

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 134 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2011 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

*Σχεδιάστε τα γάντζα
από την αρχή!*

Τώρα χτίζουμε!



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Οδός
Αποταμίευσης



Σύνταξη

Σύνταξη

ΟΤΑΝ και ΟΠΩΣ τη θέλετε



Το πρόγραμμα «Οδός Αποταμίευσης-Σύνταξη» σημαίνει **Εγγυημένη Ισόβια Σύνταξη**, γνωστή από τη στιγμή της ασφάλισις, με το μέγιστο δυνατό βαθμό ελευθερίας και με το μεγαλύτερο τεχνικό επιτόκιο (3,35%).

Εσείς **επιλέγετε το ποσό της σύνταξής σας** σύμφωνα με την οικονομική σας δυνατότητα και την επιθυμία σας για μελλοντικό εισόδημα, καθώς και την ηλικία **συνταξιοδότησής σας** και η Groupama Φοίνιξ καλύπτει κάθε ανασφάλειά σας για το μέλλον. **Εγγυημένα!**

CALL CENTER
800 11 93800

Κεντρικά γραφεία: Ομήρου 2, 105 64 Αθήνα
www.groupama-phoenix.com, e-mail: info@groupama-phoenix.com

 Groupama Φοίνιξ

Ασφαλιστική

Σίγουρα δίπλα σας

1

*Μία σκέψη:
δεν σταματάω
στο σήμερα.
Θέλω να κάνω σχέδια
και για το μέλλον.*

**Μάθετε περισσότερα.
Απαιτήστε περισσότερα.**

Κανείς δεν μπορεί να προβλέψει το μέλλον. Τα συνταξιοδοτικά και αποταμιευτικά προγράμματα My Pension και My Savings της Allianz, μπορούν να σας εξασφαλίσουν τη σιγουριά και την άνεση που θα χρειαστείτε στο μέλλον για να καλύψετε τις οικονομικές σας ανάγκες. Για να απολαμβάνετε τη ζωή με τους δικούς σας όρους.

www.allianz.gr
Κέντρο επικοινωνίας
Allianz: 210 6999 999

Allianz 



ασφάλειες ζωής & σύνταξης
MINETTA Life



ασφάλειες προσωπικού ατυχήματος



ασφάλειες περιουσίας



ασφάλειες αυτοκινήτων



οδική βοήθεια
MINETTA
INTERPARTNER ASSISTANCE



ασφάλειες πλοίων & σκαφών αναψυχής



ασφάλειες μεταφορών



ασφάλειες αστικής ευθύνης



τεχνικές ασφαλίσσεις

Για περισσότερα από 50 χρόνια, έχετε δίπλα σας έναν σύμμαχο ζωής. Για περισσότερα από 50 χρόνια, η ΜΙΝΕΤΤΑ βρίσκεται κοντά σας σε κάθε σας ανάγκη. Με ολοκληρωμένα προγράμματα, σας καλύπτει αξιόπιστα και υπεύθυνα, αποζημιώνοντας αμέσως. **ΜΙΝΕΤΤΑ**, η μεγάλη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία που είναι πάντα δίπλα σας, ό,τι κι αν τύχει. Κι αυτό το ζείτε εδώ και 50 χρόνια... Και θα το ζήσουν και τα παιδιά και τα εγγόνια σας. Σίγουρα!

Άμεση Αποζημίωση

Περισσότερα από 1.000 πρακτορεία και υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα

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



Όταν ο κόσμος παγώνει η Εθνική Ασφαλιστική προχωράει μπροστά

Στην σημερινή εποχή χρειαζόμαστε κάποιον να στηριχτούμε, 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.

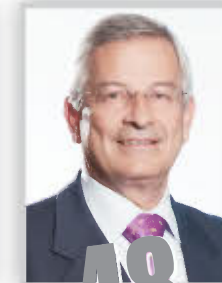
ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

...για πάντα



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

86



Μόνιμες στήλες

- 8** Γράμμα εκδότη
- 10** Συναισθηματικά
- 28** Underwriting

Έκθεση

- 26** 170 χρόνια Εθνική Τράπεζα

Εταιρείες

- 40** Interamerican
- 44** Allianz
- 48** MetLife Alico
- 50** Συνεταιριστική Ασφαλιστική
- 54** Generali
- 56** ΑΤΕ Ασφαλιστική
- 58** AXA
- 110** Ιντερσαλόνικα

Συνέντευξη

- 60** Olan Jones, αναπληρωτής γενικός διευθυντής της CEΑ

Θέμα

- 62** Πρόσθετα κεφάλαια για τις ασφαλιστικές

Φάκελος

- 68** Ποιος θα πέσει στην τρύπα του Επικουρικού;

Αποστολή

- 86** Αντασφαλιστές: Η ανάκαμψη θα έρθει όταν πονέσουμε πολύ

Πωλήσεις

- 92** Δυο πόρτες έχει η ζωή...

Εκπαίδευση

- 100** Τι προβλέπει η ΤτΕ για την εκπαίδευση των διαμεσολαβούντων

Προϊόντα

- 112** Chartis, Υδρογείος



68



92

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



ΧΕΙΜΩΝ, ΧΡΟΝΟΣ &

ΓΡΑΜΜΑ Χ

Χύ είναι το στοιχείο «ότι χειμώμενη έχει την εκφώνηση». Είναι το 22ο γράμμα του ελληνικού αλφαβήτου.

Οι έννοιες που αποδίδονται με το Χ είναι έννοιες που έχουν κυρίως υγρό ή στερεό που χύνεται. Το σχήμα που μετρά τη ροή του χρόνου είναι σχετικό σαν Χ, η κληψύδρα. Σχίζει την αιωνιότητα σε παρελθόν και μέλλον.

Στο γράμμα Χ είναι λέξεις που ρέουν, όπως ο Χρόνος, ο Χειμών (επειδή το χιόνι και το νερό βροχής χέονται επί του ουρανού), το χώμα, ο χώρος, η χιών, η χάλιαζα, η χαράδρα, το χάσμα, η χοάνη, ο χαλαρός, ο χαλαστής, ο χαλκός, ο χάλυβας, ο χαμένος, ο χαμός, το χάος, η χαρά, η χαρτοποιία, η χαύνωση, ο χείμαρος, χειραφέτηση, χρέμα, χειρότερος, χημεία, χήρα, χθες, χλόη, χολή, χοντρός, χορός, χρέος κ.λπ.

Γήρας είναι η ηλικία όπου ο άνθρωπος, σκυφτός, ρέει σιγά-σιγά προς τη γη, γαία. «Γήρας, νόσος φυσική» έλεγε ο Αριστοτέλης.

Γραία είναι η εις τη γήν ρέουσα. Έχει το γαία και τη ροή. Είναι η καταρρέουσα που βαδίζει βλέποντας τη γη. Τα νειάτα και η μορφοβία καταρρέουν, χάνονται, οι ρυτίδες «αυλακώνουν»...

Ο άχρονος Χρόνος βγήκε απ' το Χάος. «Πρώτιστα χάος εγένετο», είπε ο Ησίοδος.

Ο Πλάτων, δίνοντας πρώτος τον ορισμό του χρόνου είπε: «Χρόνος είναι κίνηση ουρανού».

Ο Αριστοτέλης: «Χρόνον ορίζο-

μεν διάστημά της του κόσμου κινήσεως». «Διό και δοκεί ο Χρόνος είναι η της σφαίρας κινήσεις, ότι ταύτη μετρούνται αι άλληλα κινήσεις...». (Πηγή: «Ο εν τη λέξει λόγος» - Άννα Ευσταθίου)¹. «Χρόνος δ' ουν μετ' ουρανού γεγονός» (Πλάτων, Τίμαιος). Κάποιοι σχολιαστές λένε ότι από το ρήμα κείρω που σημαίνει τεμαχίζω, κόπτω, βγήκε ο Χρόνος.

Κείρω, κόπτω, κρόνος, χρόνος. Έτσι καταλαβαίνουμε και τον μύθο του Κρόνου που «έτρωγε» τα παιδιά του.

Ο Χρόνος=Κρόνος τρώει τα πάντα. Κάποιοι άλλοι λένε ότι ο Χρόνος ήρθε από Χ και ροή και vous.

Από το χάος ήρθε κίνηση, ροή και μέτρηση... Όργανα χρόνου είναι οι Πλανήτες για τον Πλάτωνα. Από το κείρω=κομματιάζω και ο καιρός, που είναι τμήμα, κομμάτι χρόνου. Από το κείρω - τέμνω - tempo και το λατινικό tempus=χρόνος.

Η ώρα είναι Χ-ώρα, χώρος. Εκεί που είναι η γη κάποια στιγμή. Το έτος είναι από το είμι=πορεύομαι, επειδή προχωρεί, διαβαίνει. Ο Αιών είναι μακρά περίοδος λόγω αεναίου κινήσεως. «Αιών γαρ από του αεί οντος» (Πλωτίνος)

Ο χρόνος που ρέει και ο Χειμών που συνέχεια ρέει νερά είναι έννοιες κοντά στο τέλος και της ζωής που σε κάνει να φιλοσοφείς...

Χειμώνας, χειμωνιά, χειμωνιάζω, χειμωνιάτικος. Χρόνος, χρονιά, χρονιάζω, χρονίζω, χρονολογία, χρονομέτρηση, χρονοτριβή, χρονόμετρο...

Κάθε χειμώνα που αλληλάζει ο Χρόνος πολλοί είναι αυτοί που εννοούν καλύτερα αυτό που είπε ο Σοφοκλής στον Αίαντα, ότι «άνθρωπος εστί πνεύμα και σκιά μόνον», και το άλλο που έγραψε ο Απ. Παύλος ότι «Ιδού νυν (τώρα) καιρός ευπρόσδεκτος (κατάλληλος για μετάνοια) ιδού νυν ημέρα σωτηρίας». «Ελπίδας έχομεν χρηστάς» είπε ο Χρυσόστομος. Η Ορθόδοξη Εκκλησία μας, πάλι, είναι αυτή που μιλά για μια «ροπή», μια ταχύτατη μεταλλαγή που ρέει τον άνθρωπο απ' τη ζωή στον θάνατο και σε κάνει να ψάξεις το ερώτημα «ποια του βίου τρυφή διαμένει λήπης αμέτοχος και ποια δόξα έστηκεν επί γης αμετάθετος»! Τι κερδίζουμε στο δικό μας κομμάτι-χρόνο;

Μεγάλες απορίες «βρέχουν» γύρω μας και στην καρδιά μας αυτές τις εποχές αλληλαγής του Χρόνου. Προς τα πού μας πάει αυτό το ποτάμι που ρέει στην αιωνιότητα; Ρέουν όλα, κόσμος και άνθρωποι, προς την ημέρα που κατά τη χριστιανική πίστη και τον Συμεών τον Νέο Θεολόγο ο Θεός θα «ανακαινίσει τον άνθρωπο και τον κάμη άφθαρτο και άθνατο και πνευματικόν και θα ανακαινίσει μαζί με αυτόν και όλην την κτίσιν και θα την κάμη αίδιον και άφθαρτον».

Διάβασα στο βιβλίο «Το μυστήριο του θανάτου» κάτι που αξίζει να φιλοσοφήσουμε:

«Κάθε κτύπος του ωρολογίου μάς σπρώχνει απαλά, αλλήλα σταθερά προς την ένδοξον, εξάκουστον, φοβεράν ημέραν της Δευτέρας Παρουσίας του Κυρίου. Όλες οι φωτεινές ημέρες ως λευκοί ποταμοί και όλες οι σκοτεινές νύκτες ως μαύροι ποταμοί διασχίζουν τους κρημούς και τις αβύσσους της υπάρξεως και μας μεταφέρουν προς εκείνην την ημέρα. "Αι μυριάδες των ημερών" κατευθύνονται προς την επιφανή και ένδοξον ημέραν του Κυρίου. Καθώς τα έτη και οι αιώνες διαδέχονται ο ένας τον άλλον· μέσα από τις αλληλαγές και τις αλληλώσεις του παρόντος αιώνος· κόσμος και άνθρωποι, όλοι και όλα τρέχουν προς μίαν μόνον κατεύθυνσιν: Προς εκείνην την ημέραν. Έτσι οι ώρες, οι ημέρες, τα έτη, οι αιώνες, οι χιλιετηρίδες τρέχουν, φεύγουν και μας παραπέμπουν προς τους "αιώνας των αιώνων", την άρρητον αιωνιότητα, η οποία ουδέποτε θα περάση, διότι δεν έχει τέλος! Δι' αυτό οι θεόσοφοι Πατέρες συμβουλεύουν τον καθένα μας: "Αν έχης καιρόν, μη περιμένεις ευκαιρίαν"! Αλλήλασε διατί το λησιμονούμεν; Οι γέροντες βαδίζουν προς τον θάνατον, ο θάνατος όμως έρχεται προς τους... νέους!»²

Να λοιπόν,
«Τι θα υπάρχει κατά το τέλος το άνευ τέλους. Διότι τι άλλο τέλος δύναται να υπάρξει δι' ημάς παρά να φθάσουμε εις το βασίλειον, το οποίο ουδέποτε θα έχη τέλος;» γράφει ο Αυγουστίνος.

Αχ! νάμουνα κι εγώ εκεί! τοημά να πει η ψυχή μου. Δύσκολες ερμηνείες και πολλή τα μυστήρια.

Δεν ξέρω αν υπάρχει χώρος να χωρέσουν απαντήσεις στα μυστήρια του χρόνου. Δεν ξέρω αν το ταξίδι μου θα με φθάσει να δω την Ανοιξη. Τι άλλο μπορώ να κάνω;

Διαβάζω το τέλος του βιβλίου: «Αυτό η Δόξα και το κράτος και η τιμή και η προσκύνησις εις τους αιώνας των αιώνων».

Πάμε σιγά-σιγά στο 2012! Καλό χρόνο!
Ευάγ. Γ. Σπύρου
ΥΓ.: Έχουν και αυτά σχέση με τους ασφαλιστές.

Πηγές:

1. Άννα Τζροπούλου-Ευσταθίου: «Ο εν τη λέξει Λόγος», εκδόσεις ΓΕΩΡΓΙΑΔΗ.
2. Νικ. Π. Βασιλειάδης: «Το μυστήριο του θανάτου», εκδόσεις «Ο ΣΩΤΗΡ».



Brigitte Bardot

Πάνω, από την ταινία Contempt (Στα γαλλικά: Le Mépris), του Ζαν-Λικ Γκοντάρ. Βγήκε το 1963 και είναι βασισμένη στην ιταλική νουβέλα «Il disprezzo», γραμμένη το 1954 από τον Αλμπέρτο Μοράβια. Η Μπαρντό είναι 29 χρονών στην ταινία, και δεξιά η Μπαρντό 74 χρονών



Τα Χριστούγεννα ενώνουν Βορρά και Νότο της Ευρώπης



Βόρειοι εναντίον νοτίων και το αντίθετο. Όλο τον χρόνο που πέρασε οι συζητήσεις για τις αντιθέσεις Βορρά και Νότου περισσεύσαν. Ο βόρειοι που δουλεύουν, οι νότιοι που είναι τεμπέληδες, οι βόρειοι που δανείζουν, οι νότιοι που δανείζονται. Όλοι οι νοήμονες άνθρωποι γνωρίζουν όμως καλά ότι όλα αυτά είναι περισσότερο μία φθηνή προπαγάνδα που εξυπηρετεί κάποιους γεωπολιτικούς σκοπούς. Μια ματιά στη λαϊκή παράδοση αποδεικνύει ότι οι ρίζες όλων είναι κοινές, οι φόβοι, οι αγωνίες, οι ευχές και οι ελπίδες κοινές, οι προσμονές των ανθρώπων παντού ίδιες. Και πιο πολύ από όλες τις παραδόσεις, ενώνουν αυτές των Χριστουγέννων, της μεγαλύτερης γιορτής της Ορθοδοξίας, η οποία γιορτάζεται σε Βορρά και Νότο, σε Ανατολή και Δύση, την ίδια ημέρα



Τα ήθη και έθιμα των Χριστουγέννων είναι πολλά και διαφορετικά από χώρα σε χώρα. Με την πάροδο όμως των αιώνων και την επικοινωνία των ανθρώπων, ένα από τα σύμβολα των Χριστουγέννων, το χριστουγεννιάτικο δέντρο, κατέστη διεθνές σύμβολο των άγιων ημερών του Δεκεμβρίου και των πρώτων ημερών του νέου έτους.

Το δέντρο των Χριστουγέννων αποτελεί σήμερα ένα διεθνές χριστουγεννιάτικο έθιμο. Ως χριστουγεννιάτικο σύμβολο - έθιμο φέρεται από τον 8ο αιώνα, όταν ο Άγιος Βονιφάτιος θέλησε, περί το 750, να εξαλείψει τη μέχρι τότε αποδιδόμενη ιερότητα των «ειδωλολατρών» στη βελανιδιά αντικαθιστώντας την με το έλατο, δηλαδή το δέντρο των Χριστουγέννων.

Ο στολισμός του δέντρου είναι καθαρά συμβολικός της ευτυχίας των ανθρώπων και της φύσεως με τη Γέννηση του Θεανθρώπου. Σύμφωνα με ερευνητές του αντικειμένου, το πρώτο στολισμένο δέντρο εμφανίστηκε στη Γερμανία το 1539 και τα πρώτα στολίδια ήταν συσκευασμένα φαγητά ή είδη ρουχισμού ή άλλα χρήσιμα είδη, που στο πέρασμα των χρόνων, και με την άνοδο του βιοτικού επιπέδου, εξελίχθηκαν μόνο σε διακοσμητικά αντικείμενα. Κατά την παράδοση, ο πρώτος που στόλισε δέντρο ήταν ο Μαρτίνος Λούθηρος.

Στην Ελλάδα, το έθιμο αυτό του έλατου ως χριστουγεννιάτικη διακόσμηση ήρθε για πρώτη φορά με τον Βαυαρό βασιλιά Όθωνα το 1833, που σημαίνει ότι είχε ήδη καθιερωθεί ως έθιμο στους βασιλικούς




οίκους της Βόρειας Ευρώπης. Αρχικά στολίστηκε στα ανάκτορα του Ναυπλίου και εν συνεχεία στην Αθήνα, όπου οι κάτοικοι έκαναν ουρές για να το θαυμάσουν. Σημειώνεται ότι στη Γαλλία εισήχθηκε ως έθιμο αρκετά χρόνια αργότερα απ' ό,τι στην Ελλάδα, από την κόμισσα της Ορλεάνης.

Στη χώρα μας, εκτός από το χριστουγεννιάτικο δέντρο ισχυρό παραμένει ακόμη το στολισμένο караβάκι, το οποίο είναι ένα έθιμο παμπάλαιο της ναυτικής μας πατρίδας...

Ποια είναι τα χριστουγεννιάτικα ήθη και έθιμα σε άλλες χώρες της Ευρώπης

Αγγλία
 Η αγγλική κλασική διακόσμηση περιλαμβάνει φωτεινά κόκκινα αλεξανδρινά γύρω από το τζάκι, καθώς και κλαδιά γκι που κρέμονται από την οροφή, που σύμφωνα με την παράδοση όποιος στέκεται κάτω απ' αυτό πρέπει να ανταλλάσσει φιλιές με αγαπημένα πρόσωπα. Για τους Αγγλους δεν νοείται εορταστικό χριστουγεννιάτικο τραπέζι χωρίς γαλοπούλα, κρεατόπιτα και

χριστουγεννιάτικη πουτίγκα για καλή τύχη. Ο «Πατέρας των Χριστουγέννων» (Father Christmas), όπως ονομάζεται αλλιώς ο Αϊ-Βασίλης στην Αγγλία, απεικονίζεται με μακριά κάπα και κλαδάκια από λιοπύρινο πλεγμένα στα μακριά άσπρα μαλλιά. Τα παιδιά τού γράφουν γράμματα για να είναι σίγουρα ότι δεν θα κάνει λάθος με την παραγγελία τους, αλλά δεν τα ταχυδρομούν. Εντούτοις, τα ρίχνουν μέσα στο τζάκι και αν το γράμμα φύγει από την καμινάδα, η ευχή τους θα πραγματοποιηθεί, αν όχι η επιθυμία τους δεν θα εκπληρωθεί. Την παραμονή των Χριστουγέννων κρεμούν τα καλτσάκια τους στο τζάκι ή στα πόδια του κρεβατιού για να τα βρουν γεμάτα με μικρά δωράκια όταν ξυπνήσουν το πρωί. Το χριστουγεννιάτικο δέντρο παίζει κεντρικό ρόλο στους εορτασμούς, ωστόσο ποτέ δεν αντικατέστησε εντελώς τον συνδυασμό πρασινάδας και γκι, που ονομάζεται και «φυτό των φιλιών» (kissing bough).

Αυστρία
 Στην Αυστρία, όπως και σε άλλες χώρες, η περίοδος των εορτών ξεκινάει την τελευταία Κυριακή του Νοεμβρίου ή την πρώτη του



Δεκεμβρίου. Στα παραδοσιακά στεφάνια που κατασκευάζονται τις ημέρες αυτές τοποθετούνται κεριά. Κάθε Κυριακή που ακολουθεί ανάβουν και ένα ακόμη κεριό μέχρι και την 24η Δεκεμβρίου. Τα δώρα στα παιδιά τα μοιράζει ο Άγιος Νικόλαος με βοηθό του τον Krampus, ο οποίος φοβερίζει τα κακά παιδιά, στις 6 Δεκεμβρίου. Το χριστουγεννιάτικο τραγούδι «Silent Night, Holy Night», το οποίο μεταφράστηκε σε πολλές γλώσσες, στην ελληνική ως «Άγια Νύχτα», τραγουδήθηκε για πρώτη φορά στην Αυστρία στις αρχές του 19ου αιώνα.

Τα παιδιά ντυμένα σαν τους Τρεις Μάγους γυρίζουν τα σπίτια και τραγουδούν τα κάλαντα, εύχονται ένα ειρηνικό και ευλογημένο νέο έτος, ενώ τα χρήματα που συγκεντρώνουν τα προσφέρουν για φιλανθρωπικούς σκοπούς.

Βέλγιο
 Το Βέλγιο μπαίνει στο πνεύμα των Χριστουγέννων από νωρίς με την ημέρα του Sinterklaas και με τον πολύτιμο βοηθό του Zwarte Piet που μοιράζει τα δώρα από σπίτι σε σπίτι. Τα παιδιά κρεμάνε τις κάλτσες των δώρων στο τζάκι και αφήνουν σανό και ζάχαρη για το άλογο του Sinterklaas. Στο Βέλγιο, τα Χριστούγεννα εορτάζονται και με πλήθος παραστάσεων όπου αποδίδονται καλλιτεχνικά σκηνές από τη Θεία Γέννηση, καθώς και λιτανείες και υπαίθριες αγορές.



Γαλλία
 Τα Χριστούγεννα στη Γαλλία αποτελούν την εορταστική κορύφωση του έτους. Σε αντίθεση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες, η εποχή των Χριστουγέννων είναι λιγότερο σημαντική. Η παραμονή των Χριστουγέννων είναι εδώ μια συνθησιμένη εργάσιμη μέρα. Το βράδυ όμως η οικογένεια συγκεντρώνεται για ένα ολοκληρωμένο χριστουγεννιάτικο δείπνο. Ο Père Noël, ο κατά τους Γάλλους Άγιος Βασίλης, δίνει τα δώρα του το βράδυ μεταξύ 24 προς 25 Δεκεμβρίου.

Μεγάλη σημασία στους εορτασμούς των Χριστουγέννων έχουν οι γαστρονομικές απολαύσεις. Το παραδοσιακό εορταστικό τραπέζι, το «Reveillón» (ρεβεγιόν) αποτελείται από

πλούσια γκάμα διαφορετικών πιάτων. Και αυτό το έθιμο έχει περάσει σήμερα στα προγράμματα όλων των ξενοδοχειακών μονάδων της Ευρώπης και όχι μόνο, αλλά και επιπλέον και την Πρωτοχρονιά.

Οι Γάλλοι, τα αλεξανδρινά, τα γνωστά κόκκινα λουλουδάκια, τα αποκαλούν Etoiles de Noël (Αστέρια των Χριστουγέννων) και τα χρησιμοποιούν για διακόσμηση εσωτερικών χώρων καθώς και ως δώρο σ' όλη τη διάρκεια του έτους.

Γερμανία
 Στη Γερμανία, το διάστημα που προηγείται των Χριστουγέννων είναι πολύ σημαντικό. Για τις οικογένειες τα χριστουγεννιάτικα μπισκόκια, το χριστουγεννιάτικο κέικ απο-





τελούν τα παραδοσιακά έθιμα της περιόδου. Χαρακτηριστικές είναι και οι χριστουγεννιάτικες αγορές στο κέντρο κάθε πόλης, που εμφανίζονται από το πρώτο Σαββατοκύριακο του Δεκεμβρίου και τελειώνουν την παραμονή των Χριστουγέννων. Στις 6 Δεκεμβρίου γιορτάζεται ο Σανκτ Νικόλαους (ο Άγιος Νικόλαος), που είναι παρόμοιος του Άγιου Βασίλειου ως προς το έθιμο των δώρων. Στη λαογραφική του έκδοση φέρνει δώρα στα καλά παιδιά, αλλά και ένα δεματάκι βέργες για να δείρει τα παιδάκια που δεν ήταν φρόνιμα.

Οι Γερμανοί δίνουν μεγάλο βάρος στη διακόσμηση των σπιτιών τους την περίοδο των εορτών των Χριστουγέννων. Γύρω από τα παράθυρα βάζουν ηλεκτρικά κεράκια ή λαμπιόνια και στα τζάμια τοποθετούν πολύχρωμες χριστουγεννιάτικες φιγούρες, ενώ στον κήπο στολίζουν ένα αληθινό φωτισμένο έλατο με λαμπάκια.

Επίσης, στη Γερμανία συναντάται συχνά το έθιμο του ηλεγμένου «Adventskranz». Πρόκειται για ένα κηροπήγιο από κλαδιά έλατου που είναι πλεγμένα έτσι ώστε να σχηματίζουν ένα στεφάνι. Στο στεφάνι επάνω είναι τέσσερις θέσεις με κεριά, που συμβολίζουν τις τέσσερις τελευταίες εβδομάδες πριν από τα Χριστούγεννα. Κάθε Κυριακή ανάβουν ένα κεριά παραπάνω, μετρώντας αντίστροφα τον χρόνο που απομένει για τον ερχομό των Χριστουγέννων. Δηλαδή, τέσσερις βδομάδες πριν από τα Χριστούγεννα ανάβουν ένα κεριά, την επόμενη βδομάδα δύο, την μεθεπόμενη τρία

και τελικά την τελευταία Κυριακή πριν από τα Χριστούγεννα ανάβουν τέσσερα κεριά.

Σε όλα τα σχολεία, από το νηπιαγωγείο ως το γυμνάσιο, γίνεται χριστουγεννιάτικη εορτή με θεατρική παράσταση, ενώ τα παιδιά ανταλλάζουν δώρα. Ένα άλλο έθιμο της εποχής πριν από τα Χριστούγεννα είναι το χριστουγεννιάτικο ημερολόγιο «Adventskalender». Πρόκειται για ένα ημερολόγιο με 24 θέσεις αριθμημένες από το 1 μέχρι το 24, που συμβολίζουν τις ημέρες του Δεκεμβρίου πριν από τα Χριστούγεννα. Οι θέσεις είναι κλεισμένες με πορτάκια. Κάθε μέρα ανοίγουν το αντίστοιχο πορτάκι και βρίσκουν μια έκπληξη που μπορεί να είναι ένα σοκολατάκι, ζαχαρωτό, παιχνίδι, κ.λπ.

Τα δώρα τα φέρνει το βράδυ της παραμονής των Χριστουγέννων ο Βάιναχτμαν (Weihnachtsmann) ή ο «Χριστούλης» (Christkind). Το έθιμο αυτό ξεκίνησε από τη Μεταρρύθμιση του Λούθηρου για να δώσουν μια πιο γιορταστική μορφή στην ημέρα της γέννησης του Χριστού.

Το χριστουγεννιάτικο δέντρο το στολίζουν την παραμονή των Χριστουγέννων. Στα περισσότερα σπίτια κάτω από το δέντρο υπάρχει και η παραδοσιακή φάνη. Αμέσως μετά τα Χριστούγεννα συναντάμε το έθιμο των τριών Μάγων. Από τις 27 Δεκεμβρίου μέχρι και τις 6 Ιανουαρίου, παιδάκια που είναι ντυμένα Μάγοι πηγαίνουν από σπίτι σε σπίτι και τραγουδούν. Παριστάνουν τους Τρεις Μάγους που επιστρέφουν από τη Βηθλεέμ.

Δανία

Στη Δανία, την περίοδο πριν από τα Χριστούγεννα φτιάχνονται πολλή χειροποίητα στολίδια για τη διακόσμηση των σπιτιών. Οι περισσότερες οικογένειες φτιάχνουν μόνες τους το παραδοσιακό αλεξανδρινό στεφάνι, με τέσσερα κεριά που συμβολίζουν τις τέσσερις Κυριακές μέχρι την ημέρα των Χριστουγέννων.

Εκτός από το στεφάνι, για τη σύνθεση του οποίου χρησιμοποιούνται μικρά κόκκινα ή μπλε αλεξανδρινά, κλαδιά και λαμπιόνια στολίδια, υπάρχει και το «έθιμο του κεριού», που είναι ιδιαίτερα αγαπητό στα παιδιά και χρησιμεύει σαν ημερολόγιο.

Κάθε παιδί έχει ένα κεριά το οποίο χωρίζεται με οριζόντιες γραμμές ή νούμερα στις μέρες που αντιστοιχούν μέχρι τα Χριστούγεννα. Κάθε μέρα το κεριά ανάβει μέχρι να πλησιασεί η επόμενη γραμμή. Έτσι φτάνει η μέρα που θα πάρει και το δώρο του.

Η περίοδος των Χριστουγέννων στη Δανία συνοδεύεται και από τα απαραίτητα και πολύ σκανταλιάρικα καλικαντζαράκια, τα Julenisser.

Η παραμονή των Χριστουγέννων γιορτάζεται με το παραδοσιακό τραπέζι μεταξύ των συγγενών.

Ένα μεγάλο αμύγδαλο κρύβεται μέσα στο δανέζικο γλυκό. Ο τυχερός που θα το βρει ανταμείβεται με το ηλεγμένο «δώρο του αμύγδαλου».

Ελβετία

Στην Ελβετία, οι τέσσερις εβδομάδες προ των Χριστουγέννων εορτάζονται με πλούσια παραδοσιακά έθιμα, όπως το γιορτινό στεφάνι και το χριστουγεννιάτικο ημερολόγιο.

Ο Samichlaus, όπως ονομάζεται στη γερμανική πλευρά της Ελβετίας ο Άγιος Νικόλαος, μοιράζει γλυκά και δώρα στα παιδιά στις 6 Δεκεμβρίου. Η παραμονή των Χριστουγέννων με όλα τα άλλα έθιμα του δέντρου, τα κάλαντα, το γιορτινό τραπέζι και η λειτουργία των Χριστουγέννων χαρακτηρίζουν την ημέρα αυτή.

Ρωσία

Ο Άγιος Νικόλαος είναι ιδιαίτερα δημοφιλής στη Ρωσία. Σύμφωνα με τον μύθο, κατά τον 11ο αιώνα ο πρίγκιπας Βλάντιμιρ ταξίδεψε στην Κωνσταντινούπολη για να βαπτι-

στεί και επέστρεψε στη Ρωσία με ιστορίες για τα θαύματα του Αγίου Νικόλαου, που ήταν επίσκοπος στα Μύρα της Τουρκίας. Από τότε, πολλοί ήταν οι Ορθόδοξοι Εκκλησίες που πήραν το όνομά του και μέχρι και τη σημερινή ημέρα το όνομα Νικόλαος είναι από τα περισσότερο διαδεδομένα στη Ρωσία. Η ημέρα του Αγίου Νικόλαου (6 Δεκεμβρίου) γιορταζόταν για αιώνες, ωστόσο μετά την κομμουνιστική επανάσταση οι θρησκευτικές γιορτές απαγορεύτηκαν μέχρι την πτώση του κομμουνισμού, ο Άγιος Νικόλαος αντικαταστάθηκε από τον Ντιέντ Μορόζ (Ded Moroz), όπως είναι γνωστός στη Ρωσία ο Αϊ-Βασίλης.

Οι περισσότεροι Χριστιανοί της Ρωσίας ανήκουν στην Ανατολική Ορθόδοξη Εκκλησία και συνηθίζεται να νηστεύουν μέχρι την πρώτη λειτουργία την παραμονή των Χριστουγέννων. Το δείπνο την παραμονή των

Χριστουγέννων δεν περιέχει κρέας, ωστόσο είναι γιορτινό. Το πιο σημαντικό έδεσμα είναι ένας ειδικός κυλός που λέγεται «κούτια» (kutya) και αποτελείται από σιτάρι και άλλα δημητριακά, που συμβολίζουν την ελπίδα και την αθανασία, καθώς και μέλι και σπόρους από παπαρούνα, που εξασφαλίζουν ευτυχία, επιτυχία και ξενοιασιά. Συχνά τελείται ένα έθιμο που εγγυάται την ευλογία του σπιτιού. Ένας παπάς επισκέπτεται το σπίτι μαζί με τα παιδιά, που κουβαλούν δοχεία με αγιασμό και ραντίζει όλα τα δωμάτια. Η Κούτια τρώγεται από ένα κοινό για όλους πιάτο για να συμβολιστεί η ενότητα

Ολλανδία



Η περίοδος των Χριστουγέννων στην Ολλανδία ξεκινάει με μια παράδοση η οποία αρχικά δεν είχε καμία σχέση με τα Χριστούγεννα. Η ημέρα εορτής του Αγίου Νικόλαου αποτελεί τη κορύφωση της εορταστικής περιόδου. Σύμφωνα με τον θρύλο, ο Άγιος Νικόλαος, ο οποίος ονομάζεται Sinterklaas, καταφτάνει στην Ολλανδία τον Νοέμβριο, τρεις βδομάδες πριν από τα γενέθλιά του. Το πλοίο του είναι φορτωμένο με δώρα, το υποδέχεται στο λιμάνι η βασίλισσα Βεατρίκη, συνοδευόμενη από πλήθος κόσμου (βέβαια αυτό το έθιμο ανάγεται στην εποχή που η Ολλαν-





δία ήταν αποικιοκρατική και έρχονταν τα χριστουγεννιάτικα προϊόντα από τις αποικίες της). Τις ημέρες που ακολουθούν, ο SinterKlaas γυρίζει όλη τη χώρα μαζί με τον βοηθό του, τον Zwarten Piet (Μπλάκ Πιτ ή Μαύρο Πιτ). Τα παιδιά στην Ολλανδία παίρνουν τα δώρα τους στις 5 Δεκεμβρίου. Τα χριστουγεννιάτικα δέντρα στολίζονται παντού αφού έχει φύγει από τη χώρα ο SinterKlaas. Και εδώ τα αλεξανδρινά αποτελούν μέρος της εορταστικής διακόσμησης.

Πολωνία

Στην Πολωνία, η περίοδος που προηγείται των Χριστουγέννων είναι ιδιαίτερα σημαντική, καθώς νέοι και μεγάλοι απέχουν συνειδητά από πειρασμούς (κυρίως από γλυκά) στη προσπάθειά τους να έχουν εσωτερική γαλήνη και αρμονία. Τα σπίτια και τα δωμάτιά τους φαντάζουν υπέροχα με πλούσιες χριστουγεννιάτικες διακοσμήσεις. Και εδώ κόκκινα ή μπλε αλεξανδρινά χρησιμοποιούνται στην παραδοσιακή διακόσμηση της Πολωνίας, σε συνδυασμό με κλαδιά από πεύκα. Η

παραμονή των Χριστουγέννων θεωρείται η πιο σημαντική ημέρα των εορτών. Έπειτα από μια ημέρα νηστείας, η οικογένεια, από τους γηραιότερους μέχρι τα παιδιά, συγκεντρώνεται στο γιορτινό τραπέζι, που ειδικά για την περίπτωση είναι περίτεχνα διακοσμημένο, ενώ το λευκό τραπέζομάντιλο θεωρείται πλέον απαραίτητο. Μόλις το πρώτο αστέρι εμφανιστεί στον ουρανό, η εορτή μπορεί να ξεκινήσει. Η έναρξη της εορτής γίνεται με το μοίρασμα του χριστουγεννιάτικου μπισκότου, ως ένδειξη αγάπης και συμφιλιώσης, που συνοδεύεται με την ανταλλαγή θερμών ευχών. Στο τραπέζι υπάρχει πάντα και ένα πιάτο άδειο σε περίπτωση που κάποιος επισκέπτης εμφανιστεί αναπάντεχα. Τα δώρα τοποθετούνται κάτω από το δέντρο των Χριστουγέννων και προσφέρονται από τον νεαρότερο σε ηλικία. Σε αντίθεση με την αγγλοσαξονική παράδοση, τα δώρα δεν απευθύνονται σε καθορισμένα πρόσωπα, έτσι αυτά επιλέγονται να είναι γενικού ενδιαφέροντος ή χρήσης.

Σουηδία

Στη Σουηδία, οι ευχές για «Καλή Χριστούγεννα» ή «God Jul» ανταλλάσσονται επί 20ήμερο, από τις 25 Δεκεμβρίου μέχρι και τις 13 Ιανουαρίου, σύμφωνα με σχετικό διάταγμα που εξέδωσε ο βασιλιάς Κνουτ τον 11ο αιώνα. Η 13η Δεκεμβρίου είναι η μέρα αφιερωμένη στη μνήμη της Αγίας και μάρτυρος Σάντα

Λουτσιά (Santa Lucia) με καταγωγή από Σικελία, η οποία και θεωρείται ότι έσωσε τους Σουηδούς από λιμοκτονία τον 4ο αιώνα. Στις 13 Δεκεμβρίου τα παιδιά φέρνουν στα κρεβάτια των γονιών τους φαγητό, σε ανάμνηση της ιερής σωτηρίας. Νωρίς το πρωί, η μεγαλύτερη κόρη της οικογένειας εμφανίζεται ντυμένη με λευκό φόρεμα σαν τη Βασίλισσα του Πνεύματος της Σάντα Λουτσιά. Στα μαλλιά της φέρει δάφνινο στεφάνι - στέμμα κλειστού τύπου με 6 κεριά και επί της κορυφής φέρει ένα ακόμη έβδομο. Η «Λουτσιά» φέρνει μαζί της έναν δίσκο με γλυκά, που έχουν παρασκευασθεί με πολλή αγάπη και πλούσια διακόσμηση. Σε όλη τη χώρα οι Σουηδοί τιμούν την Αγία με λιτανείες, παρελάσεις και εορτασμούς. Η παραμονή των Χριστουγέννων για τους Σουηδούς αποτελεί οικογενειακή εορτή και με όλα τα άλλα έθιμα που χαρακτηρίζουν την ημέρα αυτή



Τσεχία

Στην Τσεχία, η 4η Δεκεμβρίου, ημέρα της εορτής της Αγίας Βαρβάρας, είναι αφιερωμένη στη μάρτυρα της περιόδου των πρώτων διωγμών των Χριστιανών. Από άκρη σε άκρη της χώρας κόβονται κλαδιά κερασιάς και διατηρούνται στο νερό. Εάν έχουν ανθίσει μέχρι τα Χριστούγεννα φέρνουν καλή τύχη και πιθανόν ευνοϊκές προοπτικές για γάμο μέσα στην επόμενη χρονιά. Τα κλαδιά της κερασιάς μαζί με μικρά φυτά αλεξανδρινών και άλλα γιορτινά στολίδια τοποθετούνται μέσα σε ψάθινα καλάθια, συνθέτοντας δημιουργίες παραδοσιακού και μοντέρνου στιλ που κοσμούν το γιορτινό τραπέζι.

Φινλανδία

Στη Φινλανδία, η 24η Δεκεμβρίου είναι η σημαντικότερη ημέρα της περιόδου των Χριστουγέννων. Οι εορτασμοί αρχίζουν το μεσημέρι, οπότε σύμφωνα με τη μεσαιωνική παράδοση η ειρήνη των Χριστουγέννων καλείται να ξεπροβάλλει με κάθε επισιμότητα στην πόλη Τουρκου της Φινλανδίας. Τα κεριά και τα εποχικά φυτά διακόσμησης, όπως το αλεξανδρινό, δημιουργούν την κατάλληλη ατμόσφαιρα για τον εορτασμό των Χριστουγέννων, σε οικογενειακό πάντα περιβάλλον. Παραδοσιακά η μέρα αυτή είναι αφιερωμένη

στη μνήμη των νεκρών και μια επίσκεψη στο νεκροταφείο την παραμονή των Χριστουγέννων αποτελεί πατροπαράδοτο έθιμο. Κατά τη διάρκεια εκείνης της νύκτας, τα καλυμμένα από χιόνι νεκροταφεία μετατρέπονται σε εντυπωσιακές φωτεινές θάλασσες από κεριά.

Ισπανία

Η χριστουγεννιάτικη περίοδος ξεκινάει στην Ισπανία με τη μεγάλη κλήρωση της 22ης Δεκεμβρίου. Για τους Ισπανούς τα Χριστούγεννα είναι η πιο σημαντική εορτή του χρόνου και ακολουθείται από την Πρωτοχρονιά, η οποία ονομάζεται «Noche Vieja», και την 6η Ιανουαρίου, την «Día de Reyes».

Η παραμονή των Χριστουγέννων, ή αλλιώς «Noche Buena», είναι το βράδυ που μαζεύεται όλη η οικογένεια. Τα δωμάτια δι-

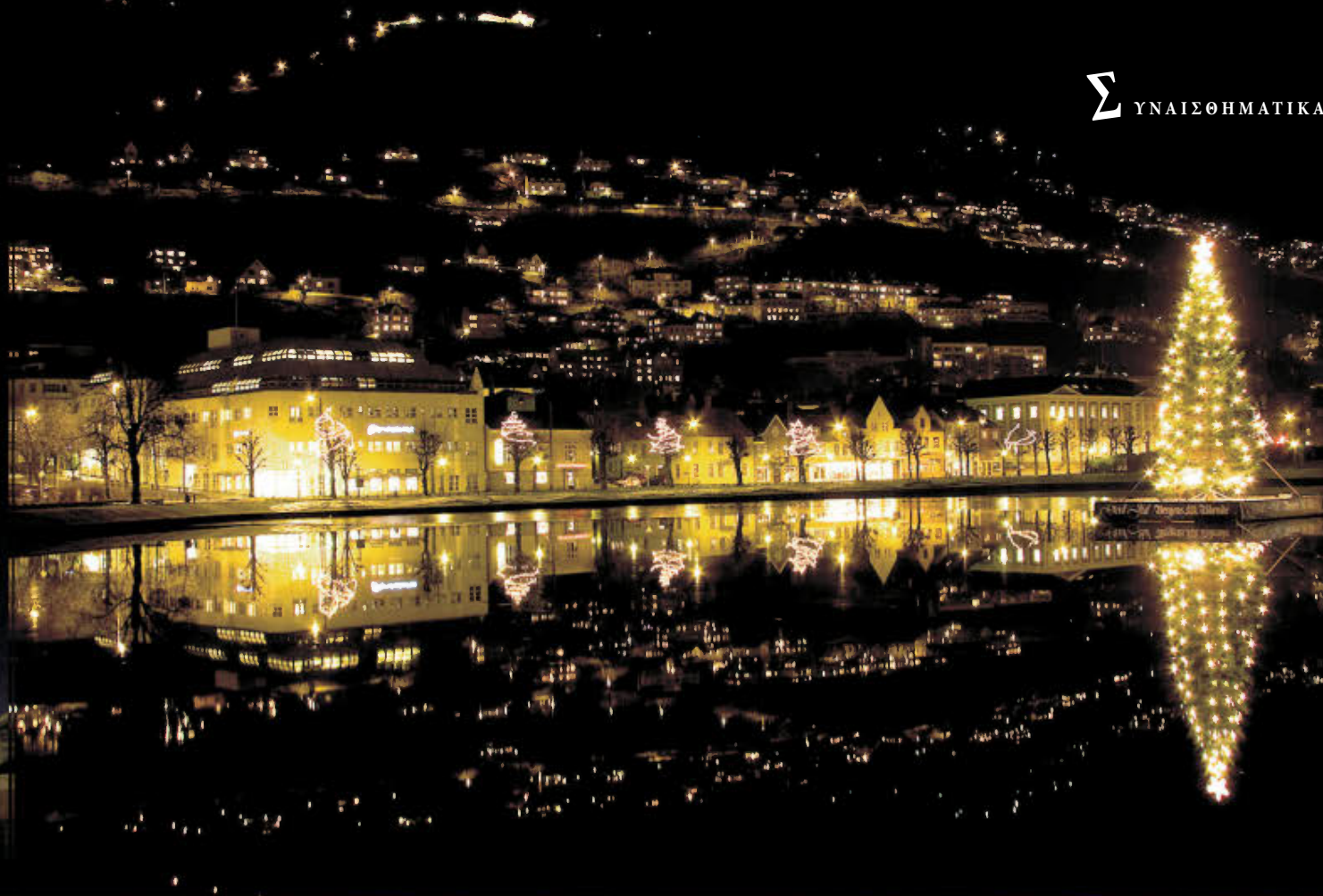
ακοσμούνται με κλαδιά από πεύκα, μπεζ και κόκκινα αλεξανδρινά και αναμμένα κεριά, δίνοντας κατάνυξη και χρώμα στην ατμόσφαιρα. Μετά το τραπέζι των Χριστουγέννων, στο οποίο προσφέρονται τοπικές σπεσιαλιτέ, ακολουθεί η Λειτουργία των Χριστουγέννων.

Ο διάσημος πετεινός «Misa del Gallo» υπενθυμίζει τον αλέκτορα που, σύμφωνα με την παράδοση, ήταν ο πρώτος που ανακοίνωσε το χαρμόσυνο μήνυμα της Γέννησης του Ιησού.

Η εορταστική περίοδος ολοκληρώνεται στις 6 Ιανουαρίου, την ημέρα των Θεοφανίων, κατά τη διάρκεια της οποίας οι Τρεις Μάγοι φέρνουν τα δώρα στα παιδιά, πάντα σύμφωνα με την παράδοση.

Στις 5 Ιανουαρίου, στη διάρκεια μιας μεγάλης παρέλασης, της «Cabalgata de Reyes», άνθρωποι ντυμένοι σαν τους Τρεις Μάγους και άλλες μορφές της θρησκείας πετάνε γλυκά στα παιδιά.





Ιταλία

Στην Ιταλία, η περίοδος των Χριστουγέννων έχει τη μεγαλύτερη διάρκεια απ' ό,τι σε όλες τις άλλες

χριστιανικές χώρες. Αρχίζει από τις 8 Δεκεμβρίου και ολοκληρώνεται στις 6 Ιανουαρίου, ημέρα των Θεοφανίων. Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου τα σπίτια διακοσμούνται με αλεξανδρινά, χριστουγεννιάτικα δέντρα,

την παραδοσιακή φάτνη και άλλα πολύχρωμα διακοσμητικά στολίδια.

Κάποιοι συνηθίζουν να νηστεύουν στις 23 και 24 Δεκεμβρίου και κατόπιν εορτάζουν με ένα παραδοσιακό γεύμα αμέσως μετά τη λειτουργία.

Στις 25 Δεκεμβρίου, μετά το παραδοσιακό μεσημεριανό γεύμα, τα παιδιά συνηθίζουν να απαγγέλλουν ποιήματα στην οικογένεια και στους συγγενείς τους και ανταμείβονται με μικρά χρηματικά δώρα.

Μια άλλη σημαντική ημερομηνία των εορτών είναι η 6η Ιανουαρίου, κατά την οποία καταφτάνει τη νύκτα (μεταξύ 5-6

Ιανουαρίου) η διάσημη ^{διάσημη} Befana, η παλιά, ^{καλή και} καλή και ^{καλή και} φτωχή μάγισσα, ^{έρχεται} έρχεται και τρώει καρύδια και ^{α και} μπισκότα που της ^{αφ-} αφήσαν τα παιδιά και ^{πριν} πριν πετάξει μακριά τους ^{αφ-} αφήνει δώρα μέσα ^{στα} στις κάλτσες των ^{στα} δώρων, κάρ-



βουνα για τα άτακτα παιδιά και γλυκά για τα φρόνιμα.

Εκτός από το χριστουγεννιάτικο δέντρο, σημαντικό σύμβολο των Ιταλών στον εορτασμό των Χριστουγέννων αποτελεί και η Φάτνη της Γεννήσεως που υπενθυμίζει τον Φραγκίσκο της Ασίζης, που ήταν ο πρώτος που δημιούργησε αναπαράσταση της ιστορίας των Χριστουγέννων με αγαλματίδια. Όλοι οι χαρακτήρες εκτός από το Θείο Βρέφος τοποθετούνται στη φάτνη από τις 8 Δεκεμβρίου, ενώ το νεογέννητο τοποθετείται αμέσως μετά τα μεσάνυχτα της 24ης Δεκεμβρίου.



Νορβηγία

Τα σκανδιναβικά Jul (Χριστούγεννα) έχουν τις ρίζες τους σε αρχαία γεωργικά έθιμα του χειμώνα και της εποχής της συγκομιδής. Ο Julenissen, όπως ονομάζεται ο Νορβηγός Άγιος Βασιλός, μαζί με τους βοηθούς του φέρνει δώρα και καλή τύχη στο σπίτι και στον στάβλο. Τη νύκτα των Χριστουγέννων τα



παιδιά βάζουν μπολ με κουρκούτι από αλεύρι σαν προσφορά στον Julenissen, που επισκέπτεται τα παιδιά της Νορβηγίας, ολοκληρώνοντας το μακρινό του ταξίδι από τη Λαπωνία πάνω στο έλκηθρο που το σέρνουν τάρανδοι.

Η ημέρα των Χριστουγέννων ονομάζεται Julbrod, κατά τη διάρκεια της οποίας τα παλιά χρόνια ετοιμάζονταν μέχρι και 60 διαφορετικά πιάτα για το τραπέζι των φίλων, των συγγενών και φυσικά της οικογένειας.



Ελλάδα

Στην Ελλάδα, τα Χριστούγεννα είναι μια από τις μεγαλύτερες θρησκευτικές εορτές των Ελλήνων. Η ευχή «Καλές γιορτές» είναι από τις πιο χαρακτηριστικές κατά τη περίοδο πριν και μετά τα Χριστούγεννα μέχρι τα Θεοφάνια (Δωδεκαήμερο).

Σε όλη τη χώρα τα παιδιά τριγυρνούν από σπίτι σε σπίτι για να πουν τα κάλαντα τις παραμονές των Χριστουγέννων, της Πρωτοχρονιάς και των Θεοφανίων, ενώ στις δώδεκα τα μεσάνυχτα ανάβουν φωτιές για να διώξουν τους καλικάντζαρους, έθιμο κυρίως της υπαίθρου.

Στην Ελλάδα, όπου κύριο χριστουγεννιάτικο έδεσμα είναι το χοιρινό, απαντά και το έθιμο με το χριστουγεννιάτικο караβάκι, που όμως στη Χίο αποτελεί τοπικό έθιμο της Πρωτοχρονιάς με ομοιώματα πλοίων.

Επίσης, οι εξώστες, τα παράθυρα, οι κήποι, αλλιά και οι χώροι γύρω από το τζάκι σφύζουν από ανάλογη διακόσμηση γιορτινής ατμόσφαιρας.

Η πίτα που ετοιμάζεται με τον ερχομό του νέου έτους, η βασιλόπιτα, περιέχει ένα «φλουρί», που σύμφωνα με την παράδοση θα φέρει καλή τύχη σ' αυτόν που θα το βρει. Στα δε Θεοφάνια, που εορτάζεται η



Βάπτισμα του Χριστού, καθαγιάζονται τα ύδατα με ρίψεις του σταυρού στο υγρό στοιχείο και ανέηκυσή του από κολυμβητές, με αγιασμό των σπιτιών από ιερείς και με ιδιαίτερα κατά τόπο έθιμα.

Τρία στοιχεία απαρτίζουν γενικά τις λατρευτικές εκδηλώσεις του ελληνικού λαού: το τρυφερό θρησκευτικό συναίσθημα, η αρχαία ελληνική καταγωγή και η επιδέξια

προσαρμογή στις ψυχολογικές ανάγκες της καθημερινής ζωής. Και αυτός ο σπουδαίος συνδυασμός καταφαίνεται σε όλες τις εκδηλώσεις του και τα έθιμά του, τόσο τα Χριστούγεννα και τη Μεγάλη Εβδομάδα, όσο και κατά την αγιολατρεία κλη. Χαρακτηριστικά παραδείγματα αυτού του υπέροχου συνδυασμού βρίσκουμε στα κάλαντα Χριστουγέννων, όπου στην υπαίθρου τα παιδιά ψάλλοντας, εκτός του μνημματος της Γέννησης, επιμένουν και σε λεπτομέρειες του τρόπου ανατροφής του Θείου Βρέφους: «Γεννιέται κι ανατρέφεται με μέλι και με γάλα

το μέλι τρων οι άρχοντες το γάλα οι αφεντάδες...»

Ενώ το πιθανότερο είναι ότι στη φάτνη ο μικρός Ιησούς ούτε το μέλι ούτε το γάλα είχε τόσο άφθονο, αντίθετα με τους αφεντάδες, εκτός από ένα γαϊδουράκι για τη φυγή στην Αίγυπτο. Έτσι, αυτή η ιδανική ποιητική εκδοχή ψάλλεται όχι όπως πραγματικά έγινε, αλλά όπως ο ίδιος ο λαός νομίζει πως θα έπρεπε να γίνει.

Επειδή η Ελλάδα ήταν κατ' εξοχήν γεωρ-



Και η κατάληξη της ευχής, της μεγάλης προσμονής, είτε ο Θεός να ευδοκίσει και να χαρίσει.

«Εμείς... ολίγα τα 'παμε!»

Σε μερικές περιοχές, όπως στην Κορινθία, στην περιοχή της Νεμέας, και στην Αττική, στην περιοχή της Αθήνας, εφαρμόζεται το έθιμο της ψυχοκόρης, δηλαδή το πρωί των Χριστουγέννων, όταν γυρίζουν από την εκκλησία, η έφηβη κόρη του σπιτιού τους περιμένει έχοντας βάλει πάνω στην πιστέλλα όλα τα παραδοσιακά εδέσματα (στην περιοχή της Νεμέας, κουραμπιέδες, δίπλες, μελομακάρονα και τηγανόψωμα και στην περιοχή της Αθηνάς, κουραμπιέδες, μελομακάρονα, δίπλες, ξεροτήγανα και γλυκά του κουταλιού). Εκτός από αυτά, προσφέρουν και στον άντρα της οικογένειας ηλικέρ.

Στη νησιωτική χώρα, κυρίως στις νήσους της Σάμου και της Χίου, τα Χριστούγεννα δεν βγάζουν έξω τα ζώα μέχρι να μεσημεριάσει, διότι πιστεύουν ότι αν τα δει η Πούλια θα τους αφήσει ένα σημαδιακό αστέρι, που αν έχει 6 γωνίες θα πεθάνουν και αν έχει 4 θα αρρωστήσουν.

Ακόμη και σήμερα στην Πελοπόννησο διατηρείται το έθιμο του Χριστόψωμου, δηλαδή κάθε Χριστούγεννα οι νοικοκυρές φτιάχνουν το Χριστόψωμο, ένα ψωμί που είναι σταυρωτά «κενημένο» και τη μέρα των Χριστουγέννων το κυλάνε πάνω στο τραπέζι και αν πέσει από την ανάποδη μεριά του, η χρονιά θα πάει καλά, ενώ αν πέσει από την άλλη θα πάει καλά η χρονιά.

Πότε καθιερώθηκε η γιορτή της Γέννησης

Ούτε στην Παλαιά Διαθήκη ούτε στην Καινή αναφέρεται ποιο μήνα ή μέρα γεννήθηκε ο Χριστός. Έτσι, τους πρώτους χριστιανικούς αιώνες, η γέννησή του δεν αποτελούσε ιδιαίτερη γιορτή, αλλά οι Χριστιανοί γιόρταζαν μαζί γέννηση και βάφτιση στις 6 του Γενάρη. Το 354 μ.Χ., ύστερα από πολλές συζητήσεις και αντιρρήσεις, ορίστηκε στη Ρώμη σαν μέρα γιορτής της γέννησης η



γική χώρα, οι αγωνίες και οι δραστηριότητες (σποράς, καλλιέργειας, αβέβαιου καιρού και συγκομιδής) του Έλληνα γεωργού είναι καταφανείς στα ελληνικά θρησκευτικά έθιμα. Η φωτιά στο τζάκι μέσα στο καταχείμωνο μεγαλώνει το όνειρο της σοδειάς και όλες οι εκδηλώσεις αυτής της εποχής έχουν γεωργικό χαρακτήρα. Γεωργικός λοιπόν ο χαρακτήρας των ελληνικών Χριστουγέννων.

«Εσένα πρέπει, αφέντη μου, το άξιο το ζευγάρι το άξιο, το περήφανο και το στεφανωμένο.

As είν' καλή τα' αλήτρι σου, Θεός να το πλουταίνει για να θερίζεις σταυρωτά, να δένεις αντρειωμένα...» (από ελληνικά κάλαντα)

Ιδιαίτερη σημασία έχει η συμμετοχή του

φτωχικού σπιτιού στο μεγάλο αυτό γεγονός του Χριστιανισμού, κι ασ μην έχει μαρμαροστρωμένες αυλές και τόσες πολλές γίδες ή προβάτινες που ψάλλονται στα κάλαντα Πρωτοχρονιάς του Πηλίου:

«Εδώ σε τούτες τις αυλές, τις μαρμαροστρωμένες, εδώ 'χουν χίλια πρόβατα και τρεις χιλιάδες γίδια.

Σαν κάνουν τον ανήφορο, γιομίζ' ο λόγγος όλος, σαν κάνουν τον κατήφορο, γιομίζ' ο κάμπος όλος.

Σαν το μυρμήγκι περπατούν, σαν το μελισσι βίζουν (=βουίζουν) σαν τον αφρό της θάλασσας αφρίζουν τα καρδάρια.

Εμείς ολίγα τα 'παμε κι ο Θεός να τ' αβγαταίνει!».



25η Δεκεμβρίου για τούτο τον λόγο: Η ημέρα αυτή ήταν καθιερωμένη από τους Ρωμαίους ως ημέρα γέννησης του περσικού θεού Μίθρα, του «αήττητου θεού Ήλιου». Είναι γνωστό πως οι Ρωμαίοι, επιστρέφοντας από τους πολέμους της Ανατολής, έφεραν μαζί τους τη λατρεία πολλών θεών της. Από τους πιο δημοφιλείς ήταν ο Μίθρας, γιατί ήταν ο θεός του φωτός, του Ήλιου, που μάχεται και διώχνει το σκοτάδι. Το γενέθλιό του, η μέρα δηλαδή που γεννήθηκε, είχε συνδυαστεί με τη χειμερινή τροπή του ήλιου, που γύρω στις 25 Δεκεμβρίου αρχίζει να κερδίζει έδαφος και να στέκεται περισσότερο στο ουράνιο σπέρμα. Η μέρα αυτή για τους Ρωμαίους ήταν ημέρα ευφροσύνης.

Έφευγαν τα σκοτάδια, ερχόταν το φως! Τη γιόρταζαν, λοιπόν, με μεγάλη λαμπρότητα και πολλά ξεφαντώματα. Ήταν τόσο αγαπνητή γιορτή και τόσο διαδεδομένη, ώστε καμιά συμβουλή, καμιά προτροπή και καμιά απειλή των Πατέρων της Εκκλη-

σίας δεν στάθηκε ικανή να την εξαφανίσει, ή τουλάχιστον να ελαττώσει τη συμμετοχή των πρώτων Χριστιανών.

Όμως, οι Πατέρες της Εκκλησίας όρισαν την 25η Δεκεμβρίου σαν ημέρα γέννησης του Χριστού, του νέου Ήλιου, που έδωσε τα σκοτάδια της ειδωλολατρίας από τις ψυχές των ανθρώπων και τις πλημμύρισε με χριστιανικό φως. Έτσι, ο ένας Ήλιος υποκατέστησε τον άλλο, και να που στις 25 Δεκεμβρίου γιορτάζουμε πια τη γέννηση του

Χριστού, τα Χριστούγεννα.

Το Χριστόξυλο και το «πάντρεμα της φωτιάς»

Ένα άλλο έθιμο είναι το Χριστόξυλο, που αλλιώς το λένε δωδεκαμερίτη ή σκαρκάντζαλο. Αυτό θα καίγεται μέρα νύχτα όλο το Δωδεκάημερο. Πριν το ρίξουν στη φωτιά, το ραίνουν με καταχύσματα, δηλαδή με ξηρούς καρπούς, που τα παιδιά χύνονται να τα μαζέψουν. Αλλιώς βάζουν δύο ή τρία ξύλα- το ένα από ίδιο αρσενικό δέντρο, π.χ.



