

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 135 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2012 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Λειτουργικά Κέρδη

Allianz Ελλάδος

Υψηλοί στόχοι



Μήνυμα ελπίδας από την ασφαλιστική αγορά



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



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

Έλα στην INTERAMERICAN.
Θα βρεις ένα Σύμμαχο Ζωής.

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

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

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

Έλα στον κόσμο της ασφάλειας και της αισιοδοξίας!

 **INTERAMERICAN**
Μεγάλη και Σίγουρη

☎ : 210 9462000 www.interamerican.gr

ADEL SATCHI & SATCHI



**Δίνουμε σημασία στην ουσία:
Στηρίζομαστε στις ίδιες αξίες
σταθερά μέσα στο χρόνο.**

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



**ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ
MINETTA**

Ασφαλίζει ό,τι αξίζει

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ
Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 193-195 & ΧΡ. ΣΜΥΡΝΗΣ 2, 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ Τ: 210 9309400, 210 9309500
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 5, 546 23 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ Τ: 2310 265112 / 2310 287902 F: 2310 224675 / 2310 243748
www.minetta.gr

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





ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Νοιάζεται για σας



**Όταν ο κόσμος παγώνει
η Εθνική Ασφαλιστική
προχωράει μπροστά**

Στην σημερινή εποχή χρειαζόμαστε κάποιον να στηριχθούμε, κάποιον που μπορεί να μας εξασφαλίσει το παρόν και το μέλλον μας. Γι αυτό εμπιστευόμαστε την Εθνική Ασφαλιστική. Την εταιρεία με το ισχυρότερο δίκτυο πωλήσεων και την 1η θέση στην ασφαλιστική αγορά. Τον κορυφαίο ασφαλιστικό οργανισμό της χώρας που καλύπτει κάθε μας ανάγκη και προχωράει μπροστά και σταθερά.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

...για πάντα

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



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

82

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΑΕΕ

Μηνύματα ελπίδας από την ασφαλιστική αγορά

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ ΣΕ ΔΥΣΚΟΛΟΥΣ ΚΑΙΡΟΥΣ



Την ίδια σχεδόν στιγμή που οι εκπρόσωποι –έρμηροι και απρόσωποι, που λβει και ο Σαββόπουλος– της πολιτείας αναφέρονταν στα θετικά της ιδιωτικής ασφάλισης, στην εκδήλωση της ετήσιας τακτικής γενικής συνέλευσης της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, ενώ φρόντισαν πριν να κόψουν ό,τι θετικό μέτρο είχαν υπονοήσει για την ανάπτυξη του κλάδου τα προηγούμενα χρόνια, ο Θεαμός της ιδιωτικής ασφάλισης έδινε τις δικές του απαντήσεις, μηνύματα επιβίωσης, ελπίδας, ζωής και αισιοδοξίας.



Μόνιμες στήλες

- 8 Γράμμα Εκδότη
- 10 Συναισθηματικά
- 16 Underwriting

Εταιρείες

- 38 Εθνική Ασφαλιστική
- 44 MetLife Alico
- 54 Allianz
- 60 Interamerican
- 66 Generali
- 70 AXA Ασφαλιστική
- 72 Ergo
- 74 DAS-Hellas
- 76 International Life
- 78 Ασφάλεια Μινέττα
- 80 Συνεταιριστική
- 112 Aigaion
- 114 Ατλαντική Ένωση

Φάκελος

- 86 Ασφαλιστικές απάτες

Πωλήσεις

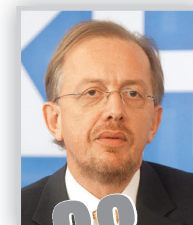
- 96 Τα προσόντα του υποψήφιου Διευθυντή

Προϊόντα

- 106 AXA Ασφαλιστική
- 107 Υδρόγειος
- 108 ING

Οδοιπορικό

- 124 Το ΝΑΙ σε όλη την Ελλάδα



38



44



54



60



66

Οι θέσεις της CEA

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή προτείνει την εισαγωγή ενός φόρου επί των χρηματοπιστωτικών συναλλαγών, προκειμένου να διασφαλίσει ότι οι οικονομικοί τομείς συνεισφέρουν στην κάλυψη του κόστους της κρίσης και ότι φορολογείται με δίκαιο τρόπο απέναντα σε άλλους τομείς, να αποθαρρύνει τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα να προβούν σε εξαιρετικά ριφκινόντες ενέργειες και να συμπληρώσει τα ρυθμιστικά μέτρα που στοχεύουν στην αποφυγή μελλοντικών κρίσεων, επιχειρήματα τα οποία, πάντως, η CEA εκτιμά ότι δεν στηρίζουν την εισαγωγή του φόρου

Γιατί οι ασφαλιστές λένε όχι στον φόρο επί των χρηματοπιστωτικών συναλλαγών

48



12



66

Η ασφαλιστική αγορά πληρώνει το μάρμαρο

Οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν αποζημιώνουν σωστά τους ασφαλισμένους. Πολλές φορές χρησιμοποιούν σκληρές εκφοβιστικές τακτικές για να χαρακτηρίσουν τη στάση μιας ασφαλιστικής εταιρείας, όπως τη λέξη «καταστάσεις». Μπορεί σε ορισμένες περιπτώσεις να έχουν δίκαιο. Όμως από την άλλη πλευρά και οι ασφαλιστικές εταιρείες έρχονται σε «επικοινωνία» με απάτες ασφαλισμένων. Υπολογίζεται ότι 5%-10% των ασφαλισμένων που καταβάλλουν οι ασφαλιστικές εταιρείες αφορούν απάτες, από πλημυρές κυκλωμάτων ασφαλισμένων. Το θέμα της απάτης στην ασφαλιστική αγορά διερευνήθηκε σε εκδήλωση με θέμα: «Μορφές απάτης στην Ιδιωτική Ασφάλιση και οι συνέπειές αυτές για το κοινωνικό σύνολο», που οργανώθηκε την Πέμπτη 19 Ιανουαρίου 2012 από την Ένωση Δικαστών και Εισαγγελέων, την Ένωση Εισαγγελέων Ελλάδος, την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης. Στις επόμενες σελίδες παρουσιάζονται ορισμένα σημεία των εισηγήσεων στην ημερίδα

86

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



Μην περιμένετε ξυδα να ψώσει η κόπιαδηλη Δραστηριοποιήστε τους ασφαλιστές σας

Η αρχή του χρόνου είναι πάντα ένα σημείο που συνδέεται με ξεκίνημα, με κίνηση, με τρέξιμο, με αγώνες, με «σταδιοδρομία», με νεότητα, με ανανέωση. Για τον λόγο αυτό, σ' αυτό το κείμενο, διάλεξα να θυμηθούμε το νόημα κάποιων ελληνικών λέξεων που ίσως βοηθούσαν κάποιους από μας στον δρόμο της ζωής μας. Οι λέξεις κινήσεως πιθανόν να δραστηριοποιήσουν και αυτούς που μέσα στην οικονομική κόπιαση που ζούμε περιμένουν τότε «θα παγώσει» για να αρχίσουν δράση.

Κατ' αρχάς να δούμε τι σημαίνει η λέξη «κινούμαι». Σημαίνει τρέχω, που βγαίνει από το θέω, θ και έω, πορεύομαι. Το θ, το κυκλιότερες, θυμίζει τη θέση του παντός, τη θέση στον ουρανό με τον άξονα. Το θ θυμίζει ουρανό, θόλο, οφθαλμό, Θεόν (πανταχού παρών), γυναικείο μαστό με θηλή, θηλασμό και τροχόν που θέει, τρέχει. Στη μυκηναϊκή-μινωική γραφή το θ ήταν ρόδα, τροχός. Τρέχω, κινούμαι. Τρέχω τροχάδην. Σπεύδω, επισπεύδω, κινούμαι βιαστικά, είμαι σε σπουδή, σπουδαστής.

Να δούμε και άλλες χρήσιμες σχετικές λέξεις:

Ορθοδρομώ, τρέχω κατ' ευθείαν μπροστά. Βαίνω, προχωρώ, βαδίζω, βήμα, βάσις, βαθμός, βάθρο, βαθμίσ, αποβάθρα, βωμός, βέβαιος, περιπατώ, οδεύω, οδοιπορώ, πλανώμαι, περιπλάνησις, έρχομαι, είμι, έρχομαι, αμείβω, ελεύθω, έλευσις, ίκω, αφικνού-

μαι, ήκω, επιστρέφω, καλπάζω, πορεύομαι, Αίοιλος, αιόλιω, απαντάω, κελεύθω, κέλευθον (δρόμος), είκω, υποχωρώ, επιστρέφω σε μένα, άγω, αεροβατώ, αιθεροβατώ, βραδύς, αργός, οκνηρός, νωθρός, νωχελής (νωκύς=μη ταχύς).

Μακριά φθάνει κάποιος με το φθάνω. Το φθάνω είναι από το φθίω, φθείρω, επειδή η απόσταση φθίρεται, ελαττώνεται. Το μακράν έχει μήκος και ροή, κίνηση.

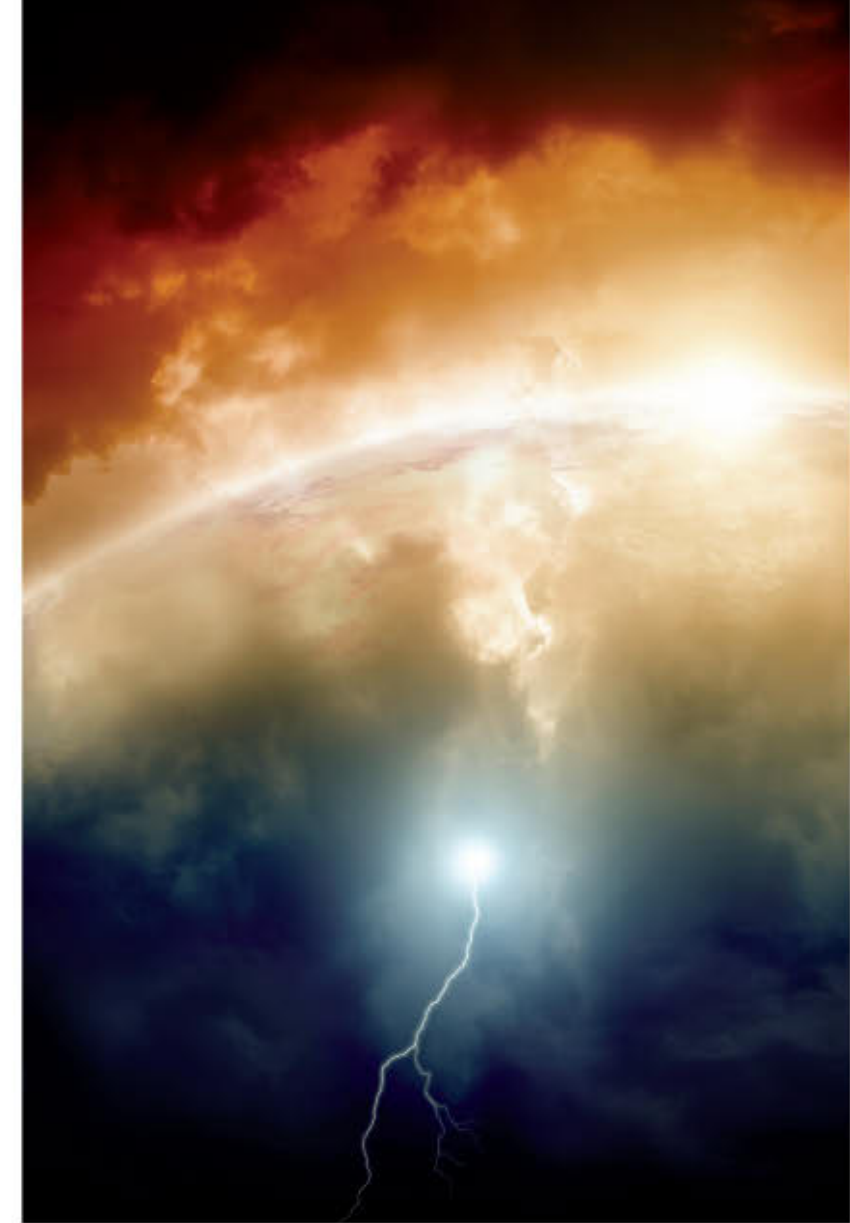
Ο ταχύς φθάνει πρώτος. Από το προ και ωθώ. Πρώτος, πρώτος και το προθέω είναι το ίδιο. Ο βραδύς είναι τελευταίος επειδή φθάνει στο τέλος. Έσχατος είναι αυτός που συγκρατεί,

εμποδίζει την κίνηση. Ύστατος. Ουραγός, οδηγεί την ουρά. Άκρος, στην άκρη, τελευταίος.

Σήμερα οι άνθρωποι δεν τρέχουν μόνοι, τρέχουν και με τροχό εποχούμενοι, επί οχήματος. Όχημα ή όχος προέρχεται από το έχω, διότι το όχημα περιέχει τον εποχούμενο. Το άρμα προσαρμόζει τα εξαρτήματα. Δίφρος είναι διθέσιο άρμα για μαχητή και ννίοχο.

Άθλος είναι αγών. Αθλητής είναι αυτός που υπομένει διά να κερδίσει. Τηλάω-τηλώ, θηλάσις, υπομένω, υπομονή, αντοχή. Αγών από το άγω ων, προχωρώ μονίμως με σκοπό να ξεπεράσω τον εαυτό μου. Αγωνία είναι το συναίσθημα που έχει ο αθλητής πριν από τον αγώνα. Οι αθλητές παίρνουν στέφανον όταν νικούν. Στέφανος, από το στέφω, γεμίζω καλά μέχρι τη στεφάνη τα χείλη του σκεύους. Σχετικός με την ταχύτητα και ο ταχυδρόμος και ο ταχύπορος και ο ταχύπους και ο ωκύς και ο ωκύπους Αχιλλεύς (ωκύς, οξύς, οκ-σύς) και ο γοργός.

Στον Άγιο Γεώργιο Μεθισίων υπάρχει μια εικόνα Άγιος Γεώργιος ο Γοργός! Δρομεύς και ημεροδρόμος και Μαραθωνοδρόμος.



Έπειτα από όλα αυτά και άλλα που ευχαριστήθηκαν μαθαίνοντάς τα, σας συστήνω να διαβάσετε και άλλα σχετικά στο βιβλίο εκδόσεων Γεωργιάδη «Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ» - Βιβλιοθήκη των Ελλήνων, από τη συγγραφέα Άννα Τζιροπούλου Ευσταθίου.

Αρχές του χρόνου 2012 νιώθω πως αυτές οι λέξεις είναι ό,τι καλύτερο δώρο θα μπορούσα να βρω για σας που αγωνίζεσθε σε πολύ δύσκολες και «κολλησμένες» εποχές για την Ελλάδα. Διαβάστε τις. Μελετήστε τις. Μοιραστείτε τα νοήματά τους. Ξανακοιτάξτε τις στην πορεία του χρόνου, τον Μάιο, τον Αύγουστο, τον Οκτώβριο...

Θα τα χρειαστούμε πιστεύοντας και όσα λέει ο Πλάτων στον Κρατύλο: «Γράμμασι και συλλαβαίς τα πράγματα μεμνημένα κατάδηλα γίνονται». Οι λέξεις και συλλαβές και τα γράμματα εμμήθησαν ήχους φυσικούς και θορύβους από τον άνθρωπο, τα ζώα, τη φύση...

Σας εύχομαι καλό δρόμο. Βγείτε να τρέξετε, να δραστηριοποιηθείτε, να κάνετε έργο, να πάτε έξω απ' την κόπιαση. Αυτές οι λέξεις ίσως σας φθάσουν εκεί που ονειρεύεσθε.

Γράψτε και αυτό το ποιηματάκι του Οδυσσέα Ελύτη μπροστά στον ηλεκτρονικό υπολογιστή σας, σ' ένα τζάμι, έναν τοίχο, τον καθρέπτη σας, σε μια άκρη του γραφείου σας. Συνθηματικά, για να σας θυμίζει τον αγώνα και τον άθλο του αθλητή, το στεφάνι.

«Όταν άνοιξα τον Οδηγό μου, κατάλαβα.

Μήτε σχεδιαγράμματα, μήτε τίποτα.

Μόνο λέξεις.

Αλλά λέξεις που οδηγούν με ακρίβεια

σ' αυτό που γύρευα...» (Οδυσσέας Ελύτης, Μικρός Ναυτίλος)

Φεβρουάριος 2012, Μεθισσία Αττικής
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

«Το περωτόν

γένος

των

ζώων

όρνις

καλεΐται»

(Αριστοτέλης)

Στις μέρες αυτές που τα εγκόσμια είναι σε κρίση στην Ελλάδα των μνημονίων και της γερμανικής υπερβολής, λαχτάρησε η ψυχή μου να βγάλει φτερά να πετάξει. Η λέξη όρνις είναι από το ρήμα όρνυμι, που σημαίνει κινώ προς τα άνω. Όρνις γενικώς είναι κάθε πτηνό. Πτηνό είναι κάθε τι που κάνει πτήση προς τα άνω. Πτανόν, πτηνόν. Νεοσσός είναι το νέο πουλάκι που μόλις κουνήθηκε, κινήθηκε. Νεωσί σεύεσθαι, πρόσφατα σείστηκε. Αετός είναι αυτό το πτηνό που πνέει με τους ανέμους (ἀημι=πνέω)

Όλα αυτά με τα μνημόνια, τις χρεοκοπίες, τη γερμανική αυθάδεια, τις απειλές, τις υπερβολές, τις υπογραφές αρχηγών, την τρόικα, τους τοποτηρητές, τις παλινωδίες βουλευτών, τις προδοσίες, τις απάτες σε βάρος του λαού μας, τις φωτιές, τις καταστροφές με «σκούριασαν».

«Οξειδώθηκα μες στη νοτιά των ανθρώπων», «Της αγάπης αίματα με πορφύρωσαν...», «Στείλ' ουρανέ μου ένα πουλί να πάει στη μάνα υπομονή...» (ΕΛΥΤΗΣ-ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ).

Πεθύμησα σαν τον πατριώτη μου Κώ-

στα Κρυστάλληνα να με πάρει ο Σταυραετός ψηλά στα γαλάζια πέρατα, πάνω απ' τα βουνά, σε ανοιχτούς ορίζοντες. Ήθελα να 'χα φτερά, να παραβγώ στα σύννεφα να δω μακρινά γαλανά σύνορα, ρόδινα ανατολές, πορτοκαλένια και τριανταφυλλένια δειλινά. Πολύ με κούρασαν τα χωματένια οδοιπορικά. Ναι, ήθελα να κάνω παρέα στο «περωτό γένος» με τα χρωματιστά φτερά, τους κεληδισμούς και φτερουγίσματά τους... «Παρακαλώ σε Σταυραϊτέ, για χαμηλώσου λίγο και δώσ' μου τες φτερούγες σου και πάρε με μαζί σου, πάρε με απάνου στα βουνά, τι



Βασιλαετός



Αργυροπελεκάνος



Θαλασσοκόρακας



Καρακάξα



Κίσσα



Κουρούνα



Λευκοτσικινιάς

θα με φάν ο κάμπος»! (Κ. Κρυστάλλη).

Είναι και μια κατάσταση σήμερα που μοιάζει με το «πλιιάτικο» στο παλάτι του Οδυσσέα απ' τους μνηστήρες. Στη δεύτερη (β') Ραψωδία είναι που ο Όμηρος βάζει τον Τηλέμαχο να κάνει λόγο στην συνέλευση των Ιθακκισίων για την

κατασπατάληση της περιουσίας από τους μνηστήρες. Ο φίλος του Οδυσσέα Μέντορας κακίζει τους Ιθακκισίους που ανέχονται τη συμπεριφορά των μνηστήρων. Ο Τηλέμαχος θέλει να φύγει, να ταξιδέψει, να μάθει για τον πατέρα του και να γυρίσει να νικήσει... Αρνείται να γληντήσει

μαζί τους. Η θεά Αθηνά έρχεται σε βοήθειά του, του βρίσκει πλοίο και συντρόφους... Πρωτύτερα έχει εμφανιστεί μια «διοσημία», δυο αετοί που σπαράζοντας ο ένας τον άλλο φεύγουν από την πόλη... «Δυο αετούς για χάρη του άφησε ο βροντόλαλος Δίας, να πετάξουν από βουνοκορφή. Κι αυτοί με την πνοή του αέρα, με τα φτερά ορθάνοιχτα κοντά-κοντά πετούσαν...» (επέοντο μετά πνοήσ' ανέμοιο...)...



Σταυραετός

Στην πολύβουνη συνέλευση τη μέση ήρθαν πάνω... Μεγάλα κακά θα έρχονταν...

Εποχή δύσκολη για την Ελλάδα και φωνή μου βγαίνει δυνατή που τραγουδά το κρητικό τραγούδι «Σε ψηλό βουνό σε ριζίμο χαράκι, κάθετα αετός... Βρεγμένος, χιονισμένος, ο καμένος και παρακαλεί τον ήλιο ν' ανατείλει. Ήλιε ανάτειλε. Ήλιε λάμψε και δώσ' μου για να λιώσουνε τα χιόνια απ' τα φτερά μου και τα κρούσταλλα... από τ' ακράνυχά μου. Ήλιε ανάτειλε...»

Ανοίγω τα βιβλία που γράφουν για πτηνά. Για πουλιά. Θυμάμαι τον πατέρα μου να τραγουδά το «Πουλάκι ξένο, ξενιτεμένο, πουλί χαμένο πού να σταθώ...» Έτσι δα μου φάνηκε πως άκουσα τον Ανδρέα Ζωγόπουλο που έφυγε τόσο άδικα στον άλλο κόσμο να μου λέει το «Τώρα τα πουλιά, τώρα τα χειλιδόνια, γλυκοκοιτούν και λένε, ξύπνα αγάπη μου»...

Βρήκα κι ένα βιβλίο της Ελληνικής Ορνιθολογικής Εταιρείας που επανέκδωσε το υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης το 2008.

Έχει τόσα πολλή χρήσιμα εκεί για αυ-

τόν τον κόσμο των πουλιών. Για τη γοητεία τους. Για τη δομή των φτερών τους. Για την ταχύτητα και την ευκινησία τους. Για τους βιότοπους όπου είναι αναγκασμένα απ' τη φύση τους να ζουν. Για τις ανάγκες τους, για τις φωλιές τους, για την εξεύρεση τροφής. Για την ομορφιά και την αισθητική απόλαυση να τα βλέπεις. Για τη βοήθεια στον άνθρωπο. Για τη μετανάστευση. Για τις απειλές που τα εξαφανίζουν. Τα φάρμακα, τα κυνήγια, τα πετρέλαια. Είπα να φιλοξενήσω μερικά στις σελίδες του «ΝΑΙ»... Να τα δούμε μαζί και να τα αγαπήσουμε μαζί



Σταχτοτσικινιάς

κι εμείς και τα παιδιά μας. Και να θυμηθούμε ότι η ονοματοθεσία του ζωικού βασιλείου είναι πέρα για πέρα ελληνική. Μόνο οι ονομασίες στα ελληνικά σημαίνουν κάτι. Ας το ξέρουμε κι ας το κρατάμε. Και συμβολικά να θυμόμαστε ότι τα πουλιά δεν φοβούνται όταν σπάνε κάποια κλαδιά στο δένδρο όπου κάθονται. Γνωρίζουν ότι έχουν φτερά. Μην μας τρομάζει η κρίση, είμαστε Έλληνες. Είμαστε μια χώρα γεμάτη πουλιά. Έχουμε εδώ το πουλί απδών που άδει, ψάλλει. Τον κόκορα αλέκτορα που βγαίνει από τα λέκτρα (κλίνη) και μας ξυπνά. Το κόκορας από το κύκος=δύναμις. Έχουμε αηκυόνες επειδή παρά το εν αήι κύειν. Γεννά κοντά στη θάλασσα. Άλλο πουλί που έχουμε είναι ο γλάρος από το γλάρος (γλάρω=επιθυμώ ορμή). Αδηφάγο πτηνό. Η γλταυξ από το γλταυξ=γλαύσω. Η γλταυκώπις Αθηνά είναι η θεά με τα αστραφτερά μάτια.

Ο γύπας έχει κυρτούς όνυχας. Γύπης=θόλος. Το γεράκι είναι ο ιέραξ από το ίεσθαι εις τον αέρα και άγειν. Το κικινέζι (κίρκος) επειδή κρίζει=φωνάζει. Η νήσσα (πάπια) επειδή νέει, νήχει, κοιλυβά. Η νυκτερίς ως νυκτερόβιος. Η





Λευκοπελαργός



Χουλιαρόπαια



Αγριόχηννα

περιστέρα που περισσώς ερωτεύεται ως Αφροδίτη. Ο πελεκάνος από τον πέλεκυ, με το ράμφος πελεκά. Η πέρδιξ που είναι παρά το πέδον, κάτω στο πεδίο της γης.

Η σεισοπυγίς (σουσουράδα) που σείει την ουράν, την πυγίην. Η μπεκάτσα είναι η σκολόπαξ που έχει ράμφος για

σκουλήκια. Σκόλοψ, κάθε τι οξύ.

Σπίνος εκ του σπινός=ληπτός. Στρουθίον, σπουργίτης, τρέχει με μανία. Στρουθοκάμηλος, τρέχει σαν κάμηλος. Τρυγών, πουλί που τρύζει. Δρυοκολάπτης. Δρυς, δένδρο, κολάπτω, κτυπώ. Κίσσα αυτή που ορέγεται τα πάντα. Κισσώ=ορέγομαι.

Αρπάζει τα πάντα ως κλέπτρια. Κόραξ, είναι ηχοποιό κρακτικό. Ο κορυδαλλός έχει λοφίο ως περικεφαλαία=κόρυς. Κοτούφι, κότσυφας, κόσσυφος επειδή έχει λοφίο επί της κοττίδος. Κοττίς=κεφαλή.

Ο κύκνος που έχει κυκλοτερή τράχηλο. Κύκλιος, κύκνος. Κίλω=φωνάζω. Πελαργός αυτός που είναι πελός=γκρίζος από τα ασπρόμαυρα φτερά και αργός=γρήγορος. Ο συκοφάγος είναι σύκαλις. Ο φασιανός πουλί που είδαν οι



Φερτέρι

Αργοναύτες στις εκβολές του ποταμού Φασίδος.

Το χελιδόνι, η χελιδών που τα χείλη δονεί και βγάζει ήχο χελ...χελ...χελ... Τέλος ο παπαγάλλος είναι ψιττακός από το ψιττάζω, των βουκόλων το «ψιτ!», ψιτ, ψιτ= επίφθεγμα...

Είναι αξιοσημείωτο ότι οι Έλληνες είχαν κοινό λεξιλόγιο για τον αέρα και τη θάλασσα και πολλή λέξεις των ιπτάμενων πτηνών ταίριαζαν και στη ζωή της θάλασσας.



Βραχοκρκίνεζο

Είχαν ναυσιπλοΐα και αεροπλοΐα. Ο Νους κυριαρχούσε και στα δυο. Οδηγήτρια η Αθηνά θεά της σοφίας, του Νου. Ο Κυβερνήτης κυβερνά σε όλα.

Ο πιλότος είναι επικεφαλής. Έχει πλήρωμα στον αέρα και στη θάλασσα. Πτίλη τα άρμενα στο πλοίο, πτίλη και τα φτερά. Σκάφη τα αεροπλάνα και τα πλοία. Πλοία και αεροπλάνα ζυγιάζονται όπως ο αετός. Η ΑΡΓΩ ήταν εύζυγος. Η πτέρυξ έχει το πτ, το ρ ορμή, και



Πετρίτης

το υξ-ιξ του αφικνούμαι.

Οι Διόσκουροι για να σώσουν κάποιους. Ήταν οι γιοι του ΔΙΟΣ κούροι που έφθαναν γρήγορα σχίζοντας ορμητικά τους αιθέρες με τα φτερά τους (πτερύγεσαι δί' αιθέρος αίσσοντες - Ομηρικός ύμνος).

ΠΗΓΕΣ: Ομήρου Οδύσσεια, Κώστας Κρυστάλληνης- Ποιήματα, Εθνική Ορνιθολογική Εταιρεία, Υπουργείο Ανάπτυξης, Εν τη λέξει λόγος - εκδόσεις Γεωργιάδη



Πρασινοκέφαλη



Κόρακας



Γερακίνα

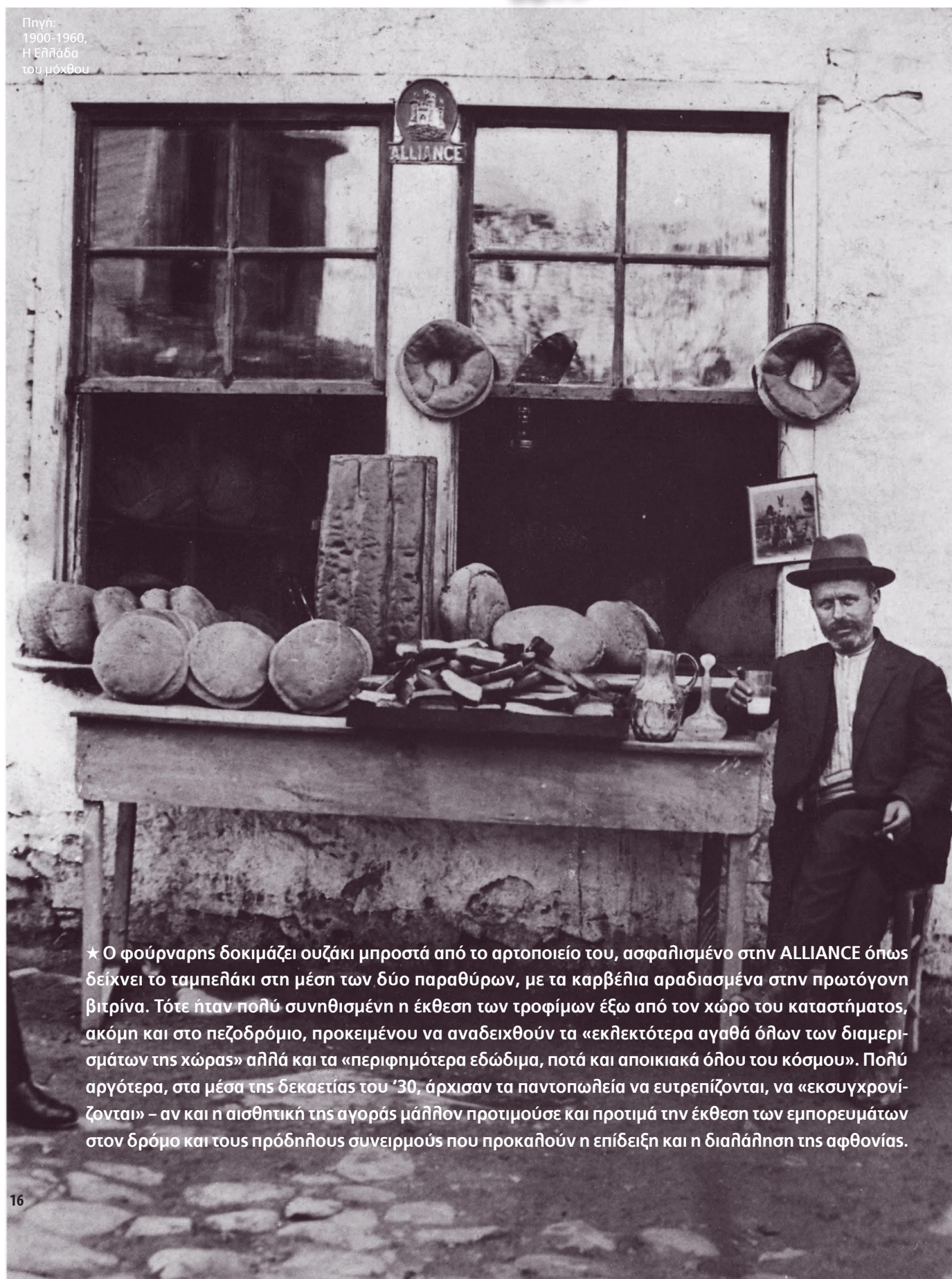


Μαυρονπετρίτης



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ *underwriting*

Γράφει ο ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ



Πηγή:
1900-1960,
Η Ελλάδα
του μόχθου

★ Ο φούρναρης δοκιμάζει ουζάκι μπροστά από το αρτοποιείο του, ασφαλισμένο στην ALLIANCE όπως δείχνει το ταμπελάκι στη μέση των δύο παραθύρων, με τα καρβέλια αραδιασμένα στην πρωτόγονη βιτρίνα. Τότε ήταν πολύ συνηθισμένη η έκθεση των τροφίμων έξω από τον χώρο του καταστήματος, ακόμη και στο πεζοδρόμιο, προκειμένου να αναδειχθούν τα «εκλεκτότερα αγαθά όλων των διαμερισμάτων της χώρας» αλλιά και τα «περιφηρότερα εδώδιμα, ποτά και αποικιακά όλου του κόσμου». Πολύ αργότερα, στα μέσα της δεκαετίας του '30, άρχισαν τα παντοπωλεία να ευτρεπίζονται, να «εκσυγχρονίζονται» – αν και η αισθητική της αγοράς μάλλον προτιμούσε και προτιμά την έκθεση των εμπορευμάτων στον δρόμο και τους πρόδηλους συνειρμούς που προκαλούν η επίδειξη και η διαπάλη της αφθονίας.

★ Η μεγάλη «κινητικότητα» και η συνεχής αποχώρηση ασφαλιστών από το επάγγελμα φαίνεται παντού, και στους συλλόγους ιδιαίτερα. Οι σύλλογοι «ψάχνουν» και δεν βρίσκουν μέλη, διαγράφουν συνεχώς αποχωρήσαντες και προσθέτουν συνεχώς οφειλές εγγραφών και συνδρομών. Οι ασφαλιστικές εταιρείες «τρέμουν» μήπως και αποκαλυφθούν τα εν ισχύι συμβόλαιά τους σε σχέση με το δυναμικό, φόβος και τρόμος γι' αυτές είναι οι συγκρίσεις, πόσους και ποιους είχαν ασφαλιστές πριν 5 χρόνια, ποιοί είναι σήμερα στους βραβευθέντες τους. Τρέμουν συγκρίσεις χαρτοφυλακίων, τρέμουν τι απέγιναν οι βραβευθέντες τους... Παντελής η απουσία των επικεφαλής στις εκδηλώσεις συλλόγων διαμεσολαβούντων πλην εξαιρέσεων... Η μεγάλη «έκρηξη» της δεκαετίας του 1980 έσβησε σαν τα βεγγαλικά όταν ήρθαν οι «ξένοι», όταν άρχισε η εποχή της αποκαθίλιωσής, όταν ήρθαν οι «τεχνοκράτες» με τα «μάστερς» να πουλήσουν «μούρη» και «μοκέτα» και πομφόλυγες αντί της πώλησής με «τσάντα»... Κι αν βασίζονται κάποιοι σε παραγωγές, βασίζονται σε κείνους τους παλιούς



και με την παραγωγή τους κάνουν τον «μάγκα»... Τζάμπα μάγκες... Είδετε πουθενά εγκαίρια «νέου υπ/τος»; Διαχείριση και μάλιστα κακή κάνουν όλοι τους... «Κοράκια και ύαινες» βλέπω που τριγυρνάνε ν' αρπάξουν ξένα χαρτοφυλάκια, ξένους ασφαλιστές, έτοιμο «εμπόρευμα»... Δυστυχώς. Και ακόμα πιο δυστυχώς που οι τόσο αγωνιστές αναγκάζονται να τους ανέχονται... Τέλος πάντων, ασ μην πω ονόματα... Άρχισαν να μας «κόβουν» και από τις συναντήσεις και τα συνέ-

δριά τους οι «μαύροι» και «άμοιροι»... Φοβούνται μη δούμε τα χάλια τους λέω εγώ, είναι «εσωτερική υπόθεση» λένε αυτοί... Πάντως συναντήσεις με πολλή στελέχη μαζί έχουμε χρόνια να δούμε... Η αγορά μας έγινε πιο μικρή και σε «συμμετοχή στα κοινά»... Κακό αυτό. Αυτή η φωτογραφία συνηθισμένης συμμετοχής σε συνάντηση συντονιστών δείχνει εκπροσώπηση από ALICO, INTERAMERICAN, N.N., GENERALI, METROLIFE κ.λπ.

★ Μαζευθήκαμε στο Αγρίνιο όσοι φοράγαμε καπέλο, οι μετά από 46 χρόνια συμμαθητές στα ίδια θρανία. Η χαρμολύπη ως συναίσθημα κυριαρχούσε στα γερασμένα εν πολλοίς μάτια και κορμιά μας. Είχαμε ξανασυναντηθεί. Αυτή τη φορά σε πολλούς ήταν εμφανής η ισοπέδωση του χρόνου. Η παιγνιδίζουσα συμπεριφορά νικήθηκε κι έγινε πιο συγκρατημένη, πιο «φιλοσοφημένη», πιο μελαγχολική... Ήταν ολοφάνερο πως τα αθώα μας πειράγματα και γέλια τα είχε πάρει ο άνεμος μακριά κι έμειναν εδώ και εκεί κάποιες εξαιρέσεις, όπως «πιάνονται» στα σύρματα κάποιες νάιλον σακούλες, κάποιο πανί σκισμένο και θορυβεί μάταια... Πολλοί κοιτάζαμε αμήχανοι στα πρόσωπα να βρούμε κάποια χαμένα οριστικά «μουτράκια» σκανδαλιάρικα, που στις μνήμες μας δίνουν μάχες να μην σβηστούν. Διπλοσάγονα, άσπρα μαλλιά, προκοίλια, ελιές και φακίδες στα χέρια και «προδοσία» στα πόδια, στο βάδισμα, στα γόνατα, από αρθρικά και ουρικά οξεία και «τσιμπημένες» τιμές χοληστερίνης... Ρε, τον Κώστα πώς άλλαξε! Αν τον έβλεπα δεν θα τον γνώριζα! Αυτός δίπλα στον Βασίλη, ποιος είναι; Ο Ηλίας δεν είναι αυτός; Πω πω, αγνώριστος! Καλά ο Βασίλης ίδιος!



Και οι πόντες, οι καπνιστές, οι καπνιστές, οι καπνιστές... Έκαναν κύκλους τα μάτια και σαν τα σφριζόμενα τον αέρα να πέσουμε πάνω σε καμιά παιδική μυρωδιά αναμνήσεων, αηλιά πού τέτοιο τυχερό! Ένας φώναξε και αυτούς που χάθηκαν πρόωρα, ταξιδεμένους για τη χώρα του Παραδείσου και της Κόλασης. Ποιος ξέρει πού πάμε! Νώντας Καμηλόγιος απών, Γούναρης απών, Τηλεμύχιος απών, Κικίδης απών, Φιλιππίδης απών, Χατζάρας, Γρέζας, Νταλιαμάγκας απόντες, Κοντοπάνος, Τυλιγάδας, Μπρούσκος, Ροκοφύλλου απόντες! Του χρόνου θα ξαναμαζευτούμε και ένας-ένας θα μιλήσει για μια ιστορία του σε μια αίθουσα στον δήμο ή στο γήπεδο Παναθηναϊκού, που ο Κωστούλης είναι και συμμαθητής μας. «Η λέξη χαμός είναι ευτυχέστερη από τη λέξη θάνατος. Στην πρώτη περίπτωση το γεγονός τελεί υπό αίρεση» που γράφει και ο Οδυσσεύς Ελύτης. Θα πάμε πάλι σε συνάντηση. Και θα μιλήσουμε για τη ζωή μας που τόσα καλά μας έδωσε. Και «φιλοσοφημένοι» πιο πολύ θα ξαναπιούμε κρασί, υποστηρίζοντας πως η ζωή μάς χαμογέλασε και πως νιώθαμε όμορφα και πως τα παιδικά μας χρόνια έβγαιναν πάντα από πάνω σαν το λάδι στο νερό και μας θύμιζαν να συνεχίζουμε προσφέροντας...



Τι γίνεται με τις προτάσεις Παντελίδη; Θα πάρουν λεφτά οι πελάτες ομίλου ΑΣΠΙΣ το 2012;

κών» των εταιρειών που έως τώρα είναι διστακτικοί και δεν εισηγούνται στους επικεφαλής τους να προχωρήσουν. Υπάρχει δυνατότητα να αγοράσουν από τα «κλασικά» συμβόλαια 7 διαφορετικά μέρη. Τα Unit Linked συμβόλαια έχουν περισσότερα θέματα προς επίλυση για το λόγο ότι οι αναλογιστές ομίλου ΑΣΠΙΣ δεν τα θεω-

Η καθυστέρηση να λάβει νωρίτερα μέτρα η Εποπτική Αρχή, κάποιοι υποστηρίζουν ότι έκανε το πρόβλημα ανεξέλεγκτο, ενώ κύκλοι της Εποπτικής Αρχής υποστηρίζουν ότι πολλά προβλήματα δεν εμφανίζονταν σε ελέγχους και αρχεία της εταιρείας, όπως η απόκρυψη εγγραφής ασφαλιστηρίων. Στελέχη της εταιρείας γνώριζαν ότι υπήρχαν εντολές να «κόβεται» σε κάθε έλεγχο ένα μεγάλο μέρος συμβολαίων που «καθυσύχαζε» τους ελεγκτές και τρίτους...

Οι αναλογιστές Αναγνωστόπουλος και Νίκος Χαλκιοπούλης, ο Π. Ψωμιάδης, στελέχη εκδόσεων συμβολαίων και Λογιστηρίου σίγουρα θα γνωρίζουν περισσότερα και δεν γνωρίζουμε αν κλήθηκαν να βοηθήσουν στο μεγάλο μπέρδεμα.

Ένα νέο στοιχείο που πιθανόν να βλάψει τους πελάτες ΑΣΠΙΔΟΣ είναι και επιστολές διαφόρων προελεύσεων που φτάνουν στην Τράπεζα της Ελλάδος (ΔΕΙΑ), σχετικές με διάφορα ζητήματα και προτάσεις για θέματα που είναι ακόμα σε διαδικασία μελέτης και δικαστικής έρευνας, όπως π.χ. ποια συμβόλαια θα καλύψει το Εγγυητικό Κεφάλαιο.

Πολλά ακόμα είναι στην κόψη του ξυραφιού. Ασφαλιστικοί κύκλοι που ρώτησαν τον Παύλο Ψωμιάδη για τις εξελίξεις, λένε ότι εκείνος απάντησε πως σύντομα στο Δικαστήριο θα δοθούν οι απαντήσεις στα ερωτήματα κάποιων.

ρούσαν ασφαλιστικά συμβόλαια και γι' αυτό δεν έβαζαν αποθέματα.

Η Τράπεζα της Ελλάδος μέχρι τέλους Φεβρουαρίου έχει τις προθεσμίες που είναι να ελέγξει ό,τι πρέπει. Εν συνεχεία οι εκκαθαριστές πρέπει να προχωρήσουν σε ρευστοποιήσεις και καταβολές ταχύτατα, αλλά αυτά απαιτούν εργασίες και ενέργειες που βασίζουν τις προβλέψεις μας ότι είναι απίθανο να δοθούν χρήματα στο 2012 και ίσως αυτή η καθυστέρηση να συμπληρωθεί 2-5 χρόνια.

Κάποια συμβόλαια θα μπορούσαν να αγοραστούν από GROUPAMA ΦΟΙΝΙΚΑ ή AXA ή ΕΘΝΙΚΗ ή INTERNATIONAL LIFE, αλλά κυριαρχεί δισταγμός. ALICO, INTERAMERICAN, ΑΓΡΟΤΙΚΗ, ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ και AXA είχαν μέχρι στιγμής ΟΧΙ. Και εδώ είναι όλα ρευστά αφού κάθε εταιρεία δεν ανοίγει εύκολα τα χαρτιά της.

Όχι, δεν υπάρχει περίπτωση να βγουν λεφτά με τον τρόπο που περπατάνε τα γεγονότα, είναι το συμπέρασμά μας.

Είμαστε στη φάση που η εποπτεία της Τραπεζής εξετάζει την έκθεση Παντελίδη (φωτογραφία), η θητεία του οποίου λήγει στα μέσα Απριλίου, εκτός και αν γίνει μεταβίβαση χαρτοφυλακίου που πιθανόν να του δοθεί παράταση. Ανάδοχος έως τώρα δεν βρέθηκε. Όλες οι εταιρείες είναι αρνητικές και είπαν ένα ηχηρό ΟΧΙ, όλοι, στις προτάσεις που τους έκανε ο κ. Παντελίδης.

