ο οποίος περιλαμβάνει τις 50 σημαντικότερες μετοχές των κρατών μελών της Ευρωζώνης), μέσω ομολόγου της Societe Generale που προσφέρει τις σχετικές εγγυήσεις.

Όπως αναφέρει η εταιρεία, ο μηχανισμός του Groupama ZEN είναι απλός και απόλυτα διάφανος. Κάθε χρόνο που η εξέλιξη του δείκτη Euro Stoxx 50® είναι θετική ή

σταθερή σε σχέση με την αρχική (19.08.2011), κατοχυρώνουμε καθορισμένο κέρδος για τη λήξη της 8ετίας. Με τη λήξη του ομολόγου, στις 27 Αυγούστου 2019, προστίθενται τα τυ-

χόν ετήσια κέρδη και στην περίπτωση που το άθροισμά τους υπερβαίνει την ελάχιστη εγγυημένη απόδοση (4,5%) κατοχυρώνεται αυτόματως και σαν τελικό συνολικό κέρδος.

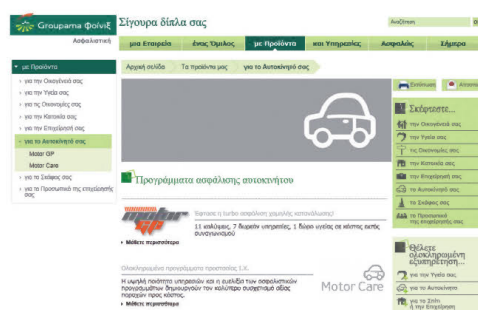
Εάν όμως το άθροισμά τους είναι μικρότερο από την ελάχιστη εγγυημένη απόδοση, το συνολικό τελικό κέρδος ανέρχεται στο ελάχιστο εγγυημένο 4,5% επί του αρχικού κεφαλαίου. Λήξη περιόδου εγγραφών είναι στις 28 Ιουλίου 2011.

Το πρόγραμμα προσφέρει εγγύηση κεφαλαίου, ελάχιστη εγγυημένη απόδοση 4,5% επί του συνολικά καταβαλλόμενου κεφαλαίου, ανεξάρτητα από την εξέλιξη των αγορών μετοχών, δυνατότητα υψηλής απόδοσης έως 37,5% στη λήξη της 8ετίας και πρόσβαση στα επενδυμένα χρήματα από το 1ο κιόχλα τρίμηνο τονίζει ο κ. Χρήστος Κάτσιος, εμπορικός διευθυντής της Groupama Φοίνιξ.

Motor GP, το ανεβασμένο πακέτο ασφάλισης αυτοκινήτου

Έντεκα καλύψεις, 7 δωρεάν υπηρεσίες και 1 πολυτίμητο δώρο υγείας προσφέρει σε ασυναγώνιστο κόστος το Motor GP, το νέο πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου της Groupama Φοίνιξ. Πέραν της υποχρεωτικής από το νόμο αστικής ευθύνης, το Motor GP παρέχει αστική ευθύνη για ζημιές εντός φυλάσσομένων χώρων, κάλυψη για ζημιές από ανασφάλιστο όχημα, υπηρεσία εξυπηρέτησης οδηγού σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος, προστασία από κινδύνους φωτιάς, κλοπής, τρομοκρατικών ενεργειών, θεομηνιών, θραύσης κρυστάλλινων, αλλήλα και προστασία bonus malus και νομική προστασία.

Ένα επιπλέον όφελος για τους ενδιαφερόμενους είναι η πρόσβαση σε online σύστημα τιμολόγησης (μέσω της ιστοσελίδας της εταιρείας www.groupama-phoenix.com), το οποίο επιτρέπει τον άμεσο και ακριβή υπολογισμό των ασφαλίσεων.



κατάσταση του αυτοκινήτου κατά τη διάρκεια της επισκευής, καθώς και παραλαβή – επιστροφή του αυτοκινήτου στο χώρο της επιλογής του πελάτη.

Οδική βοήθεια και νοσοκομειακή κάλυψη μετά από ατύχημα προσφέρονται προαιρετικά σε πολύ προνομιακή τιμή. Τέλος, όπως κάθε συμβόλαιο της Groupama Φοίνιξ, το Motor GP συνοδεύεται δωρεάν από την εκπαιδευτική Κάρτα Υγείας Δώρων, για διενέργεια διαγνωστικών εξετάσεων σε ιδιαίτερα χαμηλές τιμές.

Ο ΜΙΑΤΙΑΔΗΣ ΣΤΟΝ ΜΑΡΑΘΩΝΑ και η...