κέδρο, που συμβολίζει τον νοικοκύρη του σπιτιού.

Το δεύτερο, θηλυκό πάντοτε, από αγριοκερασιά ή αχλαδιά, συχνά με παραφυάδες, που συμβολίζει τη νοικοκυρά, και το τρίτο, τον κουμπάρο, πρόσωπο εξίσου απαραίτητο σε κάθε γάμο. Εδώ έχουμε το έθιμο που το λένε το «πάντρεμα της φωτιάς». Στη Λευκάδα, ο νοικοκύρης, λες και κάνει σπονδή, χύνει πάνω στα ξύλα αυτά

λάδι και κρασί. Σε άλλα μέρη ρίχνουν και φυτά που κάνουν κρότο σαν καίγονται (π.χ. σπαραγγιές). Κι οι κρότοι κι ο καπνός διώχνουν μακριά τα δαιμόνια κατά τη λαϊκή πίστη. Από αυτήν τη φωτιά, που είπαμε πως καίει ολημερίς κι ολονυχτίς, ακόμη και τα ξύλα που θ' απομείνουν σε κάτι χρησιμεύουν. Τα μπήγουν στα χωράφια, για να αποτρέπουν τα μάγια και για να καρπίζουν τα στάρια. Τη στάχτη πάλι τη σκορπίζουν στα

τέσσερα σημεία του σπιτιού, ολόγυρα στην αυλή και στα χωράφια, για να διώξουν κάθε κακό μακριά.

Μεγάλες φωτιές και κουδούνια

Στη Βόρεια Ελλάδα, στον Πόντο (άλλοτε) κ.α. ανάβουν μεγάλες φωτιές στην πλατεία των χωριών και των κωμοπόλεων, ή στο ψηλότερο σημείο τους. Γύρω από τη φωτιά, μικροί και μεγάλοι τραγουδούν χριστουγεννιάτικα τραγούδια και συγχρόνως χτυπούν κουδούνια. Έτσι, με τη φωτιά και με τους κρότους των κουδουνιών πιστεύουν πως διώχνουν μακριά τα δαιμόνια του Δωδεκαημέρου. Για τον ίδιο λόγο, οι διαβάτες, όταν ήταν υποχρεωμένοι να βγουν έξω νυχτιάτικα, κρατούσαν ένα δαυλί αναμμένο στο χέρι.

Μεταμφιέσεις

Ένα άλλο έθιμο, που φαίνεται πως έχει σχέση με τους καλικάντζαρους, είναι οι μεταμφιέσεις. Το έθιμο παρουσιάζεται στη Βόρεια Ελλάδα -Μακεδονία, Θράκη, Θεσσαλία- και τους μεταμφιεσμένους τους ονομάζουν Ρογκάτσια ή Ρογκατσάρια ή Μωμόερους. Μεταμφιέζονται σε λύκους, αρκούδες, καμήλες, τράγους κ.ά. φορώντας τα τομάρια τους. Αλλά συνθιίζουν να ντύνονται και με στολές ανθρώπων, οπλισμένων με σπαθιά και άλλα όπλα. Γυρίζουν στο χωριό τους ή στα γειτονικά, μπαίνουν στα σπίτια, τραγουδούν και μαζεύουν δώρα. Άμα συναντηθούν δυο παρέες, κάνουν ψευτοπόλεμο μεταξύ τους, ώσπου η μια ομάδα να νικήσει κι η άλλη να δηλώσει υποταγή.

Τα κάλαντα

Αρκετές μέρες πριν από τα Χριστούγεννα, τα παιδιά ετοιμάζουν την παρέα τους για τα κάλαντα. Την παραμονή, αγοροζυγνημένα ακόμη, πετάνονται βιαστικά απ' το κρεβάτι και ετοιμάζονται. Χαράματα σχεδόν ξεχύνονται στους δρόμους, για να περάσουν στα σπίτια και ν' αναγγείλουν τη γέννηση του Χριστού. Στα χέρια τους κρατούν φανάρια πολύχρωμα ή караβάκια φωτι-





σμένα. Κρατούν και ραβδιά που τα χτυπούν ρυθμικά στις πόρτες των σπιτιών «για το καλό» και τραγουδούν τα κάλαντα. Οι τρυφερές φωνές συνοδεύονται κι απ' το ρυθμικό χτύπημα του τριγώνου. Όλες οι πόρτες ανοίγουν μπροστά τους, γ' ακουστεί το μήνυμα της μεγάλης μέρας, μαζί με ευχές κι επαίνους για τον νοικοκύρη, τη νοικοκυρά και τ' άλλα πρόσωπα του σπιτιού:

«Καλήν εσπέραν άρχοντες, αν είναι ορισμός σας, Χριστού τη θεία γέννηση να πω στ' αρχοντικό σας. Χριστός γεννάται σήμερα εν Βηθλεέμ τη πόλει, οι ουρανοί αγάλλονται, χαίρει η κτίσις όλη.



Εν τω σπηλαίω τίκτεται εν φάτην των αλόγων ο βασιλεύς των ουρανών και ποιτής των

όλων. Πλήθος αγγέλων ψάλλουσι το δόξα εν Υψίστοις».

Χριστουγεννιάτικες προετοιμασίες

Μολονότι η νηστεία πριν από τα Χριστούγεννα είναι ελαφριά κι ελαστική, για αυτούς που νηστεύουν τα Χριστούγεννα είναι μια μέρα ξεχωριστής καλοφαγίας. Χοίρο σφάζουν συνήθως στα χωριά, όπου δεν σφάζουν τα χοιρινά τους τις Αποκριές. Όπου δεν σφάζουν χοίρο, σφάζουν όρνιθα ή πετεινό. Κι η γαλοπούλα; Αυτή μήκε στο ελληνικό τραπέζι από τον ευρωπαϊκό χώρο μετά τον 16ο αιώνα. Τώρα, βέβαια, στα περισσότερα σπίτια δεν κάθονται στο χριστουγεννιάτικο τραπέζι χωρίς μια τροφαντή γαλοπού-

λα, συνήθως παραγεμισμένη με κάστανα, κουκουνάρια κ.λπ.

Τα Χριστόψωμα και τα στολίδια τους

Απαραίτητα και τα Χριστόψωμα ή οι κουλούρες των Χριστουγέννων με τα χίλια δυο στολίδια τους. Τα φτιάχνουν από ζυμάρι και τα σχέδια είναι ανάλογα με τις ασχολίες της κάθε οικογένειας. Οι νοικοκυρές των γεωργών τα δικά τους· εδώ θα βάλουν το αλέτρι με τα βόδια, εκεί το βαρέλι του κρασιού, να και το σπίτι, πίσ κει μια μαργαρίτα από μύγδαλα άσπαστα, παραπέρα το αμπέλι (δηλαδή κλωνάρι κληματαριάς) και αστράκια και καρύδια. Κι οι γυναίκες των τσοπάνηδων, εκτός από τον σταυρό και τον δικέφαλο αετό, που είναι κοινά στολίδια σε όλους, θα πλημίσουν το Χριστόψωμό τους με το μαντρί και μέσα θα σκορπίσουν μπόλικο αρνάκια και κατσικάκια.

Οι φτωχοί και οι νεκροί

Μπορεί ο ελληνικός λαός ποτέ να μην υπήρξε πλούσιος σε αγαθά, είναι όμως πλούσιος σε αισθήματα. Πριν καλοκαθίσουν στο τραπέζι, αναλογίζονται τους φτωχότερους. Θα τους «αγγελίσουν», θα τους βοηθήσουν δηλαδή προσφέροντάς τους ένα καλό μερίδιο. Κι ούτε ζητιάνος θα παραπονεθεί κανείς μια τέτοια μέρα, γιατί η μερίδα του είναι καλά φυλαγμένη και πλούσια. Στην Κορώνη, η «πρώτη αγκωνή του τσουρεκιού» θα δοθεί σ' έναν ζητιάνο. Σκέφτονται ακόμη κι αυτούς που τα περασμένα χρόνια κάθονταν δίπλα ή αντίκρουτους στο γιορτινό τραπέζι και τώρα βρίσκονται σ' έναν άλλο κόσμο. Τους ετοιμάζουν τα πολυσπόρια τους, όσπρια και σπόρους, φασόλια και κολλυβοζούμι ή κι άλλα φαγητά. Τα διαβάζουν και τα μοιράζουν στην εκκλησιά, χωρίς να παραλείψουν να τους επισκεφτούν στο νεκροταφείο. Βέβαια, δεν λείπουν και τα έθιμα που σκοπό τους έχουν την πλούσια σοδειά, την αφθονία, την ευτυχία του σπιτιού. Μια χαρακτηριστική ευχή είναι: «Καλή γεια, καλή



χρονιά, καλό μπερεκέτ'». Αλλού θυμιάζουν μια πίτα, τα ζώα, τον στάβλο, τα γεωργικά εργαλεία. Αλλού μεταλαβαίνουν λίγο κρασί κι άλλοι βάζουν το υνί του αλετριού δίπλα στη φωτιά, στην οικογενειακή εστία. Και στη βρύση του χωριού κάνουν προσφορές, έπειτα κλέβουν νερό και λένε: «όπως τρέχει το νερό σου, βρουσουλά μου, έτσι να τρέχει το βιο μου».

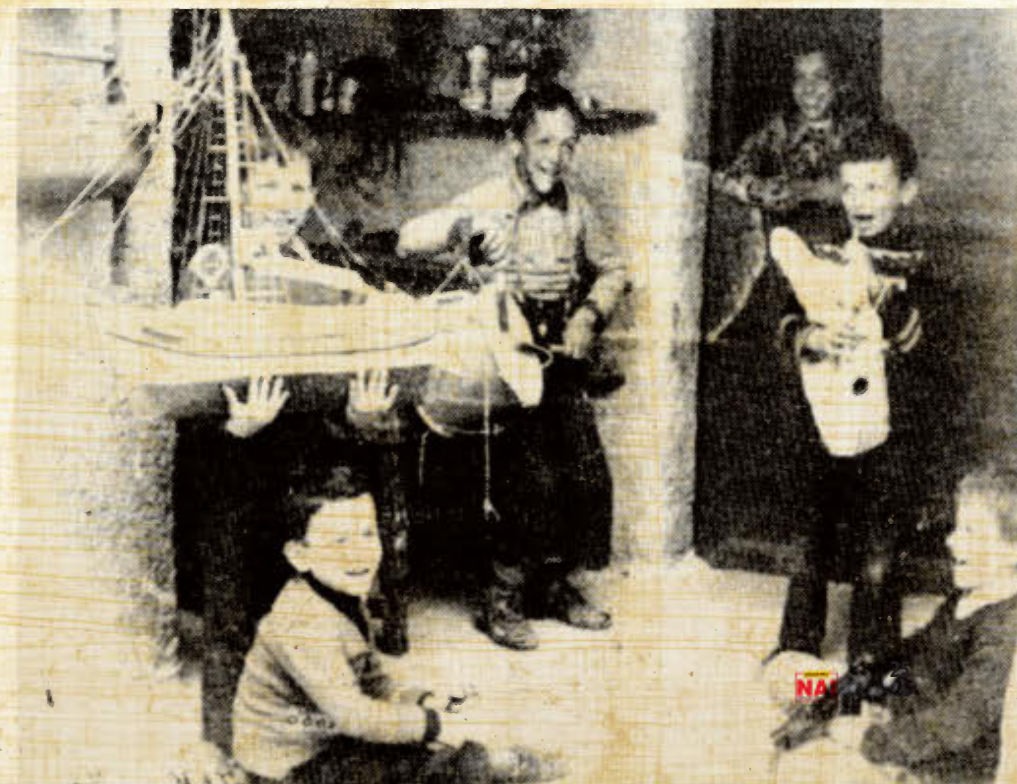
Το καλό ποδαρικό

Θυμούνται και το καλό ποδαρικό για το σπίτι. Βάζουν ένα παιδί, το πρώτο που θα

χτυπήσει την πόρτα τους, να πει τα κάλαντα, ν' ανακατέψει τη φωτιά μ' ένα ξύλο. Ανακατεύοντάς την λένε: «πουλιά, κατσίκια, αρνιά, γρόσια». Τι καλύτερη ευχή για ένα αγροτικό σπίτι;

Πηγές: wikipedia

Αικ. Τσοτάκου-Καρβέλη, Η Γέννησις του Χριστού, από το βιβλίο: «Λαογραφικό Ημερολόγιο, Οι 12 μήνες και τα έθιμά τους», Εκδόσεις Πατάκη, 1988 (8η έκδοση).



170 χρόνια Εθνική Τράπεζα 1841 - 2011

Από τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας κ. Κάρολο Παπούλια εγκαινιάστηκε η έκθεση ιστορικών τεκμηρίων με θέμα: «170 χρόνια Εθνική Τράπεζα: 1841-2011» στο Μουσείο Μπενάκη, κτήριο οδού Πειραιώς. Παρέστησαν ο πρωθυπουργός κ. Λουκάς Παπαδήμος, ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος κ. Γεώργιος Προβόπουλος, πρώην πρωθυ-

πουργός, εκπρόσωποι κομμάτων, πρόεδροι τραπεζών και Οργανισμών, καθώς και παράγοντες της οικονομικής και κοινωνικής ζωής.

Στην έκθεση, που θα είναι επισκέψιμη από το κοινό μέχρι τις 22 Ιανουαρίου 2012,

μεταξύ άλλων παρουσιάζονται τραπεζο-

γραμμάτια και νομίσματα, ιδιαίτερου ιστορικού αθλή και εικαστικού ενδιαφέροντος, μετοχές και πιστωτικά κατάστιχα, σπάνια έγγραφα, φωτογραφικά ντοκουμέντα, αθλή και αντικείμενα από τον μηχανολογικό εξοπλισμό της τράπεζας, και τέλη αρχιτεκτονικά σχέδια και φωτογραφίες κτηρίων της Εθνικής.



Από αριστερά: ο πρωθυπουργός κ. Λουκάς Παπαδήμος, ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας κ. Κάρολος Παπούλιας, ο πρόεδρος του Δ.Σ. της Εθνικής Τράπεζας κ. Βασίλης Ράπανος και ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας κ. Απόστολος Ταμβακάκης



Σε ξεχωριστές ενότητες προβάλλεται ένα σημαντικό μέρος από την προσφορά της Εθνικής Τράπεζας στον τομέα του Πολιτισμού, της Επιστήμης και της Τέχνης. «Η ίδρυση της Εθνικής Τράπεζας συνέβαλε σημαντικά στη διαμόρφωση και συγκρότηση των οικονομικών δομών της ελληνικής οικονομίας», τόνισε ο πρόεδρος του Δ.Σ. της Εθνικής κ. Βασίλης Ράπανος. «Η νέα τράπεζα αποτέλεσε τον βασικό διεκπεραιωτή των δημόσιων οικονομικών, ανέλαβε το εκδοτικό προνόμιο και διαχειρίστηκε τον εσωτερικό και εξωτερικό δανεισμό του κράτους για 86 συναπτά έτη, μέχρι το 1928.

Η τράπεζα ήταν παρούσα και αρωγός σε όλους τους εθνικούς αγώνες και στις προσπάθειες για κοινωνική πρόοδο. Σήμερα, 170 χρόνια μετά, η Εθνική Τράπεζα εξακολουθεί να παίζει πρωταγωνιστικό ρόλο στον χρηματοοικονομικό τομέα όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και στην ευρύτερη περιοχή της Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Μέσα στη δίνη της οικονομικής δοκιμασίας που βιώνει η χώρα μας, η Εθνική πήρε πρωτοβουλίες και καταβάλλει συντονισμένες προσπάθειες για να βοηθήσει το ξεπέρασμα της σημερινής οικονομικής κρίσης. Καλό είναι να θυμόμαστε τα περασμένα», σημείωσε ο κ. Ράπανος. Ο δι-

Στις 15 Ιουνίου 1891 η Εθνική Τράπεζα ιδρύει την Εθνική Ασφαλιστική, τη μεγαλύτερη σήμερα ασφαλιστική εταιρεία της χώρας



Από αριστερά: ο διευθυντής του Ιστορικού Αρχείου της Εθνικής Τράπεζας κ. Γεράσιμος Νοταράς, ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας κ. Απόστολος Ταμβακάκης, ο πρωθυπουργός κ. Λουκάς Παπαδήμος, ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας κ. Κάρολος Παπούλιας, ο Επίσκοπος Μαραθώνος Μελίτων και ο πρόεδρος του Δ.Σ. της Εθνικής Τράπεζας κ. Βασίλης Ράπανος



ευθύνων σύμβουλος της Εθνικής κ. Απόστολος Ταμβακάκης σε χαιρετισμό του υπογράμμισε ότι «επί 170 χρόνια, η Εθνική Τράπεζα ήταν παρούσα σε όλες τις κρίσιμες στιγμές και τους αγώνες της χώρας.

Δεν παραιτήθηκε, δεν υποχώρησε, δεν απουσίασε. Ήταν στην πρώτη γραμμή», είπε ο κ. Ταμβακάκης και παρέιχε διαβεβαιώσεις ότι «η ομάδα της Εθνικής Τράπεζας, σας βεβαιώνουμε πως θα κάνουμε

ό,τι είναι ανθρωπίνως δυνατό ώστε να συνεχιστεί η ανεξάρτητη, αυτοδύναμη πορεία της – όποια κι αν είναι η ένταση της θύελλας».

Οι συλλογές και το αρχαιακό υλικό που παρουσιάζονται στην έκθεση προέρχονται από τον πολιτιστικό πλούτο που διέσωσε η Εθνική και απόκειται σήμερα στο Ιστορικό της Αρχείο –που διευθύνεται από τον κ. Γεράσιμο Νοταρά– και την καλλιτεχνική συλλογή της Τράπεζας.





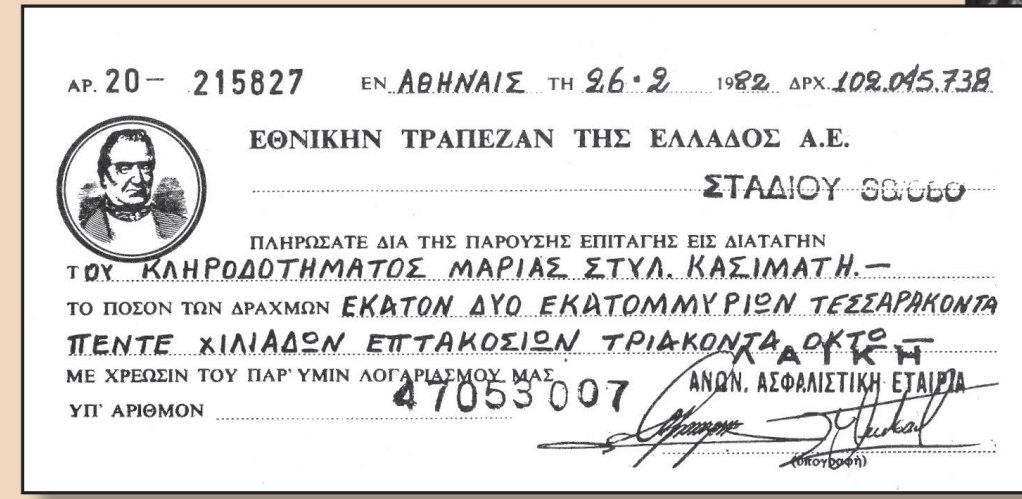
★ Στο υπέροχο βιβλίο ΑΝΘΟΛΟΓΙΟΝ του Ιωάννου Στοβαίου διάβαζα αρχές Δεκεμβρίου 2011 μερικά από τη σοφία φιλοσόφων. Όλο το έργο είναι απόσταγμα ελληνικής σκέψης 204 φιλοσόφων και ιστορικών, 150 ποιητών και 120 ρητόρων. Ο Ιωάννης Στοβαίος ήταν από τους Στόβους της Μακεδονίας και έζησε τον 5ο αιώνα μ.Χ. Ήθελε να αφήσει συμπυκνωμένη γνώση στον γιο του και σταθήκαμε τυχεροί που μας άφησε μια πραγματική κιβωτό γνώσεων. Οι γνώμες αυτές είναι πολύ χρήσιμες κάθε φορά στο τέλος και αρχή νέου χρόνου για πνευματικούς απολογισμούς. Στον σχετικό τόμο βρήκα πολλά για τον πλούτο, για τα χρήματα, για τη φτώχεια για τη λύπη και για τον βίο μας που είναι «βραχύς και ευτελής και φροντίδων ανάμεστος...». Διαβάστε εδώ μερικά:

«Αφού είσαι άνθρωπος, είν' αρκετό για να είσαι δυστυχής» (Μένανδρος). «Ούτε και εκείνοι όπου ζήσανε παλιότερα, ημίθεοι παιδιά θεών κι ανθρώπων, ούτε κι αυτοί δεν πέρασαν όλη τους τη ζωή δίχως τους κόπους, τους κινδύνους, τις φθορές...». (Σιμωνίδης). «Θνπτός αφού εγεννήθηκες μωρός είσαι αν νομίζεις πως θα ζήσεις δίχως πόνους» (Ευριπίδης). «Χωρίς πόνους και βάσανα κανείς ευτυχής όποιος έχει τα λιγότερα» (Σοφοκλής). «Όλοι γεμάτα βάσανα όσους ο ήλιος βλέπει» (Σόλων). «Γεμάτη η γη

από συμφορές κι η θάλασσα γεμάτη» (ΗΣίοδος). «Τέτοια οι θεοί στους άτυχους θνητούς εκλώσαν μοίρα, στα βάσανα να ζούνε» (Όμηρος). «Έχουν στενή συγγένεια η λύπη κι η ζωή» (Μένανδρος). «Τα αγαθά όπου τα κυνηγούμε δύσκολα έρχονται, ενώ τα κακά έρχονται μόνα τους» (Δημόκριτος)...

★ Ο προπολεμικός δήμαρχος Κώστας Κοτζιάς ήταν εκείνος που έβαλε πρώτος, την Πρωτοχρονιά του 1936, στα πόδια ενός τροχονόμου το δώρο του: δύο γαλοπούλες. Από τότε, με υποχρεωτική διακοπή στα χρόνια της Κατοχής, το έθιμο συνεχίστηκε. Γύρω από τα κουβούκλια των τροχονόμων συγκεντρώνονταν τρόφιμα, ποτά, τόπια υφάσματα, ηλεκτρικές συσκευές, ως και τσουβάλια με χαλίκια μωσαϊκού, ζεμπίλια με ανθρακίτη, πηλάκια και μάρμαρα. Ο τροχονόμος ποζάρει στη γνωστή, επιβλητική του στάση, όμως ποια κίνηση να ρυθμίσει; Λίγα τα οχήματα, πολύς ο κόσμος, σπάνια τα ταξί και τα ιδιωτικά, αρκετά τα μοτοσκά, ταλαιπωρημένα από τη χρήση τα λεωφορεία. Ωστόσο, στις αρχές του 1958, συντελείται αναπάντεχη αλληλαγή στις συνθήκες μαζικής μεταφοράς: απομακρύνονται οι «σκαράκες» και της θέσης τους παίρνουν τα πολυτελή μηλε λεωφορεία των εξήντα θέσεων, τα πρώτα «μείζονος» τύπου, με μια καινοτομία: ειδική θέση για τον εισπράκτορα. (Φωτ: Αφοί Μεγαλοκονόμου)

Διάσημες επιταγές αποζημιώσεων



★ Λέει μια ηπειρώτικη παροιμία πως «ο ήλιος δεν σκεπάζεται με κόσκινο» και αυτό ισχύει και για τη χρησιμότητα του ασφαλιστικού θεσμού, που αποζημιώνει μεγάλες ζημιές και είναι κοντά στους ανθρώπους και δεν μπορεί τίποτα να μειώσει την αξία του... Διάσημη επιταγή αρχές του 1982 (30 χρόνια

πριν) ήταν η επιταγή αρ. 20, 215827 της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος προς το κληροδότημα Μαρίας Στυλ. Κασιμάτη, ιδιοκτήτρια του κτιρίου «ΚΑΤΡΑΝΤΖΟΣ ΣΠΟΡ», που αποζημιώνει σε διάστημα δύο μηνών με 102 εκατομμύρια δραχμές τη ζημία από πυρκαϊά και τρομοκρατική ενέργεια στις 19/12/1980.

Η κακή λειτουργία της επιτροπής επικοινωνίας της ΕΑΕΕ ή η απουσία της ή η έλλειψη της ΔΕΝ κατάφεραν να ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΟΥΝ την προσφορά του κλάδου των Ασφαλειών και «το κόσκινο έσβησε τον ήλιο» σε φήμη... Κρατήστε και δείξτε αυτή την επιταγή με την ιστορία της.



★ Υπάρχουν κάποιες οικογένειες που για πολλά, πάρα πολλά χρόνια, με χιλιάδες τρόπους και αφορμές που είναι ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΙ ΕΥΕΡΓΕΤΕΣ του κλάδου των Ιδιωτικών Ασφαλίσεων. Μία από αυτές είναι η οικογένεια Ρουχωτά. Ο πατέρας Γεράσιμος, ο γιος Δημήτρης, η κόρη Αμαλία, η γυναίκα Μαίρη, ο γιος Μάκης... Καθένας με τον τρόπο του. Με βιβλία, με περιοδικά, με σχεδιασμό, με προτάσεις, με ομιλίες, με ποικίλες ενέργειες... Έγραψαν την ιστορία τους και αν το ΕΙΑΣ είχε «εξυπνότερη διαχείριση» του ρόλου του θα πολλαπλασίαζε την ωφελιμότητά του, αξιοποιώντας ιδέες και ιστορικά ντοκουμέντα που κατέχει η οικογένεια... Μεγάλο αρχείο, πολλά βιβλία, ιστορική συνέχεια, πείρα, ιδέες. Η οικογένεια Ρουχωτά και η οικογένεια Δρακάτου θα 'πρεπε να είχαν δεχτεί πρόταση για ίδρυση ιστορικού αρχείου της σημερινής εποχής 1970-2010. Δεν είναι μόνο η απλή καταγραφή, είναι και οι προσωπικές παρεμβάσεις



και η σωστή καταγραφή και ερμηνεία όσων «κρύβονται» πίσω από εικόνες και λέξεις που θα εξηγούσαν καλύτερα την ασφαλιστική ιστορία...

Ας πούμε, αν τους δείχναμε αυτή τη φωτογραφία με τη Σταματίνα Ντόντου, τον Γιάννη Παντελίδη και την όμορφη Μαργαρίτα Αντωνάκη, και τους ζητούσαμε να γράψουν μια έκθεση ιδεών, θα μαθαίναμε πολλά για το αν «πέρασαν τα μαθήματα» που μαθαίνουν εδώ στο πρώτο θρανίο. Και ο φίλος μας ο Μιλιτιάδης Νεκτάριος δεν φαίνεται να κάνει «έξυπνη διαχείριση» για επιμόρφωση των φοιτητών του. Βλέπω και τον «Δονκιωτισμό» του Σπ. Λευθεριώτη εδώ κι εκεί σε επιπόλαιες επιλογές και θλιβόμενα που δεν αξιοποιεί τις «ακριβοπληρωμένες» με τόσα χρόνια και αγώνες φιλίες του «ιστορικού» κληδικού τύπου. Το 2012 ελπίζω για κάτι καλύτερο. Το ΕΙΑΣ άργησε στο ραντεβού με την ιστορία και μπορεί να αηλιάξει τρένο πιο γρήγορο...

«Ούτε κότες έχουμε ούτε με την αλεπού μαλώνουμε»

Ο Ν. Αδαμαντιάδης και τα μονοπώλια των τραπεζών

★ Από 40 κύματα πέρασαν οι σχέσεις τραπεζών και ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών από ιδρύσεως ελληνικού κράτους ως σήμερα. Ο πόλεμος του ανταγωνισμού και μονοπωλίου εντάθηκε τα τελευταία 40 χρόνια με το «μπαλάκι» πέρα-δώθε... Πριν από 30 χρόνια ο Νικ. Αδαμαντιάδης σε συνέντευξη Τύπου ως πρόεδρος της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιρειών κατήγγειλε την ανεπίτρεπτη ανακολουθία λόγων και πράξεων Εθνικής και Εμπορικής σχετικά με την ανάμιξη των τραπεζών στις ασφαλιστικές εργασίες. Δεν άντεχε αυτόν τον παράνομο καταναγκασμό και δήλωσε ότι: «Η Ένωση θεωρεί ότι μια τέτοια εξέλιξη οδηγεί την ασφαλιστική αγορά σε καταστροφή, δημιουργεί अपαράδεκτη μονοπωλιακή κατάσταση και αποτελεί άμεσο πλήγμα κατά της ιδιωτικής πρωτοβουλίας». Υπενθύμιζε τότε ο κ. Αδαμαντιάδης και τον νόμο 703/77 περί ελέγχου μονοπωλίων - ολιγοπωλίων... Κάπου έναν χρόνο πριν από την 1.1.1981 ο κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου από τη Γενική Διεύθυνση της Εθνικής Ασφαλιστικής είχε προαχθεί εις τον βαθμόν του Τμηματάρχου Β' και που θα έπαιξε έναν μεγάλο ρόλο 25-30 χρόνια μετά, από θέσεις του στην Αγροτική και την Τράπεζα Πειραιώς, όπου οι εποχές άλλαξαν και το Bancassurance «ανακατεύει» ακόμα με διαφορετικό τρόπο τις σχέσεις τραπεζών και ιδιωτικής ασφάλισης. Μια ματιά στις συμφωνίες και μη συμφωνίες της Πειραιώς με ALLIANZ, ING, Ευρωπαϊκή Πίστη, Ορίζοντα, VICTORIA-ERGO κ.λπ. μέχρι στιγμής είναι μια καλή πηγή για έρευνα πριν περάσουμε στις νέες εξελίξεις που έρχονται...

Επειδή η ιστορία και το παρελθόν δεν αλληλίζουν ούτε από τον Θεό, ρίξτε μια ματιά και στο τι έλεγε η Εθνική Τράπεζα τότε (1982):

«ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΙΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΚΑΙ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

(ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΗ Νο 169)

Αθήνα, 8 Ιουνίου 1982

ΠΡΟΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

Σας είναι γνωστό ότι ψηφίστηκε και δημοσιεύτηκε ήδη στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως (Φ65/31.5.82) ή τροποποίηση του άρθρου 12 του Νόμου 400 που ρυθμίζει από το 1970 το καθεστώς λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιρειών.

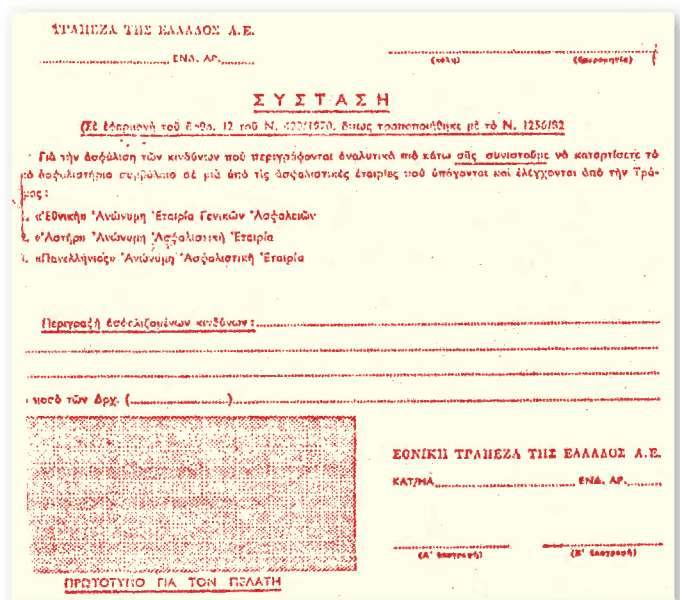
Η τροποποίηση αυτή, που φυσικά δεν θίγει το υπόλοιπο νομικό πλαίσιο, που εξακολουθεί να ισχύει και σήμερα, αναφορικά με τους όρους λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιρειών, εισάγει εν τούτοις δύο καινούργια στοιχεία:

Το πρώτο είναι ότι οι υπό κρατικό έλεγχο, Τράπεζες έχουν πλέον όχι μόνο το δικαίωμα, αλλά και την υποχρέωση να δίνουν στην, για οποιαδήποτε αιτία, ασφαλιζόμενη πελατεια έγγραφη σύσταση, σχετικά με την ασφάλιση των κατά περίπτωση κινδύνων, σε ασφαλιστική εταιρεία που «...υπάγεται και ελέγχεται...» από την Τράπεζα.

Το δεύτερο στοιχείο, που δίκαια χαρακτηρίστηκε σαν επαναστατικό, είναι ότι «...η νόμιμη προμήθεια που θα προκύπτει από την κατάρτιση αυτών των ασφαλιστηρίων συμβολαίων, θα κατατίθεται στο ακέραιο (δηλαδή σαν να μεσολαβούσε πράκτορας) σε ειδικό λογαριασμό της Τράπεζας... Το χρηματικό ποσό του ειδικού λογαριασμού θα διατίθεται για ενίσχυση των ασφαλιστικών φορέων του προσωπικού...».

Είναι, πιστεύουμε, προφανές το μέγεθος της σημαντικότητας του παραπάνω μέτρου για την κάλυψη οποιωνδήποτε ελλειμμάτων και την οριστική εξυγίανση των ασφαλιστικών οργανισμών του προσωπικού, που μάλιστα ελπίζεται να συντελεστεί σε πολύ μικρό -σχετικά- χρονικό διάστημα, λόγω του μεγάλου όγκου των αναμενόμενων εισροών.

Για να γίνει όμως αυτό πραγματικότητα είναι απαραίτητο όχι μόνο να διατηρηθεί αλληλά και να αυξηθεί, στο μέγιστο δυνατό βαθμό, το ύψος της ασφαλιστικής παραγωγής των θυγατρικών μας εταιρειών που προέρχεται, καθ' οιονδήποτε τρόπο, από την Τράπεζα.



Τούτο φυσικά, θα επιτευχθεί (δεδομένης της εντάσεως των προσπαθειών του ασφαλιστικού ανταγωνισμού) όχι μόνο με την αταλάντευτη διατήρηση του ενδιαφέροντος των στελεχών του Δικτύου μας αλληλά κύρια με την καταβολή πρόσθετων και έντονων προσπαθειών.

Η Διοίκηση της Τραπεζής έχει αποφασίσει να παρακολουθήσει από πολύ κοντά την επιτυχία της προσπάθειας αυτής και να θεωρήσει τις εργασίες αυτές σαν εργασίες «στόχοι» ανάλογα με εκείνες των κορηγήσεων και καταθέσεων.

Για την ώρα θέλουμε να επισημόνουμε τη μη ανανέωση κάποιων ασφαλιστηρίων συμβολαίων σημαντικών πελατών. Είναι ευνόητο ότι τα επιθεωρησιακά όργανα της Τραπεζής θα εξετάσουν εξονυχιστικά την κάθε περίπτωση χωριστά, ενώ η Τράπεζα θα ελέγξει αυστηρά κάθε ολιγωρία ή παράλειψη, που τυχόν θα υπάρξει.

Σε ό,τι αφορά το διαδικαστικό μέρος, διευκρινίζουμε ότι με το έντυπο της έγγραφης συστάσεως που θα επιδίδεται σε κάθε πελάτη, για την ασφάλισή του σε θυγατρική εταιρεία (Εθνική Ασφαλιστική, Αστέρας και Πανελλήνιος, που είναι θυγατρική της πρώτης), θα εφοδιαστείτε, το συντομότερο δυνατό.

Αντίγραφο του πολυτύπου θα μένει στον οικείο φάκελο, με την υπογραφή της παραλαβής του πρωτοτύπου από τον πελάτη, ενώ σε ειδικό χώρο θα σημειώνετε την ασφαλιστική εταιρεία και τον αριθμό του ασφαλιστηρίου συμβολαίου που τελικά συνήψε ο πελάτης. Ένα άλλο αντίγραφο θα μένει προσωρινά κοντά σας, έως ότου ειδοποιηθείτε σε ποια Κεντρική Υπηρεσία θα το διαβιβάζετε, για το σχετικό έλεγχο.

Να σημειωθεί ακόμη ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες της Τραπεζής μας έχουν ήδη δημιουργήσει την κατάλληλη υποδομή, ώστε συνεργεία υπαλλήλων τους να επισκέπτονται καθημερινά τα Υποκαταστήματα του Δικτύου για την παραλαβή των αιτήσεων ασφαλίσεως που θα συμπληρώνουν οι πελάτες, μετά την επίδοση της έγγραφης συστάσεως.

Με φροντίδα και επίσκεψη των ίδιων υπαλλήλων των Ασφαλιστικών Εταιρειών θα φθάνουν αργότερα σε σας τα ασφαλιστήρια συμβόλαια των πελατών και θα γίνεται η σχετική λογιστική τακτοποίηση.

Για όλα τα παραπάνω, άλλωστε, θα υπάρξουν λεπτομερείς διαδικαστικές οδηγίες, με την αποστολή του εντύπου της Συστάσεως».



Στο κέντρο «ΜΠΑΜΠΗΣ» - Κηφισιά, ο Α. Βασιλείου βραβεύει τον Π. Χριστοδουλίδη (1984)

ΕΙΠΕ: «Συγκεντρωθήκαμε σήμερα εδώ για να τιμήσουμε σημαντικά μέλη της εταιρείας, τα στελέχη του παραγωγικού μας συστήματος.

Να τους τιμήσουμε όχι μόνο για τα αποτελέσματα που έχουν επιτευχθεί αλληλά, πιστεύω, και για την «πρακτική» που ακολούθησαν και εφάρμοσαν για τη διαμόρφωση των αποτελεσμάτων που συνιστά και τη δική σας προσφορά, όπως και την προσφορά της εταιρείας μας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Πιστεύουμε ότι η μεγαλύτερη προσφορά μιας εταιρείας παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών προς την αγορά συνιστάται στην υποστήριξη ανδρών και γυναικών που παρέχουν τις υπηρεσίες που πράγματι χρειάζονται στην αγορά αυτή. Και αισθανόμαστε ιδιαίτερη ικανοποίηση έχοντας την πεποίθηση ότι αυτή η εταιρεία έχει δημιουργήσει σχολή στον τομέα αυτό».

A. ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ (1984)

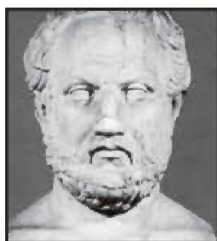
νει τροφή στα πουλιά, αλληλά δεν τη βάζει στο στόμα τους». Κάτι πρέπει να κάνουν όλοι οι εργαζόμενοι αφού «ο μη εργαζόμενος μηδέ εσθιέτω»... Δόξασε τους ανθρώπους και την ελληνική παρουσία και αγωνίστηκε η «φόρα» που έδωσε να μη σταματά εύκολα στις αλλαγές. Η συνέχεια και η επιβίωση και το μακρος χρόνου δείχνουν ποιότητα. Είναι μακριά ακόμα η «Ιθάκη» και του ευχόμεθα τα «πλούτη» του Οδυσσέα... Αγαπητέ κύριε Βασιλείου, δεν «βασίλειψε» ακόμα το άστρο σου. Πρόσεξε και πάρε δύναμη απ' τον Σεφέρη που φωνάζει: «**Ηταν ωραία όλη' αυτά, μια περιδιάβαση./ Όμως το ξύλινο μαγγανοπήγαδο - τ' αθακατιν./ κοιμισμένο στον ίσκιο της καρυδιάς/ μισό στο χώμα και μισό στο νερό./ γιατί δοκίμασες να το ξυπνήσεις;/ Κι εκείνη την κραυγή βγαλμένη απ' τα παλιά νεύρα/ του ξύλου, γιατί την είπες φωνή πατρίδας;»**».

★ Πριν 27 χρόνια, ο νεαρός τότε Ανδρ. Βασιλείου, 35χρονος, με θητεία 2 χρόνων σχεδόν στη θέση Γενικού Διευθυντή και 9 χρόνων συνοδικά στον κλάδο, με βάση τη βράβευση και στήριξη ανθρώπων, ξεκίνησε μια διαπρεπή καριέρα που τον ανέδειξε σε κορυφαίο παγκόσμιο manager. Εδώ «ήλθε» σχετικά λίγα επαίνου στον «προβληματισμένο αλλήλου» Λ. Χριστοδουλίδη, στο κέντρο «Μπάμπης» στην Κηφισιά (1984). Έφτασε στις υψηλότητες διακρίσεις αλληλά κατάφερε να είναι ο ταυτόχρονα προσπός και φιλικός μαζί με τη διατήρηση του κύρους της ευθύνης και θέσεώς του. Δίδαξε το πρώτα η εταιρεία, οι άλλοι, οι συνάδελφοι, οι πελάτες μας, οι «όλοι μαζί» και μετά ο ένας, το εγώ, ο εαυτός μου, με ό,τι κόστος κι αν έχει αυτό.

Δίδαξε ότι όλοι μοχθούν σ' αυτή τη ζωή, πλούσιοι και φτωχοί, για να κατακτήσουν καλύτερες μέρες. Δίδαξε «αναστάσιμη ωδίνη». Απέδειξε ότι αυτά που έκανε μαζεύονται σε μια πράξη: Έχουν «ψωμί» οι άνθρωποι του σε κάθε καιρό, και τώρα στην κρίση. Έμαθαν καλά όλοι από αυτόν πρώτα, που ποιος ξέρει και ποιος να μέτρησε πόσα ταξίδια και χιλιόμετρα έκανε στα πέρατα της Γης για να σηκωθεί η εταιρεία, οι άνθρωποι του «λίγο ψηλότερα», ότι «ο Θεός δίνει τροφή στα πουλιά, αλληλά δεν τη βάζει στο στόμα τους».

★ ΟΥΑΙ ΤΟΙΣ ΗΤΤΗΜΕΝΟΙΣ! Είπε ο Πλάυτος και δικαιώνεται σκληρά πολύ συχνά. Ηττημένοι είναι και ο χάρος των διamesoλαβούντων που δεν κατάφεραν να σταθούν στο κύρος που τους αρμόζει. Και όμως αυτό που είναι και σήμερα (2011) ζητούμενο ήταν και πριν από 30 χρόνια! «Πρέπει να κατοχυρωθεί η τάξη των ασφαλισμένων!»! έλεγε ο Βασ. Κατσιούλης αρχές του 1981. Ζητούσε τότε να βοηθήσουν οι συνδικαλιστές και εταιρείες για να ιδρυθεί Σχολή Εκπαίδευσης Ασφαλιστών για να βγουν επαγγελματίες. Ζητούσε να σταματήσουν οι κατ' όνομα ασφαλισμένοι της κακής ώρας. Ζητούσε κατοχύρωση. Ζητούσε κανονισμούς. Ο επαγγελματίας Ασφαλισομεσίτης - Παραγωγός Ασφαλειών πρέπει να είναι μορφωμένος, φιληλήθης, τίμιος και γνώστης των ασφ. θεμάτων. Ακριβώς 30 χρόνια μετά, η ΔΕΙΑ (εποπτεία Τραπεζής της Ελλάδος) φέρνει σε διαβούλευση τέτοια ζητήματα για να ισχύσουν από 2012!...

Οι ασφαλιστές - συνδικαλιστές είναι πάνω από 30 χρόνια πίσω, δυστυχώς, και μας το επιβεβαιώνουν με τα καμώματά τους... Κρίμα!



Ιστορικές επαναλήψεις για όσους ξέρουν να «διαβάζουν»

ΕΡΜΟΚΟΠΙΔΕΣ*

«Στη διάρκεια των προετοιμασιών αυτών, όλες οι μαρμάρινες στήλες του Ερμή που υπήρχαν στην Αθήνα (οι γνωστές τετράγωνες στήλες που σε μεγάλο αριθμό, σύμφωνα με το τοπικό έθιμο, είναι στημένες μπροστά στα πρόθυρα των ιδιωτικών κατοικιών και σε ιερά) βρέθηκαν μέσα σε μια μόνο νύχτα με τα πρόσωπά τους ακρωτηριασμένα».

ΘΟΥΚΥΔΙΔΗΣ, Ιστορία ΣΤ' 27

«Ο ΠΙΟ ΣΤΕΝΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ του Μέτωνος είναι κάποιος Ευφίλητος», είπε ο Άγιος. «Αυτός ρυθμίζει τις επιχειρησιακές λεπτομέρειες. Ένας έμπορος είναι και δεν μπορώ να καταλάβω πώς απέκτησε τις οργανωτικές γνώσεις που φαίνεται να έχει. Ο χρόνος που διαθέτει για την οργάνωση της επιχείρησης είναι τόσος, ώστε απορεί κανείς πώς βρίσκει τη διάθεση να ασχολείται και με τη δουλειά του.»

- Είναι αφοσιωμένος στο σκοπό του; ρώτησα.
- Απολύτως. Όλη την ημέρα ασχολείται με την επιχείρηση αυτή. Οργανώνει τα πάντα.
- Ο αφοσιωμένος βρίσκει πάντα χρόνο. Εφευρίσκει και παράγει χρόνο, επιμηκύνει τον χρόνο, προκειμένου να πετύχει το σκοπό του. Για τον αφοσιωμένο ο χρόνος είναι πάντα αρκετός. Όλα τα προλαβαίνει. Δεν με εκπλήσσει το γεγονός. Τι έχει οργανώσει;
- Ξέρω μόνο τις γενικές γραμμές και το περίγραμμα του σχεδίου του. Καθημερινά, σχεδόν, τον παρακολουθεί ο Λυσίμαχος, μετά τη σχετική εντολή που τα δώσαμε. Ο Λυσίμαχος παρακολουθεί τον Ευφίλητο και ο Μέλων παρακολουθεί τον Λυσίμαχο, για κάλυψη και προστασία. Έτσι οι πληροφορίες που έχουμε γι' αυτό το θέμα προέρχονται από τρεις πηγές: τη Λήδα, τις δικές μας συζητήσεις με διάφορους ολιγαρχικούς και την παρακολούθηση του Ευφίλητου.
- Ποιο είναι το σχέδιό του;
- Έχουν συγκεντρώσει μια δύναμη 300 περίπου ανδρών.
- Όλοι τους είναι ολιγαρχικοί, έμπιστα μέλη των εταιρειών, ενωμένοι μεταξύ τους με δεσμούς συγγενικούς και δεσμούς φιλίας μακροχρόνιους.
- Ενωμένοι και με κοινά συμφέροντα, φαντάζομαι.
- Ναι. Το κοινό συμφέρον τούς ενώνει ακατάλητα. Γι' αυτό δεν υπάρχει μέχρι τώρα καμμία διαρροή.
- Γνωρίζουν όλοι αυτοί τι ακριβώς πρόκειται να γίνει;
- Όχι, βέβαια. Γνωρίζουν ότι κάτι θα γίνει αλλά δεν ξέρουν τι είναι. Ο Μέτων τους έχει αφήσει να εννοήσουν πως σύντομα θα επιχειρηθεί κάποια κίνηση για την αποτροπή της σικελικής εκστρατείας. Τους όρκισε να μη μιλήσουν σε κανέναν και φυσικά αυτοί δεν είναι αφελείς για να κάνουν κάτι τέτοιο. Βλέπουν μια κινητικότητα, δεν ξέρουν σε τι οφείλεται ή πού αποσκοπεί, αλλά μπορούν να υποθέσουν».

* Πηγή: «Ερμοκοπίδες» - Π. Μπαλτάκος, εκδόσεις «Ελληνικά Γράμματα»



ΗΠΕΙΡΟΣ - 2009 (Μεταίχμιο) «Όταν κατά τη δεκαετία του '60 δεκαεπτάχρονος έφευγα και σ' άφηνα πίσω μου, δεν είχα καθόλου κατά νου πόσο θα μου κόστιζε η απουσία σου, πόσες φορές θα σε ανακαλούσα στη μνήμη μου και πόσο θα σε νοσταλγούσα. Όσο μακρύτερα γίνονταν τα ταξίδια μου τόσο περισσότερο με κυριεύε η νοσταλγία, και τότε, στον ύπνο και στον ζύπνιο, έρχονταν στη σκέψη μου εικόνες από τα χρόνια που ήμουν μαζί σου. Τον πρώτο καιρό εικόνες έγχρωμες, ζωντανές, που με τον καιρό γίνονταν ασπρόμαυρες και ονειρικές και που, παρ' όλες τις συχνές αλλιά σύντομες επισκέψεις μου, δεν έλεγαν να ξαναποκτήσουν χρώμα.

Δεν σε φρόντισαν όμως, καλή μου, με τον καλύτερο τρόπο κι όσο έμειναν πίσω. Έχασες την αγνότητά σου, σου πέρωσαν τα χείλη σου, σε φόρτωσαν μπιχλιμπίδια ενός νέου πολιτισμού, κι έτσι σε έκαναν σχεδόν αγνώριστη.

Όχι, δεν το πιστεύω, στην πραγματικότητα είσαι εσύ, πάντα ίδια, όπως σε κουβαλάω μέσα μου τόσα χρόνια, κι αυτό μου το θυμίζουν τα δέντρα, ένα μικρό πέτρινο φτωχόσπιτο κι ένα χωμάτινο σοκάκι που ίσως να γλιτώσε από την ασφάλτο.

Αισθάνομαι ότι σου χρωστώ την ύπαρξή μου, αφού εσύ φρόντισες, στα παιδικά μου χρόνια, να μου σπείρεις σπόρους γόνιμους, για να 'χω μετέπειτα συναισθηματικούς χυμούς για επιβίωση και δημιουργία. Αυτό το παντοτινό χρέος που σου οφείλω προσπαθώ μέσα από τα μικρά και ταπεινά μου έργα να εξοφλήσω και, παρόλο που ξέρω ότι είναι ακατόρθωτο, ελπίζω ότι έστω για ένα μικρό μέρος θα τα καταφέρω. Σε σκέφτομαι πάντα και σ' ευγνωμονώ, γλυκιά μου.

Σε σένα το πλέω, ακριβή μου, ιδιαίτερη πατρίδα!»

Στρατός Στασινός, «Ακριβή μου πατρίδα»

★ Πριν 30 χρόνια οι υπάλληλοι της «Λαϊκής» ζητούσαν την «κοινωνικοποίηση» της εταιρείας κατά τα πρότυπα της ΛΑΡΚΟ και ΠΥΡΚΑΛ και κατά τις επιταγές των «πρασινοφρουρών» του Ανδρέα. Η επιστολή που υπέγραψαν ο Π. Παπαμικαήλ και η Αθηνά Καραμήτρου του Δ.Σ. τους, απευθυνόταν στους υπουργούς Εθν. Οικονομίας, Εμπορίου, Εργασίας κ.λπ. Πέρασαν τα χρόνια, οι ανεμοστρόβιλοι της ζωής σταμάτησαν με το Μνημό-

νιο και το κλεί-

σιμο

Ο ΘΕΟΣ ΔΙΝΕΙ ΤΟ ΑΛΕΥΡΙ Ο ΔΙΑΒΟΛΟΣ ΠΑΙΡΝΕΙ ΤΟ ΣΑΚΚΙ...

της

ΑΣΠΙΔΑΣ

που αγόρασε τη Λα-

ϊκή κάποια εποχή και με πολλή μελαγχολία ψάχνουμε το «ζουμί της ζωής». Διαβάστε έτσι για την ιστορία και μη ξεχνάτε ότι ο θεός κι ο διάβολος είναι δίπλα μας να μας μπερδεύουν...

«Κύριε Υπουργέ,

Ο Σύλληγος υπαλλήλων της Ανωνύμου Ασφαλιστικής Εταιρίας "ΛΑΪΚΗ" συνέταξε και σας έστειλε την 10.6.82 υπόμνημα στο οποίο

εξεθέσε τις ανησυχίες, την κρισιμότητα, και τον έγκαιρο προβληματισμό των υπαλλήλων της Εταιρίας μας για το πρόβλημα που θα δημιουργείτο μετά την κοινωνικοποίηση των Εταιριών του Ιδρύματος Μποδοσάκη και την εφαρμογή του άρθρου 31 του Ν. 400/70 περί ασφάλισης.

Μετά όμως τα αλληλέλληλα γεγονότα στον Ασφαλιστικό Κλάδο εν συνδυασμό με τις κοινωνικοποιήσεις των Εταιριών Α.Ε. "ΛΑΡΚΟ" και Α.Ε. "ΠΥΡ-ΚΑΛ" επανερχόμαστε μ' αυτό το υπόμνημά μας να σας εκθέσουμε το καυτό πλέον πρόβλημά μας, αλλιά συγχρόνως να σας μεταφέρουμε τον σκοπό και την πρόθεσή μας για θευκή συμβολή στις σκέψεις και ενέργειες της Κυβέρνησης. Δηλαδή τούτο το υπόμνημα έχει σκοπό όχι να προσθέσει κάποιο πρόβλημα μέσα στα προγραμματισμένα Κυβερνητικά σχέδια στον Ασφαλιστικό χώρο και γενικότερα της Ελληνικής οικονομίας, αλλιά απεναντίας ν' αφαιρέσει.

Κύριε Υπουργέ,

Η "ΛΑΪΚΗ" ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ανήκει όπως είναι γνωστό καθ' ολοκληρίαν στο "ΙΔΡΥΜΑ ΜΠΟΔΟΣΑΚΗ" και εξ αιτίας της ιδιομορφίας του Νομικού Προσώπου του Εργοδότη, πιστεύουμε ότι θα πρέπει να υπάρξει μία κρατική εποπτεία και πρόνοια για τους εργαζομένους σ' αυτή 110 υπαλλήλους. (...)

Παρ' όλα αυτά όμως μετά την Κοινωνικοποίηση της "ΛΑΡΚΟ" Α.Ε. και την επικείμενη Κοινωνικοποίηση της "ΠΥΡ-ΚΑΛ" Α.Ε. των δύο βασικότερων Εταιριών του Ιδρύματος Μποδοσάκη αντιμετωπίζουμε αυτή τη στιγμή ένα ουσιαστικό και τεράστιο πρόβλημα.

Το πρόβλημα είναι ότι η παραγωγή της Α.Α.Ε. "ΛΑΪΚΗ" στηρίζεται στις Εταιρίες του Ιδρύματος Μποδοσάκη αλλιά κύρια στις δύο Εταιρίες "ΛΑΡΚΟ" και "ΠΥΡ-ΚΑΛ" κατά ποσοστό περίπου 50%. Η Α.Α.Ε. "ΛΑΪΚΗ"

ασφαλίζει όλες τις Εταιρίες του Ιδρύματος στους Κλάδους που ασκεί, αυτοκινήτων, Πυρός, Μεταφορών, Ασθενειών-Ατυχημάτων, Ζωής, παρακολουθεί και εξυπηρετεί για μια δεκαετία ομαδικά ασφαλιστήρια Κλάδου Ζωής που καλύπτουν περίπου 12.000 υπαλλήλους: εργατοτεχνίτες των Εταιριών του Ιδρύματος.

Σύμφωνα όμως με το άρθρο 31 του Ν. 400/70 περί ασφάλισης, αυτές οι εργασίες θα πρέπει να περιέλθουν σε ασφαλιστικές θυγατρικές των Τραπεζών Εταιρίες, από 1.1.1983. Αυτό σημαίνει ότι θα υπάρξει αυτόματα ελάττωση της συνολικής παραγωγής της Α.Α.Ε. "ΛΑΪΚΗ" κατά ποσοστό 60% περίπου με δυσάρεστες συνέπειες για τους υπαλλήλους της.

Κατά το έτος 1981 στη συνολική παραγωγή της Εταιρίας μας (Δρχ. 437.084.723 οι Εταιρίες "ΛΑΡΚΟ" Α.Ε. και "ΠΥΡ-ΚΑΛ" Α.Ε. είχαν συμμετοχή σε ασφάλιστρα Δρχ. 146.245.310 και Δρχ. 88.822.716 αντίστοιχα σε όλους τους Κλάδους ασφαλίσεως (Ζωής - Πυρός - Μεταφορών - Αυτοκινήτων).

Γι' αυτό το λόγο σαν Σωματείο θεωρούμε απαραίτητο να σας ενημερώσουμε για το πρόβλημα που δημιουργείται στους 110 υπαλλήλους, πριν ο χρόνος και τα γεγονότα μας προλάβουν και δημιουργήσουν δυσάρεστες συνέπειες για μας, να επιστημόνουμε και να προτείνουμε τα ακόλουθα:

1) Η Εταιρία Α.Α.Ε. "ΛΑΪΚΗ" είναι αναπόσπαστο κομμάτι των δύο αυτών μεγάλων Εταιριών του Ιδρύματος Μποδοσάκη γιατί είναι άμεσα συνδεδεμένη με αυτές και ουσιαστικά στηρίζεται από αυτές.

2) Ξεχωρίζουμε την Α.Α.Ε. "ΛΑΪΚΗ" από τις άλλες προβληματικές ασφαλιστικές Εταιρίες μια και είναι απόλυτα υγιής αυτή τη στιγμή.

3) Μετά την κοινωνικοποίηση της "ΛΑΡΚΟ" Α.Ε. και εν συνεχεία της "ΠΥΡ-ΚΑΛ" Α.Ε. με την μεταφορά των ασφαλιστικών εργασιών σε θυγατρικές των Τραπεζών ασφαλιστικές Εται-

ρίες γεννιέται άμεσα και βέβαιο το πρόβλημα της βιοσημότητας της Εταιρίας μας με συνέπεια να υπάρξουν προϋποθέσεις για επικείμενη ομαδική απόλυση των περισσότερων υπαλλήλων.

4) Με την μεταφορά των ασφαλιστικών εργασιών των δύο Εταιριών "ΛΑΡΚΟ" και "ΠΥΡ-ΚΑΛ" σε θυγατρικές των Τραπεζών ασφαλιστικές Εταιρίες θα επέλθει ασφαλώς μια μεγάλη αναστάτωση ιδιαίτερα στον Κλάδο Ζωής, όπου παρακολουθούνται και εξυπηρετούνται με τα ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια 8.000 περίπου υπαλλήλοι και εργατοτεχνίται, οι δε υποχρεώσεις της Εταιρίας μας που πρέπει να αποδοθούν-μεταφερθούν, σε μαθηματικά αποθέματα και αποθέματα εκκρεμών ζημιών και κινδύνων εν ισχύ ανέρχονται σε Δρχ. 800.000.000 περίπου.

5) Σαν υγιής Εταιρία και όχι σαν προβληματική μπορούμε να προσφέρουμε στη σωστή ανάπτυξη της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Μετά από όσα προηγουμένως περιγράψαμε πιστεύουμε ότι είναι ανάγκη η Κυβέρνηση να τοποθετηθεί θετικά απέναντι στο αίτημά μας περί κοινωνικοποίησης της Α.Α.Ε. "ΛΑΪΚΗ". Η κοινωνικοποίηση αυτή, μπορεί να γίνει εφ' όσον τον έλεγχο των μετοχών της "ΛΑΪΚΗΣ" Α.Α.Ε. απόκτηση το Ελληνικό Δημόσιο μέσω μιας Κρατικής Τράπεζας ή μέσω μιας μεγάλης Κρατικής Ασφαλιστικής Εταιρίας (ΕΘΝΙΚΗ, ΑΣΤΗΡ).

Η εξαγορά αυτή των μετοχών τώρα, μαζί με την "ΠΥΡ-ΚΑΛ" και την "ΛΑΡΚΟ" θα φέρει πιστεύουμε στην Εταιρία μια σταθερότητα, για πιο δημιουργικό έργο στον τομέα των ασφαλειών. Αντίθετα μια εξαγορά αργότερα όταν η Εταιρία γίνει σίγουρα προβληματική, θα φέρει στον Δημόσιο τομέα μόνο προβλήματα και χρέη. Φυσικά η εξαγορά της "ΛΑΪΚΗΣ" από τον Δημόσιο τομέα θα έχει σαν φυσικό επακόλουθο αρκετά θετικά αποτελέσματα.

Αυτά είναι τα εξής:

1. Κατ' αρχήν στο Δημόσιο τομέα θα προ-

σθεθεί μία δυναμική ασφαλιστική Εταιρία, υγιής, οικονομικά εύρωστη, με ελεγχόμενη την παραγωγή της. Αυτό σημαίνει ότι εάν περάσει ο έλεγχος στα χέρια του Κράτους δεν θα χάσει δραστηριότητες, αλλιά θα προχωρήσει για μια πιο ανοδική πορεία.