Όλοι φοβούνται τον όγκο δουλειάς και συμβολαίων. Για να «μετριάσει» τις επιφυλάξεις τους ο κ. Παντελίδης έσπασε σε «κομμάτια» αυτά που μπορούν να μεταβιβαστούν ευκολότερα και να προκαλέσουν το ενδιαφέρον των «ειδικών τεχνι-



Το κούρεμα στο Αγγίνιο του 1960 και η τρούικα

Είναι καιρός που μπήκε στο λεξιλόγιο του Έλληνα η λέξη κούρεμα, αλλά με διαφορετικό νόημα. Μας ήρθε ξαφνικά και στα μουλωχτά σαν haircut και σιγά-σιγά σαν κούρεμα στα ομόλογα και μετά μπήκε «οιλούθε». Στις τράπεζες, στα εισοδήματα, στις συντάξεις, στους μισθούς, στα επιδόματα, στα φάρμακα, στα νοσήλια, στα Ταμεία...

Καμία σχέση με το κούρεμα που ήξερα όταν μικρός, αρχές του 1960, τέλος 1950, πρωτοδούλεψα σ' ένα κούρειο στο Αγγίνιο, στον Γάκια Καλύβα στην οδό Στάικου, δίπλα στο καφενείο Αφών Λέρη, απέναντι απ' το κρεοπωλείο Ντούλα. Γωνία είχαν περίτερο τ' αδελφία Βούληγλη, πιο κάτω η ταβέρνα του «Γρατσούνα» με την πιο νόστιμη γαρδούμπα, πιο κάτω ο Κεφάλης με τα τσίγκινα, ο Μιχαηλόπουλος με τα παπούτσια, δίπλα ο Φρούντζος και ο Μπίκας με παπούτσια, ο Μακρυπούλης σιδηρικά, πιο πάνω ο Αντωνάκος ο ράφτης, ο Λιακατάς με τα αγροτικά, ο Ασημακόπουλος ο Τσιρώνης, ο Βρεττός με τον φούρνο και το Σιδηροπωλείο Γερασιμίδη που δούλευε ο γείτονας Χατζάρας. Στο στενό ένα ραφείο Πανουργιάς, με πήγε η μάνα κι

έφτιαξα ένα παλιτό καινούργιο για μένα αλλή το «μέσα έξω» έφτιαξε ο ράφτης από αυτά που μοίραζε η Πρόνοια.

Το κούρειο είχε έναν τιμοκατάλογο. Ψύρισμα δρχ... Κούρεμα δρχ... Διόρθωση αυχένος δρχ... Διόρθωση αυχένος και ξύρισμα δρχ... Κούρεμα-ξύρισμα δρχ... Παιδιά κούρεμα με μηχανή δρχ... Κούρεμα με φούντα... Ψύρισμα με πούδρα, κρέμα, κολλόνια δρχ...

Όταν τελείωνε το αφεντικό εγώ ξεσκόνιζα τις τρίχες στην πλάτη, μπροστά στο παντελόνι. Ξεσκόνιζα και στο ξύρισμα για πουρμπουάρ. Μου δίνανε κυρίως ένα πεννηταράκι και λίγοι μια δραχμή. Ήμουν μικρός, τελείωνα το Δημοτικό και έμπαινα Γυμνάσιο.

Όταν δεν είχε δουλειά διάβαζα στον καναπέ. Το αφεντικό διάβαζε «Αυγή». Έπλενα τα ξυράφια, σκούπιζα, έφτιαχνα αφρό ξυρίσματος με ζεστό νερό, έτριβα πράσινο σαπούνι, ασβέστωνα το πεζοδόρμιο, έκανα θελήματα. Μάζευα τα ψιλά σ' έναν κουμπαρά και όταν άνοιγε το σχολείο και Γυμνάσιο έπαιρνα βιβλία, τετράδια και «μεταχειρισμένα» από παλαιούς που τα πούλα-

γαν... Έμαθα να κουρεύω μικρά με μηχανή και έγινε περιζήτητος. Πήγα με μετεγγραφή στον Νίκο Βαρεμένο όπου έπαιρνα δέκα δραχμές και τυχερά την εβδομάδα. Δούλεψα λίγο και σ' έναν Χριστόφορο Κανελλήκα πιο κάτω από τη ΓΕΧΑ Αγγινίου.

Η προστιθέμενη αξία μου ήταν η καθαριότητα, η εντιμότητα, η εξυπηρέτηση των πελατών, η καλοκαρδία... Όταν πέρναγε η καταβρεχτήρα το καλοκαίρι και ήλρωνε την πρόσοψη, τα ασβέστωνα να είναι καθαρή η είσοδος. Η διαφορά εκείνου του κούρεματος όπως το έζησα και το θυμάμαι νοσταλγικά με το σημερινό που ζω ήταν ότι τότε έρχονταν οι άνθρωποι μόνοι τους να κουρευτούν, να ομορφύνουν, να είναι ωραίοι στις γιορτές και Κυριακές που πήγαιναν σε γιορτάσια, στις εκκλησίες, στους γάμους, ενώ σήμερα το κούρεμα πονάει «ξεκολλήσει» τα μαλλιά, είναι απρόσεκτο, ασχημίζει τα πρόσωπα και τα κάνει «γκρινιασμένα», μελαγχολικά, πονεμένα.

Αποκλείεται να νοσταλγήσει κάποιος ετούτα τα κούρεματα.

«Μας τάραξαν» που να τους ταραξει ο Χάρος, που ήλεγε μια γειτόνισσα.



★ **Φ. ΜΠΡΑΒΟΣ - Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ.** Είναι δύο άνθρωποι των Πωλήσεων. Ο Δημ. Κοντομηνάς μια ζωή στις Πωλήσεις. Γεννήθηκε το 1939. Από το 1963 στην Ελλάδα με πωλήσεις που άρχισαν στα 22 του χρόνια. ALICO και INTERAMERICAN και μέγα πλήθος εταιρειών του. Πάντα είναι ο Πωλητής. Κάπου εκεί 51 χρόνια... Ο Φ. Μπράβος γεννήθηκε το 1943. Φυσικομαθηματικός. Επίσημα από το 1968 στις πωλήσεις με υπεύθυνη θέση. Ανεπίσημα από το 1956, κάπου 56 χρόνια πωλητής. ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ, INTERNATIONAL HELLAS και πλήθος ακόμα δικές του εταιρείες. Στο αρχιπέλαγος της προσφοράς και οι δύο. Είναι από αυτούς που δούλησαν να βγουν ασφαλιστές στη βαθιά θάλασσα της ελληνικής ανεργίας. Ανοίχτηκαν στον Άξενο Πόντο και τον έκαναν Εύξεινο Πόντο για τους ασφαλιστές... Οι ανταγωνιστές τους ήθελαν πάντα να τους βγάλουν απ' τη μέση, γιατί δεν άντεχαν τη σύγκριση. Όλοι οι άλλοι ήταν αναγκασμένοι να περνούν από τη δική τους γέφυρα για να πάνε κάπου... Δεν ήταν ίδιοι, δεν είχαν σχέση μεταξύ τους άλλη παρά ότι «έπιαναν πουλιά στον αέρα» και ανέπτυσαν ανθρώπους... Ανοίγονταν και οι δύο στα «πέρατα» των δυνατοτήτων τους, στον θαλάσσιο Πόντο, όπου φύσαγαν σκληροί άνεμοι... Δεν φοβούνταν τους θαλασσιούς δρόμους για κάπου αλλού... Φιλοπόντιοι. Ποντοπόροι. Φίλοι Πορείας. Έμπειροι. Δεν φοβήθηκαν να πέσουν στη θάλασσα. Δεν έκατσαν στον γιαλό... Έκαναν τις θάλασσες Ελλάδα. Έγιναν για τους ανθρώπους τους ένα «σωσίβιο» εργασίας για να μη φοβούνται ότι θα πάθουν κακό και ότι μ' αυτό το σωσίβιο εργασίας πωλητού δεν θα καθούν. Σίγουρα άφησαν εποχή και οι δύο...

Πηγή:
1900-1960,
Η Ελλάδα του
μόχθου

Ένας τσαγκάρης που διόρθωνε παπούτσια, εκεί στη δεκαετία του '50, αρχές '60 θυμίζει ότι οι Έλληνες ξέχασαν αυτή την εποχή. Σήμερα αγοράζουν παπούτσια «μιας χρήσεως», που άλλα ξεχνιούνται στις παπουτσοθήκες και άλλα δεν φοριούνται ποτέ... «Για διόρθωμα», ούτε λόγος... δεν υπάρχουν τσαγκάρηδες. Αλλά...



★ Ήταν πολλοί αυτοί που μίλαγαν και πολλή και καλή αυτά που είπαν, στη συνέντευξη Τύπου από την «ασφαλιστική» νέα Αθηναϊκή Mediclinic, αλλά θα 'θελα να γράψω σήμερα για την παρουσία του Βαγγέλη Θωμόπουλου, Διευθύνοντος Συμβούλου. Αυτός αναφέρθηκε ιδιαίτερα στα στοιχεία που καθιστούν την κλινική συνοδοιπόρο της ασφαλιστικής αγοράς, υπογραμμίζοντας τον πλήρη έλεγχο του κόστους της περιθαλήψης μιας ημέρας με «κλειστά νοσήλια»...



Για τα σχετικά ψάξτε να τα βρείτε στην INTERAMERICAN της ACHMEA (Δορυλίου 24, Πλατεία Μαβίλη και www.athinaiki-mediclinic.gr). Εγώ θα 'θελα να γράψω για τον φίλο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς κ. Ευάγγελο Θωμόπουλο του Θωμά. Γεννήθηκε το 1960. Έκανε καλές σπουδές (BSc και MSc in Electrical Engineering, Πανεπιστημίου Wales).

Εργάστηκε σ' όλες τις βαθμίδες πωλήσεων ως ασφαλιστής και Διευθυντής στις Ηνωμένες Πολιτείες, εργάστηκε στην INTERAMERICAN ως Δ/τής εταιρειών εξωτερικού και Δ/τής Στρατηγικού Marketing, τότε που η INTERAMERICAN μεγαλούργουσε ανοίγοντας νέες εταιρείες, όπως Αμοιβαία, Τράπεζες, κάρτες κ.λπ. Παρόλο που είχε πάμπολλες και ελκυστικές προτάσεις για θέσεις διευθυντικές σε διάφορες εταιρείες, παρέμεινε πιστός στην εταιρεία του και τον Δ. Κοντομηνά,

βοηθώντας και τον πατέρα του Θωμά στο πρώτο υποκατάστημα της μεγάλης INTERAMERICAN...

Είχε παντού μόνο φίλους και το κυριότερο τον εμπιστεύονται και τον σέβονται. Η άριστη φιλία του και συνεργασία του με τον αξιόλογο κ. Γ. Βελιώτη ωφέλησε «τα μάλα» την INTERAMERICAN και την πελατεία της.

Είμαι απολύτως σίγουρος ότι αν υπερνικήσουν διάφορα «ανταγωνιστικά εμπόδια» οι άνθρωποι του κλάδου, οι περί την υγεία υπηρετούντες, τότε θα προκύψουν πολλή τα οικονομικά καλά για όλους, και σε σχέση κυρίως με τα «μονοπώλια υγείας» του ιδιωτικού φορέα... Ο Γιώργος Γιώτης της Αγροτικής, ο κ. Μαζαράκης της METLIFE ALICO, η κ. Αβρανά Ελένη (παλιά INTERAMERIKANA) της Εθνικής, ο κ. Ευτυχίδης της ALLIANZ, η κ. Γκρίτζα της EFG EUROLIFE, η κ. Βεργούλου της GENERALI, ο κ. Πάντος της GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ, ο κ. DI GIORGIO ERNESTO της AXA, άνθρωποι καλά ενημερωμένοι για τα κοστοβόρα προβλήματα κλάδου υγείας μπορούν να συνεργαστούν και με τον κ. Θωμόπουλο για κοινές επιδιώξεις που υπάρχουν αρκετές... Δεν πειράζει να έχουμε και μια γερή συμμαχία έναντι τρίτων ως κλάδος. Ο Ευάγγελος είναι καλή είδηση, καλό άγγελμα για το 2012 και μετά.

★ Όσοι εργάστηκαν στα ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ μεταξύ 1989-2000 θα έχουν πολλές ιστορίες να μας διηγηθούν για τον πλούτο δισεκατομμυρίων που μπήκαν στον ασφαλιστικό κλάδο. Μέχρι το μεγάλο «μπαμ» που έκανε ο Δημ. Κοντομυνός το 1989-90 οι Έλληνες δεν πολυασχολούνταν με τα Αμοιβαία Κεφάλαια. Θυμάμαι το 1977 που μου πρωτομίλησε για δουλειά στα Αμοιβαία ο Παν. Κατσούδας, που δούλευε στα Αμοιβαία της Εθνικής Τράπεζας, και κάπου εκεί, παίρνοντας το πτυχίο Νομικής, με προσκάλεσε και πήγαμε στα γραφεία του δίπλα στο Χρηματιστήριο, Σοφοκλέους. Ιδέα δεν είχα και μάλιστα ήμουν αρνητικό επειδή είχε γίνει μια «ιστορία» μ' έναν Διευθυντή της INTERAMERICAN (Χατζής;) και επενδύσεις στην Ελβετία... Αργότερα ο Πάνος ανέλαβε Αμοιβαία στο ΙΚΑ. Κάπου 2-3 ΔΙΣ. ήταν εκείνη την εποχή τα Αμοιβαία Εθνικής και Εμπορικής. Ο άνθρωπος που εκτίναξε στα ύψη τον κλάδο ήταν ο Δημ. Κοντομυνός. Μπήκε χρήμα-ποτάμι στα ταμεία των ασφαλιστικών εταιρειών και στις προμήθειες ασφαλιστών. Από ένα σημείο και έπειτα το πράγμα «ξέφυγε»... Ό,τι ήθελε ο καθένας έκανε, ό,τι ήθελε για αποδόσεις έλεγε ό,τι

ΕΧΟΥΜΕ ΠΡΟΤΥΠΑ ΚΑΙ ΕΙΔΩΛΑ

Ο Μιχάλης Καραολής εξώφυλλο στο εβδομαδιαίο περιοδικό «Εικόνες» της 21ης Μαΐου 1956. Είναι ο πρώτος που καταδικάζεται σε θάνατο και ο πρώτος που οδηγείται στην αγχόνη, μαζί με τον Ανδρέα Δημητρίου. Η εκτέλεση παρέκαψε τα ενυπάρχοντα ακόμη μετεμφυλιακά πάθη και συγκίνησε το πανελλήνιο, όπως και πρόσωπα της ευρωπαϊκής διανόησης. Η Βρετανία, με την κυνική παρουσία του Χάρτιγκ στο νησί, έδειχνε εμφανώς τις άτεγκτες προθέσεις της επί του Κυπριακού. Διαδηλώσεις, συλλληθητήρια και μνημόσυνα υπέρ των δύο εκτελεσθέντων έφτασαν στο κατακόρυφο.



ήθελε έταξε... Μετά το «κραχ» του χρηματιστηρίου έγινε «κόλληση» η ζωή των ασφαλιστών με τις επιδόσεις στα Αμοιβαία και Χρηματιστηριακές που είχαν ανοίξει οι χιλιάδες κωδικοί. Για πρώτη φορά διάβάζαν οι Έλληνες οικονομικές σελίδες και τιμές Αμοιβαίων και μετοχών... Χάθηκαν αρκετές περιουσίες. Ο ασφαλιστικός κλάδος έζησε άγριες μορφές απειλών, εκβιασμών, παραπόνων, αυτοκτονιών, φυλακίσεις, πτωχεύσεις, δικαστήρια, υπεξαίρεσεις, παρακρατήσεις χρημάτων και όλα τα σχετικά. Για πρώτη φορά είχαμε και δημόσιες καταγγελίες συμβάσεων συνεργασιών και χιλιάδες δάνεια συνεργατών και κλείσιμο υπ/των μεγάλων περιοχών. Πολλοί συνδέονται άμεσα και έμμεσα με αυτές τις μαύρες σελίδες... Κάποιοι άλλοι με τη «νόθευση» της ασφάλισης και το ανακάτεμα προστασίας-επένδυσης... Κάποιοι άλλοι που ήταν μέρος του προβλήματος. Κάποιοι που ανέλαβαν να «κουκουλώσουν» καταστάσεις. Γεγονός είναι ότι οι λέξεις Αμοιβαία Κεφάλαια μαύρισαν την εικόνα του κλάδου... Θέλει χρόνο να ξανάρθει η δόξα τους. Συμφωνώ βέβαια ότι στον χώρο αυτό εργάζονται και καλοί και πολλοί αξιόλογοι άνθρωποι.

Ποιοι δαγκώσανε τη λαμαρίνα;

Η φράση χρησιμοποιείται στους ερωτευμένους. Γι' αυτούς που ερωτεύθηκαν πολύ. Και συνήθως για τον σύντροφο που αγάπησε παράφορα και ανεξάρτητα από ανταπόκριση του άλλου συντρόφου. Όμως το φαινόμενο παράφορου έρωτα σε βαθμό δαγκώματος της «λαμαρίνας» ισχύει και σε κάποιους «αιθεροβόμους» του σήμερα που παραμένουν ερωτευμένοι με την «άπιστη» εταιρεία τους, που εκείνη άλλαξε, βρήκε άλλους «εραστές», ενώ αυτοί παραμένουν πιστοί «σ' εκείνη». Πριν χρόνια, σε πύτα της Nationale Nederlanden, σημερινής ING, ένας ασφαλιστής κάπου στα Πατήσια ζήτησε από τον τότε «τρωνό» της εποχής Τάκη Καραλή να τον σκεπάσουν τη σημαία της Ν.Ν. όταν θα πέθαινε! Δυστυχώς δεν είναι συνεργάτης της σήμερα, ούτε κι ο Καραλής. Λαμαρίνα δαγκωμένη! Και πρόσφατα ένας της INTERAMERICAN, από αυτούς τους συντονιστές που οι κανονισμοί τους έβγαλαν ΕΚΤΟΣ για να ανοίξουν πρακτορείο, με πήρε συγκινημένος να μου πει ότι από το «ξηλωμένο» γραφείο του που είχε 27 χρόνια και τώρα το «έκλεισαν», πήρε την ταμπέλα με τη «λαμαρίνα» αγκαλιά στο πρακτορείο για ενθύμιο... Γερό το «δάγκωμα». Είναι πολλοί αυτοί οι ερωτευμένοι και τους ξέχασαν στη γιορτή του Αγίου Βαλεντίνου. Αντί για λουλούδια, λέξεις σκληρές τους περιτριγύριζαν. Δάγκωμα. Από το ρήμα δάκνω. Δάγκωμα ψυχής. Δηξιθυμοι οι λόγοι που δάκνουν την ψυχή. Ξεφλούδισμα του μέσα. Θλιψίς. Από το θλίβω, συνθλίβω. Στενοχώρια. Δυσφορία. Καμμός. Σπαραγμός. Δήγμα. Μελαγχολία. Οδύνη. Οργή. Χόλιασμα. Θυμός. Δάκρυα. Θρήνος. Ελπίδα. Μήπως αυτό είναι το νέο Management των δήθεν ηγεσιών πωλήσεων;

Ξεκάθαρος ο Σόιμπλε



Εκχώρηση μέρους της εθνικής κυριαρχίας το αντάλλαγμα της συμφωνίας

Ανθύπατοι θα ελέγχουν τους υπουργούς

Για όσους έχουν ακόμα αυταπάτες, ότι δεν υπάρχει θέμα εκχώρησης της εθνικής κυριαρχίας στα αφεντικά μας, ο Γερμανός υπουργός Οικονομικών Β. Σόιμπλε τους προσγειώνει. Ήταν ξεκάθαρος. Το αντάλλαγμα για τη βοήθεια που θα πάρει η Ελλάδα, με βάση τη συμφωνία της 27ης Οκτωβρίου, είναι η εκχώρηση μέρους της εθνικής κυριαρχίας της, με τη στενότητα εποπτεία που θα της επιβληθεί, δηλώνει ο κ. Σόιμπλε.

Και πρόσθεσε, απαντώντας στην ερώτηση αν άλλες χώρες όπως η Πορτογαλία και η Ιρλανδία θα μπουν στον πειρασμό να ζητήσουν παρόμοια ρύθμιση με αυτήν της Ελλάδας, ότι «καμία άλλη χώρα δεν θα ήθελε να της επιβληθούν τέτοια μέτρα, ακόμα και εάν βρεθεί σε έσχατη ανάγκη».



Κ. ΜΠΕΡΤΣΙΑΣ - Δ. ΖΟΡΜΠΑΣ

Είναι φίλοι χρόνια. Ο Κώστας γεννήθηκε στη Φωκίδα το 1954. Σπούδασε στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Το 1976 ξεκίνησε σταδιοδρομία στην INTERAMERICAN. Σήμερα είναι επικεφαλής στις Ασφάλειες MINETTA, Δ/νων Σύμβουλος-αναπληρωτής υπό τον Θεοχαράκη. Ο Δημήτρης γεννήθηκε το 1960 στην Κορινθία. Πτυχιούχος και αυτός του Οικονομικού Τμήματος της Νομικής. Το 1980 ξεκίνησε στη ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ. Σήμερα είναι Γενικός Δ/ντής της. Είκοσι χρονών μπήκε στις ασφάλειες ο Ζορμπάς, είκοσι δύο ο Κώστας Μπερτσιας. Και οι δύο μπήκαν στα κοινά και πιο πολύ στην υπηρεσία Γενικών Κλάδων και αυτοκινήτου. Κατέχουν κορυφαίες σημασίας θέσεις σε επιτροπές, συλλογικά όργανα και Επικουρικό Κεφάλαιο. Είναι φίλοι καλόκαρδοι με όλους. Ο Κώστας όταν πήγε στη MINETTA ήταν οι στιγμές δύσκολες και κυρίως από «φήμες» και «άκαπνους» πολέμους δημοσιογραφικής φαντασίας κάποιων που περιστασιακά γνωρίζουν πώς να δυσκολέψουν τα πράγματα. Έγραφαν τότε διάφορα διάφοροι για το αν έχει χρήματα η εταιρεία, αν κατέβαλε το κεφάλαιο, αν οι ασφαλιστές κ.λπ. Ημέρεψαν τα πράγματα, σιγάνεψαν οι άνεμοι και μπήκε σε καλή πορεία η εταιρεία... Σιγούρεψαν οι συμβάσεις, άρχισαν να μπαίνουν νέοι συνεργάτες, μπήκε άλλο δημιουργικό καθεστώς να συνεχίσει την καλή πορεία μιας εταιρείας αρκετά σημαντικής. Ο Δημ. Ζορμπάς όπως και ο Κώστας νοιάζονται για το ανθρωπινό πρόσωπο των εταιρειών τους και για τη συνέχεια του χθες στο αύριο... Θέλουν όλοι μαζί να πάνε στο σύγχρονο με την παρέα που τους τίμησε ως χθες. Ο Ζορμπάς θέλει να εκσυγχρονίσει και το Επικουρικό Κεφάλαιο. Θέλει να μπουν «δομές» επιβίωσης. Μάχεται. Είναι πολλές οι φορές που πολεμούν μαζί, δίπλα-δίπλα. Όπως εδώ στη φωτογραφία. Είναι δυο φίλοι που τώρα γράφουν ιστορία...

Θρησκευτικός γάμος και ασφαλιστές

★ Υπάρχουν κάποια θέματα στα οποία ο ασφαλιστής «εμπλέκεται» θέλει δεν θέλει. Ένα από αυτά είναι ο θρησκευτικός ή πολιτικός γάμος, η σημασία του, οι συνέπειες και οι οικονομικές επιπτώσεις πέραν του μυστηρίου ή μη του γάμου. Σε όλα τα σεμινάρια ακούγεται η προτροπή να μην «παίρνει θέση» ο ασφαλιστής σε θέματα πολιτικά, θρησκευτικά, ποδοσφαιρικά, ρατσιστικά, εθνικιστικά κ.λπ. που κρύβουν φανατισμούς. Όμως από το θέμα του γάμου εξαρτώνται ένα σωρό ζητήματα και υποχρεώσεις που είναι μέσα στη δουλειά του ασφαλιστή. Τουλάχιστον θα πρέπει να ξέρει καλά τις λεπτομέρειες για να συμβουλευθεί εύστοχα τον πελάτη του.

Θρησκευτικός γάμος είναι ένα από τα μυστήρια της Ορθόδοξου Εκκλησίας όπου κατά την Εκκλησία δεν είμαι μια απλή, ιδιωτική προσευχή των μελλόνυμφων, αλλά μια επίσημη Σύναξη της Εκκλησίας, στην οποία σαράτως παρίσταται και ευλογεί ο ίδιος ο Χριστός.

Η Εκκλησία εύχεται να ευλογηθεί ο γάμος και να έχουν ζωή ειρηνική, μακρομέρευση, σωφροσύνη, αγάπη, σπέρμα μακρόβιον.

Εύχεται να αξιωθούν και να δουν τέκνα τέκνων και να έχουν κρεβάτι ανεπιβούλητο. Εύχεται να έχουν πλούσια αγαθά, σίτον, οίνον, έλαιον και κάθε αγαθοσύνη ώστε να δωρίζουν και σε άλλους.

Ο πολιτικός γάμος είναι μια γαμήλια τελετή στο Δημαρχείο ή στην Κοινότητα. Ο δήμαρχος τους ρωτά αν θέλουν να παντρευτούν. Αν πουν «ναι», τους δίνει ευχές και υπογράφουν ένα πρωτόκολλο ότι



είναι παντρεμένοι. Η Εκκλησία υποστηρίζει ότι αυτοί οι «αστεφάνωτοι» γάμοι είναι παράνομη συμβίωση, δεν τους δίνει Θεία Κοινωνία (αφού μόνοι τους την απέκτησαν), δεν τους κάνει νομούς σε βάπτισμα, δεν τους κηδεύει με χριστιανική κηδεία. Η αλληλαγγή των δακτυλιδιών έχει τη συμβολική έννοια ότι ο ένας αντιπροσωπεύει τον άλλο στην κυβέρνηση του σπιτιού. Ήταν ένα κατάλοιπο αρχαίων συνθηκών, όπου ο άνδρας έδινε στη γυναίκα σφραγίδα-δακτυλίδι για να κυβερνά «τα του οικου του».

Το δακτυλίδι μπαίνει στο 4ο δάκτυλο, σύμφωνα με μια παλιά αντίληψη ότι από το δάκτυλο αυτό ξεκινά φλέβα προς την καρδιά. Στη διάρκεια του θρησκευτικού

γάμου ο ιερέας ενώνει τα δεξιά χέρια των μελλόνυμφων και τα βάζει και τα δύο μαζί στο χέρι του Θεού. Είναι η επιθυμία της Εκκλησίας να είναι πάντα έτσι. Στο τέλος της Ιερολογίας του γάμου, με το Ευαγγέλιο τα χωρίζει. Υπονοεί ότι ο Χριστός μόνο είναι ανάμεσά τους και τα κρατά σαράτως σε σύνδεσμο... Τα στέφανα του γάμου είναι συνθήματα από τον 4ο αιώνα και συμβολίζουν τη δόξα και τιμή με την οποία θα μπουν στην ιστορία της Βασιλείας του Θεού. Άλλη ερμηνεία λέει ότι τα στέφανα είναι σύμβολα εξουσίας που θα ασκήσουν στο σπίτι τους και τρίτη ερμηνεία λέει ότι η Εκκλησία στεφανώνει τους δύο νέους ως νικητές που δεν υποδοιλήθηκαν από την ηδονή μέχρι τον γάμο τους.

Το «Ησαΐα χόρευε» είναι η εκδήλωση χαράς της Εκκλησίας, που θυμάται το χαρμόσυνο γεγονός της Γέννησης του Χριστού και αρχίζει και τώρα για τους νεόνυμφους με τη νέα οικογένεια που θα κάνει καλό αγώνα αρετής, γι' αυτό και ψάλλεται το «Άγιοι μάρτυρες οι καλώς αθλήσαντες και στεφανωθέντες...» (Πηγή: Ημερολόγιο ΓΕΧΑ 2012 αφιερωμένο στον Γάμο, δώρο του πατέρα μου).

Η ελληνική νομοθεσία δέχεται και των δύο γάμων τις έννομες συνέπειες. Όπως δέχεται επίσης και το «σύμφωνο ελεύθερης συμβίωσης», όπου κυρίως ρυθμίζουν κάποια κληρονομικά και περιουσιακά ζητήματα με ελεύθερη διακοπή. Οι ασφαλιστές μπορούν ανάλογα να κάνουν προτάσεις ασφάλισης, βασιζόμενοι, στους θρησκευτικούς γάμους, κυρίως στην αγάπη των ζευγαριών και της οικογένειας, ενώ στις άλλες περιπτώσεις θα λαμβάνουν υπόψη εκτός της αγάπης τους και άλλες «σκοπιμότητες»...

Ε.Σ.-Επάγγελμα Ασφαλιστής



Ο Σπύρος Μελετίου (φωτογραφία) είναι σήμερα διευθυντής υποκαταστήματος της ALLIANZ στην οδό Ανδρομάχης 8 και Αμφιθέας, στο Παλαιό Φάληρο (210-9880444).

Είναι ένα θεμέλιο της ALLIANZ. Η λέξη θεμέλιο βγαίνει από το τέμνω, κόβω, κομματιάζω, διαιρώ, διότι η γη τέμνεται, διαιρείται για τη θεμελίωση για να μπει η πέτρα.

Η ALLIANZ ξεκίνησε τον Σεπτέμβριο του 1991 και ο Σπύρος Μελετίου ξεκίνησε το πρώτο γραφείο τον Φεβρουάριο του 1992. Ο Σπύρος Μελετίου είχε φίλη με τον Γαβριήλ Αντωνιάδη από παλαιά συνεργασία τους στο ΕΘΝΙΚΟ Ίδρυμα Ασφαλειών. Τον στρατολόγησε και πήγε παίρνοντας τον κωδικό Α003 (τον 1 και 2 είχαν πάρει ο Ν. Βασιλαγόρης και ο Λαγουρός). Είναι σήμερα ο παλαιότερος που είναι στην εταιρεία θεμέλιος λίθος.

Στον ασφαλιστικό χώρο είναι 43 χρόνια, από το 1969 που πρωτοδούληψε στην οδό Σταδίου 10, μέχρι το 1971, μαζί με τους Παύλο Ψωμιάδη, Γ. Σάνιο, Ι. Δουρδούνα, Ε. Τσιρτσάκο, Κώστα Κουβελιώτη, Γεράσιμο Καζανά κ.λπ. Στη συνέχεια πήγε στην Ελληνική Πίστη του Καραγεώργη, όπου ήταν ο Γιάννης Πολίτης και ο Λεωνίδας Χριστοδουλίδης (ALICO) έως το 1973. Συνέχισε στη ΜΕΣΟΓΕΙΟ με τους Δ. Ζαφειρίου και Τσαούση... Πολλά συμβόλαια του μεταφέρθηκαν στην ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλι-

Σπύρος Μελετίου, ένα θεμέλιο της ALLIANZ

στική μετά την εξαγορά της ΜΕΣΟΓΕΙΟΥ και τη μεταφορά χαρτοφυλακίου.

Χαρτοφυλακίο του έχει και η INTERNATIONAL LIFE από τη συνεργασία του με τη Universal Life του Κύπριου Γεωργίου με την εξαγορά της από τον Φ. Μηράβο. Παντού πραγματοποιούσε παραγωγές και ανέπτυσε ασφαλιστές, όπου πήγαινε στα 43 χρόνια δουλειάς του. Τα χαρτοφυλακία του διατηρούνται στις εταιρείες που συνεργάστηκε. «Ποτέ δεν πείραξα ούτε ασφαλιστές ούτε παραγωγή», μου είπε καθώς τα ήλεγαν. Προσωπικά τον γνώρισα όταν ξεκίνησα το περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» σ' ένα γραφείο στην οδό Ακαδημίας και Ασκληπιοδίου... Στην εταιρεία ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ.

Την ήξερα την εταιρεία από διαφημίσεις στον Ρουχωτά και Δρακάτο. «40 χρόνια δημιουργούμε και διατηρούμε φίλους, κάποια αιτία θα υπάρχει» έγραφε μια από αυτές. Είχα αγοράσει τότε ένα «παπί» μηχανάκι και όπου έβλεπα ταμπέλα ασφαλιστικής εταιρείας έμπαινα να πουλήσω συνδρομές. Έτσι τον βρήκα κάπου 3-4 το μεσημέρι με τα χαρτιά του με τα τηλέφωνα να δουλεύει. Γράφτηκε αμέσως συνδρομητής και δυνάμωσα μέσα μου... Πώς να το ξεχάσω! Ήταν γνώστης της αδυναμίας μου και δεν έκανε τον «πολύξερο»!... Έτσι τον γνώρισα, απλό, δημιουργικό, ήσυχο και έτσι τον συνάντησα και στη γιορτή των συντονιστών για τα 25 χρόνια ΠΣΣΑΣ. «Εδώ είσαι γερόλυκε;» Ήταν παρών. Άλλωστε είναι από αυτούς που υπέγραψαν το ιδρυτικό του συλλόγου και των ασφαλιστών το 1974! Κοντά και στις ενωτικές δυνάμεις. Για το τι έκανε κι αν άξιζε το έργο του το δείχνουν οι φωτογραφίες, τα κύπελλα, οι βραβεύσεις. «Αυτές οι βραβεύσεις τράβηξαν την προσοχή του Παύλου Ψωμιάδη να με πάρει στην Ασιίδα. Έλα, μου είπε, και μου πέταξε ένα μπλοκ επιταγών.

Γράψε τι θέλεις να συνεργαστείς μαζί μας»...

Δεν πήγα. Με ένοιαζε η προοπτική των ανθρώπων μου πάντα και μετά όλα τα άλλα. «Εχω εταιρεία την ALLIANZ, του είπα». Δεν υπάρχει καλύτερη.

Στην ALLIANZ της σιγουριάς και ασφάλειας, κοντά του ξεκίνησε να μοιραστεί τον ιδρώτα και την καριέρα του και ο γιος του ο Φίλιππος, με καλό βιογραφικό, με σπουδές και εργασία στο Λονδίνο στην κινητή τηλεφωνία... «Έλα, αγόρι μου, του είπε, ρίξου στη δουλειά και φτιάξε το δικό σου αστέρι να λάμψει στον ουρανό, απέκτησε το δικό σου βάρος, έλα να τρέξουμε μαζί, να μου δώσεις φρέσκιες ιδέες κι εγώ την πείρα μου για το καλό των συνανθρώπων μας...».

Στην Κηφισιά γεννήθηκε ο Σπύρος Μελετίου, εκεί στον Προφήτη Ηλία, κοντά στη βίβλη Καζούλη, απέναντι από το Ζηρίνιο... Κάπου εκεί που είχε αγροκτήματα ο φιλόσοφος Πλάτων κατά πώς λένε. Στον δήμο όπου γεννήθηκε και ο Μένανδρος, ο ποιητής μας. Σπούδασε στο Πανεπιστήμιο στη Φυσικομαθηματική. Μορφωμένος άνθρωπος μπήκε στο επάγγελμα και το μεγιστοποίησε... Που το αγάπησε πολύ και θα συνεχίσει ο ταλαντούχος με παιδεία άνω του μέσου όρου γιος του... Όπως πολλή ακόμα παιδιά συναδέλφων που θυμούνται τον πατέρα τους, «τα θεμέλια» των εταιρειών. Που τους πρέπει σεβασμός και μίμηση.

Θέλω μια μέρα να πάω στο γραφείο τους και να πούμε πιο πολλά. Κάτι καλό θα μοιραστούμε με όσα εκείνοι φροντίζουν. Άλλωστε Μελετίου σημαίνει και μελέτη και μέλημα, φροντίδα.

Αυτός είναι ο πολύτεπος Πρωτεύς θεμέλιος λίθος Μελετίου.

Γνωρίστε τον.

Πέθαναν από τα γέλια (Γέλω έκθανον)...

Ο Όμηρος στην Ιλιάδα και στην Οδύσσεια πολλές φορές γράφει για το γέλιο όπου γελούν άνθρωποι και θεοί. Το γέλιο είναι ένα μεγάλο κριτήριο για κάθε λαό. Οι Έλληνες είναι αυτοί που πρώτοι ανακάλυψαν τη σημασιολογική έννοια του γέλωτος και την επίδρασή του στις κοινωνίες. Το γέλιο σ' έναν λαό δείχνει την καλαισθησία του, την κοινωνικότητα και την πνευματική ευστροφία του. Οι Έλληνες είχαν αυτή την αρετή και ο Αριστοτέλης μιλά γι' αυτή την αρετή, την ικανότητα να είναι κανείς ευχάριστος με χάρη (περί το ηδύ εν παιδία) σε διάφορες συναντήσεις, συναναστροφές στο σπίτι, στη δουλειά, στο καφέ. Οι πρόγονοί μας ξεχώριζαν την αρετή της ευτραπείας, του γέλιου από την ακρότητα της



βωμολοχίας, που ήταν αδιάντροπος αστεισμός, και την «αγροικία», που ήταν γνώρισμα των άξεστων, απαίδευτων...

Η ξένη λέξη «χιούμορ» (αγγλικά-γαλλικά Hummor) έχει ελληνική ρίζα, τη λέξη χυμός. Κατά τον Ιπποκράτη, μεγάλο Γιατρό μας, οι χυμοί του ανθρώπινου σώματος, αίμα, φλέγμα, κίτρινη και μαύρη χολή, όταν αναμειγνύονται με συμμετρία έχουμε υγεία και νόσο όταν γίνεται το αντίθετο. Το χιούμορ είναι σωματική και ψυχική υγεία. Κωμωδία και Τραγωδία γράφονται με τα ίδια γράμματα έλεγαν οι Αρχαίοι. Ήταν όλη κοντά, χαρά, πίκρα, ευτυχία, λύπη, δυστυχία, ζωή, θάνατος και με σοφία τα «ανακάτευαν» με χιούμορ... Και ο Οδυσσεύς ήταν μπροστά σε ένα περιστατικό με τους μνηστήρες που γελούσαν δυνατά και σε τέτοια ένταση που πέθαναν στα γέλια (Ομήρου Οδύσσεια, σ', στ. 100).

Ήταν η μεγαλοσύνη του Ομήρου που στην ένταση και ψυχική σύγκρουση του Οδυσσεά αντιπαραθέτει το γέλιο...

Το ίδιο έκαναν οι άνθρωποι στον τόπο μας για πολλούς αιώνες διακωμωδώντας την τραγωδία, τον βάρβαρο, τον ξένο κατακτητή, τον ντόπιο δικτάτορα, την πείνα, την ανέχεια. Κανένας άλλος λαός δεν έχει τόσα να πει γι' αυτό το θέμα. Γέλια, παροιμίες, μασκαράδες, «μπούλιες», απόκριες, καρναβάλια, γνωμικά, ρητά, ανέκδοτα.

Και τώρα που όπου να 'ναι έρχονται τα πιο δύσκολα, το γέλιο θα ξεκινήσει με «Γενική Επιστράτευση», όπως τότε στον πόλεμο του '40, στην ιταλική και γερμανική Κατοχή, στις δικτατορίες...

Βγάλετε τη γλώσσα σας και κοροϊδέψτε όλους τους κατακτητές ξένους και ντόπιους. «Να τους πεθάνετε στα γέλια!»

Αγρίνιο, Ιανουάριος 2011, Ευάγγελος Γ. Σπύρου



★ Η Γενική Επιχείρηση Βλάστης (ΓΕΒ Α.Ε.) είναι μια πολυμετοχική επιχείρηση με έδρα την ορεινή ιστορική κοινότητα της Βλάστης Κοζάνης. Η ΓΕΒ επανακαλλιεργεί ορεινούς αγρούς μετόχων της (200 μέτοχοι) παρθένους από δεκαετίων πολυλών, με επιλεκτικά αρωματικά φυτά και δένδρα, χωρίς φάρμακα και λιπάσματα, αγνά και παραδοσιακά κατά τον παλαιό πατροπαράδοτο τρόπο. Με δικά της τοπικά αποστακτήρια εξαγεί αγνά και φυσικά αιθέρια έλαια και αποστάγματα, ενώ παράγει δρόγες (αποξηραμέ-

να) για κάθε οικιακή και επαγγελματική χρήση (καρυκεύματα, αμυντικά και προληπτικά, καταπραϊντικά και βοηθητικά υγείας και ομορφιάς). Αξιοποιώντας τον επανιδρυθέντα υδρόμυλο οικογένειας Γιαννιώτη, διαθέτει τα πατροπαράδοτα μοναδικά αγνά και υγιεινά άλευρα πραγματικής ολικής αλέσεως από δικά του δημητριακά. Εκεί και στον Μύριχο ποταμό λει-

τουργούν αποξηραντήρια, αποστακτήρια, Μουσείο Υδροδυναμικής Τέχνης, Ζωολογικός Κήπος κ.λπ. Ειδικά φυλλάδια έχουν οδηγίες και λεπτομερή ενημέρωση για όλη. Οι συνεργάτες της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ έχουν το προνόμιο να εξυπηρετούν επισκέπτες και αγοραστές σε όλα τα σημεία γραφείων INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ. Όλα αυτά είναι έργο του μεγάλου ασφαλιστή Μελέα Γιαννιώτη, που η ζωή του θα μείνει ονομαστή για την ποικιλόμορφη προσφορά του.

Δυστυχώς, οι Αθηναίοι ανταγωνιστές του, μικρόψυχοι και άδικοι, αντί επαίνου συνεχώς τον εμποδίζουν. Δεν βρήκαν τίποτα σωστό γι' αυτόν τον άνθρωπο. Και ποιοι; Αυτοί που μέρα την ημέρα βουλιάζουν μαζί με τις εταιρείες τους στα χρέη και κακή άποψη του κοινού γι' αυτούς. Έτσι, που απογοητεύεται κανείς με όλο αυτό που ήλμε ασφαλιστική αγορά και θυμώνει, έτσι που του 'ρχεται έναν-έναν που συκοφαντεί να τον «ξεγυμνώνει», να βλῆπει ο κόσμος τη γύμνια της παρέας και συνωμοσίας που δεν φτάνει να πειράξει τον Γιαννιώτη πατέρα και γιο που δημιουργούν συνεχώς.

(Δείτε περισσότερα www.gev.gr).



ΧΑΝΙΑ, μια πόλη με ομορφιές και ιδέες



Ήταν καλή μου τύχη που αξιώθηκα πολλές ημέρες μέσα στον χρόνο να ζω στα Χανιά, πατρίδα της γυναίκας μου. Έχουμε ένα σπίτι εκεί στο παλιό λιμάνι και κατά τεκμήριο «βλῆπουμε» συνήθως περισσότερα εκεί και στις εφημερίδες τους, κυρίως στα πολυσέλιδα και ενημερωμένα από πάσης απόψεως «Χανιώτικα Νέα»... Μέσα σε μια εβδομάδα στις 28 Οκτωβρίου ενημερώθηκα και έζησα πολλά παραδείγματα-αφορμές για μίμηση σ' όλη την Ελλάδα: Μου έκανε εντύπωση που οι μαθητές Γυμνασίου Πλατανιά πήγαν να γιορτάσουν την 28η Οκτωβρίου στον τόπο μαρτυρίου από Ναζί, στο Κοντομαρί όπου εκτελέστηκαν κάτοικοι.

Συνομίλησαν με επιζώντες. Στο Κέντρο Αρχιτεκτονικής Μεσογείου είχαν εκδηλώσεις με τίτλο «Χανιά-Βενετία, χτες και σήμερα». Φωτογραφίες, ντοκιμαντέρ, ομιλίες, βιβλία... Στο Γυμνάσιο Αθικιανού, το «ΟΧΙ» το γιόρτασαν με έκθεση σκίτσων από τον βρετανικό Τύπο του 1940. Το 7ο Γυμνάσιο Χανίων είχε αφιέρωμα στον Γιάννη Ρίτσο. Μακριά από την πλήξη και τη ρουτίνα δούλεψαν οι καθηγητές και μαθητές για άλλο ενδιαφέρον. Μια άλλη εκδήλωση με τίτλο «Δρόμοι συνεργασίας Κρήτης - Κίνας» έγινε στη Χερσόνησο και με την επίσκεψη στα Χανιά Κινέζων τουριστών. Τελευταία υπάρχει και αύξηση τουριστών αλλιά και αύξηση 200% στις εξαγωγές λαδιού προς Κίνα και 500% στο κρασί... Οι δρόμοι τώρα ανοίγονται...

Παράλληλα, γινόταν διεθνές συνέδριο για την ελιά με συμμετοχές 250 επιστημόνων από 30 χώρες ελαιοπαραγωγικές.