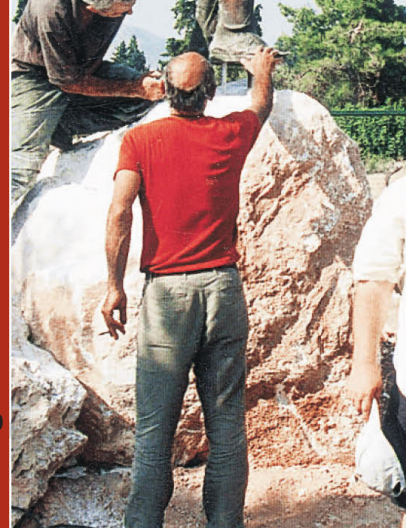
7 χρόνια μετά 2004-2011



Α. Νταγαδάκης
Πατέρας και γιός, Μέγας
προσχέδια για τη θέση.



Σπύρος (αγάπης), Ε. Σπύρου, Α. Νταγαδάκης,
ψάχνοντας που θα στηθεί το άγαλμα



...«Μαραθώνια» ιστορία ενός ανδριάντα...

Γράφει ο Ευάγγ. Γ. Σπύρου
εκ Διστράτου Άρτης

Στο έβδομο βιβλίο του Ηροδότου «ΕΡΑΤΩ» γίνεται πλήρης περιγραφή της μάχης του Μαραθώνα όπου έχασαν τη ζωή τους από τους βαρβάρους έξι χιλιάδες τετρακόσιοι άνδρες (6.400), ενώ από τους Αθηναίους 192 (εκατόν ενενήντα δύο).

Επικεφαλής στρατηγός των Αθηναίων ήταν ο Μιθτιάδης. Πριν από τη μάχη οι δέκα στρατηγοί έστειλαν στη Σπάρτη τον Φειδιππίδη, Αθηναίο πολίτη και αγγελιοφόρο, με εντολή να ζητήσει βοήθεια ώστε να μην υποδουλωθεί η πιο αρχαία ανάμεσα στους Έλληνες πόλη. Εκείνοι υποσχέθηκαν να στείλουν αργότερα, όχι αμέσως, και η μάχη ξεκίνησε εναντίον των Περσών με τους Αθηναίους και τους Πλαταιείς που έτρεξαν σε βοήθεια.

Στην παράταξη μάχης εφαρμόστηκε η τακτική να είναι οι Έλληνες σε ίσο μέτωπο με τους αντιπάλους αλλήλα στο μέσο πιο ασθενείς και στα άκρα πιο ενισχυμένο. Για πρώτη φορά στην ιστορία των μαχών οι Έλληνες ρίχθηκαν στη μάχη τρέχοντας την απόσταση



Ο Βασίλης Καναρός που φρόντισε τα πάντα
από το χυτήριο μέχρι την τοποθέτηση, μαζί
με τους συνεργάτες του

Ε. Σπύρου
Χρυσάνθη Μάνδηλα



που τους χώριζε από τους βαρβάρους (οκτώ στάδια - 1,5 χλμ.). Ακόμη ήταν η πρώτη φορά που επιτέθηκαν τροχάδην, με ιαχές, απτόητοι, αντικρίζοντας περσική περιβολή, αφού μέχρι τότε ακόμα και το όνομα προκαλούσε φόβο. Οι Πέρσες τόσο πολύ μπερδεύτηκαν, που νόμισαν ότι έχασαν τα λογικά τους έτσι που όρμησαν χωρίς ιππικό και τοξότες... Πριν συνέλθουν οι Πέρσες, τους είχαν «πετσοκόψει» από τα πλάγια και τους οδήγησαν στην ήττα και τη φυγή. Η λογική νικήθηκε από το πνεύμα.

Ο Μιλητιάδης έγινε ο πρώτος ευεργέτης της Ελλάδας με το μεγαλοφυές σχέδιό του που

χάρισε την ελευθερία στην Ελλάδα. Ο στρατηγός χάρισε το κράνος που φορούσε στη μάχη στον Δία και υπάρχει στο Μουσείο Αρχαίας Ολυμπίας με επιγραφή στην αριστερή πλευρά ΜΙΛΤΙΑΔΕΣ ΑΝΕΘΗΚΕΝ... Χάρισε, όμως, και στην πόλη του Μαραθώνα αιώνια δόξα, αφού από τη μάχη το 490 π.Χ. και μετά ο Μαραθώνας έγινε αιώνιο σύμβολο ελευθερίας.

Ένας ταχυδρόμος πολίτης εστάλη το μήνυμα της νίκης να μεταφέρει στους Αθηναίους στην Αθήνα. Έτρεξε την απόσταση και έπεσε νεκρός λέγοντας ΝΕΝΙΚΗ-ΚΑΜΕΝΙ! Σε ανάμνηση γίνεται ο Μαραθώνιος, ένα παγκόσμιο άθλημα με όνομα ένα τοπωνύμιο.