2. Το κεφάλαιο το οποίο θα χρησιμοποιηθεί για να περιέλθει στο Δημόσιο τομέα η "ΛΑΪΚΗ" θα αποσβεστεί πολύ εύκολα δεδομένου, ότι τα κέρδη για το 1981 αποτελούν το 31% του κεφαλαίου της μετά μάλιστα την αναπροσαρμογή και υπάρχουν δυνατότητες να αυξηθούν ακόμη περισσότερο.

3. Θα στηριχθεί ο υπόλοιπος Δημόσιος τομέας για να αυξήσει την παρέμβασή του στην Ελληνική Ασφαλιστική αγορά. Τα 500.000.000 ασφάλιστρα της Εταιρίας αποτελούν εγγύηση γι' αυτό.

4. Σήμερα ο Δημόσιος Ασφαλιστικός τομέας στερείται αρκετών υγιών Εταιριών, ώστε να κατανέμει τους κινδύνους που ασφαλίζει, αντασφαλιστικά. Οι (4) μεγάλες Εταιρίες ΕΘΝΙΚΗ, ΑΣΤΗΡ, ΦΟΙΝΙΞ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ μαζί με την Ελληνική Αντασφάλεια δεν αρκούν για να μοιράσουν τον κίνδυνο, με αποτέλεσμα να καταφεύγουν στο εξωτερικό. Το ίδιο κάνει και η "ΛΑΪΚΗ". Περνώντας στον Δημόσιο τομέα η "ΛΑΪΚΗ", τα αντασφάλιστρα τα οποία σήμερα πηγαίνουν στο εξωτερικό θα πηγαίνουν κατ' αρχήν στις άλλες Κρατικές Εταιρίες και αντίστροφα. Έτσι τα επιπλέον πλεονεκτήματα της κοινωνικοποίησης της "ΛΑΪΚΗΣ", θα είναι, η μείωση της εξάρτησης από το εξωτερικό και η στήριξη των άλλων Ελληνικών Εταιριών για βελτίωση των αποτελεσμάτων τους.

5. Εφ' όσον συμβούν τα παραπάνω τότε αλλιάζει ριζικά και ο δείκτης γενικών εξόδων της Εταιρίας. Σήμερα τα Γενικά έξοδα που είναι πολύ μικρά και μπορούν να ελητατωθούν ακόμη περισσότερο υπολογίζονται με βάση την παραγωγή 500.000.000 ασφαλιστρών. Εύκολα με το ίδιο Προσωπικό και με τα ίδια γενικά έξοδα μπορεί η παραγωγή ασφαλιστρών να

διπλασιαστεί, εάν συμβούν αυτά που περιγράφουμε στην παράγραφο 4. Έτσι η "ΛΑΪΚΗ" μπορεί να αποσβέσει τα χρήματα που εδόθησαν γι' αυτήν πολύ συντομότερα.

Υπάρχουν πιστεύουμε και άλλα πλεονεκτήματα τα οποία δεν μπορούν να αναπυκθούν στο περιορισμένο χώρο ενός υπομνήματος.

Κλείνοντας αυτό το υπόμνημα θα θέλαμε για άλλη μια φορά να τονίσουμε, ότι η ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΠΟΙΗΣΗ της Α.Α.Ε. "ΛΑΪΚΗ" δεν κατοχυρώνει μόνο τους εργαζομένους αλλιά βοηθά ουσιαστικά τον Δημόσιο τομέα για μία δυναμική ανάπτυξη στον ασφαλιστικό χώρο προς όφελος της Αγοράς και της Ελληνικής Οικονομίας.

Πιστεύοντας ότι όλα τα παραπάνω είναι και ρεαλιστικά και μέσα στις επιδιώξεις σας, ελπίζουμε, ότι θα τύχουν της προσοχής σας και μετά από σύντομες διαδικασίες θα αρχίσουν να υλοποιούνται.

Θεωρήσαμε χρέος μας να σας εκφράσουμε τις ανησυχίες και τους φόβους των συναδέλφων για το αβέβαιο μέλλον μας σαν ασφαλιστικοί υπάλληλοι στη συγκεκριμένη Εταιρία. Έχοντας σαν γνώμονα τις εξαγγελίες αλλιά και τη θέληση της Κυβέρνησης της αλλαγής, σχετικά με το υπέρτατο ανθρώπινο δικαίωμα που λέγεται εργασία, έχοντας σαν γνώμονα τις προσπάθειες που καταβάλλει η Κυβέρνηση για να σταματήσει και να εληταώσει την ανεργία, πιστεύουμε ειλικρινά ότι και σε τούτο το πρόβλημα οι εργαζόμενοι θα τη βρουν συνομιλητή, συμπαραστάτη και υπερασπιστή των συμφερόντων τους.

Από την πλευρά τη δική μας, την πλευρά του σωματείου θα έχετε κάθε ενημέρωση σε ό,τι χρειαστεί.

Μετά τιμής

Για το Διοικητικό Συμβούλιο

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ

ΠΑΝΑΠΩΤΗΣ ΠΑΠΑΜΙΧΑΗΛ

Η ΓΕΝΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ

ΑΘΗΝΑ ΚΑΡΑΜΗΤΡΟΥ



Ο ΘΕΟΣ ΓΙΑΤΡΕΥΕΙ, Ο ΓΙΑΤΡΟΣ ΑΜΕΙΒΕΤΑΙ ήξει μια παροιμία

Στην περίπτωση Γ. Κωτσάλη - INTERAMERICAN δεν ξέρω ποιος είναι ο γιατρός σήμερα. Ίσως να αλλιάξουν ρόλους. Πάντως, στη σημερινή κατάσταση της αγοράς είναι απαραίτητοι και οι δύο αφού η παγωνιά της οικονομικής κρίσεως «αρρωσταίνει» τους δείκτες της ασφ. εργασίας. Ο Γιώργος Κώτσαλης, 60άρης σήμερα, «επαχύνθη» σε εμπειρίες, σε γνώσεις, σε προσφορά στον ασφ. χώρο. Πρωτομήκε στην INTERAMERICAN το 1975 ως πραγματογώνων Πυρός και Μεταφορών. Εν συνεχεία προϊστάμενος κλάδων.

Με νέες αρμοδιότητες αναπληρωτή γενικού δ/ντή μπήκε στην GENERALI HELLAS το 1985. Από εκεί πήγε στον Φοίνικα Γενικός. Από τον Φοίνικα ξανά στην INTERAMERICAN, όπου μάχεται για μια εταιρεία της Κοινωνίας όπου καλοί πρεσβευτές της είναι οι Άνθρωποι της. Εταιρεία, μέτοχοι, συνεργάτες, πελάτες είναι συνεργάτες προς όφελος του κοινωνικού συνόλου.

Όραμα της INTERAMERICAN, υπό την ηγεσία του Γ. Κώτσαλη είναι μια εταιρεία οικονομικά εύρωστη και δυναμική που

προσφέρει σιγουριά, ασφάλεια και ευημερία συνεχώς. Αποστολή της να δημιουργεί και να προσφέρει αξία στους πελάτες, στους ασφαλιστές, στους μετόχους, στην κοινωνία.

Επιθυμεί να δίνει κάτι παραπάνω σε όσους συναλλάσσονται μαζί της. Ο διευθυντής Επικοινωνίας Γιάννης Ρούντος δίνει έμφαση στην προβολή του επαγγελματισμού, του ανθρώπινου δυναμικού της, της ομαδικότητας, στις σχέσεις εμπιστοσύνης, δικαιοσύνης και διαφάνειας. Με «Πράξεις Ζωής» για ποιότητα ζωής, η INTERAMERICAN ηγεσίας Γ. Κώτσαλη ενσωμάτωσε στην εταιρική κουλτούρα, την κοινωνική και περιβαλλοντική υπευθυνότητα.

Ο ίδιος ο Γιώργος Κώτσαλης, με τις εμπειρίες μακράς θητείας στο υπεύθυνο Management, ταυτίστηκε με τη «νεότητα» της αλλαγής στο καλύτερο που συνεχώς ερευνά και προχωρά με σύμμαχο τις νέες τεχνολογίες, γιατρεύοντας και αμείβοντας τους γύρω του...

Ε.Σ.



«Η εκ των Δανειών Κατάστασις μας». Γελοιογραφία από την εφημερίδα «ΝΕΟΣ ΑΡΙΣΤΟΦΑΝΗΣ» (1983). Κεφαλαίουχοι και τραπεζίτες επιδεικνύουν τις άδειες τους τσέπες. Εγχρωμη λιθογραφία από τη Συλλογή της Βιβλιοθήκης της Βουλής των Ελλήνων (Πηγή: Ο ποιητής του Κούρρου - Ελ. Σκιαδάς)

Για τον «γαμπρό» (Επικουρικό) γεννάει κι ο πετεινός, αλλά τη «νύφη» ποιος την πλήρωσε;

Οι πρώτες 15 ασφαλιστικές είναι οι εξής:

ΕΘΝΙΚΗ:	11.453
ΦΟΙΝΙΣ:	5.626
ΑΣΤΗΡ:	4.366
ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ:	3.717
ΑΓΡΟΤΙΚΗ:	3.541
ΚΟΣΜΟΣ:	3.518
ΤΡΑΝΣ-ΑΤΛΑΝΤΙΚ:	2.782
ΟΜΟΝΟΙΑ:	2.509
RAS:	2.409
ΠΡΟΟΔΟΣ:	2.403
ΠΡΟΜΗΘΕΥΣ:	2.281
ΕΣΤΙΑ:	1.882
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ:	1.828
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ:	1.723
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ:	1.596

Πριν από τριάντα χρόνια με απόφαση του υπουργού του ΠΑΣΟΚ Γιάννη Παπασπύρου «έβγαϊναν» και οι ψήφοι που εδικαιούντο οι εταιρείες στο Επικουρικό Κεφάλαιο για το 1982 βάσει παραγωγής τους.

Σήμερα δεν θέλει κανένας να «ρίξει» μια ματιά στο τι γίνεται πίσω απ' τα φαινόμενα... Οι ψήφοι έκρυσαν πίσω

ρουσφένια, δικηγόρους, εκκαθαριστές, δικαστήρια, αποζημιώσεις, κομματικά παιχνιδάκια, ισορροπίες, προδοσίες, αδικίες «άλλη κόλληπα»...

Αλήθεια πόσα λεφτά «πληρωθήκανε» μέσω Επικουρικού αυτά τα 30 χρόνια; Και ποιοι πέρασαν από εκεί; Και ποιο το «πόθεν έσχες»; Και ποιος οι επιπτώσεις των επιλογών τους; Δείτε τουλάχιστον από περιέργεια τις ψήφους 1982 και «νευριάστε» λίγο που οι αποζημιώσεις δίνονται έπειτα από 3 χρόνια σήμερα!

Δράμα! Και οι «έξυπνες» λύσεις κλεισιμάτων συνεχίζουν να φορτώνουν...



★ Ο Πόλυ Πάνου είναι μια τραγουδίστρια που πολλὰ τραγούδια της μπήκαν στη ζωή μου κάποιες εποχές. Στέκεται δίπλα στις μεγάλες φωνές της Σωτηρίας Μπέλλη, της Μαρίκας Νίνου, της Γιώτας Λύδιας, της Καίτης Γκρέυ, της Ιωάννας Γεωργακοπούλου. Είναι μεγάλη φωνή και κλέβει καρδιές. Είναι αυτή που επηρέασε τη Βίκυ Μοσχολιού και τη Χάρη Αλεξίου, όπως ήνε. Είναι από τις δημοφιλέστερες τραγουδίστριες της χώρας

μας και συνεργάστηκε με Τσιτσάνη, Καλδάρη, Θεοδωράκη, Δερβενιώτη, Μπτσάκη, Παπαϊωάννου, Μπακάλη, Ν. Μουρκάκο, Μπιθικότση, Καραμπεσίνη, Μαν. Χιώτη, Μ. Πλήσσα.

Η Πόλυ Πάνου γεννήθηκε στις 28 Οκτωβρίου 1940 και μεγάλωσε στην Πάτρα. Σε μικρή ηλικία εμφανίστηκε στη δισκογραφία, στις αρχές 1950, και ήταν πρώτο όνομα ως το 1965. Ο Βασίλης Τσιτσάνης που εικονίζεται μαζί του στη φωτογραφία (ακορντεόν ο Γ. Κοινούσης) της εμπιστεύτηκε πολλή νέες συνθέσεις του όπως «ΤΑ ΛΙΜΑΝΙΑ» που ερμήνευσαν μαζί το 1962 στην ταινία «Μάννα κάνει κουράγιο» με πρωταγωνιστή τον Γιώργο Καμπανέλλη και τη Δέσπω Διαμαντίδου. Ερμήνευσε επίσης σε δεύτερη εκτέλεση πολλὰ τραγούδια του Τσιτσάνη. Η Πόλυ Πάνου μπήκε στο τραγούδι όταν ο Γρηγόρης Μπιθικότσης τραγουδούσε στην Πάτρα στο κέντρο «Καθαμιά». Μια μέρα πήγε να κουρευτεί και είδε μια κιθάρα κρεμασμένη. Στη συζήτηση με τον κουρέα έμαθε για τη μικρή τραγουδίστρια που τυχαίως θα μπορούσε να αντικαταστήσει μια άλλη που έφυγε απ' το συγκρότημα. Αυτή ήταν η Πολυτίμη Κολλιοπάνου (Πόλυ Πάνου).

Η Πόλυ Πάνου έκανε περιοδείες αμέσως σ' όλη την Ελλάδα και εξωτερικό. Άφησαν εποχή τα τραγούδια της που τραγουδάει πολύς κόσμος, όπως Τα λιμάνια, Άλλα μου ήεν τα μάτια σου, Ένα σφάλμα έκανα, Τι σου 'κανα και πίνεις, Φαρμάκι και μαχαίρι, Εσένα δεν σου άξιζε αγάπη και εκατοντάδες άλλα! Κάπου εκεί στο 1966, όταν έφυγα απ' το Αργίνο, έκλαψα πολύ όταν από τον ραδιοφωνικό σταθμό Μεσολογγίου άκουσα «τ' αδελφία δεν χωρίζουν η μοίρα το 'χει γράψει...». Η μάννα μου πολλή φορές μου τραγούδησε το «Βρε ζωή φαρμάκια στάζει σε βαρέθηκα κι αν χρυσά παλάτια στάζει είναι ψεύτικα...!»! Είχαν μεγάλη φιλοσοφία οι άνθρωποι και η Πόλυ Πάνου!

ΧΩΡΙΣ ΛΟΓΙΑ από την... προϊστορική εποχή του 1982

Τὰ ομόλογα ΕΤΒΑ πάντα δίνουν τὸ μεγαλύτερο τόκο

Προσφέρονται τίτλοι	
• Αρραχίων: 5.000, 25.000, 50.000, 100.000, 200.000, 300.000, 400.000 έπιτοκίου ...	17%
• Δραχμών: 500.000, 600.000, 700.000, 800.000, 900.000 έπιτοκίου ...	19%
• Δραχμών: 1.000.000, 1.100.000, 1.200.000, 1.300.000, 1.400.000, 1.500.000, 1.600.000, 1.700.000, 1.800.000, 1.900.000 έπιτοκίου ...	21%

Παραδείγματα ετήσιας απόδοσης τών ομολόγων		
Τίτλος	Έπιτόκιο	Τόκος
100.000	17%	17.000
500.000	19%	95.000
1.000.000	21%	210.000
3.000.000	21%	630.000

Εὰ τὰ βρείτε, ἐκτός ἀπὸ τὰ καταστήματα τῆς ΕΤΒΑ, στὶς ἐμπορικὲς Τράπεζες, στὸ Ταχυδρομικὸ Ταμειεῖο, στὸ Χρηματιστήριο καὶ στὴν Ἑλληνικὴ Ἐταιρία Ἐπενδύσεων Χαρτοφυλακίου.

ομόλογα **ΕΤΒΑ** ἀνώνυμα ἀφορολόγητα ρευστοποιήσιμα

κοπῆτε τὸ συμφέρον σας καὶ τὴ σιγουριά σας

Η εποχή που
τα κτίρια ήταν
το «καλύτερο»
να δείξουν
οι εταιρείες



★ Το κάθε τι έχει το λόγο του και ένα κτήριο ή κτίριο είναι κάτι που προσέχουν οι πελάτες περισσότερο από άλλα περιουσιακά στοιχεία μιας ασφαλιστικής εταιρείας. «Κτήριο» είναι αυτό που είναι ιδιοκτησία, απόκτημα. «Κτίριο» είναι το κτίσμα, το αρχιτεκτονικό κατασκεύασμα. Μπορεί μια εταιρεία να έχει κτίριο και κτήριο σ' ένα... Άλλα περιουσιακά στοιχεία είναι τα κεφάλαια, οι άνθρωποι, η φήμη, τα προϊόντα, οι υπηρεσίες, η διάρκεια ζωής. Οι πελάτες ελκύονται και ψάχνονται με διάφορα. Στη φτωχή Ελλάδα μας τα κτήρια επηρεάζουν. Οι μοκέτες, η «μούρη», τα γραφεία, οι ταμπέλες, οι περιοχές. Δυστυχώς λίγοι τα προσέχουν αυτά. Είναι θέμα παιδείας και γνώσεων...



Είναι επίκαιρος ο ποιητής Κώστας Καρυωτάκης που γράφει στο ποίημα «Πρέβεζα»: «...ήρωι δρόμοι με μεγάλα ονόματα...». Προσέξαμε με λύπη μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες να έχουν το όνομά τους και τους ανθρώπους τους σε στενά, σε άσχημα κτήρια, σε ηλασπομένους δρόμους, σε ηλωμένα συνεργεία, σε κακοφτιαγμένα σπίτια, με ξεκάρφωτες ταμπέλες και πανό σκιασμένα...



Τέλος πάντων, ήλεμε, προσέξτε το θέμα επειδή «όλα μετράνε» στις επιλογές των πελατών! Η σιγουριά, το σήμα, η οικονομική ευρωστία, η κυριαρχία, τα κτήρια είναι σημαντικό θέμα.



Σε σκοτώνει τη νύχτα και σε κλαίει την ημέρα (υποκριτής)

Κάπου - κάπου κάποιοι ασφαλιστές κάνουν το ίδιο Κάπου - κάπου κάποιοι ασφαλιστές κάνουν το ίδιο

★ Πολλή η υποκρισία στα συνδικαλιστικά στέκια... Τους είδαμε τι δύναμη έχουν στον κόσμο του επιμελητηρίου... «Άδεια πουκάμισα» οι «βαρύγδουποι» με αέρα «εργατοπατέρες» - προστάτες. Έβγαλαν τα μάτια τους όπως έκαναν και οι συνδικαλισταράδες του Δ.Σ. της Ένωσης με τα κηϊσίματα των εταιριών. Όπως «ηλούφαξαν» στο Επικουρικό... Αν δεν ήταν και ο Δρακάτος, ο Ζαχαρίου και ο Ρουχωτάς δεν θα τους γνώριζαν οι υπάλληλοί τους... Αυτοί οι περίφημοι επικοινωνιολόγοι και Γενικοί που θα φύγουν όπως ήρθαν, άγνωστοι. Χωρίς έργο. Λογιστάδες, μικρομπακαλικάς δοσοληψίας οπαδοί, ηγέτες με διαταγή. Το αξίωμά τους τους ήταν χρήσιμο μέχρι να πουλήσουν... Τα σκεφτόμουν καθώς έπαιρνα διάφορα τηλεγραφήματα από βουλευτές, καθηγητές Πανεπιστημίου, ανθρώπους των γραμμάτων. Ήταν ευχάριστη ΕΚΠΛΗΞΗ το ότι ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ βοήθησαν στην Οδοσσό να ξεκινήσει η Φιλική Εταιρεία και να γίνει το νεοελληνικό κράτος. Δεν πίστευαν ότι είναι δυνατόν ασφαλιστές να έκαναν κάτι τόσο σημαντικό. Εκεί κατάντησαν τον κλάδο κάποιοι επικεφαλής - ευτυχώς όχι όλοι. «Μα να είμαι καθηγητής στο Πανεπιστήμιο και να μην ξέρω την Ιστορία μου» είπε μεγαλοστέλεχος

της Βουλής. Ο απλός κόσμος αγόρασε το βιβλίο σε περίπτερα και από ημάς και θαύμασε με το έργο ασφαλιστών 1800-1821. Θαύμασε τον ασφαλιστή Ιωάννη Αμβροσίου και τον θαυμασμό του Υψηλάντη, του Καποδίστρια, του Παπαφλέσσα, του Πατριάρχη προς αυτούς. Θαύμασε για τις εισφορές τους σε χρήμα, εκκλησίες, βιβλιοθήκες, προς τους Έλληνες, όπως είναι καταγραμμένη στο βιβλίο «Ασφαλιστές, έμποροι και Ιστορία του Ελληνικού Έθνους». Ξεπέρασε τις 3.000 αντίτυπα σε πωλήσεις το βιβλίο, αλλά κάποιοι (ξένων συμφερόντων) δεν αγόρασαν και έκαναν παράπονα που γράφουμε για τους προδότες ξένους Γάλλους, Αγγλούς, Γερμανούς... Πώς να το διαβάσουμε είπαν αυτοί οι «Έλληνες» φοβούμενοι τα αφεντικά... Και κάποιοι δεν βρήκαν χρόνο ακόμα να το διαβάσουν... Κι ένας πολυάσχολος της διαπλοκής έβαλε τη γραμματέα του να το διαβάσει και να του πει... Ευτυχώς οι εταιρείες τους δεν πάνε καλά και θα απαλλαγούμε... Οι πολλοί, οι άνθρωποι πρώτης γραμμής και οι περισσότεροι δεν χρειάζονται τέτοιες μειοψηφίες... Ευχαριστώ πολύ όλους αυτούς που το διάβασαν παίρνοντας τη δάδα και τη σκυτάλη εκείνων... των ΜΕΓΑΛΩΝ ΕΥΕΡΓΕΤΩΝ.

Των ανθρώπων και της κοινωνίας

Στοιχείο της στρατηγικής της Interamerican αποτελεί πλέον η κοινωνική υπευθυνότητα, όπως καταγράφεται και στον Απολογισμό Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, με έτος αναφοράς το 2010, που παρουσιάστηκε σε ειδική εκδήλωση της εταιρείας.

Πρόκειται για την τρίτη συνεχής ετήσια έκθεση κοινωνικής υπευθυνότητας της εταιρείας, τη μοναδική που εκδίδεται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά σύμφωνα με το διεθνές πρότυπο αναφοράς Global Reporting Initiative (GRI-G3), ενώ παράλληλα η Interamerican λογοδοτεί και ως προς το πρότυπο των 10 αρχών του Οικουμενικού Συμφώνου (Global Compact) του ΟΗΕ, του οποίου αποτελεί μέλος.

Σύμφωνα με την εταιρεία, ο απολογισμός εκτείνεται σε πέντε διακριτά πεδία ενδιαφέροντος, που είναι η εταιρική διακυβέρνηση, η αγορά, οι άνθρωποι πόροι, η κοινωνία και το περιβάλλον, και περιλαμβάνει την καταγραφή πρωτοβουλιών, καλών πρακτικών και μεγεθών επί



του αποτελέσματος, όσον αφορά:

- τις συμμετοχικότητα, διαφάνεια και ακεραιότητα στη διακυβέρνηση,
- την καινοτομία και τον επαγγελματισμό στα ασφαλιστικά συστήματα και προγράμματα καθώς και τις παρεχόμενες υπηρεσίες,
- τη διαχείριση της σχέσης με τους ασφαλισμένους και στο πλαίσιο της πελατοκεντρικής πολιτικής,
- τις διαδικασίες, τα συστήματα διοίκησης της απόδοσης και ανταμοιβής, τις πολιτικές ευκαιριών, ανάπτυξης και παροχών για το ανθρώπινο δυναμικό,
- την εφαρμογή περιβαλλοντικών πρακτικών διαχείρισης φυσικών πόρων και την εταιρική περιβαλλοντική συμπεριφορά,
- τη συνεισφορά στις πιο ευαίσθητες περιοχές της κοινωνικής ζωής.

Η κοινωνική υπευθυνότητα εδραϊώνει



Πάνω: Η Interamerican, πρωτοπόρος της direct ασφάλισης στην Ελλάδα, κατά την παρουσίαση των αποτελεσμάτων της πορείας της Anytime, που ξεκίνησε πιλοτικά πριν από 5 χρόνια
Αριστερά: Ο Κ. Ευαγγελινός, καθηγητής του Πανεπιστημίου Αιγαίου

την αξιοπιστία της εταιρείας, τόνισε ο κ. Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, προλογίζοντας την παρουσίαση, ενώ από την πλευρά του ο κ. Γ. Ρούντος, διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων και ΕΚΕ, υπογράμμισε τη σημασία της έκθεσης ως εργαλείου για διάλογο με τους κοινωνικούς εταίρους.

Ο κ. Ευαγγελινός, καθηγητής του Πανεπιστημίου Αιγαίου, παρουσίασε την αξιολόγηση των 40 εκθέσεων ΕΚΕ που εκδόθηκαν φέτος στην Ελλάδα κατά το πρότυπο GRI, και σύμφωνα με την αξιολόγηση ο απολογισμός ΕΚΕ της Interamerican

Ο πρόεδρος του Χαμιόγελου του Παιδιού Κ. Γιαννόπουλος και η Σ. Θώδου με τον καθ' ύλην υπεύθυνο της ΕΚΕ στην Interamerican Γ. Ρούντο.



Η Κ. Κατσούλη, Διευθύντρια της Sustainable Development

μοιράζεται την 3η θέση με τους απολογισμούς της Εθνικής Τράπεζας και του ΟΤΕ. Η έκθεση της Interamerican έχει σημει-

ώσει πρόοδο 9 μονάδων από πέρυσι, φτάνοντας την επίδοσή της στο 43% της απόλυτης βαθμολογίας, ενώ ο μέσος

όρος επίδοσης των 40 εκδοθέντων Απολογισμών σημείωσε πρόοδο 5 μονάδων (26%). Εκ μέρους των συνεργατών συμβούλων για την έκδοση, η κ. Κατσούλη, διευθύντρια της Sustainable Development, αναφέρθηκε στη μεθοδολογία σύνταξης του απολογισμού και στη σχετική εκπαίδευση και πιστοποίηση γνώσεων για το GRI που έχουν τα εμπλεκόμενα στελέχη της Interamerican. Σημειώνεται η συμβουλευτική συνεργασία στην έκδοση και της Terra Nova, ενώ τα στοιχεία που περιλαμβάνονται στα κεφάλαια «Εταιρική Διακυβέρνηση» και «Ανθρώπινο Δυναμικό» έχει επαληθεύσει ο εξωτερικός ανεξάρτητος φορέας TUV Hellas.

Κατακόρυφη άνοδος των πωλήσεων Anytime

Την ίδια ώρα, στο οικονομικό πεδίο κατακόρυφη άνοδο σημειώνουν οι απευθείας πωλήσεις Anytime, η οποία δημιουργήθηκε το 2006 και ήδη έχει δώσει δείγματα ενός δυναμικά αναπτυσσόμενου καναλιού διανομής με εντυπωσιακά αποτελέσματα, σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε η εταιρεία. Όπως σημειώνει η διοίκηση, η Anytime αποτελεί, στο πλαίσιο της πολυκαναλικής στρατηγικής της εταιρείας, τον νεότερο από τους τέσσερις άξονες διανομής του ισορροπημένου μοντέλου που λειτουργεί η εταιρεία, συμπληρώνοντας την προωθητική δραστηριότητα του αποκλειστικού δικτύου ασφαλιστικών συμβούλων, του δικτύου συνεργαζόμενων μεσιτών και πρακτόρων και του τραπεζικού δικτύου.

Έχοντας οργανώσει πλήρως την υποδομή της από τις αρχές του 2008 και έπειτα από μία διετία προσαρμογής στην αγορά, η Anytime εκτινάξε φέτος το πελατολόγιό της στους 85.000 πελάτες, καταγράφοντας ημερησίως 2.200 κλήσεις και 4.500 επισκέψεις και σταθεροποιώντας την παραγωγή της πάνω από τα 400 συμβόλαια την ημέρα. Το κανάλι έχει ιδιαίτερη συμβολή φέτος στην αύξηση κατά 22% του στόλου ασφαλισμένων από την Interamerican οχημάτων, που φτάνει τις 450.000. Η ασφάλιση αυτοκινήτου αποτελεί και τον βασικό τομέα δραστηριότητας της Anytime, που παράλληλα προωθεί την ασφάλιση κατοικίας και τις υπηρεσίες βοήθειας.

Ειδικότερα στο αυτοκίνητο, η Anytime παρέχει με τρία προγράμματα –τα economic, value και premium– μια σειρά κλιμακούμενων καλύψεων, που στο πληρέστερο από αυτά (premium) καλύπτει αστική ευθύνη, ζημιές από ανασφάλιστο όχημα, πυρκαγιά, φυσικά φαινόμενα, τρομοκρατικές ενέργειες, την ολική και μερική κλοπή, τη θραύση κρυστάλλων, το προσωπικό ατύχημα οδηγού (15.000 ευρώ) και τις ίδιες ζημιές (με απαλή-

λαγή 1.000 ευρώ), ενώ και στα τρία προγράμματα παρέχεται η οδική βοήθεια Interamerican. Η απευθείας ασφάλιση μέσω της Anytime ξεκινά από 156 ευρώ το εξάμηνο και εξασφαλίζει χαμηλότερα ασφαλιστρα για τον πελάτη κατά 10%-20% συγκριτικά με τους παραδοσιακούς τρόπους ασφάλισης, λόγω χαμηλότερου κόστους λειτουργίας και πρόσκτησης πελατών, ενώ η εταιρεία παρέχει και στα ανθρώπινα δίκτυά της τη δυνατότητα πώλησης μέσω της Anytime. Αξίζει να σημειωθεί ότι πρόσφατη έρευνα γνώμης καταδεικνύει ποσοστό 89% ικανοποιημένων πελατών που έχουν κάνει χρήση των υπηρεσιών Anytime, ενώ διάθεση σύστασης της Anytime σε τρίτους έχει το 96% των πελατών της.

«Με την Anytime στοχεύουμε να διατηρήσουμε το προβάδισμα που δημιουργήσαμε στις απευθείας πωλήσεις για απλή, τυποποιημένα προγράμματα, στοχεύοντας μέσα στην προσεχή πενταετία να αυξήσουμε σε 500.000 τους πελάτες μας και να φτάσουμε στο 10% το μερίδιο αγοράς στην ασφάλιση αυτοκινήτου», τονίζει ο γενικός διευθυντής πωλήσεων, κ. Γ. Μαυρέλης.

Σε εφαρμογή έθεσε εν τω μεταξύ η Interamerican την ολοκληρωμένη ηλεκτρονική διαχείριση φακέλου ζημιάς αυτοκινήτου, καλύπτοντας απολύτως τις νέες απαιτήσεις διαχείρισης που έχει θέσει η εποπτική αρχή. Η νέα πλατφόρμα Web Motor Claims σε επίπεδο λειτουργικότητας υπερβαίνει μάλιστα τους όρους του νέου νομικού πλαισίου, δεδομένου ότι αποτελεί λύση πλήρους αντικατάστασης του παραδοσιακού συστήματος διαχείρισης της ζημιάς, με ψηφιοποιημένα όλα τα εισερχόμενα δικαιολογητικά, ακόμα και από το σημείο καταγραφής του συμβάντος στον δρόμο, με τη χρήση από τον οδηγό της οδικής βοήθειας, προηγμένου ηλεκτρονικού εξοπλισμού που ψηφιοποιεί, αποστέλλει και αποθηκεύει αυτόματα τα σχετικά δεδομένα.



Αυξήθηκε η παραγωγή του δικτύου

Στα 78,4 εκατ. ευρώ διαμορφώθηκαν τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφαλήστρα στις γενικές ασφαλίσεις στο εννεάμηνο, από το δίκτυο πρακτόρων-μεσιτών της Interamerican, σημειώνοντας αύξηση 33% σε σχέση με το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 2010. Η αύξηση των αποτελεσμάτων σε σύγκριση με πέρυσι ήταν 36% στην ασφάλιση αυτοκινήτου και 25% στην ασφάλιση κατοικίας. Δραστηριότητα αναπτύσσει το δίκτυο και στους κλάδους ζωής, υγείας και ομαδικών ασφαλίσεων, όπου έχει επιτύχει κατά το εννεάμηνο νέα παραγωγή 4,2 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 153% έναντι εννεαμήνου του 2010. Το δίκτυο, που ξεκίνησε το 2005 με 50 συνεργασίες και 8 εκατ. ευρώ σε παραγωγή ασφαλήστρων, σήμερα αριθμεί περισσότερους από 800 συνεργαζόμενους πρά-

κτορες και μεσίτες, ενώ επιτυγχάνει παραγωγή μεγαλύτερη των 100 εκατ. ευρώ ετησίως. Τα έξι χρόνια συνεργασίας καταδεικνύουν την ευστοχία της επιλογής, όπως σημειώνει η εταιρεία, να αναπτύξει το δίκτυο πρακτόρων-μεσιτών στο πλαίσιο της στρατηγικής της για πολυκαναλική διανομή.

Προσθέτει, ακόμη, ότι στοχεύει στην περαιτέρω ανάπτυξη της συνεργασίας με τους πράκτορες και μεσίτες, η οποία ήδη αποδίδει στην εταιρεία το 47% του συνόλου της παραγωγής των γενικών ασφαλίσεων, το 24% της υγείας και το 30% των ομαδικών. Η περιφέρεια εκτός Αθήνας και Θεσσαλονίκης και η διεύρυνση της απόδοσης στον κλάδο υγείας αποτελούν σημαντικές προκλήσεις ανάπτυξης.

Μαζί πρώτοι στην Υγεία

Aποδίδει καρπούς η συνεργασία που ξεκίνησε τον Ιούνιο 2009 η Interamerican με την ING Μεσιτική για τη διάθεση νοσοκομειακών προγραμμάτων.

Όπως αποδεικνύεται, για την Interamerican αναπτύχθηκε ουσιαστικά μία ακόμη δυνατότητα διανομής στον τομέα υγείας, ο οποίος αποτελεί «κορμό» των δραστηριοτήτων της, ενώ για την ING, η συνεργασία αυτή αποτέλεσε ευκαιρία διάθεσης προϊόντων δεδομένης αξιοπιστίας και ποιότητας.

Ήδη γιορτάστηκαν τα 2,5 χρόνια συνεργασίας των δύο μεγάλων ασφαλιστικών επιχειρήσεων, κατά την οποία βραβεύθηκαν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι του δικτύου ING που ξεχώρισαν με τις επιδόσεις τους στις πωλήσεις προγραμμάτων υγείας Medisystem κατά το εννεάμηνο Ιανουαρίου - Σεπτεμβρίου 2011.

Οι βραβεύσεις

Για τις επιδόσεις τους σε νέα παραγωγή ασφαλίσεων υγείας Medisystem βραβεύθηκαν οι εξής συνεργάτες της ING, κατά σειρά επιτυχίας:

Agency Managers: Ευαγγελία Πιτό-



Οι βραβευθέντες συνεργάτες του δικτύου της ING επί σκηνής, με τη Σοφία Ρατσιάτου και τον Γιώργο Μαυρέλη

γίλου-Ζαφείρη, Αθανάσιος Κατσιγιάννης και Γρηγόρης Παλαμίδας.

Assistant Agency Manager: Θεόφιλος Τσιοηλέκας.

Unit Managers: Ιωάννης Κουτσουράκης, Κωνσταντίνος Καβαλάρης και Νικόλαος Τσόκας.

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: Παναγιώτης

Φούντας, Πολύδωρος Σταμούλης, Ιωάννης Περισίδης, Κωνσταντίνος Κασσελιούρης, Ζουάν Κάρλος Διγενάκης, Χαράλαμπος Κατσαβός, Άγγελος Παπαλεβυζάκης, Ιωάννης Καϊκάνης, Νίκος Ραγκούσης και Ειρήνη Παπαδάκη.

Τιμητική διάκριση απονεμήθηκε στον Άρη Μελισσοουργό, Unit Manager.



ΔΕΝ ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΟΣ

Σε έναν κόσμο γεμάτο ανασφάλεια νιώθεις σιγουριά.

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

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

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

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

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

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

Ενίσχυσε τα μεγέθη της παρά την πτωτική τάση στην αγορά

Allianz



Πέτρος Παπανικολάου - Διευθύνων
σύμβουλος & CEO Allianz Ελλάδος



Πέτρος Παπανικολάου: Στην Allianz, στόχος μας είναι καθημερινά να κάνουμε πράξη τη δέσμευσή μας να είμαστε εκεί, όταν πραγματικά υπάρχει ανάγκη, δίπλα στους ανθρώπους που μας εμπιστεύτηκαν, σε μια περίοδο που μας χρειάζονται κοντά τους όσο ποτέ



1) Ανδρέας Ιωαννίδης, 2) Δημήτριος Μπουτάκης, 3) Δημήτριος Χαματζής

Την αναγκαιότητα για νομοθετικές παρεμβάσεις από την πολιτεία που θα έχουν στόχο την πραγματική προστασία του καταναλωτή, θα βλέπουν την ουσία των προβλημάτων του και θα δίνουν καίριες απαντήσεις στα χρονίζοντα προβλήματα της ιδιωτικής ασφάλισης, θωρακίζοντας την έναντι της κρίσης, υπογράμμισε ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, μιλώντας στη συνάντηση εργασίας πρακτόρων, μεσιτών - μελών του ΣΕΜΑ, αθλητά και στους επικεφαλής δικτύου πωλήσεων, που πραγματοποιήθηκε, πρόσφατα, σε κεντρικό ξενοδοχείο

της Αθήνας. Ο κ. Παπανικολάου, απευθυνόμενος στους συνεργάτες της Allianz Ελλάδος, σχολίασε αρχικά τις επιδόσεις της εταιρείας, υπογραμμίζοντας ότι και φέτος συνεχίζει να κερδίζει μερίδια αγοράς. Όπως είπε, από τα στοιχεία ενεαμήνου προκύπτει ότι η Allianz Ελλάδος διατήρησε τη δυναμική και τα μεγέθη της δραστηριοποιούμενη σε μια έντονα πτωτική πλέον αγορά. Στις γενικές ασφάλειες τα μεγέθη της εταιρείας κινήθηκαν ανοδικά κατά 5,1%, στις ασφαλίσεις αυτοκινήτων καταγράφηκε ανάπτυξη 11,8%, ενώ στον κλάδο Ζωής σημειώθηκαν πτώσεις λόγω του αρνητικού κλίματος που επι-

κρατεί στην ελληνική οικονομία. Ως συνέπεια όλων των ανωτέρω, η Allianz Ελλάδος το εναήμνο εμφανίζεται με αυξημένα μερίδια αγοράς σε όλους τους κλάδους ασφάλισης. Αναφερόμενος στις οικονομικές αντιξοότητες της περιόδου και την κρίση χρέους της χώρας, ο κ. Παπανικολάου υπογράμμισε ότι περισσότερο από κάθε άλλη φορά «οι νομοθετικές παρεμβάσεις που δρομολογούνται από την πολιτεία πρέπει επιτέλους να δώσουν λύση σε χρόνια θέματα που ταλαιπωρούν την αγορά μας». Απαριθμώντας ειδικότερα ζητήματα για τα οποία απαιτείται η συνδρομή και η στήριξη



9) Αναστασία Κουρτίδου, 10) ΜΑΛΛΑΤΟΥ ΣΩΤΗΡΙΑ Ο.Ε. (το βραβείο παραλαμβάνει ο κ. Νικόλαος Μαηλάτος), 11) Νέστορας Χριστοφόρου

της πολιτείας, αναφέρθηκε στην εξυγίανση της αγοράς του κλάδου αυτοκινήτων, όπου δυστυχώς επανεμφανίζονται δυσάρεστα φαινόμενα του παρελθόντος, τα οποία οδήγησαν στην ανάκληση αδειών τα τελευταία χρόνια, και σε αυτές τις περιπτώσεις η Τράπεζα της Ελλάδος, ως θεματοφύλακας της αγοράς, οφείλει να παρέμβει. Προσθέτοντας τα ανασφάλιστα οχήματα, την οριοθέτηση των απαιτήσεων έναντι του Επικουρικού Κεφαλαίου στον κλάδο αυτοκινήτων, το υπερβολικά υψηλό κόστος υπηρεσιών υγείας, το ιδιαίτερα υψηλό τεχνικό επιτόκιο που ακόμη και σήμερα χρησιμοποιείται στα προϊό-

ντα ζωής, σε αντίθεση με τα ισχύοντα σε όλη την ευρωζώνη, καθώς και την παντελή απουσία φορολογικών κινήτρων για τις ιδιωτικές συντάξεις. Σύμφωνα με τον κ. Παπανικολάου, όλα τα ανωτέρω αποτελούν αγχώδη στην προσπάθεια της αγοράς να αντιμετωπίσει την κρίση, αναστέλλοντας την αναπτυξιακή προοπτική της. «Η πολιτεία οφείλει να δει τον ουσιαστικό ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης και να τον αναδείξει, μεριμνώντας, συγχρόνως, ολοκληρωμένα, συγκροτημένα και όχι αποσπασματικά, για την προστασία του τελικού καταναλωτή» τόνισε ο κ. Παπανικολάου. «Έχουμε πλήρη

συναίσθηση των αλληλαγών της αγοράς και των νέων δεδομένων που διαμορφώνονται, ο πελάτης σήμερα επιβάλλεται να είναι απαιτητικός από τη δική του ασφαλιστική εταιρεία, αναζητώντας αξιόπιστες λύσεις για τη ζωή του και τις ασφαλιστικές του ανάγκες», πρόσθεσε ο κ. Πέτρος Παπανικολάου και συνεχίζοντας, σημείωσε: «Στην Allianz, στόχος μας είναι καθημερινά να κάνουμε πράξη τη δέσμευσή μας να είμαστε εκεί, όταν πραγματικά υπάρχει ανάγκη, δίπλα στους ανθρώπους που μας εμπιστεύτηκαν, σε μια περίοδο που μας χρειάζονται κοντά τους όσο ποτέ».



4) Ελευθέριος Μπουσδούκης, 5) ΔΙΑΣ ΕΠΕ (το βραβείο παραλαμβάνει ο κ. Αργύρης Ρόκκος), 6) ΑΟΝ ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ (το βραβείο παραλαμβάνει ο κ. Γεώργιος Μπισάρας), 7) MARSH ΕΠΕ (το βραβείο παραλαμβάνει η κ. Ντορίνα Οικονομοπούλου), 8) Γεώργιος Κοητσίδας



12) Βασίλειος Μεισιτίδης, 13) Κωνσταντίνος Λιαρομμάτης, 14) TEAM SYSTEM ΕΠΕ (το βραβείο παραλαμβάνει ο κ. Ιωάννης Δαλιέζος), 15) LIFE PARTNERS (το βραβείο παραλαμβάνει ο κ. Χαράλαμπος Σάντας), 16) Πέτρος Παναγιωτίδης



Φιλοδοξεί να διευρύνει το μερίδιο αγοράς



Τις εργασίες του εκπαιδευτικού συνεδρίου «Accident & Health Challenge» της MetLife Alico, για την περιφέρεια Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της εταιρείας, φιλοξένησε πρόσφατα η Ρώμη, μία από τις λίγες πόλεις στον κόσμο που συνδυάζει αρμονικά την πλούσια και ένδοξη ιστορία με ένα ζωντανό παρόν. Το συνέδριο τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Α. Βασιλείου, Executive Vice President MetLife Group Inc. και Regional President & CEO Central & Eastern Europe και ο κ. Β. Παππάς, Regional Vice President - Sales, Corporate Solutions and A&H, ενώ συμμετείχαν οι κορυφαίοι συνεργάτες του παραγωγικού συστήματος της MetLife Alico από την περιφερειακή διεύθυνση Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Οι προγραμματισμένες συναντήσεις κατά τη διάρκεια του συνεδρίου αποτέλεσαν ευκαιρία για μια εποικοδομητική ανταλλαγή ιδεών και επαγγελματικών εμπειριών, με



σκοπό την περαιτέρω αναβάθμιση της αποτελεσματικότητας και της αποδοτικότητας στην καθημερινή δραστηριότητα των ασφαλιστικών συμβούλων. Στο πλαίσιο αυτό ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχαν οι εισηγήσεις διακεκριμένων συνεργατών από χώρες της περιφερειακής διεύθυνσης, ενώ, παράλληλα, ο κ. Β. Παππάς έδωσε τις απαραίτητες κατευθύνσεις και προτεραιότητες, έτσι ώστε η εταιρεία να διευρύνει ακόμη περισσότερο το μερίδιο αγοράς που κατέχει.

Έξχωριστό ενδιαφέρον είχε η ομιλία του κ. Α. Βασιλείου, ο οποίος έκανε μια σύντομη

ανασκόπηση της πορείας της εταιρείας, τόσο σε παγκόσμιο επίπεδο όσο και στην περιφέρεια Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, τονίζοντας την ξεχωριστή θέση που κατέχει η MetLife Alico στις αγορές στις οποίες δραστηριοποιείται, ενώ έθεσε και τις κατευθυντήριες γραμμές για τα επόμενα χρόνια. Παράλληλα, υπογράμμισε την οικονομική ισχύ και φερεγγυότητα της εταιρείας, γεγονός που της δίνει ένα πρόσθετο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στις σημερινές συνθήκες, τονίζοντας μεταξύ άλλων ότι «η εταιρεία αποτελεί μέρος της MetLife, ενός παγκόσμιου

ου ηγέτη στις ασφάλειες Ζωής, και αυτό αποτελεί ένα ισχυρό συγκριτικό πλεονέκτημα για να κατακτήσουμε ακόμη υψηλότερες κορυφές. Το εταιρικό μας όραμα είναι η καθιέρωσή μας ως η No 1 ασφαλιστική εταιρεία σε κάθε αγορά στην οποία λειτουργούμε, σήμερα προχωρούμε πιο δυνατοί από ποτέ και αποφασισμένοι να επιτύχουμε αυτόν τον στόχο, προς όφελος όχι μόνον της εταιρείας αλλά κυρίως των ασφαλισμένων μας», σημείωσε ο κ. Βασιλείου.

Το ταξίδι στη Ρώμη ήταν μια μοναδική εμπειρία για όλους τους συμμετέχοντες, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία να συναντήσουν επιτυχημένους συναδέλφους τους από άλλες χώρες της περιφερειακής διεύθυνσης και να θέσουν τις βάσεις για ακόμη μεγαλύτερες επαγγελματικές επιτυχίες στα χρόνια που έρχονται, ενώ μια από τις σημαντικότερες στιγμές του ταξιδιού ήταν η επίσκεψη στο Βατικανό και στο μουσείο του, με τους αναρίθμητους θησαυρούς τέχνης που φιλοξενεί.

Η MetLife Inc., χορηγός του Μπολσόι

Επίσημος χορηγός ενός μεγάλου πολιτισμικού συμβόλου της Ρωσίας, του Κρατικού Ακαδημαϊκού Θεάτρου Μπολσόι, έγινε πρόσφατα η MetLife Inc., σημειώνοντας ότι πρόκειται για την πρώτη αμερικανική εταιρεία που γίνεται χορηγός του Θεάτρου.

Και οι δύο Οργανισμοί έχουν κοινά στοιχεία, στα οποία συμπεριλαμβάνεται όχι μόνον ένα υπερήφανο παρελθόν και μια μακρά παράδοση που τους εξασφαλίζουν παγκόσμια αναγνώριση, αλλά και ένα εξίσου επιτυχημένο παρόν. Το Μπολσόι διανύει ήδη την 236η θεατρική σεζόν του και διακρίνεται για την προσήλωσή του στην ποιότητα σε όλους τους τομείς. Αυτό συμβαδίζει με το κύρος, την ισχύ, την ιστορία, αλλά την έμφαση που δίνει αντίστοιχα και η ίδια η MetLife στην παροχή υπηρεσιών κορυφαίου επιπέδου.



Ο κ. Α. Zaretskiy, πρόεδρος της MetLife Alico στη Ρωσία και δεξιά ο κ. Α. Iksanov, CEO του Θεάτρου Μπολσόι

«Η δέσμευσή μας προς τη ρωσική αγορά είναι ακλόνητη», δήλωσε ο κ. William J. Torpeta, πρόεδρος της MetLife International. «Διαθέτουμε όλα τα μέσα για τη δημιουργία της καλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας στη Ρωσία και, μέσω αυτής της χο-

ρηγίας, στοχεύουμε να γίνουμε ένα ακόμη πιο ισχυρό μέλος του κοινωνικού και πολιτισμικού ιστού αυτής της σπουδαίας χώρας». «Η υποστήριξη της MetLife είναι ιδιαίτερα πολύτιμη αυτή τη στιγμή», τόνισε ο κ. Anatoliy Iksanov, CEO του Θεάτρου Μπολσόι, ενώ ο πρόεδρος της MetLife Alico στη Ρωσία, κ. Alexander Zaretskiy, ανέφερε ότι η χορηγία καταδεικνύει με σαφή τρόπο τις σοβαρές προθέσεις της MetLife όσον αφορά τα μακροπρόθεσμα επιχειρηματικά της σχέδια για τη Ρωσία. «Αναβαθμίζουμε το επίπεδο γνώσης σχετικά με τον θεσμό της ασφάλισης στη χώρα και βοηθούμε τους ασφαλισμένους μας να αποκτήσουν τις κατάλληλες λύσεις για την οικονομική προστασία των ίδιων και των οικογενειών τους», πρόσθεσε μεταξύ άλλων ο κ. Alexander Zaretskiy

Το 2012 έτος της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής Ιδέας



Έτος της συνεταιριστικής οικονομίας ανακήρυξε το 2012 ο Οργανισμός Ηνωμένων Εθνών και οι ασφαλιστικές συνεταιριστικές οργανώσεις όλου του κόσμου, μαζί και η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, άξιος εκπρόσωπος της κοινωνικής οικονομίας στην ελληνική αγορά, προετοιμάζονται έτσι ώστε να αναδείξουν τα οφέλη της συνεταιριστικής ασφαλιστικής ιδέας στους καταναλωτές.



Απέναντι στους «συμβατικούς» επιχειρηματικούς ομίλους, οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές οργανώσεις όλου του κόσμου καταθέτουν το όραμά τους, μέσω της παγκόσμιας ομοσπονδίας τους, της

υπάρχει ευκαιρία για τα μέλη μας να αποκτήσουν ένα πλεονέκτημα. Οι καταναλωτές είναι βαθιά (και δικαίως) καχύποπτοι απέναντι στη βραχυπρόθεσμη και κυνική επιδίωξη του κέρδους που επιδεικνύουν οι συμβατικοί οικονομικοί Οργανισμοί»,

International Cooperative and Mutual Insurance Federation-ICMIF. «Στον απόηχο της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης, μια πραγματική



Δημήτρης Ζορμπάς, γενικός διευθυντής Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής

«Η συνεχής ανάπτυξη του συνεταιριστικού τομέα στην παγκόσμια και ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά αποδεικνύει ότι η κοινωνική οικονομία, έτσι όπως εκφράζεται μέσω των συνεταιρισμών, αποτελεί αξιόπιστη και φερέγγυα λύση σε μία περίοδο αβεβαιότητας»

σημειώνει χαρακτηριστικά ο Shaun Tarbuck, Chief Executive της ICMIF. «Μπορούμε να τους υπενθυμίσουμε ότι υπάρχει και η εναλλακτική αμοιβαία (mutual) και συνεταιριστική επιχειρηματική αντίληψη.

Ο Οργανισμός Ηνωμένων Εθνών (ΟΗΕ) ανακήρυξε το 2012 ως διεθνές έτος των Συνεταιρισμών (UN International Year of Cooperatives- IYC). Η απόφαση αυτή μας παρέχει μία πλατφόρμα για να καταστήσουμε σαφή τα οφέλη που προέρχονται από τη μοναδικότητα του τρόπου ιδιοκτησίας των συνεταιρισμών και των δομών διακυβέρνησης των εταιρειών μας. Η ICMIF σχεδιάζει να υποστηρίξει πλήρως τα μέλη της για να επωφεληθούν από την απόφαση αυτή.

Η ICMIF δηλώνει ότι η ασφάλιση είναι εδώ να βοηθήσει τους απλούς ανθρώπους να αντιμετωπίσουν τις έκτακτες ανάγκες», τονίζει ο Shaun Tarbuck.

Αναλυτικά στις ευκαιρίες και τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές εταιρείες όλου του κόσμου εστίαστηκε και το θέμα του διεθνούς συνεδρίου «Ηρθε η ώρα μας...», που πραγματοποιήθηκε με επιτυχία στο Μάντσεστερ της Μεγάλης Βρετανίας. Το διεθνές συνέδριο της ICMIF πραγματοποιείται κάθε δύο χρόνια. Φέτος συμμετείχαν περισσότεροι από 250 εκπρόσωποι συνεταιριστικών ασφαλιστικών εταιρειών, από 86 οργανώσεις-μέλη του συνδέσμου από 38 χώρες.

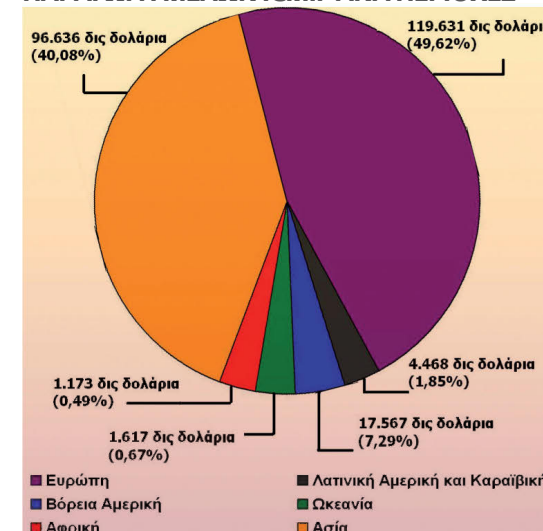
Μάλιστα, η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο ιστορικό «Hotel Palace», τον πλέον κατάλληλο χώρο για τη διεξαγωγή του συνεδρίου, καθώς στο κτίριο στεγαζόταν το πρώην «Καταφύγιο Ασφάλειας» (Refuge Assurance).

Το θέμα του συνεδρίου «Ηρθε η ώρα μας...» σηματοδοτεί και την απόφαση του Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών να ανακη-

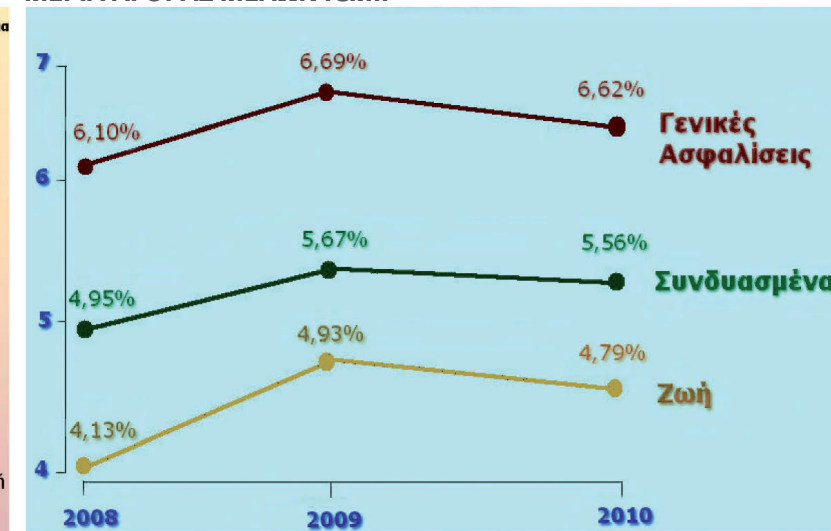
ρύξει το 2012 ως το «Διεθνές Έτος Συνεταιρισμών», με στόχο να ενισχυθεί η αξία της αμοιβαίας συνεργασίας και να αναδειχθούν οι τεράστιες δυνατότητες του συνεταιριστικού μοντέλου ως υγιούς τρόπου ανάπτυξης στο μέλλον. Η νέα οδηγία Solvency II κυριάρχησε στη θεματική του συνεδρίου. Αίσθηση προκάλεσε η τοποθέτηση του Karel Van Hulle, επικεφαλής της διεύθυνσης Ασφάλισης και Συνταξιοδοτικών Ταμείων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, ο οποίος τόνισε ότι η αρχή της αναλογικότητας ισχύει όχι μόνο σε ευρωπαϊκό επίπεδο, αλλά και στην κάθε χώρα ξεχωριστά. Επίσης, αναγνώρισε τον ιδιαίτερο ρόλο των συνεταιριστικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων και υπογράμμισε ότι «αυτό που θα χρειαστεί περισσότερο στην κοινωνία του αύριο είναι αλληλεγγύη και συνεργασία».

Αξίζει να επισημανθεί, σύμφωνα με ειδική έκδοση του ICMIF, ότι ο αλληλεσφα-

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΜΕΛΩΝ ICMIF ΑΝΑ ΠΕΡΙΟΧΗΣ



ΜΕΡΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΜΕΛΩΝ ICMIF



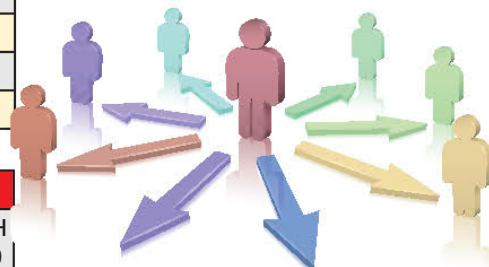
ΠΙΟ ΓΡΗΓΟΡΑ ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΜΕΛΗ ICMIF ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΖΩΗΣ			
	ΜΕΛΟΣ	ΧΩΡΑ	% ΑΛΛΑΓΗ 2009-2010
1	AFA*	Σουηδία	542,51%
2	Engage Mutual Assurance**	Ηνωμένο Βασίλειο	429,32%
3	MATMUT	Γαλλία	87,86%
4	Co-operative insurance Company Limited	Σρι Λάνκα	78,27%
5	Takaful Malaysia***	Μαλαισία	60,02%
6	Etiqa Takaful Berhad	Μαλαισία	44,86%
7	CLIMBS	Φιλιππίνες	42,22%
8	JCIF	Ιαπωνία	41,44%
9	The Co-operators	Καναδάς	38,32%
10	CIC Insurance group Limited	Κένυα	30,57%
11	Syneteristiki Insurance Company Inc	Ελλάδα	29,32%
12	Secura SA	Βέλγιο	27,44%
13	MAAF	Γαλλία	26,14%
14	NTUC INCOME	Σιγκαπούρη	25,17%
15	Prime Islami Life Insurance	Μπαγκλαντές	23,26%
16	AGPM	Γαλλία	21,77%
17	Wesleyan Assurance Society***	Ηνωμένο Βασίλειο	20,14%
18	SSQ Financial Group	Καναδάς	17,09%
19	Panal	Παραγουάη	16,20%
20	Amana Takaful Limited	Σρι Λάνκα	15,96%

ΠΙΟ ΓΡΗΓΟΡΑ ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΜΕΛΗ ΤΟΥ ICMIF			
	ΜΕΛΟΣ	ΧΩΡΑ	% ΑΛΛΑΓΗ 2009-2010
1	Engage Mutual Assurance*	Ηνωμένο Βασίλειο	408,39%
2	JCIF	Ιαπωνία	41,44%
3	NTUC INCOME	Σιγκαπούρη	21,62%
4	Wesleyan Assurance Society	Ηνωμένο Βασίλειο	20,14%
5	Capricorn Mutual Limited	Αυστραλία	18,22%
6	Mutua dos Pescadores	Πορτογαλία	17,35%
7	SSQ Financial Group	Καναδάς	17,25%
8	AGPM	Γαλλία	16,84%
9	Co-operative Insurance (CIS)	Ηνωμένο Βασίλειο	15,60%
10	The Sheperds Friendly Society Ltd	Ηνωμένο Βασίλειο	14,58%
11	NACF	Δημ. της Κορέας	14,30%
12	MATMUT	Γαλλία	13,33%
13	MACSF	Γαλλία	12,43%
14	La Survivance	Καναδάς	12,14%
15	Localinsurance	Φινλανδία	11,87%
16	MAAF	Γαλλία	11,72%
17	Syneteristiki Insurance Company Inc	Ελλάδα	11,53%
18	Trillium	Καναδάς	10,72%
19	Ecclesiastical	Ηνωμένο Βασίλειο	10,49%
20	The Co-operators	Καναδάς	10,04%

λιστικός (mutual) συνεταιριστικός ασφαλιστικός τομέας κατέχει μερίδιο αγοράς 5,56% στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά, ενώ η παραγωγή ασφαλιστρών προσεγγίζει τα 241,1 δισ. δολ., με στοιχεία του 2010.

Στην Ευρώπη, η παραγωγή ασφαλιστρών ανέρχεται σε 119,6 δισ. δολ. και το μερίδιο αγοράς του συνεταιριστικού τομέα βαίνει αυξανόμενο στο 7,38% το 2010, έναντι 7,27% το 2009.