Εντύπωση μου έκανε ακόμα μια διαμαρτυρία και η ανησυχία της Ευαγγελίας Κουρουπάκη, βουλευτού ΠΑΣΟΚ Χανίων, για τη διευκόλυνση των ΝΑΤΟικών δυνάμεων στη Σούδα και ένα άρθρο του Αντώνη Πηλυμάκη στα «Χανιώτικα Νέα» για τις Συλληγοές και τα Μουσεία στα Χανιά, όπου ο ενδιαφερόμενος μπορεί να επισκεφτεί εξήντα πέντε (65) Μουσεία και Συλληγοές, ενώ εκκρεμούν ακόμα προτάσεις για Μουσείο Μίκη Θεοδωράκη, Μουσείο Λευκών Ορέων, Ερασιτεχνικής Αθλησίας, Φωτογραφίας και Κινηματογράφου, Μουσείο Σπηλαιών, Μουσείο Μετανάστευσης και Ταξιδιών κ.ά.

Ιδιαίτερη θέση κατέχει και το Μουσείο Τυπογραφίας. Εκδήλωση είχε και η παράταξη «Δήμος Ενεργών Πολιτών» για την προστασία του Άησιου Αγίων Αποστόλων...

Με ελπίδα να ξαναγυρίσω γρήγορα κράτησα τις «Ματιές» στα πεταχτά (<http://petaxta.blogspot.com>) του Βαγγέλη Κακατσάκη, με κομμάτια-ποίηση των Ελύτη, Κάλβου, Ρίτσου, Καβάφη, Σοϊλωμού, Παλαμά...

«... Ήρθαν ντυμένοι φίλοι, αμέτρητες φορές οι εχθροί μου το παμπάλαιο χώμα πατώντας. Και το χώμα δεν έδεσε ποτέ με την φτέρνα τους. Έφεραν τον Σοφό, τον Οικιστή και τον Γεωμέτρη, Βίβλους γραμμάτων και αριθμών την πάσα Υποταγή και Δύναμη το παμπάλαιο φως εξουσιάζοντας. Και το φως δεν έδεσε ποτέ με την σκέπη τους» (Οδ. Ελύτης, Άξιον Εστί)...

Η Ελλάδα έχει αντιστάσεις και σημαίες να ξεδιπλώσει...!



★ Η MICRONICA S.A., απ' την οποία έφαγα κι εγώ ψωμί, ήταν μια από τις πολλές εταιρείες του Δημ. Κοντομνά που έπαιξε και αυτή τον ρόλο της στα σχέδιά του. Η σχέση της με τους ασφαλιστές INTERAMERICAN αποδεικνυόταν στις Διευθύνσεις της. Σε απόδειξη πληρωμής με ημερομηνία 22/2/1989 (23 χρόνια πριν) για αμοιβή πωλήσεων γράφεται η οδός Χατζηκρήστου 29 και πηλατεία Τσόκλη 1, ως κεντρικά γραφεία η οδός Συγγρού 350 και η δική μου, που έπαιρνα προμήθειες, Όθωνος 6. Τεχνολογία, προγράμματα, αυτοματισμός γραφείων, κινητή τηλεφωνία αργότερα. Δεν υπήρχε εταιρεία Κοντομνά που να μην έβαλαν πλάτη οι ασφαλιστές. Ο Άγιος Πέτρος όταν θα κρίνει τον Κοντομνά και θα ζυγίζει τα υπέρ και κατά, τότε θα αποφανθεί αν του χρωστάνε ή τους χρωστάει σ' όλους αυτούς που συν γυναιξί και τέκνοις έπεφταν με τα μούτρα να τον στηρίζουν. Το ίδιο έκαναν στα Αμοιβαία Κεφάλαια, στην INTERBANK τράπεζα, στη Γενική Τράπεζα του Μετοχικού Στρατού, στη NOVA και MILLENNIUM, στην INTERTUP, στη Χρηματιστηριακή, στην DEMCO κ.λπ... Πολλοί σε πολλές εταιρείες σιγομυρμυρίζουν διάφορα για τον Κοντομνά, αλλά βλέπω ότι δεν έχουν αντίρρηση ταυτόχρονα να καρπώνονται το έργο του, τους ανθρώπους του, την εκπαίδευσή τους, τις εμπειρίες του. Όπου κι αν πας, σ' οποιαδήποτε εταιρεία, θα βρεις κάποιον να συνεχίζει τις τακτικές και μεθόδους του. Όχι μόνο σε καθαρά ασφαλιστικές εργασίες αλλά σε πάρα πολλά επαγγέλματα ακολουθούν τον τρόπο δουλειάς του... Από το 1973 μέχρι σήμερα γνωρίζω να «διαβάζω» καλά τις κινήσεις και στρατηγικές και βλέπω ότι «η συνταγή» του είναι καθημερινό «μαγείρεμα» σ' όλα τα «ασφαλιστικά εστιατόρια»... Το κακό για μερικούς είναι ότι, ενώ όλοι μέσες-άκρες τον ακολουθούν και αντιγράφουν, δυστυχώς γι' αυτούς καθυστερούν να εφαρμόσουν το δικό του «Management» και χάνουν οι ίδιοι και οι άνθρωποί τους όσο αργούν... Τελευταία με ξαναρωτούν μερικοί: «Ετοιμάζει κάτι ο Δ. Κοντομνάς;»... Αϊ, όλο και κάτι ψήνεται...

★ Ο κυπελλούχος Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, που εδώ το 1997 βραβεύεται στον ΦΟΙΝΙΚΑ για τις επιδόσεις του, ήταν ο νικητής στις πρόσφατες εκλογές του Επιμελητηρίου Αθηνών. Με μακρόχρονη ανοδική πορεία στον ασφαλιστικό χώρο, ο εξ Αιτωλοακαρνανίας επιτυχημένος ασφαλιστής νίκησε σε πολλές μάχες μέχρι να φτάσει σήμερα να ηγείται μιας απ' τις μεγαλύτερες ομάδες διαμεσοθαβούτων με τη δημιουργία της Mega Insurance Brokers A.E. Στο 2011 οι συνεργάτες του ξεπερνούσαν τους 550 και η παραγωγή ασφαλειών ήταν στο 15% αύξηση των 40 εκατομμυρίων του 2010. Η συμφωνία των Ισορροπιών διαφόρων συνδυασμών ανέβαλλε την ανάληψη της προεδρίας στο Επιμελητήριο για δυο χρόνια, αλλά η αναμενόμενη ιστορική ανάδειξη των ασφαλιστών θα συνδέεται με ρηξικέλευθες ενέργειες του δημιουργικού αυτού μεσότη Ασφαλισέων. Τίποτα δεν θα τον σταματήσει, μας είπε, στις προσπάθειες για καλύτερες μέρες του Επαγγελματία Ασφαλιστή. Η MEGA αντίληψη που έχει για το ανέβασμα σε κορυφές και η ανθρώπινη προσέγγισή του θα χρησιμοποιηθούν στην αναμόρφωση του Επιμελητηρίου... Ελπίζουμε και περιμένουμε. Ήδη τα πρώτα δείγματα δείχνουν ότι η βούληση υπάρχει να βοηθήσει τον κλάδο. Επί τη ευκαιρία να πω ότι κάποιοι ασφαλιστές είναι ΕΚΤΟΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ για τα ασφαλιστικά δρώμενα. Ως πτυχιούχος Πολιτικών Επιστημών και ιδιαίτερα σπουδάσας μαθήματα ΚΥΒΕΡΝΗΤΙΚΗΣ και ΣΗΜΑΝΤΙΚΗΣ ήξεων, μπορώ να πω στα σίγουρα ότι κάποιοι που προσπαθούν να εμπλακούν στα κοινά στερούνται βασικών γνώσεων εννοιών περί εκλογών, ψήφων, πλειοψηφίας, εκπροσώπησης, δημοκρατίας. Τελικά βλάπτουν τους εαυτούς τους και το σύνολο. Κάποιοι θέλουν σώνει και καλά να επιβάλουν τις απόψεις τους. «Αφού δεν σε ψήφισαν οι εκλογείς τις θέλεις και αντιδράς συνέχεια;» είπα σε κάποιον. Δείτε τα αποτελέσματα και τι ψήφους πήραν κάποιοι «βερμπαλιστές» στα λόγια και όχι στα έργα και προβληματιστείτε... Αρκετά παρατράβηξε αυτή η δήθεν «αγνή» παρέμβαση αυτών που δεν ψηφίζονται αλλά θέλουν να κάνουν τους παράγοντες του χώρου...



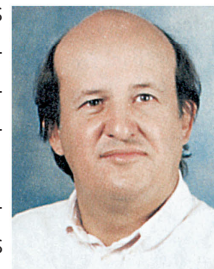
Μια φωτογραφία από τότε που ζούσε ο Νότης Λαπατάς

Κερδοφόρο το 2011 για την Ατλαντική Ένωση, τους πελάτες και συνεργάτες της

Ξεπέρασαν τα 13 εκατομμύρια ευρώ τα κέρδη της «Ατλαντικής Ένωσης», διατηρώντας σταθερά τη σοβαρότητα και αξιοπιστία της τριεθνούς ασφαλιστικής δύναμης στην Ελλάδα και το 2011, αντέχοντας στην οικονομική κρίση.

Η δύναμή της εκδηλώθηκε και με τον τρόπο που αντιμετώπισε τους συνεργάτες της πράκτορες και μεσίτες στις κρίσιμες εποχές μας, με φιλικούς διακανονισμούς στις οικονομικές σχέσεις της λόγω της καλής ρευστότητας που έχει.

Συνετή ήταν και η επιλογή της να διατηρεί και το παλιό σύστημα αλλά και το νέο με την εφαρμογή παραμετρικού τιμολογίου



που στοχεύει στην εύμενη διαφοροποίηση υπέρ του πελάτου και διευκόλυνση στις πωλήσεις. Η καλή πορεία των εργασιών της οδήγησε και στην απόφαση άμεσης εξεύρεσης νέου στελεχιακού δυναμικού στην κορυφή των Πωλήσεων, που επάξια διευθύνει ο πολύπειρος και φιλικός κ. Βασ. Μπακούσης.

Ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Ιωάννης Λαπατάς συνεχίζει μια μακρόχρονη προσφορά που ξεκίνησε ο πατέρας του Νότης Λαπατάς, πιστός στις αξίες της φερεγγυότητας, αξιοπιστίας, ποιότητας και τη δημιουργία νέων εξελιγμένων και σύγχρονων ασφαλιστικών προϊόντων.

Τα συστήματα του Ανταγωνισμού

Από τα διάφορα σημαντικά έντυπα που έρχονται στα χέρια μου κράτησα από πέρυσι 9/2/2011 μια εμπιστευτική ενημέρωση προς Διευθυντές έδρας και υποκαταστημάτων του προέδρου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, κ. Μελιά Γιαννιώτη, που μεταξύ των άλλων έγραφε:

«Ένα βασικό στοιχείο του θεσμού, τέχνης και επιστήμης των ιδιωτικών Ασφαλίσεων είναι η συνεχής προσαρμογή και εφεύρεση συστημάτων στις συνθήκες του ανταγωνισμού κάθε εποχής και καταστάσεως.

Στα θέματα αυτά οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες και ανάλογα του μεγέθους τους, είναι πολύ περισσότερο ευέλικτες και αποτελεσματικές από τις δυσκίνητες και ογκώδεις τραπεζικές και ξένες.

Σας είναι γνωστό ότι οι μεγάλες και ογκώδεις ανταγωνίστριές μας δεν μπορούν να επιζήσουν από δική τους πρωτογενή παραγωγή στη μικρή και αδύνατη οικονομικά χώρα μας και αναγκάζονται συνεχώς να παίρνουν έτοιμη και μαζική παραγωγή, με οποιονδήποτε τρόπο και μορφή.

Έτσι και μετά τα γεγονότα της Ασιίδας και λοιπών εταιρειών, που έκλεισαν λίγο πριν από τις εθνικές εκλογές (πάντα στον «νεκρό» αυτό χρόνο γίνονται οι μεταβολές στα ασφαλιστικά μας πράγματα), πήραν μαζικά έτοιμες παραγωγές, φούσκωσαν επικίνδυνα και τώρα ήρθε η ώρα του λογαριασμού και της ρηπτηρίας.

Ο ανταγωνισμός έγινε εσωτερικό καυτό θέμα και όλοι αγωνίζονται να κρατήσουν τις φούσκες-χαρτοφυλάκια, με το δυνατό ελάχιστο κόστος, σε συνδυασμό με το ρευστό και άμεσο χρήμα.

Δύο από τους πρωταγωνιστές αυτούς αναγκάστηκαν να αναδιπλωθούν και η



μεν κρατικοτραπεζική “έσφιξε τα λουριά”, η δε “Μεγαλοσίγουρη” ξένη δίνει την προμήθεια του Διαμεσολαβητή ως μείωση των ασφαλιστρών και επιδιώκει την απευθείας σχέση με τον ασφαλιζόμενο. Γνωστά αυτά και άλλα σχετικά.

Το άγνωστο στους πολλούς είναι ότι σφάζονται μεταξύ τους κρατικοτραπεζικοί και μεγαλοξένοι, με προσπάθεια ο ένας να εκμεταλλευθεί τα λάθη και τις αδυναμίες του άλλου.

Στον αγώνα τους αυτόν ποτέ δεν άφησαν έξω τη δική μας εταιρεία. Κάθε άλλο.

Η διαφορά εδώ είναι ότι, επειδή δεν τους δίνουμε πολλή περιθώρια εκμετάλλευσης λαθεμένων επιλογών μας για μαζικό ξήλωμα της “φασούλι-φασούλι” παραγωγής μας, χρησιμοποιούν το αιώνιο και γνωστό σύστημα της λασπολογίας και συκοφαντίας, προσπαθούν να δώσουν απατηλή και χαλκευμένη “επιστημονικότητα”, με συγκριτικούς πίνακες “δεικτών” αποθεμάτων, με τους οποίους φέρουν τους εαυτούς τους πρώτους και στους τελευταίους την εταιρεία μας. Παρόμοιους πίνακες μπορούμε να κάνουμε και εμείς αν “αγοράσου-

με” μία “σάπια” εταιρεία με κρυφές και απλήρωτες ζημίες, ή αν σκόπιμα δεν πληρώνουμε καμία ζημία και τις οδηγούμε όλες στα Δικαστήρια για 10 χρόνια, για να μην πληρώνουμε και φόρους στο Δημόσιο από φουσκωμένα αποθέματα και δήθεν “ζημία” Ισολογισμού, οπότε θα βγαίνουμε με “φείγ-βολάν” και χρωματιστούς πίνακες ότι εμείς είμαστε οι καλύτεροι με “επιστημονική διεθνή μεθοδολογία” –όπως λένουν και εξαπατούν αφελείς– και όλοι οι άλλοι στο κόκκινο και υποψήφιοι για... κλείσιμο!

Την απάτη και κατάντημα αυτό, με την “επιστημονικότητα” του, φέραμε από ετών στα Δικαστήρια. Όμως και επειδή το “σύστημα” τους γνωστό ως “συκοφάντει, συκοφάντει, στο τέλος κάτι μένει”, φροντίζουν να απλώνουν τα δίκτυα τους για να πιάνουν και από μας κάθε ανύποπτο, εύπιστο και παραπληρωμένο. Ξαναπαίζεται το γνωστό παιχνίδι του μαύρου ανταγωνισμού, με τους ίδιους αχόρταγους και εμείς κάνουμε τη δουλειά μας, αργά, προσεκτικά και με έλεγχο των πράξεων και επιλογών μας.

Τώρα και όπως πάντα, τα “χοντρόψαρα” τα πιάνουν κυρίως από τις δύο

πρώτες και με το κρυφό και μουλωχτό σύστημα του κατά τόπο και πόλη “φαρέματος”, με την παρακάτω δημοσιευμένη αγγελία στον επαρχιακό Τύπο, γαληνική τώρα εμπνεύσεως, ενώ οι “πίνακες” είναι γερμανικής εμπνεύσεως.

Προηγείται το διεθνές λογότυπο και, αφού κρύψουν την ελληνική μορφή Ανώνυμη Εταιρεία που έχουν στην Ελλάδα, γράφουν και δημοσιεύουν:

“Γίνετε ο προτιμώμενος ασφαλιστικός συνεργάτης μας”!

Με μικροαγγελία ζητούν “έναν συνεργάτη για προώθηση των προϊόντων τους” και άρα δεν έχουν τοπικό Συνεργάτη ή, αν έχουν, δεν τον... προτιμούν οι ίδιοι! Αυτά δημοσιεύουν οι δύστυχοι!

Αυτός όμως που βάζει την αγγελία δεν είναι η εταιρεία, αλλά ο τοπικός Συνεργάτης, που ο ίδιος λέγει ότι δεν είναι ο... προτιμώμενος! Διαδώστε και αξιοποιήστε τα αυτά!

Έτσι και με τέτοια “πανέξυπνα” εφευρήματα ψαρεύουν τους... ξύπνιους! Να θυμόμαστε ότι το ψέμα και η απάτη έχουν κοντά πόδια. Η δουλειά μας εξαρτάται από τις προσωπικές σχέσεις και επαφές. Αν ζητάς συνεργάτες και πελάτες με αγγελία και διαφήμιση, θα σου έρθουν –αν έρθουν– γυρολόγοι και τζαμπατζήδες, φεσαδόροι και αποδιωγμένοι.

Η δουλειά μας μοιάζει με τον αγοραστή, που επιλέγει και αγοράζει (συνεργάτη-πελάτη), ακριβώς επειδή η ασφάλιση πωλείται και δεν αγοράζεται. Δεν είναι είδος πρώτης ανάγκης και δεν προωθείται από το ράφι του Σούπερ Μάρκετ, ούτε από το γκισέ της Τράπεζας.

Αν και όταν μας “αγοράζουν”, χωρίς προσπάθειά μας επιλογής και πώλησης, τότε να θυμόμαστε ότι ούτε ποιοτική δουλειά κάνουμε, ούτε θα μείνει για πολύ καιρό.

Έτσι και άσχετα με τα κατά εποχή και καταστάσεις συστήματα και τρόπους του ανταγωνισμού, που πάντα πρέπει να γνωρίζουμε και να παρακολουθούμε, το σίγουρο και σταθερό δικό μας σύστημα είναι η συνεχής δι-

εύρυνση των προσωπικών σχέσεων και επαφών, ο σεβασμός και εκτίμηση του πελάτη και συνεργάτη, η αμοιβαία εμπιστοσύνη και, πάνω απ’ όλα, πρώτο απ’ όλα, οι καλοί λογαριασμοί, δηλαδή η άμεση και μετρητοίς πληρωμή, που αυτό και μόνον αυτό “κάνει και τους καλούς φίλους”!

Τηρήστε τα αυτά με ευλάβεια και αφήστε τους άλλους να σφάζονται μεταξύ τους και να κάνουν “πίνακες”!

Και κάτι τελευταίο: Μην σας τρομάζουν οι εξαγγελίες και οι... Τρόικες. Τις είχαμε πάντα! Τα τελευταία χρόνια είχε παραγίνει η αρπαχτή και το “γλέντι”!

Μην ανησυχείτε, θα... ζήσουμε! Και θα ζήσουμε, επειδή μας χρειάζονται για να μας τα... παίρνουν!

Επομένως, θα μας δίνουν κάτι από όσα παίρνουν, για να τα ξαναπάρουν περισσότερα και εκεί μέσα στο δώσε-πάρε είμαστε. Δεν θα ζήσουν ή τουλάχιστον θα δυστυχήσουν, όσοι είναι στο δώσε μόνον. Και αυτό μεθοδευμένο είναι, για να τα παίρνουν μαζεμένα από λίγους με χαμηλό κόστος.

Πάντα σας δίδασκα τη δόση και τη λήψη στις ιδιωτικές συναλλαγές του Αριστοτέλη. Τώρα είναι επίκαιρη και χρήσιμη, όσο ποτέ. Βάλτε την έννοια του πρέπει σε κάθε λήψη και δόση, για να έχετε πάντα, σταθερά και σίγουρα, τη σωστή λύση».

Δεν γνωρίζω σε ποιο σημείο είναι σήμερα η ένταση του ανταγωνισμού. Εκείνο που διαπίστωση στα ρεπορτάζ που κάνω στην επαρχία είναι ότι ο πόλεμος είναι αιματηρός. Όλοι χάνουν από αυτές τις πρακτικές. Διαπίστωση ακόμα ότι οι έννοιες «γραφείο», «υποκατάστημα», «αντιπρόσωπος», «υπεύθυνος γραφείου» είναι με διαφορετικές σημασίες στην επαρχία από ό,τι στην Αθήνα και κυρίως στα Λεξικά.

Και οπωσδήποτε το «συνεργείο» αυτοκινήτων, η «μάντρα» ή το κατάστημα πωλήσεων αυτοκινήτων δεν είναι ασφαλιστικό υπ/μα ή πρακτορείο με την έννοια της ΔΕΙΑ. Ο κλάδος μας θέλει δουλειά ακόμα μέχρι να φύγει από την παραπληρωτική υποκρισία.



Το νέο blog για τον Στέλιο Καζαντζίδη βρέθηκε. Και δεν ξεκίνησε καθόλου άσχημα: με συνέντευξη του ερμηνευτή στον Γιάννη Ευθυμίου το 1997, συμπιεσμένα μουσικά αρχεία, αναφορές στη σχέση του με διάφορα είδη τραγουδιού (ελαφρό, ρεμπέτικο), αλλά και κριτική για τις όψεις «τιμητικές» εκδηλώσεις (βλ. Τεχνόπολης). Το stelios-kazantzidis.blogspot.com τοποθετεί σαφώς στο επίκεντρο τον απόλυτο ερμηνευτή του λαϊκού τραγουδιού, αλλά ανοίγεται και στη μεγάλη περιοχή του ρεμπέτικου.

Μαθητικά συσσίτια, χωρίς λόγια

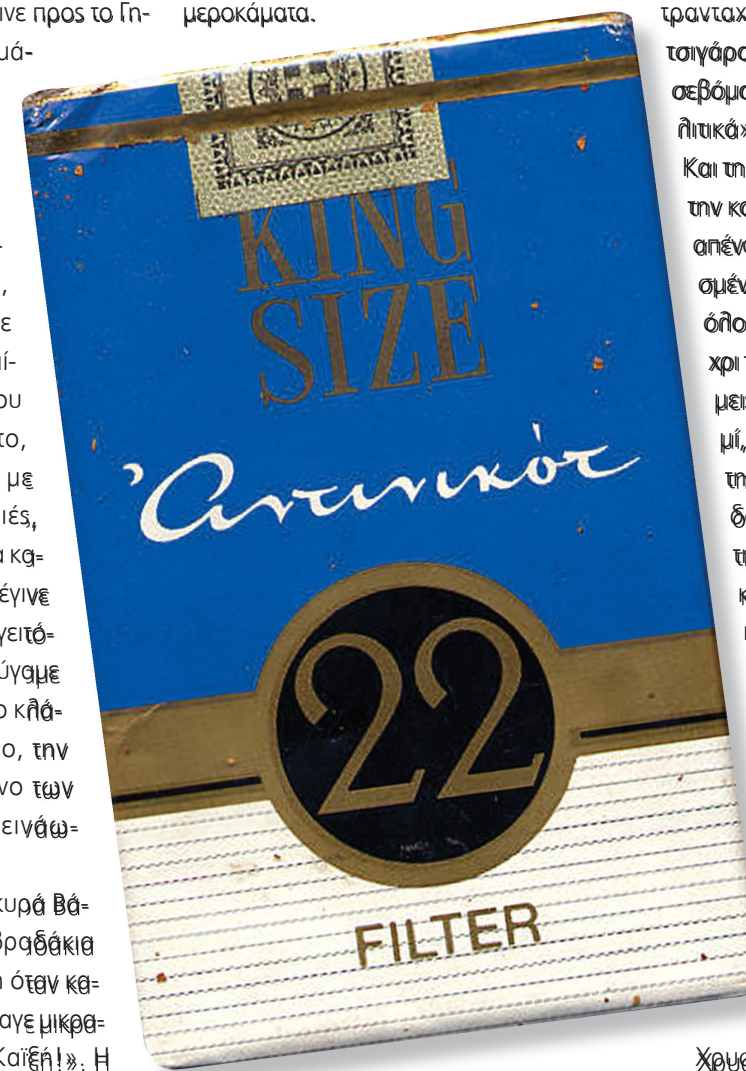


★ Έφυγε αθόρυβα όπως ήρθε η φίλη μου η Χρυσάνθη. Στα 85 της χρόνια. Υπέροχη γυναίκα. Με απλότητα «δέχθηκε» την ζωή της όπως ήρθε και την έζησε χωρίς «γογγυσμό» κάνοντας το καθήκον της. Την πρωτογνώρισα στο Αγρίνιο, σε μια γειτονιά στην «Ντούτσαγα», στα πλατάνια, κοντά στο Γ' Δημοτικό, Αγίας Τριάδος 42 τότε στον δρόμο που πήγαινε προς το Γηροκομείο. Ήταν σ' ένα δωμάτιο, από τα 14 που είχαν μια κοινή αυλή, κοινό πλυσταριό και τρεις «τούρκικες» λεκάνες για αποχωρητήριο με χωμάτινο χτίσιμο για 35 περίπου άτομα, μικρούς μεγάλους. Είχαμε μια βρύση για νερό και γεμίζαμε εκείνες τις νιφτήρες που άλλες ήταν με μπλε φόντο, άλλες με κόκκινο, άλλες με πράσινο κι είχαν ζωγραφίες, λουλούδια, πουλιάκια ή ένα καρβάκι... Η μάνα μου δεν έγινε «κολλητή» με καμιά άλλη γειτόνισσα. Ήταν δίπλα μας. Ακούγαμε το φτάρνισμα, το βήξιμο, το κλάσιμο, το βογγητό, το γέλιο, την κουβέντα και το παράπονο των παιδιών όταν έλεγαν «πεινάωω!».

Πιο πέρα δυο πόρτες η κυρά Βάσω η πρόσφυγα, που τα βραδύκια όταν άναβε το μαγκαλάκι ή όταν καθάριζε φακές πρωί τραγουδούσε μικροσιατικά «Γκιελ... Γκιελ... Καϊρή!». Η μάνα μου 'χε πει μια φορά το εξής: «Βαγγέλη μ' βάραγα να μην μπει η φτώχεια μέσα στο σπίτι μ'. Πολέμαγα, ύφαινα, κένταγα, έγνεθα, πήγα στα καπνά να κρατήσω τη φτώχεια έξω, ως την πόρτα... Πιανόμουνα από δω και από εκεί. Η κυρά Φράγκου του κυρ Κώστα μου 'λεγε "με το βελόνι στο πέτο είσαι, κυρά Βάσω"... Με τα "ξελιέγματα" σας έφτιαχνα μπλούζες. Ξέπλεκα παλιά κι έφτιαχνα νέο κουβάρι να

σας ντύσω. Τι πέρασαν τα χεράκια μου... Μια άσπρη "φιλοκιστή" έτσι την έκανα...».

Κάπως έτσι η φιλενάδα της η Χρυσάνθη, ο Θεός της έδωσε μυαλό και πήρε τα 3 παιδιά της τον Κώστα, τη Σταυρούλα, τον Πάνο και έφυγε στην Αθήνα όταν οι καπναποθήκες στο Αγρίνιο λιγότευαν τα μεροκάματα.



Είχε πιάσει δουλειά στα τσιγάρα 22 στη Λένορμαν όταν ήρθα Αθήνα να σπουδάσω στην Πάντειο. «Να πας στη Χρυσάνθη» μου 'πε η μάνα μου. Την βρήκα κάπου στο Παγκράτι. Δυο συγκοινωνίες άλλαζε κάθε μέρα να φτάσει...

«Θα γραφτώ στη Σχολή» της είπα « και θα ψάξω για δουλειά αθλιώς θα φύγω πάλι για Αγρίνιο. «Κάτσε εδώ» μου 'πε. Να κοιμάσαι μέχρι να βρεις δουλειά. Αν

έχει φαΐ στο ψυγείο θα τρως όπως και τα παιδιά μου. Αν δεν έχει θα κάνεις υπομονή... Έκατσα, βρήκα δουλειά, βρήκα να μείνω, σπούδασα, πήγα καλά, ποτέ δεν την ξέχασα... Πολλές φορές τη χίλιοπαράκαλεσα να 'ρθει στο σπίτι, ήρθε μόνο μια φορά και «καμάρωνε»... Μου 'λεγε όταν τηλεφωνιόμασταν διάφορα και πάντα με τρανταχτά γέλια βραχνιασμένα απ' το τσιγάρο που κατέληγαν σε βήχα... Την σεβόμουνα πάρα πολύ... Και στα «πολιτικά» ήταν ξύπνια και προοδευτική. Και τη βραδιά του Πολυτεχνείου παρά την κούραση της ημέρας πήγαμε μαζί απέναντι από τη μεγάλη πόρτα... Πιασμένοι χέρι-χέρι, κυνηγημένοι όπως όλοι, δεν χαθήκαμε στο πλήθος μέχρι την οδό Μάρνη... Φωνάξαμε και μες όλα τα συνθήματα και το «Ψωμί, Παιδεία, Ελευθερία». Το κορμί της ήταν πάντα κουρασμένο απ' τη δουλειά και τα χέρια της, μα δεν την άκουσα ποτέ να βγάλει λόγο κακό για τη μοίρα της, που την πήρε κοριτσάκι απ' το Παλαιοκάτευνο Άρτας και τη φόρτωσε βάσανα στην παντρεία, αρρώστιες, ξενιτιά, μουγκά παράπονα και αδικία... Μεγάλωσε τα παιδιά της, τα πάντρεψε, είδε εγγόνια και ήσυχια όπως ήρθε έφυγε στις 29 Μαρτίου 2011, σ' ένα χωριό έξω απ' το Αγρίνιο που έμεινε ο γαμβρός της. Το «χαρτί» έγραφε Χρυσάνθη Τσιμπούλα (πατρικό Περιδρομού) ετών 85. Πέρασε τη μεγάλη πόρτα αφήνοντας πίσω της δάκρυα και ελπίδα αναστάσεως. Ύπνος και αποδημία και ανάπαυσις και λιμάνι γαλήνιο και απαλλογή από ταράχη και ελευθέρωμα από βιοτικές φροντίδες ήνευ ότι είναι ο θάνατος... Θα σε θυμάμαι πάντα «κυρά Χρυσάνθη» που ταπεινά έκανες πολλά καλά και θα σε δικαιώσει ο Θεός στα φανερά.. Αιωνία η μνήμη σου.

Στην παραλία Γλυφάδας πήγαινε ο κόσμος στις μεγάλες ουρές των στάσεων στην Αθήνα... Ήταν εκδρομή. Σήμερα είναι βόλτα με Μερσεντές, με Lexus, με BMW, με πολυτελή μοντέλα για τα δέχθεν μεγάλα μαγαζιά «IN»... Όμως σιγά-σιγά οι πελάτες λιγοστεύουν, οι τραγουδιστές τραγουδάνε μόνο Σαββατοκύριακα και τα αμάξια μένουν χωρίς πινακίδες. Κρίση...

Πηγή:
1900-1960,
Η Ελλάδα του
μόχθου



Αντώνης Κατσαράς Η «ζωή του όλη» στις πωλήσεις

Ο Αντώνης Κατσαράς (φωτογραφία) στοχεύει μια νέα παραγωγή 20.000.000 στα επόμενα τρία χρόνια και 40.000 νέους πελάτες μέσω του Γραφείου Πωλήσεων που διευθύνει.

Γεννήθηκε το 1950 και μπήκε στο επάγγελμα 23 χρονών (Φεβρουάριο του 1973 στην INTERAMERICAN, στην οδό Σταδίου 10, στο Unit του Κώστα Κουβελιώτη, στην Διεύθυνση Κ. Τσαμπουκού υπό τον Παύλο Ψωμιάδη). Στον ίδιο χώρο ξεκίνησα κι εγώ ασφαλιστής 29 Οκτωβρίου 1973. Τον Φεβρουάριο του 1981 αποχώρησε από την INTERAMERICAN μαζί με τον Γ. Καπουράνη και αρκετά άτομα ακόμα φτιάχνοντας το πρακτορείο METROLIFE. Σεπτέμβριο του '81 φτιάχνουν με τον Βασίλη Κέκη το ιστορικό υποκατάστημα στο Αιγάλεω, έναν χώρο φυτώριο επιτυχιών.

Το 1986 αναλαμβάνει τη Διεύθυνση Πωλήσεων του δικτύου METROLIFE που ιδρύθηκε το 1987, αφήνοντας στην ασφαλιστική αγορά πλήθος συνεργατών, στελεχών, πρωτοβουλιών, πρωτόγνωρων για την ασφαλιστική αγορά, που άλλα περάσαν σε Φοίνικα και Groupama και άλλα διασκορπίστηκαν στην υπόλοιπη αγορά. Είναι πολλοί οι ανταγωνιστές του που «τρώνε ψωμί» απ' τον ιδρώτα του. Το 2002 είναι στην ομάδα που «έχτισε» την AVANTI, που αργότερα ενσωματώθηκε στην INTERNATIONAL LIFE και αυτός την Εμπορική Διεύθυνση. Σήμερα έχει συμφωνήσει με την Ευρωπαϊκή Πίστη και ανέλαβε μια νέα Διεύθυνση Πωλήσεων, συνεχίζοντας την ευχάριστη ζωή της πώλησης, της ανάπτυξης ανθρώπων και τα σχετικά. Η ζωή του ήταν μια διαρκής εξυπηρέτηση του πελάτη και ασφαλιστή που του έγινε δημιουργική συνήθεια.

Ήδη κατέκτησε αρκετές θέσεις στη νέα εταιρεία και ο Γιώργος Καπουράνης της μακρόχρονης φιλίας και συνεργασίας ήταν εκεί και τον χειροκρότησε στα «εγκαίνια» του νέου ξεκινήματος.

Τον χειροκρότησαν και μίλησαν για την αισιοδοξία που νιώθουν οι επικεφαλής της εταιρείας



Κουβελιώτη (Τάκης Θλιβέρης, Σωτ. Κουβελιώτης, Γιώργος Κοκκόρης, Μανούσος Βαιρακάρης, Αντώνης Κατσαράς, Τίτικα Γεωργιάδου, Παναγιώτης Ορφανός, Γεώργιος Μέξας, Θεοδοσία Χριστοφή) που θα εφήρμοζαν ένα πρόγραμμα εργασίας το 1975, για να κατακτηθούν οι στόχοι και να αξιοποιηθεί σωστά ο χρόνος.

Εκπαιδευτής της ομάδας ο Παύλος Ψωμιάδης. Έπρεπε να εφαρμόσουν ό,τι εκπαιδεύτηκαν, να αυξήσουν το εισόδημά τους 30%, να αποκτήσουν κύρος και γόητρο, να κάνουν συνεχή προσπάθεια εξεύρεσης πελατών κ.λπ.

Επειδή «τίποτα που δεν αποτοημάται δεν κερδίζεται», αυτοί τόλημσαν και πέτυχαν. Από τον μήνα Μάρτιο άρχισαν ονόματα της ομάδας να εμφανίζονται στους καλύτερους πρώτους. Στα αποτελέσματα διαγωνισμών του έτους 1977, που κρατάω επειδή είχα και εγώ επιτυχίες, είναι όλοι μέσα στους πρώτους και οι μισοί στους κορυφαίους της Λέσχης διακεκριμένων.

Ο Αντώνης Κατσαράς γνωρίζει πολύ καλά τη ζωή των Πωλήσεων, γνωρίζει πολλή για πολλούς, πολλοί επίσης πολλή γι' αυτόν, κάτι που είναι απαραίτητο στις πωλήσεις της μικρής μας αγοράς. Έχει δουλέψει πολύ ακόμα και για κάποιους που δεν το γνωρίζουν ή και για μερικούς που ξέχασαν.

Πιστεύω πως είναι ένας καλός σύμμαχος επιτυχίας.

Έμαθε να μάχεται ομού. Έμαθε να είναι πρόμαχος, μαχόμενος στην πρώτη σειρά και προσάτης των κατόπινη ερχομένων. Γνωρίζει τη λέξη υπέρμαχος, ότι σημαίνει αυτόν που μάχεται υπέρ των άλλων.

Γνωρίζει ακόμα ότι η λέξη βοηθός σημαίνει αυτόν που θέει, τρέχει στη βοή, φωνή κάποιου που ζητάει βοήθεια.

Είναι ένας καλός αρωγός που απλώνει το χέρι να δώσει αρωγή.

Καλή συνέχεια, Αντώνη! Θα τα ξαναπούμε.

του, ο διευθύνων σύμβουλος κ. Χρ. Γεωργακόπουλος και ο γενικός διευθυντής Ν. Χαλκιοπούλης, η κ. Ρούσση, η κ. Λαμπροπούλου κ.ά.

Δίπλα του ο Γ. Δογιάβ και ο Δ. Μαρινόπουλος, που όλοι μαζί βράβευσαν τον Π. Λιόλιο, πρώτο ασφαλιστή τους και στην εταιρεία στον κλάδο ζωής, τον α' διευθυντή όλης της εταιρείας Δ. Μαρινόπουλο, και την Κη. Ιατρού για τις επιδόσεις της στον Κλάδο Ομαδικών.

Τον άνθρωπο αυτής της «συσσωρευμένης εμπειρίας» επιτυχιών, βραβείων και λαθών τον πρωτογνώρισα το Μάρτιο 1975, όταν διαβάζοντας το περιοδικό «IN» που επιμελείτο ο Γ. Πρεβελάκης τον είδα σε μια φωτογραφία κάτω απ' τον τίτλο «ΕΙΔΙΚΗ ΟΜΑΔΑ ΥΠΥΤΟΣ Κ. ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗ».

Ο τίτλος του θέματος ήταν ΜΙΑ ΑΞΙΕΠΛΙΝΗ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ και το άρθρο υπέγραφε ο Παύλος Ψωμιάδης. Ο Αντώνης Κατσαράς, 25χρονος, φορούσε ένα πουκάμισο με τετράγωνα καρό, κοίταζε κατευθείαν μπροστά στα μάτια, είχε μακρύ μαύρο μαλλί που σκέπαζε τ' αυτιά, καθαρό βλέμμα και νεανικό πρόσωπο που θύμιζε τα λόγια του ποιητή ΠΕΤΡΑΡΧΗ «Άνοιξη νιότη του χρόνου-Νιότη άνοιξη της ζωής». Η ειδική ομάδα ήταν εννέα ασφαλιστές του υποκαταστήματος Κ.

Πάντα έχουμε κάτι να πούμε, ανεξάρτητα αν όλη όσα λέμε είναι αρεστά σε όλους. Γνωρίζουμε ότι όλοι ακούνε αυτά που γράφουμε και λέμε... Είναι και κάποιοι που απορούν για αυτά που λέμε και αν λέμε και κάτι έντονα νομίζουν ότι τάχα «αλλιάξαμε»... Έτσι τα λέγαμε πάντα. Είναι και μια μειοψηφία που νομίζει ότι αν δώσουν και μια διαφήμιση, έτσι «σαν ισορροπία σε όλους», ότι λύσανε το πρόβλημά τους... Κάποιοι λοιπόν ελάχιστοι τόλημσαν και είπαν στους συνεργάτες μου «πως δεν τους πήραμε να τους ενημερώσουμε για κάτι που γράψαμε και τους αφορούσε»...

Οι καπνέοι οπαδοί της ισορροπίας και ισοπέδωσης όλων ανησυχούσαν. Θυμάμαι πριν χρόνια όταν δυο παραδοσιακά έντυπα (Ασφαλιστική Αγορά-Ιδιωτική Ασφάλιση) έγραφαν αλήθειες που ήταν εναντίον της INTERAMERICAN, κάποιοι «γλιέφτες» του Κοντομνήνα φώναξαν δυνατά σε συνάντηση Δ/ντών: «Κόψτε τα! Κόψτε τις συνδρομές!». Ο Κοντομνήνας έκανε το αντίθετο. Αύξησε τις συνδρομές. Και σε μένα μια φορά μου είπε: «Γράψε ό,τι θέλεις και υπέρ του τάδε, να ξυπνήσουν! Κοιμήθηκαν!». Θυμάμαι και μια φορά που σε δημόσια συνάντηση τα έβαλα εναντίον Δ/ντος των Αμοιβαίων Κεφαλαίων που ζήτησε από το δίκτυο «κωλυσιεργία» 2-3 ημερών σε αιτήσεις εξαγορών. Πάλι ο Κοντομνήνας πήρε το μέρος μου... Είναι μαγνητοφωνημένες οι παρεμβάσεις μου όπως και του Αχ. Νίνου και του Δημ. Δημάκης, που τόσα πρόσφερε στην INTERAMERICAN...



Δυο τρεις μίλησαν, είχαν φωνή. Ευτυχώς οι παρεμβάσεις μας υπάρχουν. Όπως είναι καταγραμμένη και μια αντίθεσή μου προς τον Γιώργο Ψαρρά με την περιβόητη φράση «Τα φέρνεις, τα παίρνεις!». Σε κακόφημους δρόμους τα λένε αυτά, είπα τότε στον Κοντομνήνα, που ήθελε να ξεχαστούν τα χαρτοφυλάκια και να μετράνε οι ασφαλιστές που τα φέρνουν! Μηροστάρνης ο Δημάκης δεν υπέγραψε τότε νέες συμβάσεις που έκοβαν δικαιώματα, σώνοντας την αξιοπρέπεια πολλών... Πού να με συμπαθήσουν κάποιοι συνάδελφοί μου τότε που τώρα τριγυρνάνε σαν «σκιάς» μπροστά στους νέους επιθεωρητές τους... Κάναμε και έκανα αρκετά λάθη αλλά τουλάχιστον είχαμε και μια «φωνή»... που συνεχίζουμε να την έχουμε κι ως νομίζουν μερικοί ότι τους ξεχάσαμε τι ήτανε... Όσοι ηγέτες νιώθουν δυνατοί ενθαρρύνουν φωνές και απόψεις. Ο Κοντομνήνας στις συναντήσεις Δ/ντών άκουγε όλες τις απόψεις. Ζητούσε απόψεις και είχε χαράκια λευκά που συνέχεια έγραφε... Γι' αυτό και συνεχίζουν νέες γενιές τα διδάγματά του.



Το 1958, ο Νίκος Ξυλούρης της φωτογραφίας ήταν ένας ξεχωριστός και προικισμένος θυράρης και τραγουδιστής της κρητικής παράδοσης. Ευρύτερα γνωστός όμως έγινε μόνο όταν η γοπευτική παρουσία του συντάχθηκε με την υπαγορευμένη από τη μόδα της εποχής «επιστροφή στις ρίζες».

Τέτοια εποχή του Φεβρουαρίου του 1980 πολύς κόσμος, ανάμεσά τους κι εγώ, έτρεξε στο Α' Νεκροταφείο να τον αποχαιρετήσει για το Μεγάλο Ταξίδι του.

Για τον Νίκο Ξυλούρη ο Κωστής Μουδάτσος έγραψε στο καλό περιοδικό «ΗΝ-ΩΝ» το 2008 τα εξής:

«ΓΕΙΑ ΣΟΥ ΑΘΑΝΑΤΕ ΨΑΡΟΝΙΚΟ

Περνούν οι χρόνοι κι οι καιροί που έφυγε από κοντά μας ο Νίκος Ξυλούρης κι όμως το έργο του μοιάζει σαν το παλιό κρασί. Τα τραγούδια του μας ερμηνεύουν να αγαπούμε τη γη, τα νερά, τον αέρα, τις κοπελιές, να στήνουμε χορό για να ξεστομπώνει ο νους.

Λοιάνουν σαν μέλι για να θρέφουν τις λιμασμένες ψυχές, τις καρδιές με το κοχλιακό αίμα και τον ταξιδιάρη νου. Όσο ακούμε τους σκοπούς και τα τραγούδια του τόσο καταλαβαίνουμε περισσότερο ότι ο λαϊκός τροβαδούρος συνεχίζει να αποτελεί σημείο αναφοράς, πηγή μελέτης κι έμπνευσης. Η αγάπη στο έργο και την προσωπικότητα του Νίκου Ξυλούρη μας δείχνει ότι η εποχή μας περιέχει ποιοτικά χαρακτηριστικά της προηγούμενης. Το χάρισμα της διαχρονικότητας το κατέχουν οι μεγάλες φυσιογνωμίες που έβαλαν σκοπό να χαλαλίζουν ελπίδες στη ζωή απορρίπτοντας τα ευτελή ιδανικά και πρότυπα του σύγχρονου υπερκαταναλωτικού πολιτισμού».