Όταν τα παιδιά μου ήταν μικρά, αρχές του 1990, επισκέφθηκα τον Τύμβο του Μαραθώνα. Είναι το κύριο μνημείο της περιοχής, ένας λόφος διαμέτρου 50 μέτρων και ύψους 9 μ., που κάλυψε τους 192 νεκρούς Αθηναίους της μάχης που έπεσαν πολεμώντας το 490 π.Χ. μήνα Σεπτέμβριο. Εκεί, βλέποντας γύρω τα χόρτα και τα βότα και τα διάφορα, ονειρεύτηκα έναν ανδριάντα του Μιλητιάδη που δεν υπήρχε πουθενά. Έγραψα ένα άρθρο στο «ΑΣΦΑ-ΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» πριν από τους Ολυμπιακούς 2004 για περιποίηση του χώρου, συναντήθηκα στο σπίτι της Χρυσάνθης Μάνδηλη στον Μαραθώνα με τον δήμαρχο κ. Ευάγγελο Μέξη, πάρθηκε απόφαση να γίνει κάτι με ιδέες μου, ψάξαμε στους γύρω χώρους με τον μετέπειτα δήμαρχο κ.

Σπύρο Ζάγαρη και με τον τότε δήμαρχο Ευάγγ. Μέξη (φωτογραφίες) και καταλήξαμε μπροστά στην είσοδο του Τύμβου να στηθεί ανδρόντας κατά τις γνώσεις του καλλιτέχνη Αντ. Νταγαδάκη (φωτ.) και με χρήματα Ευάγγ. Γ. Σπύρου (οικονομίες και αποζημίωση από εργασία ασφαλιστή) υλοποιήθηκε αμέσως αυτό που είχα ονειρευτεί και τοποθετήθηκε λίγες μέρες πριν από την έναρξη των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004.

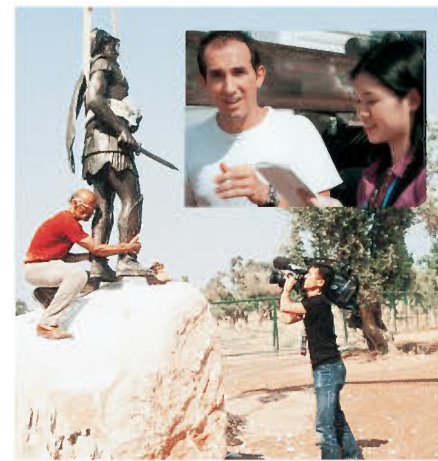
Επίσημα αποκαλύπτεται έγιναν ένα χρόνο μετά, παρουσία αρχών του τόπου μας (22 δήμαρχοι, βουλευτές όλων των κομμάτων, 10 Ολυμπιονίκες, υπουργείο Άμυνας, πλήθος Ελλήνων).



Πρώτη πόζα πριν στηθεί ο Μιλητιάδης

Ο δήμαρχος Ευάγγ. Μέξης τόνισε την τοποθέτηση ανδριάντα μοναδικού στον κόσμο, 2.500 χρόνια μετά, και ο υφυπουργός Άμυνας κ. Βασίλης Μιχαηλίδης ότι έγινε με πρωτοβουλία ενός ιδιώτη πολίτη αντί της επίσημης πολιτείας.

Παρόντες ήταν και πολλοί ασφαλιστές... Έτσι, για την ιστορία, παραθέτουμε κάποιες φωτογραφίες από την ιστορική τοποθέτηση λίγες μέρες πριν ξεκινήσουν οι Ολυμπιακοί Αγώνες με τη βοήθεια ανθρώπων του Δήμου Μαραθώνα και των συντελεστών του έργου. Οι εργασίες στο χυτήριο, η εναέρια τοποθέτηση, οι προεργασίες, η πρώτη ζωντανή συνέντευξη σε κανάλι της Κίνας από τον Κωστή Σπύρου στα αγγλικά, ο πρώτος που φωτογραφήθηκε δίπλα στον ανδριάντα, ο Μιλητιάδης εξ ουρανού, η «στοργή» του καλλιτέχνη Αντώνη Νταγαδά-



Η πρώτη συνέντευξη σε κανάλι της Κίνας, από τον Κωστή Σπύρου

κη, η συγκίνηση του δωρητή...

Κάπου κάπου τα «αγάλλματα. που αγάλλουν την ψυχή στο αντίκρισμά τους «μιλάνε» πιο δυνατά στους περαστικούς διά μέσου των χρόνων που κυλάνε στη λησμονιά...

Η συνέχεια είναι θέμα νέων αρχόντων εξουσίας...