«Η συνεχής ανάπτυξη του συνεταιριστικού τομέα στην παγκόσμια και ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά αποδεικνύει ότι η κοινωνική οικονομία, έτσι όπως εκφράζεται μέσω των συνεταιρισμών, αποτελεί αξιόπιστη και φερέγγυα λύση σε μία περίοδο αβεβαιότητας για την πορεία της παγκό-



σμιας οικονομίας», δήλωσε ο γενικός διευθυντής της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, κ. Δημήτρης Ζορμπάς, ο οποίος εκπροσώπησε την εταιρεία στο συνέδριο της ICMIF, μαζί με τον πρόεδρο της εταιρείας κ. Θωμά Ιωαννίδη, και τη διευθύντρια αντασφαλειών, κ. Βίβιαν Βουρδουμπά. Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, άξιος εκπρόσωπος της κοινωνικής οικονομίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, βρίσκεται μέσα στις 20 πρώτες ταχέως αναπτυσσόμενες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

«Δεσμευόμαστε», πρόσθεσε ο κ. Ζορμπάς, «ότι θα συνεχίσουμε στον ίδιο δρόμο της υγιούς ανάπτυξης προσφέροντας ασφάλεια στους πολίτες της χώρας μας».

Η ICMIF ιδρύθηκε το 1922 ως The Insurance Committee of the International Cooperative Alliance (ICA), με στόχο την

ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΛΩΝ ICMIF			
	2010	2009	2008
Παραγωγή ζωής	120.646	116.657	102.848
Παραγωγή ζημιών	120.445	116.557	108.596
ΣΥΝΟΛΟ	241.091	233.214	211.444
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (σε εκατ. δολάρια)	1.347.673	1.268.866	1.220.058
Αριθμός Απασχολουμένων	232.853	228.794	221.163
Αριθμός μελών	210	216	206
Αριθμός χωρών	72	74	72
Μερίδιο αγοράς	5,56%	5,67%	4,95%

ενίσχυση της συνεργασίας μεταξύ των συνεταιριστικών και mutual ασφαλιστικών Οργανισμών.

Το 1972 μετεξελίχθηκε σε ICMIF, ενώ μια άλλη στρατηγική αναθεώρηση των εργασιών της έγινε από τα μέλη το 1992, προκειμένου να ευθυγραμμιστεί περισσότερο με τις μεταβαλλόμενες ανάγκες των μελών της, με επίκεντρο την παροχή υπηρεσιών προς τις επιχειρήσεις.

Με μόλις πέντε μέλη συνεταιρισμού ασφαλιστές στην αρχή, το 2010 έκλεισε για την ICMIF με 210 μέλη, με το ένα τρίτο περίπου να αφορά ευρωπαϊκές εταιρείες, ένα ανάλογο ποσοστό αμερικανικές και τις υπόλοιπες να προέρχονται από Ασία, Αφρική και Ωκεανία.

Αυτές οι οργανώσεις αντιπροσωπεύουν με τη σειρά τους πάνω από 600 διαφορετικούς ασφαλιστικούς Οργανισμούς, με

Περισσότερες από 2.700 αλληλοασφαλιστικές εταιρείες είναι έμμεσα μέλη του ICMIF μέσω των εθνικών επαγγελματικών ενώσεών τους. Το μερίδιο της ICMIF υπερβαίνει το 15% της παγκόσμιας αγοράς στον τομέα των ασφαλειών

ενεργητικό που πλησιάζει το 1,5 τρισ. δολ., είναι διάσπαρτες σε περισσότερες από 70 χώρες και απασχολούν πάνω από 260.000 ανθρώπους.

Επιπλέον, 2.700 αλληλοασφαλιστικές εταιρείες είναι έμμεσα μέλη του ICMIF μέσω των εθνικών επαγγελματικών ενώσεών τους. Το μερίδιο της ICMIF υπερβαίνει το 15% της παγκόσμιας αγοράς στον τομέα των ασφαλειών.



NTALIANH ΕΠΕ

Μ Ε Σ Ι Τ Ε Σ Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Ε Ω Ν

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 ♦ Τ.Κ. 54625
ΤΗΛ.2310542202 ♦ FAX.2310526091
e-mail: daliani@daliani-insurance.gr ♦ www.daliani-insurance.gr

BUCURESTI: BLVD CAROL 59 ♦ ROMANIA
TEL. 004021-3122393 ♦ e-mail: daliani.asigurari@gmail.com

Η GENERALI προσφέρει ασφάλεια

Στην Αθήνα πραγματοποιήθηκε η ετήσια διεθνής συνάντηση «2011 GEB Marketing Meeting» της Generali Employee Benefits και η επιλογή της χώρας μας για τη διοργάνωση του παγκοσμίου συνεδρίου της GEB συνιστά μία αναγνώριση του ηγετικού ρόλου της Generali Hellas στις ασφαλίσεις μεγάλων πολυεθνικών, και όχι μόνο, επιχειρήσεων και ειδικότερα στις ομαδικές ασφαλίσεις.

Στο πλαίσιο του συνεδρίου, η Generali Hellas οργάνωσε μία συνάντηση ορισμένων κορυφαίων συνεργατών της με τη διοίκηση της GEB, όπου αναλύθηκαν οι στόχοι και οι επιδιώξεις του ομίλου στις ομαδικές ασφαλίσεις.

«Μέσα από ένα έμπειρο δίκτυο, αναζητούμε καινοτόμες λύσεις στις νέες ανάγκες που προκύπτουν προσφέροντας αξία στους πελάτες μας», τόνισε μιλώντας στους Έλληνες προσκεκλημένους ο κ. Mauro Dugulin, CEO της Generali Employee Benefits. Ο κ. Dugulin εκτίμησε ότι τα επόμενα χρόνια το ενδιαφέρον αναμένεται να επικεντρωθεί στους τομείς ασφάλισης υγείας και συντάξεων, λόγω και των σοβαρών δημοσιονομικών προβλημάτων που αντιμετωπίζουν πολλές ανεπτυγμένες χώρες.

Κλείνοντας τη συνάντηση, ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas, κ. Πάνος Δημητρίου, τόνισε ότι αποτελεί τιμή για την ελληνική ασφαλιστική αγορά η διοργάνω-



Από αριστερά: Ο Mauro Dugulin, ο Ludovic Bayard της GEB και πάνω ο Πάνος Δημητρίου - Διευθύνων σύμβουλος Generali Hellas



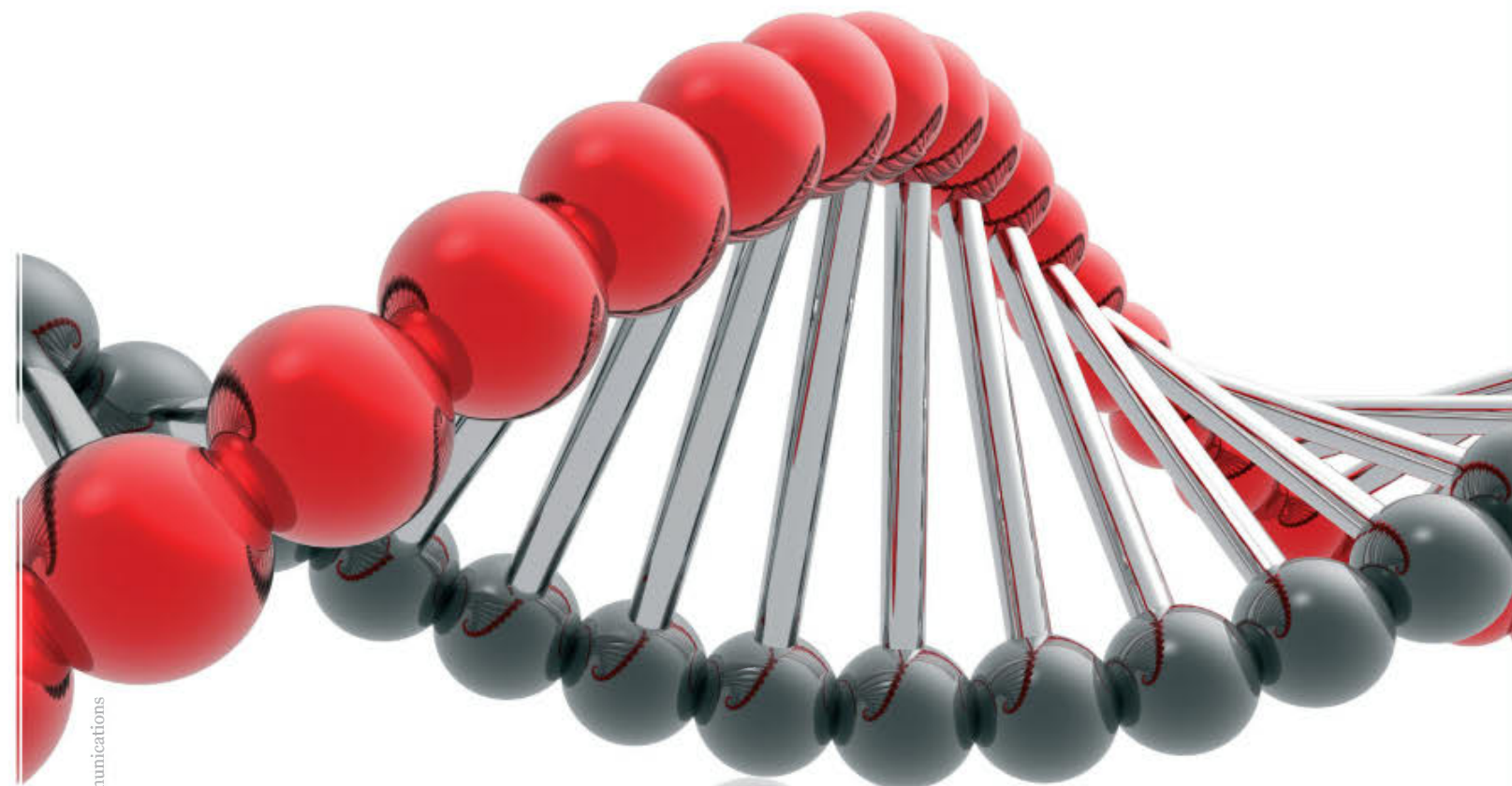
Πάνω: Ο Mauro Dugulin CEO της GEB και αριστερά ο Ludovic Bayard Chief Commercial Officer της GEB



ση του συνεδρίου της GEB στη χώρα μας, ενώ σηματοδοτεί και τους άρρηκτους δεσμούς που έχει η Generali με την Ελλάδα. Κατέληξε τονίζοντας ότι η Generali δεσμεύεται ακόμη και στους δύσκολους καιρούς που περνά η ελληνική και ευρωπαϊ-

κή οικονομία να βρίσκεται δίπλα στους μεγάλους εταιρικούς της πελάτες, προσφέροντας την απαραίτητη ασφάλεια που έχουν ανάγκη προκειμένου να παραμείνουν ανταγωνιστικοί και να εμφανίζουν υγιή ανάπτυξη.

Σημειώνεται ότι η Generali Employee Benefits είναι μέλος του ομίλου Generali και παρέχει ασφαλιστικές υπηρεσίες μέσω του GEB Network σε 1.500 πολυεθνικές εταιρείες σε όλο τον κόσμο.



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.

Προχωρά σε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου

Κέρδη προ φόρων ύψους 21 εκατ. ευρώ εμφάνισε η ΑΤΕ Ασφαλιστική για το 9μηνο του 2011, ενώ τα καθαρά κέρδη ανήλθαν σε 17,2 εκατ. ευρώ.

Για το αντίστοιχο περυσινό διάστημα τα κέρδη προ φόρων είχαν διαμορφωθεί σε 1,2 εκατ. ευρώ και οι καθαρές ζημιές ήταν 0,8 εκατ. ευρώ.

Σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρείας, η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών για το 9μηνο του 2011 ανήλθε σε 143,7 εκατ. ευρώ, έναντι 178,9 εκατ. ευρώ της αντίστοιχης περυσινής περιόδου, μειωμένη κατά 19,7%.

Η μείωση προήλθε κατά κύριο λόγο από τη μείωση του ασφαλισμένου στόλου οχημάτων, ως αποτέλεσμα της πολιτικής που ακολουθείται από την αρχή του έτους στον κλάδο αυτοκινήτων, και από τη μείωση των ασφαλιστρών των ομαδικών και ατομικών ασφαλίσεων στον κλάδο ζωής, λόγω των αυξημένων ακυρώσεων και εξαγορών.

Το σύνολο των αποζημιώσεων ανήλθε για την αναφερόμενη περίοδο σε 105 εκατ. ευρώ έναντι 99 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περυσινή περίοδο, αύξηση 6,5%. Η αύξηση αυτή δεν είχε επίπτωση στα αποτελέσματα, δεδομένου ότι περίπου 13 εκατ. ευρώ αφορούν λήξεις, εξαγορές συμβολαίων καθώς και πληρωμές συμβολαίων DAF, τα οποία αποφέρουν και αντίστοιχη μείωση κράτησης αποθεμάτων.

Οι λειτουργικές δαπάνες μειώθηκαν 11,3% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα και ανήλθαν σε 32,4 εκατ. ευρώ. Ειδικότερα, οι δαπάνες προσωπικού κατά το 9μηνο 2011 μειώθηκαν σε ποσοστό



Θεόδωρος Παναγιάλιωτης



Ιωάννης Χατζigeorgidis

Η ΑΤΕ Ασφαλιστική προτίθεται να προχωρήσει διά μέσου του βασικού της μετόχου ΑΤΕbank σε κεφαλαιακή ενίσχυση μέσω της αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου

24,2%. Τα έσοδα από επενδύσεις για το 9μηνο του 2011 διαμορφώθηκαν σε 16,8 εκατ. ευρώ έναντι εσόδων 2 εκατ. ευρώ για το αντίστοιχο περυσινό διάστημα, λόγω και της απομείωσης εισηγμένων τίτλων στο Χ.Α. ύψους 8,6 εκατ. ευρώ.

Η καθαρή θέση της εταιρείας στις 30/9/2011 διαμορφώθηκε σε 21,6 εκατ. ευρώ έναντι 21,5 εκατ. ευρώ που ήταν στην αρχή της χρήσης.

Η εταιρεία διατήρησε τις προβλέψεις της για το αρχικό πρόγραμμα ανταλλαγής ομολόγων (PSI) της 30/6/2011 ύψους 81,5 εκατ. ευρώ, παρά τη μη εφαρμογή του.

Αυτό έχει ως συνέπεια τα παραπάνω αποτελέσματα της εταιρείας να διαμορφωθούν σε ζημιές προ φόρων ύψους 60,4 εκατ. ευρώ και σε ζημιές μετά φόρων ύψους 61,4 εκατ. ευρώ, ενώ η καθαρή θέση της εταιρείας μετά τις παραπάνω προβλέψεις διαμορφώνεται στο ύψος των -31,3 εκατ. ευρώ.

Η εταιρεία σκοπεύει μετά την οριστικοποίηση του νέου προγράμματος ανταλλαγής ομολόγων (PSI+), να προχωρήσει διά μέσου του βασικού της μετόχου ΑΤΕbank σε κεφαλαιακή ενίσχυση μέσω της αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου.



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 ΑΤΕΒΑΝΚ

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.



Στην 3η θέση των Famous Brands

Η AXA Ασφαλιστική κατέκτησε την 3η θέση στα βραβεία Famous Brands, οι μάρκες με τη Χρυσή Φήμη, στην κατηγορία «Ασφαλιστικές Εταιρείες», που διεξήγαγε για 6η συνεχή χρονιά το Reputation Management Institute - RMI Athens σε συνεργασία με το αντίστοιχο διεθνές Ινστιτούτο (Reputation Institute Worldwide).

Πρόκειται για έναν μοναδικό θεσμό, στο πλαίσιο του οποίου οι ίδιοι οι καταναλωτές επιλέγουν αυθόρμητα –δεν υπάρχει η βοήθεια λίστας– τις μάρκες με την καλύτερη φήμη σε κάθε μία από τις 33 κατηγορίες προϊόντων και υπηρεσιών που εξετάζονται. Η έρευνα διεξήχθη μέσω τηλεφωνικών συνεντεύξεων, σε δείγμα 1.022 ατόμων, αντιπροσωπευτικό του πληθυσμού τυχαία επιλεγμένων, ανδρών



Από αριστερά: Eric Kleijnen, διευθύνων σύμβουλος AXA Ασφαλιστική, Μάκης Οβαδίας, γενικός διευθυντής RMI Athens

και γυναικών, σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, ηλικίας 18-64 ετών.

Η AXA με μόλις 4 χρόνια παρουσίας στην ελληνική αγορά αναδεικνύεται στα πρώτα ονόματα αναγνωρισιμότητας, γεγονός που επιβεβαιώνει την ανώτερη ποιότητα των προ-

ϊόντων και υπηρεσιών της, αλλά και την προσήλωσή της στις αξίες της: την καινοτομία, την ακεραιότητα, τον πραγματισμό, τον επαγγελματισμό και την ομαδικότητα. Παράλληλα, αποδεικνύεται η δέσμευση της εταιρείας να μην δίνει απλά υποσχέσεις, αλλά με τις πράξεις της να μπορεί να τις υλοποιεί.

Στην εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας, ο διευθύνων σύμβουλος της AXA Ασφαλιστικής, κ. Eric Kleijnen, επισήμανε μεταξύ άλλων ότι η διάκριση της εταιρείας είναι αποτέλεσμα συλλογικής προσπάθειας και ομαδικής δουλειάς.

Από την πλευρά του ο γενικός διευθυντής του RMI Athens, κ. Μάκης Οβαδίας, τόνισε ότι η βράβευση αυτή αποκτά ιδιαίτερη αξία σε περιόδους.

Εξ-ασφάλιση αυτοκινήτου

Νέα προγράμματα εξ-ασφάλισης αυτοκινήτου με ουσιαστική κάλυψη, αντί ενός απλού υποχρεωτικού σήματος στο παρμπρίζ του αυτοκινήτου, προωθεί στην αγορά η AXA Ασφαλιστική. Τα νέα προγράμματα προσδίδουν ολοκληρωμένη εξ-ασφάλιση τόσο στον οδηγό και τους επιβάτες όσο και στο ίδιο το αυτοκίνητο, ενώ έχουν προστεθεί νέες, καινοτόμες καλύψεις και επιπλέον προνόμια για την κάλυψη των αναγκών και του πιο απαιτητικού πελάτη. Πιο συγκεκριμένα, περιλαμβάνονται καλύψεις όπως η προστασία της αξίας του οχήματος ως καινούργιο, προστασία παλαιότητας ανταλλακτικών, αυτοκίνητο αντικατάστασης σε περίπτωση ζημιάς για τις ημέρες επισκευής, σε περίπτωση κλοπής, ολικής καταστροφής και άλλες. Παράλληλα, η AXA Ασφαλιστική σε συνεργασία με την εταιρεία Νομικής Προστασίας DAS, παρέχει τη δυνατότητα προσθήκης στο ασφαλιστήριο της νομικής

προστασίας. Η κάλυψη ισχύει για Ελλάδα και Ευρώπη. Η DAS, κατέχοντας μεγάλη πείρα στον κλάδο Νομικής Προστασίας και με παρουσία σε Ελλάδα και εξωτερικό, αναλαμβάνει τη διαχείριση για τους πελάτες της AXA. Επιπροσθέτως, η AXA πάντοτε ευθυγραμμισμένη με το κύριο θέμα της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της, «Εκπαίδευση και έρευνα για τη μείωση των κινδύνων», στηρίζει τις οικολογικές προτάσεις μετακίνησης, θέλοντας να συμβάλει αισθητά στη μείωση των ρύπων της ατμοσφαιράς, αλλά και στην προστασία των πολιτών. Συνεπώς, η AXA Ασφαλιστική επιβραβεύει όσους επιλέγουν να μετακινούνται με υβριδικό αυτοκίνητο, προσφέροντας έκπτωση 10% σε όλα τα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου.

Τέλος, η AXA προσφέρει ειδική τιμολόγηση σε νέα οχήματα και γυναίκες οδηγούς.



Εμείς στην AXA είμαστε δίπλα σας 24 ώρες το 24ωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα και κάνουμε τη διαδικασία αποζημίωσής σας ασύγκριτα απλή. Γι' αυτό, 9 στους 10 πελάτες μας δηλώνουν ικανοποιημένοι.*

801 111 222 333 από σταθερό με αστική χρέωση
210 726 8000 από κινητό & σταθερό
www.axa-insurance.gr



OLAV JONES ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΓΕΝΙΚΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΤΗΣ CEA

Οι υπέρογκες κεφαλαιακές απαιτήσεις βλάπτουν τους καταναλωτές



Διαβεβαιώσεις ότι η CEA καταβάλλει προσπάθειες, προκειμένου να παραμείνουν προσιτά για τους καταναλωτές τα ασφαλιστικά προϊόντα ζωής, παρέχει ο Olav Jones, αναπληρωτής γενικός διευθυντής της CEA, με συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ». Αν η CEA αποτύχει, τότε θα υπάρξουν αυξήσεις σε τιμές πολλών ασφαλιστικών προϊόντων ζωής, τα οποία οι καταναλωτές μπορεί να μην έχουν τη δυνατότητα, ή να είναι απρόθυμοι να αγοράσουν, τονίζει ο Olav Jones

Ο Olav Jones ανέλαβε τα νέα του καθήκοντα την 1η Νοεμβρίου 2011. Θα ηγείται του χρηματοοικονομικού τμήματος της CEA, έχοντας ευθύνη των κανονιστικών υποθέσεων, των λογιστικών και των επενδύσεων, των διεθνών υποθέσεων και αντασφαλειών

Γιατί το νέο καθεστώς Solvency II σπρώχνει προς τα άνωθεν τις τιμές των ασφαλιστικών προϊόντων;

Ακόμα δεν έχουν οριστικοποιηθεί οι λεπτομέρειες των μέτρων για την εφαρμογή του νέου καθεστώτος στο πλαίσιο της οδηγίας Solvency II. Η CEA ψάχνει να εξασφαλίσει ότι οι τελικές κεφαλαιακές απαιτή-

σεις, βάσει Solvency II, είναι απολύτως συνετές για τους ασφαλιστές. Πιστεύουμε ότι οι υπερβολικές κεφαλαιακές απαιτήσεις που θέτονται θα έχουν εκτεταμένες καταστρεπτικές επιπτώσεις για την αγορά ιδιωτικής ασφάλισης: για τους ασφαλιστές, για τους κατόχους ασφαλιστηρίων συμβολαίων και για την οικονομία.

Στην περίπτωση που οι κεφαλαιακές

απαιτήσεις είναι σε μεγάλο βαθμό υπερβολικά υψηλές –κάτι που, θέλουμε να ελπίζουμε, δεν θα συμβεί–, τότε οι υψηλότερες κεφαλαιακές απαιτήσεις, το υψηλότερο κόστος χρηματοδότησης και η μείωση των επενδύσεων από τους ασφαλιστές θα οδηγήσουν σε αύξηση της τιμής των προϊόντων

Τι θα γίνει στην περίπτωση που κάποια ασφαλιστικά προϊόντα του κλάδου ζωής εξαλειφθούν χάρη του νέου καθεστώτος, λαμβάνοντας υπόψη μας τη γήρανση του πληθυσμού της Ευρώπης; Επίσης, όταν η κοινωνική ασφάλιση διαρκώς φθίνει, η ιδιωτική ασφάλιση δεν θα κερδίσει πιθανά τον πλήρη ρόλο της συμπληρωματικής ασφάλισης, τουλάχιστον σε ορισμένες χώρες της Ε.Ε.;

Όπως ειπώθηκε και παραπάνω, η CEA καταβάλλει προσπάθειες, προκειμένου να διασφαλίσει ότι οι ασφαλιστές θα είναι σε θέση να προσφέρουν προσιτά ασφαλιστικά προϊόντα ζωής. Κίνδυνος υπάρχει μόνο αν η CEA αποτύχει, τότε θα υπάρξουν αυξήσεις σε τιμές πολλών ασφαλιστικών προϊόντων ζωής, τα οποία οι καταναλωτές μπορεί να μην έχουν τη δυνατότητα, ή να είναι απρόθυμοι να αγοράσουν. Στο πλαίσιο αυτά, ενδεχομένως να υπάρξει σε μεγάλο βαθμό μία υποχρηματοδότηση των συνταξιοδοτικών προϊόντων, κάτι που θα δημιουργούσε αρνητικές συνέπειες στην κοινωνία.

Ποια τα υπέρ και ποια τα κατά που προκύπτουν για τις μικρές και μεσαίου μεγέθους ασφαλιστικές εταιρείες από την προσαρμογή τους στο νέο κανονιστικό καθεστώς;

Η CEA προσπαθεί να διασφαλίσει ότι η εφαρμογή των μέτρων στο Επίπεδο 2 και στο Επίπεδο 3 που σχετίζονται με το Solvency II δεν θα συνοδεύεται με άσκοπη πολυπλοκότητα και με φόρτο διαδικασι-



κών υπερβολών για τους ασφαλιστές. Αυτό αποτελεί πολύ σημαντικό σημείο για τις μικρότερες ασφαλιστικές εταιρείες.

Βασική αρχή και για τους τρεις πυλώνες του Solvency II είναι η αρχή της αναλογικότητας. Οι μικρότερες επιχειρήσεις που ασχολούνται με απλούς κινδύνους δεν θα πρέπει να υπόκεινται σε καθεστώς ίδιων απαιτήσεων, όπως οι μεγαλύτερες εταιρείες που διαχειρίζονται πολύπλοκους κινδύνους. Ωστόσο, χρειάζεται περαιτέρω εργασία ώστε να κατανοηθεί πότε και πώς η αρχή της αναλογικότητας θα γίνει πράξη.

Είναι σαφές, το Solvency II θέτει τα βασικά ελάχιστα πρότυπα και ακόμα, μετά την αναλογικότητα, θα υπάρξει ένα εφάπαξ κόστος εφαρμογής για όλες τις εταιρείες και τουλάχιστον κάποια προοδευτικά έξοδα.

Οι δαπάνες αυτές θα είναι σχετικά υψηλότερες για τις μικρές και τις μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις.

Από την άλλη πλευρά, όμως, οι οδηγίες και τα πρότυπα του Solvency II, συμπεριλαμβανομένου και της τυποποιημένης φόρμουλας, παρέχουν έτοιμα εργαλεία και πολιτικές για τις μικρές εταιρείες, που στο παρελθόν ήταν διαθέσιμα μόνο για τις μεγάλες, οι οποίες είχαν τη δυνατότητα να

επενδύσουν σε έρευνα και ανάπτυξη για να τα έχουν στη διάθεσή τους.

Επιπλέον, μπορεί οι μικρές και οι μεσαίου μεγέθους εταιρείες να μην είναι σε θέση να ωφεληθούν τόσο πολύ από τη διαφοροποίηση όσο οι μεγάλες, όμως τώρα, τουλάχιστον, μπορεί να είναι σίγουρες ότι, αν χρησιμοποιήσουν την αντασφάλιση ή άλλα μέτρα άμβλυσης κινδύνου, θα αναγνωριστούν αυτά πλήρως στις κεφαλαιακές τους απαιτήσεις.

Ως εκ τούτου, με την ίδια κεφαλαιακή βάση, χάρη στη δέουσα αναγνώριση των τεχνικών της άμβλυσης κινδύνων υπό το Solvency II, οι μικρότεροι παίκτες της αγοράς θα μπορούν να κατανείμουν τους κινδύνους και να επωφεληθούν από τη διαφοροποίηση.

Τέλος, οι ΜΜΕ συνήθως εξειδικεύονται σε ορισμένους τομείς, κάνοντας χρήση των ιστορικών τους δεσμών, ειδικά στην κατανόηση της πελατειακής τους βάσης, ή διαθέτουν πείρα σε συγκεκριμένα προϊόντα. Όπως υποστηρίζεται από τη CEA, αυτού του είδους η εξειδίκευση αναγνωρίζεται τώρα από το Solvency II μέσω ειδικών παραμέτρων, αντί των παραμέτρων της τυποποιημένης μεθόδου, όπου η χρήση τους μπορεί να αιτιολογηθεί.



Πρόσθετα κεφάλαια για τις ασφαλιστικές



Ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος κ. Γ. Προβόπουλος, παραδίδει την έκθεση για τη νομισματική πολιτική στον πρόεδρο της Βουλής κ. Φ. Πετσάλη.

Πρόσθετα κεφάλαια ύψους 545 εκατ. ευρώ θα απαιτηθούν για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, αν εκλείψουν οι παρεκκλίσεις που προβλέπονται από την ασφαλιστική νομοθεσία και τις οικείες ρυθμιστικές αποφάσεις για τον υπολογισμό της φερεγγυότητας, σύμφωνα με συντηρητικές εκτιμήσεις που διατυπώνει η Τράπεζα της Ελλάδος στην ενδιάμεση έκθεση για τη Νομισματική Πολιτική, που υπέβαλε ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος, κ. Γιώργος Προβόπουλος, στον πρόεδρο της Βουλής, κ. Φίλιππο Πετσάλη, και στην οποία διατυπώνονται οι εκτιμήσεις της Κεντρικής Τράπεζας για την πορεία της οικονομίας και οι προτάσεις της για την αντιμετώπιση των προκλήσεων.

Η ΤτΕ αναφέρει ότι, με βάση τα πιστοποιημένα μεγέθη τέλους 2010 και λαμβάνοντας υπόψη το κείμενο νομοθετικό και ρυθμιστικό πλαίσιο και τις πραγματοποιηθείσες εντός του 2011 αυξήσεις μετοχικού κεφαλαίου, ύψους 102,5 εκατ. ευρώ, τα εποπτικά

κεφάλαια υπερβαίνουν τα απαιτούμενα κατά περίπου 1 δισ. ευρώ. Πρέπει να επισμανθεί, ωστόσο, ότι το ποσό αυτό διαμορφώνεται και με τη χρήση των παρεκκλίσεων που προβλέπονται από την ασφαλιστική νομοθεσία και τις οικείες ρυθμιστικές αποφάσεις για τη φερεγγυότητα, τις οποίες όμως αξιοποίησε μέρος μόνο της ασφαλιστικής αγοράς.

Με βάση μια πιο συντηρητική προσέγγιση, που δεν θα λάμβανε υπόψη τις προαναφερθείσες νόμιμες παρεκκλίσεις, στο τέλος του 2010 οι ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις θα έπρεπε να συγκεντρώσουν πρόσθετα κεφάλαια ύψους 545 εκατ. ευρώ.

Αναλυτικότερα, η έκθεση της Τράπεζας της Ελλάδος αναφέρει τα εξής: Η μείωση της οικονομικής δραστηριότητας επηρέασε αρνητικά και τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης, οδηγώντας στη μείωση της παραγωγής νέων ασφαλιστών και στην αύξηση του αριθμού των εξαγορών συμβολαίων. Παράλληλα, υποχώρησε η αξία των επενδύ-

σεων των εταιρειών, μεγάλο μέρος των οποίων αφορά κρατικά ομόλογα. Στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται 72 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, 55 εκ των οποίων εποπτεύονται από την Τράπεζα της Ελλάδος, με συνολικό ενεργητικό 15 δισ. ευρώ. Σε όρους παραγωγής ασφαλιστών, οι ελληνικές ανώνυμες εταιρείες κατέχουν το 89,4%, τα υποκαταστήματα τρίτων χωρών το 7,9%, τα υποκαταστήματα κρατών-μελών των Ε.Ε. και ΕΟΧ το 2,4% και οι αλληλοασφαλιστικοί συνεταιρισμοί το 0,3%.

Ιδιαίτερο χαρακτηριστικό της αγοράς αποτελεί ο υψηλός βαθμός συγκέντρωσης στον κλάδο ζωής και, συγκριτικά, η διασπορά στον κλάδο ασφαλίσεων κατά ζημιών. Με βάση τα στοιχεία του 2010, στον κλάδο ασφαλίσεων ζωής, οι 5 και 10 μεγαλύτερες σε μέγεθος παραγωγής εταιρείες καλύπτουν αντίστοιχα το 71,0% και 91,7% της συνολικής παραγωγής. Στον κλάδο ασφαλίσεων κατά ζημιών, οι 5 και 10 μεγαλύτερες σε μέγεθος καλύπτουν αντίστοιχα το 41,2% και

61,9% της συνολικής παραγωγής.

Το πρώτο εξάμηνο του 2011, σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2010, τα έσοδα από πάσης φύσεως ασφάλιστρα εμφάνισαν υποχώρηση κατά 7,4%. Από τους επιμέρους κλάδους, η μείωση στις ασφαλίσεις ζωής ανήλθε σε 11,3%, ενώ στις ασφαλίσεις κατά ζημιών σε 4,5%.

Όσον αφορά την κεφαλαιακή επάρκεια, με βάση τα πιστοποιημένα μεγέθη τέλους 2010 και λαμβάνοντας υπόψη το κείμενο νομοθετικό και ρυθμιστικό πλαίσιο και τις πραγματοποιηθείσες εντός του 2011 αυξήσεις μετοχικού κεφαλαίου ύψους 102,5 εκατ. ευρώ, τα εποπτικά κεφάλαια υπερβαίνουν τα απαιτούμενα κατά περίπου 1 δισ. ευρώ. Πρέπει να επισημανθεί, ωστόσο, ότι το ποσό αυτό διαμορφώνεται και με τη χρήση των παρεκκλίσεων που προβλέπονται από την ασφαλιστική νομοθεσία και τις οικείες ρυθμιστικές αποφάσεις για τη φερεγγυότητα, τις οποίες όμως αξιοποίησε μέρος μόνο της ασφαλιστικής αγοράς.

Οι παρεκκλίσεις αυτές επιτρέπουν:

1. Την καταχώρηση του 70% των αποθεμάτων εκκρεμών ζημιών στις ασφαλίσεις κατά ζημιών.

2. Την αποτίμηση Ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου (ΟΕΔ) στην αξία κτήσης τους.

Με βάση μια πιο συντηρητική προσέγγιση, που δεν θα λάμβανε υπόψη τις προαναφερθείσες νόμιμες παρεκκλίσεις, στο τέλος του 2010 οι ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις θα έπρεπε να συγκεντρώσουν πρόσθετα κεφάλαια ύψους 545 εκατ. ευρώ.

Παρά την αρνητική συγκυρία, οι εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά, ιδίως τους πρώτους εννέα μήνες του 2011, κρίνονται μάλλον θετικές, καθώς οι εταιρείες φαίνεται ότι κατανόησαν την ανάγκη αποτελεσματικής αντιμετώπισης μιας σειράς από χρόνιες διαρθρωτικές δυσλειτουργίες, που είχαν θέσει σε σοβαρή αμφισβήτηση την αξιοπιστία του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα.



Ο πρωθυπουργός κ. Λουκάς Παπαδήμος και ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος κ. Γ. Προβόπουλος

Σημαντική συμβολή στη εξέλιξη αυτή είχε και η Τράπεζα της Ελλάδος, που από την 1η Δεκεμβρίου 2010 ανέλαβε την εποπτεία της αγοράς. Με τη διενέργεια άνω των 100 επιτόπιων ελέγχων, η Τράπεζα της Ελλάδος προχώρησε, έπειτα από συνεχή διαβούλευση με όλους τους φορείς της αγοράς, σε μια σειρά θεσμικών παρεμβάσεων, στο πλαίσιο των τριών προτεραιοτήτων που είχε θέσει ευθύς ως ανέλαβε την ευθύνη της εποπτείας της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Αυτές είναι:

Ο εξορθολογισμός της λειτουργίας της αγοράς.

Η υιοθέτηση εποπτικών διαδικασιών με επίκεντρο την αποτελεσματική διαχείριση των κινδύνων.

Η προετοιμασία των εταιρειών για ομαλή προσαρμογή στο σύνθετο και απαιτητικό περιβάλλον που θα διαμορφώσει το εποπτικό πλαίσιο «Φερεγγυότητα II».

Στην κατεύθυνση, μάλιστα, της εξυγίανσης της αγοράς, η Τράπεζα της Ελλάδος, αφού εξάντλησε όλες τις εναλλακτικές επιλογές μέσω συνεχούς διαβούλευσης με τις εταιρείες, προχώρησε στην έσχατη επιλογή να ανακαλέσει την άδεια τριών ασφαλιστικών εταιρειών που δεν πληρούσαν τις ελά-

χιστα απαιτούμενες προϋποθέσεις λειτουργίας. Συνολικά, από το 2008, ο αριθμός των εταιρειών που δεν λειτουργούν πλέον ανήλθε σε 17. Σε ό,τι αφορά τις προαναφερθείσες θετικές εξελίξεις, κατά την περίοδο Ιανουαρίου - Σεπτεμβρίου 2011, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα παρουσίασαν αξιοσημείωτη βελτίωση στους τομείς της επιχειρησιακής στρατηγικής, της οργάνωσης και της λογιστικής διαφάνειας. Η ορθή απεικόνιση των ασφαλιστικών υποχρεώσεων, η βελτίωση της πολιτικής τιμολόγησης, η μείωση των προσφερόμενων προμηθειών, ο περιορισμός των επισφαλών απαιτήσεων, καθώς και η απομάκρυνση από τη λογική της αύξησης της παραγωγής έναντι οποιουδήποτε κόστους συνέβαλαν στην αύξηση της κερδοφορίας τους το πρώτο εξάμηνο του 2011 και διαμόρφωσαν τις προϋποθέσεις για ουσιαστική εξυγίανση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Οι εξελίξεις αυτές, παρότι θετικές, δεν επιτρέπουν κανέναν εφησυχασμό και η προσπάθεια για τη διαμόρφωση μιας αγοράς με κεφαλαιακά ισχυρότερες επιχειρήσεις προβλέπεται μακρά και επίπονη, ιδίως μάλιστα αν ληφθεί υπόψη ότι έχουν περιοριστεί τα



INTEPΣAΛONIKAK

OMIΛOC EΠIXEIPHΣEΩN

Νοιάζεται για σας



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

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

www.intersalonica.gr

e-mail: company@intersalonica.gr

χρονικά περιθώρια μέχρι την έναρξη εφαρμογής της Οδηγίας 2009/138/EK για την ανάληψη και την άσκηση δραστηριοτήτων ασφάλισης και αντασφάλισης (Φερεγγυότητα II - Solvency II).

Το νέο πλαίσιο απαιτεί από κάθε ασφαλιστική επιχείρηση συστηματική προσπάθεια, αφενός για την κάλυψη των εκάστοτε άμεσων κεφαλαιακών αναγκών και αφετέρου για τον σχηματισμό κεφαλαιακών αποθεμάτων επαρκών για την αντιμετώπιση μελλοντικών δυσχερειών. Οι ποιοτικές αλλαγές στη διοίκηση και τη λειτουργία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, τις οποίες εισάγει η «Φερεγγυότητα II», αποτελούν καθοριστικό παράγοντα για τον εκσυγχρονισμό και την ενίσχυση της ασφαλούς λειτουργίας των επιχειρήσεων.

Αναγνωρίζοντας τις δυσκολίες αλλά και τις προκλήσεις της εποχής, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα θα πρέπει να κάνουν τις κατάλληλες στρατηγικές επιλογές, που θα οδηγήσουν στη συγκρότηση κεφαλαιακά ισχυρών και οργανωτικά άρτιων μονάδων. Προς τον σκοπό αυτό, η Τράπεζα της Ελλάδος μεριμνά τόσο για την έγκαιρη και σωστή ενσωμάτωση της σχετικής κοινοτικής οδηγίας στο ελληνικό θεσμικό πλαίσιο, όσο και για την έγκαιρη και ολοκληρωμένη προετοιμασία της αγοράς για τις ποσοτικές και ποιοτικές απαιτήσεις της «Φερεγγυότητα II», καθώς έχει διαπιστώσει ότι –παρά την πρόοδο που έχει συντελεστεί– παρατηρούνται σε αρκετές εταιρείες σημαντικές αδυναμίες στην κατανόηση του νέου τρόπου υπολογισμού των κεφαλαιακών απαιτήσεων, καθώς και ελλείψεις οργανωτικού χαρακτήρα.

Με σκοπό την προσαρμογή στο νέο πλαίσιο και την πλήρη χαρτογράφηση από τις ασφαλιστικές εταιρείες των όποιων αδυναμιών τους σε τεχνολογία, στελέχωση και υποδομές, η Τράπεζα της Ελλάδος διενεργεί σχετική άσκηση, η ολοκλήρωση της οποίας θα βοηθήσει τις εταιρείες να αντιμετωπίσουν έγκαιρα τις ελλείψεις που τυχόν θα εντοπιστούν.

Με βάση τα στοιχεία του 2010, στον κλάδο ασφαλίσεων Ζωής, οι 5 και 10 μεγαλύτερες σε μέγεθος παραγωγής εταιρείες καλύπτουν αντίστοιχα το 71,0% και 91,7% της συνολικής παραγωγής



Μέσω της άσκησης δίνεται η δυνατότητα στα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς να εξοικειωθούν, άμεσα και πρακτικά και σε στενή συνεργασία με την εποπτική αρχή, με τις συνθήκες λειτουργίας στο νέο περιβάλλον και να αποκομίσουν και τα οφέλη της τεχνολογίας που αποκτούν τα στελέχη της Τράπεζας της Ελλάδος από τη συμμετοχή τους σε διεθνείς συναντήσεις των εποπτικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Επίσης, έχει ήδη ξεκινήσει η συστηματική παρακολούθηση των διαδικασιών για την ανάπτυξη εσωτερικών υποδειγμάτων για τον υπολογισμό των εποπτικών κεφαλαιακών απαιτήσεων των εταιρειών. Η ορθή εφαρμογή των υποδειγμάτων αυτών θα οδηγήσει σε μεγαλύτερη διαφάνεια και χαμηλότερο κόστος λειτουργίας. Στην κατεύθυνση αυτή ενθαρρύνεται και η συνεργασία μεταξύ των εταιρειών, ιδίως των εταιρειών μικρότερου με-

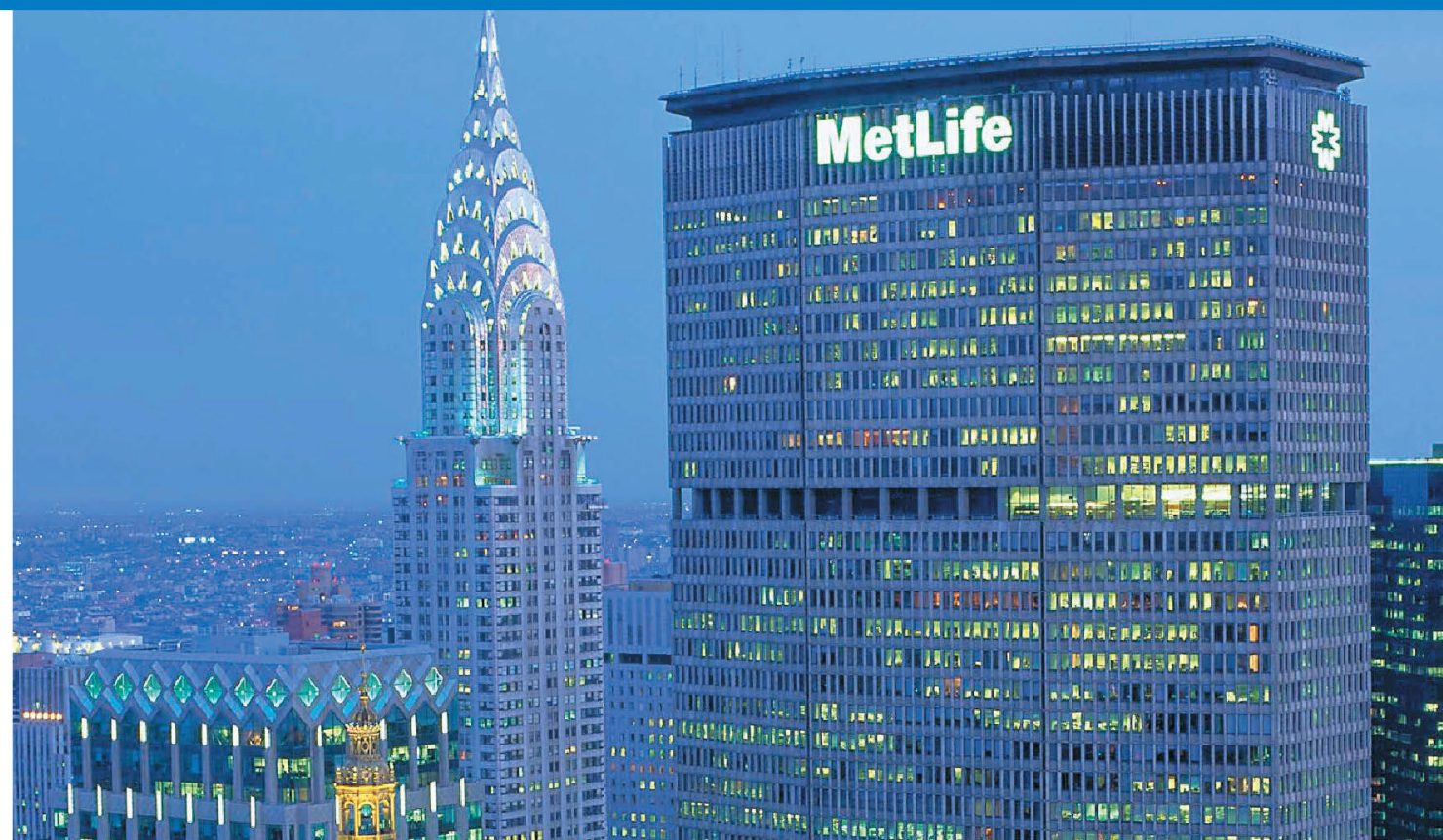
γέθους, για την ανάπτυξη των υποδειγμάτων με επιμερισμό του κόστους.

Όσον αφορά τις νομοθετικές προσαρμογές στις νέες απαιτήσεις, η Τράπεζα της Ελλάδος έχει ολοκληρώσει τη διαδικασία διαβούλευσης για ζητήματα που αφορούν τα συστήματα εσωτερικού ελέγχου και τον κώδικα δεοντολογίας διαμεσολαβητών της ασφαλιστικής αγοράς και οι κωδικοποιημένες παρατηρήσεις βρίσκονται στο τελευταίο στάδιο αξιολόγησης.

Στόχος είναι η δημιουργία ενός πλαισίου κανόνων που θα συμβάλει στην αναβάθμιση του τρόπου οργάνωσης και λειτουργίας των διαμεσολαβητών, ώστε να εξαλειφθούν νοσηρές πρακτικές που επί σειρά ετών απέβαιναν εις βάρος των καταναλωτών, των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και κυρίως των συνεπών επαγγελματιών αυτού του χώρου.

Παγκόσμια Δύναμη στις Ασφάλειες Ζωής

MetLife AlicoSM



Είναι σημαντικό να μπορείς να συνδέσεις την επαγγελματική σου σταδιοδρομία με μια από τις μεγαλύτερες διεθνείς Ασφαλιστικές Εταιρείες 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 AlicoSM

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

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

Η κατάσταση του Επικουρικού Κεφαλαίου βρίσκεται στο μη περαιτέρω.

Η «τρύπα» των 700 εκατ. ευρώ απειλεί να «ρουφήξει» το υπουργείο Οικονομικών, την Τράπεζα της Ελλάδος, περισσότερους από 125.000 ασφαλισμένους και μαζί με αυτούς την αξιοπιστία του συνόλου της ασφαλιστικής αγοράς

Επικουρικό Κεφάλαιο

Ποιος θα **πέσει**
στην **τρύπα**
του Επικουρικού;

Η κατάσταση του Επικουρικού Κεφαλαίου δεν απασχολεί συνήθως τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, καθώς δεν έχουν να εισηγηθούν από αυτό. Δεν απασχολεί ιδιαίτερα και τους διευθύνοντες συμβούλους των ασφαλιστικών εταιρειών (εννοούμε με... πάθος, όπως π.χ. τι θα γίνει με τα ομόλογα), αφού όσοι ετοιμάζουν τις εταιρείες τους για «φαλιμέντο» έχουν άλλα... ενδιαφέροντα, και όσοι θεωρούν, και είναι έτσι, ότι έχουν υγιείς εταιρείες, περιμένουν από όλο αυτόν τον θόρυβο για το Επικουρικό να «δρέψουν» συμβόλαια αυτοκινήτων. Ποιος λοιπόν μπορεί να ενδιαφέρεται πραγματικά για την κατάστασή του; Φάνηκε καθαρά όταν αποφασίστηκε να προωθηθεί μία ρύθμιση για την παραμονή του Επικουρικού εν ζωή. Οι... δικηγόροι ήταν αυτοί που ύψωσαν το ανάστημά τους ενάντια στη ρύθμιση, και μετά ακολούθησαν και κάποιες καταναλωτικές οργανώσεις.

Μία πιο προσεκτική μελέτη της περίπτωσης του Επικουρικού Κεφαλαίου ανα-

δεικνύει ωστόσο όλη την παθογένεια του ελληνικού... πολιτικού συστήματος.

Και τούτο γιατί είμαστε ίσως η μοναδική χώρα στην Ευρώπη όπου το Επικουρικό Κεφάλαιο λειτουργεί ως «παραασφαλιστική» εταιρεία, αφού μέσω του Επικουρικού καλύφθηκε η «τρύπα» που υπήρχε στην έλλειψη εποπτείας της ασφαλιστικής αγοράς. Δηλαδή, επειδή δεν μπορούσαν ή δεν ήθελαν οι εκάστοτε αρμόδιοι υπουργοί να παρέμβουν υπέρ μίας υγιούς αγοράς, νομοθέτησαν έτσι ώστε όλες οι εταιρείες κλείνουν να μεταφέρονται οι υποχρεώσεις τους στο Επικουρικό Κεφάλαιο, και έτσι «ούτε γάτα ούτε ζημιά» για τους ασφαλισμένους.

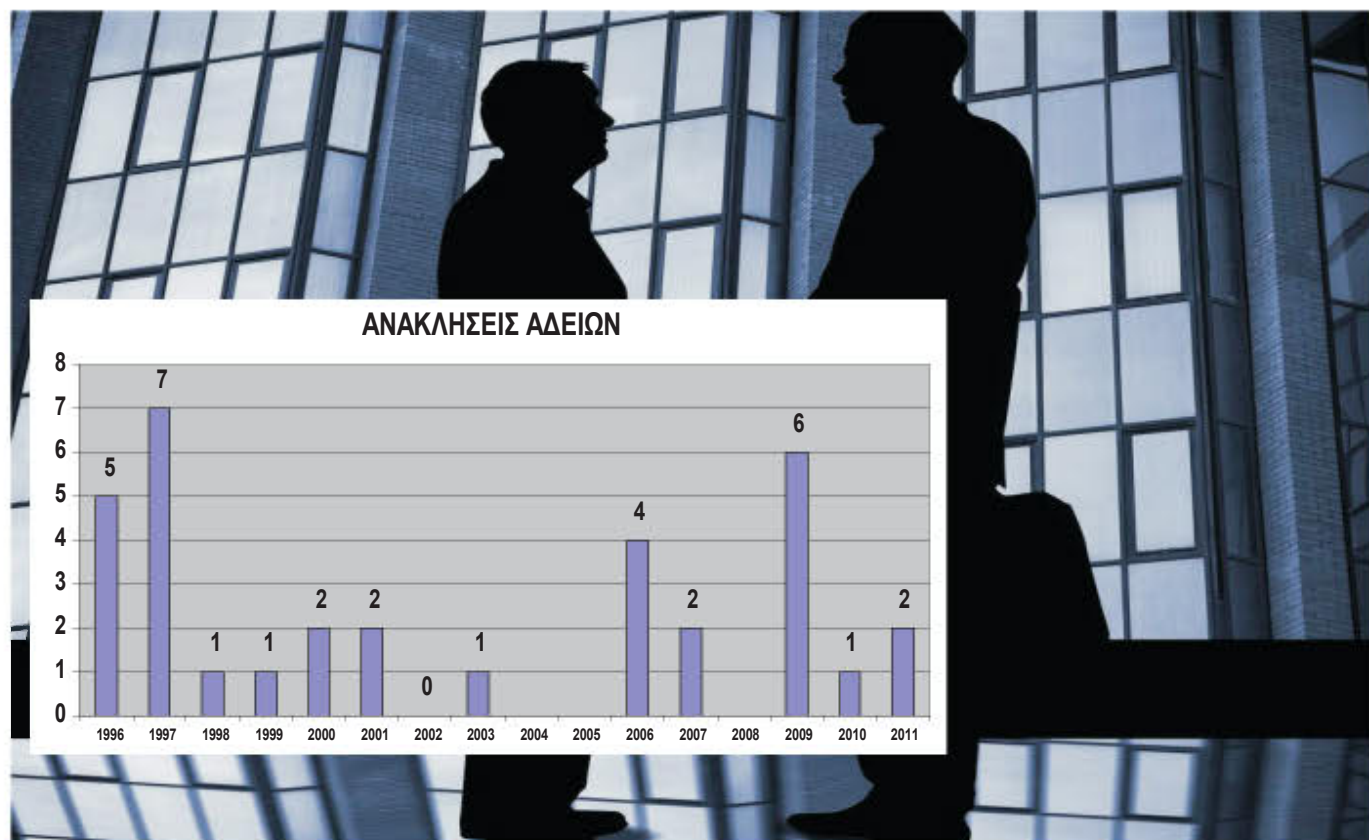
Σταδιακά, λοιπόν, εξ αιτίας της ρύθμισης αυτής, η «τρύπα» του Επικουρικού αυξήθηκε. Η ηγεσία της ασφαλιστικής αγοράς –για να μην την αδικούμε– επεσήμανε κατά καιρούς την επερχόμενη αδυναμία του Επικουρικού να ανταποκριθεί στις αυξανόμενες υποχρεώσεις. Προτάσεις έπεφταν πηλές στο τραπέζι, όμως κανένα

ουσιαστικό μέτρο δεν λάμβανε η πολιτεία.

Φτάσαμε λοιπόν στο μη περαιτέρω. Με το κλείσιμο το 2010 έξι εταιρειών, η «τρύπα» έγινε πολύ μεγάλη (μεγέθους 700 εκατ. ευρώ) και, δεν μπορεί, κάποιος θα πείσουν μέσα. Ποιοι θα είναι αυτοί; Πρώτα από όλα ο αρμόδιος υπουργός Οικονομικών και δευτερευόντως η Τράπεζα της Ελλάδος, οι οποίοι θα κληθούν να «απαντήσουν» γιατί έμειναν χωρίς αποζημίωση πάνω από 125.000 ασφαλισμένοι.

Πρόβλημα, βέβαια, θα υπάρξει και για την ασφαλιστική αγορά, με την έννοια ότι ο θεσμός θα φορτωθεί μία ακόμη «απεργγυότητα» της πολιτείας.

Για τον λόγο αυτό, και κανέναν άλλο, ο ασφαλιστικός κλάδος έχει την υποχρέωση να εξηγήσει επ' ακριβώς τι έχει συμβεί με το Επικουρικό Κεφάλαιο και να προτείνει ενδεχομένως κάποιες λύσεις. Όμως η βασική ευθύνη, η μοναδική ευθύνη για νομοθετική ρύθμιση, βαρύνει την πολιτεία, η οποία θα πρέπει να επιλέξει ανάμεσα στις συντεχνιακές αντιδράσεις και σε μία



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.

σοβαρή και μόνιμη ρύθμιση του όλου θέματος.

Η κατάσταση επείγει γιατί μέχρι το 2014 η Τράπεζα της Ελλάδος ως εποπτική Αρχή αναμένει και νέο τσουνάμι αφαιρέσεων αδειών ασφαλιστικών εταιρειών, λόγω κρίσης και Solvency II.

Πού θα μεταφερθούν όλες αυτές οι περιπτώσεις αποζημίωσης;

As πάρουμε όμως τα πράγματα από την αρχή. Το «Επικουρικό Κεφάλαιο Ασφάλισης Ευθύνης από Ατυχήματα Αυτοκινήτων» είναι νομικό πρόσωπο ιδιωτικού δικαίου, το οποίο συστάθηκε με τον Ν. 489/1976 και το οποίο παρεμβαίνει με σκοπό την αποζημίωση τρίτων ζημιωθέντων από τροχαίο ατύχημα, στις περιπτώσεις εκείνες που κατά κανόνα δεν υπάρχει ή που δεν εντοπίζεται η ασφαλιστική εταιρεία που καλύπτει την ευθύνη του υπαίτιου οδηγού.

Σύμφωνα με τον Ν. 489/1976, το Επικουρικό Κεφάλαιο έχει υποχρέωση να καταβάλει αποζημίωση σε ζημιωθέντες από τροχαίο ατύχημα σε περίπτωση που: i) ο υπαίτιος του ατυχήματος παραμένει

άγνωστος, ii) το ατύχημα προήλθε από ανασφάλιστο όχημα, iii) ο υπαίτιος προκάλεσε το ατύχημα με πρόθεση και iv) η ασφαλιστική επιχείρηση του υπαίτιου πτώχευσε ή η σε βάρος της εκτέλεση απέβη άκαρπη ή ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας της.

Μία μικρή ανάλυση στα στοιχεία του Επικουρικού Κεφαλαίου αποδεικνύει τον στρεβλό τρόπο ανάπτυξης του όλα αυτά τα χρόνια, ο οποίος πηγάζει από τη νομοθεσία που αφορά τον τρόπο λειτουργίας του, αλλά και την έλλειψη ουσιαστικής εποπτείας της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

As δούμε τώρα πού επιδρά η προαναφερόμενη νομοθεσία στα αποτελέσματά του. Σήμερα, το Επικουρικό Κεφάλαιο Αυτοκινήτων, με βάση τα τελευταία επίσημα στοιχεία (2010), παρουσιάζει την παρακάτω εικόνα:

Τα έσοδά του το 2010 ήταν 96,8 εκατ. ευρώ και τα έξοδά του 128 εκατ. ευρώ περίπου.

Αξίζει, όμως, μια πιο προσεκτική ματιά στα έξοδα για να γίνει κατανοητό το πραγ-

ματικό πρόβλημα του Επικουρικού Κεφαλαίου.

Στα έξοδα, λοιπόν, παρατηρούμε ότι οι πληρωθείσες ζημιές από το Κεφάλαιο Αρωγής ανέρχονται σε 114,4 εκατ. ευρώ έναντι 77,32 εκατ. ευρώ το 2009. Το Κεφάλαιο Αρωγής συνειστέθη για να καταβάλει αποζημιώσεις από τις εταιρείες που έκλεισαν.

Ενώ το Επικουρικό Κεφάλαιο, δηλαδή ο λογαριασμός που αφορά: i) υπαίτιους του ατυχήματος που παραμένουν άγνωστοι ii) ατυχήματα που προήλθαν από ανασφάλιστο όχημα, iii) υπαίτιους που προκάλεσαν το ατύχημα με πρόθεση, κατέβαλε ως αποζημιώσεις 13,29 εκατ., ευρώ έναντι 15,9 εκατ. ευρώ το 2009.

Μάλιστα, θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι ζημιές από ανασφάλιστο όχημα ήταν μειωμένες κατά 20,05%, ενώ επίσης αξίζει να σημειωθεί ότι το 2011 το πλήθος των ζημιών αυτής της κατηγορίας είναι αυξημένο κατά 3% σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 2010.

Από την παράθεση των συγκεκριμένων στοιχείων προκύπτει ανάγλυφα ότι το Επι-



B. ΕΞΟΔΑ ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΖΗΜΙΕΣ

	2009	2010		ZHM. 2009	ZHM. 2010
Επικ.Κεφ.	15.908.740,42	13.290.189,40	-16,46%	8.556,00	8.937,59
Αρωγής	61.411.418,87	101.010.457,16	64,48%	4.856,00	5.200,83
ΣΥΝΟΛΑ	77.320.159,29	114.300.646,56	47,83%	5.331,00	5.466,58
Συμμετοχή Αντ/στών	851.441,94	1.820.774,69			
ΣΥΝΟΛΑ	76.468.717,35	112.479.871,87			

ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ	ΠΑΗΘΟΣ 2009	ΠΑΗΘΟΣ 2010	% ΑΠΟΚΛΙΣΗ
Επικ. Κεφ.	1.860	1.487	-20,05%
Αρωγής	12.645	19.422	53,59%
ΣΥΝΟΛΑ	14.505	20.909	44,15%

A. ΕΞΟΔΑ ΕΞΟΔΑ ΑΠΟ ΕΙΣΦΟΡΕΣ ΜΕΛΩΝ

ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ	2009	2010	ΔΙΑΦΟΡΑ	%
Επικ. Κεφάλαιο & Αρωγής	60.320.925,67	62.892.141,35	2.571.215,68 €	4,26%
T.E.O.	9.018.988,20	9.332.905,08	313.916,88 €	3,48%
ΣΥΝΟΛΟ	69.339.913,87	72.225.046,43	2.885.132,56 €	4,16%

ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ

ΕΙΔΟΣ	2009	2010	ΔΙΑΦΟΡΑ	%
Προσαυξ.εισφ.	171.785,23	33.593,89	-138.191,34	-80,44%
Έσοδα επενδ.	1.685.480,16	663.195,42	-1.022.284,74	-60,65%
Αποδεσμεύσεις	3.188.402,16	17.264.121,47	14.075.719,31	441,47%
Επαν.Ζημ. Ε.Κ.	2.284.692,44	1.267.855,35	-1.016.837,09	-44,51%
Επαν.Ζημ. Λ.Α.	697.223,66	1.642.657,14	945.433,48	135,60%
Πρόστιμα ανασφ.	3.149.782,06	3.521.825,72	372.043,66	11,81%
Έκτακτα και Ανόργανα Έσοδα	0,00	29.449,88	29.449,88	
Έσοδα από προβλ. Επισφαλών απαιτήσεων	2.082,50	160.360,88	158.278,38	7600,40%
ΣΥΝΟΛΑ	11.179.448,21	24.583.059,75	13.403.611,54	119,90%



κουρικό κλείνει γιατί έκλεισαν αρκετές ασφαλιστικές εταιρείες.