ΑΤΕ Ασφαλιστική

Η ασφάλιση σήμερα

Η οικογένεια, η υγεία, η περιουσία, η ζωή μας... Για όλα όσα θεωρείτε ξεχωριστά και τελικά ορίζουν τη ζωή σας, υπάρχει η ΑΤΕ Ασφαλιστική. Για να καλύπτει κάθε ανάγκη σας για ασφάλεια, κάθε στιγμή. Γιατί όταν έχετε προνοήσει για το αύριο, μπορείτε να χαμογελάτε και να απολαμβάνετε ξέγνοιαστοι τη ζωή και όλα όσα αγαπάτε. Με σιγουριά και αξιοπιστία, με την εμπιστοσύνη της ΑΤΕbank και 1.600 σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα μπορείτε να ...χαίρεστε την κάθε στιγμή, κάθε μέρα!



Η ασφάλιση σήμερα

210 93 79 100
www.ateinsurance.gr

ΑΤΕ Ασφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕBANK

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

Εθνική Ασφαλιστική: Σε υψηλή λειτουργική κερδοφορία



Λεωνίδας Θεόκλητος, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος ΕΤΕ και πρόεδρος Δ.Σ. Εθνικής Ασφαλιστικής



Ιωάννης Κατσουρίδης, διευθύνων σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής



Σταύρος Κωνσταντίνος, γενικός διευθυντής



Αθανάσιος Καλογεράς, γενικός διευθυντής



Εύη Κωνσταντίνου, αναπληρώτρια γεν. διευθύντρια



Παναγιώτης Χιωτακάκος, αναπληρωτής γενικός διευθυντής



Μιχάλης Σωτηράκος, αναπληρωτής γενικός διευθυντής



Νίκος Στρατηγάκος, διευθυντής Πωλήσεων

Οι άξονες δράσης για το 2012

είναι η συγκράτηση του κόστους ζημιών,
ιδιαίτερα στα νοσοκομειακά συμβόλαια,
η περαιτέρω αναδιοργάνωση των εσωτερικών
διαδικασιών, η θωράκιση της κεφαλαιακής
επάρκειας
και η εναρμόνιση
με τη Solvency II

Με πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα προχωρά η αναδιοργάνωση της Εθνικής Ασφαλιστικής, δικαιώνοντας τον τίτλο της ηγέτιδος δύναμης της αγοράς.

Με την αμέριστη συμβολή του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας και στηριζόμενη στο ευρύτατο δίκτυο των συνεργατών της, η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας καταγράφει ιδιαίτερα υψηλή λειτουργική κερδοφορία για το 2011 και, όπως αναφέρουν τα στελέχη της, εάν δεν υπήρχε το θέμα των ομολόγων του ελληνικού Δημοσίου, η καθαρή κερδοφορία της θα ήταν εντυπωσιακή παρά τη μείωση του

κύκλου εργασιών. Η εικόνα της εταιρείας έχει βελτιωθεί σημαντικά τον τελευταίο χρόνο, γεγονός που αποτυπώνεται και στα αποτελέσματα του 2011 αλλά και στις προοπτικές για το 2012

Στόχος της διοίκησης, όπως τονίστηκε και στην «Ημέρα Βράβευσης» που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Συνεδριακό Κέντρο της εταιρείας για το εταιρικό δίκτυο (agency), είναι μετά την επίτευξη λειτουργικής κερδοφορίας για το 2011, η κερδοφόρος ανάπτυξη για το 2012.

Όπως είπε ο διευθύνων σύμβουλος κ. Γιάννης Κατσουρίδης, στην «Ημέρα Βράβευσης», το κερδοφόρο λειτουργικό απο-

τέλεσμα επιτεύχθηκε κυρίως λόγω της βελτίωσης των λειτουργικών αποτελεσμάτων όλων των κλάδων, του ελέγχου του κόστους ζημιών, ιδιαίτερα στους κλάδους ζωής και αυτοκινήτων, και της μείωσης των λειτουργικών εξόδων. Ο κ. Κατσουρίδης σημείωσε πως οι άξονες δράσης για το 2012 είναι η συγκράτηση του κόστους ζημιών, ιδιαίτερα στα νοσοκομειακά συμβόλαια, η περαιτέρω αναδιοργάνωση των εσωτερικών διαδικασιών, η θωράκιση της κεφαλαιακής επάρκειας και η εναρμόνιση με τη Solvency II.

Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς, γενικός διευθυντής της εταιρείας, ανέλυσε τα οικο-

νομικά αποτελέσματα, σημειώνοντας πως τα κέρδη προ φόρων και απομειώσεων για το 9μηνο διαμορφώνονται σε 73 εκατ. ευρώ, έναντι μηδενικών ή και οριακών ζημιών το 2010, παρά τη μείωση του κύκλου εργασιών κατά 25%. Προέβλεψε, δε, ότι στο τέλος του έτους, τα προ φόρων και απομειώσεων κέρδη μπορούν να ξεπεράσουν τα 85 εκατ. ευρώ. Ο ίδιος μίλησε επίσης για την αναθεώρηση της πιστωτικής και εισπρακτικής πολιτικής που επιτεύχθηκε μέσα στο 2011 και θα συνεχιστεί το 2012, όπως και για το νέο εποπτικό πλαίσιο και τη βελτίωση της λειτουργικής αποτελεσματικότητας της επιχείρησης.

ΑΥΞΗΣΗ ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
- ΑΡΜΠΟΥΝΙΩΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
- ΠΑΪΚΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

- ΓΕΡΑΚΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
- ΧΡΥΣΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ
- ΚΕΛΕΣΙΔΗ ΒΑΣΙΛΕΙΑ

ΚΟΥΡΦΑΙΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

| | |
|-----------------------|----------|
| | ΓΡΑΦΕΙΟ |
| ΜΑΝΩΛΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ | ΓΛΕΝΤΗ |
| ΠΑΡΑΣΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ | ΧΡΥΣΟΥ |
| ΣΠΑΛΙΑΡΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ | ΝΙΚΟΛΑΟΥ |

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

| | |
|---------------------|-----------|
| | ΓΡΑΦΕΙΟ |
| ΜΕΛΙΣΣΑΡΗΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ | ΤΣΙΟΥΤΣΙΑ |
| ΓΕΡΑΚΙΟΣ ΜΙΧΑΗΛ | ΓΕΡΑΚΙΟΥ |
| ΜΑΝΤΖΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ | ΚΕΛΕΣΙΔΗ |

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

| | |
|------------------------|----------|
| | ΓΡΑΦΕΙΟ |
| ΦΡΑΓΚΙΑΔΑΚΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ | ΓΛΕΝΤΗ |
| ΚΑΝΤΖΟΣ ΦΩΤΙΟΣ | ΠΡΑΠΑ |
| ΤΡΙΒΥΖΑΣ ΣΠΥΡΟΣ | ΠΟΥΛΙΑΣΗ |



Από αριστερά: Ι.ΜΑΝΤΖΟΣ, Ι.ΓΕΡΑΚΙΟΣ -εκ μέρους Μ.ΓΕΡΑΚΙΟΥ-, Μ.ΣΩΤΗΡΑΚΟΣ, Λ.ΜΕΛΙΣΣΑΡΗΣ

Από αριστερά: Φ.ΚΑΝΤΖΟΣ, Μ.ΣΩΤΗΡΑΚΟΣ, ΣΠ.ΤΡΙΒΥΖΑΣ, ΕΥ.ΦΡΑΓΚΙΑΔΑΚΗΣ

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ 2008

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
- ΠΑΪΚΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

- ΜΠΡΟΥΜΕΡΙΩΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
- ΓΚΙΛΙΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

| | |
|------------------------|--------------|
| ΚΟΚΚΟΤΗ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ | ΓΡΑΦΕΙΟ |
| ΜΗΛΙΟΡΔΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ | ΜΠΡΟΥΜΕΡΙΩΤΗ |
| ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ | ΜΑΥΡΟΜΜΑΤΗ |
| ΝΤΟΚΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ | ΜΠΡΟΥΜΕΡΙΩΤΗ |
| | ΓΚΙΛΙΑ |

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

| | |
|------------------------|------------------|
| | ΓΡΑΦΕΙΟ |
| ΚΟΥΤΣΟΥΒΕΛΗΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ | ΚΑΡΓΑΚΗ |
| ΠΛΑΤΣΗΣ ΙΑΣΩΝ | ΚΑΡΑΒΑΣ |
| ΚΟΙΛΙΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ | ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ ΧΡ. |
| ΠΑΠΑΣΤΕΡΓΙΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΣ | ΤΟΤΟΛΟΥ |
| ΓΡΗΓΟΡΟΠΟΥΛΟΥ ΑΘΑΝΑΣΙΑ | ΚΟΤΣΑΡΙΝΗ |
| ΒΑΡΔΗ ΦΩΤΕΙΝΗ | ΤΟΤΟΛΟΥ |
| ΜΟΥΡΕΛΑΤΟΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ | ΚΟΥΚΛΑΡΗ |
| ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ | ΤΣΑΠΑΛΟΥ |
| ΜΑΛΑΜΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ | ΣΚΑΒΑΡΑ |



Στις στρατηγικές κατευθύνσεις στον κλάδο αυτοκινήτου και στον κλάδο ζωής αναφέρθηκαν αντιστοίχως στις ομιλίες τους ο

γενικός διευθυντής κ. Θανάσης Καλογεράς και η αναπληρώτρια γενική διευθύντρια κ. Εύη Κοντοπάνου.

Η επίτευξη της κερδοφορίας βοηθήθηκε ουσιαστικά από τη μείωση του δείκτη ζημιών στον κλάδο αυτοκινήτων κατά 15

ποσοστιαίες μονάδες, στο 52%, και στον κλάδο υγείας κατά 7 ποσοστιαίες μονάδες, στο 70%. Ο κλάδος αυτοκινήτων έχει περάσει στην κερδοφορία, ενώ ο κλάδος υγείας παραμένει ζημιολόγος λόγω των παλιών συμβολαίων. Η εταιρεία έχει προχωρήσει σε επαναδιαπραγματεύσεις των συμβάσεών της με όλα τα νοσοκομεία και προτίθεται να εφαρμόσει το σύστημα Κλειστών Ενοποιημένων Νοσηλίων στο δεύτερο εξάμηνο του 2012.

Στη λειτουργική στήριξη των συνεργατών αναφέρθηκε ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της εταιρείας κ. Παναγιώτης Χιωτακάκος, ενώ ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος, αναπληρωτής γενικός διευθυντής, υπεύθυνος για τις πωλήσεις και το Marketing της Εθνικής Ασφαλιστικής, αναφέρθηκε στα νέα προϊόντα και την εμπορική πολιτική της επιχείρησης.

Τέλος, την εκδήλωση χαιρέτισε ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της ΕΤΕ

και πρόεδρος του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Λεωνίδας Θεόκλητος, που αναφέρθηκε στον ιστορικό ρόλο του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας, τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει σήμερα η τράπεζα και τις ενέργειες που προγραμματίζονται για την ενίσχυση της κεφαλαιακής της θέσης.

Σημειώνεται ότι στην εκδήλωση πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις του εταιρικού δικτύου της εταιρείας για τα παραγωγικά αποτελέσματα του 2010.

ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΓΛΕΝΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ

ΠΑΪΚΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

ΜΑΥΡΟΜΜΑΤΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΜΗΛΙΟΡΔΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

ΜΠΡΟΥΜΕΡΙΩΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ

ΤΟΤΟΛΟΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ

ΡΗΓΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

ΚΟΥΦΟΠΟΥΛΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ

ΚΟΚΚΟΤΗ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ

ΤΟΤΟΛΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ

ΦΙΣΤΕ ΜΑΡΚΕΛΛΑ

ΚΑΡΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

ΛΙΝΑΡΔΟΥ ΕΛΕΝΗ

ΠΑΠΑΔΑΝΤΩΝΑΚΟΥ ΚΑΝΕΛΛΑ

ΚΟΙΛΙΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

ΑΓΓΕΛΑΚΟΥ ΟΥΡΑΝΙΑ

ΠΛΑΤΣΗΣ ΙΑΣΩΝ

ΒΡΑΧΝΑΚΗ ΙΩΑΝΝΑ

ΦΟΥΣΤΕΡΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ

ΤΖΟΝΙΚΗ ΣΟΦΙΑ

ΚΟΥΜΑΝΙΟΥ ΑΝΝΑ

ΚΑΡΓΑΚΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ

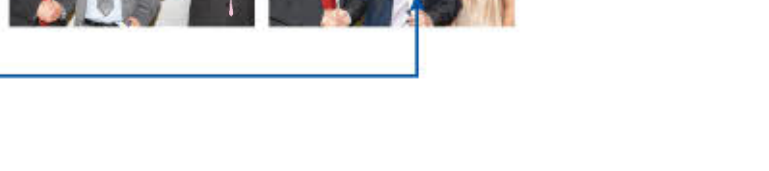
ΓΑΛΙΑΤΣΑΤΟΥ ΕΡΑΣΜΙΑ

ΖΕΡΙΤΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ

ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣ

ΓΚΙΛΙΑ



ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΝΕΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

ΛΕΜΠΕΝΤΕΦ ΒΛΑΔΙΜΗΡΟΣ

ΜΑΥΡΟΜΜΑΤΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

ΓΙΟΚΑΡΥΔΑΚΗΣ ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ

ΣΙΜΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ

ΜΠΕΛΕΓΡΑΤΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ

ΑΛΕΞΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ

ΖΕΡΜΠΑΛΑ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ

ΜΑΥΡΟΜΜΑΤΗ



Τρέχει διαγωνισμός για τους πελάτες της

Διαγωνισμός για τους πελάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής με ατομικά ασφαλιστήρια - συμβόλαια ζωής και υγείας θα «τρέχει» σε όλη τη διάρκεια του 2012. Αντικείμενο του διαγωνισμού είναι η ανάδειξη νικητών με τη διενέργεια τεσσάρων τριμηνιαίων διαδοχικών κληρώσεων, για την απόκτηση τεσσάρων ολοκληρωμένων συστημάτων Home Cinema, οκτώ συστημάτων tablet iPad, είκοσι κινητών τηλεφώνων iPhone, διακοσίων δωροεπιταγών, αξίας 100 ευρώ η καθεμία, των πολυκαταστημάτων Public.

Δικαίωμα συμμετοχής στις τέσσερις κληρώσεις έχουν όλα τα φυσικά πρόσωπα που είναι λήπτες ασφάλισης ατομικών συμβολαίων ζωής και υγείας, οι οποίοι έχουν πραγματοποιήσει συναλλαγή εξόφλησης ασφαλιστρών μέσω επιταγής ταχυπληρωμής ΕΛΤΑ, μέσω Internet

web banking συνεργαζομένων τραπεζών, μέσω Phone banking, μέσω αυτόματων τραπεζικών μηχανών συναλλαγής ATM, μέσω μετρητών στα ταμεία συνεργαζομένων τραπεζών, ή με απευθείας χρέωση του λογαριασμού τους στις τράπεζες αυτές, με πάγια εντολή χρέωσης των τραπεζικών λογαριασμών ή με πάγια εντολή χρέωσης της πιστωτικής τους κάρτας. Οι πελάτες της εταιρείας μπορούν να πληροφορηθούν αναλυτικά τους όρους διαγωνισμού και τον τρόπο συμμετοχής τους, ανατρέχοντας στην ιστοσελίδα της εταιρείας, ethnikiasfalistiki.gr, καθώς και από τα κατά τόπους Γραφεία Πωλήσεων της εταιρείας. Η ενέργεια έχει στόχο να οδηγήσει ολοένα και περισσότερους ασφαλισμένους στην εταιρεία να χρησιμοποιήσουν εναλλακτικούς τρόπους πληρωμής.

MetLife Alico™ Παγκόσμια δύναμη



Μιχάλης Χατζηδημητρίου, επικεφαλής της Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης



Σε Έλληνα παραμένει το ασφαλιστικό μέληλον 300 εκατ. κατοίκων

“ Η επιλογή του κ. Μιχάλη Χατζηδημητρίου ως επικεφαλής των εργασιών του αμερικανικού ομίλου σε αυτή την περιοχή είναι μία ακόμη απόδειξη των υψηλών ικανοτήτων του ελληνικού ανθρώπινου δυναμικού στον τομέα των ασφαλειών

Στα ελληνικά στελέχη της πρώην Alico εξακολουθεί να στηρίζει την ανάπτυξης μιας πολλα υποσχόμενης αγοράς της Νοτιοανατολικής Ευρώπης και Ρωσίας, που αριθμεί πάνω από 350 εκατ. κατοίκους, η MetLife Alico.

Η επιλογή του κ. Μιχάλη Χατζηδημητρίου ως επικεφαλής των εργασιών του αμερικανικού ομίλου σε αυτή την περιοχή είναι μία ακόμη απόδειξη των υψηλών ικανοτήτων του ελληνικού ανθρώπινου δυναμικού στον τομέα των ασφαλειών.

Οι Αμερικανοί παγκόσμιοι υπεραθλητές στην ιδιωτική ασφάλιση «υποχωρούν» μπροστά στις δυνατότητες μιας ομάδας που αποδεικνύει ότι ο Ανδρέας Βασιλείου, ο οποίος αποχώρησε από τη MetLife Alico, δεν ήταν η φωτεινή εξαίρεση ενός κανόνα αλλά ο επικεφαλής και δημιουργός(;) μίας ομάδας στελεχών που αξίζουν την εμπιστοσύνη μιας από τις μεγαλύτερες εταιρείες του κόσμου.

Το «εργαστήρι» της Alico Ελλάδος ήταν τελικά πολύ παραγωγικό και αποτελεσματικό.

Η ανάδειξη του κ. Χατζηδημητρίου ως επικεφαλής της περιοχής Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης της MetLife Alico έγινε στο πλαίσιο ενός νέου καταμερισμού εργασίας του αμερικανικού ομίλου στην ευρύτερη περιοχή.

Η MetLife προχώρησε στη δημιουργία τεσσάρων διακριτών γεωγραφικών περιοχών στην περιφέρεια Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής, κίνηση η οποία εντάσσεται στο πλαίσιο ευρύτερης εσωτερικής αναδιάρθρωσης της εταιρείας, η

οποία στοχεύει στην επίτευξη ακόμη μεγαλύτερης αποτελεσματικότητας και ευελιξίας, καθώς τα τελευταία χρόνια η MetLife έχει επεκτείνει σημαντικά την παρουσία της σε όλο τον κόσμο. Σήμερα η εταιρεία δραστηριοποιείται σε περισσότερες από 50 χώρες, κατέχοντας ηγετική θέση στις αγορές των Ηνωμένων Πολιτειών, της Ιαπωνίας, της Λατινικής Αμερικής, της Ευρώπης, της Ασίας, του Ειρηνικού και της Μέσης Ανατολής. Όπως ανακοίνωσε ο κ. Michel Khalaf, πρόεδρος της περιφέρειας Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής της MetLife, δημιουργούνται 4 γεωγραφικές περιοχές: η Ανατολική και Νότια Ευρώπη, η Κεντρική Ευρώπη, η Δυτική Ευρώπη και η Μέση Ανατολή.

Η Ανατολική και Νότια Ευρώπη, υπό την ηγεσία του κ. Μιχάλη Χατζηδημητρίου, απαρτίζεται από την Ελλάδα, την Κύπρο, τη Βουλγαρία, τη Σερβία, τη Ρωσία και την Ουκρανία. Ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου έχει μακρά πείρα 30 ετών στον χώρο των ασφαλειών ζωής, κατά τη διάρκεια των οποίων έχει αναλάβει σειρά ηγετικών θέσεων σε διεθνές επίπεδο για την εταιρεία.

Όσον αφορά τις υπόλοιπες γεωγραφικές περιοχές, η Κεντρική Ευρώπη αποτελείται από την Πολωνία, τη Σλοβακία, την Τσεχία, τη Ρουμανία, την Ουγγαρία, τη Λιθουανία και τη Λετονία, υπό την ηγεσία του κ. Eric Clurfain. Η περιοχή της Δυτικής Ευρώπης, της οποίας θα ηγείται ο κ. Graham Cox, περιλαμβάνει τη Μ. Βρετανία, την Ιρλανδία, τη Γαλλία, την Ισπανία, την Πορτογαλία, την Ιταλία και το Βέλγιο.

Ποιος είναι ο Μιχάλης Χατζηδημητρίου

Ο κ. Μιχάλης Χατζηδημητρίου έχει μακρά πείρα 30 ετών στον χώρο των ασφαλειών ζωής, έχοντας αναλάβει μεγάλο αριθμό ηγετικών θέσεων σε διεθνές επίπεδο για την εταιρεία. Ξεκίνησε στην Alico έχοντας την ευθύνη του τμήματος εκπαίδευσης, ενώ αργότερα ηγήθηκε του δικτύου γραφείων πωλήσεων στην Ελλάδα. Όταν η εταιρεία αποφάσισε να επεκταθεί στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη, ορίστηκε επικεφαλής του δικτύου γραφείων πωλήσεων της περιφερειακής διεύθυνσης, υπεύθυνος για την ίδρυση και τη διαχείριση των αντίστοιχων δικτύων στις χώρες αυτές. Ταυτόχρονα, ως Country Champion, είχε υπό την ευθύνη του έναν αριθμό χωρών, παρέχοντας υποστήριξη στο σύνολο των δραστηριοτήτων τους.

Το 2004 ορίστηκε επικεφαλής του δικτύου γραφείων πωλήσεων της Alico παγκοσμίως εκτός Ιαπωνίας, και σύντομα οι αρμοδιότητές του επεκτάθηκαν και στο δίκτυο ανεξάρτητων γραφείων πωλήσεων. Έχει μια ιδιαίτερα επιτυχημένη πορεία όσον αφορά την ίδρυση και διαχείριση δικτύων γραφείων πωλήσεων, ενώ η θέση του ως Country Champion τού έχει προσφέρει ευρεία εμπειρία στη διαχείριση του συνόλου των δραστηριοτήτων της ασφαλιστικής εταιρείας. Πριν αναλάβει τα σημερινά του καθήκοντα, ο κ. Μιχάλης Χατζηδημητρίου ήταν επικεφαλής του δικτύου γραφείων πωλήσεων της MetLife παγκοσμίως. Από τη θέση αυτή, οι αρμοδιότητές του περιλάμβαναν το αποκλειστικό και ανεξάρτητο δίκτυο γραφείων πωλήσεων για το σύνολο της MetLife εκτός Ιαπωνίας. Ο κ. Χατζηδημητρίου είναι πτυχιούχος Οικονομικών και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου στη Διοίκηση Επιχειρήσεων.

Τέλος, η Μέση Ανατολή αποτελείται από την Αίγυπτο, την Τουρκία, τον Λίβανο, την Ιορδανία και την Εθνική Παλαιστινιακή Αρχή, τις χώρες του Κόλπου και τη Σαουδική Αραβία, υπό την ηγεσία του κ. Julio Garcia-Villalon.

Εκφράζοντας την ικανοποίησή του, ο κ. Χατζηδημητρίου, σε μήνυμά του προς το προσωπικό και το δίκτυο πωλήσεων της εταιρείας, σημειώνει τη σημασία της Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης για τη MetLife. «Ως μέλος της ομάδας των στελεχών που βοήθησαν στην εγκαθίδρυση ορισμένων από τις εταιρείες που ανήκουν στην περιοχή μας, αλλιά και μέσα από τη συνεχή υποστήριξη όλων των χωρών μας, παρακολούθησα την ανάπτυξή τους σε επιχειρήσεις που στηρίζονται σε γερές βάσεις. Οι εταιρείες αυτές αποτελούνται από σοβαρούς επαγγελματίες και έχουν συνεισφέρει σημαντικά στην ανάπτυξη συνολικά, ανοίγοντας παράλληλα τον δρόμο στις ασφάλειες Ζωής στις αγορές στις οποίες δραστηριοποιούνται», αναφέρει ο κ. Χατζηδημητρίου. Και καταλήγει: «Αποτελεί προνόμιο το γεγονός ότι θα συνεργάζομαι με επαγγελματίες τόσο υψηλού επιπέδου.

“ **«Η MetLife διαθέτει την ισχύ, την εμπειρία, τα μέσα και την αποφασιστικότητα έτσι ώστε να προσφέρει ύψιστης ποιότητας ασφαλιστικό έργο. Και αποτελεί καθήκον μας να αξιοποιήσουμε τα πλεονεκτήματα» τονίζει ο κ. Χατζηδημητρίου**

Μέχρι σήμερα έχουν γίνει πολλά για τα οποία πρέπει όλοι να είστε υπερήφανοι, ενώ ασφαλώς υπάρχουν ακόμη περισσότερα που πρέπει να γίνουν. Στον σημερινό κόσμο, που χαρακτηρίζεται από συνεχείς προκλήσεις, έχουμε πολυάριθμα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Η MetLife διαθέτει την ισχύ, την εμπειρία, τα μέσα και την αποφασιστικότητα έτσι ώστε να προσφέρει ύψιστης ποιότητας ασφαλιστικό έργο. Για τον λόγο αυτό, αποτελεί καθήκον μας να αξιοποιήσουμε κατά τον καλύτερο τρόπο αυτά τα πλεονεκτήματα σε μια αγορά που έχει μεγάλη ανάγκη από τις κορυφαίες επιπέδου υπηρεσίες μας».

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν εν τω μεταξύ πρόσφατα στη «Στέγη Γραμμάτων και Τεχνών» εκδήλωση της MetLife

Alico με θέμα «Ομαδική ασφάλιση προσωπικού - Επιλογή εξασφάλισης και προοπτικής». Στην εκδήλωση συμμετείχαν τα κορυφαία στελέχη των εταιρειών που έχουν εμπιστευθεί τη MetLife Alico για την ομαδική ασφάλιση του προσωπικού τους, ενώ τους εκλεκτούς προσκεκλημένους καλωσόρισαν ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, αναπληρωτής γενικός διευθυντής της MetLife Alico στην Ελλάδα, ο κ. Γιώργος Βλασσόπουλος, Director Corporate Solutions της MetLife Alico στην Ελλάδα, και ο κ. Γιώργος Δημητρίου, Regional Vice President - Product & Operational Management. Στην ομιλία του ο κ. Δ. Μαζαράκης αναφέρθηκε μεταξύ άλλων στις συνθήκες που επικρατούν στην αγορά, αλλιά και στην εξαιρετικά ισχυρή θέση της

MetLife Alico. «Στη MetLife Alico, η οποία λειτουργεί στην Ελλάδα από το 1964, αποτελεί απόφασή μας να διατηρούμε επαρκή κεφάλαια, με βάση το σχετικό κανονιστικό πλαίσιο, έτσι ώστε η εταιρεία να ανταποκρίνεται αποτελεσματικά σε όλες τις υποχρεώσεις προς τους ασφαλισμένους της, υπερβαίνοντας πάντοτε τις απαιτήσεις φερεγγυότητας που ορίζονται από τη σχετική νομοθεσία», τόνισε ο κ. Μαζαράκης, σημειώνοντας ότι σύμφωνα με τα πλέον πρόσφατα υποβληθέντα στοιχεία προς την αρμόδια Εποπτική Αρχή, με ημερομηνία 31/8/11, ο Δείκτης Φερεγγυότητας της MetLife Alico υπερβαίνει το 300%.

Επείση, ακόμη, ότι η εταιρεία έχει ήδη αντιμετωπίσει αποτελεσματικά την αναμενόμενη απομείωση της αξίας των ομολόγων Ελληνικού Δημοσίου στο χαρτοφυλάκιό της, με την υποστήριξη της μητρικής εταιρείας, καθώς και μέσα από το πλεόνασμα των ιδίων κεφαλαίων της. Παράλληλα, αξιοποιώντας την παγκόσμια τεχνογνωσία της MetLife στον τομέα των επενδύσεων, η εταιρεία έχει προχωρήσει σε αναδιάρθρωση του επενδυτικού της χαρτοφυλακίου, μειώνοντας την έκθεσή της σε Ομόλογα Ελληνικού Δημοσίου και επενδύοντας σε ομόλογα υψηλής αξιολόγησης του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου, ενώ ταυτόχρονα διατηρεί υψηλή ρευστότητα.

«Όλα τα παραπάνω αποδεικνύουν έμπρακτα και με τον πλέον εμφανικό τρόπο τη θέληση αλλιά και τη δυνατότητα της MetLife Alico να βρίσκεται όπως πάντα ισχυρή στο πλευρό των ασφαλισμένων και των συνεργατών της, ενώ τα ασφαλιστήρια συμβόλαια της εταιρείας παραμένουν το πιο ασφαλές καταφύγιο, ανεξαρτήτως οικονομικών συνθηκών», πρόσθεσε. Ακόμη, όπως ανέφερε ο κ. Δ. Μαζαράκης, στο πλαίσιο της εφαρμογής σχετικής απόφασης των φορολογικών αρχών των ΗΠΑ κατά την εξαγορά της Alico από τη MetLife το 2010, καθώς επίσης και με στόχο την αποτελεσματικότερη προσαρ-

The image shows a screenshot of the MetLife Alico website. At the top left is the MetLife Alico logo. On the right, there is a language selector (Greece flag) and a login form with fields for 'Ηλ. Διεύθυνση' (Email) and 'Κωδικός Πρόσβασης' (Access Code), a 'Log in' button, and a link for 'Εγχέστε τον κωδικό σας' (Forgot your code). Below the login form is a 'Δημιουργία νέου λογαριασμού' (Create new account) button. The main content area features a large image of a woman holding a child, with three smaller images below it: 'Η πλήρης σειρά των προγραμμάτων μας' (Our full range of programs), 'Προγράμματα για Επιχειρήσεις' (Business programs), and 'Alico Benefit Club'. At the bottom, there is a footer with copyright information: '© 2011 MetLife, Inc. All Rights Reserved', navigation links for 'Αρχική σελίδα', 'Όροι χρήσης', and 'Επικοινωνία', and 'Delivered by Avaca Technologies S.A.'.

μογή στο νέο κανονιστικό πλαίσιο για τη Φερεγγυότητα II (Solvency II), η εταιρεία στην Ελλάδα πρόκειται να μετασχηματισθεί από υποκατάστημα σε ανώνυμη εταιρεία, θυγατρική του ομίλου εταιρειών της MetLife. Η μετατροπή αναμένεται να ολοκληρωθεί την άνοιξη του 2012, ενώ το σύνολο της εταιρείας, των υποχρεώσεων, των δραστηριοτήτων και των περιουσιακών στοιχείων της παραμένουν ως έχουν.

Νέα ηλεκτρονική υπηρεσία για τους ασφαλισμένους

Η MetLife Alico εγκαινίασε πρόσφατα μια νέα ηλεκτρονική υπηρεσία για τους ασφαλισμένους της, με την ονομασία e-Services.

Η υπηρεσία e-Services παρέχει στους ασφαλισμένους της εταιρείας τη δυνατότητα να έχουν μια ολοκληρωμένη εικόνα των ασφαλιστηρίων συμβολαίων τους και στηρίζεται σε νέο λογισμικό το οποίο σχεδιάστηκε ειδικά για τον σκοπό αυτό.

Πιο συγκεκριμένα, μέσω του e-Services οι ασφαλισμένοι, αφού εγγραφούν στη συγκεκριμένη υπηρεσία, η οποία παρέχεται δωρεάν, έχουν στη διάθεσή τους, μεταξύ άλλων, τις ακόλουθες δυνατότητες:

Ενημέρωση για τα συμβόλαιά τους στη

MetLife Alico, με βασικές πληροφορίες όπως είναι το είδος ασφάλισης, η ημερομηνία οφειλής, το ασφάλιστρο, κ.ά.

Πρόσβαση και δυνατότητα εκτύπωσης αντιγράφων φορολογικών βεβαιώσεων.

Πρόσβαση και δυνατότητα εκτύπωσης των αποδείξεων πληρωμής.

Πρόσβαση και δυνατότητα εκτύπωσης του ειδοποιητηρίου.

Ιστορικό πληρωμών των τελευταίων ετών.

Δυνατότητα αποστολής ηλεκτρονικού αιτήματος στο αρμόδιο Γραφείο Πωλήσεων.

Ενημέρωση για τα τελευταία νέα της εταιρείας.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η νέα υπηρεσία, η οποία διευρύνει ακόμη περισσότερο το φάσμα των υπηρεσιών υψηλού επιπέδου που παρέχει η MetLife Alico, προσφέρεται σε φιλικό προς τον χρήστη διαδικτυακό περιβάλλον. Παράλληλα, οι ασφαλισμένοι που εγγράφονται στην υπηρεσία αυτή θα λαμβάνουν επίσης ηλεκτρονικές ειδοποιήσεις στο κινητό τους τηλέφωνο, καθώς και στο email τους, σχετικά με τις ημερομηνίες οφειλής των ασφαλιστηρίων συμβολαίων τους.

Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές

Ανακοινώθηκαν πρόσφατα από τη MetLife Alico τα ονόματα των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων, οι οποίοι συγκαταλέγονται στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών της εταιρείας για το 2012. Η MetLife Alico έχει καθιερώσει τον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών εδώ και 3 δεκαετίες. Αποτελείται από επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους ιδιαίτερα υψηλού επιπέδου, οι οποίοι με το έργο τους έχουν κατακτήσει μια ξεχωριστή θέση στην εταιρεία, ενώ αναγνωρίζονται ευρύτερα και από ολόκληρη την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Πολύ σημαντικά ποιοτικά κριτήρια, όπως ο υψηλός δείκτης διατηρησιμότητας συμβολαίων αλλιά και η άμεμπτη επαγγελματική σταδιοδρομία του μέλους, έρχονται να συμπληρώσουν τα παραγωγικά αποτελέσματα που επιτεύχθηκαν κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους, ώστε οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι να πληρούν τις προϋποθέσεις για τη συμμετοχή τους στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών. «Στον ασφαλιστικό σύμβουλο που είναι μέλος του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών, ανέκαθεν όλοι μας αναγνωρίζουμε τον ασφαλιστή Ζωής που είναι σωστά καταρτισμένος, θέτει υψηλότατους στόχους και καταβάλλει τη δουλειά που απαιτείται προκειμένου να τους υλοποιήσει», τονίζει σε μήνυμά του ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Agency Director Ελλάδας της MetLife Alico. «Λαμβάνοντας δε υπόψη το ιδιαίτερα απαιτητικό περιβάλλον στο οποίο επιχειρούμε, τα μέλη του φετινού Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών επιβεβαιώνουν με τον πλέον ξεκάθαρο τρόπο ότι δεν είναι η περιρρέουσα ατμόσφαιρα, αλλιά η δική μας επαγγελματική συμπεριφορά που κυρίως διαμορφώνει τα αποτελέσματά μας», καταλήγει ο κ. Ζερβουδάκης.

Οι θέσεις της CEA



Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή προτείνει την εισαγωγή ενός φόρου επί των χρηματοπιστωτικών συναλλαγών, προκειμένου να διασφαλίσει ότι ο οικονομικός τομέας συνεισφέρει στην κάλυψη του κόστους της κρίσης και ότι φορολογείται με δίκαιο τρόπο απέναντι σε άλλους τομείς, να αποθαρρύνει τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα να προβαίνουν σε εξαιρετικά ριψοκίνδυνες ενέργειες και να συμπληρώσει τα ρυθμιστικά μέτρα που στοχεύουν στην αποφυγή μελλοντικών κρίσεων, επιχειρήματα τα οποία, πάντως, η CEA εκτιμά ότι δεν στηρίζουν την εισαγωγή του φόρου

Επιμέλεια Σόφη Λούκα

Γιατί οι ασφαλιστές
επί των χρηματοπιστωτικών συναλλαγών
λένε όχι στον φόρο



Γιατί είναι απαραίτητος ο φόρος σε επίπεδο Ε.Ε.;

Θα αποφευχθεί η διπλή φορολόγηση και θα ελαχιστοποιηθούν οι στρεβλώσεις του ανταγωνισμού στην ενιαία αγορά της Ε.Ε.

Τι είναι ο φόρος χρηματοπιστωτικών συναλλαγών;

Είναι ένας φόρος χαμηλού συνήθως συντελεστή που επιβάλλεται στις χρηματοπιστωτικές συναλλαγές. Η χρηματοπιστωτική συναλλαγή ορίζεται ως ανταλλαγή χρηματοπιστωτικών μέσων μεταξύ τραπεζών ή άλλων χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων. Τα εν λόγω χρηματοπιστωτικά μέσα συνίστανται σε χρεόγραφα, ομόλογα, μετοχές και παράγωγα. Τα χρηματοπιστωτικά μέσα δεν περιλαμβάνουν τις συναλλαγές στις οποίες συνήθως προβαίνουν οι λιανικές τράπεζες στις σχέσεις τους με τα νοικοκυριά ή τις επιχειρήσεις, εκτός αν αφορούν την πώληση ή την αγορά ομολόγων ή μετοχών.

Ποιοι θα φορολογούνται;

Φορολογούμενοι θα είναι κυρίως τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα που προβαίνουν σε χρηματοπιστωτικές συναλλαγές, δηλαδή οι τράπεζες, οι επιχειρήσεις επενδύσεων, άλλα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα όπως οι ασφαλιστικές εταιρείες, οι χρηματιστηριακές εταιρείες, τα συνταξιοδοτικά ταμεία, οι οργανισμοί συλλογικών επενδύσεων σε κινητές αξίες, οι οργανισμοί εναλλακτικών επεν-



Εντονες διεργασίες για την πρόταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής να επιβληθεί φόρος στις χρηματοοικονομικές συναλλαγές –γνωστός ως «φόρος Τόμπιν»– στα 27 κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι συναλλαγές που αφορούν μετοχές ή ομόλογα θα φορολογούνται με συντελεστή 0,1% και εκείνες που αφορούν συμβάσεις επί παραγώγων με συντελεστή 0,01%.

Με τον τρόπο αυτό θα καταστεί δυνατή η άντληση περίπου 57 δισεκατομμυρίων ευρώ ετησίως και η Κομισιόν πρότεινε την έναρξη ισχύος του φόρου αυτού από την 1η Ιανουαρίου 2014. Ήδη ο Γάλλος πρόεδρος Νικολά Σαρκοζι ανακοίνωσε την επιβολή φόρου ύψους 0,1% επί των χρηματοπιστωτικών συναλλαγών αρχής γενομένης από τον Αύγουστο, ενώ η θέση της Γερμανίας παραμένει η επιβολή του φόρου και στις 27 χώρες-μέλη να γίνει ταυτόχρονα. Στον αντίποδα, ΗΠΑ και Βρετανία αντιτίθενται σθεναρά στη φορολόγηση των συναλλαγών μετοχών και έχουν προειδοποιήσει ότι οι επενδυτές θα καταφεύγουν έτσι στο εξωτερικό για να αποφύγουν τη φορολόγηση. Την αντίθεσή της στον πανευρωπαϊκό φόρο χρηματοπιστωτικών

συναλλαγών (FTT) έχει εκφράσει και η CEA, εκτιμώντας ότι τα προαναφερθέντα επιχειρήματα δεν στηρίζουν την εισαγωγή ενός FTT και οι λόγοι έχουν ως εξής:

Ο οικονομικός τομέας συνεισφέρει στην κάλυψη του κόστους της κρίσης

Η παγκόσμια κρίση δεν μπορεί να αποδοθεί στον οικονομικό τομέα ως σύνολο. Κι αυτό γιατί η κρίση έχει τις ρίζες της σε συγκεκριμένες εμπορικές και επενδυτικές τραπεζικές ενέργειες, επιχειρήσεις πιστωτικών δραστηριοτήτων και μακρο-οικονομικές ανισορροπίες. Ομοίως και πιο σημαντικά, ο οικονομικός τομέας δεν ωφεληθήκε στο σύνολό του από τη δημόσια στήριξη, η οποία συγκεντρώθηκε κατά κύριο λόγο στον τραπεζικό τομέα. Ο ασφαλιστικός τομέας, όπως άλλοι θεσμικοί και ιδιωτικοί επενδυτές, επηρεάστηκε από την τραπεζική κρίση αλλά αναδύθηκε μέσα από αυτή σχετικά αλώβητος. Η οικονομική κρίση σαφώς και αποκάλυψε τις ελλείψεις στη διαχείριση και τη συμπεριφορά κάποιων, όχι όμως όλων των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων. Γι' αυτό τον λόγο κρίνεται ακατάλληλη η εισαγωγή επιπλέον φόρου σε έναν ευρωπαϊκό χρ-

Με τον νέο αυτό φόρο επιδιώκεται η φορολόγηση του 85% των χρηματοπιστωτικών συναλλαγών μεταξύ των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων. Οι πολίτες και οι επιχειρήσεις δεν θα φορολογούνται. Τα ενυπόθηκα στεγαστικά δάνεια, τα τραπεζικά δάνεια, οι ασφαλιστικές συμβάσεις και οι λοιπές συνθήεις χρηματοοικονομικές δραστηριότητες που διενεργούνται από ιδιώτες ή από μικρές επιχειρήσεις εξαιρούνται του πεδίου εφαρμογής της πρότασης

ματοπιστωτικό τομέα ανεξαρτήτως της εμπλοκής ή της ευθύνης του στην οικονομική κρίση.

Να φορολογείται με δίκαιο τρόπο απέναντι σε άλλους τομείς στο μέλλον

Η CEA δεν συμμερίζεται την άποψη ότι ο ασφαλιστικός τομέας δεν φορολογείται επαρκώς, λαμβάνοντας υπόψη τις υπάρχουσες δημοσιονομικές υποχρεώσεις. Πρώτα από όλα η χρησιμοποίηση της εξαιρέσεως από τον ΦΠΑ ως επιχείρημα για την επιβολή επιπλέον φορολογίας αποτυγχάνει να λάβει υπόψη του τις αρνητικές συνέπειες αυτής ακριβώς της εξαιρέσεως, όπως είναι για παράδειγμα μεταξύ άλλων το γεγονός ότι η ασφαλιστική βιομηχανία δεν μπορεί να εκπέσει τον ΦΠΑ επί των εισροών. Επιπλέον, ο φόρος επί των ασφαλιστών (IPT) διαφοροποιεί τον ασφαλιστικό τομέα από τον τραπεζικό τομέα, όπου ανάλογο φορολογικό βάρος δεν υπάρχει μέχρι σήμερα. Η ασφαλιστική βιομηχανία, εξάλλου, σε ολόκληρη την Ευρώπη συνεισφέρει ένα σημαντικό ποσό στους εθνικούς προϋπολογισμούς στη βάση του φόρου επί των ασφαλιστών (π.χ., για το 2009, στη Γερμανία 10,6 δισ.

ευρώ, στη Γαλλία 5,9 δισ. ευρώ, στην Ιταλία 5,8 δισ. ευρώ, στο Ηνωμένο Βασίλειο 2,9 δισ. ευρώ, στο Βέλγιο 1,3 δισ. ευρώ – για το 2011 στην Ολλανδία 1 δισ. ευρώ). Επιπλέον, πρέπει να σημειωθεί ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες συμβάλλουν επίσης με άλλες συνεισφορές τους που έχουν να κάνουν με τα ασφάλιστρα, όπως είναι οι φόροι υπέρ τρίτων (π.χ., στη Γαλλία 3,1 δισ. ευρώ, στην Ιταλία 1,7 δισ. ευρώ, στο Βέλγιο 847 εκατ. ευρώ). Τέλος, οι ασφαλιστικές και αντισταθμιστικές εταιρείες υπόκεινται στους εταιρικούς φόρους που εφαρμόζονται στις χώρες δραστηριοποίησής τους.

Αποθαρρύνουν την ανάληψη εξαιρετικά ριψοκίνδυνων ενεργειών από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα

Με βάση τον στόχο της πρότασης για τον FTT περί μείωσης των επιζήμιων επιδράσεων από την ανάληψη μεγάλων ρίσκων, πρέπει να σημειωθεί ότι τα επιχειρηματικά μοντέλα των ασφαλιστικών εταιρειών και των τραπεζών είναι θεμελιωδώς διαφορετικά. Οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν διαφορετικό και σημαντικό χαμηλότερο προφίλ ρίσκου από τις τρά-



δύσεων όπως είναι τα αμοιβαία κεφάλαια αντιστάθμισης κινδύνου κ.λπ.