Εμείς περιμένουμε ακόμη ένα γράμμα από το υπουργείο Πολιτισμού, από την Ακαδημία Αθηνών και τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας που άφησαν στη μέση μετέωρη την δωρεά μας. Άλλωστε συνηθίζεται σε ανάλογες ενέργειες.

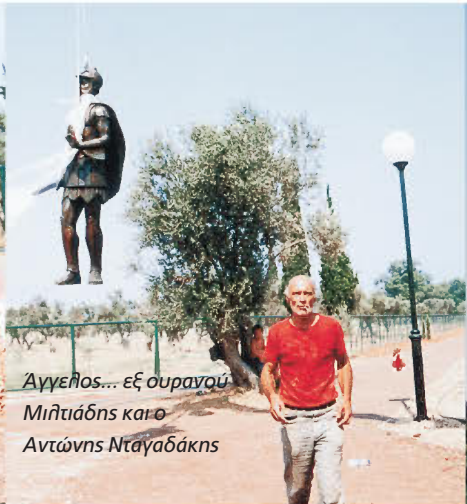


«Θέλω να μοιάσω στον Μιλητιάδη»! Η πρώτη πόζα όταν τοποθετήθηκε ο Μιλητιάδης.

Ε.Σ.



Πρώτη φροντίδα από Κωστή Σπύρου και υπευθύνους του χυτηρίου



Άγγελος... εξ ουρανού Μιλητιάδης και ο Αντώνης Νταγαδάκης



Ε. Σπύρου, Α. Νταγαδάκης



Μεγάλη μέρα για την Ελλάδα!

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

Νέα Εποχή στις Ασφαλιστικές και Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Πάτε καλά;
Μήπως δεν βγάζετε λεφτά
απ' τις ασφάλειες;

Βγάλτε
το κεφάλι
από την
άμμο!

Αλλάξτε αυτό που σας εμποδίζει
(και αυτούς)! Οδηγίες χρήσεως
για να ζήσετε... σαν άνθρωποι!



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ:
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ,
ΒΙΒΗ ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ-ΣΕΒΑΣΤΑΚΗ,
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ,
ΣΟΦΗ ΛΟΥΚΑ, ΕΛΕΝΑ ΕΡΜΕΙΔΟΥ

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΑΝΟΜΗ

Π. ΖΑΧΑΡΙΟΥ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ

ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)

gkaltsoni@spiroueditions.gr

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

ΑΥΓΗ Μ. ΠΛΑΤΣΗ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ

ΦΩΤΟΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε.

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

Χ.Κ. ΤΕΓΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ
ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»
ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ,
Η ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΟΛΙΚΗ, ΜΕΡΙΚΗ ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ
Η ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΦΡΑΣΗ ΔΙΑΣΚΕΥΗ / ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΜΕ ΟΠΟΙΟΝΔΗΠΟΤΕ ΤΡΟΠΟ, ΜΗΧΑΝΙΚΟ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ,
ΦΩΤΟΤΥΠΙΚΟ, ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗ Ή ΑΛΛΩΝ, 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 ΠΛΗΡΟΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΓΕΩΡΓΙΟΣ - ΚΩΝ/ΝΟΣ ΕΥΑΓΓ. ΣΠΥΡΟΥ - Ε. ΣΠΥΡΟΥ Ο.Ε. ΕΚΔΟΣΕΙΣ
ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 57 ΑΦΜ: 999368058
ΔΟΥ: ΔΔ ΑΘΗΝΩΝ, ΤΗΛ.: 210-3229.394 - FAX: 210-3257.074



ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ
ΓΡΑΦΕΙΑ: ΘΕΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3, 105 57 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394, FAX: 210-3257.074
E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR
• WWW.ASFALISTIKONAI.GR

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 



Επιλέξτε τώρα το ύψος της σύνταξής
και το επίπεδο της ιατρικής περίθαλψης που σας αξίζει.

Έχοντας την πείρα 50 χρόνων σοβαρής παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, η Ευρωπαϊκή Ένωσης-Ασφάλειαι Μινέττα εξελίσσει τον κλάδο ζωής και δημιουργεί τη MINETTA LIFE, δίνοντας μια νέα διάσταση στις ασφάλειες ζωής.

Η MINETTA LIFE μπορεί και ικανοποιεί τις πραγματικές σας ανάγκες για ασφάλιση, προσφέροντας το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα «Pension Benefit» και τα ευέλικτα ολοκληρωμένα προγράμματα ιατρικής περίθαλψης, MEDICAL GOLD και MEDICAL DIAMOND.

MINETTA life

Νέα Διάσταση στις Ασφάλειες Ζωής

Αποζημιώνει Αμέσως

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Συγγρού 193 – 195 & Χρ. Σμύρνης 2 Ν. Σμύρνη Τηλ. Κέντρο: 210 9309500-99 Fax: 210 9314542
e-mail: minettalife@minetta.gr www.minetta.gr