Na σημειώσουμε εδώ ότι, σύμφωνα με στοιχεία της Ε.Ε., το διάστημα 1996-2004 σε όλη την Ευρώπη έκλεισαν 130 ασφαλιστικές εταιρείες. Στη χώρα μας το ίδιο διάστημα έκλεισαν 19, δηλαδή το 15% περίπου του συνόλου.

Το τι σημαίνει για το Επικουρικό η αφαίρεση άδειας μίας ασφαλιστικής εταιρείας γίνεται αμέσως κατανοητό με το παρακάτω παράδειγμα: Από το 2002 μέχρι και 2005 έκλεισε μόλις μία εταιρεία. Το πλήθος των ζημιών του Λογαριασμού Αρωγής ήταν το 2005 μόλις 1.348, πολύ λιγότερες από τον Λογαριασμό του Επικουρικού Κεφαλαίου, ο οποίος από το 2005 μέχρι και το 2010 εμφανίζει πλήθος ζημιών μεταξύ 6.000 και 8.000. Από το 2005 όμως και μετά, που άρχισαν να κλείνουν εταιρείες, αυξήθηκε κατακόρυφα και το πλήθος των ζημιών του Λογαριασμού Αρωγής.

Αν λοιπόν δεν καλύπτονταν από το Επι-

κουρικό Κεφάλαιο οι εταιρείες που έκλεισαν, δεν θα υπήρχε θέμα.

Τι ισχύει στην Ευρώπη;

As δούμε τώρα προσεκτικά τι αναφέρει η κοινοτική οδηγία για τη λειτουργία των επικουρικών κεφαλαίων. Η κοινοτική οδηγία για την προσέγγιση των νομοθεσιών των κρατών-μελών των σχετικών με την ασφάλιση της αστικής ευθύνης που προκύπτει από την κυκλοφορία αυτοκινήτων οχημάτων (84/5/ΕΟΚ) αναφέρει

- ότι είναι ανάγκη να προβλεφθεί ένας Οργανισμός που θα εξασφαλίζει ότι το θύμα δεν θα παραμείνει χωρίς αποζημίωση στην περίπτωση που το όχημα που προξένησε το ατύχημα δεν είναι ασφαλισμένο ή είναι αγνώστων στοιχείων·

- ότι είναι σημαντικό, χωρίς να τροποποιηθούν οι διατάξεις που εφαρμόζονται από τα κράτη-μέλη, όσον αφορά τον επικουρικό ή μη χαρακτήρα της παρέμβασης του Οργανισμού αυτού, καθώς και οι εφαρμοστέοι κανόνες σε θέματα υποκατάστασης, να προβλεφθεί ότι το θύμα ενός

τέτοιου ατυχήματος μπορεί να στραφεί απευθείας στον Οργανισμό αυτόν, ως πρώτο σημείο επαφής·

- ότι είναι σκόπιμο, πάντως, να δοθεί στα κράτη-μέλη η δυνατότητα να εφαρμόσουν ορισμένες εξαιρέσεις περιορισμένης έκτασης όσον αφορά την παρέμβαση του Οργανισμού αυτού και να προβλέψουν, σε περίπτωση υλικών ζημιών που προκάλεσε όχημα αγνώστων στοιχείων, δεδομένων των κινδύνων απάτης, ότι η αποζημίωση παρομοίων ζημιών μπορεί να περιοριστεί ή να αποκλειστεί·

- ότι είναι προς το συμφέρον των θυμάτων τα αποτελέσματα ορισμένων ρητρών απαλλαγής να περιορίζονται στις σχέσεις μεταξύ του ασφαλιστή και του υπευθύνου για το ατύχημα·

- ότι, οπωσδήποτε, σε περιπτώσεις οχημάτων που έχουν κληθεί ή αποκτηθεί με χρήση βίας, τα κράτη-μέλη μπορούν να προβλέψουν ότι ο προαναφερθείς Οργανισμός παρεμβαίνει για να αποζημιώσει το θύμα·

- ότι, για την ελάφρυνση της οικονομικής επιβάρυνσης του Οργανισμού αυτού, τα κράτη-μέλη μπορούν να προβλέπουν την εφαρμογή ορισμένων απαλλοτριώσεων σε περίπτωση παρέμβασής του για την αποζημίωση των υλικών ζημιών που προκλήθηκαν από οχήματα που δεν είναι ασφαλισμένα, ή, ενδεχομένως, που έχουν κλαπεί ή αποκτήθηκαν με χρήση βίας·

- ότι είναι σκόπιμο να παρασχεθεί στα μέλη της οικογενείας του ασφαλισμένου, του οδηγού ή του οποιουδήποτε άλλου υπεύθυνου προσώπου, προστασία ανάλογη προς αυτή των τρίτων θυμάτων, οπωσδήποτε όσον αφορά τις σωματικές βλάβες που υπέστησαν·

Στο πλαίσιο των προαναφερομένων εξέδωσε κοινοτική οδηγία, η οποία μεταξύ άλλων προβλέπει ότι:

«4. Κάθε κράτος-μέλος ιδρύει ή εγκρίνει Οργανισμό, αποστολή του οποίου είναι να αποκαθιστά, τουλάχιστον εντός των ορίων της υποχρέωσης ασφάλισης, τις υλικές ζημιές ή τις σωματικές βλάβες που προκαλούνται από όχημα αγνώστων στοι-

χείων ή για το οποίο δεν έχει εκπληρωθεί η υποχρέωση ασφάλισης της παραγράφου 1. Η διάταξη αυτή δεν θίγει το δικαίωμα των κρατών-μελών να προσδώσουν ή όχι στην παρέμβαση του Οργανισμού αυτού επικουρικό χαρακτήρα, ούτε το δικαίωμα να ρυθμίζουν τις προσφυγές μεταξύ του Οργανισμού αυτού και του υπεύθυνου ή των υπεύθυνων του ατυχήματος και των άλλων ασφαλιστών ή Οργανισμών κοινωνικής ασφάλισης που υποχρεούνται να αποζημιώσουν το θύμα για το ίδιο ατύχημα.

...Εξάλλου, κατά την παρέμβαση του Οργανισμού αυτού, κάθε κράτος-μέλος εφαρμόζει τις νομοθετικές, κανονιστικές και διοικητικές διατάξεις του, με την επιφύλαξη κάθε άλλης πρακτικής ευνοϊκότερης για τα θύματα».

Για να είμαστε δίκαιοι, η ευρωπαϊκή νομοθεσία με την παραπάνω παράγραφο αφήνει ανοικτό το «παράθυρο» του ευνοϊκότερου καθεστώτος.

Επίσης, από μία έρευνα που πραγματοποίησε το «ΝΑΙ», προκύπτει ότι σε ορισμέ-

νες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης η νομοθεσία επεκτείνει την κάλυψη του Επικουρικού και για περιπτώσεις εταιρειών που έκλεισαν.

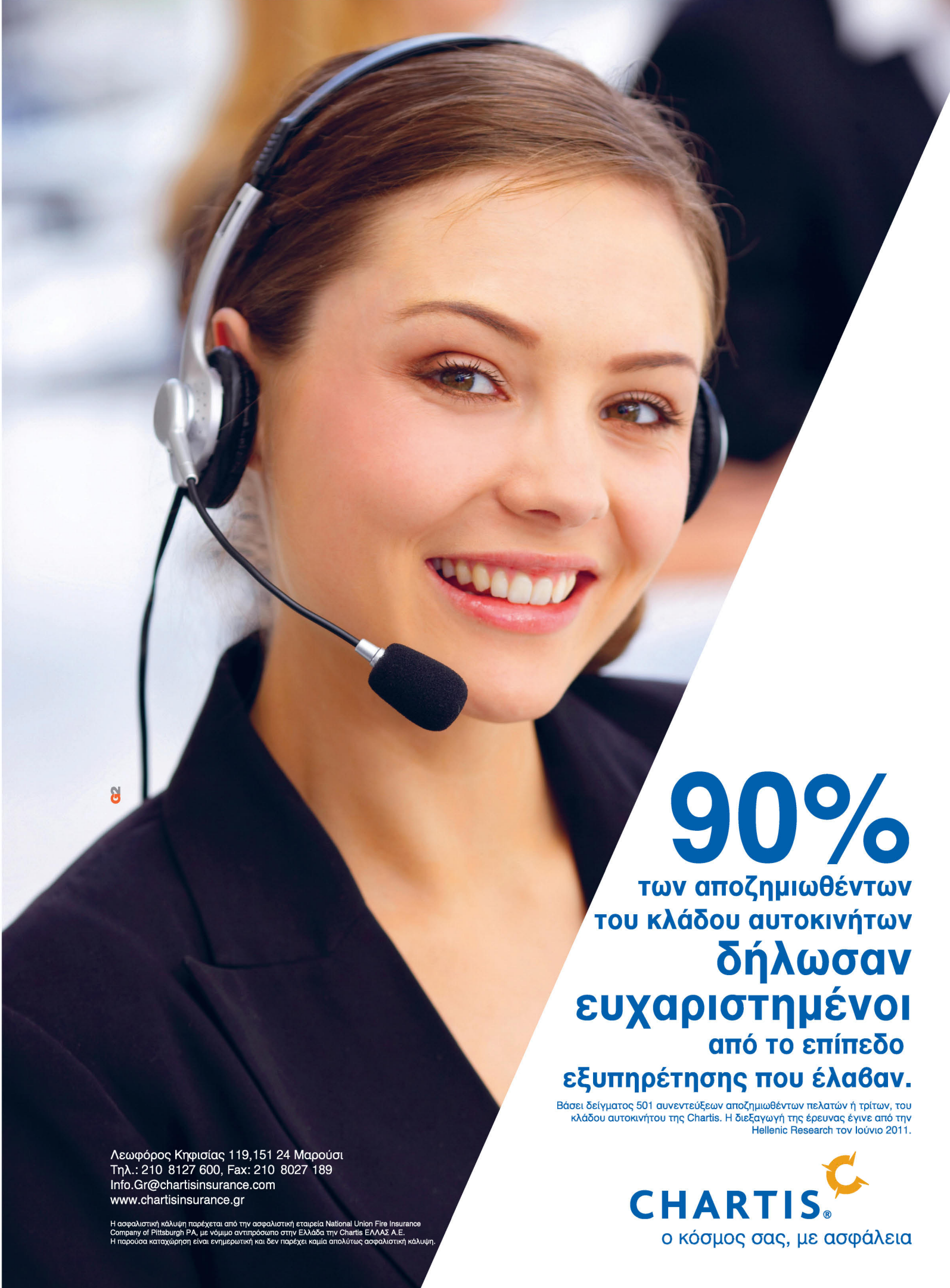
Ακόμη προβλέπονται στις αποζημιώσεις και ορισμένες απαλλαγές

Σε κάθε περίπτωση, όμως, πρώτο μέλημα της οδηγίας είναι η κάλυψη από ανασφάλιστο όχημα, καθώς έχει προηγηθεί η υποχρεωτική ασφάλιση οχημάτων και συνεπώς επεκτείνεται αυτό το καθεστώς ώστε να υπάρχει πλήρης κάλυψη της κοινωνίας και για όσες περιπτώσεις ανασφάλιστων οχημάτων, προκειμένου ο παθών να τύχει μίας ελάχιστη προστασίας γιατί δεν φταίει ο ίδιος για την ύπαρξη ανασφάλιστου οχήματος.

Η χώρα μας, με την προσθήκη της ρύθμισης για τις εταιρείες των οποίων αφαιρούνται οι άδειες λειτουργίας, κατάφερε όχι μόνο να προστατεύει τα θύματα από ανασφάλιστους οδηγούς (δηλαδή μη υπεύθυνους και παράνομους ανθρώπους), αλλά να δημιουργήσει ένα ολό-

ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ -ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΕΙΣ

ΕΙΔΟΣ	2009	2010	ΔΙΑΦΟΡΑ	%
Αμοιβές & λοιπές παροχές Προσωπικού	1.829.021,44	2.545.550,92	716.529,48	39,18%
Εργοδοτικές Εισφορές	484.711,32	753.971,61	269.260,29	55,55%
Αμοιβές & Έξοδα Συν/των Ε.Κ.	1.511.389,62	1.381.665,40	-129.724,22	-8,58%
Αμοιβές & Έξοδα Συν/των Λ.Α.	1.711.357,02	2.689.760,41	978.403,39	57,17%
Αμοιβές & Έξοδα τρίτων	559.214,23	678.116,98	118.902,75	21,26%
Γενικά έξοδα	408.185,96	186.035,12	-222.150,84	-54,42%
Αποσβέσεις	131.035,13	134.842,03	3.806,90	2,91%
Πρόβλεψη αποζ.προσωπικου χρήσεως	78.858,16	87.563,78	8.705,62	11,04%
Επισφαλείς απαιτήσεις & προβλέψεις	1.557.447,25	0,00	-1.557.447,25	-100,00%
Έκτακτα & ανόργανα έξοδα εκκαθαρίσεων	125.762,24	61.859,90	-63.902,34	-50,81%
Συμμετοχή στα έξοδα εκκαθαρίσεων	955.607,53	6.163.671,94	5.208.064,41	545,00%
Αντασφαλιστικές Συμβάσεις Ε.Κ.	0,00	792.000,00	792.000,00	
Έξοδα προηγούμενων χρήσεων	1.432,46	716,23	-716,23	-50,00%
ΣΥΝΟΛΟ	9.354.022,36	15.475.754,32	6.121.731,96	65,44%



90%
των αποζημιωθέντων
του κλάδου αυτοκινήτων
δήλωσαν
ευχαριστημένοι
από το επίπεδο
εξυπηρέτησης που έλαβαν.

Βάσει δείγματος 501 ανεντεύξων αποζημιωθέντων πελατών ή τρίτων, του κλάδου αυτοκινήτου της Chartis. Η διεξαγωγή της έρευνας έγινε από την Hellenic Research τον Ιούνιο 2011.

Λεωφόρος Κηφισίας 119,151 24 Μαρούσι
Τηλ.: 210 8127 600, Fax: 210 8027 189
Info.Gr@chartisinsurance.com
www.chartisinsurance.gr

Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται από την ασφαλιστική εταιρεία National Union Fire Insurance Company of Pittsburgh PA, με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την Chartis ΕΛΛΑΣ Α.Ε. Η παρούσα καταχώρηση είναι ενημερωτική και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη.

CHARTIS
ο κόσμος σας, με ασφάλεια



ΕΤΟΣ	ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ		ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΡΩΓΗΣ		ΣΥΝΟΛΑ ΕΤΟΥΣ	
	ΠΛΗΘΟΣ ΖΗΜΙΩΝ	ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΠΟΣΟ	ΠΛΗΘΟΣ ΖΗΜΙΩΝ	ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΠΟΣΟ	ΠΛΗΘΟΣ ΖΗΜΙΩΝ	ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΠΟΣΟ
2005	6.033	100.234.443	1.348	19.209.615	7.381	119.444.058
2006	6.593	102.935.048	11.205	73.737.951	17.798	176.672.999
2007	8.083	113.111.148	66.760	294.036.018	74.843	407.147.166
2008	8.514	113.585.108	40.763	263.917.708	49.277	377.502.816
2009	6.496	78.279.634	140.703	596.200.122	147.199	674.479.756
2010	8.008	87.400.765	117.485	591.335.253	125.493	678.736.019

κλήρο «κίνημα» υποβάθμισης των κριτηρίων ασφάλισης, καθώς από την άλλη πλευρά η πολιτεία απεδείχθη ανίκανη στο να ασκήσει μία σκληρή εποπτεία στην ασφαλιστική αγορά.

Πως λειτουργεί το «κίνημα» αυτό;

Ο υποψήφιος προς ασφάλιση οδηγός δεν ενδιαφέρεται για το επίπεδο ασφάλισης που έχει ο ίδιος αλλά ο... άλλος οδηγός. Και τούτο γιατί στην περίπτωση που ο ίδιος είναι θύμα, σημασία έχει να είναι φερέγγυα η εταιρεία του θύτη οδηγού. Αν θύτης είναι ο ίδιος και η εταιρεία του έχει στο μεταξύ πτωχεύσει, αυτός θα χάσει ασφάλιστρα κάποιων μηνών, ωστόσο το θύμα του θα αποζημιωθεί από το Επικουρικό Κεφάλαιο. Συνεπώς, το κριτήριο που έχει ο ασφαλισμένος στο παράδειγμά μας είναι μόνο ένα: να βρει μία εταιρεία με πολύ φθηνά ασφάλιστρα και όχι μία αξιόπιστη και φερέγγυα ασφαλιστική εταιρεία.

Η προαναφερόμενη στρέβλωση έχει αποτυπωθεί και στη νομοθετική πρόταση που κατέθεσε το υπουργείο Οικονομικών, το περίφημο άρθρο 48 για την αλληλαγ-

των όρων κάλυψης από πλευράς εγγυητικού κεφαλαίου. Σε ένα σημείο της διάταξης αναφερόταν ότι «Οι δικαιούχοι αποζημίωσης δύναται να διεκδικήσουν το υπόλοιπο ποσόν της ζημιάς από την κοινή εκκαθάριση».

Γιατί προβλέφθηκε αυτή η ρύθμιση;

Αφενός, για να καλυφθούν οι ασφαλισμένοι σε περίπτωση μεγαλύτερων απαιτήσεών τους, π.χ. από ψυχική οδύνη ή ηθική βλάβη.

Αφετέρου, για να «απαντηθεί» το επιχείρημα που μπορεί να χρησιμοποιούσαν ορισμένες εταιρείες προς τους ασφαλισμένους, που θα έλεγε «ελάτε σε μας που είμαστε μεγάλοι, γιατί αν η εταιρεία σας κλείσει θα πληρώσετε εσείς την ψυχική οδύνη ή την ηθική βλάβη», αφού το Επικουρικό δεν θα την καλύπτει πλέον.

Είναι λοιπόν ηλίθιο φαίνεται ότι το πρόβλημα του Επικουρικού συνδέεται άμεσα με τη «στρέβλωση» που υφίσταται η ελληνική ασφαλιστική αγορά, κύριο χαρακτηριστικό της οποίας είναι το υπερβολικά μεγάλο μέγεθος του κλάδου αυ-

τοκινήτου σε σχέση με τους υπόλοιπους κλάδους ασφαλίσεων, και το γεγονός ότι μια σειρά εταιρείες (μεγάλες ή μικρές, δεν έχει σημασία), αλλά και διαμεσολαβούντες, ζει και υπάρχει μόνο από τον συγκεκριμένο κλάδο.

Η κατάσταση αυτή, σε συνδυασμό με μία ελλιπή εποπτεία, δημιούργησαν ένα «κοκτείλ θανάτου» για το Επικουρικό Κεφάλαιο.

Δικηγόροι, οι μόνοι κερδισμένοι

Οι μόνοι κερδισμένοι τελικά από το πώς λειτουργεί ο κλάδος αστικής ευθύνης οχημάτων στην Ελλάδα είναι οι ιδιοκτήτες των εταιρειών που έκλεισαν, κάποιοι πράκτορες που παίρνουν «μπόνους» για να μεταφέρουν χαρτοφυλάκια και οι... δικηγόροι.

Η ανακοίνωση του Επικουρικού Κεφαλαίου στις 6 Σεπτεμβρίου, με αφορμή την προτεινόμενη τότε νομοθετική ρύθμιση για τις αποζημιώσεις, τα έλεγε όλα: «Καλούμε την πολιτεία να επιμείνει στις ρυθμίσεις και, επίσης, ζητούμε να γίνει έλεγ-

Η δύναμή μας στην υπηρεσία των πελατών σας.

Ιδιαίτερα υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια

Ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις

Υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση

Προηγμένη τεχνογνωσία

Μέλος του ομίλου Eurobank EFG

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

EFG  Eurolife

Ασφαλιστική

Η δύναμή μας δική σας.

κος όλων των ζημιών των τελευταίων πέντε ετών των ποσών που εισπράχθηκαν από το Επικουρικό, των ποσών που κατέληξαν στα χέρια των πολιτών και επί ποίων αμοιβών φορολογήθηκαν οι δικηγόροι.

Πρέπει να σταματήσει αυτό το “πάρτυ” που γίνεται από μία μειοψηφία σε βάρος του κοινωνικού συνόλου, μοναδικά σε όλη την Ευρώπη».

Οι προτάσεις της ασφαλιστικής αγοράς

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος είχε και έχει συγκεκριμένες προτάσεις για μία ορθολογικότερη λειτουργία του Επικουρικού Κεφαλαίου και του συνόλου της αγοράς, σε ό,τι αφορά τον κλάδο ασφάλισης αστικής ευθύνης οχημάτων.

Μία από τις σημαντικότερες παρεμβάσεις της αφορά την αντικειμενικοποίηση των «μη οικονομικής φύσεως» ζημιών από τροχαίο ατύχημα.

Στο πλαίσιο της αντίληψη που διαπερνά τη συγκεκριμένη πρόταση, προκρίθηκε, σε ό,τι αφορά το Επικουρικό Κεφάλαιο, η ρύθμιση για πλήρη κατάργηση της αποζημίωσης λόγω ηθικής βλάβης ή ψυχικής οδύνης, η οποία προφανώς μπορεί να επαναξιολογηθεί ως προς το εύρος της.

Σε σχετικό σημείωμα αναφέρεται ότι «το θέμα αφορά ειδικά τις αποζημιώσεις που δίδονται σε δικαιούχους αποζημίωσης σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος, όχι για την κάλυψη συγκεκριμένων ζημιών οικονομικά μετρήσιμων (όπως είναι το κόστος του νοσοκομείου, η διατροφή στα εξαρτώμενα μέλη της οικογένειας του θανόντος, η απώλεια εισοδήματος, το κόστος για την αποκατάσταση της υγείας του θύματος, το κόστος μετατροπής της κατοικίας ή του οχήματος του ζημιωθέντος λόγω αναπηρίας κ.ά.), αλλά σ' αυτές που δίδονται για την κάλυψη «ζημιών» μη οικονομικής φύσης, δηλαδή για την αντιμετώπιση του πόνου και της ψυχικής συντριβής

που υφίσταται είτε ο ίδιος ο ζημιωθείς είτε τα μέλη της οικογένειάς του. Η αποζημίωση σε αυτές τις περιπτώσεις χαρακτηρίζεται ως χρηματική ικανοποίηση λόγω ηθικής βλάβης (του παθόντος) ή λόγω ψυχικής οδύνης (των μελών της οικογένειας του θύματος σε περίπτωση θανάτου του τελευταίου).

Σύμφωνα με το ισχύον σύστημα υπολογισμού, τα ποσά της χρηματικής ικανοποίησης λόγω ηθικής βλάβης ή ψυχικής οδύνης, επειδή ακριβώς δεν στηρίζονται σε ιατρικά δεδομένα ή σε αμιγώς οικονομικά στοιχεία, καθώς αφορούν αγαθά τα οποία δεν έχουν αξία οικονομικά μετρήσιμη, προσδιορίζονται από τον Έλληνα δικαστή ελεύθερα και υποκειμενικά, κάνοντας ο τελευταίος επί του προκειμένου χρήση της πλήρους ανεξαρτησίας του και της διακριτικής ευχέρειάς του.

Αποτέλεσμα τούτου είναι η αποσπασματική αντιμετώπιση της επιδίκασης των ποσών της χρηματικής ικανοποίησης, τα οποία δεν υπακούουν σε κανόνες, είναι συχνά ανομοιόμορφα αλληλά και άδικα, υπό την έννοια ότι οδηγούν σε άνιση μεταχείριση ομοειδών καταστάσεων.

Επιπλέον, παρατηρείται και μια άλλη δυναμική εξέλιξη της νομολογίας μας, συνιστάμενη στη συνεχή διόγκωση του ύψους των επιδικαζόμενων ποσών χρηματικής ικανοποίησης στον τομέα του τροχαίου ατυχήματος, ως απόρροια κάθε φορά της αύξησης των κατώτατων ορίων της υποχρεωτικής ασφάλισης της αστικής ευθύνης από την κυκλοφορία οχημάτων.

Τέλος, ο κύκλος των προσώπων τα οποία εντάσσονται στην έννοια της οικογένειας, όπως έχει διαμορφωθεί νομολογικά στη χώρα μας και τα οποία δικαιούνται χρηματική ικανοποίηση λόγω ψυχικής οδύνης, είναι ιδιαίτερα ευρύς, συγκρινόμενος με τον συνήθως ισχύοντα σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες, διογκώνοντας έτσι ακόμη περισσότερο το κόστος αποζημίωσης ενός τροχαίου ατυχήματος.

Στο σημείο τούτο αξίζει να σημειωθεί ότι ανάλογες τάσεις διόγκωσης των αποζημιώσεων που επιδικάζονται λόγω ηθικής βλάβης ή ψυχικής οδύνης δεν παρατηρείται σε άλλους δικαιοικούς τομείς (τουλάχιστον στον ίδιο βαθμό και ένταση), όπως επί παραδείγματι στις περιπτώσεις χρηματικών ικανοποιήσεων εξαιτίας εργατικού ατυχήματος.

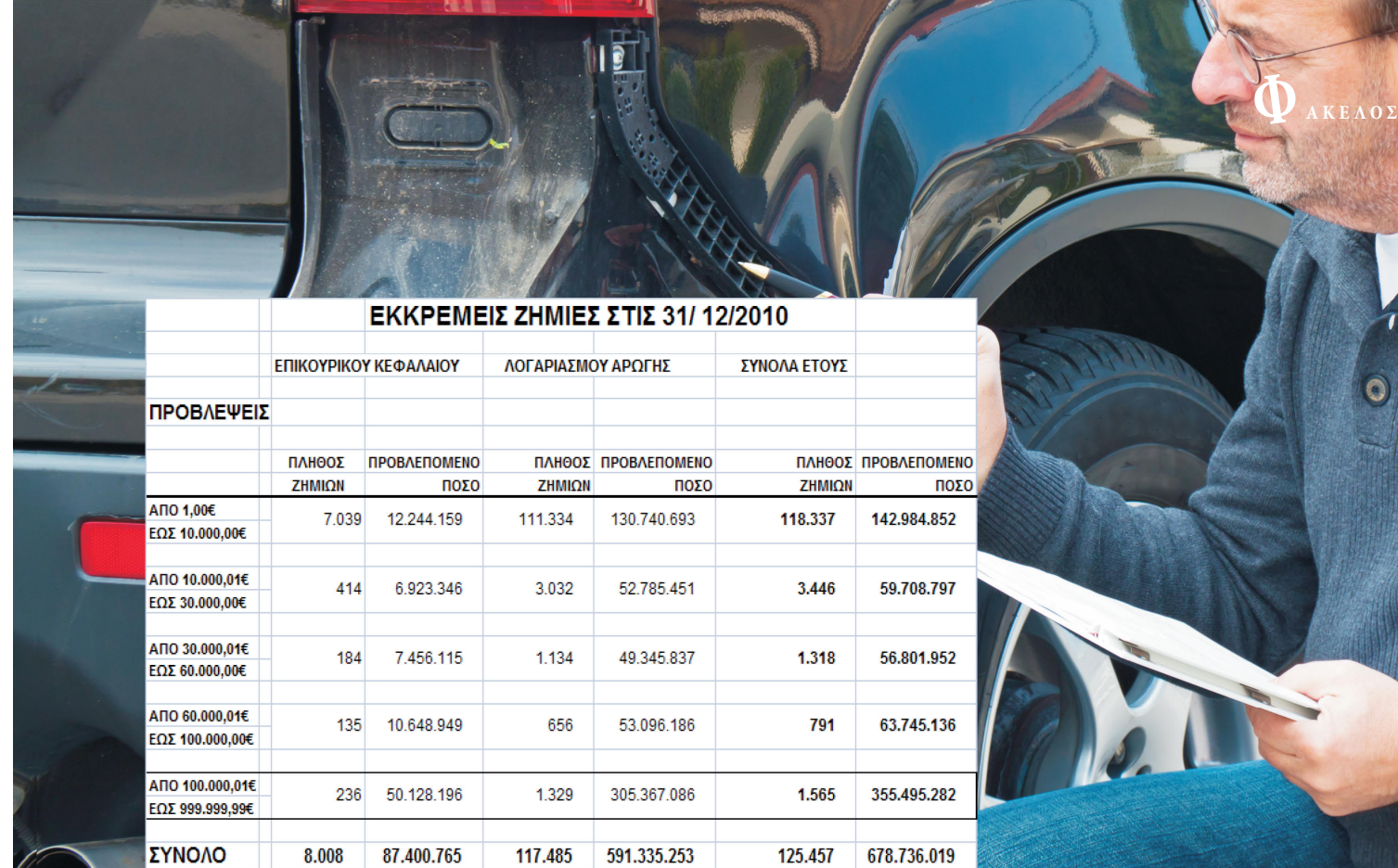
Οι επιπτώσεις

Οι επιπτώσεις από την προαναφερθείσα κατάσταση είναι πολλές και ιδιαίτερα δυσμενείς. Ειδικότερα:

Για τους καταναλωτές:

Μεγάλος αριθμός των διαφορών από τροχαίο ατύχημα με σωματικές βλάβες ή θάνατο οδηγείται στα δικαστήρια με την ελπίδα της ευνοϊκής μεταχείρισης από τον δικαστή. Καθίσταται συνεπώς δυσχερής έως αδύνατος ο γρήγορος και εξώδικος διακανονισμός των απαιτήσεων προς βλάβη των ίδιων των δικαιούχων, οι οποίοι εισπράττουν τις αποζημιώσεις τους με μεγάλη καθυστέρηση. Σε πολλές δε περιπτώσεις, οι δικαιούχοι εισπράττουν ποσό ίσο ή και μικρότερο από αυτό που τους είχε προσφερθεί εξώδικως, καθώς σημαντικό μέρος της επιδικασθείσας από τα δικαστήρια αποζημίωσης εισπράττεται από τρίτα πρόσωπα, όπως π.χ. δικηγόρους, πραγματογνώμονες κ.ά.

Προκαλείται σε κάθε περίπτωση αύξηση του πραγματικού κόστους των αποζημιώσεων, οι οποίες και μόνο λόγω των μακροχρόνιων δικαστικών διενέξεων επιβαρύνονται με υπέρογκους τόκους υπερημερίας, δικαστικά έξοδα κ.ά. Άμεση συνέπεια της διόγκωσης του ύψους των αποζημιώσεων είναι η επιβάρυνση του συνόλου εν τέλει της κοινωνίας των ασφαλισμένων, οι οποίοι καλούνται να αυξήσουν τις εισφορές τους (ασφάλιστρο) προκειμένου να είναι εφικτή η κάλυψη των υποχρεώσεων του συνεχώς διογκούμενου κινδύνου.



ΕΚΚΡΕΜΕΙΣ ΖΗΜΙΕΣ ΣΤΙΣ 31/ 12/2010						
	ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ		ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΡΩΓΗΣ		ΣΥΝΟΛΑ ΕΤΟΥΣ	
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	ΠΛΗΘΟΣ ΖΗΜΙΩΝ	ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΠΟΣΟ	ΠΛΗΘΟΣ ΖΗΜΙΩΝ	ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΠΟΣΟ	ΠΛΗΘΟΣ ΖΗΜΙΩΝ	ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΠΟΣΟ
ΑΠΟ 1,00€						
ΕΩΣ 10.000,00€	7.039	12.244.159	111.334	130.740.693	118.337	142.984.852
ΑΠΟ 10.000,01€						
ΕΩΣ 30.000,00€	414	6.923.346	3.032	52.785.451	3.446	59.708.797
ΑΠΟ 30.000,01€						
ΕΩΣ 60.000,00€	184	7.456.115	1.134	49.345.837	1.318	56.801.952
ΑΠΟ 60.000,01€						
ΕΩΣ 100.000,00€	135	10.648.949	656	53.096.186	791	63.745.136
ΑΠΟ 100.000,01€						
ΕΩΣ 999.999,99€	236	50.128.196	1.329	305.367.086	1.565	355.495.282
ΣΥΝΟΛΟ	8.008	87.400.765	117.485	591.335.253	125.457	678.736.019

Για το Επικουρικό Κεφάλαιο:

Η διαρκής αύξηση του κόστους των καταβαλλόμενων αποζημιώσεων προκαλεί σοβαρά ζητήματα οικονομικής ρευστότητας και αδυναμίας ανταπόκρισης του Επικουρικού Κεφαλαίου στις υποχρεώσεις του. Και τούτο, διότι, όπως είναι ευνόητο, η συνεχής και ανεξέλεγκτη αύξηση των υποχρεώσεων του Επικουρικού Κεφαλαίου δεν συνάδει με τον επικουρικό χαρακτήρα της λειτουργίας του και τους εξ αυτού του λόγου συγκεκριμένους και περιορισμένους οικονομικούς πόρους του.

Το πρόβλημα τούτο μεγεθύνεται σε ανησυχητικό βαθμό, εάν λάβει κανείς υπόψη του την επίσης παρατηρούμενη, τα τελευταία δύο χρόνια, διόγκωση των περιπτώσεων που εμπλέκεται και καταβάλλει αποζημιώσεις το Επικουρικό Κεφάλαιο, κυρίως λόγω της ανάκλησης της άδειας λειτουργίας έξι ασφαλιστικών επιχειρήσεων και της αύξησης περαιτέρω του αριθμού των ανασφάλιστων οχημάτων.

Σημειωτέον εκτιμούμε ότι και τα δύο ανωτέρω γεγονότα συνδέονται σε μεγάλο βαθμό, τουλάχιστον έμμεσα, είτε με το

υψηλό κόστος των καταβαλλόμενων αποζημιώσεων είτε με την προκαλούμενη εξ αυτού του λόγου σημαντική αύξηση των ασφαλιστρών.

Β. ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΗ ΛΥΣΗ

1. Η ευρωπαϊκή εμπειρία

Ο προβληματισμός για τον υπολογισμό των χρηματικών ικανοποιήσεων και η ανάγκη καθιέρωσης σε εθνικό επίπεδο συστήματος που επιτρέπει τον αντικειμενικό προσδιορισμό των οφειλόμενων αποζημιώσεων λόγω ηθικής βλάβης ή ψυχικής οδύνης δεν αποτελεί ελληνική ιδιαιτερότητα. Το ζήτημα αυτό έχει ήδη απασχολήσει πολλά άλλα κράτη-μέλη της ευρωπαϊκής οικογένειας, τα οποία βρίσκουν σήμερα λύσεις στην υιοθέτηση διαφόρων μεθόδων αντικειμενικού προσδιορισμού των μη οικονομικής φύσεως ζημιών. Κατωτέρω αναφέρουμε ενδεικτικά, για την πληρέστερη ενημέρωσή σας, ορισμένες από τις πλέον χαρακτηριστικές περιπτώσεις.

Ισπανία:

Η πλέον χαρακτηριστική περίπτωση είναι αυτή της Ισπανίας, η οποία έχει δια-

μορφώσει και έχει υιοθετήσει με νόμο ένα πλήρες σύστημα αντικειμενικού προσδιορισμού των αποζημιώσεων για σωματικές βλάβες και θάνατο σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος, μέσω του οποίου καθορίζονται τόσο τα πρόσωπα που δικαιούνται αποζημίωση, όσο και τα ποσά που δίδονται ως αποζημιώσεις σωρευτικά τόσο για τις οικονομικής φύσεως ζημίες (όπως είναι π.χ. η απώλεια εισοδήματος και η διατροφή), όσο και για τις μη οικονομικής φύσεως ζημίες (όπως είναι η χρηματική ικανοποίηση λόγω ηθικής βλάβης ή ψυχικής οδύνης).

Πρόκειται για νομικό σύστημα με καθολική δεσμευτική ισχύ, το οποίο περιελήφθη υπό μορφή παραρτήματος στον βασικό νομοθετικό κορμό περί ασφαλίσεως αυτοκινήτου και επικυρώθηκε με νόμο το 1995, εφαρμόζεται δε εφεξής υποχρεωτικά από τα ισπανικά δικαστήρια.

Εν περιλήψει, στο ισχύον παράρτημα περιλαμβάνεται πίνακας με όλες τις δυνατές περιπτώσεις μόνιμων σωματικών κακώσεων, οι οποίες έχουν περαιτέρω διαβαθμιστεί και αντιστοιχούν σε συγκεκριμέ-



vous πόντους. Το άθροισμα των πόντων μετατρέπεται σε ποσό σε ευρώ, το οποίο τελεί σε συνάρτηση με την ηλικία του παθόντος και συνιστά τη συνολική αποζημίωση που δικαιούται ο παθών για όλα τα είδη ζημιών που υπέστη (ήτοι για τις οικονομικές και μη οικονομικές φύσεως ζημιές).

Στις περιπτώσεις πρόσκαιρης ανικανότητας του θύματος, προβλέπεται ως αποζημίωση (στην οποία συμπεριλαμβάνεται πάντα και η χρηματική ικανοποίηση για ηθική βλάβη) η καταβολή ενός ημερησίου επιδόματος, το οποίο διακρίνεται σε νοσοκομειακό και μη νοσοκομειακό.

Όσον αφορά τέλος τις περιπτώσεις θανάτου, προβλέπεται επίσης πίνακας, ο οποίος προσδιορίζει τον κύκλο των δικαιούχων αποζημίωσης προσώπων και αποκωδικοποιεί σε χρηματική αξία την αποζημίωση που τα πρόσωπα αυτά δικαιούνται. Δέον να επισημανθεί ότι σε όλες τις ανωτέρω περιπτώσεις αποζημιώσεων, η ισπανική νομοθεσία (ισχύον παράρτημα)

προβλέπει δυνατότητα αυξομειώσεων του ποσού αποζημίωσης που υπολογίζεται βάσει των ανωτέρω πινάκων, με την εφαρμογή προκαθορισμένων, κατά περίπτωση, διορθωτικών συντελεστών, που σχετίζονται με εξατομικευμένα χαρακτηριστικά στοιχεία του παθόντος, όπως είναι π.χ. το ετήσιο εισόδημά του.

Σημιώνεται, επίσης, ότι για τις ανάγκες εφαρμογής του συστήματος έχει συσταθεί ειδικό διοικητικό όργανο, αποτελούμενο από ιατρούς πραγματογνώμονες, οι οποίοι συνδράμουν στην ορθή αποτύπωση της σωματικής βλάβης σε πόντους.

Αξίζει, τέλος, να σημειωθεί ότι εκτός ρυθμιστικού πεδίου του συστήματος βρίσκονται τα ιατρονοσοκομειακά έξοδα, καθώς και τα έξοδα κηδείας, τα οποία αποζημιώνονται επιπροσθέτως και σε εύλογα πλαίσια.

Γαλλία:

Στη Γαλλία, δικαίωμα χρηματικής ικανοποίησης λόγω ψυχικής οδύνης έχουν

μόνο, όπως έχει νομολογιακά διαπιστωθεί, ο σύζυγος και οι συγγενείς πρώτου βαθμού του θανατωθέντος, δηλαδή οι γονείς και τα τέκνα και όχι άλλα πρόσωπα. Το επιδικαζόμενο κάθε φορά ποσό καθορίζεται κατά την κρίση του δικαστηρίου για κάθε δικαιούχο αναλόγως με την ένταση του δεσμού που διατηρούσε με τον θανατωθέντα.

Όσον αφορά τον υπολογισμό της χρηματικής ικανοποίησης λόγω ηθικής βλάβης, το γαλλικό Δίκαιο προβλέπει την κατηγοριοποίηση των σωματικών βλαβών σε 7 βαθμίδες-κλίμακες, ανάλογα με τη σοβαρότητά τους, και στη συνέχεια υπάγει την κάθε συγκεκριμένη περίπτωση σωματικής βλάβης στην αντίστοιχη βαθμίδα, η οποία με βάση «πόντους» και συντελεστή καταλήγει σε συγκεκριμένο ποσό χρηματικής ικανοποίησης. Έτσι, ως προς την απαίτηση αυτή προβλέπεται συγκεκριμένο σύστημα αντικειμενικοποίησης.

Δέον να σημειωθεί ότι αποφασιστικός ρόλο στην εκτίμηση της σοβαρότητας ή μη, και του βαθμού της σωματικής βλάβης, και κατ' επέκταση στον υπολογισμό του ποσού της χρηματικής ικανοποίησης, διαδραματίζει ο εξειδικευμένος ιατρός (ιατρικός σύμβουλος - πραγματογνώμονας).

Γερμανία:

Σε περίπτωση θανάτου από τροχαίο ατύχημα, η γερμανική νομοθεσία δεν αναγνωρίζει δικαίωμα χρηματικής ικανοποίησης λόγω ψυχικής οδύνης στους συγγενείς ή στην οικογένεια του θανόντος. Κατ' εξαίρεση μόνον αναγνωρίζεται τέτοιο δικαίωμα και δύναται να επιδικασθεί μικρή χρηματική ικανοποίηση (περίπου 2.500 ευρώ) σε στενό συγγενή του θανόντος, ο οποίος αποδεδειγμένα υπέστη έντονο ψυχικό κλονισμό με την είδηση του θανάτου που απαιτεί ειδική φαρμακευτική αγωγή ή νοσηλεία σε νοσοκομείο.

Αντιθέτως, σε περίπτωση σωματικών βλαβών, το γερμανικό Δίκαιο προβλέπει δικαίωμα χρηματικής ικανοποίησης του

παθόντος λόγω ηθικής βλάβης. Σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθετική ρύθμιση, δύναται να αξιωθεί και να επιδικασθεί υπέρ του παθόντος εύλογη αποζημίωση, το ποσό της οποίας καθορίζεται κατά την κρίση του δικαστηρίου ή και εξωδίκως έπειτα από διαπραγματεύσεις μεταξύ του τρίτου ζημιωθέντος και του ασφαλιστή του ζημιογόνου οχήματος. Στην πράξη, ωστόσο (και όχι μέσω ρητής νομικής πρόβλεψης), έχει εδραιωθεί ένα σύστημα αντικειμενικοποίησης των ποσών που επιδικάζονται λόγω ηθικής βλάβης, το οποίο βασίζεται στη χρησιμοποίηση από τα δικαστήρια αλληλά και εξωδίκως αναλυτικών πινάκων που περιλαμβάνονται σε βιβλίο της ADAC (αναγνωρισμένη γερμανική λέσχη αυτοκινήτου), με τους οποίους επιχειρείται η συστηματοποιημένη καταγραφή της σχετικής νομολογίας στον χώρο των αποζημιώσεων ατυχημάτων αυτοκινήτου.

Ολλανδία:

Το ολλανδικό Δίκαιο, όπως και το γερμανικό, δεν προβλέπει χρηματική ικανοποίηση λόγω ψυχικής οδύνης υπέρ της οικογένειας του αποβιώσαντος. Επισημαίνεται ότι τον Ιανουάριο του 2003 είχε υπάρξει νομοθετική πρωτοβουλία για την καθιέρωση χρηματικής ικανοποίησης λόγω ψυχικής οδύνης, περιοριζόμενη στο ποσό των 10.000 ευρώ ανά δικαιούχο, χωρίς όμως η εν λόγω προωθούμενη μεταβολή να τεθεί εν τέλει σε ισχύ.

Προβλέπεται όμως νομοθετικά η χρηματική ικανοποίηση λόγω ηθικής βλάβης του παθόντος, η οποία υπολογίζεται βάσει σταθερής νομολογίας, η οποία αποτυπώνεται κατά τρόπο συστηματικό. Η νομολογία αυτή συλλέγεται σε ένα ημειπίσημο βιβλίο (Smartengeld gids), το οποίο αναθεωρείται κάθε τρία χρόνια, ώστε να προσαρμόζεται στα νέα δεδομένα.

Αγγλία:

Το αγγλικό Δίκαιο αναγνωρίζει, σε περίπτωση θανάτου, δικαίωμα χρηματικής

ικανοποίησης λόγω ψυχικής οδύνης μόνο στον σύζυγο και στους γονείς ανήλικου - άγαμου θανατωθέντος τέκνου. Το ποσό της αποζημίωσης καθορίζεται με νόμο και αναπροσαρμόζεται σε τακτά χρονικά διαστήματα. Το ανωτέρω καθοριζόμενο με νόμο ποσό αποζημίωσης διανέμεται μεταξύ των τυχόν περισσότερων δικαιούχων και μπορεί να μειώνεται αναλόγως προς το βαθμό συνυπατιότητας του θανατωθέντος.

Αντίθετα, το ποσό της χρηματικής ικανοποίησης λόγω ηθικής βλάβης δεν καθορίζεται με νόμο, αλλά εκδίδονται τακτικά οι λεγόμενοι Πίνακες Δικαστικών Μελετών (Judicial Studies Board), που αποτελούν μια ημειπίσημη έκδοση της πάγιας νομολογίας, η οποία εφαρμόζεται στην πράξη, ως κατευθυντήριες οδηγίες, από όλους τους εμπλεκόμενους (δικαστήρια, δικηγόροι, ασφαλιστές, παθόντες). Στους πίνακες αυτούς περιλαμβάνονται όλες οι περιπτώσεις σωματικών κακώσεων με προσωρινή ή μόνιμη ανικανότητα, όλων των ηλικιών θυμάτων, με προσδιορισμό του ακριβούς αντικειμενικού ποσού που δίδεται ως ηθική βλάβη, το οποίο γίνεται, κατά κανόνα, αποδεκτό (ή σε μέγιστη προσέγγιση) από τα δύο μέρη.

2. Σύστημα αντικειμενικοποίησης προσαρμοσμένο στην ελληνική τάξη πραγμάτων - Εφαρμογή του νέου συστήματος στις υποθέσεις του Επικουρικού Κεφαλαίου

Από την προεκτεθείσα ανάλυση προκύπτει σαφώς η ανάγκη υιοθέτησης, στον χώρο του τροχαίου ατυχήματος, ενός νέου καινοτόμου συστήματος αντικειμενικού υπολογισμού των «μη οικονομικής φύσεως» ζημιών, το οποίο θα λειτουργήσει διορθωτικά στα πολλαπλά νομικά και κοινωνικοοικονομικά προβλήματα του υφιστάμενου συστήματος, και δη θα διασφαλίζει την άμεση και προσήκουσα αποκατάσταση των ζημιωθέντων από τροχαία ατυχήματα, παράλληλα όμως θα στηρίζει το πολύτιμο οικοδόμημα του θεσμού της

υποχρεωτικής ασφάλισης αστικής ευθύνης από την κυκλοφορία οχημάτων και, ιδίως, την αδιάλειπτη λειτουργία του Επικουρικού Κεφαλαίου.

Η ευρωπαϊκή εμπειρία εξάλληλου επαληθεύει επακριβώς τη σκοπιμότητα χρήσης ενός ανάλογου συστήματος.

Η ιδιαίτερη φύση του Επικουρικού Κεφαλαίου όχι μόνο δικαιολογεί αλληλά επιβάλλει τη θέσπιση ειδικής νομοθετικής ρύθμισης για τις υποθέσεις που το αφορούν, καθώς είναι αναγκαία και προς όφελος όλων η στήριξη της αποτελεσματικής λειτουργίας του.

Τι ανέφερε η επίμαχη ρύθμιση

Την 1η Σεπτεμβρίου το υπουργείο Οικονομικών δημοσίευσε την επίμαχη ρύθμιση για την επιβίωση του Επικουρικού Κεφαλαίου.

Η συγκεκριμένη ρύθμιση ανέφερε μεταξύ άλλων ότι:

«2. Στην αποζημίωση που καταβάλλει το Επικουρικό Κεφάλαιο δεν συμπεριλαμβάνονται οι χρηματικές ικανοποιήσεις λόγω ηθικής βλάβης ή ψυχικής οδύνης. Η αποζημίωση για τα εδάφια α) και β) της προηγούμενης παραγράφου του παρόντος άρθρου δεν μπορεί να υπερβεί τα κατά το άρθρο 6 παράγραφος 5 κατώτατα όρια ασφαλιστικών ποσών του χρόνου του ατυχήματος, η δε σχετική αξίωση υποκειται στην κατά το άρθρο 10 παρ. 2 παράγραφο. Στις περιπτώσεις του εδαφίου γ) της προηγούμενης παραγράφου η αποζημίωση καταβάλλεται σύμφωνα με τα ακόλουθα:

- α) για ζημία ύψους έως 2.000 ευρώ καταβάλλεται αποζημίωση ίση προς το 90% αυτής,
- β) για ζημία ύψους από 2.001 έως 4.000 ευρώ καταβάλλεται αποζημίωση ίση προς το 87,5% αυτής,
- γ) για ζημία ύψους από 4.001 έως 6.000 ευρώ καταβάλλεται αποζημίωση ίση προς το 85% αυτής,
- δ) για ζημία ύψους από 6.001 έως

8.000 ευρώ καταβάλλεται αποζημίωση ίση προς το 82,5% αυτής,

ε) για ζημία ύψους από 8.001 έως 10.000 ευρώ καταβάλλεται αποζημίωση ίση προς το 80% αυτής,

στ) για ζημία ύψους από 10.001 έως 30.000 ευρώ καταβάλλεται αποζημίωση ίση προς το 75% αυτής,

ζ) για ζημία ύψους από 30.001 έως 60.000 ευρώ καταβάλλεται αποζημίωση ίση προς το 70% αυτής,

η) για ζημία ύψους από 60.001 έως 100.000 ευρώ καταβάλλεται αποζημίωση ίση προς το 60% αυτής,

θ) για ζημίες το ύψους των οποίων υπερβαίνουν τις 100.000 ευρώ η αποζημίωση καταβάλλεται με μείωση 40% με ανώτατο όριο τις 100.000 ευρώ.

Η ρύθμιση της παρούσας παραγράφου καταλαμβάνει και τις ήδη γεγεννημένες αξιώσεις κατά του Επικουρικού Κεφαλαίου, χωρίς πάντως να θίγει αξιώσεις που έχουν επιδικαστεί με τελεσίδικη δικαστική απόφαση. Οι δικαιούχοι αποζημίωσης δύναται να διεκδικήσουν το υπόλοιπο ποσόν της ζημιάς από τη κοινή εκκαθάριση. Οι τόκοι που στις περιπτώσεις της προηγούμενης παραγράφου του παρόντος άρθρου υποχρεούται να καταβάλει το Επικουρικό Κεφάλαιο υπολογίζονται σε κάθε περίπτωση με επιτόκιο έξι τοις εκατό (6%) ετησίως.

Με απόφαση της Τράπεζας της Ελλάδος, η οποία δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, μπορεί να μεταβάλλεται το εν λόγω ποσοστό.»

Η προτεινόμενη ρύθμιση

Η ρύθμιση που προβλέπει τη μη καταβολή από το Επικουρικό Κεφάλαιο χρ-

Οι δικαιούχοι αποζημίωσης δύναται να διεκδικήσουν το υπόλοιπο ποσόν της ζημιάς από την κοινή εκκαθάριση



ματικών ικανοποιήσεων λόγω ηθικής βλάβης και ψυχικής οδύνης, όπως και οιοσδήποτε άλλος περιορισμός θεσπισθεί για τις αποζημιώσεις που καταβάλλονται από το Επικουρικό Κεφάλαιο σε περίπτωση ανάκλησης της άδειας λειτουργίας ή πτώχευσης ασφαλιστικής επιχείρησης, είναι απολύτως συνταγματική, νόμιμη και θεμιτή.

Και τούτο για τους ακόλουθους λόγους: α) Η Κοινοτική Οδηγία που επέβαλε τη σύσταση του Επικουρικού Κεφαλαίου

ασφάλισης αυτοκινήτου προβλέπει υποχρέωση αυτού να καταβάλει αποζημιώσεις μόνο για τις περιπτώσεις ατυχημάτων που προκαλούνται από ανασφάλιστα και άγνωστα οχήματα.

Επομένως, με βάση την ισχύουσα κοινοτική νομοθεσία δεν υφίσταται υποχρέωση του Επικουρικού Κεφαλαίου να καταβάλει οιαδήποτε αποζημίωση σε περίπτωση ανάκλησης της άδειας λειτουργίας ή πτώχευσης ασφαλιστικής επιχείρησης.

β) Η καταβολή αποζημίωσης από το Επικουρικό Κεφάλαιο στην περίπτωση ανάκλησης της άδειας λειτουργίας ή πτώχευσης ασφαλιστικής επιχείρησης θεσπίστηκε και εισήχθη στην ελληνική νομοθεσία με πρωτοβουλία της ελληνικής πολιτείας για κοινωνικούς λόγους, σε μια προσπάθεια ενδυνάμωσης της προστασίας των θυμάτων τροχαίων ατυχημάτων.

Είναι γεγονός ότι αρχική επιλογή της ελληνικής πολιτείας ήταν η αποζημίωση που καταβαλλόταν για την πρόσθετη αυτή κάλυψη του Επικουρικού Κεφαλαίου να είναι ανάλογη με αυτήν που καταβάλλεται στις περιπτώσεις των ανασφάλιστων και άγνωστων οχημάτων.

Ωστόσο, η μπερδολόγκωση των αποζημιώσεων που καταβάλλονται και οφείλονται σήμερα από το Επικουρικό Κεφάλαιο επέβαλαν την επανεξέταση της θέσεως της πολιτείας και την αναζήτηση αποτελεσματικότερων επιλογών, με τις οποίες θα παρέχεται αφενός η βέλτιστη δυνατή προστασία στα θύματα από τροχαίο ατύχημα και παράλληλα θα διασφαλίζεται η αναγκαία για το κοινωνικό σύνολο διατήρηση και στήριξη της ομαλής λειτουργίας του Επικουρικού Κεφαλαίου.

Συνεπώς, οι περιορισμοί που προτείνονται στο σχέδιο νόμου και αφορούν τις

αποζημιώσεις που καταβάλλονται από το Επικουρικό Κεφάλαιο σε περίπτωση ανάκλησης της άδειας λειτουργίας ή πτώχευσης ασφαλιστικής επιχείρησης είναι απόλυτα νόμιμοι και θεμιτοί.

γ) Θα πρέπει, επίσης, να σημειωθεί ότι ανάλογους περιορισμούς στις παρεχόμενες καλύψεις προβλέπονται και σε όλα τα υφιστάμενα σήμερα στη χώρα μας εγγυητικά κεφάλαια, τα οποία καλούνται να παρέχουν αποζημιώσεις σε περίπτωση ανάκλησης λειτουργίας επιχειρήσεων, όπως για παράδειγμα αναφέρουμε το Ταμείο Εγγύησης Καταθέσεων και Επενδύσεων (ΤΕΚΕ).

δ) Επιπλέον, θα πρέπει να γίνει κατανοητός ο επικουρικός χαρακτήρας της παρέμβασης του Επικουρικού Κεφαλαίου, καθώς στόχος της παρέμβασης αυτής είναι ο περιορισμός των δυσμενών επιπτώσεων που συνεπάγεται η ανάκληση της άδειας λειτουργίας μιας ασφαλιστικής επιχείρησης και όχι η παροχή πλήρους προστασίας στους δικαιούχους αποζημίωσης.

Οι αντιδράσεις των δικηγόρων

Στις 3 Σεπτεμβρίου, η Ολομέλεια των προέδρων των Δ.Σ.Ε. αποφάσισε να αποστείλει επιστολή στον υπουργό Οικονομικών, στην οποία εξέφραζε την κατηγορηματική αντίθεσή της στην επιχειρούμενη μείωση της ευθύνης του Επικουρικού Κεφαλαίου.

Η Ολομέλεια των προέδρων των Δ.Σ.Ε. ζήτησε «να αποσυρθεί η άδικη και παράνομη αυτή διάταξη, που θίγει συνταγματικώς κατοχυρωμένα περιουσιακά δικαιώματα των Ελλήνων πολιτών και προσβάλλει εν δυνάμει τα δικαιώματα κάθε Έλληνα πολίτη που μπορεί να πέσει θύμα τροχαίου ατυχήματος». Δήλωσε «κατηγο-



Ανάλογους περιορισμούς στις παρεχόμενες καλύψεις προβλέπονται και σε όλα τα υφιστάμενα σήμερα στη χώρα μας εγγυητικά κεφάλαια

ρηματικά αντίθετη» σε κάθε προσπάθεια μείωσης της ευθύνης του Επικουρικού Κεφαλαίου και, εν κατακλείδι, καλούσε την πολιτεία να αντιμετωπίσει τα υπαρκτά προβλήματα του Επικουρικού Κεφαλαίου «με την οικονομική ενδυνάμωσή του και με την ενίσχυση των ελεγκτικών μηχανισμών της Τράπεζας της Ελλάδας στην ασφαλιστική αγορά και όχι με τη μετακύλιση των προβλημάτων στους Έλληνες πολίτες, παθόντες ή ασφαλισμένους».

Στις 6 Σεπτεμβρίου, σε ανακοίνωση της

Διαχειριστικής Επιτροπής του Επικουρικού Κεφαλαίου τονίζεται ότι «η προσπάθεια για την επιβίωση του Επικουρικού Κεφαλαίου και τη διατήρηση του επιβιοθητικού, επικουρικού και κοινωνικού χαρακτήρα του συνδέεται άμεσα με τις προτεινόμενες ρυθμίσεις του άρθρου 48. Αναμένουμε, λοιπόν, τη στήριξή του από το σύνολο της Βουλής».

Παράλληλα, σημειωνόταν ότι με τις προτεινόμενες ρυθμίσεις «δεν θίγεται το καθεστώς αποζημίωσης για την κάλυψη συγκεκριμένων ζημιών οικονομικά μετρήσιμων (όπως είναι το κόστος αποκατάστασης ατυχημάτων υλικών και σωματικών βλαβών)» καθώς και ότι «καλύπτεται το 98% των περιπτώσεων και μετά από τη θέσπιση ορίων και πηλαφών 100.000 ευρώ».

Εν κατακλείδι, στην ανακοίνωσή του το Επικουρικό Κεφάλαιο καλούσε την πολιτεία να επιμείνει στις προωθούμενες ρυθμίσεις, σημειώνοντας μεταξύ άλλων: «(...) Η αποζημίωση χωρίς όριο και χωρίς αντικειμενικούς κανόνες στην ψυχική οδύνη και την ηθική βλάβη έχει οδηγήσει μέχρι σήμερα στην ύπαρξη περιπτώσεων που έχουν καταδειχθεί ως επιβλαβείς για το κοινωνικό κύκλωμα, δικηγόροι στη φυλακή, καταγγελίες σε δικηγόρους συλλόγους, επικουρικό, κ.λπ.).

Καλούμε την πολιτεία να επιμείνει στις ρυθμίσεις και, επίσης, ζητούμε να γίνει έλεγχος όλων των ζημιών των τελευταίων πέντε ετών, των ποσών που εισπράχθηκαν από το Επικουρικό, των ποσών που κατέληξαν στα χέρια των πολιτών και επί ποίων αμοιβών φορολογήθηκαν οι δικηγόροι.

Πρέπει να σταματήσει αυτό το "πάρτυ"

που γίνεται από μία μειοψηφία σε βάρος του κοινωνικού συνόλου, μοναδικά σε όλη την Ευρώπη».

Στις 6 Σεπτεμβρίου, αργά το απόγευμα, έγινε γνωστό ότι απεσύρθη το άρθρο 48 του νομοσχεδίου. Ο Δ.Σ.Α. εξέδωσε την ίδια ημέρα σχετικό δελητίο Τύπου, για να εκφράσει «την ικανοποίησή του για αυτή την εξέλιξη».

Στις 8 Σεπτεμβρίου, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος εξέδωσε δελητίο Τύπου, στο οποίο εξέφραζε την «έντονη αντίθεσή της για την απόσυρση από την Κυβέρνηση, κατόπιν συντεταγμένων πιέσεων που δέχθηκε».