Ποιες συναλλαγές θα υπόκεινται στον φόρο;

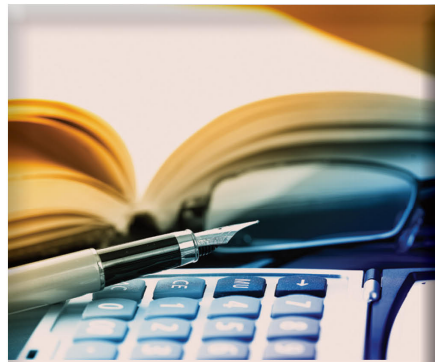
Όλες οι συναλλαγές χρηματοπιστωτικών μέσων μεταξύ χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, εφόσον τουλάχιστον ένα από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα θεωρείται ότι είναι εγκατεστημένο στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Ποιες συναλλαγές θα εξαιρούνται ;

Η πρόταση της Επιτροπής θα καλύπτει μόνο τις συναλλαγές που σχετίζονται με τα χρηματοπιστωτικά μέσα. Αυτό σημαίνει ότι όλες οι συναλλαγές στις οποίες εμπλέκονται νοικοκυριά ή ΜΜΕ θα εξαιρούνται του πεδίου εφαρμογής του φόρου. Για παράδειγμα, τα στεγαστικά δάνεια, τα δάνεια των ΜΜΕ ή τα ασφάλιστρα δεν θα περιλαμβάνονται. Δεν θα φορολογούνται επίσης οι άμεσες συναλλαγματικές πράξεις σε μετρητά και η άντληση κεφαλαίων από επιχειρήσεις ή δημόσιους οργανισμούς, περιλαμβανομένων π.χ. των δημόσιων αναπτυξιακών τραπεζών, με την έκδοση ομολόγων και μετοχών.

Γιατί η Επιτροπή προτείνει μια τόσο μεγάλη φορολογική βάση;

Προκειμένου να περιοριστεί ο κίνδυνος φοροδιαφυγής και μετεγκατάστασης της αγοράς. Η φορολογική βάση θα καθοριστεί ανάλογα με τις συναλλαγματικές δραστηριότητες των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων.



Πού θα επιβάλλεται ο φόρος;

Ο φόρος θα επιβάλλεται στην επικράτεια των 27 κρατών-μελών της Ε.Ε. Θα ισχύει για όλες τις χρηματοπιστωτικές συναλλαγές με την προϋπόθεση ότι τουλάχιστον ένας εκ των συναλλησσόμενων είναι εγκατεστημένος σε κράτος-μέλος της Ε.Ε. και ότι εμπλέκεται στη συναλλαγή χρηματοπιστωτικό ίδρυμα εγκατεστημένο στο έδαφος του οικείου κράτους-μέλους.

Πώς θα εφαρμόζεται ο φόρος;

Και τα δύο συναλλησσόμενα μέρη θα καταβάλουν το μερίδιο που τους αναλογεί στον φόρο στη χώρα στην οποία κατοικούν ή θεωρείται ότι κατοικούν.

Υπάρχουν εκπτώσεις όσον αφορά το ύψος των εσόδων;

Με συντελεστή 0,1% για τα ομόλογα και τις μετοχές και 0,01% για τα άλλα είδη συναλλαγών, τα έσοδα από τον φόρο θα μπορούσαν να ανέρχονται περίπου σε 57 δισ. ευρώ ετησίως.

Ποιος θα ωφεληθεί και με ποιο τρόπο;

Όλοι οι πολίτες και οι επιχειρήσεις θα ωφεληθούν από τον φόρο αυτό χάρη στην εξασφάλιση πρόσθετων δημόσιων εσόδων

Τα κράτη-μέλη θα ωφεληθούν επίσης από αυτή τη νέα πηγή δημόσιων εσόδων τόσο από την άποψη της άμεσης χρηματοδότησης των δικών τους προϋπολογισμών όσο και από την άποψη της μείωσης των εισφορών τους στον προϋπολογισμό της Ε.Ε.

Η καθιέρωση ενός νέου φόρου στον χρηματοπιστωτικό τομέα θα εξασφαλίσει ότι τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα θα συνεισφέρουν στο κόστος της οικονομικής ανάκαμψης και θα αποθαρρύνονται οι ριψοκίνδυνες και αντιπαραγωγικές συναλλαγές

πεζες, τόσο σε μικρο-προληπτικό όσο και σε μακρο-προληπτικό επίπεδο. Οι ασφαλιστές επιτελούν μια σημαντική κοινωνική λειτουργία κανονίζοντας τη μεταφορά του ρίσκου ενός ασφαλιστή. Ως αποτέλεσμα αυτού, για τον ασφαλιστικό τομέα έννοιες όπως υπερβολική ανάληψη ρίσκου ή πολύ ρίσκο δεν έχουν μεγάλη σημασία: η βασική σκέψη είναι η επαρκής τιμολόγηση του ρίσκου. Μέσω των δραστηριοτήτων τους, όπως είναι η παροχή προστασίας σε ιδιώτες και εταιρείες απέναντι σε οικονομικά ρίσκα που δεν θέλουν να αντιμετωπίσουν μόνοι τους, οι ασφαλιστικές εταιρείες ωφελούν την οικονομία στο σύνολό της.

Συμπληρώνουν τα ρυθμιστικά μέτρα με σκοπό την αποφυγή μελλοντικών κρίσεων

Κατά την άποψη της CEA, ο προτεινόμενος FTT δεν αφορά τις δραστηριότητες που οδήγησαν άμεσα στην οικονομική κρίση. Είναι επίσης ακαθάριστο ότι συνεισφέρει στην αποφυγή μελλοντικών κρίσεων. Σύμφωνα με τη Larosière Group και τις αναφορές του ΔΝΤ, οι ρίζες της κρίσης



βρίσκονται στις: μακρο-οικονομικές ανισορροπίες, τις αποτυχίες στην εκτίμηση του ρίσκου από συγκεκριμένες εταιρείες και εποπτικές αρχές, στη λειτουργία των οίκων πιστοληπτικής αξιολόγησης, στις αποτυχίες της εταιρικής διακυβέρνησης και τις αποτυχίες στη ρύθμιση, στην εποπτεία και τη διαχείριση ρίσκου. Η ποικιλία αυτή των λόγων οδηγεί στο συμπέρασμα ότι αυτό που χρειάζεται πραγματικά δεν είναι νέο/επιπλέον φόροι ή μεμονωμένα μέτρα, αλλά ένα νέο παγκόσμιο ρυθμιστικό εποπτικό περιβάλλον το οποίο θα διορθώσει τις αδυναμίες του παρελθόντος και θα αντιμετωπίσει τις πιθανές μελλοντικές κρίσεις. Επιπλέον, ο προτεινόμενος FTT δεν απευθύνεται στις συγκεκριμένες ενέργειες που διαταράσσουν την αγορά, όπως π.χ. οι καθαρά κερδοσκοπικές συναλλαγές.

Ανταγωνιστικότητα της ευρωπαϊκής οικονομίας

Η εφαρμογή του FTT θα επιφέρει ένα σημαντικό βάρος στην πραγματική οικονομία, όπως είναι συγκεκριμένα οι διεθνείς εταιρείες που χρησιμοποιούν παρά-

γωγα οικονομικά μέσα για αντισταθμιστικούς σκοπούς. Κατά την άποψη της CEA, το κόστος του προτεινόμενου FTT υποτιμήθηκε ή αγνοήθηκε από τους υποστηρικτές του, που πιστεύουν ότι είναι πιθανόν να περιοριστεί ο αντίκτυπος οποιουδήποτε φόρου χωρίς να κατανοούν τις περίπλοκες αλληλεπιδράσεις μεταξύ των οικονομικών αγορών και της ευρύτερης οικονομίας. Για παράδειγμα, η Επιτροπή εκτιμά ότι περίπου το 70%-90% του εμπορίου παράγωγων θα εγκαταλείψει την Ευρωπαϊκή Ένωση. Η χρήση παράγωγων μέσων είναι σημαντική για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, καθώς διασφαλίζει την αποτελεσματική διαχείριση πόρων, και απαραίτητη για τον έλεγχο του ρίσκου. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα παράγωγα είναι ιδιαίτερα σημαντικά για τις συντάξεις.

Ρυθμιστικό πλαίσιο

Κατά την άποψη της CEA, οποιοδήποτε φορολογικό μέτρο αποσκοπεί να καλύψει τα ρυθμιστικά κενά πρέπει να δημιουργείται βάσει των υπάρχοντων και των προβλεπόμενων ρυθμιστικών μέτρων. Η ταυτόχρονη επικέντρωση στα φορολογικά και

ρυθμιστικά μέτρα χωρίς να λαμβάνονται δεόντως υπόψη όλες οι πλευρές τους μπορεί να οδηγήσει σε ακούσιες συνέπειες. Για τον ασφαλιστικό τομέα πρέπει να υπογραμμιστεί η σημασία των πρόσφατα υιοθετημένων διατάξεων της Solvency II. Η Solvency II θα ενθαρρύνει τη διαχείριση ρίσκου των ασφαλιστικών εταιρειών, θα βελτιώσει την κατανομή των κεφαλαίων και θα ενδυναμώσει την ικανότητά τους να αντιστέκονται ακόμα καλύτερα σε κρίσεις όπως η τελευταία. Η Solvency II θα συνεισφέρει σε έναν ασφαλέστερο οικονομικό τομέα, που είναι ένας από τους σημαντικούς στόχους που θέτει η Επιτροπή με την πρόταση για τον FTT. Η Solvency II είναι ήδη μια τεράστια πρόκληση για τον ασφαλιστικό τομέα, τόσο σε ανθρώπινο όσο και σε οικονομικό επίπεδο, ένας επιπλέον φόρος σε ολόκληρο τον οικονομικό κόσμο θα επιβάρυνε το βάρος χωρίς κάποιο συγκεκριμένο όφελος για τον ασφαλιστικό τομέα.

Τελικός αντίκτυπος στον πελάτη

Η πρόταση ισχυρίζεται ότι τα νοικοκυριά και οι ιδιώτες που δεν επενδύουν ενεργά στις χρηματοπιστωτικές αγορές δύσκολα θα επηρεαστούν από την εφαρμογή του FTT. Ωστόσο, η CEA πιστεύει, όπως ακριβώς τονίζεται στα συμπεράσματα της αναφοράς G20 του Ιουνίου του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου, ότι το πραγματικό βάρος μπορεί να πέσει στους καταναλωτές αντί, όπως φαίνεται, στα κέρδη του χρηματοπιστωτικού τομέα.

Ένα σημαντικό τμήμα του βάρους θα περάσει στους χρήστες των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών (επιχειρήσεις και ιδιώτες) με τη μορφή μείωσης επιστροφών αποζημίωσης, αύξησης του κόστους δανεισμού και αύξηση των τιμών του τελικού προϊόντος.

Το κόστος του FTT θα αυξήσει τα έξοδα των ασφαλιστών και συνεπώς τα ασφάλιστρα των καταναλωτών.



Τι προτείνεται για την άμβλυνση του κινδύνου μετακύλισης του φόρου στους καταναλωτές;

Η Επιτροπή έχει προτείνει να επιβάλλεται φόρος μόνο στις συναλλαγές στις οποίες εμπλέκονται χρηματοπιστωτικά ιδρύματα με σκοπό να φορολογηθεί μόνο ο χρηματοπιστωτικός τομέας. Ο φόρος θα έχει ως στόχο την κάλυψη του 85% των συναλλαγών που πραγματοποιούνται μεταξύ των τραπεζών.

Ωστόσο, σε περίπτωση αγοράς ή πώλησης χρηματοπιστωτικών προϊόντων από νοικοκυριά και επιχειρήσεις τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα θα μπορούν να μετακυλήσουν τον φόρο. Για παράδειγμα, για αγορά μετοχών αξίας 10.000 ευρώ η τράπεζα θα μπορούσε να χρεώσει 10 ευρώ, ποσό που δεν είναι υπερβολικό.

Ποιους κινδύνους εμπεριέχει η εισαγωγή του ;

Κυριότεροι κίνδυνοι είναι η επίπτωση του φόρου, η μετεγκατάσταση των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων σε άλλες χώρες, οι οικονομικές στρεβλώσεις και η δυνητική απώλεια ανταγωνιστικότητας.

Πότε θα αρχίσει να ισχύει ο προτεινόμενος φόρος;

Η Επιτροπή πρότεινε να αρχίσει η επιβολή του φόρου την 1η Ιανουαρίου 2014, αλλά αυτό θα εξαρτηθεί από την ημερομηνία έγκρισης της πρότασης από το Συμβούλιο.

Οι αετοί της Allianz επιμένουν σε...

«Μην κράζεις σαν πάπια, να πετάς ψηλά σαν αετός», λέει ο Ken Blanchard, γκουρού του management, και οι «αετοί» της Allianz το έχουν κάνει πράξη. Απορρίπτουν την γκρίνια, σαν μορφή αντίδρασης στην κατάσταση που επικρατεί στο ευρύτερο περιβάλλον, και βάζουν ψηλά τον πήχη και το 2012

...κερδοφόρα
ανάπτυξη και το 2012



Η Allianz διατήρησε τα μεγέθη της το 2011, ενίσχυσε την κερδοφορία της και κινείται το 2012 με συγκεκριμένο σχέδιο και όραμα, εμμένοντας «στην κερδοφόρα αναπτυξιακή πορεία», όπως δηλώνει ο διευθύνων σύμβουλος και CEO του ομίλου Πέτρος Παπανικολάου.

Μιλώντας στους εκπροσώπους όλων των δικτύων διανομής, στην καθιερωμένη ετήσια εκδήλωση πωλήσεων για την έναρξη του νέου έτους, ο κ. Παπανικολάου προέβλεψε ότι η Allianz θα παραμείνει και το 2012 σε κερδοφόρα αναπτυξιακή τροχιά.

Για το 2011 η Allianz Ελλάδα πέτυχε κύκλο εργασιών 230,1 εκατ. ευρώ, διατηρώντας –σ’ ένα έντονα πτωτικό περιβάλλον για την ασφαλιστική αγορά– σταθερά τα μεγέθη της, όπως αναφέρει σε ανακοίνωση της, ενώ σε συνδυασμό με την καλή διαχείριση του κόστους ενίσχυσε –βάσει προσωρινών στοιχείων– την κερδοφορία της σε σύγκριση με τους στόχους της περυσινής χρονιάς.

Τα έσοδα της Allianz Ελλάδος αφορούν τη δραστηριότητά της σε Ελλάδα και Κύπρο και προήλθαν από όλα τα δίκτυα διανομής, και ειδικότερα το agency system, τα γραφεία παραγωγής, τους πράκτορες,

Το φλουρί της πρωτοχρονιάτικης πίτας στο κομμάτι του Agency της Allianz Ελλάδος που παρέλαβε εκ μέρους όλου του Agency ο κ. Δημήτριος Μπάτρης



τους μεσίτες ασφαλίσεων και τις τραπεζικές συνεργασίες.

Ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος κ. Πέτρος Παπανικολάου, σχολιάζοντας το 2011, τόνισε ότι βασικοί άξονες ανάπτυξης της εταιρείας ήταν ο κλάδος αυτοκινήτου, ο οποίος αναπτύχθηκε με ρυθμό μεγαλύτερο του 10%, αλλά και οι συνταξιοδοτικές και αποταμιευτικές ρυθμίσεις που παρουσίασαν ανάπτυξη εργασιών κατά 0,3%.

Δεν παρέλειψε μάλιστα να επισημάνει ότι ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα παρουσιάζει έντονα σημάδια ύφεσης, καθώς σύμφωνα με τα τελευταία δημοσιευμένα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας, η παραγωγή ασφαλιστήρων στο εννεάμηνο του 2011

παρουσίασε μείωση κατά 6,2% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2010.

Απευθυνόμενος στο δίκτυο πωλήσεων, ο κ. Παπανικολάου υπογράμμισε ότι το 2012 θα είναι μία δύσκολη χρονιά, η οποία θα χαρακτηριστεί από περαιτέρω συρρίκνωση της ασφαλιστικής ύλης, και συμπλήρωσε: «Εμείς στην Allianz Ελλάδα βάζουμε τον πήχη ψηλά και με βασική προτεραιότητα τον κλάδο αυτοκινήτου και στοχευμένες ενέργειες ανάπτυξης στον τομέα των συνταξιοδοτικών και αποταμιευτικών ρυθμίσεων, θα επιμείνουμε και το 2012 στην κερδοφόρα αναπτυξιακή μας πορεία. Η αύξηση της παραγωγικότητας κάθε συνεργάτη του δικτύου πωλήσεων αποτελεί βασικό συστατικό για την επίτευξη

Η Allianz με μια ματιά

Η Allianz Ελλάδος, μέλος του Allianz Group, δραστηριοποιείται στους κλάδους της ιδιωτικής ασφάλισης, της διαχείρισης κεφαλαίων καθώς και της προώθησης προϊόντων λιανικής τραπεζικής σε ιδιώτες και επιχειρήσεις. Το 2010 βρήκε την Allianz Ελλάδα να εξυπηρετεί περισσότερους από 317.000 πελάτες μέσα από 15 υποκαταστήματα, 1.260 συνεργάτες, 446 πρακτορεία και 265 εργαζόμενους στις κεντρικές υπηρεσίες. Ο κύκλος εργασιών όλων των δραστηριοτήτων της Allianz Ελλάδος για το 2010 ανήλθε σε 236,4 εκατ. ευρώ, ενώ τα λειτουργικά της κέρδη έφτασαν τα 19,5 εκατ. ευρώ. Παράλληλα, η Allianz Ελλάδος, μέσω της θυγατρικής της Allianz ΑΕΔΑΚ, διαχειρίζεται συνολικά κεφάλαια ύψους 420 εκατ. ευρώ.



Αριστερά: Ο κ. Άγγελος Πολίτης, γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Market Management Allianz Ελλάδος, παραλαμβάνει το κομμάτι της πρωτοχρονιάτικης πίτας για λογαριασμό των εναλλακτικών δικτύων πωλήσεων της Allianz Ελλάδος

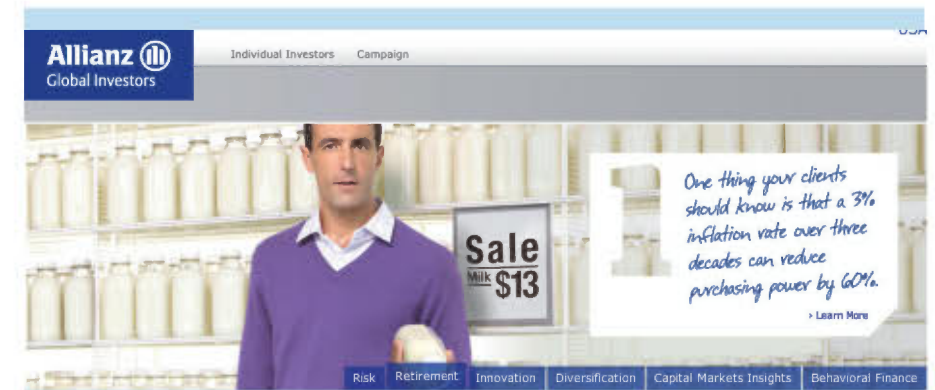


Ο διευθύνων σύμβουλος & CEO της Allianz Ελλάδος κ. Πέτρος Παπανικολάου με τους συνεργάτες Πρακτορειακού κ. Κατσάκο, κ. Λαρετζάκη και κ. Καλκαβούρα (από αριστερά προς δεξιά)

των στόχων της εταιρείας για το 2012», τόνισε χαρακτηριστικά ο κ. Παπανικολάου.

Αναφερόμενος στις ιδιαίτερες συνθήκες που αντιμετωπίζουν σήμερα οι συνεργάτες των πωλήσεων, ο κ. Παπανικολάου τόνισε ότι «μια περίοδος κρίσης δεν διέπεται από τους ίδιους κανόνες συμπεριφοράς που υπάρχουν σε περιόδους ανάπτυξης» για να συμπληρώσει ότι «κομβικό σημείο για την επιτυχία των ανθρώπων των πωλήσεων αποτελεί η προσαρμογή στα νέα δεδομένα της αγοράς και της κοινωνίας, απευθυνόμενα σ’ ένα κοινό που αναζητά πραγματική αξία όχι μόνο από το δικό μας προϊόν αλλά και από τον κάθε συνεργάτη».

Την ίδια ώρα η Allianz Ελλάδος επενδύει στην καινοτομία και αξιοποιεί την τεχνολογία ώστε να προσφέρει συνέχεια υπη-



Το τέλος του κόσμου έρχεται πάντα λίγο αργότερα απ’ ό,τι προβλέπεται

Ουδέτερη στάθμιση των μετοχών έναντι των ομοιόλογων συνιστούν οι αναλυτές της Allianz Global Investors, καθώς εκτιμούν ότι η πολιτική αστάθεια και επομένως και η μεταβλητότητα στις αγορές, θα παραμείνουν σε υψηλά επίπεδα. Στο Capital Markets Monthly του Ιανουαρίου, το μηνιαίο δελτίο κεφαλαιαγορών του ομίλου που εκδίδει η Allianz Global Investors, αναφέρεται ότι η ρευστότητα που επιζητά αποδόσεις βρίσκει ελκυστικές αποτιμήσεις, υψηλές αποδόσεις μερισμάτων και ιστορικά χαμηλά ποσοστά επενδύσεων σε μετοχές. Σύμφωνα με τους αναλυτές, παρόλο που οι αυξανόμενοι οικονομικοί κίνδυνοι αναμένεται να συνεχίσουν να επιβαρύνουν το επενδυτικό κλίμα, οι πλέον πρόσφατοι θεμελιώδεις παράγοντες προσφέρουν λόγους αισιοδοξίας.

Οι αναλυτές της Allianz εκτιμούν πως «τα θεμέλια αυτού του κόσμου μοιάζουν να είναι πιο σταθερά απ’ ό,τι υποδηλώνει η γενικότερη διάθεση που επικρατεί», και συμπληρώνουν ότι «Ορισμένα γνωστά θέματα, όπως η κρίση χρέους της Ε.Ε., συνεχίζουν να υφίστανται. Παράλληλα όμως, τα πριμ κινδύνου στις αγορές ομοιόλογων και οι αποτιμήσεις στον τραπεζικό κλάδο, οι οποίες κυμαίνονται σε ιστορικά χαμηλά επίπεδα και είναι σημαντικά χα-

μηλότερες από τη λογιστική τους αξία, υποδεικνύουν ότι πολλοί κίνδυνοι έχουν ήδη προεξοφληθεί».

Σύμφωνα με τους αναλυτές, η πρόσφατη σύνοδος κορυφής της Ευρωπαϊκής Ένωσης και η επέκταση της ρευστότητας από τις κεντρικές τράπεζες σε παγκόσμιο επίπεδο, φαίνεται πως αποτέλεσαν ένα σημαντικό βήμα για να ξεπεραστεί η κρίση. Εκτιμούν ότι παρότι τα θέματα για τα οποία έχει επέλθει συμφωνία αφορούν μόνο μακροπρόθεσμα προβλήματα, ωστόσο υπάρχουν σημάδια επίτευξης μιας λύσης προς την κατεύθυνση μιας ευρωπαϊκής δημοσιονομικής ένωσης. Τέλος, όσον αφορά τα μακροοικονομικά στοιχεία της Ευρώπης, οι αναλυτές της Allianz εκτιμούν ότι οι κίνδυνοι για τη χρηματοοικονομική σταθερότητα και οι δυνητικές επιπτώσεις μετάδοσης της οικονομικής κρίσης έχουν αυξηθεί σημαντικά στην ευρωζώνη. Όπως αναφέρουν όμως, «Παρότι οι περιφερειακές χώρες της Ε.Ε. προσπαθούν να αντιμετωπίσουν τις επιπτώσεις της ύφεσης, οι χώρες του πυρήνα, όπως η Γερμανία και η Γαλλία παρουσιάζονται πιο εύρωστες». Το Capital Markets Monthly είναι διαθέσιμο στον εταιρικό διαδικτυακό τόπο της Allianz Ελλάδος www.allianz.gr.



Η διευθύντρια Πωλήσεων Allianz Ελλάδος κ. Νόρα Σταθούρου

ρεσίες προστιθέμενης αξίας στους πελάτες της. Υπηρεσίες που, όπως τονίζει ο κ. Πέτρος Παπανικολάου, εξασφαλίζουν μεγαλύτερη ασφάλεια στη μετακίνηση των πελατών μας και των αγαπημένων τους ανθρώπων και δίνουν σημαντικές συμβουλές για την προστασία της περιουσίας και της οικογένειας.

Secure Drive

Για πρώτη φορά στην Ελλάδα, η Allianz Ελλάδος βάζει την τηλεματική στην υπηρεσία της ασφάλισης, μέσω της κάλυψης Secure Drive που παρέχεται

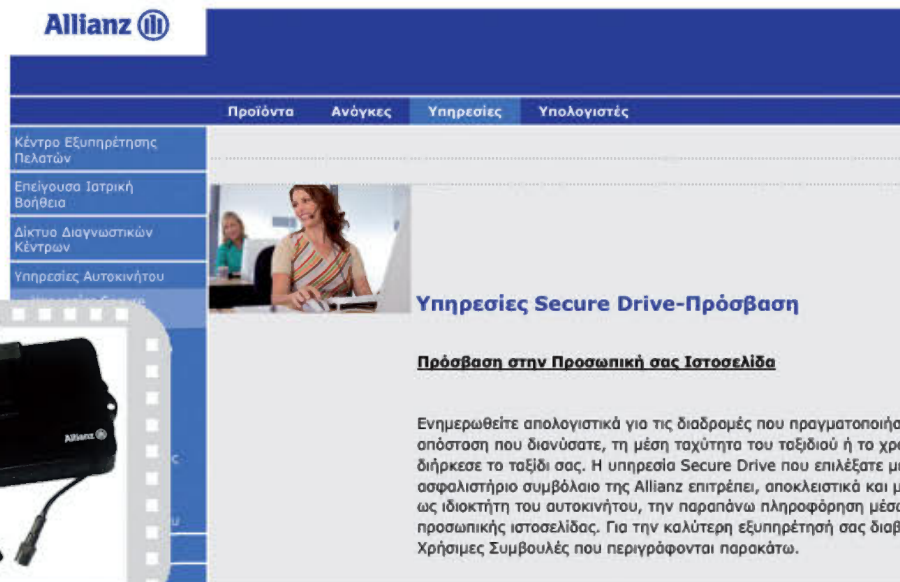


προαιρετικά με όλα τα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου All For1. Η ηλεκτρονική συσκευή τηλεματικής Secure Drive τοποθετείται στο αυτοκίνητο και μέσω δορυφόρου εντοπίζει την ακριβή θέση του αυτοκινήτου, δίνοντας σήμα στο κέντρο επιχειρήσεων της Allianz Assistance σε περίπτωση ατυχήματος, βλάβης ή κλοπής. Επίσης, μέσω της ενσωματωμένης κάρτας SIM επιτρέπει την «ανοικτή» φωνητική επικοινωνία του οδηγού με τα εξειδικευμένα στελέχη της Allianz Assistance.

Κλήση επείγουσας βοήθειας: Σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος, η συσκευή τηλεματικής εκπέμπει επείγουσα κλήση στο συντονιστικό κέντρο της Allianz Assistance, εντοπίζει και ενημερώνει για τη θέση στην οποία βρίσκεται το αυτοκίνητο και επιτρέπει ανοικτή επικοινωνία με την ομάδα διαχείρισης Επείγουσας Κλήσης Βοήθειας.

Ειδοποίηση βλάβης: Σε περίπτωση που το αυτοκίνητο παρουσιάσει βλάβη, χρησιμοποιώντας το ειδικό πλήκτρο Ειδοποίησης Βλάβης, ο οδηγός επικοινωνεί με το συντονιστικό κέντρο της Allianz Assistance.

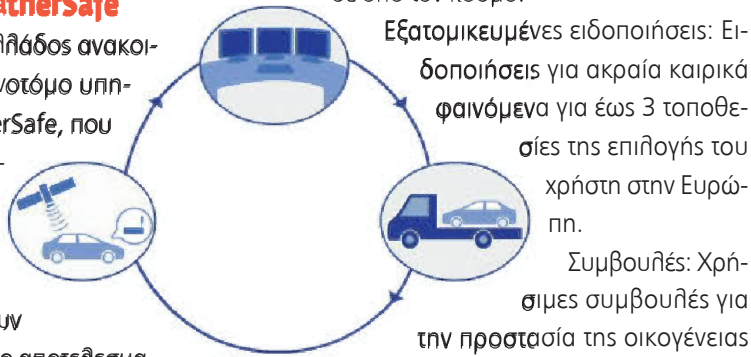
Άμεση ειδοποίηση κλοπής: Σε περίπτωση που το αυτοκίνητο κλαπεί τότε η συσκευή τηλεματικής εκπέμπει σήμα κλοπής



στο συντονιστικό κέντρο της Allianz Assistance, εντοπίζει και ενημερώνει για τη θέση στην οποία βρίσκεται το αυτοκίνητο και η ομάδα διαχείρισης κλοπής αυτοκινήτου αναλαμβάνει την παρακολούθησή του, σε συνεργασία με την αστυνομία, με σκοπό την ανεύρεσή του.

Allianz WeatherSafe

Η Allianz Ελλάδος ανακοινώνει την καινοτόμο υπηρεσία WeatherSafe, που δημιουργήθηκε για να βοηθήσει τους πελάτες της να οργανώσουν τη ζωή τους πιο αποτελεσματικά, με βάση τις πιο πρόσφατες και έγκυρες καιρικές προγνώσεις, και να προφυλάξουν την οικογένεια και την περιουσία τους μέσα από εξατομικευμένες ειδοποιήσεις και συμβουλές. Η Allianz WeatherSafe εγκαινιάζει μία σειρά από υπηρεσίες που σχεδιάζονται σε παγκόσμιο επίπεδο με στόχο την παροχή γνώσης και συμβουλών στους πελάτες, που θα βοηθήσουν στην καλύτερη προστασία τους και την ενδυνάμωση της πελατειακής πίστης.



Η υπηρεσία Allianz WeatherSafe είναι διαθέσιμη μέσα από την ομώνυμη εφαρμογή για «έξυπνα» κινητά αθλά και μέσα από την ειδική ιστοσελίδα weathersafe.allianz.com/gr και προσφέρει:

Πρόγνωση καιρού: Ακριβείς τρίωρες προβλέψεις για διάστημα 7 ημερών, για περισσότερα από 2,3 εκατομμύρια σημεία σε όλο τον κόσμο.

Εξατομικευμένες ειδοποιήσεις: Ειδοποιήσεις για ακραία καιρικά φαινόμενα για έως 3 τοποθεσίες της επιλογής του χρήστη στην Ευρώπη. Συμβουλές: Χρήσιμες συμβουλές για την προστασία της οικογένειας και της περιουσίας των πελατών σε περίπτωση ακραίων καιρικών φαινομένων.

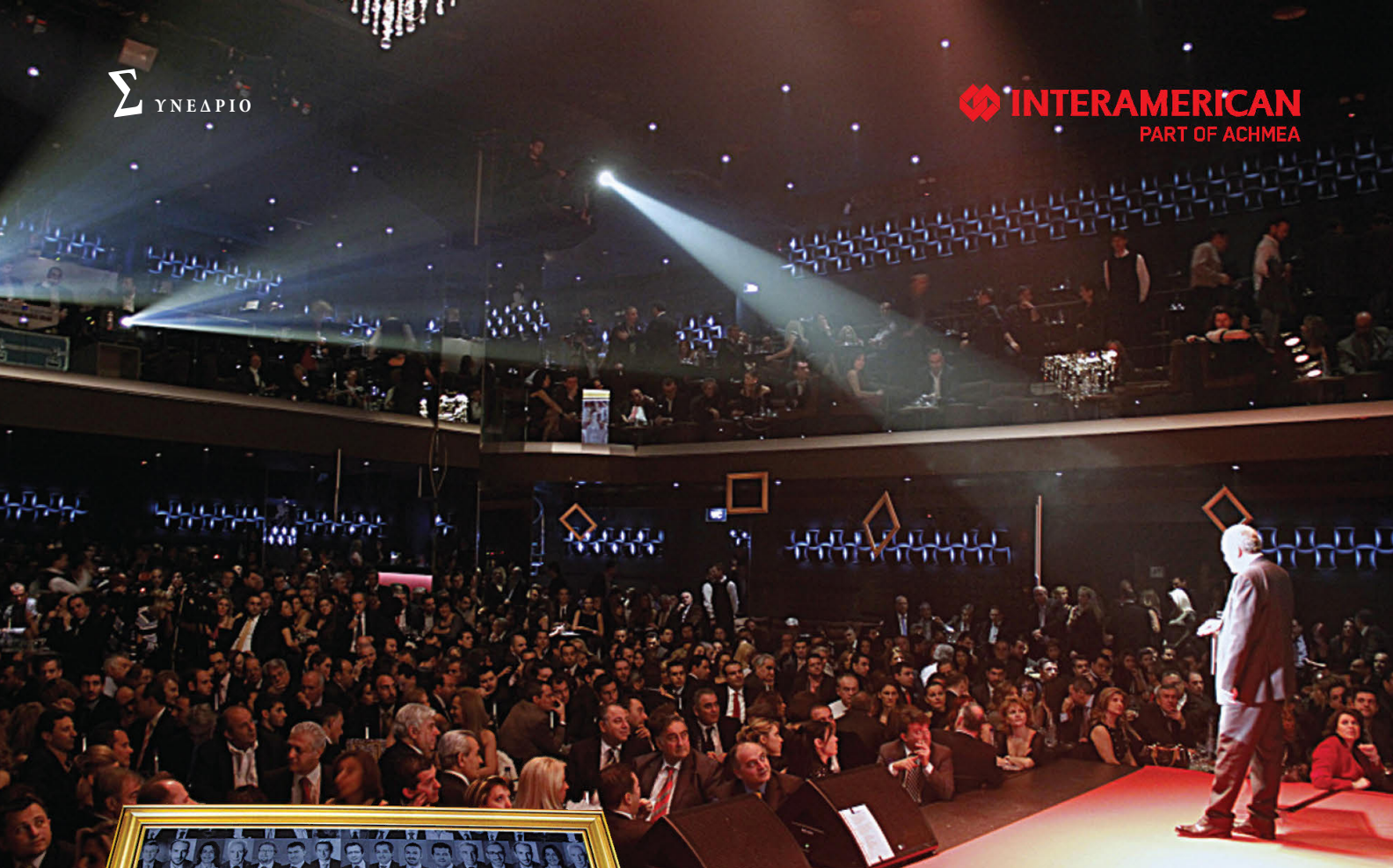
Η δωρεάν εφαρμογή για έξυπνα κινητά Allianz WeatherSafe, που προς το παρόν είναι διαθέσιμη στα αγγλικά, προσφέρει σε όλους πρόγνωση καιρού από την έγκυρη εταιρεία μετεωρολογικών προγνώσεων MeteoGroup GmbH. Επιπλέον, οι πελάτες της Allianz, μέσω του προσωπικού τους κωδικού ενεργοποίησης, αποκτούν πρόσβαση στις εξατομικευμένες ειδοποιήσεις και τις συμβουλές.



**ΤΩΡΑ
ΞΕΡΕΤΕ...**

www.nextdeal.gr

Nextdeal



«Όλοι μαζί Πρωταγωνιστές» στην κατάμεστη αίθουσα του «Κέντρου Αθηνών»



Όλοι μαζί πρωταγωνιστές

Η εταιρική συνοχή, η υπερηφάνεια και η δέσμευση όλων όσοι εργάζονται στην Interamerican, για να έχει η εταιρεία τον ηγετικό ρόλο που διεκδικεί και στην επόμενη ημέρα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, εκφράστηκε στην εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε με τίτλο «Όλοι μαζί Πρωταγωνιστές».

Στην εκδήλωση αναδείχθηκε και επιβραβεύθηκε η καθοριστική συμβολή των ανθρώπων της στα πολύ καλά αποτελέσματά της κατά το 2011, επισφραγίζοντας τη θετική παραγωγικά και δημιουργικά χρονιά, παρά τις αντίξοες συνθήκες του

οικονομικού περιβάλλοντος. Όπως αναφέρει η εταιρεία, η συνισταμένη δύναμη των καναλιών διανομής, σε εφαρμογή της πελατοκεντρικής πολιτικής της που επιζητεί να βρίσκεται με κάθε τρόπο σε κάθε αγορά, όπως θα ήθελε ο κάθε ασφαλιζόμενος, απέδωσε 47,8% πάνω από τον στόχο έτους σε νέα παραγωγή κλάδων ζωής, υγείας και ομαδικών ασφαλίσεων συνολικά, ενώ στους κλάδους γενικών ασφαλίσεων και βοήθειας τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα υπερέβησαν τον στόχο κατά 5,7%.

Στην εκδήλωση για πρώτη φορά συ-

ναντήθηκαν συνεργάτες του εταιρικού δικτύου πωλήσεων, συνεργαζόμενοι πράκτορες και μεσίτες, εκπρόσωποι των συνεργαζόμενων



Ο Γ. Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, στο βήμα



Ο Γ. Μαυρέλης, γεν. διευθυντής πωλήσεων και marketing



Ο Μ. Φραγκουλόπουλος, αναπλ. γεν. διευθυντής πωλήσεων και marketing, συντόνισε άψογα την εκδήλωση των βραβεύσεων

τραπεζών, διοικητικοί των απευθείας πωλήσεων και πλήθος διοικητικών στελεχών και εργαζομένων – συνολικά, περισσότερα από 1.500 άτομα.

Στον χαιρετισμό του ο Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος της Interamerican, αναφέρθηκε μεταξύ άλλων στον απόλυτο εκσυγχρονισμό της εταιρικής διακυβέρνησης, στην ευθυγράμμιση των λειτουργιών της διανομής με την κερδοφορία, στις καινοτομίες και πρωτοποριακές πρακτικές που έχουν εισαχθεί με τις εφαρμογές σύγχρονης τεχνολογίας, με αποτέλεσμα την αμεσότερη και ποιοτικότερη εξυπηρέτηση των πελατών, στις μοναδικές υποδομές στην υγεία και στη βοήθεια και στην ανάδειξη και υποστήριξη των ανθρώπινων πόρων – τομείς στους οποίους η Interamerican έχει επενδύσει έως σήμερα συνολικά ποσά που δεν έχουν επενδυθεί από άλλη εταιρεία της αγοράς.

Από την πλευρά του ο Γιώργος Μαυρέλης, γενικός διευθυντής πωλήσεων και marketing, αναφέρθηκε στην υψηλή εμπορική αποδοτικότητα, τη συνεχή βελτίωση του συστήματος τιμολόγησης και διαχείρισης χαρτοφυλακίου και την ισόρροπη ανάπτυξη της διανομής με όλα τα κανάλια, σε εύρος συνεργασιών μοναδικό για την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

«Θέλουμε το 2012 να είμαστε η πρώτη εταιρεία στους κλάδους υγείας και γενικών ασφαλίσεων», επεσήμανε ο ομιλητής, τονίζοντας ότι η Interamerican, στο σημερινό ταραγμένο περιβάλλον, είναι όσο λίγες επιχειρήσεις «μέρος της λύσης και όχι του προβλήματος».

Σημειώνεται ότι οι τιμητικές διακρίσεις περιλάμβαναν βραβεύσεις για ανθρώπους όλων των δικτύων διανομής, σε όλους τους κλάδους παραγωγής.

Συγκεκριμένα, βραβεύθηκαν οι καλύτεροι από τους καλούς του δικτύου Tied Agency και του πρακτορειακού - μεσιτικού δικτύου, ενώ τιμήθηκαν η συνεργαζόμενη

Millennium Bank στο πρόσωπο του Δ. Ρωμοσιού, διευθύνοντος συμβούλου, και η Post Insurance στο πρόσωπο της Λ. Βαρδακάρη, διευθύνουσας συμβούλου. Ιδιαίτερη μνεία αξίζει στον θεσμό βράβευσης της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, που έχει εισαγάγει στα ετήσια βραβεία της από πέρυσι η Interamerican. Για το 2011, το βραβείο απονεμήθηκε στον Συντονιστή Απ. Δοκούζη για τις πολλές και σημαντικές πρωτοβουλίες κοινωνικής υπευθυνότητας του γραφείου του, με τη συμμετοχή των συνεργατών του. Επίσης, τιμήθηκαν στο πρόσωπο του πρωτοστατούντος Unit Manager Γ. Ταμβάκου όλοι όσοι συνεισέ-

Ένα ξεχωριστό «παρών» από την ηγετική ιστορία της Interamerican στις πωλήσεις: ο Η. Κοντογιάννης με τον Γ. Κώτσαλο



φεραν στη συλλογή 1.500 ζευγαριών παπουτσιών, τα οποία απεστάλησαν στη Μαδαγασκάρη για τις ανάγκες του τοπικού πληθυσμού. Για τον ίδιο λόγο τιμήθηκαν με έπαινο οι Α. Ευαγγελίου, Α. Κώτσαλος και Π. Τασόπουλος.

Οι βραβευθέντες ανά κατηγορία:

Από το Δίκτυο Tied Agency

Βραβείο Α. Ταμπουρά: Μ. Νικολάου, Ασφ. Σύμβουλος.

Νέα Παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών Ασφαλίσεων:

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

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

Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Δ. Νομικού, 2. Ι. Χατζάκης, 3. Μ. Μαστρογιάννη, 4. Χ. Πέτρου, 5. Θ. Νασόπουλος, 6. Ν. Απερανθίτης, 7. Σ. Επιτροπάκη, 8. Θ. Γουργούλη, 9. Μ. Χαμουζάς & Μ. Μαΐδας, 10. Χ. Σταμέλος.

Νέοι Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Δ. Νομικού, 2. Γ. Μπουλιώτης, 3. Ε. Τσαχίριδου.

Νέα Παραγωγή Υγείας:

Συντονιστές: 1. Φ. Θωμοπούλου, 2. Απ. Δοκούζης, 3. Ν. Χαμουζάς.

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

Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Α. Κωστόπουλος, 2. Ν. Μπίθα, 3. Ε. Μαμάκου, 4. Α. Παπαδόπουλος, 5. Ν. Μάρκος, 6. Ε. Καμαρίδη, 7. Κ. Παπακυριακόπουλος.

Νέοι Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Γ.



Αριστερά, έπαινο ΕΚΕ και βραβείο εθελοντισμού (Γ. Ταμβάκος) για τη συλλογή παπουτσιών για τον Τρίτο Κόσμο. Δεξιά, βραβείο ΕΚΕ στον Απ. Δοκούζη



Αριστερά, τιμή στην Post Insurance, στη μέση, τιμή στη Millennium Bank, δεξιά, οι πρώτοι νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε εισπραχθέντα κλάδου Πυρός



Αριστερά, οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε εισπραχθέντα κλάδου Πυρός, δεξιά, οι πρώτοι Unit Managers σε εισπραχθέντα κλάδου Πυρός



Πάνω, οι πρώτοι Συντονιστές σε εισπραχθέντα κλάδου Πυρός, κάτω οι πρώτοι Brokers σε μεικτά εγγεγρ. ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων εκτός κλάδου Αυτοκινήτου



Οι πρώτοι νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλίσεων



Πάνω, οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλίσεων, δεξιά, οι πρώτοι Unit Managers σε εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλίσεων



Πάνω, οι πρώτοι Brokers σε μεικτά εγγεγρ. ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων, δεξιά, οι πρώτοι Συντονιστές σε εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλίσεων



Αριστερά, οι πρώτοι Unit Managers σε στρατολογήσεις εν ισχύ, δεξιά οι πρώτοι Συντονιστές σε στρατολογήσεις εν ισχύ.



Πάνω, οι πρώτοι Brokers σε νέα παραγωγή Υγείας, αριστερά, οι πρώτοι Brokers σε νέα παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων

Μπουλιώτης, 2. Α. Τζιώτζιος, 3. Δ. Νομικού.

Εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλιών:

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

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

Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Λ. Κουβελιώτης, 2. Ι. Μωυσιδης, 3. Α. Κιακής, 4. Γ. Σχιστοχειίλης, 5. Α. Κατσιαβριάς, 6. Γ. Καραγεβρέκης, 7. Π. Μωραϊτης.

Νέοι Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Ε. Μπετσίου, 2. Γ. Δελιγιάννης.

Εισπραχθέντα κλάδου Πυρός

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

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

Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Γ. Σχιστοχειίλης, 2. Κ. Γαβριηλίδου, 3. Δ. Πατρικίος, 4. Ι. Μωυσιδης, 5. Α. Ελ Αζάμη.

Νέοι Ασφ. Σύμβουλοι: 1. Ε. Τσαχίριδου, 2. Α. Τζιώτζιος, 3. Σ. Τσιχλής.

Στρατολογήσεις σε ισχύ

Συντονιστές: 1. Δ. Φαραντούρης, 2. Β. Βασιλόπουλος, 3. Κ. Σαριδάκης.

Unit Managers: 1. Α. Αλεξίου, 2. Γ. Ταμβάκος, 3. Κ. Γκοφφινουπούλου.

Από τους συνεργαζόμενους Πράκτορες - Μεσίτες Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλιών

1. Mega Insurance Brokers, 2.

Infotrust, 3. Σχήμα, 4. Mega Agency, 5. AON Hellas.

Μεικτά εγγεγραμμένα ασφαλιστρα Γενικών εκτός Αυτοκινήτου:

1. AON ΕΛΛΑΣ, 2. ΠΕΝΚΟ, 3. Ωμέγα, 4. Mega Insurance Brokers, 5. Marsh.

Νέα Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων:

1. Β. Πρεβεζάνος, 2. Marsh, 3. MARTEN.

Νέα Παραγωγή Υγείας:

1. ING Μεσιτική, 2. Life Solutions, 3. Delta & Brokers, 4. Infotrust, 5. Γ. Σπανοπούλου.



Πάνω: Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε νέα παραγωγή Υγείας
Αριστερά: Οι πρώτοι νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε νέα παραγωγή Υγείας



Πάνω, οι πρώτοι Συντονιστές σε νέα παραγωγή Υγείας, δεξιά, Οι πρώτοι νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε νέα παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών



Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε νέα παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών



Οι πρώτοι Unit Managers σε νέα παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών



Οι πρώτοι Συντονιστές σε νέα παραγωγή



Πάνω, βραβείο Αίεξ. Ταμπούρα στη Μ. Νικολάου, Ασφαλιστική Σύμβουλο, δεξιά, οι πρώτοι Unit Managers σε νέα παραγωγή Υγείας



ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Baloise
Group
Ελβετία

Deutscher Ring
Γερμανία

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

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

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



Μ. Καρρά,
Ν. Σακελλάρου,
Π. Δημητρίου

Στηρίζει τον Έλληνα ασφαλιστή και Έλληνα ασφαλισμένο

Με τη συμμετοχή 400 περίπου συνεργαζόμενων πρακτόρων και μεσιτών ασφαλίσεων πραγματοποιήθηκε πριν από λίγες μέρες η ετήσια εκδήλωση κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας της Generali Hellas στον καλαίσθητο χώρο του Πύργου Πετρέζα στο Πικέρμι

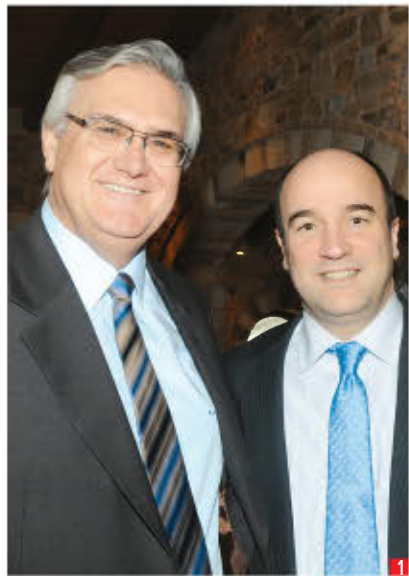
Καλωσορίζοντας τους παρισταμένους, ο διευθυντής Πωλήσεων της εταιρείας κ. Νίκος Σακελλάρου σημείωσε ότι και το 2011 η Generali στάθηκε δίπλα στους επαγγελματίες ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, οι οποίοι ανταποκρίθηκαν στις υψηλές απαιτήσεις μίας δύσκολης χρονιάς. Η αναπληρώτρια γενική διευθύντρια κ. Μαρία Καρρά σημείωσε ότι η Generali προχωρά σταθερά και δημιουργικά μπροστά και ατενίζει αισιόδοξα τη νέα χρονιά, με όπλο τη διεθνή τεχνογνωσία του ομίλου. Στη συνέχεια πήρε τον λόγο ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου κ. Πάνος Δημητρίου, ο οποίος στην ολιγόλεπτη ομιλία του εστίασε στον ρόλο του ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων, για την παροχή ολοκληρωμένων και υψηλής ποιότητας ασφαλιστικών λύσεων. «Η Generali, υπογράμμισε ο κ. Δημητρίου, συνεχίζει να πιστεύει στις απεριόριστες δυνατότητες του ανθρώπινου δικτύου πωλήσεων, στους ασφαλιστικούς συμβούλους πράκτορες και μεσίτες ασφαλείων».



1 Δ. Μελεξόπουλος, Λ. Μιζάν 2 Γ. Σεραφειμίδης, Ν. Σακελλάρου 3 Ν. Σακελλάρου, Δ. Νικοηλιάκος, Ν. Γεωργίου, Κ. Κολυβάς 4 Καλούμενος, Κ. Σιωπηρός 5 Γ. Κυρλάκης, Κ. Κεχρή, Ν. Τσόχας, Α. Γκόστη 6 Χ. Λακαφώσης, Α. Πετράκη, Ε. Ιατρού 7 Α. Σιφνάκη, Κ. Κεχρή, Π. Νίκου 8 Ν. Αναδιώτης, Μ. Καρρά, Γ. Δαλιάνης, Ν. Σακελλάρου 9 Γ. Λαής, Κ. Κίτσου, Κ. Χομόνδοζλης 10 Α. Ραφαηλίδης, Π. Δημητρίου, Ι. Παππάς 11 Π. Πιέρρος, Ν. Καραμπέλης, Ε. Ιατρού 12 Κ. Χομόνδοζλης, Σ. Σταυρόπουλος 13 Κ. Αλφιερός, Ν. Σακελλάρου, Κ. Σφυρής 14 Π. Δημητρίου, Ε. Σακελλάρου 15 Μ. Καρρά, Γ. Κατσιώτης 16 Ν. Σακελλάρου, Γ. Σίνος, Ε. Μάνου, Γ. Βιληράς 17 Γ. Αργυρόπουλος, Σ. Χιλέμπος, Ν. Σακελλάρου, Γ. Τούντας 18 Α. Καλήργης, Σ. Συγγρός, Τ. Ριτσάτος, Δ. Μελεξόπουλος 19 Γ. Σίννης, Σ. Γκούμας



«Μόνο ο επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος μπορεί μακροπρόθεσμα να συμβάλει στη μεγέθυνση της ασφαλιστικής αγοράς» είπε ο κ. Δημητρίου και πρόσθεσε ότι «η Generali επιζητεί την περαιτέρω ανάπτυξη της μέσα από την ανάπτυξη όλης της αγοράς», καθώς πιστεύει στο μέλλον του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης και στο μέλλον του επαγγελματία ασφαλιστικού διαμεσολαβητή. Ο κ. Δημητρίου, διαβεβαίωσε τους παρισταμένους ότι «η Generali θα βρίσκεται πάντα εδώ όπως τα τελευταία 125 χρόνια, στηρίζοντας με την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητά της τον Έλληνα ασφαλιστή και τον Έλληνα ασφαλισμένο, προσφέροντας τη σιγουριά που όλοι έχουν ανάγκη σε ένα αβέβαιο και γεμάτο προκλήσεις κόσμο». Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με την κοπή της παραδοσιακής πρωτοχρονιάτικης πίτας, όπου το φλουρί κέρδισαν η κυρία Ε. Μαρτέν και οι κ. Κ. Σιωπηρός και Π. Χαϊκάλης.



1



2



3



4



5



7



9

5 Σ. Κροκιδάς, Π. Δημητρίου, Κ. Κροκιδάς, 6 Γ. Κατσάνος, Ι. Κατσαδούρης, Δ. Κριτσιλάς, 7 Π. Δημητρίου, Μ. Καρρά, 8 Π. Λυσασιός, Γ. Νικολάκος, Δ. Ζαφειρίου, 9 Ο. Δημητριάδης, Ε. Μάνου 10 Γ. Κατσάνος, Α. Γερομυσταλάκης, Δ. Γαβαλάκης, Σ. Συγγρός



6



8



10

1 Ν. Αναδιώτης, Γ. Κουδούνης, 2 Π. Νέζης, Ν. Κατσιπόντης, Κ. Χομόνδοζλης, Μ. Γκούτσης, 3 Γ. Σισμάνης, Μ. Λαμπροπούλου, 4 Γ. Κυρλάκης, Μ. Σκλαβούνου, Π. Καπάντζας, Ν. Σακελλαρίου



1



2



3



4

1 Γ. Δαλιάνης, Β. Δραγάτη, 2 Κ. Γρηγορόπουλος, Κ. Παλυβιάς, Ν. Αγιασματζής, Ρ. Αγιασματζή, 3 Δ. Παπαδοπούλου, Ν. Κεχαγιάδου, 4 Ι. Πετρίδης, Κ. Μαυρόπουλος, Γ. Καραβιάς, Π. Δημητρίου, 5 Χ. Παντελιάς, Π. Δημητρίου, 6 Ι. Σπηλιοπούλου, Α. Ματσούλη, Ε. Λαμπρούκου, 7 Ν. Γεωργίου, Α. Τρύφων, Ο. Δημητριάδης, 8 Χ. Ερωτοκρίτου, Μ. Καρρά, 9 Γ. Ζαφειρίου, Π. Καπάντζας, 10 Κ. Κεχρή, Μ. Τσιλιμάρη



5



6



7



8



9



10



11



12



13



14



15



16

11 Ν. Σούλας, Δ. Παπαδόπουλος, Δ. Μελεξόπουλος, Α. Τσιτουρίδης, 12 Κ. Σπύρου, Α. Καραγεώργος, Ευ. Σπύρου, 13 Κ. Κεχρή, Α. Ιωάννου, Θ. Παπανικητάς, 14 Π. Δημητρίου, Ε. Μαρτέν, 15 Γ. Καννιάς, Σ. Χλέμπος, Θ. Νικολάου, 16 Σ. Πατρικίος, Κ. Χομόνδοζλης, Α. Ραφαηλίδης, 17 Μ. Σουρίκα, Π. Δημητρίου, Κ. Σουρίκας



17



18



19



20



21

18 Γ. Αρμενιάκης, Π. Δημητρίου, Γ. Κυρλάκης, 19 Π. Χαϊκάλης, Π. Δημητρίου, 20 Κ. Σιωπηρός, Π. Δημητρίου, 21 Α. Ραφαηλίδης, Ν. Οικονομοπούλου

Με πλούσια δραστηριότητα

Γραφείο Π. Φαραό



Στην περιοχή Πυργιώτικα Ναυπηλίου συναντήθηκαν οι συνεργάτες της AXA Ασφαλιστικής, του γραφείου πωλήσεων κ. Περικλή Φαραό. Το εργασιακό τριήμερο διοργανώθηκε στο πλαίσιο του καθιερωμένου προγραμματισμού του γραφείου ενόψει της νέας παραγωγικής χρονιάς. Όπως αναφέρει η εταιρεία, ο επαγγελματισμός αποτελεί βασικό χαρακτηριστικό των συνεργατών του γραφείου, ακόμη και του πιο νέου συνεργάτη, γεγονός που δεν θα μπορούσε να παραλειφθεί από τη θεματολογία. Επιπρόσθετα, τονίστηκε ο ιδιαίτερα σημαντικός κοινωνικός ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης με δεδομένες τις καταστάσεις που βιώνουμε. Τους συνεργάτες συνόδευσαν ο κ. Σμπιλής Κοσμάς, διευθυντής πωλήσεων, και ο κ. Λαγογιάννης Κωνσταντίνος, επιθεωρητής πωλήσεων του γραφείου, καθώς και ο περιφερειακός διευθυντής κ. Μουντάκης Βασίλειος.

Γραφείο πωλήσεων Μωσή Μανουάχ



Την ετήσια εκδήλωση για την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας πραγματοποίησε το γραφείο πωλήσεων της AXA

Ασφαλιστικής υπό τη διεύθυνση του κ. Μωσή Μανουάχ στη Λάρισα. Ο κ. Μανουάχ, πλαισιωμένος από τον βοηθό συντονιστή κ. Νικόλαο Μπλαντέμη, συνεχάρη ιδιαίτερα όλους τους συνεργάτες του, για τη συμβολή τους στην επίτευξη των στόχων το 2011, αφού σε μια τόσο δύσκολη χρονιά τα αποτελέσματα ήταν εξαιρετικά και κυμάνθηκαν σε υψηλά επίπεδα, τόσο στις ασφαλίσσεις ζωής όσο και στις γενικές ασφαλίσσεις. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης πραγματοποιήθηκε η βράβευση των συνεργατών των κυριών Γ. Λύτρα και Α. Τσιβούλη.



Γραφείο Βασίλη Μαγγίνα

Στην Αράχοβα είχαν την ευκαιρία να ταξιδέψουν οι συνεργάτες της AXA Ασφαλιστικής του γραφείου πωλήσεων κ. Βασίλη Μαγγίνα. Το ταξίδι διοργανώθηκε στο πλαίσιο ενός εργασιακού συνεδρίου ενόψει της νέας παραγωγικής χρονιάς. Κατά τη διάρκεια του τριήμερου πραγματοποιήθηκε συνάντηση στον συνεδριακό χώρο του ξενοδοχείου, όπου αναπτύχθηκαν ενδιαφέροντα θέματα, όπως ο παραγωγικός απολογισμός του 2011, η διατηρησιμότητα και η στρατηγική των πωλήσεων για το 2012. Τους συνεργάτες συνόδευσαν ο κ. Κοσμάς Σμπιλής, καθώς και ο επιθεωρητής πωλήσεων του Agency System κ. Ευστάθιος Γκίτικας.

Περιφερειακή Διεύθυνση Αναστάσιου Παυλίδη



Την ετήσια εκδήλωση για την κοπή πίτας πραγματοποίησε η Περιφερειακή Διεύθυνση της AXA Ασφαλιστικής με διευθυντή τον κύριο Αναστάσιο Παυλίδη, όπου παρευρέθηκαν όλοι οι συνεργάτες της Περιφερειακής από τα γραφεία της Δράμας, της Θεσσαλονίκης, της Καβάλλας, των Σερρών, της Κατερίνης και της Ορεστιάδας. Ανοίγοντας την εκδήλωση, ο κ. Ευστάθιος Γκίτικας, επιθεωρητής πωλήσεων Agency System, έκανε τον απολογισμό του παραγωγικού έτους 2011 σε ό,τι αφορά την Περιφερειακή Παυλίδη, της οποίας τα αποτελέσματα ήταν εξαιρετικά και κυμάνθηκαν σε υψηλά επίπεδα, τόσο στις ασφαλίσσεις ζωής όσο και στις γενικές ασφαλίσσεις. Ο κ. Κοσμάς Σμπιλής, διευθυντής πωλήσεων Agency System της AXA Ασφαλιστικής, έδωσε τον τόνο των πωλήσεων του δικτύου για το 2012, αναλύοντας τους στόχους και υποδεικνύοντας τις ευκαιρίες που δημιουργούνται για τους συνεργάτες μέσα από συνθήκες οικονομικής κρίσης. Ο κ. Αναστάσιος Παυλίδης συνεχάρη τους συνεργάτες του για τις πολύ καλές επιδόσεις τους το 2011 και επισήμανε την ανάγκη της συνεχούς προσπάθειας όλων των συνεργατών και την αύξηση της παραγωγικής δραστηριότητάς τους, με στόχο την επίτευξη των υψηλών προσδοκιών της Περιφερειακής.



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



Ο Θ. Κοκκάλλας CEO στην ERGO Τουρκίας

Θυγατρική της Ergo International



Διευρυμένα καθήκοντα για τον κ. Θεόδωρο Κοκκάλλα, ο οποίος αναλαμβάνει CEO της Ergo Τουρκίας από την 1η Μαρτίου. Όπως ανακοίνωσε η διοίκηση της ERGO International, ο κ. Κοκκάλλας θα διαδεχθεί τον κ. Akin Kozanolgu, ο οποίος πρόκειται να συνταξιοδοτηθεί. Από το 2004, ο κ. Θ. Κοκκάλλας κατέχει τη θέση του CEO της Ergo Ελλάδας, την οποία και θα διατηρήσει παράλληλα με την αντίστοιχη θέση στην Τουρκία. «Ο κ. Κοκκάλλας είναι ένα διακεκριμένο και αναγνωρισμένο πλέον στέλεχος του ομίλου μας και ένας από τους πιο άξιους, ικανούς και επιτυχημένους CEOs», σχολίασε ο κ. Andreas Kleiner, μέλος του διοικητικού συμβουλίου της Ergo International και υπεύθυνος για την Ασία και την Τουρκία. «Τα τελευταία χρόνια έχει αναδείξει την Ergo στην Ελλάδα ως μια από τις πιο κερδοφόρες και ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρείες στη χώρα, καταλαμβάνοντας σημαντικό μερίδιο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Με την πείρα και το υπόβαθρο που διαθέτει, είναι ο ιδανικός υποψήφιος να οδηγήσει την Ergo Τουρκίας, όπως και την Ergo Ελλάδα, σε μια επιτυχημένη πορεία», πρόσθεσε ο κ. Andreas Kleiner. Εκφράζοντας την ικανοποίησή του, ο κ. Κοκκάλλας τόνισε μεταξύ άλλων ότι «η πρόκληση είναι μεγάλη σε μια αγορά με σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης, όπου η Ergo Τουρκίας κατέχει κυρίαρχη θέση. Ταυτόχρονα, θα δημιουργήσει οικονομι-

ες κλίμακος με θετική επιρροή στην εξέλιξη και των δύο εταιρειών, ενώ, παράλληλα, σηματοδοτεί την ανάγκη διοικητικών προσαρμογών στην εταιρεία μας στην Ελλάδα, προκειμένου να διασφαλιστεί η ομαλή συνέχιση της αναπτυξιακής και πετυχημένης της πορείας», πρόσθεσε ο κ. Κοκκάλλας. Επισημαίνεται ότι στο πλαίσιο των εξελίξεων, ο κ. Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου, μέλος του Δ.Σ. και αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Ergo Ελλάδας, θα αναπληρώνει τον κ. Θ. Κοκκάλλα κατά τα διαστήματα της απουσίας του, ενώ ειδικά σε θέματα ανάληψης κινδύνων Λοιπών Κλάδων καθώς και Αντασφαλίσεων, ο κ. Κοκκάλλας θα αναπληρώνεται από τον εντεταλημένο σύμβουλο κ. Γιάννη Λινό.

Η Ergo δίπλα στο δίκτυο πωλήσεων

Συναντήσεις με το δίκτυο πωλήσεων διοργάνωσε ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλλας, μαζί με τον κ. Δημήτριο Χατζηπαναγιώτου, τον κ. Ευστάθιο Τσαούση, εμπορικό διευθυντή, και τον κ. Στέλιο Βουγιουκλήδη, διευθυντή πωλήσεων. Ο κ. Κοκκάλλας με τα στελέχη της εταιρείας «όργανωσαν» κυριολεκτικά την ελληνική περιφέρεια, προκειμένου να βρεθούν κοντά στους συνεργάτες της εταιρείας, να συζητήσουν μαζί τους επίκαιρα θέματα της αγοράς, να αφουγκραστούν τα ζητήματα που τους απασχολούν, ιδιαίτερα τη δύσκολη αυτή χρονική περίοδο, αλλά και για να τους ενημερώσουν για τις προγραμματισμένες ενέργειες της εταιρείας,

Υιοθετεί τον θεσμό του πρεσβευτή του πελάτη

Η Ergo, αποδεικνύοντας εν τω μεταξύ έμπρακτα τη δέσμευσή της ότι «Ασφάλιζω σημαίνει καταλαβαίνω», υιοθετεί τον θεσμό του Customer Ambassador - «Ο Πρεσβευτής του Πελάτη». Η νέα αυτή υπηρεσία σηματοδοτεί την πρόθεση της εταιρείας να στρέψει με ακόμη μεγαλύτερο ενδιαφέρον την προσοχή της στις ανάγκες και στα προβλήματα των πελατών της.

Ο Customer Ambassador - «Ο Πρεσβευτής του Πελάτη» έχει εκτελεστική αρμοδιότητα επίλυσης διαφορών και

σαφή αποστολή:

να επιδιώκει τη διασφάλιση των δικαιωμάτων των πελατών σε συνολική διάσταση,

να εκπροσωπεί τα συμφέροντα των πελατών κατά τη λήψη αποφάσεων της εταιρείας,

να επιμελείται και να συντονίζει τη δίκαιη και αμερόληπτη διευθέτηση προβλημάτων για λογαριασμό των πελατών, να εντοπίζει τυχόν επαναλαμβανόμενα προβλήματα και να φροντίζει για την οριστική και ξεκάθαρη επίλυσή τους.



που στόχο έχουν να διασφαλίζουν την ποιότητα των εργασιών τους και τη διατήρηση της σταθερότητας στην επαγγελματική αυτή σχέση.

Ειδικότερα, ο κ. Δ. Χατζηπαναγιώτου ανακοίνωσε και ανέλυσε τους νέους τρόπους είσπραξης που υιοθετεί η εταιρεία, ενώ ο κ. Στ. Τσαούσης αναφέρθηκε στο νέο πλαίσιο λειτουργίας στις αποζημιώσεις, καθώς και στις αλλαγές των εταιρικών διαδικασιών που αποσκοπούν στην

καλύτερη και αποδοτικότερη εξυπηρέτηση τόσο του δικτύου πωλήσεων, όσο και των ασφαλισμένων της εταιρείας. Ο κ. Σ. Βουγιουκλήδης επικεντρώθηκε σε θέματα εκπαίδευσης και πιστοποίησης γνώσεων των ασφαλιστικών διαμεσοληθτών, όπως αυτά αποτυπώνονται στο σχέδιο πράξης του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος. Τέλος, ο γενικός διευθυντής της Ergo, κ. Θ. Κοκκάλλας, αναφέρθηκε στην πολύ καλή πορεία της εταιρείας και στη

δυναμική που έχει αναπτυχθεί τα τελευταία χρόνια, τονίζοντας, μεταξύ άλλων, ότι «πάγια στρατηγική μας πολύ πριν από την εμφάνιση της οικονομικής κρίσης, ήταν η χαλύβδωση της φερεγγυότητάς μας. Η μέχρι σήμερα πορεία μας και τα εξαιρετικά μας αποτελέσματα, λοιπόν, δεν είναι συμπτωματικά ούτε θέμα τύχης, αλλά απόρροια της στρατηγικής που έχουμε χαράξει και ακολουθούμε απαρέγκλιτα τα τελευταία χρόνια», ανέφερε ο κ. Κοκκάλλας.

Διάκριση για την Ergo Ελλάδα



Ο πρόεδρος του Δ.Σ. της Ergo International Dr. Jochen Messemer, μαζί με τους κ. Θεόδωρο Κοκκάλλα, Στάθη Τσαούση και Μαρκέλλα Τσουρουγιάννη

Η Ergo Ελλάδα βραβεύθηκε από τη μητρική της εταιρεία για τον συνολικό θετικό απολογισμό της χρονιάς που πέρασε, για την επιτυχή αλλαγή της εταιρικής επωνυμίας της, αλλά και για την ανάδειξη των αξιών που η αλλαγή αυτή σηματοδοτεί. Για το 2011 υποβλήθηκαν συνολικά 44 προτάσεις από τις 35 χώρες στις οποίες δραστηριοποιείται ο όμιλος, και το διοικητικό συμβούλιο της Ergo, έπειτα από ψηφοφορία, ανέδειξε τέσσερις υποψηφίους που πληρούσαν τα κριτήρια, ενώ η Ergo Ελλάδα ήταν η μόνη εταιρεία που διακρίθηκε εκτός της Γερμανίας.

Ειδικότερα, στην Ergo Ελλάδα απονεμήθηκε το Ergo Award 2011, ένα βραβείο που απονέμεται σε υπαλλήλους του ομίλου που διακρίθηκαν για την προσπάθειά τους να ενισχύσουν τις εταιρικές αξίες και συνέβαλαν στην πρόωθη-ση και εφαρμογή τους.



Βραβείσεις Συνεργατών, από αριστερά προς τα δεξιά: Γιώργος Αργυρίδης - Φανή Καλαματιανού - Ανδρέας Πανόπουλος - Peter Stoeckl - Φώτης Βαλεράς - Ανδρέας Αναγνωστόπουλος - Regina Spieler - Γιώργος Τάσσης - Νάντια Σταυρογιάννη - Ιωάννης Οικονόμου - Παναγιώτης Μαστρογιάννης

Το κύρος και η αξιοπιστία είναι τα συστατικά επιτυχίας της DAS-Hellas, επιτυχίας που φώτιζε και τα πρόσωπα των ανθρώπων της στην εκδήλωση για το ξεκίνημα της νέας χρονιάς, που πραγματοποιήθηκε από κοινού με την ERGO Hellas σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας.

Όπως ανακοινώθηκε, τη διετία που προηγήθηκε η DAS-Hellas διπλασίασε το portfolio της, γεγονός ιδιαίτερα αξιοσημείωτο στους δύσκολους καιρούς που διανύουμε, ενώ το 2011 «κλήιδωσε» αυτή την επιτυχία και αποτέλεσε εφαλτήριο για ακόμα μεγαλύτερη ανάπτυξη. Ανάπτυξη για την οποία ήδη οι άνθρωποι της εργάζονται μεθοδικά και όπως χαρακτηριστικά

τόνισε στην ομιλία της η κ. Νάντια Σταυρογιάννη, αντιπρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος της DAS-Hellas, «Δεν εφησυχάζουμε, αφουγκραζόμαστε καθημερινά τις ανάγκες της αγοράς και δημιουργούμε νέα καινοτόμα προϊόντα που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της εποχής». Νέα προϊόντα σχεδιασμένα να «ενσωματώνουν» τις αλληλαγές στο παραδοσιακό μοντέλο παροχής νομικών υπηρεσιών και να καλύπτουν τις απαιτήσεις που γεννούν η γενικότερη ανασφάλεια, η αγωνία, τα νέα συναλλακτικά ήθη, η αβεβαιότητα που επικρατεί και καθιστά πλέον την ασφάλεια νομικής προστασίας πέρα από χρησιμότητα, αναγκαίοτητα. Το 2011 η DAS-Hellas πίστεψε στις δυνάμεις της και τις



Θεόδωρος Κοκκάλης - Νάντια Σταυρογιάννη, αντιπρόεδρος Δ.Σ. και γενικός διευθυντής ERGO Hellas - αντιπρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος DAS-Hellas

ικανότητες των συνεργατών της. Και τα κατάφερε. Επένδυσε σημαντικά και ουσιαστικά στην εξυπηρέτηση των ζημιών, στην έγκαιρη ενημέρωση και στην προάσπιση των συμφερόντων των πελατών της.

Νέοι, άριστα εκπαιδευμένοι συνάδελφοι εντάχθηκαν στη μεγάλη «οικογένεια» της εταιρείας και προσφέρουν ήδη με συνέπεια τις γνώσεις και τον δυναμισμό τους.

Νέες συνεργασίες που υλο-



Αριστερά: Νάντια Σταυρογιάννη, αντιπρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος DAS-Hellas, δεξιά: Γιώργος Τάσσης, διευθυντής Πωλήσεων DAS-Hellas



ποιήθηκαν με δικηγόρους εξειδικευμένους σε συγκεκριμένα αντικείμενα του δικαίου, παρέχουν τη δυνατότητα στην εταιρεία να υποστηρίξει με αποτελεσματικό τρόπο εξειδικευμένα ασφαλιστικά προγράμματα, εμπλούτισαν το υπάρχον επιτυχημένο δίκτυο συνεργατών, συμβάλλοντας και διευκολύνοντας το σύνθετο και δύσκολο έργο όλων για καλύτερη και αποτελεσματικότερη εξυπηρέτηση των υποθέσεων των πελατών.

Συγκινητική στιγμή της βραδιάς αποτέλεσε η αποχαιρετιστήρια ομιλία του κ. Peter Stoeckl, μέχρι πρότινος υπεύθυνου σε διεθνές επίπεδο για την Ελλάδα. Την Ελλάδα που τόσο αγάπησε, την DAS-Hellas και τους Έλληνες που ταύτισε μαζί τους. Τον «Πέτρο», όπως του αρέσει πλέον να τον προσφωνούν, διαδέχτηκε στο βήμα η κ. Regina Spieler. Στην πρώτη της ομιλία στην Αθήνα ως Regional Manager για τη Νότια Ευρώπη, αφού «συστήθηκε» στο ακροατήριο, αναφέρθηκε στους σταθμούς της επιτυχημένης επαγγελματικής σταδιοδρομίας της. Η κ.

Spieler επαναβεβαίωσε με υπερηφάνεια την εμπιστοσύνη και τη στήριξη της στην DAS-Hellas, τη διοικητική της ομάδα και τους συνεργάτες της και ανακοίνωσε την εκ μέρους της ανάληψη της εποπτείας της Διοίκησης Νότιας Ευρώπης, στο πλαίσιο της οποίας η DAS-Hellas συνεργάζεται στενά με τις αδελφές εταιρείες της Ιταλίας και της Ισπανίας. Στην ομιλία του ο κ. Θ. Κοκκάλης, αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής της ERGO Hellas, αναφέρθηκε διεξοδικά στις επιτυχίες της προηγούμενης χρονιάς και στις ευκαιρίες εξέλιξης που δημιουργούν οι προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο ασφαλιστικός κλάδος.

Στη βράβευση των διακριθέντων συνεργατών που ακολούθησε, ο κ. Γιώργος Τάσσης, διευθυντής πωλήσεων της DAS-Hellas, εξήρε τη σπουδαιότητα του παραγωγικού δικτύου, τους ευχαρίστησε για το σημαντικό έργο που επιτελούν όλοι και τους ευχήθηκε ακόμα μεγαλύτερες επιτυχίες.



Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια ΕΑΕΕ



Regina Spieler, Member of the Board Regional Manager of Southern Europe DAS-International

και επαναδιατύπωσαν τη βεβαιότητά τους πως το 2012 θα είναι μια επιτυχημένη χρονιά. Θα αγωνιστούν και θα τα καταφέρουν. Σημειώνεται ότι την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία της η κ. Μ. Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, η

οποία στην ομιλία της αποτύπωσε με σαφήνεια τον «χάρτη» της ασφαλιστικής αγοράς του σήμερα, αναφέρθηκε στις τρέχουσες εξελίξεις και κλείνοντας υπογράμμισε την επιτυχημένη «πορεία» των δύο εταιρειών, η οποία στηρίζεται στο κύρος και στην αξιοπιστία που διαθέτουν.

Ισχυρές συνεργασίες και στοχευμένη πολιτική

Ισχυρές συνεργασίες, αυστηρή επιλογή των καλύτερων αντασφαλιστών της διεθνούς αγοράς και συστηματική, στρατηγικά στοχευμένη αντασφαλιστική πολιτική περιλαμβάνει η πολιτική της International Life, για τη μέγιστη δυνατή ασφάλεια και υψηλή ποιότητα υπηρεσιών και προϊόντων σε πελάτες και συνεργάτες.

Όπως σημειώνει η εταιρεία, είναι προσηλωμένη στη σύναψη συμβάσεων που διασφαλίζουν τους ευνοϊκότερους όρους για τους πελάτες και τους συνεργάτες της, επιλέγει με αυστηρά κριτήρια τους αντασφαλιστές της. Στο πλαίσιο αυτό η International Life συνεργάζεται με τις κορυφαίες εταιρείες με υψηλό rating της διεθνούς αγοράς και συγκεκριμένα, στον Κλάδο Ζωής με τις Hannover Re, Scor Re, Mapfre και Pacific Re και στον Κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων με τις Munich Re, Swiss Re, New Re, Mapfre, Sava Re, Scor Global, Mitsui Sumitomo και Partner Re. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι περισσότεροι κλάδοι δραστηριότητας της International Life λειτουργούν με αναλογικές συμβάσεις τύπου quota share και surplus, με τις οποίες η International Life επιμερίζει το αναλαμβανόμενο ρίσκο με την αντασφαλιστική εταιρεία. «Στόχος της εταιρείας μας, μέσω της αντασφαλιστικής πολιτικής που ακολουθούμε, είναι να προσφέρουμε στους πελάτες μας ασφάλεια και ταχύτητα εξυπηρέτησης, ανταποκρινόμενοι άμεσα και με συνέπεια στα αιτήματα αποζημιώσεων, διατηρώντας με αυτό τον τρόπο υψηλό δείκτη ικανοποίησης, τονίζει μεταξύ άλλων ο κ. Φωκίων Μπράβος, πρόεδρος του ομίλου International Life.



Φωκίων Μπράβος

Ολοκληρωμένες λύσεις μέσω του Inlife Web System

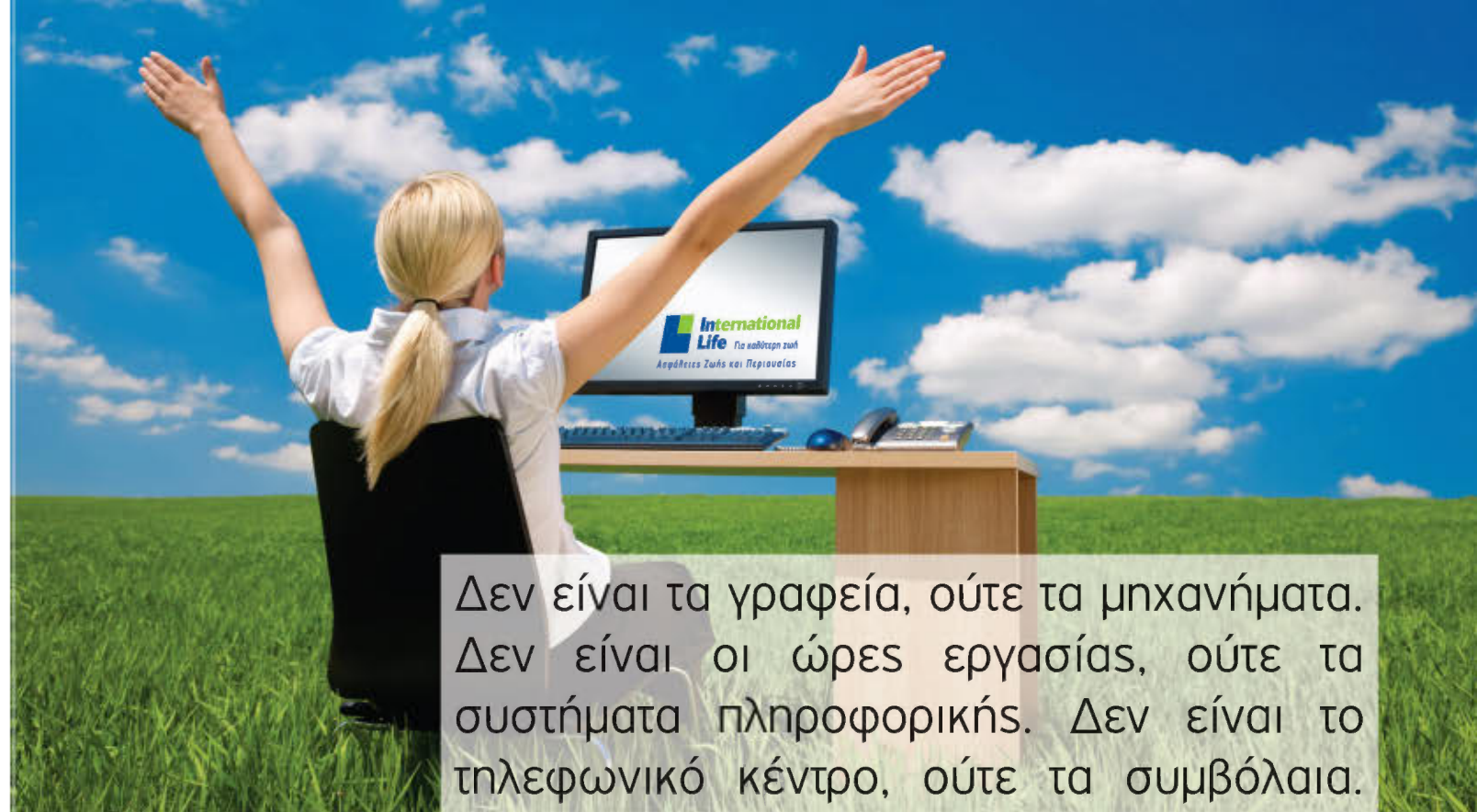
Καινοτομία, ταχύτητα στις διαδικασίες, αποτελεσματικότερη εσωτερική επικοινωνία και επενδύσεις στην υψηλή τεχνολογία υπόσχεται εν τω μεταξύ η International Life και για το 2012. Η εταιρεία συνεχίζει να επενδύει στο διαδικτυακό σύστημα Intranet «Inlife Web System», το οποίο έχει αναπτυχθεί από το 2001 και αποτελεί ένα σύστημα μοναδικό για τη λειτουργία του στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Σήμερα, σχεδόν το σύνολο των εργασιών και των συναλλαγών της International Life, σε ποσοστό 95%, εκτελούνται μέσω του συστήματος Inlife Web, ενώ προστίθενται και νέες υπηρεσίες διαρκώς.

Η καινοτομία του Inlife Web System έγκειται στις online υπηρεσίες, στις οποίες περιλαμβάνονται μεταξύ άλλων η τιμολό-

γηση, η προετοιμασία και η αποστολή προσφοράς στον πελάτη, η έκδοση αίτησης, η προβολή και παρακολούθηση όλων των συμβολαίων του πελάτη, η παρακολούθηση της διαδικασίας αποζημίωσης μέσω του ηλεκτρονικού φακέλου ζημιάς, η παρακολούθηση παραγωγής, χαρτοφυλακίου και αμοιβών συνεργατών. Με αυτό τον τρόπο, το Inlife Web απλοποιεί την εργασία των εργαζομένων, προσφέρει άμεση εξυπηρέτηση των συνεργατών, 24 ώρες το 24ωρο, όπου και αν βρίσκονται. Επίσης, επιτρέπει τη ροή και την αρχειοθέτηση των πληροφοριών, με λιγότερη προσπάθεια και χαμηλότερο κόστος, διασφαλίζοντας ταχύτητα και ποιότητα συναλλαγών. Τέλος, αποτελεί ακόμα ένα βήμα για τη βελτιστοποίηση των υπηρεσιών της εταιρείας, εν όψει του Solvency II.

Όπως σημειώνει και ο κ. Φωκίων Μπράβος, πρόεδρος του ομίλου International Life, «η International Life αποτελεί μια από τις πιο σύγχρονες τεχνολογικά εταιρείες στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Χάρη στη διαρκή ανάπτυξη του συστήματος Inlife Web System, έχουμε εξελίξει τις δυνατότητες και τις χρήσεις του, καθιστώντας το ένα ουσιαστικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για την International Life έναντι των υπολοίπων εταιρειών του κλάδου. Στόχος μας είναι να γίνουμε μια εταιρεία η οποία δεν θα χρησιμοποιεί καθόλου χαρτί, και να ανταποκρινόμαστε στις ανάγκες και τα αιτήματα των συνεργατών και των πελατών μας, επιταχύνοντας και απλοποιώντας το έργο τους, προς όφελος και των πελατών μας».



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

**Συνεργασία
με την
GLASSDRIVE®**
Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

Συνεργασία με την εταιρεία Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλεια Μινέττα στον τομέα της αντικατάστασης και επισκευής κρυστάλλων αυτοκινήτου, ξεκίνησε η Glassdrive, στο πλαίσιο της ανάπτυξης της. Οι πελάτες της ασφαλιστικής εταιρείας έχουν τώρα τη δυνατότητα να εξυπηρετούνται μέσω του δικτύου της Glassdrive, που απαρτίζεται από 26 σταθμούς και 15 κινητές μονάδες, καθώς επίσης και από 60 συνεργαζόμενα συνεργεία πανελλαδικά. Με ένα απλό τηλεφώνημα μπορούν να αντικαταστήσουν ή να επισκευάσουν τα κρύσταλλα του αυτοκινήτου τους άμεσα, άνετα και αξιόπιστα. Οι άρτια καταρτισμένοι τεχνίτες της Glassdrive μπορούν να αξιολογήσουν αμέσως τη ζημιά και να προβούν εκεί που επιτρέπεται στην επισκευή ή, σε περιπτώσεις που αυτό δεν είναι εφικτό, στην αντικατάσταση του κρυστάλλου. Η συνεργασία προσφέρει στους ασφαλισμένους οδηγούς που καλύπτονται για θραύση κρυστάλλων, μόνο γνήσια κρύσταλλα αυτοκινήτων από τους μεγαλύτερους προμηθευτές των περισσότερων αυτοκινητοβιομηχανιών, κατασκευασμένα σύμφωνα με τις προδιαγραφές Κατασκευαστών Πρωτότυπου Εξοπλισμού (Original Equipment Manufacturer - OEM). Επιπλέον, χάρη στην πολυετή πείρα των τεχνικών του δικτύου της, η Glassdrive διασφαλίζει την ποιότητα εργασιών προσφέροντας γραπτή εγγύηση εφ' όρου ζωής.



Σταθεροποιείται η κερδοφορία



Με κερδοφορία έκλεισε το 2011 για την Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλεια Μινέττα, με τα κέρδη να αγγίζουν τα 6,4 εκατ. ευρώ, επιτυγχάνοντας σταθεροποίηση της κερδοφορίας παρά το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον, ενώ η εταιρεία, στοχεύοντας στη μέγιστη δυνατή ασφάλεια και ποιότητα προϊόντων και υπηρεσιών σε πελάτες, συνεργάζεται με διεθνούς εμβέλειας αντασφαλιστικούς οίκους. Σε ό,τι αφορά τα αποτελέσματα η εταιρεία κινήθηκε ανοδικά σε όλους τους κλάδους, πλην αυτού των αυτοκινήτων, και τα συνολικά έσοδα από τις ασφαλιστικές εργασίες άγγιξαν τα 122 εκατ. ευρώ. Η εταιρεία ενίσχυσε τις ασφαλιστικές προβλέψεις κατά 12 εκατ. ευρώ, οι οποίες συνολικά ανήλθαν σε 126 εκατ. ευρώ.

Η διοίκηση της εταιρείας, ανακοινώνοντας τους στόχους της για το 2012, καθώς και τις κατευθυντήριες γραμμές ανάπτυξης της, θέτει ως βασική προτεραιότητα την προετοιμασία της για το Solvency II και τη θωράκιση των οργανωτικών δομών της, ώστε να αντιμετωπίσει θετικά τις προκλήσεις του νέου θεσμικού περιβάλλοντος. Να σημειωθεί ότι η Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλεια Μινέττα δεν διαθέτει ομόλογα ελληνικού Δημοσίου και επομένως δεν θα επηρεασθεί από τις εργασίες του PSI.

Στο σκέλος των συνεργασιών, τώρα, πρωταρχικός στόχος της εταιρείας, μέσω της αντα-

σφαλιστικής της πολιτικής, είναι η άμεση εξυπηρέτηση και αποζημίωση του πελάτη και, όπως σημειώνει, έχοντας την απαραίτητη ισχυρή κεφαλαιακή βάση καθώς και την ισχυρή στήριξη, μέσω των αντασφαλιστικών συμβάσεων που έχει συνάψει, με διεθνούς εμβέλειας οίκους του εξωτερικού, μπορεί να εγγυηθεί τη μέγιστη δυνατή ασφάλεια στα προγράμματα που διαθέτει και ταυτόχρονα να εκπληρώσει τις απαιτήσεις του Solvency II, πριν ακόμα αυτό τεθεί σε εφαρμογή.

Σημειώνεται ότι οι αντασφαλιστικές συμβάσεις είναι είτε αναλογικού τύπου, για τον ορθολογικότερο επιμερισμό του αναλαμβανόμενου κινδύνου, είτε υπερβαλλούσης ζημίας, για την αποτελεσματικότερη προστασία του χαρτοφυλακίου.

Συγκεκριμένα, οι αντασφαλιστικές εταιρείες που συμμετέχουν είναι οι: Hannover Re, Scor, Axis, Mapfre Re, Amlyn, Gic, Mitsui Sumitomo, Korean Re, Sava Re, Devk, Triglav Re, Aspen Re, Arch Re, Covaehannover Re.



Κώστας Μπερτσιάς

Παγκόσμια Δύναμη στις Ασφάλειες Ζωής

MetLife Alico™



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

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

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

MetLife Alico™

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

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

Χθες... σήμερα... αύριο

Ισχυρή κερδοφορία παρουσίασε στη χρήση του 2011 η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, η μοναδική ασφαλιστική εταιρεία της κοινωνικής οικονομίας στη χώρα. Ειδικότερα, το 2011 σημείωσε κέρδη ύψους 9,6 εκατ. ευρώ, έναντι κερδών ύψους 0,85 εκατ. ευρώ στη χρήση του 2010, ενώ η παραγωγή ασφαλιστρών μειώθηκε κατά 5,88% και έκλεισε στα 44,4 εκατ. ευρώ, έναντι 47,2 εκατ. ευρώ το 2010.

Παρά τη μείωση της παραγωγής, που οφείλεται κυρίως στην επιλογή της διοίκησης να μην ανανεώσει ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο μεγάλου πελάτη και δευτερευόντως στη μικρή μείωση της παραγωγής στον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτου, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική βελτίωσε σημαντικά όλους τους τεχνικούς δείκτες.