Αναφερόμενη η ΕΑΕΕ στην πρόταση των Δικηγορικών Συλλόγων, σχολίαζε ότι «η πολιτεία στη σημερινή δημοσιονομική συγκυρία αδυνατεί να συμβάλει οικονομικά, τη στιγμή που οι δικαιούχοι αποζημίωσης επείγονται να αποζημιωθούν και δεν ικανοποιούνται με ευκολόγια και γενικόλογες παραιτήσεις».

Οι δικηγόροι ζητούν την απομάκρυνση Ζορμπά

Τέλος, καλούσε την πολιτεία «να θέσει τις διατάξεις αυτές άμεσα σε ανοιχτή διαβούλευση και ψήφιση». Σε διαφορετική περίπτωση, σημειωνόταν ότι «η ασφαλιστική αγορά, σταθερά και με συνέπεια αρωγός και συμπαραστάτης της πολιτείας έως σήμερα, δεν βρίσκει λόγο να συμμετέχει στη διοίκηση του Επικουρικού Κεφαλαίου, το οποίο μετά την απόσυρση των εν λόγω διατάξεων χάνει την τελευταία ευκαιρία να ληιουργήσει ομαλά».

Στις 8 Σεπτεμβρίου, η Συντονιστική Επιτροπή των Δικηγορικών Συλλόγων Ελλάδος εξέδωσε δελητίο Τύπου, στο οποίο ζητούσε την απομάκρυνση του κ. Ζορμπά από τη θέση του προέδρου της Διαχειριστικής Επιτροπής του Επικουρικού Κεφαλαίου. Στις 9 Σεπτεμβρίου, η Διαχειριστική Επιτροπή του Επικουρικού εξέδωσε δελητίο Τύπου, στο οποίο επισήμανε μεταξύ άλλων ότι «στη σημερινή οικονομική συ-

γκυρία ασφαλώς δεν αποτελεί λύση η μεταβίβαση του ελλείμματος του Επικουρικού Κεφαλαίου σε όλους τους ασφαλισμένους, με υπέρμετρες αυξήσεις ασφαλιστρών ή μέσω των τελών κυκλοφορίας. Επιπλέον, οι επίμονες προσπάθειες που καταβλήθηκαν για τον δανεισμό του Επικουρικού, δυστυχώς, δεν ευοδώθηκαν.

Βάσει των ανωτέρω, είμαστε βέβαιοι ότι οι Δικηγορικοί Σύλλογοι επιθυμούν εξίσου την εξάλειψη περιπτώσεων αμφιλεγόμενων πρακτικών που επιβαρύνουν υπέρμετρα το Επικουρικό Κεφάλαιο και προσδοκούμε να τους βρούμε αρωγούς στην προσπάθειά μας για την εξυγίανσή του.

Καλούμε την πολιτεία, τους Δικηγορικούς Συλλόγους και όλους τους εμπλεκόμενους φορείς να σκύψουν πάνω από το πρόβλημα, ώστε να βρεθεί αρμονικά πρακτική και εφικτή λύση για το μέλλον του Επικουρικού Κεφαλαίου».

Στις 14 Σεπτεμβρίου, σε συνέντευξη Τύπου με θέμα «Κρίνεται η βιωσιμότητα του Επικουρικού Κεφαλαίου», η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος περιέγραψε τη δεινή οικονομική κατάσταση του Επικουρικού, για να καταδείξει την αναγκαιότητα άμεσων λήψεων μέτρων.

Ορισμένα ακόμη κρίσιμα μεγέθη

Από τα στοιχεία για τις εκκρεμείς ζημίες του Επικουρικού Κεφαλαίου με ημερομηνία 31/12/2010, προκύπτει ανάγλυφα πόσες περιπτώσεις αφορά το κούρεμα των αποζημιώσεων. Ουσιαστικά, πρόκειται για 2.300 περιπτώσεις. Δεν είναι αριθμοί, είναι άνθρωποι, ωστόσο σε κάθε περίπτωση δεν αφορά το σύνολο των θυμάτων, που περιμένουν να αποζημιωθούν.

Επίσης από όλη την παρουσίαση είναι φανερό ότι άλλοι τρόποι κάλυψης του ελλείμματος δεν υπάρχουν.

Από την πλευρά όσων εναντιώθηκαν σε μία ρύθμιση «haircut» των αποζημιώσεων, έπεσε η πρόταση αύξησης του ποσοστού επί των ασφαλιστρών που καταβάλλουν οι ασφαλισμένοι για το Επικουρικό.

Αν, π.χ., από 5% αυξηθεί στο 10%, σε μία αγορά των 900 εκατ. ευρώ από 45 εκατ. θα αυξηθούν στα 100 εκατ. ευρώ περίπου τα έσοδα. Ούτε το τρέχον ετήσιο έλλειμμα δεν καλύπτεται. Επίσης, οι προτάσεις για αυστηρές ποινές στα ανασφάλιστα οχήματα είναι μεν σωστές, όμως δεν αποτελούν λύση στο πρόβλημα, καθώς οι αποζημιώσεις από ανασφάλιστα οχήματα είναι λίγο πάνω από 10% των συνολικών αποζημιώσεων του Επικουρικού Κεφαλαίου.

Είναι προφανές ότι η λύση θα πρέπει να είναι ένας συνδυασμός προτάσεων στις οποίες και το «κούρεμα» θα έχει τον πρώτο λόγο, διαφορετικά το Επικουρικό οδηγείται σε πτώχευση, όπως υποστηρίζουν πλέον ανοικτά όλοι οι εμπλεκόμενοι.

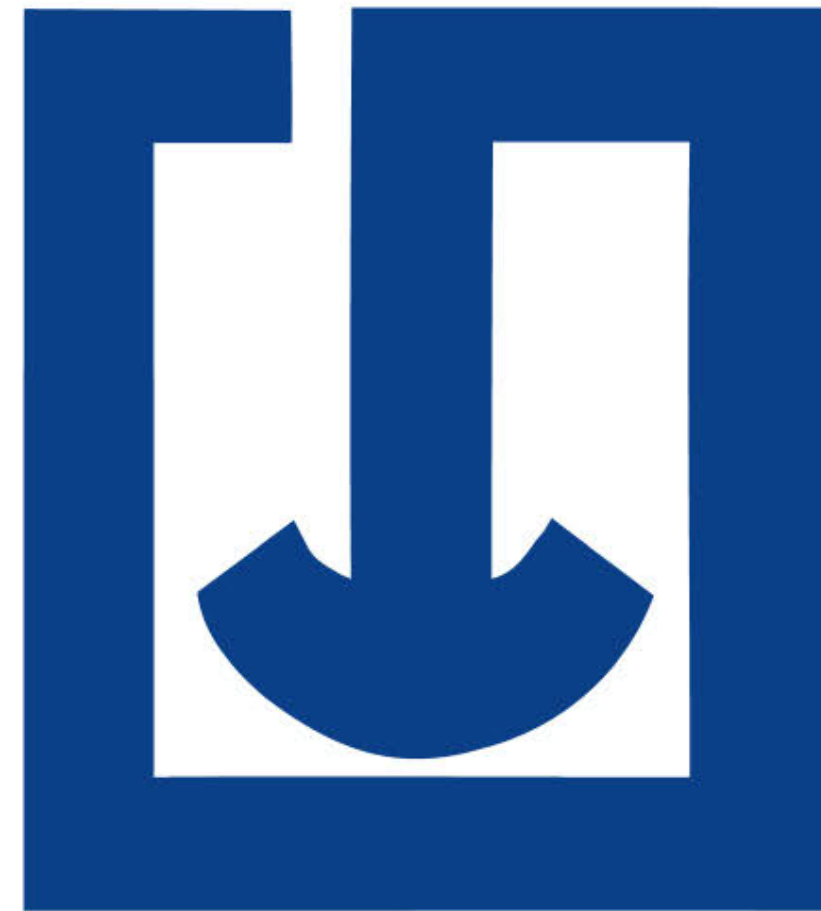
Η κήρυξη του Επικουρικού σε πτώχευση είναι πάντως ένα σενάριο που μπορεί να βρίσκει ανοικτά αυτιά τόσο στην Τράπεζα της Ελλάδος όσο και στο υπουργείο Οικονομικών. Το επιχείρημα που «κυκλοφορεί» υπέρ της λύσης αυτής είναι απλό. «Εδώ καταρρέει η χώρα, το Επικουρικό είναι το πρόβλημα;»

Μέσα σε αυτή την αναμπουμπούλα, κλείνει και το Επικουρικό και η επαναστάσή του γίνεται σε νέες πιο ορθολογικές βάσεις, στο πλαίσιο της κοινοτικής οδηγίας η οποία απαιτεί από τις χώρες μέλη της Ε.Ε. έναν Οργανισμό που θα καλύπτει περιπτώσεις ανασφάλιστων οχημάτων ή αγνώστων οχημάτων. Δεν θα καλύπτει δηλαδή περιπτώσεις αποζημιώσεων από ασφαλιστικές εταιρείες που έκλεισαν.

Σε κάθε περίπτωση, οι επιλογές που έχει η κυβέρνηση είναι δύο.

Η πτώχευση του Επικουρικού και ο επαναπροσδιορισμός του ρόλου του είναι η μία. Η υιοθέτηση με ορισμένες ίσως τροποποιήσεις της ρύθμισης που απεσύρθη είναι η άλλη.

Και το μαχαίρι και το πεπόνι το έχουν ο κ. Βενιζέλος και ο κ. Προβόπουλος και ουδείς άλλος.



Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

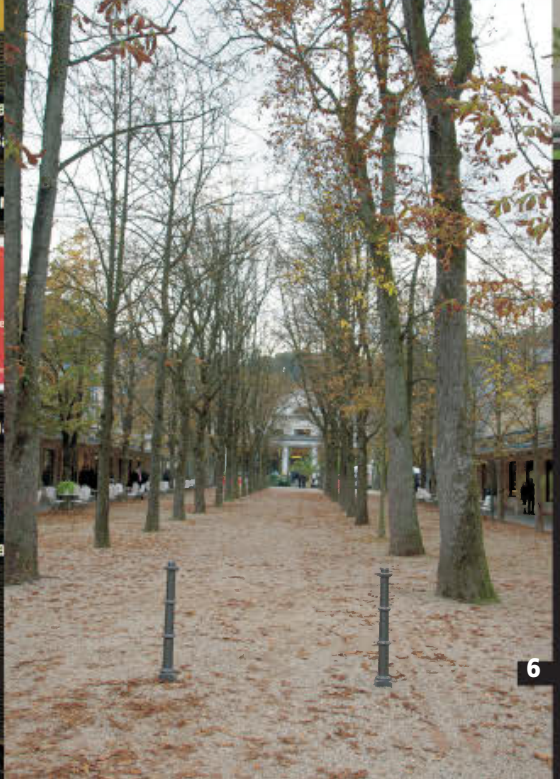
Αν και εσείς θέλετε, όχι ακόμα μία ασφαλιστική εταιρία, άλλα ένα συνεργάτη που συνδέει την πορεία του με τη δική σας επιτυχία, τότε επιλέξτε την αξιοπιστία και τη σοβαρότητα της Ατλαντικής Ένωσης.

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



Baden - Baden 2011

Αντασφαλιστές: Η ανάκαμψη θα έρθει όταν πονέσουμε πολύ



- 1. Lloyd's Cocktail
- 2. Guy Carpenter Cocktail
- 3. Gerald Turner AON, Νίκος Μακρόπουλος Ευρώπη ΑΕΓΑ
- 4-6. Άποψη του Μπάντεν - Μπάντεν



Με φόντο την Ακρόπολη στην Αθήνα και στη σκιά των εξελίξεων της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης, πραγματοποιήθηκε και φέτος το ραντεβού ασφαλιστών και αντασφαλιστών της παγκόσμιας ασφαλιστικής αγοράς. Το ραντεβού, που όπως κάθε χρόνο πραγματοποιείται στα τέλη Οκτωβρίου στο Μπάντεν-

Μπάντεν της Γερμανίας, σκοπό έχει να δώσει την ευκαιρία σε ασφαλιστές και αντασφαλιστές να κλείσουν τις τελευταίες συμφωνίες σχετικά με τις αντασφαλιστικές συμβάσεις εν όψει της ανανέωσής τους στα τέλη κάθε Δεκεμβρίου. Το αρνητικό κλίμα στις αγορές, λόγω της οικονομικής κατάστασης σε παγκόσμιο επίπε-

δο, δεν μπορεί να αφήσει ανεπηρέαστους και τους κολλοσιαίους ασφαλιστικούς ομίλους, μια και ανήκουν και αυτοί στις χρηματαγορές και είναι μέρος βασικό, θα λέγαμε, της οικονομίας. Παρ' όλα αυτά, από τις συζητήσεις που είχαμε την ευκαιρία να κάνουμε με αρκετούς αντασφαλιστές στο Μπάντεν-Μπάντεν, πήρα-

με την αίσθηση ότι η ασφαλιστική αγορά είναι έτοιμη να αντιμετωπίσει «δύσκολους καιρούς», μιας και αυτός είναι ο ρόλος της. Από μια τέτοια ασφαλιστική «γιορτή» δεν θα μπορούσε να λείπει φυσικά και η ελληνική ασφαλιστική αγορά. Οικοδεσπότης επί σειρά ετών ο Νίκος Μακρόπουλος από την Ευρώπη ΑΕΓΑ, φιλοξέ-

νησε σε cocktail που παρέθεσε στο σπίτι του πέρα από εκπροσώπους πολλών αντασφαλιστικών ομίλων και σχεδόν όλες τις ελληνικές παρουσίες στο Μπάντεν-Μπάντεν. Μεταξύ άλλων, είδαμε εκπροσώπους μεσιτών αντασφαλίσεων, όπως τον κ. Turner από την AON και τον κ. Μελακοπίδη από τη MATRIX, αλλά και εκπροσώπους ασφαλισ-

κών εταιριών, όπως τον κ. Κωσταντά από την Εθνική Ασφαλιστική. Για μερικούς τα μηνύματα ήταν δυσσίωνα, για άλλους αναμενόμενα, πάντως το μήνυμα που πήραμε εμείς από το Μπάντεν-Μπάντεν είναι πως η αγορά σε σχέση με πέρυσι δεν έχει αλλιάξει ακόμη και για να αλλιάξει κάποιος θα πρέπει να πονέσουν!



1

Στο πλαίσιο του Baden-Baden Rendez-Vous, η Guy Carpenter οργάνωσε ομιλία όπου όλοι οι ομιλητές συμφωνήσαν πως η παγκόσμια αγορά ανασφάλισης δεν έχει γυρίσει ακόμα προς την ανάκαμψη.

Ο Chris Klein, επικεφαλής των πωλήσεων και δημοσίων σχέσεων στην Guy Carpenter, υπογράμμισε κατά την έναρξη της εκδήλωσης πως μέχρι στιγμής η εικόνα για την αγορά είναι μεικτή, λόγω του συνδυασμού των φυσικών καταστροφών, όπως οι πολυηπείλιο σεισμοί στη Νέα Ζηλανδία και στην Ιαπωνία, και η συνεχιζόμενη οικονομική κρίση, η οποία αποτελεί σημαντική ένεση αβεβαιότητας στις χρηματοοικονομικές αγορές. Αυτό έχει φυσικά εγείρει το ερώτημα του εάν η αγορά ανασφαλίσεων είναι τελικά σκληρή. Ωστόσο, σύμφωνα με τον Christopher Hitchings, αντιπρόεδρο έρευνας στους αναλυτές Keefe Bruyette & Woods, υπάρχουν μέχρι στιγμής ανεπαρκείς ενδείξεις ότι η αγορά ανασφαλίσεων αρχίζει να δυναμώνει. Ο κ. Κώστας Μοιράνθης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της PartnerRe, επεσήμανε ότι το 2011 είναι μέχρι στιγμής μια σκληρή χρόνια για τους ανασφα-

λιστές και ότι οι συνεχιζόμενες διαπραγματεύσεις στις ανανεώσεις των συμβάσεων θα είναι πολύπλοκες, κι αυτό λόγω της συνολικής κατάστασης.

Ο Booth Clement, μέλος στο διοικητικό συμβούλιο της Allianz SE, συμφώνησε με το πάνελ ότι η ανασφαλίστικη αγορά δεν έχει κάνει ακόμα τον κύκλο της και ότι μέχρι σήμερα δεν έχει σημειωθεί καμία σημαντική κίνηση όσον αφορά τις τιμολογήσεις. «Ανάκαμψη θα συμβεί όταν θα έχει υπάρξει επαρκής ποσότητα πόνου», είπε στους συγκεντρωμένους αντιπροσώπους, προσθέτοντας ότι η αγορά δεν φαίνεται να έχει φτάσει σε αυτό το ανώτατο όριο πόνου ακόμα.

Ο κ. Booth επισήμανε ότι ανά τον κόσμο υπάρχουν πολιτικές αναταραχές, «τα πολιτικά τοπία έχουν αλλιάξει και αυτό είναι κάτι που πρέπει να παρακολουθήσουμε», είπε χαρακτηριστικά. «Επίσης, υπάρχει η συνεχιζόμενη παγκόσμια οικονομική κρίση, η οποία είναι η ίδια από το 2008, αν και σε διαφορετική μορφή. Το 2008, οι χρηματοπιστωτικές αγορές είχαν πάρει φωτιά. Τώρα, το 2011, έχει πάρει φωτιά και η πυροσβεστική», τόνισε χαρακτηριστικά.



2



3

1. Chris Klein - Guy Carpenter, Booth Clement - Allianz SE, Christopher Hitchings - Keefe Bruyette & Woods, Κώστας Μοιράνθης - Partner Re, Frank Majors - Nephila Capital
2. Κώστας Μοιράνθης - Partner Re
3. Booth Clement - Allianz SE



1 2



3 4



5 6



8



7

1, 4 Guy Carpenter Cocktail
2, 3, 8 Άποψη του Μπάντεν - Μπάντεν
5. Κώστας Σαββίδης, Παύλος και Γιάννης Κλεάνθους Hydra Insurance, Κ. Σπύρου, Γ. Μελακοπίδης Matrix
6. SCOR Cocktail
7. Κ. Σπύρου, Νίκος Μακρόπουλος Ευρώπη ΑΕΓΑ, Σταύρος Κωνσταντίνος Εθνική Ασφαλιστική



Το ΝΑΙ στηρίζει τις πωλήσεις τώρα που η τραπεζική εποπτεία νομοθετεί

Δύο δρόμοι προς την επιτυχία των πωλήσεων



Σχεδόν όλοι οι επιτυχημένοι διευθυντές έχουν εμπειρία πάνω στις πωλήσεις, αλλά θα αποτελούσε μεγάλο λάθος να υποθέσουμε ότι όσο πιο επιτυχημένος είστε στις πωλήσεις τόσο πιο επιτυχημένος θα γίνετε σαν διευθυντής. Τίποτα δεν θα μπορούσε να είναι πιο μακριά από την αλήθεια. Όσο πιο επιτυχημένος είστε στις πωλήσεις τόσο προσεκτικότερα πρέπει να λάβετε υπόψη τα συν μια σταδιοδρομίας στις πωλήσεις και όσα πρέπει να γίνουν αναφορικά με την εργασία της διεύθυνσης. Απλά μπορούμε να πούμε ότι η εργασία της διεύθυνσης συνίσταται στο να επιτύχει κανείς να γίνονται διάφορα πράγματα διά μέσου άλλων. Κάντε μία σύγκριση αυτής της εργασίας με τη δουλειά πάνω στις πωλήσεις που περιλαμβάνεται ενεργά σε κάθε βήμα της διαδικασίας πωλήσεων. Στη διεύθυνση δεν είναι αρκετό να γνωρίζετε μόνο πώς να βρίσκετε υποψήφιους πελάτες ή να έχετε υψηλό συντελεστή κλεισίματος ασφαλειών. Σαν διευθυντής, πρέπει να είστε σε θέση να μεταβιβάσετε τις ικανότητές σας σε άλλους. Η επιτυχία σας εξαρτάται από το αν

έχετε μια ομάδα ασφαλιστών που μπορούν να έχουν επιτυχία στις πωλήσεις και να πετύχουν παρακινούνται να εργασθούν. Αν έχετε αποδείξει ότι μπορείτε να πετύχετε ένα σημαντικό όγκο πωλήσεων στα ασφαλιστικά προϊόντα, η πιθανότητα να ασχοληθείτε με τη διεύθυνση δεν αποτελεί παραγωγή, αλλά είναι προσφορά μιας τελείως διαφορετικής εργασίας. Κατά πόσο αυτή η εργασία είναι καλύτερη από την άλλη εξαρτάται εξ ολοκλήρου από σας.

Τα σχέδια δύο πετυχημένων μελών του δυναμικού πωλήσεων που έκαναν διαφορετικές επιλογές απεικονίζουν τη διαφορά ανάμεσα στις δύο σταδιοδρομίες. Ο πρώτος δέχθηκε τη διεύθυνση σαν μία «προαγωγή», ανακάλυψε ότι ήταν λάθος και επέστρεψε στις πωλήσεις. Ο άλλος αποσκοπούσε να κάνει καριέρα σαν διευθυντής από την πρώτη ημέρα που υπέγραψε σύμβαση εργασίας. Ήταν ένα βήμα που είχε προβλέψει στον σχεδιασμό της σταδιοδρομίας του.

Ο ασφαλιστής που επέστρεψε στις προσωπικές πωλήσεις λέει: «Νομίζω ότι αρκετοί ασφαλιστές κάνουν το λάθος που έκανα εγώ, να μη ρίχνουν δηλαδή μια προσεκτική ματιά στα πλεονεκτήματα που έχουν. Λίγοι άνθρωποι είναι πιο ανεξάρτητοι ή έχουν περισσότερη σιγουριά από τον πραγματικό κορυφαίο ασφαλιστή. Από την άλλη μεριά, οι υπευθυνότητες που αναλαμβάνει ένας διευθυντής, όπως είναι η λήψη αποφάσεων

για το ποιοι πρέπει να ενταχθούν ή όχι στο δυναμικό των ασφαλιστών του, η προσπάθεια να εκπαιδευτεί και να επιβλέπει αυτούς που έχει επιλέξει, η υποβοήθηση των συνεργατών του στον χειρισμό των οικονομικών τους, με κάνουν να μη βλέπω με ενθουσιασμό τη θέση του υπεύθυνου πωλήσεων».

Το άτομο, πάλι, που οικοδομεί και διεύθυνει τώρα τη λειτουργία ενός ικανοποιητικά αναπτυσσόμενου υποκαταστήματος λέει: «Η εμπειρία μου από την προηγούμενη εργασία μου συνίστατο στο ότι συνεργαζόμουν και διπύθυνα άλλους ανθρώπους. Μία από τις βασικές αιτίες που με εξωθούσε στη δημιουργία σταθερά όλο και πιο υψηλού δείκτου πωλήσεων ήταν η διάθεση να αποκτήσω τις προϋποθέσεις για την ανάληψη της θέσεως του διευθυντού. Η διάθεση είναι μία σύνθετη, δύσκολη εργασία. Μου παρέχει λίγη απομόνωση και απαιτεί τη χρησιμοποίηση όλου του χρόνου μου, αλλά είμαι διευθυντής διότι προτιμώ αυτή την εργασία από οποιαδήποτε άλλη. Μου αρέσει η συγκίνηση και η ικανοποίηση που δοκιμάζω βλέποντας έναν υποψήφιο που στρατηγόγησα να προκόβει, να ανεβάζει το εισόδημά του, να προσφέρει ένα καλύτερο επίπεδο ζωής στην οικογένειά του, να κερδίζει κοινωνικά και επαγγελματικά κύρος, να ενισχύει την αυτοπεποίθησή του και να καταναρθώσεται. Αν ήθελα προσόντα για πιστεύω ότι το ποτέ θλοκλήρω- κάνοντας κάποια

Και τα δύο πρόσω- ματος πέτυχαν να έχουν γνώριση στον νταί, **έχουν περίπου το ίδιο εισόδημα και σίγουρα βρες προοπτικές για να κάνουν την εργασία που τους κάνει καλά.**

ΟΛΟΙ ΕΙΝΑΙ ΣΟΦΟΙ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΛΛΟΥΣ ΣΠΑΝΙΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΤΟΥΣ!

Άσκηση: Σχέδιο Δράσεως για Οργάνωση Συγκέντρώσεως

Σχεδιάστε, αναπτύξτε, πραγματοποιήστε και κριτικάρετε μία συγκέντρωση των ασφαλιστών σας.
1. Διαλέξτε ένα κατάλληλο θέμα για τη συγκέντρωση.

2. Καθορίστε ποιοι πρέπει να παρακολουθήσουν τη συγκέντρωση.
3. Συμπληρώστε το Σχέδιο Δράσεως για οργάνωση συγκέντρώσεως, το οποίο ακολουθεί, και κάντε επισκόπηση με τον διευθυντή σας.
4. Αποφασίστε την ημέρα και την ώρα της συγκέντρώσεως. Ειδοποιήστε τους συμμετέχοντες σχετικά με το θέμα, τον χρόνο, τον τόπο, την απαιτούμενη προετοιμασία και τα απαραίτητα υλικά.
5. Προβάρτε πριν από τη συγκέντρωση.
6. Πραγματοποιήστε τη συγκέντρωση.
7. Τέλος, συναντηθείτε με τον επικεφαλής σας για μια εκ των υστέρων κριτική.

Σχέδιο Δράσεως για Οργάνωση Συγκέντρώσεως
I. Το θέμα σας: Περιγράψτε το θέμα της συγκέντρώσεώς σας. Να περιλάβετε αρκετές λεπτομέρειες ούτως ώστε όποιος διαβάζει αυτήν την περιγραφή να γνωρίζει ποια συγκεκριμένα θέματα καλύπτονται.

II. Στόχοι της Συγκέντρώσεως: Και σεις και οι άνθρωποί σας που θα παρακολουθήσουν τη συγκέντρωσή σας, πρέπει να γνωρίζετε γιατί διεξάγεται η συγκέντρωση, γιατί καλύπτετε τα συγκεκριμένα θέματα καθώς και την αξία της συγκέντρώσεως. Απαντήστε τις ακόλουθες τρεις ερωτήσεις καθορίζοντας έτσι σαφώς τους στόχους της συγκέντρώσεώς σας.

- A. Γιατί γίνεται αυτή η συγκέντρωση;
- B. Γιατί καλύπτονται τα θέματα που αναφέρθηκαν λεπτομερώς στο Τμήμα I;
- Γ. Τι αξία θα έχει η συγκέντρωση; Τι θα γνωρίζουν ή θα είναι σε θέση να κάνουν οι συμμετέχοντες μετά τη συγκέντρωση;

III. Παρουσίαση των θεμάτων: Τι μεθόδους θα χρησιμοποιήσετε για να παρουσιάσετε τα θέματά σας;
A. Παρουσιάστε την (τις) προσέγγιση (προσεγγίσεις) που θα χρησιμοποιήσετε για να καλύψετε κάθε ένα από τα θέματα του Τμήματος I.

B. Θα μετάσχουν άλλοι άνθρωποι στην παρουσίαση; Γιατί; Τι θα κάνουν;

IV. Σχέδιο: Προετοιμάστε ένα διάγραμμα θεμάτων για τη συγκέντρωση ώστε να γνωρίζετε πώς θα προχωρήσετε από θέμα σε θέμα. Καταγράψτε το διάγραμμα αυτό και καθορίστε πόσο χρόνο θα σπαταλήσετε σε κάθε θέμα.
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΘΕΜΑΤΩΝ ΕΠΙΤΡΕΠΟΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

V. Αξιολόγηση: Εάν δεν αξιολογήσετε τα αποτελέσματα της συγκέντρώσεώς σας, δεν θα γνωρίζετε κατά πόσον επιτύχατε ή όχι τους στόχους που περιγράψαμε στον Τομέα II. Περιγράψτε τα σχέδιά σας για να βεβαιωθείτε ότι οι αρχικοί στόχοι της συγκέντρώσεώς σας επετεύχθησαν.

**ΔΥΟ ΠΟΡΤΕΣ ΕΧΕΙ Η ΖΩΗ...
...ΑΝΟΙΞΑ ΜΙΑ ΚΑΙ ΜΠΗΚΑ!**

ΣΥΜΒΙΒΑΣΜΟΥΣ ΔΕΝ ΚΑΝΩ Γ΄ ΑΥΤΟ ΑΠΟΧΩΡΩ...



WHY PRECONTRACT ORIENTATION? ΓΙΑΤΙ ΠΡΟΣΥΜΒΑΤΙΚΟΣ ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΣ;

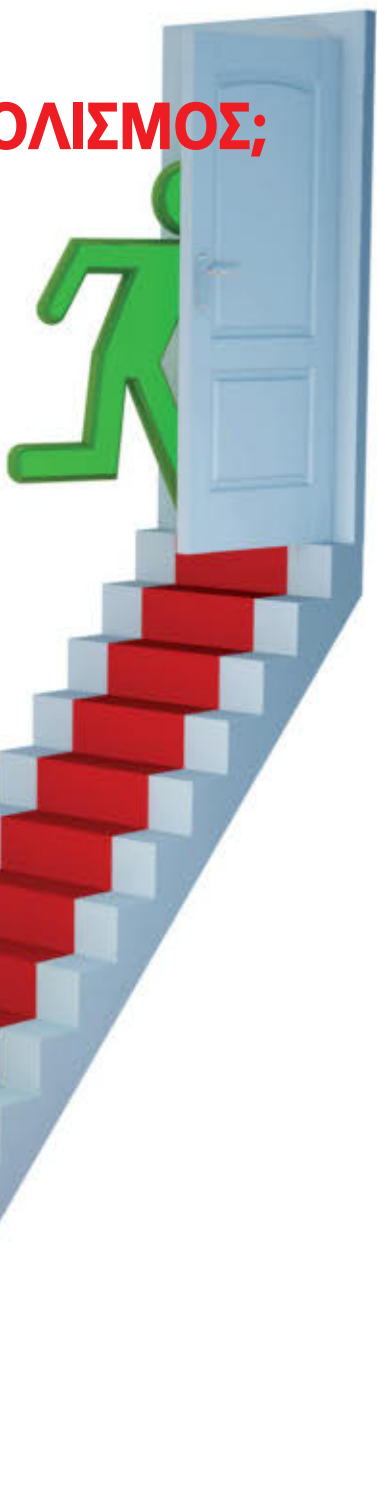
Ο αποτελεσματικός προσυμβατικός προσανατολισμός (δηλ. η διαδικασία πριν από την υπογραφή συμβάσεως συνεργασίας με έναν υποψήφιο ασφαλιστή) δίνει τόσο στον Διευθυντή υποκαταστήματος όσο και στον υποψήφιο ασφαλιστή απαντήσεις σε τέσσερα βασικά ερωτήματα που σχετίζονται με την επιλογή του:

- Έχει ο υποψήφιος ασφαλιστής μια ξεκάθαρη εικόνα γύρω από την εργασία που θα κάνει;
- Μπορεί να εκτελέσει αυτή την εργασία ο υποψήφιος ασφαλιστής;
- Θα θελήσει να ασχοληθεί με αυτή την εργασία ο υποψήφιος ασφαλιστής;
- Έχει τη διάθεση να κάνει ο υποψήφιος ασφαλιστής όσα πράγματα απαιτούνται για την ορθή εκτέλεση της εργασίας του;

Τα αποτελέσματα διαφόρων ερευνών δείχνουν ότι οι υποψήφιοι ασφαλιστές οι οποίοι έχουν ενημερωθεί κατά τρόπο έντιμο και ειλικρινή γύρω από την όλη εργασία ενός ασφαλιστού, είναι πιο δεικτικοί στο να λάβουν μια σωστή απόφαση για τη σταδιοδρομία τους. Από μια σειρά μελετών της LIMRA διαπιστώθηκε ότι πολλοί ασφαλιστές σταμάτησαν κατά τον χρόνο υπογραφής της συμ-

βάσεως συνεργασίας τους, πριν καν ξεκινήσουν, διότι απλούστατα δεν είχαν μια ξεκάθαρη αντίληψη της εργασίας τους. Αφού λοιπόν άρχισαν να εργάζονται, διαπίστωσαν ότι δεν τους άρεσε μία ή περισσότερες όψεις της σταδιοδρομίας ενός πωλητού ασφαλειών ζωής ή ότι δεν τα πήγαιναν καλά στη συνεργασία τους με άλλα άτομα του υποκαταστήματος. Αυτές οι μελέτες απέδειξαν ότι, δίνοντας στους υποψήφιους ασφαλιστές μια ξεκάθαρη εικόνα της σταδιοδρομίας τους, επιτυγχάνουμε τη βελτίωση του συντελεστή διατηρήσεως στο επάγγελμα εκείνων των ασφαλιστών που έχουν υπογράψει σύμβαση συνεργασίας με την ασφαλιστική εταιρία.

Ο προσυμβατικός προσανατολισμός θα πρέπει να ξεκινήσει το συντομότερο δυνατό μετά την εξαγωγή των αποτελεσμάτων του «ΤΕΣΤ



ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΤΗΤΟΣ» και η τελική απόφαση (για την έναρξη της συνεργασίας με έναν υποψήφιο ασφαλιστή) δεν θα πρέπει να ληφθεί πριν ο υποψήφιος ολοκληρώσει το σχετικό πρόγραμμα προσυμβατικού προσανατολισμού στο επάγγελμα.

Επειδή ο προσυμβατικός προσανατολισμός δίνει στους υποψήφιους ασφαλιστές μια ρεαλιστική άποψη της εργασίας του ασφαλιστή και τους επεξηγεί μερικά από τα πράγματα που θα πρέπει να κάνουν, συντελεί στο να αποχωρήσουν από μόνοι τους όσοι υποψήφιοι βλέπουν ότι δεν τους αρέσει η σταδιοδρομία του ασφαλιστή ζωής και δεν μπορούν να εναρμονισθούν με αυτήν. Ο Διευθυντής θα πρέπει να απορρίψει εκείνους τους υποψήφιους που οι επιδόσεις τους δείχνουν ότι δεν θα πετύχουν ποτέ στο επάγγελμα του ασφαλιστή ζωής ή ότι θα του κοστίζει πάρα πολύ για να φθάσουν σε ικανοποιητικά αποτελέσματα. Επιπλέον άλλοι υποψήφιοι ασφαλιστές μπορεί να αποτύχουν να ολοκληρώσουν ένα πρόγραμμα προσυμβατικού προσανατολισμού διότι οι ίδιοι ή ο Διευθυντής τους συναισθάνονται ότι δεν μπορούν να ενταχθούν στη δύναμη του υποκαταστήματος.

Ο αποδοτικός προσυμβατικός προσανατολισμός δίνει στον υποψήφιο ασφαλιστή

ένα πραγματικό δείγμα των δραστηριοτήτων ενός ασφαλιστή, στον οποίο δεν εμφανίζονται μόνο οι λειτουργίες και οι γνώσεις που είναι απαραίτητες για τη διεκπεραίωση της εργασίας του ασφαλιστή, αλλά και οι φόβοι και οι απογοητεύσεις που αποτελούν μέρος της καθημερινής εμπειρίας ενός ασφαλιστή. Τα σχέδια δράσεως σπρώχνουν τον υποψήφιο ασφαλιστή στο πεδίο της μάχης (αγορά) ώστε να λάβει μια γεύση της διαδικασίας «πωλήσεως». Αυτά τα σχέδια δράσεως δίνουν στον Διευθυντή ενός υποκαταστήματος την ευκαιρία να διαπιστώσει κατά πόσο ο υποψήφιος μπορεί να εκτελέσει τα σημαντικά μέρη της εργασίας του και παράλληλα δίνουν στον ίδιο τον υποψήφιο ασφαλιστή μια ρεαλιστική γεύση του τι πρέπει να περιμένει στη δουλειά του, πριν να υπογράψει το συμφωνητικό συνεργασίας και πριν αφήσει την τωρινή του εργασία.

Ο προσυμβατικός προσανατολισμός γεφυρώνει με θαυμάσιο τρόπο τη διαδικασία της επιλογής με το αρχικό στάδιο της εκπαίδευσής. Από τη στιγμή μάλιστα που πρωταρχικός σκοπός είναι η επιλογή και όχι η εκπαίδευση, και τελικά και οι δύο παράγοντες είναι παρόντες στη σχετική διαδικασία. Ο αποδοτικός προσυμβατικός προσανατολισμός προσφέρει στον υπο-

ψήφιο ασφαλιστή την ευκαιρία να κάνει μια αρχή κατέχοντας μερικές από τις θεμελιώδεις αρχές της εργασίας ενός ασφαλιστή ζωής, ώστε να κάνει ένα σωστό ξεκίνημα που θα διευκολύνει και τη μετέπειτα αξιολόγησή του.

Ο προσυμβατικός προσανατολισμός, που συναρτάται σε μεγάλο βαθμό με τους παράγοντες που συνθέτουν την εργασία του ασφαλιστού ζωής, εκεί όπου οι εκπαιδευτικοί παράγοντες παίζουν δευτερεύοντα ρόλο, είναι αποδοτικός. Και τούτο, διότι δημιουργεί κινητικότητα υποψηφίων ασφαλιστών πριν από την υπογραφή της συμβάσεως εργασίας και τη χρηματοδότησή τους, με συνέπεια να προκύπτει ένας βελτιωμένος συντελεστής παραμονής στο επάγγελμα και παραγωγικότητας μεταξύ εκείνων των ασφαλιστών που υπογράφουν τελικά τη σύμβαση συνεργασίας.

Ο Διευθυντής υποκαταστήματος μπορεί να περιμένει ότι μερικοί από τους υποψήφιους ασφαλιστές δεν θα ολοκληρώσουν ένα πρόγραμμα προσυμβατικού προσανατολισμού, ακόμη και σε περίπτωση προσεκτικής επιλογής όσων υποψηφίων λαβαίνουν μέρος στο πρόγραμμα. Αλλά είναι προτιμότερο για έναν Διευθυντή να έχει κινητικότητα μεταξύ υποψηφίων παρά κινητικότητα μεταξύ ασφαλιστών.

Κεληαδηήστε, ωραία μου πουλιάκια, κεληαδηήστε, τραγουδηήστε!



Η συνέντευξη παράδοσης Συμβολαίου είναι γιορτή

Η παράδοση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου απαιτεί μια οργανωμένη διαδικασία, όπως η συνέντευξη πώλησης, για να έχουμε τα προσδοκώμενα αποτελέσματα.

- Συγχαίρετε τον πελάτη σας.

Υπάρχουν δύο βασικοί λόγοι για να συγχαίρετε τον πελάτη σας.

Κατά πρώτον για την απόφασή του να αγοράσει Ασφάλεια Ζωής και να διασφαλίσει το μέλλον του δικό του και της οικογένειάς του.

Δεν είναι πολλοί οι άνθρωποι που προγραμματίζουν και προνοούν για το μέλλον της οικογένειάς τους. Γι' αυτό όσοι κινούνται προς αυτή την κατεύθυνση αξίζει να τους συγχαρούμε.

Κατά δεύτερον λόγο για τη δυνατότητά του

να αγοράσει Ασφάλεια Ζωής. Δυνατότητα που αναφέρεται όχι μόνο στην οικονομική αλληλία και στη φυσική - ηθική του κατάσταση.

- Εξηγήστε με λεπτομέρειες τις παροχές του συμβολαίου του.

Δώσατε, κατά πρώτον, απαντήσεις στις ερωτήσεις που ενδιαφέρουν τον πελάτη;

- Τι έχει αγοράσει ΚΑΙ

- Γιατί το έχει αγοράσει

Ολοκληρώνετε την προσπάθειά σας με συνοπτική ανάλυση των κυριωτέρων όρων του συμβολαίου, σε πλήρη αντιστοιχία με τα οφέλη που απορρέουν για τον πελάτη σας.

Μην λησμονείτε, όμως, να δίδετε στον Ασφαλιζόμενο απαντήσεις σε τέσσερα κύρια

ερωτήματα:

- Τι θα συμβεί αν πεθάνω;

- Τι θα συμβεί αν ζήσω;

- Τι θα συμβεί αν διακόψω το συμβόλαιό μου;

- Τι πρέπει να πληρώσω;

- Προδιαθέτετε τον πελάτη σας για την επόμενη αγορά.

Σας παρουσιάζεται μια πολύ καλή ευκαιρία για μια συζήτηση με τον πελάτη σας ό' όλες τις ασφαλιστικές του ανάγκες. Είναι καθυστερημένος, ευάλωτος και αισθάνεται υπερήφανος για τον εαυτό του. Είναι η ιδανική στιγμή για να τον επαναπροσεγγίσετε και να καλλιιεργήσετε την ιδέα της επόμενης πώλησης.

- Ανατρέξτε στον πίνακα παροχών απ' όπου προκύπτουν οι ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη που παραμένουν ακάλυπτες.

- Δείξτε πώς μπορεί να συμπληρώσει την ασφαλιστική του κάλυψη - προστασία και τονίσατε την ανάγκη διαρκούς βελτίωσης (αναπροσαρμογής) του ασφαλιστικού του προγράμματος.

- Προσδιορίστε τις ανάγκες που θα πρέπει να τύχουν ασφαλιστικής προστασίας και ρωτήστε τον πελάτη σας:

«Κύριε Χ, αν υποθέσουμε ότι αποφασίζετε να αγοράσετε περισσότερη ασφάλεια σήμερα, σε ποια από τα προβλήματα που συζητήσαμε

σθών.

- Πωλήστε την αξία των υπηρεσιών σας.

Τονίστε στον πελάτη σας την ύπαρξη ενός επιπρόσθετου κέρδους από την αγορά ασφαλιστικής ζωής που δεν αναφέρεται στο ασφαλιστήριο συμβόλαιό του.

Το κέρδος αυτό είναι εξυπηρέτηση που εγγυάσθε να του παρέχετε καθ' όλη τη διάρκεια ισχύος του συμβολαίου του.

Πολλοί επιτυχημένοι παραγωγοί ασφαλιστικών πωλούν την αξία των υπηρεσιών τους, λέγοντας στον πελάτη:

«Κύριε Χ, πέρα από τα οφέλη που αποκομίζετε ως επακόλουθο της απόφασής σας να

που επιθυμούν, διασφαλίζοντας έτσι τη διατηρησιμότητα των συμβολαίων σας, αλληλία δημιουργείτε και καλή «κέντρα επιρροής». «Ένας ευχαριστημένος πελάτης είναι η καλύτερη σύσταση για σας».

- Εξασφαλίστε συστάσεις νέων Υποψηφίων Πελατών.

Είναι η καλύτερη ευκαιρία για να πάρετε συστάσεις νέων υποψηφίων πελατών. Ο πελάτης σας είναι, ήδη, ενθουσιασμένος, για την υπηρεσία που του προσφέρετε και δεν θα διστάσει να σας συστήσει άτομα του οικογενειακού - φιλικού ή επαγγελματικού του περιβάλλοντος αρκεί να του το ζητήσετε. Μεθοδεύστε τον

θα δίνετε άμεση προτεραιότητα;»

Ρωτήστε τον τι θεωρεί πιο σημαντικό και με έκπληξη θα διαπιστώσετε ότι οι ασφαλισμένοι πελάτες σας πωλούν στους εαυτούς τους.

- Ορίστε, στη συνέχεια, τη χρονική στιγμή που η ανάγκη αυτή θα πρέπει να τύχει ασφαλιστικής προστασίας.

- Πωλήστε την ανάγκη διαρκούς βελτίωσης του ασφαλιστικού προγράμματος, τονίζοντας στον πελάτη σας την ανάγκη αποταμίευσης για ασφάλεια κάθε χρόνο ποσού που αντιπροσωπεύει το 8% του μισθού του, ανανεωμένο σε ετήσια βάση. Έχετε, έτσι, έτοιμη μια αγορά κάθε φορά που θα προκύπτουν αυξήσεις μι-

αγοράσετε αυτό το συμβόλαιο, υπάρχει και ένα επιπλέον όφελος που δεν αναγράφεται στο ασφαλιστήριο συμβόλαιό σας. Το όφελος αυτό είναι οι υπηρεσίες μου. Θα σας επισκέπτομαι σε τακτά χρονικά διαστήματα για να συζητώ μαζί σας τα ασφαλιστικά σας προβλήματα και να σας παρέχω τις συμβουλές μου».

Συνήθως ορίζουν και την ακριβή ημερομηνία αυτής της επίσκεψης (ημερομηνία αλληλαγής ηλικίας του Ασφαλιζομένου, τέλος φορολογικού έτους, επέτειο του ασφαλιστηρίου συμβολαίου...).

Αν υιοθετήσετε αυτό το σύστημα, όχι μόνο παρέχετε στους πελάτες σας την εξυπηρέτηση

τρόπο αντίληψης αυτών των ονομάτων.

As παρακολουθήσουμε το παρακάτω υπόδειγμα χειρισμού του θέματος των συστάσεων:

«Κύριε Χ, γνωρίζετε ότι, ως χρηματοοικονομικός σύμβουλος της Interamerican, δουλειά μου είναι να έρχομαι καθημερινά σε επαφή με τους ανθρώπους, να συζητώ τις ανάγκες - προβλήματά τους -όπως συνέβη και στην περίπτωση σας- και να παρέχω συμβουλές για την οικονομική διασφάλιση των συμφερόντων τους.

Γνωρίζοντας, επομένως, την ανεκτίμητη αξία της υπηρεσίας που προσφέρω, ΠΟΙΟΥΣ από τους φίλους - γνωστούς - συνεργάτες σας θα μου συστήνατε να επισκεφθώ;».



Περιγραφή Οργανωμένου Ασφαλιστή

- Η παραγωγή του είναι συνεχής, σταθερή, κερδοφόρα.
 - Αποφεύγει κάμψη της παραγωγής του, εμφανίζοντας συνεπή και διαρκή ροή εσόδων.
 - Φροντίζει την ανεύρεση πηγών νέων υποψήφιων πελατών.
 - Η ένταξή του στο επάγγελμα είναι ομαλή, καρποφόρα και ενδιαφέρουσα. Έχει πάντοτε συμβόλαια που χρήζουν της προσοχής και εξυπηρέτησής του.
 - Εργάζεται μεθοδικά και συνδέει κάθε «κλείσιμο» πώλησης με τη γέννηση της πιθανότητας μιας άλλης πώλησης. Η αξιοποίηση των συστάσεων αποτελεί κλειδί της επιτυχίας του ασφαλιστή στο στάδιο αυτό.
 - Η διαδικασία της πώλησης που, όπως ελέχθη, οδηγεί στο «κλείσιμο», την παράδοση και την εξυπηρέτηση του συμβολαίου, συνίσταται σε μελετημένες κινήσεις τακτικής – χωρίς καμιά φάση της να αφήνεται στην τύχη και την ελπίδα, μόνον.
- Τα συμπεράσματα για την αξία και σκοπιμότητα της σχεδίασης, του προγραμματισμού και της οργάνωσης του ασφαλιστικού έργου είναι προφανή και ανήκουν για μελέτη και αξιοποίηση στον εκπαιδευόμενο συνάδελφο.



Περιγραφή Ανοργάνωτου Ασφαλιστή

- Η παραγωγή του είναι αποτέλεσμα τύχης και εποχιακού, μόνον, «φορτσαρίσματος».
- Έχει μακρές και συχνές περιόδους κάμψης των εργασιών του, κάτι που συνεπιφέρει οικονομικές δυσχέρειες.
- Αναμετωπίζει προβλήματα στην ανεύρεση νέων υποψήφιων πελατών.
- Η ένταξη και ενσωμάτωσή του στην ασφαλιστική αγορά εργασίας είναι επισφαλής, αφού ανασφαλές και απροετοίμαστο είναι επίσης το κάθε βήμα του.
- Ζει περιόδους αδράνειας και απογοήτευσης, δηλ. καταστάσεις που «ρίχνουν» την ψυχολογία του.
- Σε περιόδους κάμψης της δουλειάς του πελαγοδρομεί, αισθάνεται αβεβαιότητα και καταφεύγει σε ακατάλληλους υποψήφιους πελάτες ως λύσεις απελπισίας και της στιγμής.
- Το «κλείσιμο» μιας πώλησης είναι ευεπίφοβο, μιας και δεν στηρίζεται σε κάποια στρατηγική ή τακτική, αλλά είναι ενδεχόμενο μιας στιγμιαίας –καλής ή κακής– έμπνευσης.



ΚΑΛΕΣ ΣΥΝΗΘΕΙΕΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Ο καθορισμός ελάχιστου στόχου παραγωγής, η ύπαρξη προγράμματος εργασίας, ο σωστός έλεγχος του χρόνου, η συνεχής και προσεκτική τήρηση στοιχείων για τη δραστηριότητα και η αυτοπειθαρχία είναι οι σύμμαχοί σου στη μάχη που θα δώσεις για την επιτυχία. Ο σωστός επαγγελματίας μοχθεί και φτιάχνει σωστές συνήθειες εργασίας και, τελικά, κρίνεται από αυτές. Μην ξεχνάς πως συνήθειες εργασίας θα υπάρχουν οπωσδήποτε. Αν δεν υπάρχουν καλές θα υπάρχουν κακές.

Οι επιτυχημένοι άνθρωποι επηρεάζονται από την επιθυμία τους για ευχάριστα αποτελέσματα, οι αποτυχημένοι επηρεάζονται από την επιθυμία τους για ευχάριστες μεθόδους και είναι ευχαριστημένοι με τα αποτελέσματα που μπορούν εύκολα να πετύχουν, κάνοντας πάντα πράγματα που τους αρέσει να κάνουν. Το μυστικό κάθε πετυχημένου ανθρώπου στηρίζεται στο γεγονός ότι κατάφερε να δημιουργήσει συνήθειες εργασίας τέτοιες που διαφέρουν ριζικά από τις συνήθειες εργασίας των αποτυχημένων, δηλαδή στο ότι περιέλαβε στις δραστηριότητές του απαραίτητες ενέργειες που δεν του αρέσει να κάνει.

Η επιτυχία είναι κάτι που την απολαμβάνει ένα μικρό ποσοστό ανθρώπων. Είναι λοιπόν κάτι το όχι κοινό, το όχι τόσο φυσικό, που δεν μπορεί να κερδηθεί ακολουθώντας τον τρόπο που σκέπτεται και τον τρόπο που ενεργεί ο μέσος άνθρωπος.

Πρέπει λοιπόν να κατευθύνουμε τον εαυτό μας ώστε να αναπτύξουμε τη συνήθεια να κάνουμε πράγματα τα οποία πιστεύουμε ότι είναι απαραίτητα να γίνουν, έστω και αν είναι επίπονα. Η διαπίστωση αυτή είναι μία από τις πιο σημαντικές του «δρόμου για την επιτυχία».

ΚΡΑΤΗΣΤΕ ΤΟ!

Τι προβλέπει η ΤτΕ για την εκπαίδευση των διαμεσολαβούντων

Αυστηρές προϋποθέσεις για την άσκηση του επαγγέλματος των ασφαλιστών και αντασφαλιστών διαμεσολαβητών θέτει η Τράπεζα της Ελλάδος, όπως αποτυπώνεται στην πράξη του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος με θέμα «Εκπαίδευση και πιστοποίηση γνώσεων των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών διαμεσολαβητών»,

με την οποία και καθιερώνεται νέο σύστημα πιστοποίησης

της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Από την πλευρά της η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος επισημαίνει ότι η απόφαση αυτή δεν προβλέπει χρόνο διεξαγωγής των πρώτων εξετάσεων κατά τα οριζόμενα σε αυτήν, ενώ η απόφαση δεν εφαρμόζεται στους υπαλλήλους των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που συμμετέχουν στις απευθείας πωλήσεις (direct sales).

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει αναλυτικά την πράξη της Τράπεζας της Ελλάδος και την εγκύκλιο της ΕΑΕΕ που εξειδικεύει τις διατάξεις της απόφασης



Τράπεζα της Ελλάδος : «Εκπαίδευση και πιστοποίηση γνώσεων των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών διαμεσολαβητών»

Άρθρο 1 Πεδίο Εφαρμογής - Γενικές Αρχές

1. Η παρούσα απόφαση αφορά τα φυσικά πρόσωπα που προτίθενται να ασκήσουν δραστηριότητα ασφαλιστικού ή αντασφαλιστικού διαμεσολαβητή κατά τις διατάξεις του π.δ. 190/06 και του Ν. 1569/85 και όλους τους υπαλλήλους επιχειρήσεων (αντ)ασφαλιστικής διαμεσολάβησης που συμμετέχουν άμεσα στην προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων κάθε είδους, των αγροτικών συνεταιρισμών και των πιστωτικών ιδρυμάτων περιλαμβανομένων.

2. Τα χορηγούμενα κατά τις διατάξεις της παρούσας πιστοποιητικά γνώσεων αποτελούν από την ισχύ της παρούσας το κατ' άρθρο 4 παρ. 1 Α ε του π.δ. 190/06 απαραίτητο δικαιολογητικό για την εγγραφή του (αντ) ασφαλιστικού διαμεσολαβητή στο Μητρώο του άρθ. 3 π.δ. 190/06, ξεχωριστά για κάθε κατηγορία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

3. Απαγορεύεται η πώληση ασφαλιστικών προϊόντων συνδεδεμένων με επενδύσεις χωρίς την απόκτηση του ειδικού προς τούτο πιστοποιητικού Επιπέδου Δ, σύμφωνα με τις διατάξεις της παρούσας.

Άρθρο 2 Υποχρεώσεις ασφαλιστικών επιχειρήσεων

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις υιοθετούν κατάλληλη πολιτική και διαδικασίες, σύμφω-

να με όσα ειδικότερα προβλέπονται στο άρθρο 6 παρ. 3 ν.δ/τος 400/70, ώστε να διασφαλίζουν ότι όλο το δίκτυο πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων είναι επαρκώς καταρτισμένο και διαθέτει σε διαρκή βάση τις αναγκαίες γνώσεις για την αποτελεσματική παροχή των υπηρεσιών προς τους πελάτες. Ελάχιστο περιεχόμενο των πολιτικών και διαδικασιών είναι η δημιουργία και τήρηση αρχείου με αντίγραφα του δικαιολογητικού που προβλέπεται στο άρθρο 4 παρ. 1 Α ε του π.δ. 190/06, που αποκτήθηκε είτε βάσει της παρούσας απόφασης είτε με το προϊσχύον καθεστώς.

Άρθρο 3 Υποχρεώσεις (αντ)ασφαλιστικών διαμεσολαβητών

1. Οι ασφαλιστικοί και αντασφαλιστικοί διαμεσολαβητές τηρούν επικαιροποιημένο αρχείο, κατ' άτομο, των προσώπων του άρθ. 4 παρ. 4 περ. α και β του π.δ. 190/06 που κατέχουν το δικαιολογητικό έγγραφου του άρθρου 4 παρ. 1 Α ε του π.δ. 190/06, είτε αποκτήθηκε βάσει της παρούσας απόφασης είτε όχι. Ελάχιστο περιεχόμενο του αρχείου αποτελούν το αντίγραφο του σχετικού δικαιολογητικού και ο χρόνος έναρξης και διακοπής της συμμετοχής των απασχολούμενων υπαλλήλων στη διαμεσολάβηση για την πώληση των ασφαλιστικών προϊόντων που προωθεί ο διαμεσολαβητής. Το αρχείο τηρείται για τουλάχιστον 5 χρόνια από την ημερομηνία που το πιστοποιημένο πρόσωπο έχει παύσει να εμπίπτει στις διατάξεις του άρθ.

4 παρ. 4 περ. α και β του π.δ. 190/06.

2. Ειδικά για τα πιστωτικά ιδρύματα, το αρχείο μπορεί να τηρείται ξεχωριστά σε κάθε Υποκατάστημα.

Άρθρο 4 Πιστοποιητικά γνώσεων

Η Τράπεζα της Ελλάδος χορηγεί τα εξής πιστοποιητικά:

- Πιστοποιητικό Επιπέδου Α: Για την παροχή υπηρεσιών ασφαλιστικού συμβούλου, συντονιστή ασφαλιστικού συμβούλου ή υπαλλήλου επιχείρησης (αντ)ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, των αγροτικών συνεταιρισμών και των πιστωτικών ιδρυμάτων περιλαμβανομένων.

- Πιστοποιητικό Επιπέδου Β: Για την παροχή υπηρεσιών πράκτορα ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων.

- Πιστοποιητικό Επιπέδου Γ: Για την παροχή υπηρεσιών μεσίτη ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων.

- Πιστοποιητικό Επιπέδου Δ: Για την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων συνδεδεμένων με επενδύσεις.

Άρθρο 5 Απόκτηση πιστοποιητικού γνώσεων

1. Το πιστοποιητικό χορηγείται από την Τράπεζα της Ελλάδος εφόσον το υποψήφιο πρόσωπο έχει επιτύχει στις εξετάσεις, σύμφωνα με τα κατωτέρω οριζόμενα.

2. Οι εξετάσεις διενεργούνται τουλάχιστον δύο φορές κάθε ημερολογιακό έτος από την Τράπεζα της Ελλάδος

3. Η διενέργεια των εξετάσεων εποπτεύεται από τριμελή διαρκή Επιτροπή Εξετάσεων για την Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση, η οποία συγκροτείται με απόφαση της Τράπεζας της Ελλάδος με διετή θητεία, και αποτελείται από δύο μέλη από την Τράπεζα της Ελλάδος και ένα μέλος καθηγητή τριτοβάθμιας εκπαίδευσης ιδρύματος με εκπαιδευτικό αντικείμενο συναφές με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση ή την ιδιωτική ασφάλιση εν γένει. Ένα εκ των μελών της Επιτροπής ορίζεται ως πρόεδρος. Παρατηρητές των εργασιών της Επιτροπής Εξετάσεων ορίζονται με απόφαση της Τράπεζας της Ελλάδος ένας εκπρόσωπος των ενώσεων ασφαλιστικών επιχειρήσεων και ένας εκπρόσωπος των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Η παρουσία των Παρατηρητών είναι προαιρετική και τυχόν απουσία τους δεν κωλύει τη διαδικασία των εξετάσεων.

4. Η ΔΕΙΑ διαβουλεύεται σε τακτική βάση και οπωσδήποτε δύο φορές τον χρόνο με όλους τους φορείς που εμπλέκονται με την ασφαλιστική εκπαίδευση για θέματα ανάπτυξης, αξιολόγησης και βελτίωσης των διαδικασιών πιστοποίησης των πάσης φύσεων διαμεσολαβητών.

Άρθρο 6 **Σύστημα εξετάσεων**

1. Για το πιστοποιητικό Επιπέδου Α και Δ, οι εξετάσεις είναι μόνο γραπτές με σύστημα πολλαπλής επιλογής (multiple choice).

2. Για τα πιστοποιητικά Επιπέδου Β και Γ, οι εξετάσεις περιλαμβάνουν δύο αυτοτελή και διακριτά τμήματα. Το πρώτο τμήμα εξετάσεων είναι γραπτό με σύστημα πολλαπλής επιλογής (multiple choice). Το δεύτερο τμήμα εξετάσεων είναι προφορικό με μορφή συνέντευξης και αποσκοπεί στη διακρίβωση των προσωπικών ικανοτήτων και επαγγελματικών δεξιοτήτων του υποψηφίου σε σχέση με το αντικείμενο δραστηριότητας για το οποίο πιστοποιείται. Για την απόκτηση των Πιστοποιητικών Επιπέδου Β και Γ είναι αναγκαία η επιτυχής εξέταση και στα δύο αυτοτελή τμήματα της εξέτασης. Η συμμετοχή στην προφορική εξέταση επιτρέπεται μόνον

Το πρώτο τμήμα εξετάσεων είναι γραπτό με σύστημα πολλαπλής επιλογής (multiple choice). Το δεύτερο τμήμα εξετάσεων είναι προφορικό με μορφή συνέντευξης και αποσκοπεί στη διακρίβωση των προσωπικών ικανοτήτων και επαγγελματικών δεξιοτήτων του υποψηφίου σε σχέση με το αντικείμενο δραστηριότητας για το οποίο πιστοποιείται

εφόσον ο υποψήφιος επιτύχει στη γραπτή εξέταση.

3. Οι ερωτήσεις για τις γραπτές εξετάσεις των πιστοποιητικών Επιπέδου Α, Β, Γ και Δ επιλέγονται κάθε φορά με κλήρωση από βάση δεδομένων, που περιλαμβάνει τουλάχιστον δεκαπλάσιο αριθμό ερωτήσεων από αυτόν που αφορούν την εξέταση, και οι οποίες σε κάθε περίπτωση δεν μπορούν να είναι λιγότερες από πενήντα (50) ανά εξέταση.

4. Οι ερωτήσεις καλύπτουν όλη την εξεταστέα ύλη, προετοιμάζονται σε συνεργασία με τους φορείς της ασφαλιστικής αγοράς και οριστικοποιούνται από την Τράπεζα της Ελλάδος. Το σύνολο των ερωτήσεων αναρτάται σε εμφανές σημείο στην ιστοσελίδα της Τράπεζας της Ελλάδος και παραμένει διαρκώς αναρτημένο για τη διευκόλυνση των ενδιαφερομένων.