Τα τεχνικά αποθέματα σαν ποσοστό επί των ασφαλιστρών αυξήθηκαν στο 134,27%, έναντι 125,68% το 2010, ενώ το



τεχνικό απόθεμα αυτοκινήτων αυξήθηκε στο 212,13% επί των ασφαλιστρών, έναντι 196,24% στη χρήση του 2010.

Παράλληλα, η εταιρεία αύξησε σημαντικά (κατά 44,26%) τα ίδια κεφάλαιά της, όσον αφορά την κάλυψη φερεγγυότητας, στα 26,4 εκατ. ευρώ, έναντι 19,6 εκατ. ευρώ στη χρήση 2010.

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα, ο κ. Θωμάς Ιωαννίδης, πρόεδρος του Δ.Σ. της εταιρείας,

σημείωσε ότι η πορεία της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής αποτελεί εγγύηση για τους εργαζομένους στην επιχείρηση, τους συνεργάτες της και κυρίως τους ασφαλισμένους της.

Ο γενικός διευθυντής της εταιρείας, κ. Δημήτρης Ζορμπάς, εξέφρασε την πεποίθηση ότι η Συνεταιριστική Ασφαλιστική στηρίζεται σε στέρεες οικονομικές βάσεις, και θα αντεπεξέλθει στις όποιες δυσκολίες δημιουργεί το αβέβαιο οικονο-

μικό περιβάλλον.

«Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, ως μέλος της Διεθνούς Ομοσπονδίας Συνεταιριστικών Ασφαλιστικών Οργανισμών, της ICMIIF, δεσμεύεται ότι θα τιμήσει το "Διεθνές έτος συνεταιρισμών - 2012", όπως ανακηρύχτηκε από τον ΟΗΕ, ενισχύοντας τον ανθρωποκεντρικό-κοινωνικό χαρακτήρα της, προσφέροντας ακόμη περισσότερη σιγουριά στους πελάτες της», πρόσθεσε ο κ. Ζορμπάς.

Όμιλος Unipol, εξαγορά μαμούθ

Τη δεύτερη θέση στην ιταλική ασφαλιστική αγορά (πρώτη στις γενικές ασφάλειες, δεύτερη στη ζωή) θα κατέχει ο ασφαλιστικός όμιλος Unipol μετά την εξαγορά των ασφαλιστικών εταιρειών Premafin, Milano Assicurazioni και Fondiaria.

Σημειώνεται ότι η Unipol είναι δημιουργήμα των συνεταιριστών της Ιταλίας και βασικός μέτοχος της δικής μας Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής. Σύμφωνα με ανακοίνωση που εξέδωσε η Unipol, συνυπεγράφη μεταξύ των Unipol Assicurazioni και οικογένειας Ligresti, η οποία κατέχει τις Premafin, Milano Assicurazioni και Fondiaria, μία μη δεσμευτική «Επιστολή προθέσεων», σύμφωνα με την οποία η Unipol δήλωσε την πρόθεσή της να συζητήσει ένα

πιθανό πλάνο που θα οδηγούσε στη συγχώνευση των εν λόγω εταιρειών, στοχεύοντας στη δημιουργία του μεγαλύτερου ιταλικού ασφαλιστικού ομίλου στον κλάδο γενικών ζημιών και τον δεύτερο στις ασφάλειες ζωής. Εξέφραζε, επίσης, την πεποίθηση ότι η συγχώνευση θα «έσωζε» τις εταιρείες του ομίλου Ligresti, που αντιμετώπιζαν πρόβλημα φερεγγυότητας, ενώ ο νέος αυτός όμιλος θα ήταν ικανός να ανταγωνιστεί μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες όχι μόνο σε εθνικό αλλά και σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Οι συζητήσεις συνεχίστηκαν και με νέα ανακοίνωση η Unipol βεβαίωσε τη συμφωνία με αντικείμενο τις αμοιβαίες ενέργειες για τη δημιουργία ενός πρότζεκτ συγχώνευσης



Εξασφαλίστε οικονομικά την υγεία της οικογένειάς σας...

Το πρόγραμμα ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ της Chartis, δημιουργήθηκε για να σας ελαφρύνει από τα νοσοκομειακά και ιατροφαρμακευτικά έξοδα που πιθανόν να προκύψουν σε περίπτωση ατυχήματος. Με πραγματικά προσιτό κόστος, μπορείτε να προστατεύσετε εσάς και την οικογένειά σας, με μόλις €117 το χρόνο και να αποζημιωθείτε από το πρώτο ευρώ εξόδων!

Επισκεφθείτε μας στο www.chartisinsurance.gr για να ενημερωθείτε για το εύρος και τα όρια των καλύψεων.

CHARTIS
ο κόσμος σας, με ασφάλεια

Μηνύματα ελπίδας από την ασφαλιστική αγορά

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ ΣΕ ΔΥΣΚΟΛΟΥΣ ΚΑΙΡΟΥΣ



Την ίδια σχεδόν στιγμή που οι εκπρόσωποι –έρημοι και απρόσωποι, που λίξει και ο Σαββόπουλος– της πολιτείας αναφέρονταν στα θετικά της ιδιωτικής ασφάλισης, στην εκδήλωση της ετήσιας τακτικής γενικής συνέλευσης της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, ενώ φρόντισαν πριν να κόψουν **ό,τι θετικό** μέτρο είχαν υλοποιήσει για την ανάπτυξη του κλάδου τα προηγούμενα χρόνια, ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης έδινε τις δικές του απαντήσεις, μηνύματα επιβίωσης, ελπίδας, ζωής και αισιοδοξίας.

Ήδη καταμέτρηση 25 εκατ. ευρώ αποζημίωση σε μία επιχείρηση, η οποία θα συνεχίσει τη λειτουργία, της προσφέροντας απασχόληση και ανάπτυξη στην περιοχή της Θράκης, ενώ σε άλλα 25 εκατ. ευρώ υπολογίστηκαν οι αποζημιώσεις που θα καταβάλουν οι ασφαλιστικές εταιρείες σε καταστήματα που κέντρου που καταστράφηκαν από τις ταραχές του Φεβρουαρίου.

Τα παραπάνω πιστοποιούν πλήρως αυτό που τόνισε ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος Γιώργος Κώτσαλος, μιλώντας στην εκδήλωση της ΕΑΕΕ με την ευκαιρία της ετήσιας τακτικής γενικής συνέλευσης.

Τι είπε ο κ. Κώτσαλος; Η ασφαλιστική δραστηριότητα είναι μια δραστηριότητα με ρόλο για την κοινωνία και την οικονομία, αναμφισβήτητο θετικό, διακριτό, συστημικά ασφαλή.



Σε αυτόν ακριβώς τον ρόλο που καλείται να διαδραματίσει η ιδιωτική ασφάλιση για τον περιορισμό της αβεβαιότητας και της ανασφάλειας που βιώνει η ελληνική κοινωνία, ως αποτέλεσμα της χρηματοοικονομικής κρίσης, ήταν αφιερωμένη η φεινή εκδήλωση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, η οποία πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της ετήσιας γενικής συνέλευσης, στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, με τίτλο «Ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης στην εποχή της ανασφάλειας».

Ο κ. Μουρμούρας ανέφερε ότι η συνεχής επιδείνωση της κοινωνικής ασφάλισης θα οδηγήσει τους πολίτες να αναζητήσουν εναλλακτικές ή συμπληρωματικές λύσεις, τόσο σε συνταξιοδοτικά προγράμματα όσο και σε ιατροφαρμακευτική περίθαλψη, γεγονός που θα συμβάλει σημαντικά στην ανάπτυξη του ασφαλιστικού κλάδου.

Ο κ. Νικόλαος Νικολόπουλος, βουλευτής Αχαΐας - τομεάρχης Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης της Νέας Δημοκρατίας, ανέφερε πως σήμερα, που ο χαρακτήρας της Δημόσιας Ασφάλισης αλλάζει, ο

μέσος Έλληνας εργαζόμενος αναζητεί νέες επιλογές να εξασφαλίσει το συνταξιοδοτικό του μέλλον, τη φροντίδα της υγείας του και την προστασία της περιουσίας του. Γι' αυτό τον λόγο, όπως επισήμανε, η δραστηριοποίηση του ασφαλιστικού κλάδου για την κάλυψη δομικών αναγκών κρίνεται μείζονος σημασίας.

Ο υποδιοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος, Ιωάννης Παπαδάκης, χαιρέτησε την εκδήλωση σημειώνοντας πως έχουν γίνει σημαντικά βήματα στον τρόπο άσκησης εποπτείας των ασφαλιστικών εταιρειών. Σε αυτό έχει συμβάλει καθοριστικά ο ίδιος ο ασφαλιστικός κλάδος, τόνισε, επισημαίνοντας στην ΤτΕ τα θέματα που απασχολούν τον κλάδο.

Ο κ. Ροβέρτος Σπυρόπουλος, διοικητής ΙΚΑ, υπογράμμισε πως η Ιδιωτική Ασφάλιση οφείλει να έχει συμπληρωματικό και ξεκάθαρο ρόλο στους τομείς των Συντάξεων και της Υγείας, προκειμένου να καλυφθούν οι αυξημένες ανάγκες που θα προκύψουν από την υποχώρηση των παροχών της Κοινωνικής Ασφάλισης.

Από την πλευρά του ο κ. Χαράλαμπος Βογιατζής, διευθυντής της Διεύθυνσης Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης, της Τράπεζας της Ελλάδος αναφέρθηκε μεταξύ άλλων σε μια σειρά από ζητήματα που απασχολούν τον ασφαλιστικό κλάδο και στις αντίστοιχες πρωτοβουλίες της ΤτΕ, όπως είναι οι ομάδες εργασίας για το Solvency II, η πιστοποίηση των διαμεσολαβούντων κ.ά. Κλείνοντας την εκδήλωση, ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Γιώργος Κώτσαλος, τόνισε πως τα περισσότερα από τα αιτήματα που έχει εκφράσει ο κλάδος με στόχο την ανάπτυξη του παραμένουν ανακατασκευασμένα, ενώ αντίθετα ο κλάδος παραμένει συνεπής ως προς τις δεσμεύσεις του και προχωρεί και πέραν αυτών, σε συνεχή αναβάθμιση της ποιότητας των υπηρεσιών του.

Ο κ. Κώτσαλος αναφέρθηκε στις πραγματικές προοπτικές ανάπτυξης που θα προέλθουν από τη μετατόπιση του ισοζυγίου Κοινωνικής - Ιδιωτικής Ασφάλισης. Την εκδήλωση συντόνισε η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη.

Alfa Beta Roto

Σε χρόνο-ρεκόρ η αποζημίωση από 6 εταιρείες

Στο ποσό των 25,850 εκατ. ευρώ, από τα μεγαλύτερα στην ιστορία της ασφαλιστικής αγοράς για ένα συμβάν, καθορίστηκε το ύψος της αποζημίωσης της Alfa Beta Roto, για τις ζημιές που υπέστη από την πυρκαγιά του Ιουλίου στις εγκαταστάσεις της στη ΒΙ.ΠΕ. Κομοτηνής. Οι ασφαλιστικές εταιρείες AXA (ηγέτης στο συνασφιστήριο), Interamerican, Εθνική Ασφαλιστική, Groupama Φοίνιξ, Ευρώπη και Generali, με τη διαμεσολάβηση της μεσιτικής εταιρείας Ξηρογιαννόπουλος Insurance Brokers και τη συνδρομή της εταιρείας πραγματογνωμόνων Πασκάλι & Στρατής, κατέληξαν σε συμφωνία με τη διοίκηση της Alfa Beta Roto για το τελικό ύψος της αποζημίωσης.

Η ενεργοποίηση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου της Alfa Beta Roto εξασφάλισε στην εταιρεία την πλήρη αποκατάσταση των ζημιών από την καταστροφική πυρκαγιά του περασμένου καλοκαιριού, ζημιών που, μεταξύ άλλων, αφορούσαν τις κτιριακές εγκαταστάσεις, τα μηχανήματα, τα εμπορεύματα, αθλήματα και την επακόλουθη απώλεια εισοδήματος. Η συμφωνία με την Alfa Beta Roto, πέρα από το γεγονός ότι προβλέπει την καταβολή μιας εκ των μεγαλύτερων αποζημιώσεων που χορηγήθηκε σε εταιρεία στην Ελλάδα, χαρακτηρίστηκε

ΕΑΕΕ

Η ασφαλιστική αγορά αποζημιώνει για τις καταστροφές

Πάνω από 25 εκατ. ευρώ υπολογίζονται οι ασφαλιστικές αποζημιώσεις από τις πρόσφατες καταστροφές στην Αθήνα, σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Η έρευνα αφορά τόσο το πλήθος όσο και το συνολικό ποσό των ζημιών που δηλώθηκαν (πρώτη εκτίμηση).

Με βάση στοιχεία από 23 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη, οι οποίες εκπροσωπούν το 97% της παραγωγής ασφαλίσεων στην ασφάλιση κατά κινδύνων πυρός μεταξύ των επιχειρήσεων-μελών της ΕΑΕΕ, τα συγκριτικά αποτελέσματα από τις απαντήσεις έχουν ως εξής:

Πλήθος φακέλων ζημιών: 252 (αναγγελίες ενεργοποίησης καλύψεων).
Πρώτη εκτίμηση αποζημιώσεων: 25.877.960 ευρώ. Αξίζει να σημειωθεί ότι, σύμφωνα με το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών (ΕΒΕΑ), καταμετρήθηκαν ζημιές σε 177 επιχειρήσεις της Αθήνας κατά τη



και από «σειρά θετικών ρεκόρ» για την ασφαλιστική αγορά, όπως τις 9 ημέρες που απαιτήθηκαν για τη συμφωνία της πρώτης προκαταβολής, ύψους 5 εκατ. ευρώ. Τις 24 ημέρες που απαιτήθηκαν –από το αίτημα της οριστικής απαίτησης– για τη σύνταξη της πραγματογνωμοσύνης. Τους 4½ μήνες που μεσολάβησαν από την ημέρα της ζημιάς για την ολοκλήρωση των διαδικασιών αποδοχής της αποζημίωσης και τις 6 ημέρες που μεσολάβησαν εν συνεχεία για την έναρξη καταβολής της αποζημίωσης. Την ικανοποίησή του για τη θετική εξέλιξη εξέφρασε ο πρόεδρος της εταιρείας Alfa Beta Roto κ. Χαράλαμπος Αργυρόπουλος, ενώ από την πλευρά του ο κ. Eric Kleijnen, διευθύνων σύμβουλος της AXA Ασφαλιστικής, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι η Alfa Beta Roto είναι ένα βασικό παράδειγμα για το τι μπορεί να προσφέρουν οι αξιόπιστες και φερέγγυες ασφαλιστικές εταιρείες.



διάρκεια των ταραχών (εκ των οποίων οι 45 υπέστησαν ολοσχερή καταστροφή), με εκτιμώμενο συνολικό ποσό ζημιών περίπου 50 εκατ. ευρώ. Από τη σύγκριση των πρώτων αυτών εκτιμήσεων φαίνεται ότι η ασφαλιστική αγορά θα καλύψει πάνω από το μισό συνολικό κόστος των ζημιών.

Όχι δυσνόητοι όροι. Έργο.

Οι σχέσεις εμπιστοσύνης δεν μπορούν να έχουν σκοτεινά σημεία.

Η ERGO το καταλαβαίνει.

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

Έργο μας να σας καταλαβαίνουμε.

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

ERGO

Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.

Η ασφαλιστική αγορά πληρώνει το μάρμαρο

Ασφαλιστικές απάτες
ΦΑΚΕΛΟΣ

Οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν αποζημιώνουν, είναι ένα σύνθετο παράπονο των ασφαλισμένων. Πολλές φορές χρησιμοποιούν σκληρές εκφράσεις για να χαρακτηρίσουν τη στάση μιας ασφαλιστικής εταιρείας, όπως τη λέξη «απατεώνας». Μπορεί σε ορισμένες περιπτώσεις να έχουν δίκαιο. Όμως από την άλλη πλευρά και οι ασφαλιστικές εταιρείες έρχονται σε «επαφή» με απατεώνας ασφαλισμένους. Υπολογίζεται ότι 5%-10% των αποζημιώσεων που καταβάλλουν οι ασφαλιστικές εταιρείες αφορούν απάτες, από πλευράς κυκλωμάτων ασφαλισμένων. Το θέμα της απάτης στην ασφαλιστική αγορά διερευνήθηκε σε εκδήλωση με θέμα: «Μορφές απάτης στην Ιδιωτική Ασφάλιση και οι συνέπειες αυτής για το κοινωνικό σύνολο», που οργανώθηκε την Πέμπτη 19 Ιανουαρίου 2012 από την Ένωση Δικαστών και Εισαγγελέων, την Ένωση Εισαγγελέων Ελλάδος, την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης. Στις επόμενες σελίδες παρουσιάζονται ορισμένα σημεία των εισηγήσεων στην ημερίδα

Το 10% των αποζημιώσεων αφορά απάτες

Το 5%-10% του συνόλου των αποζημιώσεων που καταβάλλονται ετησίως για τις ασφαλίσεις ζημιών, στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες, αφορούν απάτες, ανέφερε ο αντιπρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών κ. Θ. Κοκκάλλας, σημειώνοντας ότι συνολικά οι αποζημιώσεις που καταβλήθηκαν για όλους τους κλάδους ασφαλίσεως το 2010 ανήλθαν στα 2,9 δισ.

Σε ό,τι αφορά την αντιμετώπιση του φαινομένου, γνωστοποίησε ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες δημιουργούν ειδικά εσωτερικά τμήματα για τη διαχείριση του κινδύνου της ασφαλιστικής απάτης, ενώ υπάρχει και συνεργασία με άλλους φορείς, όπως αστυνομία, εποπτικές αρχές, νομικός κόσμος, ενώσεις καταναλωτών, ερευνητών, εξειδικευμένα ερευνητικά γραφεία και μέσα μαζικής ενημέρωσης.

Πρότεινε, μάλιστα, τη σύσταση επιτροπής, με εκπροσώπους από τον ασφαλιστικό, τον δικαστικό και τον νομικό κόσμο, με αντικείμενο την επεξεργασία προτάσεων για την αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης. Πρόσθεσε, ακόμη, ότι τα θέματα που προβληματίζουν τις ασφαλιστικές εταιρείες σχετικά με την αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης σχετίζονται με την προστασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα, όπως η ανάγκη λήψης ειδικής συγκατάθεσης του ασφαλισμένου για την

Παραγωγή Ασφαλιστρών Ζημιών

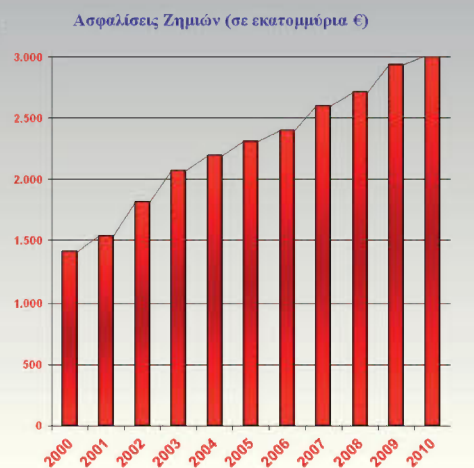
2010 : 3.014 (10/09: +2,6%)
2000 : 1.418

(Ποσά σε εκατομμύρια €)

Μεταβολή 2000 – 2010 :

Ονομαστική : 113%

Αποπληθωρισμένη : 54%



επεξεργασία των ευαίσθητων δεδομένων του μετά την επέλευση του ασφαλιστικού γεγονότος και η ανάγκη να αναγνωριστεί ο ιδιαίτερος τρόπος λειτουργίας της ασφαλιστικής σύμβασης, μέσω αλληλαγών στο νομοθετικό πλαίσιο, που θα διευκολύνουν την ασφαλιστική εταιρεία κατά τη διερεύνηση ενδεχόμενης ασφαλιστικής απάτης.

Σε ό,τι αφορά τους προβληματισμούς γύρω από το σύστημα υπολογισμού των «μη οικονομικής φύσεως» ζημιών, εξετάζεται το πρόβλημα διαφάνειας που προκύπτει από την έλλειψη αντικειμενικών κριτηρίων και οι δυσκολίες που υπάρχουν στην εξωδικαστική επίλυση διαφορών με σωματικές βλάβες ή θάνατο (αύξηση

πραγματικού κόστους αποζημίωσης λόγω τόκων υπερημερίας, δικαστικών εξόδων κ.λπ.), καθώς και η ανάγκη καθιέρωσης αντικειμενικού προσδιορισμού της χρηματικής ικανοποίησης λόγω ηθικής βλάβης ή/και ψυχικής οδύνης.

Υπογράμμισε, τέλος, ότι η απάτη μπορεί να διαπράττεται ευκαιριακά ή οργανωμένα στο στάδιο της ανάληψης κινδύνου ή στο στάδιο της καταβολής της αποζημίωσης και εκδηλώνεται συνήθως με τη μορφή απόκρυψης, παραποίησης στοιχείων υπερβάλλουσας απαίτησης αποζημίωσης, εικονικής - φανταστικής απαίτησης αποζημίωσης και δόλιας πραγμάτωσης της ασφαλιστικής περίπτωσης.



Του Στυλιανού Παπαγεωργίου-Γονατά
Αναπλ. καθηγητή
Ποινικού Δικαίου
Δ.Π.Θ.

Μορφές απάτης κατά της Ιδιωτικής Ασφάλισης και οι συνέπειές της στο κοινωνικό σύνολο

Από την πρώτη στιγμή λειτουργίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και της κάλυψης από αυτές ασφαλιστικού κινδύνου τρίτων έγινε σαφές το κοινωνικό έργο που επιτελούν, εφόσον πραγματώνουν τη μετάθεση των ασφαλιστικών κινδύνων από τα ασφαλιζόμενα πρόσωπα σ' αυτές τις ίδιες. Ειδικά στις μέρες μας, το αίσθημα ασφάλειας που θα πρέπει να παρέχει μια ασφαλιστική εταιρεία στους ασφαλισμένους μετουσιώνεται σε μια υπαρκτή περιουσιακή ζημία τρίτων, όταν αυτοί είναι τα άμεσα θύματα των συνεπειών μιας αύξησης πραγματώσεως ασφαλιστικών κινδύνων που δημιουργούνται σκόπιμα από αυτούς που προσδοκούν παράνομο περιουσιακό κέρδος.

Μάλιστα, με δεδομένο ότι περιπτώσεις ασφαλιστικών απατών συνδέονται στις μέρες μας και με το οργανωμένο έγκλημα και το ξέπλυμα βρώμικου χρήματος, ιδίως δε σε περιπτώσεις που ανυποψίαστοι ασφαλισμένοι γίνονται θύμα επιτηδίων «ασφαλιστών», οι οποίοι αφού εισπράττουν για χρόνια τα ασφάλιστρά τους, στη συνέχεια «χτυπάνε κανόνι» μαζί με τα χρήματα που είχαν υπεξαιρέσει, καθίσταται το θέμα αυτοκάθαρσης του ασφαλιστικού χώρου ιδιαίτερως επίκαιρο και επιβεβλημένο. Πόσω μάλλον που η κοινή πείρα δείχνει ότι πολλές φορές σε πολυσυμμετοχικές περιπτώσεις ασφαλιστικής απάτης φέρονται εμπλεκόμενα και διευθυντικά στελέχη των εν λόγω ασφαλιστικών εταιρειών. Η πρόσφατη άσκηση ποινικής δίωξης στην Εισαγγελία Πρωτοδικών Θεσσαλονίκης για μια τέτοια πολυσύνθετη μορφή απάτης εναντίον μιας



από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας επιβεβαιώνει το οργανωμένο σχέδιο δραστηριότητας, οι οποίοι, χρησιμοποιώντας πλαστά ή εικονικά τιμολόγια καινούργιων ανταλλακτικών αυτοκινήτων, φέρεται να προκάλεσαν επί μακρό χρονικό διάστημα περιουσιακή βλάβη άνω του ενός εκατ. ευρώ. Είναι σαφές ότι δεν μιλάμε για τον μοναδικό φυσικό αυτουργό του σχετικού εγκλήματος, αλλά για μια οργανωμένη δραστηριότητα ενός κυκλώματος διαφόρων επαγγελματιών.

Ως νομοθετική πρόταση θα πρότεινα τη δημιουργία μιας ενιαίας ποινικής διάταξης, η οποία θα συνδυάζει και τα δύο προστατευόμενα έννομα αγαθά για το θέμα της απάτης κατά ασφαλιστικής εταιρείας: α. η βασική μορφή του εγκληματικού σχεδίου να υλοποιείται με τη σκόπιμη πραγμάτωση του ασφαλιστικού κινδύνου από τον δράστη, που καλύπτει το άρθρο 388 ΠΚ και β. η δι-

ακεκριμένη μορφή να επεκτείνεται στην εν γνώσει παράθεση ψευδών αποδεικτικών στοιχείων ώστε να μεγιστοποιηθεί και η περιουσιακή βλάβη της ασφαλιστικής εταιρείας, με κάρπωση από τον δράστη του αντίστοιχου περιουσιακού κέρδους. Και αν το άρθρο 388 ΠΚ τιμωρεί τους δράστες με ένα πλημμέλημα διακεκριμένης μορφής, η δεύτερη περίπτωση υπάγεται αναμφισβήτητα στις κακουργηματικές μορφές απάτης του άρθρου 386 ΠΚ, είτε λόγω ποσού είτε λόγω της κατ' επάγγελμα τέλεσης της απάτης. Στην περίπτωση δε ειδικότερα της κατ' επάγγελμα ή κατά συνήθεια, και αν ακόμα δεν μπορεί να αποδειχθεί ότι είχαν διαπράξει αντίστοιχες απάτες στο παρελθόν. Αρκεί να αποδειχθεί ότι έχουν διαμορφώσει την ΥΠΟΔΟΜΗ και το ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΟ ΣΧΕΔΙΟ για τη διάπραξη του εγκλήματος.

Το έγκλημα της απάτης περί τις ασφάλειες στον Ποινικό Κώδικα



Του Νικόλαου
Ορνεράκη
Αντεισαγγελέα
πρωτοδικών

Η διάταξη του άρθρου 388 ΠΚ αποτελεί συνέχεια της διάταξης του άρθρου 412 παρ.2 του Ποινικού Νόμου και κινείται στην κατεύθυνση της αντιμετώπισης πράξεων που αποσκοπούν στην απατηλή είσπραξη του ασφαλισματος. Προστέθηκε κατά τη δεύτερη αναθεώρηση του Σχεδίου του Ποινικού Κώδικα και λήφθηκε από ομόστοιχη διάταξη του ιταλικού Ποινικού Κώδικα. Σύμφωνα με την αιτιολογική έκθεση του Ποινικού Κώδικα η διάταξη αυτή συνδέεται με την προστασία του θεσμού της ασφάλισης, ο οποίος συνιστά σημαντική προτεραιότητα για την εθνική οικονομία.

Η σημερινή διατύπωση του άρθρου είναι η ακόλουθη :

«1. Όποιος με σκοπό να εισπράξει ο ίδιος ή κάποιος άλλος το ποσόν για το οποίο έχει ασφαλιστεί ένα αντικείμενο κινητό ή ακίνητο, επιφέρει την πραγμάτωση του κινδύνου για τον οποίο έχει γίνει η ασφάλιση τιμωρείται με φυλάκιση τουλάχιστον έξι μηνών.

2. Στην ίδια ποινή υπόκειται όποιος για τον παραπάνω σκοπό προξενεί στον εαυτό του σωματική βλάβη ή επιτείνει τις συνέπειες σωματικής βλάβης που επήλθε από ατύχημα».

Σχετικά με τον χαρακτήρα του εγκλήματος στη θεωρία, αλλά και στη νομολογία, υπάρχει απόλυτη ταύτιση σχετικά με το ότι η συγκεκριμένη ρύθμιση επιχειρεί να αντιμετωπίσει τα προστάδια απάτης στον χώρο των ιδιωτικών ασφαλιστικών συμβάσεων, με αποτέλεσμα η εν λόγω διάταξη να συνιστά προπαρασκευαστική πράξη απάτης,

” Στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες εκτιμάται ότι οι εξακριβωμένες περιπτώσεις απατηλών απαιτήσεων αποζημίωσης ανέρχονται σε 5%-10% του συνόλου των αποζημιώσεων που καταβάλλονται ετησίως για τις ασφαλίσεις ζημιών

σύμφωνα με τον Μυλωνόπουλο, είτε κατά την ελαφρώς διαφορετική διατύπωση του Παπαδαμάκη, να αντικατοπτρίζει αναγωγή προπαρασκευαστικών πράξεων απάτης σε τελειωμένο έγκλημα. Σύμφωνα δε και με τη νομολογία, (ΣυμβΑΠ 1299/95), απάτη σχετικά με τις ασφάλειες αποτελεί ειδική περίπτωση εγκλήματος μη καλυπτόμενη από το έγκλημα της απάτης του άρθρου 386 ΠΚ, και συνακόλουθα ότι οι πράξεις αυτές, που καμιά τους δεν αποτελούν συστατικό στοιχείο ή επιβαρυντική περίπτωση ή αναγκαίο μέσο ή συνέπεια της άλλης, διατηρούν την αυτοτέλειά τους, κάτι που έχει ιδιαίτερη σημασία στο θέμα της συρροής μεταξύ των δύο εγκλημάτων.

Κοινό τόπο όμως αποτελεί η διαπίστωση ότι λόγω της επικινδυνότητας των συμπεριφορών που θέλει να αντιμετωπίσει ο νομοθέτης, καθίσταται αναγκαία η μετάθεση της ποινικής προστασίας προς τα εμπρός.

Όμως η σκοπιμότητα ύπαρξης της διάταξης έχει αμφισβητηθεί από συγγραφείς όπως ο Θρ. Κονταξής, ο οποίος μάλιστα προτείνει και την κατάργησή της διάταξης με επιχείρημα της απουσίας της υλικότητας

στο έννομο αγαθό που φέρεται να προστατεύει η διάταξη και το οποίο, όπως θα αναφέρω κατωτέρω, δεν είναι άλλο από την ασφαλιστική πίστη. Αλλά και παλιότεροι κορυφαίοι συγγραφείς, όπως ο Γάφος, αμφισβήτησαν την αναγκαιότητα ύπαρξης της διάταξης, με το επιχείρημα ότι στην περίπτωση κατά την οποία ο δράστης επιζητεί την πληρωμή του ποσού της ασφαλείας υπάρχει ήδη αξιόποινη απόπειρα απάτης, εάν δε δεν επιζητηθεί η πληρωμή η πράξη παραμένει ποινικά αδιάφορη. Σημειωτέον δε ότι κατά την υπ’ αριθμ. 12 συνεδρίαση της γνωμοδοτικής επιτροπής του ΠΝ, της 8/1/1934, κορυφαίοι νομικοί της εποχής όπως οι Τζωρτζόπουλος, Ρωμανός και Μπουρόπουλος ψήφισαν κατά της εισαγωγής της διάταξης στο προγενέστερο ποινικό δίκαιο. Από συστηματικής απόψεως, το έγκλημα της απάτης περί τις ασφάλειες έχει τοποθετηθεί στο εικοστό τέταρτο κεφάλαιο του Ειδικού Μέρους του Ποινικού Κώδικα που ισχύει και το οποίο ρυθμίζει τα εγκλήματα κατά των περιουσιακών δικαιωμάτων, γεγονός που μας οδηγεί με μια πρώτη πρόχειρη προσέγγιση να ισχυριστούμε ότι το έννομο αγαθό που προ-

στατεύει η συγκεκριμένη διάταξη είναι η περιουσία των ασφαλιστικών εταιρειών. Βαθύτερη ανάλυση όμως της διάταξης, ανατρέπει την άποψη αυτή, καθώς κατά την εύστοχη διατύπωση του Παπαγεωργίου-Γονατά, το έγκλημα της απάτης περί τις ασφάλειες παρ’ όλο που ανήκει στην ομάδα περιουσιακών εγκλημάτων, δεν φαίνεται να προσβάλλει το ίδιο ή μάλλον μόνο το αυτό έννομο αγαθό που προστατεύει η ποινική διάταξη που τιμωρεί το έγκλημα της απάτης.

ΠΟΙΝΙΚΗ ΚΥΡΩΣΗ ΕΜΠΡΑΚΤΗ ΜΕΤΑΝΟΙΑ

Η πράξη τιμωρείται ως πλημμέλημα σε ποινή φυλάκισης από 6 μήνες έως πέντε έτη. Η ποινική δίωξη ασκείται αυτεπάγγελτα. Σύμφωνα με την παρ. 2 του άρθρου 406 Α ΠΚ, δεν κινείται ποινική δίωξη και η υπόθεση τίθεται στο αρχείο με αιτιολογημένη πράξη του Εισαγγε-



Του Παναγιώτη
Ρούμπη
Αρεοπαγίτη

Η ευκαιριακή απάτη είναι ένα διαρκές πρόβλημα για τον ασφαλιστικό κλάδο

Το πρόβλημα της απάτης στον ασφαλιστικό χώρο υπάρχει από την εποχή που εμφανίστηκαν οι πρώτες ασφάλειες.

Οι Έλληνες και οι άλλοι λαοί είχαν δημιουργήσει ένα είδος ναυτιλιακής ασφάλειας για την καταβολή αποζημιώσεων σε περίπτωση ναυαγίου των εμπορικών πλοίων κατά τη μεταφορά αγαθών. Σε λίγο καιρό, αποτέλεσε κοινή πρακτική για τους ιδιοκτήτες να κρύβουν τα πλοία τους σε ξένα λιμάνια, προφασιζόμενοι ψεύτικα ναυάγια, για να εισπράττουν τα χρήματα της ασφάλειας. Ακόμη και σε αυτά τα χρόνια προσλαμβάν-

η απάτη μπορεί να διαπράττεται:

- ευκαιριακά ή οργανωμένα
- στο στάδιο της ανάληψης κινδύνου ή
- στο στάδιο της καταβολής της αποζημίωσης



Underwriting

Claims



- εκδηλώνεται συνήθως με τη μορφή:
- απόκρυψης, παραποίησης στοιχείων
 - υπερβάλλουσας απαίτησης αποζημίωσης
 - εικονικής / φανταστικής απαίτησης αποζημίωσης
 - δόλιας πραγμάτωσης της ασφαλιστικής περίπτωσης



λέα Πλημ/κών εάν ο δράστης ικανοποιήσει εντελώς τον ζημιωθέντα μέχρι την άσκηση ποινικής δίωξης καταβάλλο-

ντας αποδεδειγμένα ή κατά δήλωση του παθόντος το κεφάλαιο και τους τόκους.

νονταν ειδικοί ερευνητές για να διαπισώσουν αν το σκάφος είχε πράγματι βυθιστεί. Σήμερα, το μέγεθος του προβλήματος της ασφαλιστικής απάτης είναι εντυπωσιακό και συναντάται όπου υπάρχουν ασφαλιστικές υπηρεσίες. Πλέον υπολογίζεται ότι η ασφαλιστική απάτη αντιπροσωπεύει τουλάχιστον το 10% των αποζημιώσεων, ποσοστό που έχει παραμείνει σχετικά σταθερό κατά τη διάρκεια των τελευταίων δύο δεκαετιών.

Παράλληλα, εκτιμάται ότι μόνο στις ΗΠΑ οι ετήσιες απώλειες της ασφαλιστικής απάτης στους κλάδους των ζημιών και των ατυχημάτων φθάνουν τα 30 δισ. δολάρια. Στην

πραγματικότητα, το πλήρες μέγεθος της ασφαλιστικής απάτης είναι άγνωστο. Ακόμη και αν υπήρχε ένας ενιαίος φορέας, επιφορτισμένος με την παρακολούθηση όλων των μορφών της απάτης, το έργο του πρακτικά θα ήταν αδύνατο, καθώς οι μορφές της απάτης είναι ποικίλες και μεταβάλλονται συνεχώς. Η ευκαιριακή απάτη είναι ένα διαρκές πρόβλημα για τον ασφαλιστικό κλάδο, αλλά η σημαντικότερη πρόκληση έρχεται με τη μορφή της οργανωμένης απάτης. Σκηνοθετημένα ατυχήματα και εξελιγμένες συμβιβαστικές συμφωνίες οργανώνονται από μεγάλα κυκλώματα, που περι-

λαμβάνουν δικηγόρους, κέντρα υγειονομικής περίθαλψης και φυσικά ιδιώτες και επιχειρήσεις που επιθυμούν να εισπράξουν χρήματα από αποζημιώσεις. Από την πλευρά τους, οι ασφαλιστικές εταιρείες, μέχρι τώρα, δεν είχαν άλλο τρόπο να αντιμετωπίσουν το αυξημένο αυτό πρόβλημα, παρά μετακυλίοντας το κόστος της απάτης στα ασφαλιστήριά τους. Είναι προφανές όμως, ότι ειδικά σε περιόδους οικονομικής κρίσης, κάτι τέτοιο δεν μπορεί να συνεχιστεί, καθώς καταναλωτές και επιχειρήσεις αδυνατούν να καταβάλουν αυξημένα ασφαλιστήρια. Με δεδομένο μάλιστα το ότι στην τελική τιμή κάθε υπηρεσίας επιδρούν ανάλογα όφεις οι επιβαρύνσεις, οι ασφαλιστές εκτιμούν ότι οι απάτες κοστίζουν στους ασφαλισμένους περίπου 4% των ασφαλιστήριων που καταβάλλουν σε ετήσια βάση και, λαμβάνοντας υπόψη ότι τα έσοδα των ασφαλιστικών εταιρειών υπολογίζονται στα 5 δισεκατομμύρια ευρώ ετησίως, με μια απλή πράξη, προκύπτει ότι το

” Οι ψευδείς ασφαλιστικές απαιτήσεις εκτιμήθηκε ότι ζημιώνουν τους ασφαλιστές ασφαλίσεων ζημιών της Μεγ. Βρετανίας περίπου 1,9 δισ. λίρες ετησίως

συνολικό κόστος της απάτης φθάνει στα 200 εκατ. ευρώ σε δωδεκάμηνη βάση. Πρόκειται για χρήματα που καταβάλλουν οι ασφαλιστικές εταιρείες, τα οποία επιβαρύνουν ολόκληρο το σύστημα της ιδιωτικής ασφάλισης. Ας δούμε όμως τι συμβαίνει σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες με το ζήτημα της ασφαλιστικής απάτης.

Στη Μεγάλη Βρετανία οι ψευδείς ασφαλιστικές απαιτήσεις εκτιμήθηκε ότι ζημιώνουν τις ασφαλιστικές εταιρείες του κλάδου ζημιών περίπου κατά 1,9 δισ. λίρες ετησίως, ενώ η αξία των εξακριβωμένων περιπτώσεων ασφαλιστικής απάτης ανήλθε κατά το έτος 2008 (τελευταία διαθέσιμα στοιχεία) σε 730 εκατ. λίρες. Το 50% περίπου των εξακριβωμένων περιπτώσεων ασφαλιστικής απάτης αφορούσαν τον κλάδο του αυτοκινήτου, ο οποίος εκτιμήθηκε ότι ζημιώνεται περίπου 350 εκατ. λίρες ετησίως. Οι ασφαλιστές στη Μεγάλη Βρετανία εκτίμησαν ότι από τις απάτες η επιβάρυνση των ασφαλιστήριων, κατά μέσο όρο και ανά ασφαλισμένο, ανέρχεται στις 44 λίρες ετησίως. Σύμφωνα με άλλα στοιχεία σε μια έρευνα στη Φινλανδία το 20%

των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι γνωρίζουν κάποιον που διέπραξε ασφαλιστική απάτη, στην Ολλανδία το 12% των ερωτηθέντων ομο-

λόγησαν ότι στο παρελθόν διέπραξε ασφαλιστική απάτη και στη Γερμανία το 28% των ερωτηθέντων θεωρούν ότι η υποβολή απατηλής ασφαλιστικής αξίωσης δεν είναι έγκλημα...

Χαρακτηριστικές περιπτώσεις απάτης στον κλάδο ασφάλισης αστικής ευθύνης οχημάτων:

1. «Φούσκωμα ηλιαγασμού»: Πρόκειται για τις περιπτώσεις κατά τις οποίες ο ασφαλισμένος από κοινού με τον επισκευαστή του οχήματος διογκώνουν το ύψος των ζημιών, προκειμένου ο κάτοχος του αυτοκινήτου είτε να εισπράξει υψηλότερη αποζημίωση είτε χωρίς κόστος να καλύψει και άλλες επισκευές.

2. Ψευδής δήλωση: Για την αποφυγή πιθανού κωλύματος κατά την καταβολή της αποζημίωσης, ως οδηγός του αυτοκινήτου το οποίο ενεπλάκη σε τροχαίο ατύχημα δηλώνεται τρίτο πρόσωπο. Την πρακτική αυτή ακολουθούν οδηγοί οι οποίοι δεν διαθέτουν δίπλωμα.

3. Αλληλαγή τόπου: Όταν δεν υπάρχουν μάρτυρες ορισμένοι οδηγοί αλληλλάζουν στα χαρτιά το σημείο όπου συνέβη το τροχαίο, προκειμένου στη συνέχεια να διεκδικήσουν αποζημίωση την οποία δεν δικαιούνται.

4. «Στημένο» τροχαίο: Είναι πρακτική που χρησιμοποιείται όταν ο οδηγός προσκρούει σε δένδρο, τοίχο, προστατευτική μπάρα κ.ά. Τότε επιστρατεύεται κάποιος γνωστός, ο οποίος δηλώνει υπεύθυνος για το ατύχημα, ισχυριζόμενος ότι την κρίσιμη στιγμή έκλεισε με το όχημά του το θύμα του τροχαίου, εξαναγκάζοντάς το σε σύγκρουση με σταθερό εμπόδιο.

5. Τρακαρισμένα οχήματα: Έχουν εντοπι-

σθεί μαντράδες ή επισκευαστές αυτοκινήτων να αγοράζουν τρακαρισμένα αυτοκίνητα, τα οποία στη συνέχεια εξαφανίζουν απαιτώντας την καταβολή αποζημίωσης για κλοπή.

6. Υψηλή προσφορά: Οι προσφορές των συνεργείων ορισμένες φορές γίνονται αποδεκτές στα δικαστήρια, οπότε κάποιος φροντίζει ώστε να αναφέρουν ποσά υψηλότερα της πραγματικής ζημίας.

7. Ψευδή εισοδήματα: Το θύμα του τροχαίου στην προσπάθειά του να διεκδικήσει δικαστικά υψηλότερη αποζημίωση λόγω τραυματισμού του, δηλώνει, με εικονικά παραστατικά, ψευδή εισοδήματα.

8. Ψευδή στοιχεία αυτοκινήτου: Ο ασφαλιστής από σφάλμα του δεν ελέγχει το προς ασφάλιση όχημα, ο δε ασφαλισμένος φροντίζει αρχικά να το δηλώσει ως ακριβότερο και στη συνέχεια να το «εξαφανίσει» διεκδικώντας αποζημίωση για κλοπή.

9. Εικονική κλοπή: Αφορά τις περιπτώσεις αυτές στις οποίες ο οδηγός διαθέτει μεικτή ασφάλεια και από τη σύγκρουσή του με σταθερό εμπόδιο προκαλεί μεγάλη ζημία στο αυτοκίνητο. Τότε «εξαφανίζει» το όχημα, δηλώνει κλοπή και σε τρεις με έξι μήνες εισπράττει την προβλεπόμενη από το συμβόλαιο αποζημίωση. Και

10. Πλαστά συμβόλαια: Η ασφαλιστική εταιρεία ακόμη και αν «συρθεί» στα δικαστήρια είναι υποχρεωμένη να αποζημιώσει τον «πελάτη» της, όταν αυτός προσκομίσει πλαστό συμβόλαιο και στη συνέχεια να διεκδικήσει τα χρήματά της πίσω, προσφεύγοντας η ίδια αυτή τη φορά στη δικαιοσύνη.

Ας δούμε όμως ποιες είναι οι πιο συνηθισμένες περιπτώσεις ασφαλιστικής απάτης στον κλάδο υγείας, ποιες είναι δηλαδή οι πρακτικές αυτές τις οποίες ακολουθούν όσοι επιδιώκουν να αποζημιωθούν, ενώ δεν προβλέπεται κάτι ανάλογο από το συμβόλαιό τους:

1. Στα ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια, όπου καλύπτονται οι προϋπάρχου-

σες ασθένειες, παρατηρείται συχνά το φαινόμενο κάποιοι ασφαλισμένοι να χρησιμοποιούν τις καλύψεις της πρωτοβάθμιας περίθαλψης (διαγνωστικές εξετάσεις, ιατρικές επισκέψεις, φάρμακα) προς όφελος συγγενικών τους προσώπων, χρησιμοποιώντας το δικό τους όνομα ή των προστατευόμενων μελών τους. Αυτός είναι ο λόγος που συνήθως στα ομαδικά ασφαλιστήρια οι ίδιοι κάθε χρόνο ασφαλισμένοι εξαντλούν το όριο του συμβολαίου στην πρωτοβάθμια περίθαλψη.