5. Οι ερωτήσεις εμπλουτίζονται και επικαιροποιούνται οπωσδήποτε κάθε διετία ή και νωρίτερα, εφόσον τούτο κριθεί αναγκαίο λόγω νομοθετικών ή άλλων εξελίξεων. Σχετικώς, εφαρμόζεται η παρ. 4 του άρθρου 5 της παρούσας.

Άρθρο 7 **Εξεταστέα ύλη**

1. Η εξεταστέα ύλη περιλαμβάνει ενδεικτικά τα εξής:

Α. Για το πιστοποιητικό Επιπέδου Α:

Οι υποψήφιοι εξετάζονται σε δέκα τουλάχιστον ερωτήσεις από κάθε μία από τις παρακάτω έξι ενότητες, στις οποίες ταξινομούνται τα προς εξέταση θέματα της συγκεκριμένης μορφής πιστοποίησης:

Ενότητα πρώτη: Ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης - Χαρακτηριστικά της ασφαλιστικής αγοράς - Εποπτεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Ενότητα δεύτερη: Θέματα ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

Ενότητα τρίτη: Η σύμβαση ασφάλισης (έννοια, διακρίσεις συμβάσεων, έναρξη και λήξη, δικαιώματα και υποχρεώσεις των συμβαλλομένων μερών κ.ά.).

Ενότητα τέταρτη: Ασφαλίσεις Ζημιών.

Ενότητα πέμπτη: Ασφαλίσεις Ζωής.

Ενότητα έκτη: Υποχρεωτική ασφάλιση αυτοκινήτων.

Β. Για το πιστοποιητικό Επιπέδου Β:

Εμβάθυνση στις ασφαλίσεις Ζωής και Ζημιών - Ανάληψη και διαχείριση κινδύνων - Αντασφάλιση - Χαρακτηριστικά και λειτουργία της σύμβασης πρακτόρευσης.

Γ. Για το πιστοποιητικό Επιπέδου Γ:

Εμβάθυνση στις ασφαλίσεις Ζωής και Ζημιών - Η λειτουργία των Lloyd's - Θαλασσοασφάλισης - Ασφάλιση αεροσκαφών - Ασφάλιση αστικής ευθύνης - Ανάληψη και διαχείριση κινδύνων - Αντασφάλιση - Το ιδιαίτερο καθεστώς του μεσίτη, ο ρόλος του στην ασφαλιστική αγορά και η ευθύνη του έναντι του καταναλωτή.

Δ. Για το πιστοποιητικό Επιπέδου Δ:

Δομή και οργάνωση της Αγοράς χρηματοπιστωτικών μέσων (χρηματαγορές και κεφαλαιαγορές, χρηματιστήρια, συνάλλαγμα), Αγορά μετοχών και μετοχικοί δείκτες, Αποτελεσματικότητα της Αγοράς, Μέθοδοι επιλογής μετοχικού χαρτοφυλακίου, Μέθοδοι διαχείρισης επενδύσεων σε μετοχές (απόδο-

ση και κίνδυνοι επενδυτικών χαρτοφυλακίων), Βασικές αρχές σχεδιασμού επενδυτικών χαρτοφυλακίων, Ομόλογα-ομολογίες (χαρακτηριστικά, κίνδυνοι, κατηγορίες, αποδόσεις, πιστωτικά περιθώρια), Παράγωγα προϊόντα (αγορές παραγώγων και είδη αξιογράφων, συμβόλαιο forward, futures, options, swaps, διαχείριση κινδύνου με παράγωγα προϊόντα και στρατηγικές επενδύσεων), Εναλλακτικές επενδύσεις, Εμπορεύματα, Αμοιβαία κεφάλαια - Εσωτερικά μεταβλητά κεφάλαια - Κανόνες λειτουργίας, Τρόπος τιμολόγησης μονάδων, Επιτρεπόμενες επενδύσεις - Ασφαλιστική σύμβαση UL (έννοια διακρίσεις συμβάσεων, έναρξη και λήξη, δικαιώματα και υποχρεώσεις των συμβαλλομένων μερών, επιβαρύνσεις, συνέπειες εξαγοράς, υπαναχώρηση) - Υποχρεώσεις του διαμεσολαβητή και της ασφαλιστικής εταιρείας για την εν γένει ενημέρωση του ασφαλισμένου-καταναλωτή, Κώδικας δεοντολογίας.

2. Ο εξεταζόμενος καλείται ιδίως:

- Να αναγνωρίζει όλες τις βασικές έννοιες που εμπίπτουν στα παραπάνω πεδία και να τις διακρίνει από παρεμφερείς έννοιες.

- Να απαντάει σε απλές και σύνθετες δυναμικές ερωτήσεις πελάτων για τις παρεχόμενες από αυτόν υπηρεσίες και τα ασφαλιστικά προϊόντα.

- Να απευθύνει τις κατάλληλες ερωτήσεις στον πελάτη ώστε να γνωρίσει καλύτερα τις ανάγκες και το προφίλ του.

- Να είναι σε θέση να αναγνωρίζει τους κινδύνους του κάθε προϊόντος και να τους επικοινωνεί αποτελεσματικά στον πελάτη.

- Να εντοπίζει περιστατικά και συμπεριφορές που θα μπορούσαν να θεμελιώσουν σε βάρος του επαγγελματική αστική ή διοικητική ευθύνη.

- Να γνωρίζει τις ενδεδειγμένες κάθε φορά ενέργειες για τη συμμόρφωσή του με την κείμενη νομοθεσία.

Άρθρο 8 **Διαδικασία Εξετάσεων**

1. Προϋπόθεση για τη συμμετοχή στις εξε-



τάσεις είναι η υποβολή στην Τράπεζα της Ελλάδος, απευθείας από τα ενδιαφερόμενα φυσικά πρόσωπα, συμπληρωμένου εντύπου της τυποποιημένης αίτησης και του προβλεπόμενου τέλους εξετάσεων.

2. Αιτήσεις και τέλη εξετάσεων που υποβάλλονται μετά τη λήξη της καθορισμένης προθεσμίας υποβολής δεν γίνονται αποδεκτά, ανεξάρτητα από τον λόγο της εκπρόθεσμης υποβολής τους. Ωστόσο, μπορούν να εκληφθούν, έπειτα από σχετικό αίτημα του αιτούντος, ως αίτηση για τις επόμενες εξετάσεις.

3. Η Τράπεζα της Ελλάδος συντάσσει κατάλογο με τους υποψηφίους που πληρούν τις προϋποθέσεις συμμετοχής στις εξετάσεις, ο οποίος δημοσιοποιείται στην ιστοσελίδα της.

4. Ο χρόνος, ο τόπος και κάθε αναγκαία λεπτομέρεια για την υποβολή αιτήσεων και τη διεξαγωγή των εξετάσεων καθορίζονται με ανακοίνωση της Τράπεζας της Ελλάδος και δημοσιεύονται στην ιστοσελίδα της το αργότερο δεκαπέντε (15) μέρες πριν από τις εξετάσεις.

5. Επιτυχής γραπτή εξέταση θεωρείται εκείνη στην οποία ο υποψήφιος έχει απαντήσει σωστά στο 60% των ερωτήσεων κάθε ενότητας, εφόσον η εξέταση χωρίζεται σε ενότη-

τες, άλλως στο 60% του συνόλου των ερωτήσεων. Επιτυχής προφορική εξέταση θεωρείται εκείνη στην οποία ο υποψήφιος έχει λάβει μέσο όρο βαθμολογίας από όλους τους βαθμολογητές των εξετάσεων 60, με άριστα το 100.

6. Ο πίνακας επιτυχόντων δημοσιεύεται στην ιστοσελίδα της Τράπεζας της Ελλάδος.

Άρθρο 9 **Υποχρέωση τακτικής επανεκπαίδευσης**

1. Όσα φυσικά πρόσωπα αποκτούν πιστοποιητικό γνώσεων υποβάλλονται σε υποχρεωτική παρακολούθηση σεμιναρίου, χωρίς εξέταση, το αργότερο κάθε πενταετία από την απόκτησή του, και προσκομίζουν τη σχετική βεβαίωση αμελητέα στο αρμόδιο Επαγγελματικό Επιμελητήριο, άλλως διαγράφονται από το μητρώο του άρθρου 3 π.δ. 190/06. Η διαγραφή διενεργείται αυτόματα από το κατά τόπο αρμόδιο Επαγγελματικό Επιμελητήριο, με μόνη την παρέλευση άπρακτων των προθεσμιών που προβλέπονται στις παρ. 1 και 2 του παρόντος άρθρου.

2. Όσοι (αν)ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές είναι εγγεγραμμένοι στο μητρώο του αρ.3 π.δ. 190/06 κατά την έναρξη ισχύος της παρούσας, είτε επί τη βάρσει Βεβαίωσης Επιτυχούς Εξέτασης της προβλεπόμενης στην ΥΑ

Κ3-11087/2000 Επιτροπής, είτε επί τη βάσει κεκτημένου δικαιώματος, υποβάλλονται ανά πενταετία σε υποχρεωτική παρακολούθηση σεμιναρίου και προσκομίζουν τη σχετική βεβαίωση στο αρμόδιο Επαγγελματικό Επιμελητήριο, άλλως διαγράφονται από το μητρώο του άρθρου 3 π.δ. 190/06. Εάν τα πρόσωπα του προηγούμενου εδαφίου επιθυμούν να επανεγγραφούν στο μητρώο, πρέπει να προσκομίσουν το πιστοποιητικό της παρούσας απόφασης.

Άρθρο 10
Απαλλαγή από την υποχρέωση εξετάσεων

1. Δεν υποχρεούνται να υποβληθούν στις εξετάσεις που προβλέπονται στην παρούσα, όσοι:

α. είναι κάτοχοι εγγράφων πιστοποίησης γνώσεων που έχουν χορηγηθεί από αρμόδιες Αρχές, ή φορείς αναγνωρισμένους από τις αρμόδιες Αρχές, κρατών μελών της Ε.Ε. και του ΕΟΧ, και όσων τρίτων χωρών αναγνωριστεί ότι διαθέτουν ισοδύναμη εποπτεία, ή

β. είναι απόφοιτοι ιδρυμάτων τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, για τα οποία βάσει νόμου έχει κατοχυρωθεί ως επαγγελματικό δικαίωμα η άσκηση δραστηριότητας ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

2. Η παραπάνω απαίτηση ισχύει μόνο για το πιστοποιητικό που καλύπτει η συγκεκριμένη διάταξη νόμου των σημείων α και β της προηγούμενης παραγράφου. Εφαρμόζεται και σε αυτήν την περίπτωση το άρθρο 9 της παρούσας.

3. Απαλλάσσονται από την υποβολή στις εξετάσεις για το πιστοποιητικό Επιπέδου Δ όσοι κατέχουν πιστοποιητικό Επιπέδου Β1 της Κοινής Απόφασης Τραπεζής της Ελλάδος και Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς υπ' αρ. 4/505/2009 (ΦΕΚ Β 1168).

4. Άτομα που πάσχουν από παθήσεις ή ιατρικές καταστάσεις που καθιστούν αδύνατη ή εξαιρετικά δυσχερή τη συμμετοχή σε γραπτές εξετάσεις μπορούν να υποβάλουν αίτηση για υποβολή αποκλειστικά σε προφορική εξέταση, εφόσον η σχετική πάθηση

Εισάγεται προαιρετικό στάδιο πρακτικής άσκησης του ενδιαφερόμενου να δραστηριοποιηθεί ως (αντ)ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, αποκλειστικής διάρκειας ενός εξαμήνου.

Ο ασκούμενος απασχολείται μόνον από ασφαλιστική επιχείρηση, με σύμβαση εργασίας ορισμένου χρόνου διάρκειας έως έξι μηνών

αποδεικνύεται από ιατρικά πιστοποιητικά δημοσίου νοσηλευτικού ιδρύματος.

Άρθρο 11

1. Η Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης εξουσιοδοτείται να ρυθμίζει κάθε αναγκαία λεπτομέρεια για την εφαρμογή της παρούσας.

2. Η συμμετοχή στην Επιτροπή του άρ. 5 παρ. 3 της παρούσας, είτε ως μέλους είτε ως παρατηρητή, δεν συμβιβάζεται με την παράλληλη συμμετοχή σε εκπαιδευτικά προγράμματα φορέων εκτός της Τράπεζας της Ελλάδος σχετικά με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

Άρθρο 12
Πρακτική άσκηση

Εισάγεται προαιρετικό στάδιο πρακτικής άσκησης του ενδιαφερόμενου να δραστηριοποιηθεί ως (αντ)ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, αποκλειστικής διάρκειας ενός εξαμήνου. Ο ασκούμενος απασχολείται μόνον από ασφαλιστική επιχείρηση, με σύμβαση εργασίας ορισμένου χρόνου διάρκειας έως έξι μηνών. Κατά την όποια συναλλαγή του, προσωπική, τηλεφωνική, ηλεκτρονική ή άλλη, με καταναλωτές παρίσταται πάντοτε συ-

ντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων. Για τυχόν παράβαση της παρούσας εφαρμογή έχουν οι οικείες διατάξεις της ασφαλιστικής νομοθεσίας.

Άρθρο 13
Τροποποιούμενες και καταργούμενες διατάξεις

1. Από την ισχύ της παρούσας καταργείται στο σύνολό της η υπ' αριθμ. Κ3-11087/27-11-2000 (ΦΕΚ Β 1531/14-12-2000) απόφαση υφυπουργού Ανάπτυξης.

2. Η παρούσα ουδόλως επηρεάζει την εφαρμογή του άρ. 5 π.δ. 190/06 και την ισχύ των ήδη εκδοθεισών βεβαιώσεων επιτυχούς εξέτασης δυνάμει της υπ' αριθμ. Κ3-11087/27-11-2000 (ΦΕΚ Β 1531/14-12-2000) απόφασης υφυπουργού Ανάπτυξης.

3. Η παρ. Α στοιχείο στ. ΥΑ Κ3-8010/07 αντικαθίσταται ως εξής: «στ. υποχρεωτικά πιστοποιητικό επιπέδου Α και προαιρετικά το πιστοποιητικό επιπέδου Δ των εξετάσεων της Τράπεζας της Ελλάδος για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση».

4. Η παρ. Β στοιχείο δ. της ΥΑ Κ3-8010/07 αντικαθίσταται ως εξής: «δ. υποχρεωτικά πιστοποιητικά επιπέδου Α και Β και προαιρετικά το πιστοποιητικό επιπέδου Δ των εξετάσεων της Τράπεζας της Ελλάδος για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση».

5. Η παρ. Γ στοιχείο β. ΥΑ Κ3-8010/07 αντικαθίσταται ως εξής: «β. υποχρεωτικά πιστοποιητικό επιπέδου Α και προαιρετικά το πιστοποιητικό επιπέδου Δ των εξετάσεων της Τράπεζας της Ελλάδος για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση».

6. Η παρ. Δ στοιχείο δ. της ΥΑ Κ3-8010/07 αντικαθίσταται ως εξής: «δ. υποχρεωτικά πιστοποιητικά επιπέδου Α και Γ και προαιρετικά το πιστοποιητικό επιπέδου Δ των εξετάσεων της Τράπεζας της Ελλάδος για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση».

7. Η παρ. Η στοιχείο β. της ΥΑ Κ3-8010/07 αντικαθίσταται ως εξής: «β. οι υπάλληλοι του νομικού προσώπου που συμμετέχουν άμεσα στην ασφαλιστική ή αντασφαλιστική διαμεσολάβηση κατέχουν υποχρεωτικά πιστοποιη-

ητικό επιπέδου Α και προαιρετικά το πιστοποιητικό επιπέδου Δ των εξετάσεων της Τράπεζας της Ελλάδος για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Η ίδια υποχρέωση υπάρχει και για τους υπαλλήλους ατομικών επιχειρήσεων που συμμετέχουν άμεσα στις εργασίες ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής διαμεσολάβησης».

8. Η παρ. Θ στοιχείο β. εδάφια α, β και γ της ΥΑ Κ3-8010/07 αντικαθίσταται ως εξής: «β. όσοι υπάλληλοι του υποκαταστήματος συμμετέχουν άμεσα στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση κατέχουν υποχρεωτικά πιστοποιητικό επιπέδου Α και προαιρετικά το πιστοποιητικό επιπέδου Δ των εξετάσεων της Τράπεζας της Ελλάδος για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση».

9. Η παρ. Ι της ΥΑ Κ3-8010/07 αντικαθίσταται ως εξής: «Η απαίτηση βεβαίωση παρακολούθησης προγράμματος διδασκαλίας καταργείται και αντικαθίσταται από το κατάλληλο πιστοποιητικό εξέτασης για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση που προβλέπεται από Απόφαση της Τράπεζας της Ελλάδος». Η παράγραφος Λ αντικαθίσταται ως εξής: «Φυσικό πρόσωπο, που είτε ουδέποτε έκανε χρήση του πιστοποιητικού επιτυχούς εξέτασης για την εγγραφή του στο Μητρώο του άρθρου 3 π.δ. 190/06, είτε έκανε χρήση αλλιά διαγράφηκε από το εν λόγω Μητρώο για οποιονδήποτε άλλο λόγο πηλην της επιβληθείσας εις βάρος του κύρωσης σύμφωνα με τον εκάστοτε ισχύοντα Κώδικα Δεοντολογίας, επανεγγράφεται στην κατηγορία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης για την οποία κατέχει πιστοποιητικό επιτυχούς εξέτασης, είτε ατομικά είτε ως νόμιμος εκπρόσωπος νομικού προσώπου, πιστοποιητικού οποτεδήποτε, αν αποδείξει ότι έχει εν τω μεταξύ παρακολουθήσει κανονικά την υποχρεωτική επανεκπαίδευση που προβλέπεται από τη σχετική Πράξη Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος...».

10. Η παράγραφος Μ της ΥΑ Κ3-8010/07 καταργείται.

Άρθρο 14

1. Η ισχύς της παρούσας αρχίζει από τη



δημοσίευσή της

2. Από την παρούσα απόφαση δεν προκαλείται δαπάνη σε βάρος του κρατικού προϋπολογισμού.

3. Η παρούσα απόφαση να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Οι Επισημάνσεις της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος

Σε εγκύκλιό της προς τις ασφαλιστικές εταιρείες, η ΕΑΕΕ επισημαίνει ότι με την απόφαση αυτή επέρχεται επανασχεδιασμός του συστήματος πιστοποίησης ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, όπως ίσχυε σύμφωνα με την υπ' αριθμ. Κ3-11087/27.11.2000 απόφαση του υφυπουργού Ανάπτυξης, η οποία και καταργείται (άρθρο 13 παρ.1), αναφέρει η Ένωση, σημειώνοντας ότι η απόφαση δεν προβλέπει τον χρόνο διεξαγωγής των πρώτων εξετάσεων κατά τα οριζόμενα σε αυτήν και ότι δεν εφαρμόζεται στους υπαλλήλους των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που συμμετέχουν άμεσα στις απευθείας πωλήσεις (direct sales).

Όπως αναφέρει η ΕΑΕΕ, οι σημαντικότερες αλλαγές που επιφέρει το νέο ρυθμιστικό πλαίσιο είναι οι ακόλουθες:

Α. Πώληση unit linked προϊόντων

Εφεξής απαγορεύεται η πώληση unit linked προϊόντων χωρίς την απόκτηση του ειδικού (αυτοτελούς) πιστοποιητικού Επιπέδου Δ που εισάγεται για πρώτη φορά με την απόφαση (άρθρο 1 παρ. 3).

Ός προς το προβλεπόμενο πιστοποιητικό Επιπέδου Δ, η ΤτΕ αποδέχθηκε τις παρατηρήσεις της ΕΑΕΕ και αποδέσμευσε τη σχετική πιστοποίηση από την υποχρέωση κατοχής των αντίστοιχων πιστοποιητικών που ισχύουν στον τραπεζικό χώρο βάσει της υπ' αριθ. 4/505/2009 Κοινής Απόφασης της ΤτΕ και της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς. Έτσι, καθιερώνεται αυτοτελές πιστοποιητικό, το περιεχόμενο του οποίου έχει διαμορφωθεί λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαίτερες ανάγκες του διαμεσολαβητή κατά την προώθηση ασφαλίσεων συνδεδεμένων με επενδύσεις (άρθρο 4).

Από την υποχρέωση υποβολής στις εξετάσεις για το Πιστοποιητικό αυτό απαλλάσσονται μόνο όσοι κατέχουν Πιστοποιητικό Επιπέδου Β1 - Παροχή Επενδυτικών Συμβουλών σε Κινητές Αξίες της Κοινής Απόφασης της ΤτΕ και της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς υπ' αριθ. 4/505/0009 (άρθρο 10 παρ.3).

Βάσει του άρθρου 13 παρ. 2 της απόφασης, θεωρούμε ότι οι εγγεγραμμένοι στο μητρώο κατά την έναρξη ισχύος της διαμεσοληθής, είτε επί τη βάση βεβαίωσης επιτυχούς εξέτασης της προβλεπόμενης από την υπ' αριθ. Υ.Α. Κ3-11087/2000 Επιτροπής είτε επί τη βάση κερτιμένου δικαιώματος του άρθρου 5 του π.δ. 190/06, δεν υποχρεούνται, προκειμένου να πωλούν unit linked προϊόντα, να υποβληθούν εκ νέου σε εξετάσεις για την απόκτηση του ειδικού Πιστοποιητικού Δ (άρθρο 13 παρ. 2). Η ερμηνεία αυτή επιβεβαιώθηκε προφορικά και από την ΤτΕ.

Β. Πιστοποιητικά γνώσεων και εξεταστέα ύλη

Θεσμοθετούνται τέσσερα (4) επίπεδα πιστοποιητικών ως εξής:

1. Το Πιστοποιητικό Επιπέδου Α, ενιαίο για ασφαλιστικούς συμβούλους, συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων και υπαλλήλους επιχειρήσεων ασφαλιστικής διαμεσοληθής, αγροτικών συνεταιρισμών και πιστωτικών ιδρυμάτων.
2. Το Πιστοποιητικό Επιπέδου Β για τους πράκτορες.
3. Το Πιστοποιητικό Επιπέδου Γ για τους πώληση unit linked προϊόντων (άρθρο 4). Το προβλεπόμενο σύστημα σπριτζεται σε συγκεκριμένη διαβάθμιση μεταξύ των Πιστοποιητικών. Δηλαδή, για την απόκτηση του Πιστοποιητικού Επιπέδου Β (πράκτορες) απαιτείται και η λήψη του Πιστοποιητικού Επιπέδου Α και προαιρετικά, εφόσον ο υποψήφιος πράκτορας επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί στην πώληση unit linked προϊόντων, του Πιστοποιητικού Επιπέδου Δ. Το ίδιο ισχύει και για την απόκτηση του Πιστοποιητικού Επιπέδου Γ (μεσίτες) (άρθρο 13 παρ. 2-7). Αναθεωρείται η εξεταστέα ύλη ανά κατηγορία Πιστοποιητικού, τα δε προβλεπόμενα περιγράμματα εξαντλούνται σε απλή παράθεση τίτλων, χωρίς περαιτέρω εξειδίκευση, όπως είχε ζητήσει η ΕΑΕΕ με την από 9/8/2011 επιστολή της προς την ΤτΕ (άρθρο 7).

Τα Πιστοποιητικά όλων των κατηγοριών θα χορηγούνται από την ΤτΕ (άρθρο 5 παρ. 1), ενώ ως ελάχιστος βαθμός επιτυχίας ορίζεται το 60 με άριστα το 100 (άρθρο 8). Ως προς το Πιστοποιητικό Επιπέδου Α, η εξεταστέα ύλη διαρθρώνεται σε έξι (6) θεματικές ενότητες.

Ως προς το νέο ειδικό Πιστοποιητικό Επιπέδου Δ, καθορίζεται το σχετικό περιγράμμα ύλης, το οποίο σε γενικές γραμμές κρίνεται εξαιρετικά απαιτητικό (άρθρο 7, βλ. επίσης σημείο Α πιο πάνω).

Γ. Εξετάσεις Οι εξετάσεις:

1. Για την απόκτηση των Πιστοποιητικών Επιπέδου Α και Δ θα γίνονται μεν γραπτά, όπως μέχρι πρότινος, όχι όμως με τη μορφή ανοικτών ερωτήσεων απλά με το σύστημα πολλαπλής επιλογής (multiple choice). Όσον αφορά τα Πιστοποιητικά Επιπέδου Β και Γ, οι εξετάσεις θα περιλαμβάνουν δύο διακριτά μέρη: ένα γραπτό με τη μορφή των ερωτήσεων πολλαπλής επιλογής και ένα προφορικό

με τη μορφή της συνέντευξης. Η συμμετοχή στην προφορική εξέταση επιτρέπεται, εφόσον ο υποψήφιος επιτύχει στο πρώτο γραπτό μέρος των εξετάσεων (άρθρο 6).

2. Θα διενεργούνται από την ΤτΕ τουλάχιστον δύο φορές τον χρόνο (άρθρο 5 παρ. 2).
3. Θα εποπτεύονται από τριμελή διαρκή Επιτροπή Εξετάσεων για την Ασφαλιστική Διαμεσοληθής με διετή θητεία, απαρτιζόμενη από δύο μέλη από την ΤτΕ και έναν καθηγητή τριτοβάθμιας εκπαίδευσης εξειδικευμένο στην ασφαλιστική διαμεσοληθής ή ιδιωτική ασφάλιση εν γένει (άρθρο 5 παρ. 3).

Ορίζεται όη οι ερωτήσεις στις εξετάσεις:

1. Καλύπτουν όλη την προβλεπόμενη από την απόφαση εξεταστέα ύλη.
2. Προετοιμάζονται σε συνεργασία με τους φορείς της ασφαλιστικής αγοράς και οριστικοποιούνται από την ΤτΕ, ενώ στο σύνολό τους θα αναρτώνται στην ιστοσελίδα της ΤτΕ σε διαρκή βάση, σε αντίθεση με τα αρχικούς προβλεπόμενα στο σχέδιο όπου η ανάρτηση θα γινόταν 30 ημέρες πριν από τις εξετάσεις (άρθρο 6 παρ. 4).
3. Επιλέγονται με κλήρωση από βάση δομημένων και σε κάθε περίπτωση δεν μπορεί να είναι λιγότερες από πενήντα (50) (άρθρο 6 παρ. 3). Για παράδειγμα, αναφορικά με το Πιστοποιητικό Επιπέδου Α, δεν μπορεί να είναι λιγότερες από εξήντα (60) ερωτήσεις [10 ερωτήσεις] (άρθρο 7 παρ. 1 σημείο Α).

Δ. Τακτική επανεκπαίδευση

Εισάγεται για πρώτη φορά ο θεσμός της υποχρεωτικής τακτικής επανεκπαίδευσης για τους ασφαλιστικούς διαμεσοληθής (άρθρο 9). Εφεξής, δηλαδή, θα υποβάλλονται, χωρίς εξέταση, το αργότερο κάθε πενταετία από την

απόκτηση του σχετικού πιστοποιητικού, σε υποχρεωτική παρακολούθηση σεμιναρίου, με επιπλέον υποχρέωση προσκόμισης αμελήτη (χωρίς υπαίτια καθυστέρηση) της σχετικής βεβαίωσης στο Επιμελητήριο.

Επιπλέον, επιστημαίνονται τα εξής:

Η άπρακτη παρέλευση της προθεσμίας επισύρει την αυτόματα διαγραφή τους από το μητρώο.

Η ως άνω υποχρέωση ισχύει και για τους ήδη εγγεγραμμένους ασφαλιστικούς διαμεσοληθής (είτε επί τη βάση Βεβαίωσης Επιτυχούς Εξέτασης της Τεως Τεχνικής Επιτροπής Εξετάσεων Διαμεσοληθώντων, είτε επί τη βάση κερτιμένου δικαιώματος), άλλως διαγράφονται από το Επιμελητήριο. Εάν τα πρόσωπα αυτά επιθυμούν να επανεγγραφούν στο μητρώο, οφείλουν να προσκομίσουν τη σχετική βεβαίωση. Ως προς το σημείο, πάνω, αυτό ανοικτό παραμένει το ακριβές χρονικό σημείο από το οποίο θα αρχίζει να τρέχει η πενταετής προθεσμία, πράγμα το οποίο δεν αποσαφηνίζεται στο κείμενο της απόφασης.

Ε. Προαιρετική πρακτική άσκηση

Σε αντικατάσταση του υφιστάμενου καθεστώτος δόκιμου ασφαλιστικού συμβούλου, εισάγεται προαιρετικό στάδιο πρακτικής άσκησης, αποκλειστικής (μέγιστης) διάρκειας έξι (6) μηνών του ενδιαφερόμενου να δραστηριοποιηθεί ως ασφαλιστικός διαμεσοληθής (άρθρο 12).

Υπό το νέο καθεστώς, ο ασκούμενος:

Απασχολείται μόνο από ασφαλιστική επιχείρηση.

Συνδέεται με αυτήν με σύμβαση εργασίας ορισμένου χρόνου (δηλαδή 6 μηνών), ενώ κατά την οποία συναλλαγής του (προσωπική, τηλεφωνική, ηλεκτρονική ή άλλη) με καταναλωτές καθίσταται υποχρεωτική η παρουσία συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων, περιορισμός ο οποίος δεν υπήρχε στο σχέδιο διαβούλευσης.

Από τη διατύπωση των διατάξεων συνά-



γεται ότι ο ασκούμενος πλέον δεν δύναται επί προμηθεία να προβαίνει απευθείας ο ίδιος σε πράξεις διαμεσοληθής.

ΣΤ. Αρχείο ασφαλιστικών επιχειρήσεων

Σε εκτέλεση της παρ. 3 του άρθρου 6 του ν.δ. 400/1970, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, στο πλαίσιο της γενικής υποχρέωσής τους για καλή διοικητική οργάνωση, οφείλουν να υποθέτουν κατάλληλες πολιτικές και διαδικασίες ώστε να διασφαλίζουν ότι όλο το δικτυο διανομής ασφαλιστικών προϊόντων είναι επαρκώς καταρτισμένο (άρθρο 2).

Ως ελάχιστη εκπλήρωση της υποχρέωσης αυτής, επιβάλλεται η δημιουργία και τήρηση αρχείου με αντίγραφα των δικαιολογητικών που προβλέπονται στο άρθρο 4 παρ. 1 Α ε του π.δ. 190/2006 και τα οποία αποκτήθηκαν είτε βάσει της νέας απόφασης είτε με το προϋχούν καθεστώς, δηλαδή:

Είτε κατά περίπτωση των νέων πιστοποιητικών γνώσεων, εφόσον πρόκειται για διαμεσοληθής που θα εγγραφούν από τη θέση σε ισχύ της απόφασης και μετά.

Είτε βεβαιώσεων επιτυχίας εξετάσεων της Τεχνικής Επιτροπής Εξετάσεων Διαμεσοληθώντων, εφόσον πρόκειται για εγγεγραμμένους στο μητρώο πριν από τη θέση σε ισχύ της απόφασης.

Με βάση τον σκοπό της ρύθμισης, θεωρούμε ότι η υποχρέωση αυτή φαίνεται να καταλαμβάνει και τις βεβαιώσεις παρακολούθησης σεμιναρίου στο πλαίσιο υποχρεωτικής τακτικής εκπαίδευσης των ασφαλιστικών διαμεσοληθώντων του άρθρου 9 της απόφασης (βλ. πιο πάνω σημείο Δ).

Θ. Μεταβατικές Διατάξεις

Προβλέπεται μεταβατικά ότι όσοι διαμεσοληθής δεν έκαναν ποτέ χρήση του πιστοποιητικού επιτυχούς εξέτασης για την εγγραφή στο μητρώο, είτε έκαναν χρήση αυτού απλά διαγράφηκαν από το μητρώο για αποσιονδήποτε λόγο, έχουν δυνατότητα επανεγγραφής οποτεδήποτε στην κατηγορία για την οποία κατέχουν το εν λόγω πιστοποιητικό, εφόσον αποδείξουν ότι έχουν εν τω μεταξύ παρακολουθήσει την υποχρεωτική εκπαίδευση (άρθρο 13 παρ. 9).

Επιστολή απέστειλε η Τράπεζα της Ελλάδος προς όλα τα Επαγγελματικά Επιμελητήρια της χώρας, με την οποία παρέχονται πρόσθετες διευκρινίσεις και οδηγίες αναφορικά με τις αλλαγές που επήλθαν στο καθεστώς του δόκιμου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, κατ' εφαρμογή του άρθρου 12 της ΠΔ/ΤΕ 2647/7.11.2011.

Οι παρεχόμενες διευκρινίσεις επικεντρώνονται στον τρόπο χειρισμού από πλευράς Επιμελητηρίων των ήδη εγγεγραμμένων (προ ισχύος της ως άνω απόφασης) στο μητρώο στην



κατηγορία του δόκιμου ασφαλιστικού συμβούλου.

Σημειώνεται περαιτέρω ότι στο σχετικό διαβιβαστικό της ΤτΕ που εστάλη προς την ΕΑΕΕ αναφέρεται ότι, σε σχέση με τις λεπτομέρειες εφαρμογής της υποχρεωτικής τακτικής επανεκπαίδευσης των διαμεσολαβητών που εισήγαγε η ίδια απόφαση της ΤτΕ, και ιδίως η χρονική αφετηρία από την οποία θα υπολογίζεται η πενταετία (άρθρο 9), θα διευκρινιστούν με νέα απόφαση της κατόπιν διαβούλευσης σε επόμενο χρόνο.

Πρόσθετες διευκρινίσεις για την αλλαγή στο καθεστώς του δόκιμου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή

Σε απάντηση του υπ' αρ. υμετ. πρωτ. 23676/282/30-11-2011 εγγράφου, σας γνωρίζουμε τα ακόλουθα:

Ο θεσμός του δόκιμου ασφαλιστικού συμβούλου καταργείται οριστικά; Η υπηρεσία μας θα παραλαμβάνει νέες αιτήσεις;

Σύμφωνα με το αρ.12 της ΠΔ/ΤΕ 2647/07-11-2011, τροποποιείται το καθεστώς του δόκιμου τόσο ως προς την ονομασία του, που πλέον αποκαλείται «στάδιο πρακτικής άσκησης», όσο και ως προς τις προϋποθέσεις δραστηριοποίησής του. Κατά το εντελώς προαιρετικό αυτό στάδιο, ο ασκούμενος ασφαλιστικός διαμεσολαβητής δεν εγγράφεται στο μητρώο του αρ. 3 π.δ. 190/06, ούτε δύναται να κάνει ατομική παραγωγή συμβολαίων, αφού δεν πληροί σειρά προϋποθέσεων του αρ. 4 παρ. 1 Α π.δ. 190/06, αλλά συνδέεται με την ασφαλιστική επιχείρηση της επιλογής του με σύμβαση εξηρητημένης εργασίας ορισμένου χρόνου.

Όσοι έχουν καταθέσει αίτηση στο Επιμελητήριο για χορήγηση βεβαίωσης δόκιμου ασφαλιστικού συμβούλου πριν την 8-11-2011, θα παραλάβουν τη βεβαίωσή τους;

Με αποκλειστικό γνώμονα την ομαλή μετάβαση στο νέο καθεστώς, η απάντηση θα πρέπει να είναι καταφατική. Όσοι έχουν



υποβάλει αιτήσεις πριν την αλλαγή του νομοθετικού πλαισίου θα πρέπει να μπορούν να διατηρήσουν την εγγραφή τους μέχρι την ημερομηνία διεξαγωγής των πρώτων εξετάσεων του Πιστοποιητικού Επιπέδου Α του αρ. 4 της ΠΔ/ΤΕ 2647/07-11-2011. Θα σας ενημερώσουμε για την ημερομηνία το συντομότερο δυνατό.

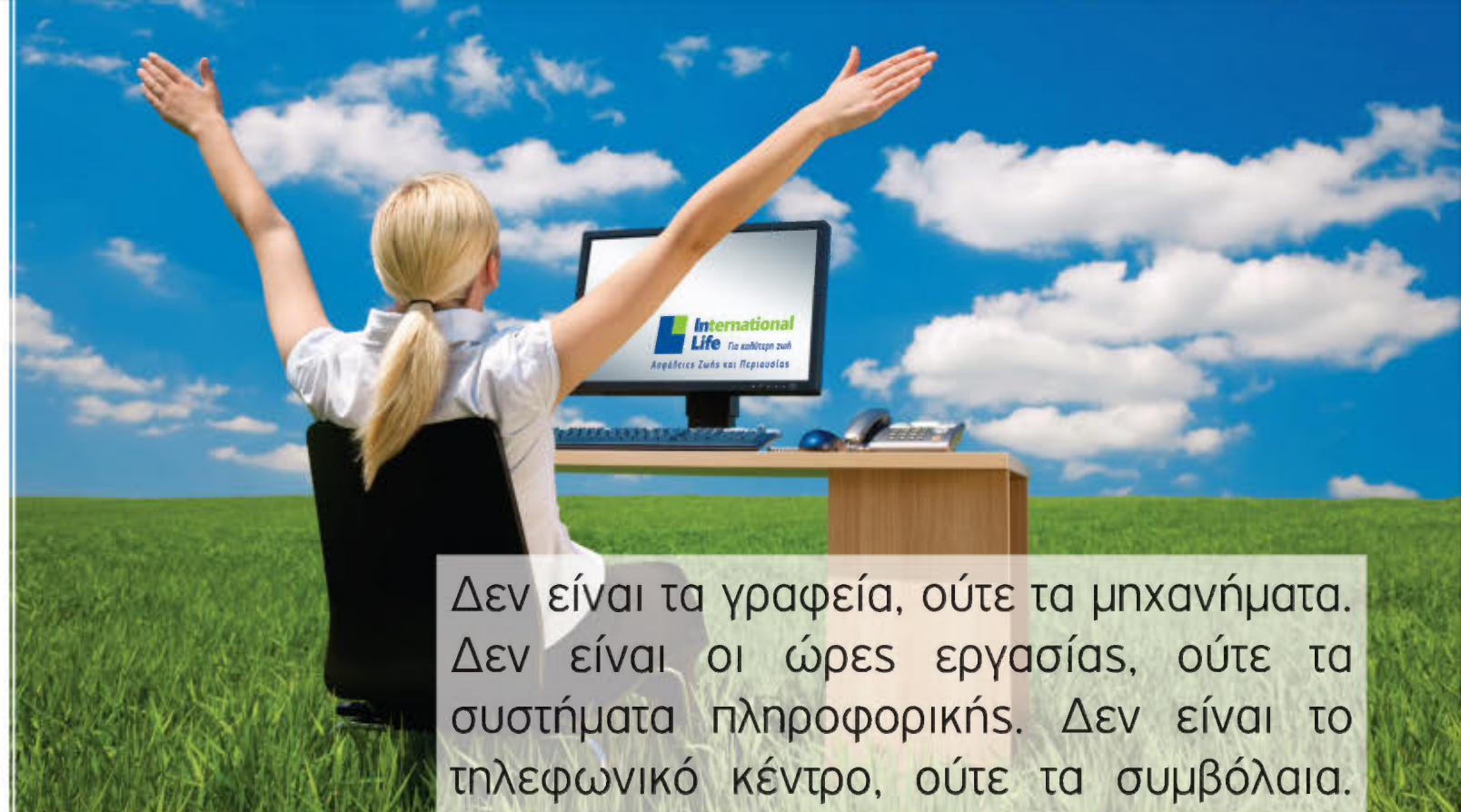
Όσοι έχουν καταθέσει αίτηση στο Επιμελητήριο για «άδεια δόκιμου» μετά την 8-11-2011, θα παραλαμβάνουν τη βεβαίωσή τους;

Από 8-11-2011 ισχύει η ως άνω ΠΔ/ΤΕ

2647/07-11-2011 και το αρ. 12 αυτής.

Εξακολουθεί να ισχύει η βεβαίωση δόκιμου για την οποία δεν έχει παρέλθει ακόμα η διάρκεια του εξαμήνου, ή οι εν λόγω δόκιμοι θα πρέπει να διαγραφούν από το Επιμελητήριο;

Με αποκλειστικό γνώμονα την ομαλή μετάβαση στο νέο καθεστώς, η βεβαίωση αυτή θα πρέπει να θεωρηθεί ισχυρή μέχρι την ημερομηνία διεξαγωγής των πρώτων εξετάσεων του Πιστοποιητικού Επιπέδου Α του αρ. 4 της ΠΔ/ΤΕ 2647/07-11-2011.



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!



ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓ

© karamella

Επένδυση με προοπτικές στη δυτική Θεσσαλονίκη



Το κόψιμο της κορδέλλας



Το κύριο «Αλέξανδρος»

Το πολυδύναμο κέντρο υπηρεσιών του ομίλου Ιντερσαλόνικα στη δυτική Θεσσαλονίκη αναπτύσσεται σε 16.000 τετραγωνικά μέτρα και η επένδυσή του, που έγινε με ίδια κεφάλαια, ξεπερνά τα 9 εκατομμύρια ευρώ, δημιουργώντας αρχικά 80 νέες θέσεις εργασίας, οι οποίες σταδιακά θα ξεπεράσουν τις 100

Ενα πολυδύναμο κέντρο υπηρεσιών δημιούργησε ο όμιλος Ιντερσαλόνικα στη δυτική Θεσσαλονίκη, με σκοπό να καλύψει τις ανάγκες των πελατών και ασφαλισμένων. Όπως αναφέρει η εταιρεία, πρόκειται για ένα υπερσύγχρονο κέντρο, που



Πάνω: Στιγμιότυπο της εκδήλωσης
Αριστερά: Ο πρόεδρος στο βήμα. Δεξιά: Ο πρόεδρος του ομίλου Ιντερσαλόνικα κ. Μελάς Γιαννιώτης με τον εκδότη κ. Ευάγγελο Σπύρου



σφέρει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες, εξοπλισμένο με τα τελευταία μηχανήματα, και περιλαμβάνει συνεργεία αποκατάστασης ζημιών σε κάθε είδος οχήματος, με φανοβαφεία και μηχανικούς. Αναπτύσσεται σε 16.000 τετραγωνικά μέτρα και η επένδυσή του, που έγινε με ίδια κεφάλαια, ξεπερνά τα 9 εκατομμύρια ευρώ, δημιουργώντας αρχικά 80 νέες θέσεις εργασίας, οι οποίες σταδιακά θα ξεπεράσουν τις 100. Τα εγκαίνια και το κόψιμο της κορδέλλας έγιναν από εκπροσώπους των πελατών και συνεργατών, παρουσία 1.200 παρευρεθέντων, θέλοντας με τον τρόπο αυτόν, όπως σημειώνεται, οι συντελεστές, που στηρίζουν χρόνια τώρα τις αναπτυξιακές προσπάθειες του ομίλου, να μοιραστούν τη χαρά και την ικανοποίηση.

Στην ομιλία του, ο πρόεδρος του ομίλου Ιντερσαλόνικα, κ. Μελάς Γιαννιώτης, αναφέρθηκε στους στόχους και στις προοπτικές ανάπτυξης του ομίλου, τονίζοντας ότι «συνεχίζουμε το επενδυτικό μας έργο με σταθερά βήματα, με γνώμονα το συμφέρον των μετόχων, των εργαζομένων και συνεργατών. Επιλέξαμε να δημιουργήσουμε την

επένδυση αυτή σε μία υποβαθμισμένη περιοχή, όπως είναι η δυτική Θεσσαλονίκη, με σκοπό να προσφέρουμε εργασία σε 80 οικογένειες, αναλογιζόμενοι ότι έτσι θα προσφέρουμε στο κοινωνικό σύνολο, ιδιαίτερα σε μία περίοδο μεγάλης οικονομικής κρίσης.

Με κοινωνική προσφορά

«Ο όμιλος, εδώ και τέσσερις δεκαετίες, διατηρεί και ενισχύει την κοινωνική του προσφορά, προσφέροντας εργασία σε 5.000 οικογένειες σ' όλη τη χώρα», σημείωσε ο κ. Μελάς Γιαννιώτης. Από την πλευρά του, ο αντιπρόεδρος του ομίλου, κ. Κώστας Γιαννιώτης, στην ομιλία του αναφέρθηκε στην πορεία του ομίλου Ιντερσαλόνικα, που φέτος ξεπέρασε τους 700.000 πελάτες-ασφαλισμένους, τονίζοντας ότι η επένδυση του πολυδύναμου κέντρου στη δυτική Θεσσαλονίκη έχει πολλαπλούς στόχους, κυρίως να προσφέρει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες, σε προσιτές τιμές, με άμεση εξυπηρέτηση. Όπως ανέφερε, «η σταθερή πορεία του ομίλου επέτρεψε να πραγματοποιήσουμε την επένδυση αυτή, χωρίς καμία απολύτως δανειοδότηση. Και μάλιστα

εν μέσω τεράστιας οικονομικής κρίσης, που αντιμετωπίζει η χώρα». Στους χώρους του πολυδύναμου κέντρου, εκτός από τις τεχνικές υπηρεσίες, λειτουργούν τμήματα φωτοβολταϊκών για στέγες κατοικιών – είναι μία νέα δραστηριότητα του ομίλου. Επίσης, λειτουργούν τμήματα παραγωγής και επεξεργασίας παραδοσιακών βιολογικών προϊόντων, όπως άλευρα-ζυμαρικά, βότανα και αρωματικά φυτά, που διατίθενται στο εμπόριο.

Χαρακτηριστικό είναι ότι για την παραγωγή των αλεύρων λειτουργούν παραδοσιακοί πετρόμυλοι. Στην τελετή των εγκαίνιων παρέστησαν οι δήμαρχοι της περιοχής Ελευθερίου Κορδελίου, Στάθης Λαφαζανίδης, και Αμπελοκήπων, Λάζαρος Κυρίζογλου.

Όπως σημειώνει η Ιντερσαλόνικα, «συνεχίζοντας την ιστορική πολιτιστική παράδοση του ομίλου, όπως από ιδρύσεως καθιέρωσε το δεκαεξάκτινο έμβλημα των αρχαίων Μακεδόνων, το νέο συγκρότημα φέρει το όνομα του Μακεδόνα βασιλιά Αλέξανδρου».

Easy Repair: Προσθέτει αξία στις διαδικασίες αποζημίωσης

CHARTIS
ο κόσμος σας, με ασφάλεια

Από απλές και εύκολες διαδικασίες χαρακτηρίζεται το νέο πρόγραμμα Easy Repair, που προσφέρει η Chartis Ελλάς σε όλους τους πελάτες της με ασφάλεια αυτοκινήτου ή μοτοσικλέτας, καθώς και σε τρίτους δικαιούχους αποζημίωσης από την εταιρεία, στους οποίους προσφέρεται η δυνατότητα, εφόσον επιθυμούν, να απευθυνθούν σε ένα από τα συνεργαζόμενα συνεργεία, τα οποία έχει επιλέξει βάσει υψηλών προδιαγραφών η Chartis, και να επωφεληθούν από σημαντικά προνόμια και τις παροχές.

Το νέο πρόγραμμα, το οποίο ξεκινώντας από την Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη έχει στόχο να επεκταθεί σταδιακά και στην υπόλοιπη επικράτεια, χαρακτηρίζεται από τις απλές και εύκολες διαδικασίες και τη γρήγορη και άρτια εξυπηρέτηση των ασφαλι-

σμένων κατά τη διάρκεια της επισκευής του οχήματός τους.

Στα πλεονεκτήματα του Easy Repair περιλαμβάνονται τα εξής:

- Δυνατότητα παραλαβής και παράδοσης του αυτοκινήτου από και προς τον χώρο του πελάτη
- Απαλλαγή του πελάτη από όλες τις γραφειοκρατικές διαδικασίες
- Δυνατότητα παροχής αυτοκινήτου εξυπηρέτησης για όσο διαρκέσει η επισκευή
- Δυνατότητα επισκευής του αυτοκινήτου ή της μηχανής χωρίς να εκταμιεύσει χρήματα ο πελάτης
- Εγγύηση της ποιότητας εργασίας από το συνεργείο και έλεγχο όλων των σταδίων επισκευής του οχήματος
- Καθαρισμός του οχήματος πριν από την παράδοσή του

«Ο τρόπος οργάνωσης και λειτουργίας του προγράμματος Easy Repair αποτελεί μία σημαντική διαφοροποίηση για την ελληνική αγορά και προσθέτει σημαντική αξία στις διαδικασίες αποζημίωσης που εφαρμόζουμε», τόνισε ο κ. Λυκούργος Πέτροβας, Operations & Claims Director της Chartis Ελλάς, με αφορμή την έναρξη του προγράμματος Easy Repair. «Πρωταρχικός στόχος μας είναι η παροχή υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης σε όλους τους πελάτες που μας εμπιστεύονται και για τον λόγο αυτό επιδιώκουμε να ξεπερνάμε συνεχώς τις αυστηρές ποιοτικές προδιαγραφές που θέτουμε, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στη συνεχή κατάρτιση των εργαζομένων μας και την ανάπτυξη και βελτίωση των διαδικασιών εξυπηρέτησης», πρόσθεσε ο κ. Πέτροβας.



Ασφαλής Δύναμη!

Νέο Πρόγραμμα Ασφάλισης Φορτηγών

Ολοκληρωμένη πρόταση για την ασφάλιση φορτηγών και αγροτικών φορτηγών ιδιωτικής χρήσης, συνδυάζοντας εύρος κάλυψων και υπηρεσιών, σε ιδιαίτερα ανταγωνιστικό κόστος, αποτελεί το Truck Extra Plus, το νέο πρόγραμμα ασφάλισης για φορτηγά και αγροτικά φορτηγά ιδιωτικής χρήσης που δημιούργησε η Υδρογείος Ασφαλιστική. Εκτός από την υποχρεωτική από τον νόμο κάλυψη αστικής ευθύνης έναντι τρίτων, το πρόγραμμα Truck Extra Plus προσφέρει προστασία από πυρκαγιά, τρομοκρατικές και κακόβουλες ενέργειες, φυσικά φαινόμενα, ολική και μερική κλοπή, ζημιές από απόπειρα κλοπής και κλοπή ηχοσυστήματος. Επίσης, περιέχει επέκταση της αστικής ευθύνης του ασφαλισμένου προς τρίτους από μετάδοση πυρκαγιάς.

Επιπλέον, το πρόγραμμα παρέχει κάλυψη για ζημιές από ανασφάλ-

ιστο όχημα, ζημιές στο σύστημα αερόσακων, προσωπικό ατύχημα, νομική προστασία και προστασία Bonus Malus του οδηγού, τα οποία μαζί με την 24ωρη υπηρεσία φροντίδας ατυχήματος προσφέρονται σε όλα τα προγράμματα ασφάλισης οχημάτων της Υδρογείος.

Προαιρετικά, το πρόγραμμα Truck Extra Plus μπορεί να εμπλουτισθεί με τις καλύψεις:

- Θραύσης Κρυστάλλων, η οποία, μέσω πανελλαδικού δικτύου εξειδικευμένων συνεργατών της Υδρογείος, εξασφαλίζει γρήγορη και αξιόπιστη αντικατάσταση και επισκευή κρυστάλλων, χωρίς την ανάγκη εκταμίευσης χρημάτων από τον ασφαλισμένο.

- Οδικής και Ταξιδιωτικής Βοήθειας, με υπηρεσίες που προσφέρονται 24 ώρες το 24ωρο, 365 μέρες τον χρόνο, στην Ελλάδα και σε οποιαδήποτε άλλη χώρα της Ευρώπης (για φορτηγά οχήματα βάρους έως 3,5 τόνους).

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

Σήμερα, είναι πολύ σημαντικό να νιώθεις σίγουρος ότι έχεις εξασφαλίσει την προστασία του χρηματοοικονομικού σου μέλλοντος. Να έχεις εμπιστευτεί μία εταιρία με τη δυναμική της ING. Να απολαμβάνεις την υψηλή ποιότητα επαγγελματικών υπηρεσιών που προσφέρει η ING εδώ και **31** χρόνια στην Ελλάδα.

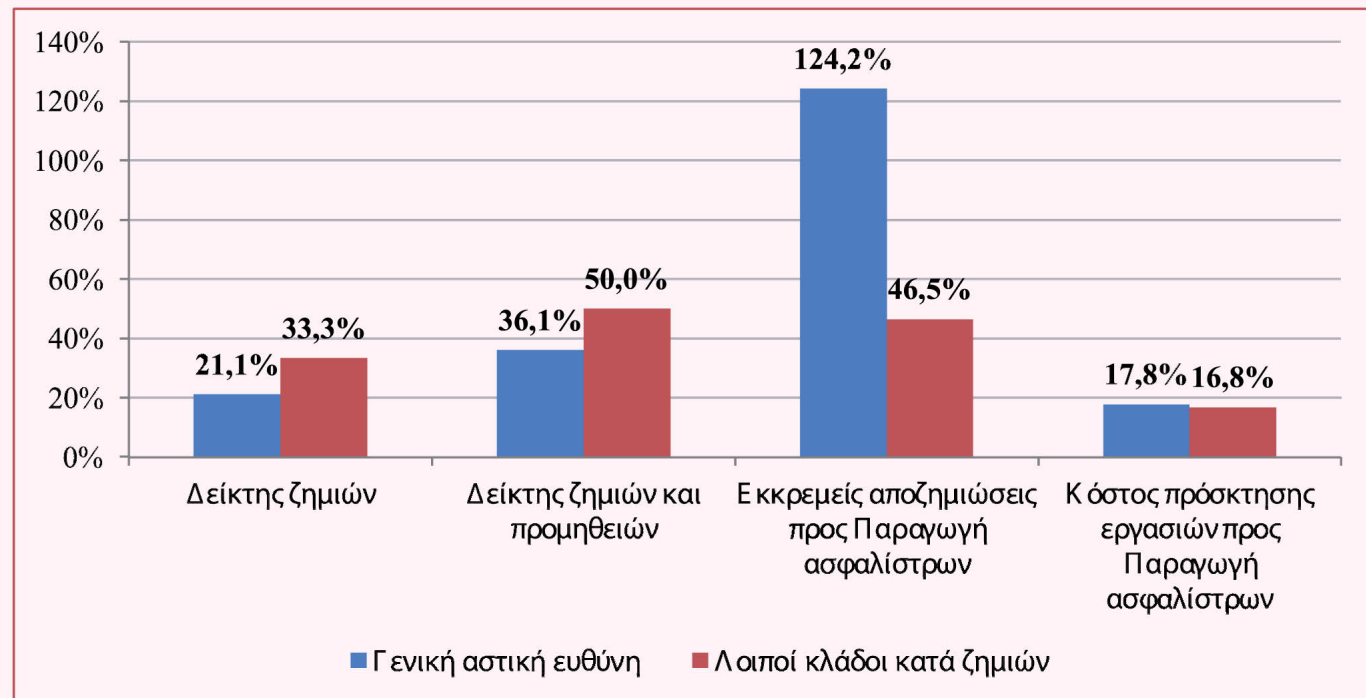
Μία εταιρία με γερά θεμέλια, της οποίας η δύναμη επιβεβαιώνεται μέσα από τους αριθμούς που σημείωσε για την Ελλάδα, το 2010:

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

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

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

Γενική Αστική Ευθύνη: Επηρεάστηκε από την κρίση



Η παραγωγή ασφαλιστρών του κλάδου της Γενικής Αστικής Ευθύνης ανήλθε σε 85,2 εκατ. ευρώ το 2010, ελαφρώς μειωμένη κατά 0,2% σε σχέση με το 2009.

Από τη μελέτη των στοιχείων για το οικονομικό έτος 2010, προκύπτει ότι ο δείκτης Ζημιών έφτασε το 21,1%, επίδοση καλύτερη σε σχέση με τους λοιπούς κλάδους ασφάλισης κατά Ζημιών (δηλαδή εκτός της αστικής ευθύνης κερσαίων οχημάτων), οι οποίοι έφτασαν το 33,3%. Επίσης, διαπιστώνεται ότι το κόστος πρόσκτησης εργασιών του κλάδου είναι ελαφρώς μεγαλύτερο σε σχέση με αυτό των λοιπών ασφαλίσεων κατά Ζημιών (17,8% έναντι 16,8%), με αποτέ-

λεσμα ο δείκτης Ζημιών και Προμηθειών να βρίσκεται στο 36,1% για τη Γενική Αστική Ευθύνη, έναντι 50,0% για τις λοιπές ασφαλίσεις κατά Ζημιών. Τέλος, οι εκκρεμείς αποζημιώσεις επί της παραγωγής ασφαλιστρών είναι κατά πολύ μεγαλύτερες (124,2% έναντι 46,5%). Όταν υπολογίζονται οι χρηματοοικονομικοί δείκτες ανά είδος κάλυψης, τους υψηλότερους δείκτες Ζημιών επιδεικνύουν οι εργοδοτικές καλύψεις (85,3%), οι κατασκευαστικές καλύψεις (40,6%) και οι επαγγελματικές (36,5%). Αντιθέτως, πολύ χαμηλούς δείκτες απολαμβάνουν οι ευθύνες στελεχών διοίκησης. Τέλος, οι περισσότερες εκκρεμείς αποζημιώσεις ως προς την παραγωγή ασφαλιστρών διακρίνονται στις εργο-

δοτικές καλύψεις (253,9%) και στις καλύψεις προϊόντος (191,3%).

Η Υπηρεσία Μελετών και Στατιστικής της ΕΑΕΕ κατέγραψε, μελέτησε και παρουσιάζει στην παρούσα έκδοση τα στατιστικά στοιχεία του κλάδου της Γενικής Αστικής Ευθύνης. Η καθοδήγηση της μελέτης έγινε από την επιτροπή Αστικής Ευθύνης και Επαγγελματικών Ευθυνών της ΕΑΕΕ.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη ανταποκρίθηκαν σε ενιαίο ερωτηματολόγιο, το οποίο ζητούσε πληροφόρηση σχετικά με τα στοιχεία του κλάδου (παραγωγή ασφαλιστρών, αποζημιώσεις, προβλήψεις κτλ.), τα οποία αφορούσαν το οικονομικό έτος 2010. Συνολικά, συλλέχθηκαν 19 απαντήσεις από

ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη, οι οποίες συγκέντρωσαν μερίδιο 91,4% του κλάδου Γενικής Αστικής Ευθύνης το 2010. Στο πρώτο κεφάλαιο της έκδοσης παρουσιάζονται τα χρηματοοικονομικά στοιχεία του κλάδου όπως αυτά καταγράφκαν λογιστικά στο τέλος του έτους και υπολογίζονται οι σχετικοί αριθμοδείκτες. Στο δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάζονται και γίνονται αντικείμενο επεξεργασίας τα στοιχεία του κλάδου (παραγωγή, αποζημιώσεις, προβλήψεις κτλ.) αναλυτικά ανά είδος παρεχόμενης κάλυψης (επαγγελματική, προϊόντος, κατασκευαστών, εργοδοτική, ευθύνες στελεχών διοίκησης, γενική).

Στα παραρτήματα περιέχεται ο κατάλογος των ασφαλιστικών επιχειρήσεων οι οποίες

απάντησαν στο ερωτηματολόγιο και η σύνοψη βασικών σημείων στα αγγλικά (executive summary).

Χρηματοοικονομική εικόνα

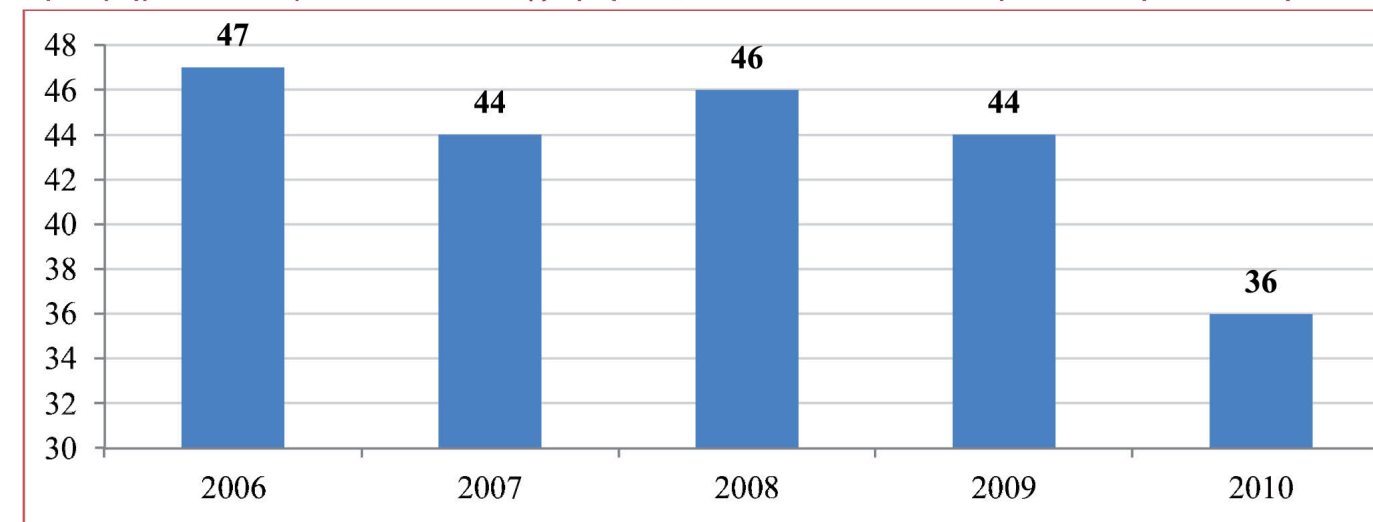
Συνολικά στοιχεία του κλάδου

Κατά τη διάρκεια του 2010, 36 ασφαλιστικές επιχειρήσεις δραστηριοποιήθηκαν στον κλάδο της Γενικής Αστικής Ευθύνης (κλάδος 13).

Από αυτές, 28 είχαν τη μορφή της ανώνυμης ασφαλιστικής εταιρείας και 8 του υποκαταστήματος αλληλοδαπής ασφαλιστικής επιχείρησης. Στο παρακάτω γράφημα φαίνεται η εξέλιξη του αριθμού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων οι οποίες ήταν ενεργές στον κλάδο την τελευταία πενταετία.

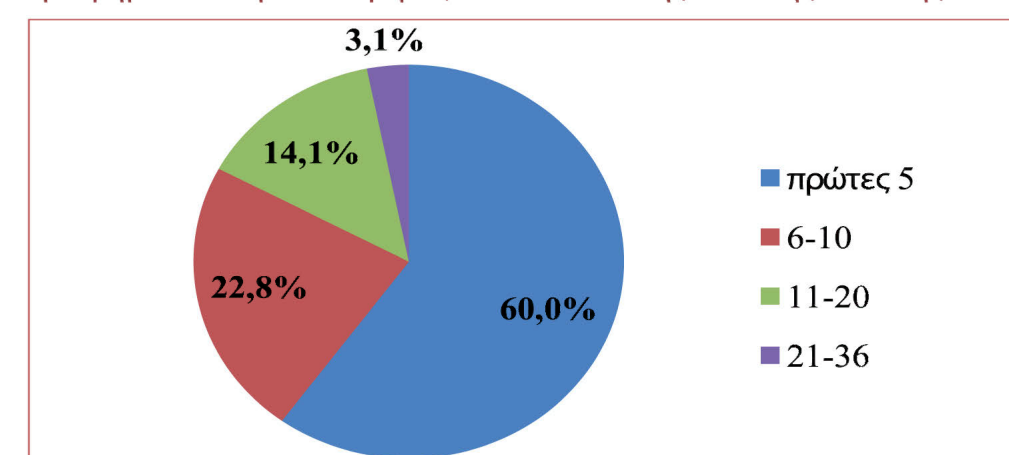


Γράφημα 1: Ασφαλιστικές επιχειρήσεις στον κλάδο Γενικής αστικής ευθύνης

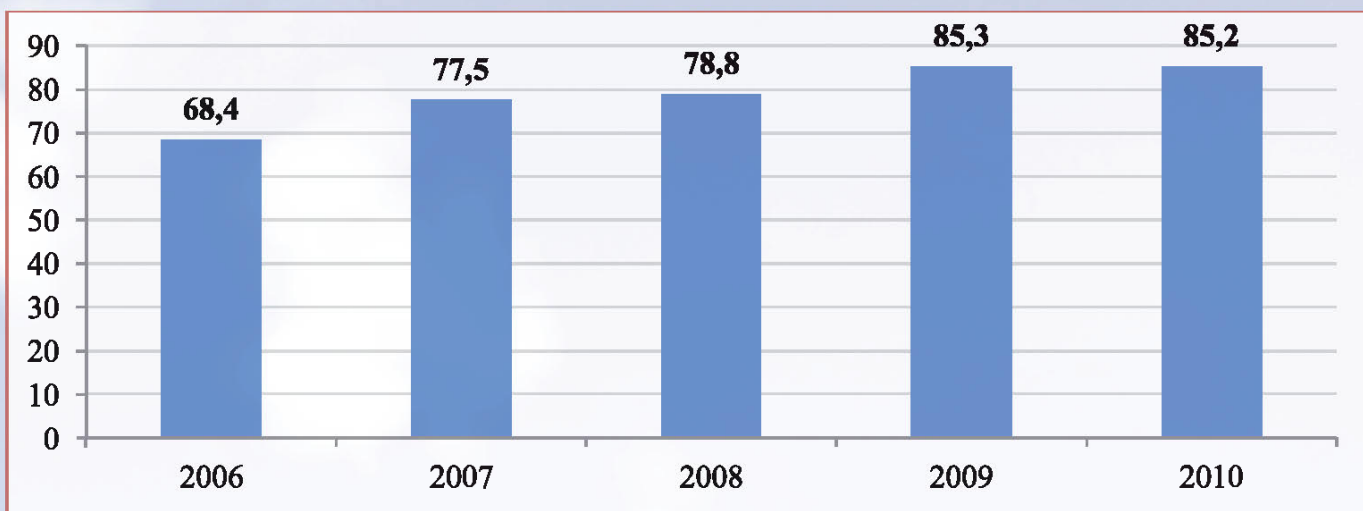


Το σύνολο παραγωγής ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις (συμπεριλαμβανομένου του δικαιώματος συμβολαίου) για τον κλάδο της Γενικής Αστικής Ευθύνης το 2010 ανήλθε στα 85,2 εκατομμύρια ευρώ, σύμφωνα με την έρευνα για την παραγωγή ασφαλιστρών, μειωμένο κατά 0,2% σε σχέση με το 2009. Αντιθέτως, ο συγκεκριμένος κλάδος είχε μεγεθυνθεί κατά 8,3% το 2009 σε σχέση με το 2008.

Γράφημα 2: Μέρη αγοράς κλάδου Γενικής αστικής ευθύνης 2010



Γράφημα 3: Παραγωγή ασφαλιστρων κλάδου (εκατ. €)

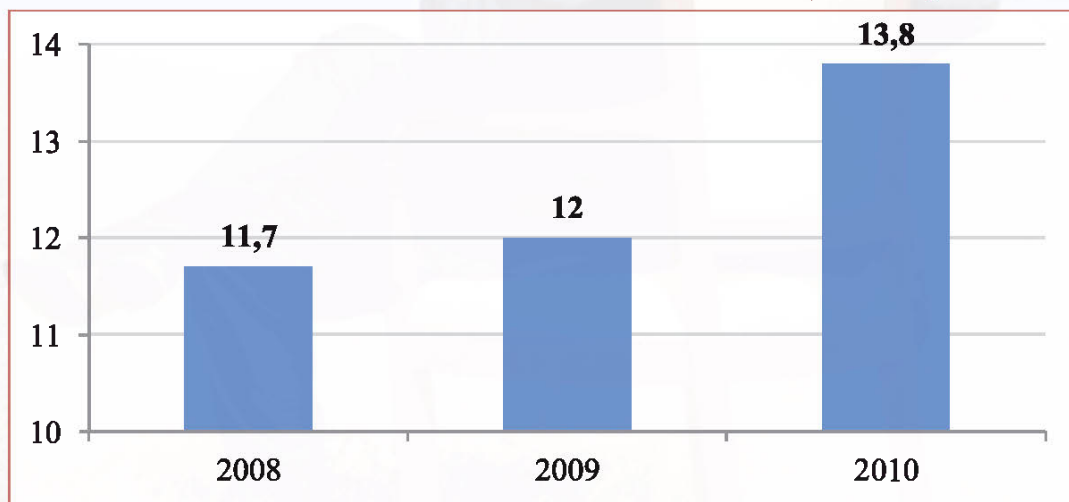


Η κατανομή της παραγωγής ασφαλιστρων ανά ασφαλιστική επιχείρηση δείχνει ότι υπάρχει μεγάλη συγκέντρωση μεριδίων αγοράς σε λίγες επιχειρήσεις. Χαρακτηριστικά, από τις 36 επιχειρήσεις που άσκησαν τον κλάδο κατά το 2010, οι 5 πρώτες είχαν μερίδιο αγοράς 60,0% (από 57,1% το 2009) και οι 10 πρώτες 82,8% (από 79,4% το 2009).

Επίσης, να σημειωθεί ότι η ποσοστιαία συμμετοχή του κλάδου στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών μειώθηκε από 2,9% το 2009 στο 2,8% το 2010. Αντιθέτως, σταθερή παραμένει η σχέση μεταξύ του κλάδου και των λοιπών ασφαλίσεων κατά Ζημιών (δηλαδή εκτός της αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων) περίπου στο 8,1%.

Τέλος, οι αποζημιώσεις οι οποίες καταβλή-

Γράφημα 4: Κ αταβολές αποζημιώσεων κλάδου (εκατ. €)



θηκαν από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις για τον συγκεκριμένο κλάδο έφτασαν τα 13,8 εκατομμύρια ευρώ, αυξημένες κατά 14,7% σε σχέση με το 2009 (12 εκατ. ευρώ).

Στον πίνακα 1 παρουσιάζονται τα βασικά στοιχεία του κλάδου έτσι όπως καταγράφονται από την έρευνα της ΕΑΕΕ με βάση τις αθροιστικές απαντήσεις των 19 ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών που ανταποκρίθηκαν στο ερωτηματολόγιο της ΕΑΕΕ, οι οποίες κατείχαν μερίδιο αγοράς 91,4% το 2010. Τα στοιχεία αφορούν το οικονομικό έτος 2010.

Χρηματοοικονομικοί δείκτες

Από τα συγκεντρωμένα στοιχεία του κλάδου, τα οποία καταγράφηκαν στην προηγούμενη παράγραφο, είναι δυνατόν να υπολογιστούν αριθμοδείκτες οι οποίοι επιτρέπουν την ετήσια παρακολούθηση της λειτουργικής συμπεριφοράς του κλάδου, αλλά και τη σύγκρισή της με αυτή άλλων κλάδων. Στο πλαίσιο της παρούσας μελέτης, η οικονομική λειτουργία του κλάδου συγκρίνεται με αυτή των λοιπών κλάδων ασφαλίσεων κατά Ζημιών (δηλαδή πηλην της αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων) και εμφανίζονται στον πίνακα 2.

Ο δείκτης Ζημιών (υπολογισμένος με βάση τη δεδουλευμένη παραγωγή ασφαλιστρων) είναι χαμηλότερος στον κλάδο της Γενικής Αστικής Ευθύνης σε σχέση με τους Λοιπούς κλάδους κατά Ζημιών (δηλαδή εκτός της αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων), 21,1% έναντι 33,3%. Επίσης, ο δείκτης Ζημιών και Προμηθειών είναι αρκετά χαμηλότερος έναντι του αντίστοιχου δείκτη για τις λοιπές ασφαλίσεις κατά Ζημιών, 36,1% έναντι 50%. Αντιθέτως, ο κλάδος εμφανίζει μεγαλύτερο ποσοστό εκκρεμών αποζημιώσεων τέλους έτους, τόσο ως προς την εγγεγραμμένη παραγωγή ασφαλιστρων (124,2% έναντι 46,5%), όσο και ως προς τις Ζημιές του έτους (494,0% έναντι 139,1%). Συγκριτικά με τους λοιπούς κλάδους κατά Ζημιών, ο κλάδος της Γενικής Αστικής Ευθύνης προσφέρει μεγαλύτερο ποσοστό επί της εγγεγραμμένης παραγωγής ασφαλιστρων του ως κόστος πρόσκτησης εργασιών.

Πίνακας 1: Αποτελέσματα έρευνας Ε ΑΕΕ

	€
Παραγωγή ασφαλιστρων ⁴	77.809.188
Ε κδοθέντα συμβόλαια (πλήθος)	67.463
Απόθεμα μη δεδουλευμένων ασφαλιστρων 2009	41.508.775
Απόθεμα μη δεδουλευμένων ασφαλιστρων 2010	26.706.735
Πληρωθείσες ζημιές	10.438.357
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	2.739
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών 2009	87.496.420
Απόθεμα εκκρεμών ζημιών 2010	96.617.504
Πλήθος εκκρεμών ζημιών 2010	4.825
Προμήθειες παραγωγής	13.868.885
Γενικά έξοδα κλάδου ⁵	8.089.330

Πηγή: Στοιχεία ασφαλιστικών επιχειρήσεων – μελών Ε ΑΕΕ

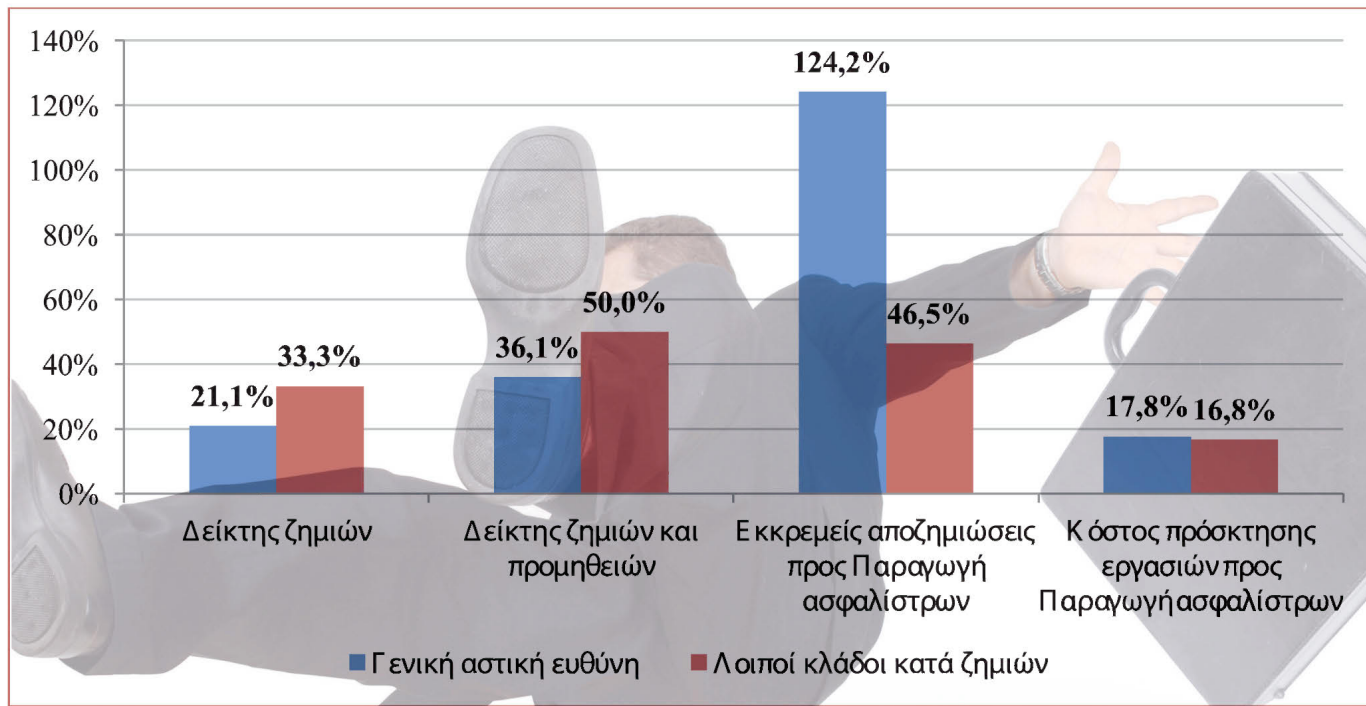
Πίνακας 2: Χρηματοοικονομικοί δείκτες 2010

	Γενική αστική ευθύνη	Λοιποί κλάδοι κατά Ζημιών
Δείκτης Ζημιών	21,1%	33,3%
Δείκτης Ζημιών και προμηθειών ⁹	36,1%	50,0%
Μέσο ασφάλιστρο (€)	1.153,36	-
Ε κκρεμείς αποζημιώσεις (τέλους έτους) / Παραγωγή ασφαλιστρων	124,2%	46,5%
Ε κκρεμείς αποζημιώσεις (τέλους έτους) / Σύνολο αποζημιώσεων (αναλογία έτους)	494,0%	139,1%
Μέση συχνότητα Ζημιών (προσέγγιση)	4,1%	-
Κ όστος πρόσκτησης εργασιών προς Παραγωγή ασφαλιστρων ¹⁰	17,8%	16,8%
Γενικά έξοδα κλάδου προς Παραγωγή ασφαλιστρων ¹¹	10,4%	-

Πηγή: Στοιχεία ασφαλιστικών επιχειρήσεων – μελών Ε ΑΕΕ, στοιχεία ασφαλιστικής αγοράς για λοιπούς κλάδους

Επιλεγμένοι δείκτες από τον παραπάνω πίνακα εμφανίζονται στο γράφημα 5 της επόμενης σελίδας.

Γράφημα 5: Σύγκριση δεικτών

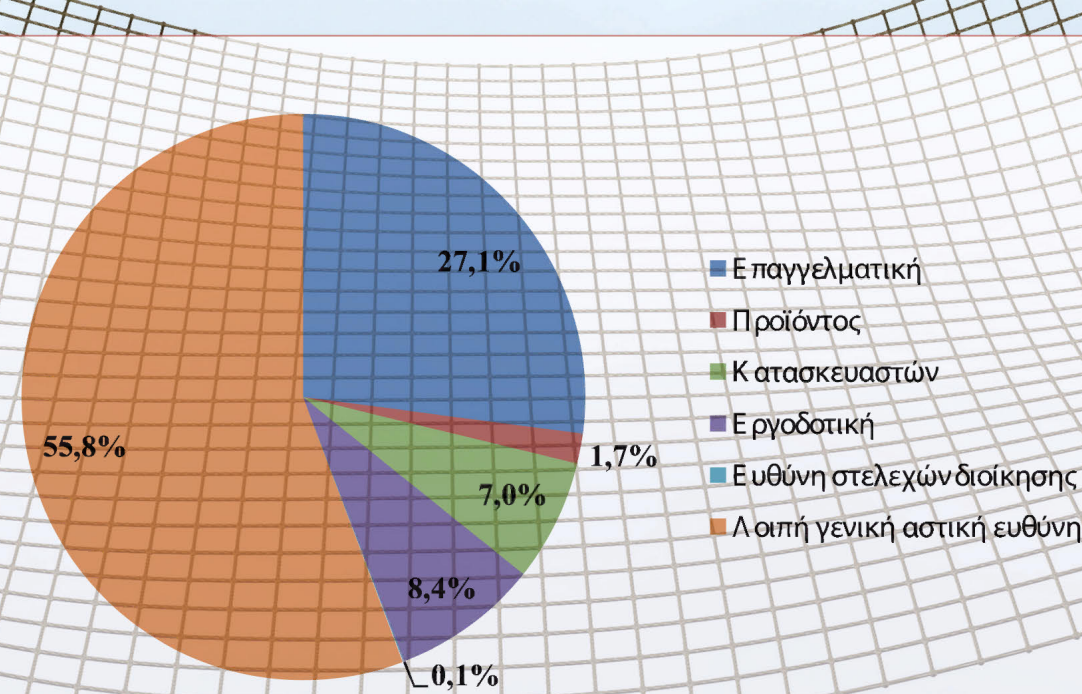


Μελέτη του κλάδου ανά είδος κάλυψης

Αποτελέσματα της έρευνας ανά είδος κάλυψης

Η κατανομή του πλήθους των συμβολαίων, της παραγωγής ασφαλίσεων της Γενικής Αστικής Ευθύνης ανά είδος κάλυψης φαίνονται στα παρακάτω γραφήματα.

Γράφημα 6: Πλήθος συμβολαίων ανά κάλυψη



Αντιστοίχως, το πλήθος των πληρωθεισών ζημιών καθώς και τα αντίστοιχα ποσά αυτών κατανομούνται ανά κάλυψη όπως δείχνουν τα παρακάτω γραφήματα.

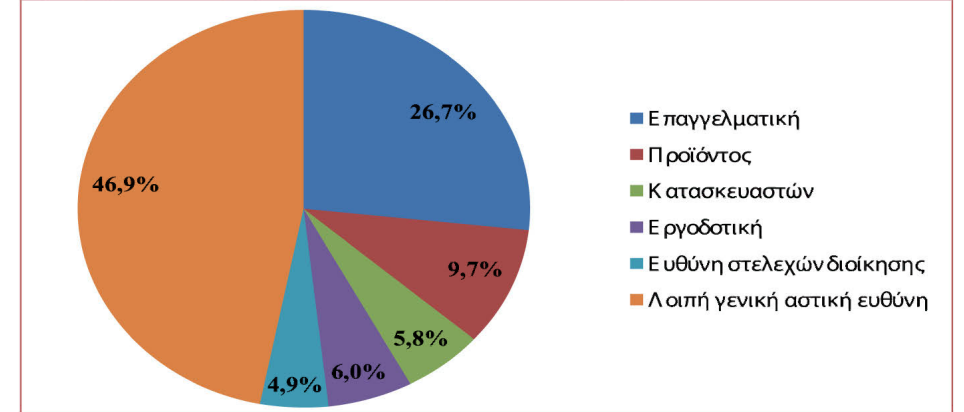
Χρηματοοικονομικοί δείκτες ανά είδος κάλυψης

Στον παρακάτω πίνακα παρατίθενται οι χρηματοοικονομικοί δείκτες ανά είδος κάλυψης της Γενικής Αστικής Ευθύνης και συγκρίνονται με το σύνολο του κλάδου της Γενικής Αστικής Ευθύνης. Τα δεδομένα προέκυψαν από έρευνα της ΕΑΕΕ.

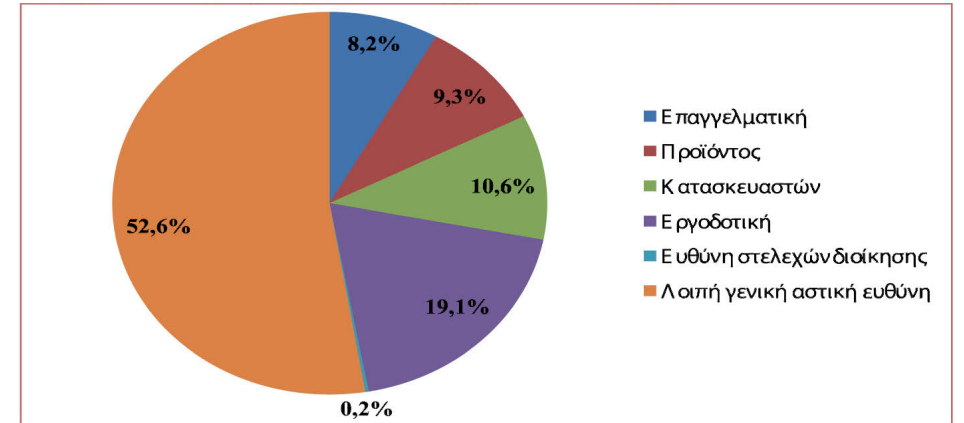
Η επιτροπή Γενικής Αστικής Ευθύνης της ΕΑΕΕ επιθυμεί να ευχαριστήσει τις παρακάτω ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη που ανταποκρίθηκαν στο σχετικό ερωτηματολόγιο το οποίο υποστήριξε το μελετητικό έργο της παρούσας έκδοσης.



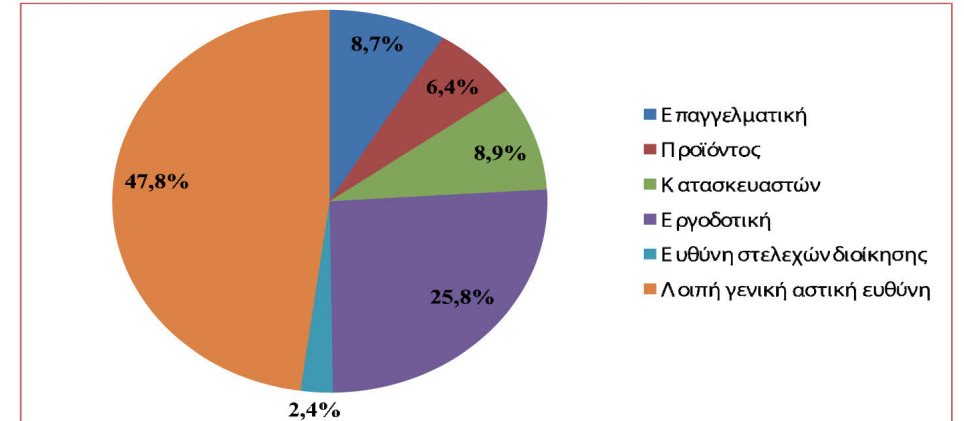
Γράφημα 7: Παραγωγή ασφαλίσεων ανά κάλυψη



Γράφημα 8: Πλήθος πληρωθεισών ζημιών ανά κάλυψη



Γράφημα 9: Ποσά πληρωθεισών ζημιών ανά κάλυψη



Πίνακας 3: Χρηματοοικονομικοί δείκτες ανά είδος κάλυψης

	Επαγγελματική	Προϊόντος	Κατασκευαστών	Εργοδοτική	Ευθύνη στελεχών διοίκησης	Γενική	Σύνολο
Μέσο ασφάλιστρο (€)	1.138,32	6.616,41	953,66	828,64	69.275,96	969,63	1.153,36
Μέση πληρωθείσα ζημία (€)	3.946,07	2.559,60	3.110,11	5.008,69	35.435,58	3.366,86	3.704,17
Μέση εκκρεμής ζημία (€)	33.692,78	48.860,94	10.709,65	42.930,54	16.765,00	14.304,33	20.024,35
Δείκτης ζημιών	36,5%	28,2%	40,6%	85,3%	1,1%	7,7%	21,1%
Εκκρεμείς αποζημιώσεις / Πληρωθείσες αποζημιώσεις και διαφορά εκκρεμών αποζημιώσεων	265,6%	671,4%	383,4%	300,7%	385,4%	1089,7%	494,0%
Εκκρεμείς αποζημιώσεις προς παραγωγή ασφαλίσεων	98,0%	191,3%	153,0%	253,9%	4,4%	117,5%	124,2%

Η ασφαλιστική απάτη μπορεί να αντιμετωπιστεί

Η απάτη στον τομέα των αποζημιώσεων (claims fraud), που αποτελεί πλέον ένα μείζον πρόβλημα που απασχολεί ολόένα και περισσότερο τις ασφαλιστικές εταιρείες στη διεθνή αλληά και στην εγχώρια αγορά, ήταν το θέμα της εκδήλωσης της SAS Ελλάδος, ηγέτιδα στον χώρο του λογισμικού και των υπηρεσιών επιχειρηματικών analytics, με χορηγό επικοινωνίας το www.nextdeal.gr.

Υψηλόβαθμα διοικητικά στελέχη της SAS ανέλυσαν διεξοδικά στρατηγικές αλληά και πρακτικές αντιμετώπισης της ασφαλιστικής απάτης με τη χρήση σύγχρονων τεχνολογιών business analytics, ενώ αίσθηση προκάλεσαν τα στοιχεία για τις σκηνοθετημένες ασφαλιστικές απάτες που παρουσίασε από τις πιο περίεργες και πρωτότυπες ασφαλιστικές απάτες που παρουσιάσε από την ΗΠΑ, με θύματα δύο ασφαλιστικές εταιρείες, ΗΠΑ και το ύψος της ζημίας να φτάνει το 1,2 εκατ. δολάρια. Ειδικότερα, μία πρώην υπάλληλος του νεκροτομείου στο Los Άντζελες καταδικάστηκε για εξαπάτηση ασφαλιστικών εταιρειών, αφού οργάνωσε ψεύτικη κηδεία βάζοντας μέσα στο φέρετρο την τέφρα μιας κούκλας και μέρη αγελαδινού κρέατος. Η 67χρονη Τζεν Κραμπ κρίθηκε ένοχη και τώρα αντιμετωπίζει ποινή φυλάκισης μέχρι και 90 ετών. Ο κ. Γκουζέλιος αναφέρθηκε και στις ενέργειες της ΕΑΕΕ για την αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης.



Αριστερά: Ο David Hartley, Director of Insurance Solutions at SAS. Δεξιά: Ο Νικόλαος Γκουζέλιος, πρόεδρος της Υποεπιτροπής Διερεύνησης της Απάτης της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας



από τις πιο περίεργες και πρωτότυπες ασφαλιστικές απάτες που παρουσιάσε από την ΗΠΑ, με θύματα δύο ασφαλιστικές εταιρείες, ΗΠΑ και το ύψος της ζημίας να φτάνει το 1,2 εκατ. δολάρια. Ειδικότερα, μία πρώην υπάλληλος του νεκροτομείου στο Los Άντζελες καταδικάστηκε για εξαπάτηση ασφαλιστικών εταιρειών, αφού οργάνωσε ψεύτικη κηδεία βάζοντας μέσα στο φέρετρο την τέφρα μιας κούκλας και μέρη αγελαδινού κρέατος. Η 67χρονη Τζεν Κραμπ κρίθηκε ένοχη και τώρα αντιμετωπίζει ποινή φυλάκισης μέχρι και 90 ετών. Ο κ. Γκουζέλιος αναφέρθηκε και στις ενέργειες της ΕΑΕΕ για την αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης.

αφού οργάνωσε ψεύτικη κηδεία βάζοντας μέσα στο φέρετρο την τέφρα μιας κούκλας και μέρη αγελαδινού κρέατος. Η 67χρονη Τζεν Κραμπ κρίθηκε ένοχη και τώρα αντιμετωπίζει ποινή φυλάκισης μέχρι και 90 ετών. Ο κ. Γκουζέλιος αναφέρθηκε και στις ενέργειες της ΕΑΕΕ για την αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης.

Η πρόταση της SAS για την ασφαλιστική απάτη

Η πλατφόρμα SAS Fraud Framework for Insurance προσφέρει ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο για την ανίχνευση, την πρόβλεψη και τη συνολική διαχείριση των απαιτήσεων πελατών που ενέχουν δόλο, σε όλο το εύρος μιας ασφαλιστικής επιχείρησης. Περιλαμβάνει όλες τις απαραίτητες τεχνολογίες για την πρόγνωση και την πρόληψη της απάτης, τη διαχείριση των υποθέσεων. Οι τεχνολογίες αυτές είναι

πλήρως ενοποιημένες με τη λύση SAS Social Network Analysis, που αποκαλύπτει στους ελεγκτές τα παράνομα και επικίνδυνα κοινωνικά δίκτυα. Η λύση SAS Social Network Analysis εφαρμόζει την ανάλυση των διασυνδέσεων στον τομέα της ανίχνευσης και πρόληψης της απάτης. Χρησιμοποιώντας την μαζί με το SAS Fraud Framework, οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να εντοπίσουν ύποπτα άτομα και συναλλαγές, προλαμβάνοντας περιπτώσεις απάτης.

Νίκος Πέππας, Country Manager Greece & Cyprus της SAS

MetLife Alico

Στο Άμστερνταμ για το συνέδριο

Περισσότεροι από 80 συνεργάτες της MetLife Alico, συντονιστές γραφείων πωλήσεων, συντονιστές ομάδων, ασφαλιστικοί σύμβουλοι, στελέχη και εργαζόμενοι της εταιρείας, με επικεφαλής τον κ. Α. Βασιλείου, Executive Vice President, MetLife Group Inc., President & CEO, Central & Eastern Europe, τον κ. Δ. Μαζαράκη, αναπληρωτή γενικό διευθυντή της MetLife Alico στην Ελλάδα και τον κ. Γ. Ζερβουδάκη, Agency Director, επισκέφθηκαν πρόσφατα το Άμστερνταμ, στο πλαίσιο εκπαιδευτικού συνεδρίου της εταιρείας.



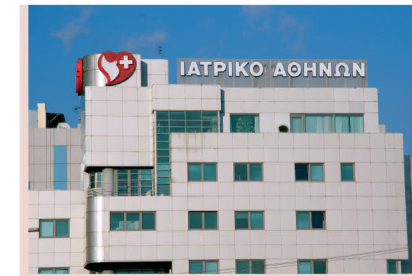
Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν τις πιο όμορφες γωνιές του Άμστερνταμ. Μεταξύ άλλων, επισκέφθηκαν τις πλατείες Dam Square, η οποία θεωρείται η καρδιά της πόλης, και τη Rembrandt Square, όπως επίσης και την αγορά λου-

λουδιών, που έδωσε μια πολύχρωμη νότα στην ξενάγηση.

Ακόμη, επισκέφθηκαν το Beurs van Berlage, το Βασιλικό Παλάτι, την εκκλησία Nieuwkerk, το Munt Tower, το Πανεπιστήμιο του Άμστερνταμ και το Μουσείο Alan Pearson.

Σε ό,τι αφορά τις εργασίες του συνεδρίου πωλήσεων, συζητήθηκαν θέματα σχετικά με το έργο του ασφαλιστικού συμβούλου και με τους τρόπους περαιτέρω αναβάθμισης του επιπέδου των προσφερομένων υπηρεσιών.

Κατά τη διάρκεια συζήτησης panel με τη συμμετοχή καταξιωμένων ασφαλιστικών συμβούλων της MetLife Alico, οι ομιλητές αναφέρθηκαν στις συνήθειες εργασίας τους, καθώς και στην επαγγελματική νοοτροπία που οφείλει να χαρακτηρίζει κάθε επιτυχημένο συνεργάτη.



ING - Ιατρικό Συνεργασία για την υγεία

Συμφωνία με την ING υπέγραψε το Ιατρικό Ψυχικού και έτσι οι ασφαλισμένοι στην εταιρεία με ασφαλιστικά προγράμματα νοσοκομειακής κάλυψης θα μπορούν στο εξής να απολαμβάνουν τις υψηλού επιπέδου πρωτοβάθμιες και δευτεροβάθμιες υπηρεσίες υγείας του Ιατρικού Ψυχικού, έχοντας απευθείας κάλυψη από την ασφαλιστική τους εταιρεία.

Όπως σημειώνεται σε σχετική ανακοίνωση, το Ιατρικό Ψυχικού αποτελεί μία πρότυπη νοσοκομειακή μονάδα, η οποία προσφέρει ποιοτικές και πρωτοποριακές υπηρεσίες πρόληψης, διάγνωσης και θεραπείας.

Έχοντας στη διάθεσή τους υπερσύγχρονο ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό, έγκριτους, κορυφαίους στον τομέα τους, γιατρούς επιστήμονες και εξειδικευμένο έμπειρο νοσηλευτικό προσωπικό, εξασφαλίζουν την άριστη και αποτελεσματική αντιμετώπιση κάθε θέματος υγείας

NP insurance
NEΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία
Σ υ ν ε π ή ς σ ε ό , τ ι π ε ι

Αιγαίον Ασφαλιστική

Το νέο τιμολόγιο ασφαλίσις αυτοκινήτων Broker's Time προωθεί στην αγορά η Αιγαίον Ασφαλιστική. Το τιμολόγιο Broker's Time είναι προϊόν στενής συνεργασίας της Αιγαίον με τους συνεργάτες της, που με μειωμένη προμήθεια πρόσκτησης προσφέρει σημαντικά φθηνότερο ασφάλιστρο σε όλα τα υπάρχοντα προγράμματα ασφαλίσις.

Aon Greece SA

Ολοκληρώθηκε η συγχώνευση των εταιρειών της Aon στην Ελλάδα και το νέο σχήμα φέρει την επωνυμία «ΑΟΝ Γκρης Ανώνυμη Εταιρεία Μεσιτείας Ασφαλίσεων, Αντασφαλίσεων και Ασφαλιστικός Σύμβουλος» και διακριτικό τίτλο «Aon Greece SA». Πρόεδρος του νέου σχήματος είναι ο κ. Τζέραλντ Τέρνερ, ο οποίος παραμένει και διευθύνων σύμβουλος της μεσιτικής αντασφαλιστικής δραστηριότητάς του Aon Benfield.

Glassdrive

Συνεργασία με την ασφαλιστική εταιρεία Enterprise στον τομέα της αντικατάστασης και επισκευής κρυστάλλινων αυτοκινήτου ξεκίνησε η Glassdrive, στο πλαίσιο της ανάπτυξής της. Στο πλαίσιο της συνεργασίας, οι πελάτες της Enterprise έχουν τώρα τη δυνατότητα να εξυπηρετούνται μέσω του δικτύου σταθμών και συνεργατών της Glassdrive σε όλη την Ελλάδα και να απολαμβάνουν τη μοναδική ποιότητα των προϊόντων και υπηρεσιών της Glassdrive, χωρίς καμία γραφειοκρατική διαδικασία, ταλαιπωρία ή οικονομική επιβάρυνση. Ένας ακόμη σταθμός προστέθηκε, εν τω μεταξύ, στο δίκτυο αντικατάστασης και επισκευής κρυστάλλινων αυτοκινήτου της Glassdrive. Ο σταθμός βρίσκεται στη Ζάκυνθο, στην περιοχή του αεροδρομίου. Ανήκει στον κ. Γιώργο Κάνδηλα, ο οποίος δραστηριοποιείται στη συγκεκριμένη αγορά από το 1985. Ο σταθμός είναι περίπου 120 τ.μ. και θα εξυπηρετεί όλο το νησί της Ζακύνθου. Παράλληλα με τα επιβατικά υπάρχει η δυνατότητα αντικατάστασης κρυστάλλινων σε φορτηγά και λεωφορεία.

Προετοιμάζεται για το Solvency II

Πρωτοβουλίες για τον εκσυγχρονισμό των υπηρεσιών και λειτουργιών της απέναντι στους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες της και την έγκαιρη προετοιμασία της για το Solvency II αναλαμβάνει η International Life.

Σε αυτό το πλαίσιο, συνεργάζεται με την εταιρεία συμβούλων McKinsey & Company, στην οποία ανέθεσε τη διερεύνηση μελέτης σχετικά με την εσωτερική ετοιμότητα της εταιρείας για τα νέα δεδομένα.

Όπως προκύπτει από τα αποτελέσματα της μελέτης, η International Life είναι μία από τις πλέον παραγωγικές και αποτελεσματικές εταιρείες σε ευρωπαϊκό επίπεδο, υπερέχοντας τόσο σε διάρθρωση όσο και σε απόδοση χαρτοφυλακίου.

Σύμφωνα με τη μεθοδολογία του benchmarking, που χρησιμοποίησε η McKinsey & Company για τη συγκεκριμένη μελέτη, η International Life υπερέχει σε βασικούς δείκτες αξιολόγησης σε σχέση με τον μέσο όρο των καλύτερων εταιρειών του κλάδου, συγκρινόμενη με ευρωπαϊκές εταιρείες ανάλογου μεγέθους.

Η μελέτη ανέδειξε επίσης το εργασιακό κλίμα ως ένα ακόμη σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της International Life.

Σύμφωνα με την ανάλυση, η διαρκής επίτευξη καινοτομιών σε προϊόντα, διαδικασίες και υπηρεσίες οφείλεται στην ύπαρξη εργασιακού κλίματος που ευνοεί τη δημιουργικότητα και εμπνέει τους εργαζομένους για τη διαρκή προώθηση νέων ιδεών που ενισχύουν το επίπεδο των παρεχόμενων προϊόντων.

Η McKinsey ανέδειξε 4 βασικούς άξονες



Ο κ. Μιητιάδης Νεκτάριος, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της International Life

που θα πρέπει να αναπτύξει η International Life έτσι ώστε να αποτελέσει πρότυπο ασφαλιστικής εταιρείας.

Τόσο η συνεργασία της εταιρείας με την McKinsey & Company, όσο και μια σειρά καινοτόμων πρωτοβουλιών που αναλαμβάνει με στόχο τον εκσυγχρονισμό των παρεχόμενων υπηρεσιών της, έχουν ως στόχο την παροχή υπηρεσιών υψηλού επιπέδου στην πελατειακή της βάση. Ταυτόχρονα, όμως, η International Life παρακολουθεί τις απαιτήσεις και ανάγκες της αγοράς στην οποία απευθύνεται, και προχωρά έγκαιρα στην απαραίτητη προετοιμασία για το Solvency II, ώστε να είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις αυξημένες απαιτήσεις της νέας εποχής για τον ασφαλιστικό κλάδο.

Να σημειωθεί ότι η International Life προσέφερε ευκαιρίες σταδιοδρομίας σε νέους υποψηφίους με τη συμμετοχή της στις «Ημέρες Καριέρας» που πραγματοποιήθηκαν 15 και 16 Οκτωβρίου στην Έκθεση Helexpo Palace.



ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ, ΤΑΞΙΔΙ, ΚΑΤΟΙΚΙΑ, ΥΓΕΙΑ
from 'Emergency' to the 'Every Day'



Κάντε ένα κλικ www.agari-sos.gr

Η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική για τέταρτη συνεχή χρονιά στέκεται ενεργά δίπλα στα Παιδικά Χωριά SOS. Φέτος, στο πλαίσιο της ενέργειας με τίτλο «Το μόνο που χρειάζεται είναι η αγάπη σας», δημιούργησε το www.agari-sos.gr, όπου ο καθένας μπορεί να προσφέρει συμβολικά, μόνο με ένα κλικ, στο έργο των Παιδικών Χωριών. Στη συνέχεια, η εταιρεία θα μετατρέψει το κάθε κλικ σε 1 ευρώ προς όφελος του σωματείου. Παράλληλα, με τον ιστότοπο αυτό που απευθύνεται στο ευρύ κοινό, όλοι οι εργαζόμενοι της Groupama Φοίνιξ συνεισφέρουν έμπρακτα προσφέροντας τον όβολό τους σε κήλπες που έχουν τοποθετηθεί στους χώρους εργασίας τους. Το συνολικό ποσό που θα συγκεντρωθεί από τις δύο παράλληλες ενέργειες θα προσφερθεί από την εταιρεία στο σωματείο, στο πλαίσιο ειδικής εορταστικής εκδήλωσης στα μέσα Δεκεμβρίου. Όπως αναφέρει η εταιρεία, η οποία είναι προσηλωμένη στις αρχές της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης που αποτελούν αναπόσπαστο μέρος της ταυτότητάς της, αγκαλιάζει θερμά τα Παιδικά Χωριά SOS από το 2008, υποστηρίζοντας πρωτότυπες ενέργειες ενημέρωσης και ευαισθητοποίησης του κοινού, αλληλά και συγκέντρωσης πόρων προς όφελός τους. «Το μήνυμά της Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστικής, “Σίγουρα δίπλα σας”, δεν αφορά μόνο τη στάση της εταιρείας στην καθη-



μερινή άσκηση των επαγγελματιών της δραστηριοτήτων, αλλά και στην παρουσία και συμμετοχή της στην ελληνική κοινωνία», σημειώνει ο γενικός διευθυντής της εταιρείας, κ. Bertrand Woirhaye. «Η δύσκολη συγκυρία που γνωρίζει σήμερα η ελληνική κοινωνία μάς οδήγησε φέτος στο να σχεδιάσουμε μια ενέργεια όπου η διάθεση πόρων γίνεται αποκλειστικά από την εταιρεία και τους εργαζομένους της, ενώ ζητείται η συμμετοχή του κοινού μόνο ως εκδήλωση αγάπης προς τα παιδιά και ηθική στήριξη προς το σωματείο», αναφέρει ο κ. Woirhaye και εκφράζει την ευχή «η συμμετοχή αυτή να είναι σημαντική και, γιατί όχι, να αποτελέσει ευκαιρία περαιτέρω στήριξης των Παιδικών Χωριών SOS που τη χρειάζονται περισσότερο από ποτέ».

Ταξίδι στην Κωνσταντινούπολη

Οι επιτυχόντες του πρώτου διαγωνισμού γενικών ασφαλειών (εξαιρουμένου του κλάδου αυτοκινήτου) της Μινέττα Ασφαλιστική είχαν την ευκαιρία να κάνουν ένα εξαιρετικό τετραήμερο ταξίδι στην Κωνσταντινούπολη.

Το άρωμα της Ανατολής στο Μεγάλο Παζάρι, η Αγία Σοφία, το παλάτι του Τοπ Καπί, η Θεολογική Σχολή, η Πρίγκηπος, το Πατριαρχείο ήταν μερικοί από τους προορισμούς που επισκεφτήκαν οι συνεργάτες και οι εκπρόσωποι της εταιρείας, που τους συνόδευαν οι κ. Γ. Παρισάκης, διευθυντής πωλήσεων, και η κ. Ε. Μπονιότη, διευθύντρια ανάπτυξης.



ντρια ανάπτυξης.

Η Μινέττα Ασφαλιστική ευχαριστεί ιδιαίτερα, για την επιτυχία και τα αποτελέσματά τους τους συνεργάτες: Athens Insurance Brokers, Ανδρούτσο Σταύρο, Στάμα ΕΠΕ,

Globus Life, Νάνο Γεώργιο, Πατσιατζή Αικατερίνη, Μεγαλακάκη Παύλο και ανανεώνει το ραντεβού για τον επόμενο προορισμό, ο οποίος σύντομα θα ανακοινωθεί.

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
T: 210 9477200 • F: 210 9590078

Υποκατάστημα: 7^ο χλμ. Θεσ/νίκης - Ν. Μουδανιών
541 10 Πυλαία-Θεσ/νίκη, T: 2310 497900 • F: 2310 487110

www.ydrogios.gr

Αυτά τα Χριστούγεννα χαρίστε πολιτισμό



Η ELIA εκδοτική και δημιουργική εταιρεία σας προτείνει μια έκδοση υψηλής αισθητικής με τίτλο

smartartingreece II και θέμα τον πολιτισμό. Η έκδοση ακολουθεί modern-classic αισθητική με θέμα την ελληνική πολιτιστική παραγωγή από τα αρχαία χρόνια μέχρι σήμερα. Απευθύνεται σε ενημερωμένους και απαιτητικούς αναγνώστες, «τους πολίτες του κόσμου».

Βαβυλουσάκης και Συνεργάτες

Λύσεις στο δίκτυο και στους ασφαλισμένους τους προσφέρουν η εταιρεία Βαβυλουσάκης και Συνεργάτες, που έκλεισε φέτος 20 χρόνια αδιάλειπτης παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά, και οι συνδεδεμένες μαζί της εταιρείες που αντιμετωπίζουν με συνέπεια όλες τις καταστάσεις. Σε ανταπόδοση αυτών, όπως αναφέρει η εταιρεία Βαβυλουσάκης και Συνεργάτες, μια νέα σειρά προϊόντων (VCARD) ήρθε να προστεθεί και να ενισχύσει τα πωλησιακά εργαλεία της στον ιδιαίτερα ανταγωνιστικό χώρο της ασφάλισης. Προϊόντα που χωρίς χρέωση εμπιστεύθηκαν στην εταιρεία ιατρικές μονάδες και εταιρείες και που, επίσης χωρίς χρέωση, παρέχει η εταιρεία στο δίκτυό της και οι συνεργάτες της στους ασφαλισμένους τους. Τα προϊόντα, όπως ενημερώνει η εταιρεία, παρέχονται μαζί με κάθε ασφαλιστήριο συμβόλαιο χωρίς κρυφές χρεώσεις, προς το συμφέρον και μόνο του ασφαλισμένου, δημιουργώντας συγκριτικό πλεονέκτημα στους συνεργάτες.

Έτσι, λοιπόν, η εταιρεία παρέχει δωρεάν σε όλους τους ασφαλισμένους, μέσω των συνεργατών της, προϊόντα όπως: Κάρτες υγείας και άτοκες δόσεις με τη χρήση πιστωτικής κάρτας και όχημα εξυπηρέτησης πελατών σε συνεργαζόμενα συνεργεία.

myDirect για απευθείας ασφάλιση



Η myDirect Insurance είναι ο πρωτοποριακός τρόπος απευθείας ασφάλισης –όπως χαρακτηρίζεται– και είναι πρωτοβουλία του ομίλου εταιρειών Demco, του Δημήτρη Κοντομηνά.



Ο Δημήτρης Κοντομηνάς

Όπως αναφέρει ο όμιλος, «δεδομένου ότι η ανάγκη για online ασφάλιση σε καλή τιμή ολοένα και αυξάνεται, η myDirect προσφέρει προϊόντα με πλούσιες καλύψεις και χαμηλά ασφαλιστρα καθώς και συνεχή υποστήριξη» και, όπως τονίζει ο Δημήτρης Κοντομηνάς, «θέλουμε να είμαστε εκεί όπου είναι και οι πελάτες μας. Και αυτοί είναι ολοένα και περισσότερο online».

Σε ό,τι αφορά τη διαδικασία, ο καταναλωτής μπορεί να ενημερωθεί για τα ασφαλιστικά προγράμματα της myDirect, να υπολογίσει άμεσα τα ασφαλιστρά του και να ασφαλίσει το αυτοκίνητο ή τη μοτοσι-

κλέτα του, μέσω του www.mydirect.gr ή μέσω της τηλεφωνικής γραμμής εξυπηρέτησης της myDirect στο 801.803.83.83. Στην περίπτωση που πληρώσει τα ασφαλιστρά του online, με πιστωτική κάρτα, μπορεί ακόμα και να «κατεβάσει» το αντίγραφο του σήματος και της

βεβαίωσης ασφάλισης επιτόπου.

Ο πελάτης παραλαμβάνει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο, το ειδικό σήμα και τα ενημερωτικά έντυπα, όπου και όταν το επιθυμεί, με courier, χωρίς επιπλέον κόστος.

Μέσα από το καινοτόμο πρόγραμμα επιβράβευσης πελατών της myDirect, οι πελάτες επιβραβεύονται, από την πρώτη στιγμή, με πολλούς τρόπους, έχοντας σημαντικά ποσοστά έκπτωσης από το πρώτο συμβόλαιο.

Εντάσσεται στην Chartis Europe Limited



Στη διοικητική ζώνη των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, με στόχο την έγκαιρη και αποτελεσματική προετοιμασία για τη συμμόρφωση με τις απαιτήσεις του Solvency II, έχει ενταχθεί η Chartis Ελλάς. Στο πλαίσιο των διαδικασιών ενσωμάτωσης των δραστηριοτήτων στη νέα διοικητική της ζώνη, ήδη η εταιρεία προχώρησε στην ανακοίνωση της μεταβίβασης του συνόλου των ασφαλιστηρίων που έχει εκδώσει το ελληνικό υποκατάστημα της National Union Fire Insurance Company of Pittsburgh, Pa (NUFIC) μέχρι την 29η Φεβρουαρίου 2012 προς το ελληνικό υποκατάστημα της Chartis Insurance UK Limited, που την 1η Δεκεμβρίου 2011 μετονομάζεται σε Chartis Europe Limited. Η μεταβίβαση τελεί υπό την έγκριση της Τράπεζας της Ελλάδος. Σύμφωνα με το χρονοδιάγραμμα, στο τέλος του 2012, η Chartis Europe Limited, με έδρα το Λονδίνο, θα λειτουργεί μέσω υποκαταστημάτων σε 25 ευρωπαϊκές χώρες, συμπεριλαμβανομένης και της χώρας μας. Η διαδικασία αυτή δεν θα επιφέρει καμία απολύτως αλλαγή στους όρους των συμβολαίων των ασφαλιζόμενων, στους όρους και στις διαδικασίες που ισχύουν για τους δικαιούχους αποζημίωσης, καθώς και στις υπηρεσίες που παρέχονται προς τους συνεργαζόμενους διαμεσολαβούντες.



ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

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

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

Τι πληρώνει η ARAG

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

carrot

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Αθήνα: 210 74 90 800 - Θεσσαλονίκη: 2310 520 720 - Πάτρα: 2610 275 211
e-mail: info@arag.gr | thessaloniki@arag.gr | patra@arag.gr

www.arag.gr



Εντυπωσιάζει η... Υδρόγειος

Εντυπωσιακή η παρουσία του κτιρίου της ασφαλιστικής εταιρείας Υδρόγειος Ασφαλιστική τις βραδινές ώρες, έτσι όπως το αποτύπωσε ο φωτογραφικός φακός του Κωστή Σπύρου. Η λεωφόρος Συγγρού αλλιάζει πρόσωπο. Πρόσωπο αλλιάζει και η εταιρεία, όπως προκύπτει από το μήνυμα του προέδρου και διευθύνοντος συμβούλου της Υδρόγειου, κ. Αναστάσιου Κασκαρέλη, στην περιοδική ενημερωτική έκδοση της εταιρείας. «Η στρατηγική της Υδρόγειου παραμένει σταθερή εδώ και χρόνια. Χτίζουμε το παρόν και το μέλλον μίας δυνατής και υγιούς ελληνικής ασφαλιστικής εταιρείας μέσα από ένα μοντέλο ποιοτικής ανάπτυξης, που δίνει έμφαση στο καλό αποτέλεσμα και την παιθαρχημένη ανάπτυξη των εργασιών μας. Μέσα στο πλαίσιο αυτό, η διατήρηση υψηλής κεφαλαιακής επάρκειας που εξασφαλίζει τη διαχρονικότητα και φερεγγυότητα της εταιρείας, ενόψει και των νέων απαιτήσεων που διαμορφώνονται από την Οδηγία Solvency II και το ευρύτερο εποπτικό πλαίσιο, παραμένει ένας από τους σημαντικότερους στόχους μας», αναφέρει ο κ. Κασκαρέλης.

Γρουπαμα Φοίνιξ Ασφαλιστική

True Leader

Μεταξύ των 50 επιχειρήσεων που αναγνωρίζονται ως ηγέτες στην ελληνική αγορά, διακρίθηκε η Γρουπαμα Φοίνιξ, στο πλαίσιο ενός νέου θεσμού που εγκαινιάζει φέτος η ICAP Group. Η εταιρεία κατάφερε να ξεχωρίσει ανάμεσα στις 500 υποψήφιες εταιρείες, με δραστηριότητα σε 40 διαφορετικούς κλάδους, που αξιολογήθηκαν από την ICAP Group, στη βάση τεσσάρων μετρήσιμων κριτηρίων: Κερδοφορία, Διατήρηση Προσωπικού, Credit Rating και Θέση στον Κλάδο.

Εθνική Ασφαλιστική Εξαρθρώθηκε κύκλωμα απάτης

Τον εντοπισμό σοβαρών ατασθαλιών στον κλάδο ζημιών αυτοκινήτων εξωτερικού ανακοίνωσε η Εθνική Ασφαλιστική, στο πλαίσιο των ελέγχων που πραγματοποιούνται συστηματικά και σε διαρκή βάση από την εσωτερική επιθεώρηση του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας στην Εθνική Ασφαλιστική.

Οι συγκεκριμένες έκνομες ενέργειες, στις οποίες εμπλέκονται και στελέχη της Εθνικής Ασφαλιστικής, ετέθησαν υπόψη της Ελληνικής Αστυνομίας για τις περαιτέρω, κατά τον νόμο, ενέργειές της. Η εταιρεία εκτιμά ότι η ζημία που προκλήθηκε προσεγγίζει το 1,5 εκατ. ευρώ περίπου και θα στραφεί κατά παντός υπευθύνου για την αποκατάστασή της.

Όπως αναφέρεται στη σχετική ανακοίνωση, η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής, με τη διαρκή στήριξη της διοίκησης της Εθνικής Τράπεζας, δεσμεύεται για την ατλήντευτη προσπάθεια εξυγίανσης και εξορθολογισμού της λειτουργίας της εταιρείας, με στόχο την υγιή ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς και της εταιρείας προς όφελος των εργαζομένων σε αυτήν, των συνεργατών, των πελατών και των μετόχων της.



“οδηγός” στα κρύσταλλα αυτοκινήτου

800 11 777 999

από σταθερό χωρίς χρέωση

210 559 3976

2310 798 770

από κινητό

Μέλος του πολυεθνικού ομίλου SAINT-GOBAIN

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

GLASSDRIVE®
Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων



ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Οδηγίες επιβίωσης

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ
ΚΑΙ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ**

**Πώς να μετατρέψετε τη δύσκολη
δεκαετία σε αφορμή πλουτισμού**

*«Όταν η ζωή σάς δίνει λεμόνια,
φτιάξτε λεμονάδα» (D. Carnegie)*

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ:

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

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO:

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΑΝΟΜΗ

Π. ΖΑΧΑΡΙΟΥ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ

ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)

gkaltsoni@spiroueditions.gr

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

ΝΑΤΑΣΣΑ ΚΑΒΕΛΛΑΡΗ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ

ΦΩΤΟΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε.

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

Χ.Κ. ΤΕΓΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΤΑ ΕΠΙΘΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ
ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»
ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ.
Η ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΟΛΙΚΗ, ΜΕΡΙΚΗ Η ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ
Η ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΦΡΑΣΗ Η ΔΙΑΣΚΕΥΗ / ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΜΕ ΟΠΙΟΝΔΗΠΟΤΕ ΤΡΟΠΟ, ΜΗΧΑΝΙΚΟ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ,
ΦΩΤΟΤΥΠΙΚΟ, ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗ Ή ΑΛΛΟΝ, ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΓΡΑΠΤΗ ΑΔΕΙΑ
ΤΟΥ ΕΚΔΟΤΗ, ΝΟΜΟΣ 2121/1993 ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ
ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΟΥ ΙΣΧΥΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €

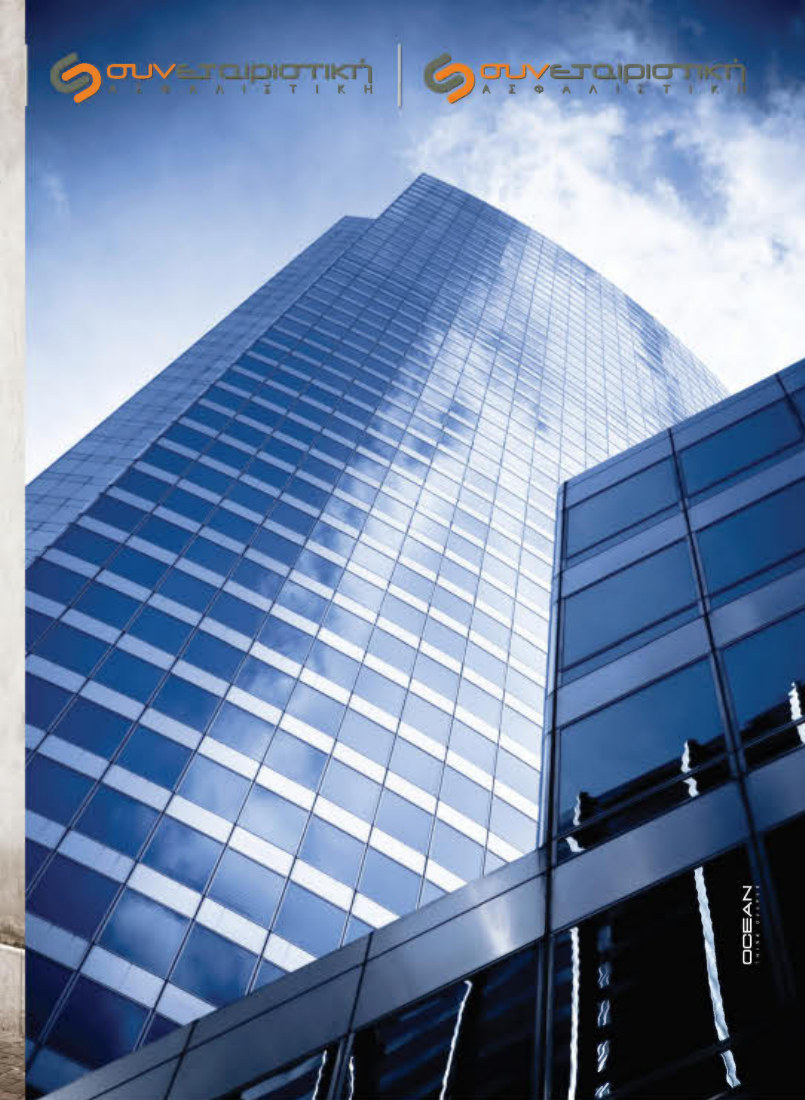
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ 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: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3, 105 57 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394, FAX: 210-3257.074
E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR
• WWW.ASFALISTIKONAI.GR



Χθες, σήμερα, αύριο

Βάζοντας τις βάσεις για έναν ασφαλιστικό πολιτισμό με ανθρώπινο πρόσωπο, ολοκληρώνονται 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
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Είμαστε Εσύ.



Ένωση Συνεταιριστικών
Τραπεζών Ελλάδος



euresa



Macif Γαλλίας



Unipol
ASSICURAZIONI



P&V Βελγίου

Αλλάζουμε όνομα
όχι πρόσωπο!
Αφουγκραζόμαστε την εποχή,
οδηγούμε τις εξελίξεις,
πρωτοπορούμε,
αλλά παραμένουμε
πάντα ΕΜΕΙΣ...

η δική σας
ασφαλιστική!



Χρόνια Πολλά και Ευτυχισμένα! 