2. Στα ατομικά ασφαλιστήρια ένα «ακανθώδες» θέμα είναι οι προϋπάρχουσες ασθένειες, οι οποίες δεν καλύπτονται και σε πολλές περιπτώσεις οι ασφαλισμένοι προσπαθούν να τις κρύψουν, χρησιμοποι-

” Η αξία των εξακριβωμένων περιπτώσεων ασφαλιστικής απάτης ανήλθε κατά το έτος 2008 σε 730 εκατ. λίρες

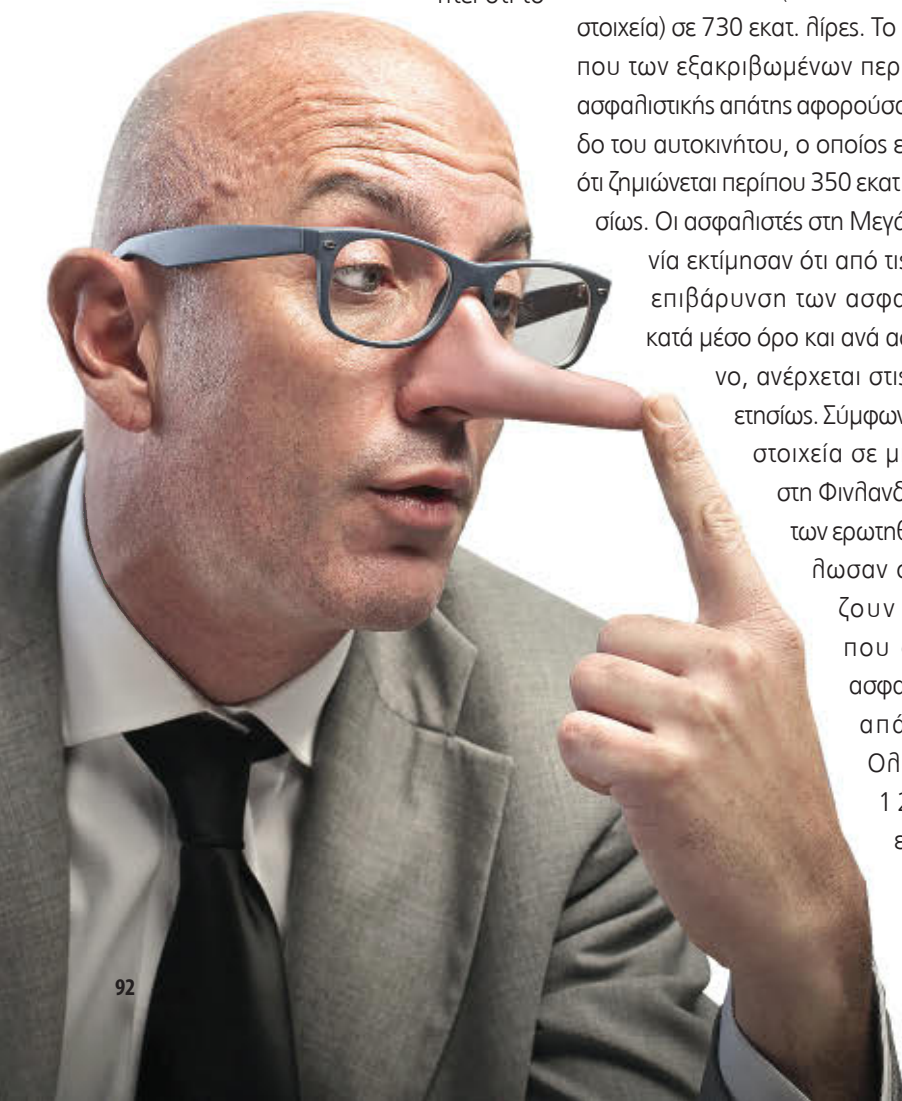
ώντας συγκεκριμένα τεχνάσματα. Ένα πρώτο βήμα είναι να δηλώσουν απώλεια του βιβλιαρίου ασθενείας, ώστε να εκδοθεί ένα «καθαρό» καινούργιο, το οποίο δεν θα περιέχει αναφορές για το ιατρικό ιστορικό του ασφαλισμένου πριν από τη σύναψη του ασφαλιστηρίου. Μάλιστα, υπάρχουν και περιπτώσεις όπου οι ασφαλισμένοι, σε συνεννόηση ακόμα και με τους χειρουργούς γιατρούς, φροντίζουν ώστε να διαμορφώνεται ανάλογα το ιατρικό ιστορικό ή/και το πρακτικό του χειρουργείου επέμβασης, προκειμένου να καθούν στοιχεία που θα φανέρωναν στην εταιρεία ότι η ασθένεια προϋπήρχε της ασφάλισης. Ένα άλλο τεχνάσμα το οποίο επιχειρούν –όπου αυτό βέβαια είναι ιατρικά δυνατό, όπως για παράδειγμα οι πόνοι στη μέση– είναι να εμφανίζουν μια ασθένεια ως ατύχημα, ώστε να παρακαμφθεί το ζήτημα της προϋπάρχουσας πάθησης.

3. Σε ορισμένα συμβόλαια, απαραίτητη

προϋπόθεση για την κάλυψη της νοσηλείας αποτελεί η διανυκτέρευση του ασθενούς στο νοσοκομείο για τουλάχιστον μια ημέρα. Πρόκειται για όρο με τον οποίο ουσιαστικά δεν καλύπτονται οι βραχείες νοσηλείες, που συνήθως αφορούν επεμβάσεις της μιας ημέρας. Μια κλασική απόληξη από τον ασφαλισμένο είναι, σε συνεννόηση με το γιατρό του, να δηλωθεί επιπλοκή στην επέμβαση, η οποία να καθιστά απαραίτητη τη διανυκτέρευση του ασφαλισμένου. Έτσι ο ασφαλισμένος πληρώνει στο τιμολόγιο του νοσοκομείου το κόστος μιας διανυκτέρευσης, προκειμένου να εισπράξει στη συνέχεια από την ασφαλιστική εταιρία το σύνολο του ποσού που κατέβαλε.

4. «Κατά φαντασίαν ασθενείς», όχι του Μολιέρου, αλλά της ελληνικής πραγματικότητα, κάποιοι δηλώνουν συμπτώματα ασθενείας που χρήζουν άμεσης εισαγωγής για εξετάσεις προς διερεύνηση της νόσου. Με τον τρόπο αυτό οι «ασθενείς» καλύπτονται από την ασφαλιστική εταιρεία, στο πλαίσιο πάντα της εικονικής νοσηλείας, για εξετάσεις τις οποίες κανονικά θα έπρεπε να κάνουν σε κάποιο διαγνωστικό κέντρο και όχι βέβαια ως εσωτερικοί ασθενείς νοσοκομείου.

5. Υπάρχουν ορισμένα συμβόλαια στην αγορά (κυρίως παλαιότερων εποχών) που δεν παρέχουν πηλαφόν στην αμοιβή του χειρουργού ιατρού, ανά είδος επέμβασης. Έχουν παρατηρηθεί φαινόμενα κατά τα οποία χειρουργοί κόβουν υπέρογκες αποδείξεις και μοιράζονται την επιπλέον αμοιβή (αφαιρουμένου του φόρου) με τους ασφαλισμένους. Αυτό συμβαίνει κυρίως σε τοκετούς, όπου οι αμοιβές των μαιευτήρων



είναι έτσι και αλλιώς μεγάλες.

6. Τα περισσότερα συμβόλαια της αγοράς δίνουν επιδόματα σε ασθενείς - ασφαλισμένους οι οποίοι περιθάλπονται σε κρατικά νοσοκομεία και με τον τρόπο αυτό δεν χρεώνουν την ασφαλιστική τους εταιρεία με υπέρογκα έξοδα. Αρκεί λοιπόν ένα εξιτήριο για να δοθεί το ανάλογο επίδομα και, κατά τους ασφαλιστές, τα εικονικά εξιτήρια πάνε κι έρχονται στην αγορά, με τις ανάλογες βέβαια οικονομικές συνέπειες για τις ασφαλιστικές εταιρείες.

7. Υπάρχει έκθεση ορκωτών λογιστών που έχει δημοσιευθεί στο παρελθόν στον Τύπο και αναφέρει υπερτιμολόγηση φαρμάκων σε νοσοκομείο, με το τέχνασμα της λειτουργίας εσωτερικού φαρμακείου μέσα στο νοσοκομείο, ώστε τα φάρμακα να μεταπωλούνται από το νοσοκομείο στο φαρμακείο και εν συνεχεία στον ασφαλισμένο με περιθώριο κέρδους σε τιμές λιανικής, ενώ την ίδια ώρα στο φάκελο των ασθενών (στην ίδια υπόθεση) η φαρμοκολλησία δεν συνοδεύεται με το συνταγολόγιο του γιατρού, ώστε να πιστοποιείται αν ο αριθμός των φαρμάκων που έλαβε ο ασθενής ήταν ο ενδεδειγμένος και ο προτεινόμενος από το γιατρό.

Όπως σημειώνουν ασφαλιστές, πολλή φορές οι υπερβολές στις χρεώσεις των νοσοκομείων φθάνουν σε επίπεδα παραλογισμού, όπως για παράδειγμα η περίπτωση ασθενούς ο οποίος εισήχθη σε νοσοκομείο προκειμένου να υποβληθεί σε επέμβαση by pass και στη συνέχεια κατέθεσε στην ασφαλιστική του εταιρεία τιμολόγιο συνολικού ύψους 120.000 ευρώ. Πρόκειται για πραγματική υπόθεση, ο φάκελος της οποίας περιελάμβανε, μεταξύ άλλων, χρεώσεις για 8 ακτινογραφίες ανά ημέρα νοσηλείας του ασθενούς και για την οποία η ασφαλιστική εταιρεία, μετά από σκληρές διαπραγματεύσεις, κλήθηκε να καλύψει το 50% του λογαριασμού.

Μάλιστα, όπως αναφέρουν ασφαλιστές, σε άλλες «καλοστημένες» υποθέσεις απάτης, οι ασφαλιστικές εταιρείες, μη μπορώ-

” Το 50% περίπου των εξακριβωμένων περιπτώσεων ασφαλιστικής απάτης αφορούν τον κλάδο αυτοκινήτου, ο οποίος εκτιμήθηκε ότι ζημιώνεται περίπου 350 εκατ. λίρες ετησίως

ντας να αντιδράσουν με αποδεικτικά στοιχεία, υποχρεώθηκαν να καλύψουν πλήρως τον ασφαλισμένο, χωρίς να έχουν ούτε το περιθώριο της διαπραγμάτευσης, καθότι ο ασφαλισμένος γνώριζε ότι, πέρα από την όποια υποψία, το ασφαλιστήριο συμβόλαιο είναι αυτό το οποίο υπερισχύει και αυτό η εταιρεία θα υποχρεωνόταν τελικά να «τιμήσει». Βέβαια δεν πρέπει να παραράται ότι η αρνητική εικόνα της αγοράς στον κλάδο της υγείας εξαιτίας των απάτων στις ασφαλιστικές συμβάσεις οφείλεται και στον ανταγωνισμό των ασφαλιστικών εταιρειών, αφού στην προσπάθειά τους να κερδίσουν μερίδια αγοράς, λησάrouν πολλήs φορές δελεαστικά προγράμματα με ελλειμματικό ασφάλιστρο.

Για να περιορισθεί το φαινόμενο της απάτης στην ιδιωτική ασφάλιση στη χώρα μας ενδείκνυται :

1. Οι ασφαλιστικές εταιρείες να μειώσουν τις προκλητικές προσφορές τους με τις δελεαστικές προτάσεις που επιδιώκουν ως έμποροι την αύξηση των κερδών τους.

2. Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι, πράκτορες και αντιπρόσωποι των ασφαλιστικών εταιρειών, επιδιώκοντας την ανάδειξή τους και την αύξηση της αμοιβής τους, να μην παρασύρουν τους ασφαλιζόμενους σε υπογραφή ασφαλιστικών συμβάσεων χωρίς προηγούμενη πλήρη και σαφή ενημέρωση για όλους τους όρους αυτών.

3. Οι ασφαλισμένοι και οι τρίτοι, επιδιώκοντας την καταβολή του ασφαλίματος ή αποζημίωσης αντίστοιχα, να μην επιζητούν την επιδίκαση χρηματικών ποσών που δεν αντιστοιχούν σε πραγματικές ζημιές, παρα-

σύροντας επισκευαστές αυτοκινήτων, ιατρούς και λοιπά πρόσωπα στην τέλεση αξιοποιώνων πράξεων και εξαπατώντας τα δικαστήρια.

4. Ο νομικός κόσμος να συμβάλει ουσιαστικά στην εξωδικαστική επίλυση - συμβιβαστική λύση των διαφορών που προκύπτουν από τις κάθε είδους ασφαλιστικές συμβάσεις.

Είναι γνωστό ότι από κάθε είδους απάτη, ως είναι και αυτή που προέρχεται από την ασφαλιστική σύμβαση, κάποιος ωφελεύεται και κάποιος ζημιώνεται, ενώ από την καλή εξέλιξη, με συναλληλική ευθύτητα και με καλή πίστη της ασφαλιστικής σύμβασης ωφελούνται πάντες, τηρώντας τις συμφωνίες που είχαν με τη θέλησή τους καταρτίσει. Αν όμως από το σχέδιο των ανωτέρω συμβάσεων ευνοείται προνομιακά μόνο το ένα μέρος, αντί να δημιουργούνται στη συνέχεια απλή ή δύσκολα προβλήματα, καλύτερα είναι να μην υπογράφονται, ενθυμούμενοι, ιδιαίτερα σήμερα, τον Μητροπολίτη Εφέσου Μάρκο τον Ευγενικών και ας φωνάζει περίληπος έτερος ισχυρός, ως ο πάπας Ευγένιος Δ' «Εποιήσαμε λοιπόν ουδέν».

Προσπάθησα να είμαι με τη σύντομη εισήγησή μου κάτι τι ωφέλιμος στην επίλυση ενός προβλήματος που δημιουργείται από ανθρώπινες συμπεριφορές και που ενώ πρέπει να λύνεται εκάστοτε με ευθύτητα και καλή πίστη, εξελίσσεται πολλήs φορές σε κυνήγι με στόχο το πιο πολύ χρήμα και όχι το δίκαιο, λησμονώντας ότι η απόδοση του τελευταίου τελικώς είναι αναπόφευκτη για όλους μας.



Χθες, σήμερα, αύριο

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

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

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Είμαστε Εσύ.



ΤΙ ΠΡΟΣΩΝΤΑ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ Ο ΔΟΚΙΜΟΣ UNIT MANAGER ΓΙΑ ΝΑ ΓΙΝΕΙ Ο ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΑΥΡΙΟ;

Βρήκα την ακόλουθη σειρά ερωτήσεων που με βοηθάει αρκετά να αξιολογήσω έναν υποψήφιο UNIT MANAGER.

Ο υποψήφιος...

- ...δείχνει προθυμία για να μάθει;
- ...δείχνει προθυμία να εργασθεί σκληρά;
- ...δείχνει ενδιαφέρον για την επιτυχία των άλλων;
- ...στρατολόγησε πολλούς ασφαλιστές;
- ...με έπεισε ότι αυτός πραγματικά θέλει να γίνει MANATZEP όχι μόνο για να ξεφύγει από το να είναι ασφαλιστής;
- ...έχει περίπου πάνω από το μέτριο παραγωγή και διατηρησιμότητα;
- ...επέδειξε αρμονικές σχέσεις με τους άλλους ασφαλιστές;
- ...έδειξε ικανότητες ως προς την επίβλεψη των άλλων ασφαλιστών;

- ...απέδειξε ότι μπορεί να μεταδώσει τις γνώσεις του σε άλλα άτομα;
- ...έδειξε ενδιαφέρον για τη δική του βελτίωση;
- ...δημιούργησε μια θετική διάθεση σχετικά με το μάντζμεντ, την εταιρεία και την εργασία;
- ...συμπλήρωσε τη σειρά σεμιναρίων της εταιρείας και έχει διακριθεί με το ILU;
- ...εκουσίως βοήθησε τους άλλους ασφαλιστές;
- ...έδειξε ότι θέλει και μπορεί να σταδιοδρομήσει στις ασφάλειες ζωής;
- ...με έπεισε ότι μπορούμε να συνεργασθούμε καλά

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ



Σε τι αποβλέπει μια από κοινού επίσκεψη στον υποψήφιο πελάτη;

Κατά βάση, υπάρχουν τέσσερις λόγοι γιατί ένας MANATZEP συνοδεύει τον Συνεργάτη του στον υποψήφιο πελάτη. Αυτοί είναι οι εξής:

1. Να του κάνει μια επίδειξη ως προς τον τρόπο πωλήσεως.
2. Να παρακολουθήσει τον τρόπο που πουλάει ο Ασφαλιστής του.
3. Να πουλήσει για λογαριασμό του Ασφαλιστού του.
4. Να παίξει το ρόλο του συμβούλου ώστε ο Ασφαλιστής να πραγματοποιήσει την πώληση.

Βέβαια, ο κάθε ένας από τους ως άνω λόγους έχει τη δική του σκοπιμότητα που δεν παύει να αποβλέπει σε ένα ουσιαστικό αποτέλεσμα.

Εάν, τώρα, το δούμε από τη σκοπιά του MANATZEP και ότι θέλει να βοηθήσει τον Ασφαλιστή του, θα πρέπει να το εξετάσουμε υπό το πρίσμα ότι πρέπει να παρακολουθήσει τον τρόπο που πουλάει ο Ασφαλιστής του.

Είναι αλήθεια ότι η συνέντευξη πωλήσεων πιθανόν να μην είναι η ίδια με την παρουσία του MANATZEP. Επί παραδείγματι, ο Ασφαλιστής μπορεί να χρησιμοποιήσει ένα βοήθημα που διαφορετικά θα παρέμενε στην τσάντα του, ή είναι σχεδόν βέβαιο ότι ο Ασφαλιστής θα έχει «τρακ» παρουσία τους Διευθυντού του. Παρά ταύτα, δεν υπάρχει καλύτερος τρόπος για να προσδιορίσετε εάν ο Ασφαλιστής σας:

- * Μπορεί να πουλήσει ασφάλειες ζωής
- * Έχει κατάλληλη παρουσίαση
- * Έχει αφομοιώσει τις απαιτούμενες γνώσεις
- * Έχει το κατάλληλο τακτ και προσέγγιση ως προς τον υποψήφιο πελάτη
- * Αντιμετωπίζει εύστοχα τις αντιρρήσεις του πελάτου
- * Έχει την κατάλληλη στάση έναντι του πελάτου
- * Έχει αναπτύξει τις απαιτούμενες δεξιότητες πωλήσεων που είναι απαραίτητες

Επειδή δεν είναι δυνατόν ν' ακούμε και να μιλάμε ταυτόχρονα, είναι πολύ σημαντικό ο MANATZEP να είναι ένας καλός ακροατής κατά τη διάρκεια της συνεντεύξεως πωλήσεως.

Ο MANATZEP θα πρέπει να αποφεύγει να διακόπτει τον Ασφαλιστή – ακόμη και όταν αυτό μπορεί να σημαίνει να χάσουμε τη δουλειά. Ο πραγματικός σκοπός της από κοινού επισκέψεως είναι να φτιάξουμε έναν Ασφαλιστή και όχι να πραγματοποιήσουμε μια πώληση. Βέβαια, ένας άλλος πραγματικός σκοπός είναι να πραγματοποιήσουμε μια πώληση και όχι να φτιάξουμε έναν Ασφαλιστή. Επομένως, η απάντηση στο ερώτημα «σε τι αποβλέπει μια από κοινού επίσκεψη στον υποψήφιο πελάτη» πρέπει να βρίσκεται σε ένα άλλο ερώτημα: «Ποιος είναι πραγματικός σκοπός της επισκέψεως;»

(Στη μνήμη του Ν. ΠΑΠΠΑ, εκπαιδευτή μου)



Ασφαλιστές ή Διευθυντές;

Είναι ένα θέμα που ταλαιπωρεί την ελληνική ασφαλιστική αγορά μας. Είναι πολλοί αυτοί που δεν έχουν τα προσόντα να διοικούν ασφαλιστές. Είναι πολλά τα ερείπια χαρτοφυλακίων, υποκαταστημάτων, σχέσεων πίσω από αυτήν την επιλογή. Τώρα, οι εταιρείες μπορούν να το ξεκαθαρίσουν. Τώρα μόνοι τους όσοι «έμπηξαν» μπορούν να πουν το «ΟΧΙ» και να μπουν πάλι στον δρόμο του ασφαλιστή. Τώρα «διώξτε» όλους αυτούς που «τρελαίνονται» κυριολεκτικά ανθρώπους με τις λάθος συμπεριφορές τους λόγω άγνοιας και ανικανότητας.

Διαλέξτε αυτό που είστε ικανός...

«CROSSROADS»

Η σύγκριση των σταδιοδρομιών

Γνωρίζετε ήδη τι απαιτείται για να πετύχετε στις πωλήσεις. Ανεξάρτητα από την πολυπλοκότητα της πωλήσεως, οι δραστηριότητές σας εμπίπτουν στις εξής έξι γενικές κατηγορίες:

- Εξεύρεση πελατών
- Ανάλυση αναγκών
- Πώληση και κλείσιμο
- Διαχείριση του ασφαλιστηρίου
- Προγραμματισμός και θέσπιση στόχων
- Συνεργασία με άλλα άτομα

Η εργασία του διευθυντού περιλαμβάνει επίσης έναν αριθμό συγκεκριμένων λει-

τουργιών. Οι πετυχημένοι διευθυντές επιτυγχάνουν μια παραγωγική ισορροπία μεταξύ επτά εργασιακών δραστηριοτήτων:

1. Στρατολόγηση και επιλογή
2. Εκπαίδευση των ασφαλιστών
3. Παρακολούθηση του τρόπου εκτέλεσης της εργασίας και θέσπισης στόχων
4. Καθοδήγηση και παραίτηση των μόνημων ασφαλιστών
5. Υποβοήθηση και υποστήριξη στο Marketing (την προώθηση των πωλήσεων στην αγορά)

6. Αναγνώριση και ανάπτυξη του προσωπικού της διεύθυνσης

7. Διοικητικές εργασίες της διεύθυνσης

Μπορείτε να εμφανίσετε τον εαυτό σας να εκτελεί με επιτυχία κάθε μια από τις δραστηριότητες του διευθυντού; Στο υπόλοιπο μέρος αυτής της ενότητας θα γίνει με τη σειρά μια θεώρηση κάθε δραστηριότητας. Με τις υπολειπόμενες ενότητες του προγράμματος Crossroads

θα μπορέσετε να δοκιμάσετε τις δυνατότητές σας σε μια σειρά λειτουργικών της εργασίας σας.

Η στρατολόγηση και επιλογή του ασφαλιστού

Σαν ασφαλιστής γνωρίζετε πόσο σημαντική είναι για την επιτυχία σας η διαρκής προσπάθεια για εξεύρεση πελατών. Προσπαθείτε συνέχεια να επισημάνετε πρόσωπα που χρειάζονται οικονομική προστασία και είναι ασφαλίσιμοι. Η εξεύρεση ασφαλιστών αποτελεί επίσης την καρδιά της εργασίας της διεύθυνσης των πωλήσεων. Οι διευθυντές πρέπει να ψάχνουν συνεχώς για πρόσωπα που έχουν τα κατάλληλα προσόντα και μπορούν να πεισθούν να γίνουν ασφαλιστές, κάνοντας χρήση διαφόρων πηγών και διαδικασιών για να επισημάνουν υποψηφίους. Η αντί-

δρασή σας σε αυτήν τη ζωτικής σημασίας πτυχή της εργασίας του διευθυντού και τα αποτελέσματα που θα πετύχετε πρέπει να βαρύνουν σημαντικά στην τελική επιλογή της σταδιοδρομίας σας.

Ακόμη και οι διευθυντές που έχουν τόσο δυναμικό πωλήσεων όσο μπορούν να χειρισθούν αποτελεσματικά, πρέπει να συνεχίσουν τη στρατολόγηση. Γνωρίζουν ότι ένας αριθμός ασφαλιστών χάνεται κάθε χρόνο και πρέπει να έχουν εφεδρείες έτοιμες για ξεκίνημα. Η αναζήτηση νέων ασφαλιστών είναι μόνο η μια όψη του νομίσματος. Από τη στιγμή που θα βρεθούν υποψήφιοι, ο διευθυντής ακολουθεί ολοκληρωμένη διαδικασία που περιλαμβάνει μεθόδους επιλογής και εξειδικευμένες

εγκατέλειψαν την εργασία τους πριν συμπληρώσουν 18 μήνες είναι η ανεπαρκής εκπαίδευση ή και η έλλειψη εκπαίδευσης πάνω στη σωστή τεχνική πωλήσεων.

Οι διευθυντές πρέπει να είναι σε θέση να επιλέγουν, κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης, την καλύτερη τεχνική που αναφέρεται σε έναν συγκεκριμένο εκπαιδευτικό στόχο. Αφού λοιπόν οι επαγγελματίες συνήθειες εμποδώνονται μόνο διά μέσου της επαναλήψεως και της πρακτικής κάτω από την επίβλεψη του διευθυντού, είναι φυσικό να χρησιμοποιούνται συχνά τεχνικές που βασίζονται στην εντατική εξάσκηση και δοκιμαστικές εκτελέσεις πωλήσεων. Ο υποψήφιος ασφαλιστής ενημερώνεται για το εκπαιδευτικό υλικό από την πρώτη στιγμή, αλλά οι διευθυντές πρέπει να είναι σε θέση να τον διδάξουν

πάνω σε αυτό, επαναλαμβάνοντας τις ίδιες αρχές χωρίς να επιτρέψουν όμως να γίνει βαρετό και κουραστικό το εκπαιδευτικό υλικό. Η

συνεντεύξεις που θα επιτρέψουν να απομακρυνθούν εξ αρχής τα πρόσωπα που έχουν περιορισμένες πιθανότητες επιτυχίας σε αυτήν τη δύσκολη εργασία των πωλήσεων.

Η εκπαίδευση των ασφαλιστών

Αφού προσλάβετε ασφαλιστές θα πρέπει να τους εκπαιδεύετε. Για έναν διευθυντή δεν είναι αρκετό να είναι σε θέση να πουλάει, πρέπει να μπορεί και να διδάσκει τους άλλους πώς θα πετύχουν. Οι υποψήφιοι ασφαλιστές πρέπει να ενημερωθούν πάνω στις βασικές αρχές των ασφαλιστικών προϊόντων, τις ικανότητες που απαιτούνται στις πωλήσεις, τις σωστές εργασιακές συνήθειες και τους κανονισμούς της εταιρείας. Λίγοι υποψήφιοι θα πετύχουν χωρίς τη βοήθεια ενός επιδέξιου εκπαιδευτή. Μέλητες της LIMRA επισημαίνουν ότι η κυρία αιτία της αποτυχίας των ασφαλιστών που



μέθοδος του παιχνιδιού ρόλων (role play) είναι δοκιμασμένη διότι βοηθάει τον υποψήφιο ασφαλιστή να γεφυρώσει το χάσμα ανάμεσα στις γνώσεις και την πρακτική εφαρμογή τους. Οι διευθυντές, και πάλη, είναι εκείνοι που καλούνται να παίξουν τον ίδιο ρόλο αμέτρητες φορές χωρίς να αφήσουν την ανία να καταστρέψει την αποτελεσματικότητα της παρουσίας. Η προπόνηση πάνω στην εργασία σημαίνει ότι είναι προτιμότερο να αφήνουμε κάποιον να σκοντάψει παρά να κάνει ένα απρογραμματίστο άλμα για να σώσει μια πώληση. Η εργασία του διευθυντού είναι να βοηθήσει τον ασφαλιστή να μάθει να πουλάει και όχι να κάνει την πώληση για λογαριασμό του.

Οι ομαδικές εκπαιδευτικές μέθοδοι περιλαμβάνουν και συναντήσεις με το διοικητικό προσωπικό, σχεδιασμένες έτσι ώστε να γίνεται ανταλλαγή πληροφοριών και απόψεων. Γενικά, οι αποδοτικές συναντήσεις με τους υποψήφιους ασφαλιστές απαιτούν οργάνωση και προγραμματισμό πάνω σε συγκεκριμένα θέματα. Όλα αυτά δε, συνδυασμένα με μια εντατική πρακτική εξάσκηση. Είναι εύλογο ότι τέτοιες συναντήσεις μπορεί να είναι βαρετές αν ο διευθυντής δεν είναι ικανός ομιλητής. Η εκπαίδευση είναι μια από τις πιο επαμειβόμενες και συνάμα απογοητευτικές πλευρές της εργασίας του διευθυντού. Μπορεί να είστε ικανοί στη στρατολόγηση κατάλληλων ασφαλιστών, να τους δίνετε ωραίες ιδέες και να τους εφοδιάζετε με τα σωστά μέσα, αλλά αν δεν τους εκπαιδεύετε να χρησιμοποιούν αυτές τις ιδέες και μέσα συνεχώς σε συνδυασμό με τις γνώσεις και την αντίληψή τους, είναι φυσικό να μην πετύχετε ούτε εσείς ούτε οι ασφαλιστές τα αποτελέσματα που επιζητείτε. Η εκπαίδευση μπορεί να σημαίνει ότι συνεργάζεστε με άτομα τα οποία ίσως να μη μαθαίνουν τόσο γρήγορα όσο εσείς, δεν έχουν τις δικές σας ικανότητες πάνω στις πωλήσεις και ίσως να μην έχουν πα-

ρακινηθεί όσο χρειάζεται. Επιπλέον, με το να είστε διευθυντής, συμμετέχετε στην ευθύνη για την επιτυχία κάθε ατόμου.

Η παρακολούθηση του τρόπου εκτελέσεως της εργασίας και η θέσπιση στόχων

Σαν ασφαλιστής ενδιαφέρεστε κατά κύριο λόγο για τα αποτελέσματα των δικών σας δραστηριοτήτων. Ο διευθυντής πρέπει να συγκεντρώσει την προσοχή του στην εκ μέρους κάθε ασφαλιστή του υποκαταστήματος παραγωγή ενός ικανοποιητικού όγκου νέων εργασιών και τη διατήρηση αυτών που ήδη έχει. Τα βήματα που κάνει ένας διευθυντής δεν είναι διαφορετικά από τον προ-

Οι ομαδικές εκπαιδευτικές μέθοδοι περιλαμβάνουν και συναντήσεις με το διοικητικό προσωπικό, σχεδιασμένες έτσι ώστε να γίνεται ανταλλαγή πληροφοριών και απόψεων



γραμματισμό σας ως ασφαλιστού. Είναι πιθανό και εσείς να αποφασίζετε, επίσης, πώς θα καταφέρετε να πετύχετε τους στόχους σας. Τα δελητία παραγωγής σας και οι επιταγές προμηθειών σας

ήλινε πόσο καλά πετύχατε σε αυτούς τους στόχους. Ο διευθυντής έχει όλες αυτές τις ευθύνες και ακόμα περισσότερες, αφού οι προσπάθειες για προγραμματισμό πολλαπλασιάζονται εξ αιτίας του μεγέθους του όλου δυναμικού πωλήσεων.

Η θέσπιση συγκεκριμένων κινήτρων, είτε για όλο το δυναμικό πωλήσεων είτε για μεμονωμένα πρόσωπα, περιλαμβάνει έναν συνδυασμό του τι θα ήθελε να συμβεί ο διευθυντής υποκαταστήματος και τι είναι πιθανό να πετύχει τελικά.

Οι διευθυντές πρέπει να καταφέρνουν να αναλύουν την παρούσα κατάσταση και να προβλέπουν το μέλλον.

Αυτό προϋποθέτει:

Να παρακολουθούν τον τρόπο εκτελέσεως εργασίας των ασφαλιστών και να επισημαίνουν τις αδυναμίες και τις δυνατότητές τους.

Να κάνουν μια θεώρηση των στόχων και της αναμενόμενης παραγωγής που θέτει το υποκατάστημα ή τα κεντρικά γραφεία.

Να προβαίνουν σε εκτίμηση του ανταγωνισμού, των οικονομικών συνθηκών και των αγορών υποψήφιων πελατών.

Να ελέγχουν την εφαρμοζόμενη τεχνική πωλήσεων και επισημάνσεως των αναγκών και να υπολογίζουν την αξία της παρακίνησης.

Να επιτυγχάνουν τη διατήρηση των

υπαρξουσών εργασιών με τη βοήθεια της διαγωγέσεως των πιθανών προβλημάτων δραστηριότητας που δημιουργούνται από την πλευρά των ασφαλιστών.

Ο διευθυντής πρέπει να καθορίσει τις μεθόδους που θα χρησιμοποιήσει για να πετύχει τους στόχους τους, κατά τη διάρκεια της υλοποίησης των ενεργειών που έχει προγραμματίσει. Παράλληλα, ο διευθυντής πρέπει να λάβει υπόψη τα μέσα και τα πρόσωπα που έχει στη διάθεσή του, καθώς και τα εμπόδια που θα μπορούσαν να αναχαιτίσουν την πορεία του υποκαταστήματος προς την επίτευξη των στόχων του. Για παράδειγμα, αναφέρουμε ότι για την επίτευξη ενός όγκου παραγωγής σε μια νέα αγορά προϊόντος, ενδεχομένως χρειάζονται εξειδικευμένες γνώσεις τόσο από την πλευρά του διευθυντού όσο και των ασφαλιστών. Ένας ρεαλιστικός προγραμματισμός βασίζεται στις γνώσεις και τις ικανότητες που ήδη έχει μια ομάδα σε ένα υποκατάστημα ή σε εκείνες που μπορεί να αποκτήσει κατά τη διάρκεια εφαρμογής ενός σχεδίου δράσεως. Αν η εξασφάλιση του μεγέθους ενός στόχου παραγωγής βασίζεται στην προσδοκία ότι ο διαγωνισμός θα παρακινήσει τους ασφαλιστές να πετύχουν μεγαλύτερη παραγωγή, τότε θα πρέπει να προβλεφθούν στον σχετικό προγραμματισμό κατευθυντήριες γραμμές για την ανάπτυξη, την παραγωγή και την εκπλήρωση του διαγωνισμού πωλήσεων.

Η καθοδήγηση και η παραίνεση των μόνιμων ασφαλιστών

Νομίζετε ότι συγκεντρώνετε τις προϋποθέσεις για τον χαρακτηρισμό σας ως μόνιμου ασφαλιστού; Αυτό συμβαίνει αν έχετε συμπληρώσει τρία ή περισσότερα χρόνια σαν ασφαλιστής πλήρους απασχολήσεως. Για να συνεχίσετε να εξελισσεσθε, πρέπει να αναπτύξετε νέες αγορές, να εκπαιδευτείτε πάνω σε νέες τεχνικές και να ακονίσετε τις ικανότητές σας. Οι ευθύνες του διευθυντού περιλαμβάνουν και υπο-



βοήθηση του ασφαλιστού στη συνέχιση της εξελίξεώς του ώστε να παράγει περισσότερα σε σχέση με τις δυνατότητές του. Πολλοί ασφαλιστές είναι πιο ικανοί απ' ό,τι συνειδητοποιούν και οι ίδιοι αλλά δεν έχουν όλοι την παρόρμηση να παράγουν μέχρι το ανώτατο όριο των δυνατοτήτων τους. Ο διευθυντής πρέπει να επισημαίνει ποιος ασφαλιστής μπορεί να βελτιωθεί και ποιος κάλυψε το ανώτατο όριο του δυναμικού του.

Ακριβώς επειδή είναι επιτακτική η ανάγκη για συνεχή στρατολόγηση, υπάρχει μια τάση να παραβλέπονται οι πιθανότητες βελτίωσης των επιδόσεων των μόνιμων ασφαλιστών. Επιπλέον, οι πετυχημένοι διευθυντές γνωρίζουν ότι τα κέρδη του υποκαταστήματος προέρχονται κατά κύριο λόγο από τους μόνιμους παρά από

τους νέους ασφαλιστές. Γιατί συμβαίνει αυτό; Διότι ο διευθυντής ξοδεύει λιγότερο από τον χρόνο του για τους πεπεισμένους ασφαλιστές, προκειμένου να τους συστήσει να πετύχουν κάποιους στόχους παραγωγής, χωρίς να υποβάλλεται σε οικονομικές δαπάνες αντίστοιχα με εκείνες των νέων ασφαλιστών.

Ο διευθυντής θα πρέπει να εξοικονομήσει χρόνο για την παρακολούθηση των δραστηριοτήτων των μόνιμων ασφαλιστών του και να τους βοηθήσει στη θέσπιση τόσο παρακινητικών όσο και πραγματοποιήσιμων στόχων, αν επιθυμεί να αυξήσει το καθαρό του κέρδος από την αξιοποίηση αυτών ακριβώς των ασφαλιστών, που παράγουν ασφαλιστές με ποιοτικά κριτήρια. Σε αυτές τις περιπτώσεις, υπάρχει και μια έκτακτη ανταμοιβή: Το ανέβα-

Οι περισσότεροι ασφαλιστές που πετυχαίνουν θεαματικές πωλήσεις έχουν την τάση να εξειδικεύονται στις αγορές τους και στο είδος των υπηρεσιών που προσφέρουν



σμα της αποδόσεως των παλαιότερων ασφαλιστών συντελεί και στη βελτίωση των νεότερων ασφαλιστών.

Η υποβοήθηση και η υποστήριξη στο Marketing

Οι πετυχημένοι διευθυντές είναι καλοί καθοδηγητές. Αυτό το ζωτικό μέρος της εργασίας του διευθυντού απαιτεί:

Την καθοδήγηση και παραίνεση των ασφαλιστών πάνω σε προβλήματα που σχετίζονται με συγκεκριμένες αγορές ή πελάτες.

Την παροχή των αναγκαίων πληροφοριών και μέσων για την εξυπηρέτηση των τρεχουσών αναγκών των πελατών.

Την πληροφόρηση πάνω σε πρόσφατα προγράμματα και τεχνική βοήθεια για προωθημένες πωλήσεις.

Οι περισσότεροι ασφαλιστές που πετυχαίνουν θεαματικές πωλήσεις έχουν την τάση να εξειδικεύονται στις αγορές τους και στο είδος των υπηρεσιών που προ-

σφέρουν. Το γεγονός αυτό απαιτεί μελέτη πάνω στην ειδίκευση. Ένας ασφαλιστής μπορεί π.χ. να έχει ασχοληθεί στο παρελθόν με τα φορολογικά και να γνωρίζει τους σχετικούς νόμους και την επίδρασή τους στα περιουσιακά στοιχεία ενός ασφαλισμένου. Το υπόβαθρο γνώσεων του ασφαλιστή πάνω σε οικονομικά ή επιχειρησιακά θέματα μπορεί κάλλιστα να χρησιμοποιηθεί για την επίλυση και την επισήμανση των ασφαλιστικών προβλημάτων των πελατών του. Ανεξάρτητα πάντως από το πεδίο που είχε μεγαλύτερο ενδιαφέρον για έναν ασφαλιστή, πριν ασχοληθεί με τη διεύθυνση ενός υποκαταστήματος είναι σπάνια πρακτικό ή επικερδές να συνεχίσει τη δραστηριότητα του σαν ειδικού σε κάποιο τομέα. Ο διευθυντής πρέπει να είναι ένας επαγγελματίας με γενικές γνώσεις πάνω σε όλα τα θέματα αν είναι δυνατό, ώστε να μπορεί να τις μεταδώσει ανάλογα με την περίπτωση σε όλους τους συνεργάτες του υποκαταστήματός του.

Αφού σκέπτεσθε να σταδιοδρομήσετε σαν διευθυντής, αναλογισθείτε όλη την έκταση των ενδιαφερόντων που έχετε και τις δυνατότητές σας για επιμόρφωση. Αν ο διευθυντής λέει «όχι» σε έναν ασφαλιστή που χρειάζεται τη βοήθειά του για την αντιμετώπιση ενός υποψήφιου πελάτη ή του λείπουν οι τεχνικές γνώσεις για να τον βοηθήσει σε μια προσφορά που πρέπει να δοθεί το άλλο πρωί, τότε θα υπάρξει μια αλυσιδωτή αντίδραση που κατά πάσα πιθανότητα θα στοιχίσει στον διευθυντή όλο τον χρόνο και τον κόπο που έχει επενδύσει σε αυτό τον ασφαλιστή, συν τις μελλοντικές εργασίες που θα έφερνε ο ασφαλιστής.

Εκτός από καθοδηγητής ο διευθυντής πρέπει να είναι επίσης επιδέξιος διαπραγματευτής, προκειμένου να συνεργάζεται με τα κεντρικά γραφεία πάνω σε προβλήματα ή διαδικασίες που σχετίζονται με την πολιτική ή τα προγράμματα διοικήσεως του δυναμικού πωλησών του.

Η αναγνώριση και η ανάπτυξη του προσωπικού της διεύθυνσας

Ο ρόλος του διευθυντού στην ανάπτυξη διαφόρων προσώπων προχωράει πέρα από την εκπαίδευση νέων ασφαλιστών και την παροχή συμβουλών σε παλαιότερους ασφαλιστές. Ο διευθυντής πρέπει επίσης να προσφέρει ευκαιρίες για επαγγελματική και προσωπική εξέλιξη για υποψηφίους που ενδιαφέρονται για σταδιοδρομία στον χώρο της διεύθυνσας πωλήσεων ενός υποκαταστήματος. Η επιλογή συνεργατών που βασίζεται μόνο στην προσωπική παραγωγή ή κλίση στις πωλήσεις δίνει απλοποιημένες απαντήσεις σε ένα σύνθετο πρόβλημα. Το πρόγραμμα προδιευθυντικού προσανατολισμού Crossroads, για το οποίο ενημερώσεσθε τώρα, δείχνει τον δρόμο που οδηγεί στην παροχή πληροφοριών για σταδιοδρομία στον χώρο της διεύθυνσας, παρουσιάζοντας συγχρόνως και ένα υπόδειγμα εργασίας, ώστε να σας βοηθήσει στη λήψη μιας απόφασης για τη σταδιοδρομία σας.

Ουσιαστικά είναι αδύνατο να κάνει ένας διευθυντής μόνος του όλη την εργασία της στρατολογήσεως, επιλογής, εκπαίδευσας και επιβλέψεως των ασφαλιστών του. Ο διευθυντής υποκαταστήματος πρέπει να δημιουργήσει μια δυναμική ομάδα που θα απαρτίζεται από άτομα με ικανότητες στον τομέα της διεύθυνσας και συνεργασίας με τα πρόσωπα που έχουν αναλάβει τις πωλήσεις και την εξυπηρέτηση των πελατών.

Κατά πόσο αυτός ο επιλεγμένος ενδιάμεσος διευθυντής είναι ένας υπεύθυνος τομέαρχης της διεύθυνσας που ασχολείται με όλες τις φάσεις της στρατολογήσεως εκπαίδευσας και επιβλέψεως των ασφαλιστών ή είναι απλά ένας διοικητικός λειτουργός, απόκειται στον διευθυντή υποκαταστήματος να παρακολουθήσει και να εκτιμήσει. Αφού λάβει απόφαση ποια προσόντα απαιτούνται για αυτήν την εργα-

σία και θέσει κάποια κριτήρια επιλογής, ο διευθυντής μπορεί να συμπληρώσει τις θέσεις που έχει στον χώρο της διεύθυνσας του υποκαταστήματός του με άτομα που τους ταιριάζει αυτή η εργασία και έχουν κάποια στοιχειώδη εμπειρία σε αυτήν. Ταυτόχρονα, ο διευθυντής αποφεύγει να αναθέσει σε καλούς ασφαλιστές του έναν ρόλο που δεν τους ταιριάζει.

Ο διευθυντής σας θα πρέπει να αφιερώσει σημαντικό χρόνο σε σας όσο και στο πρόγραμμα Crossroads, προκειμένου να επωφεληθείτε τα μέγιστα απ' αυτό. Καθώς κάνετε μια θεώρηση του ρόλου της διεύθυνσας, ρωτήστε τον εαυτό σας κατά

οίκηση αποτελεί ένα σημαντικό μέρος της εκτελέσεως οποιασδήποτε εργασίας. Ο έλεγχος των εξόδων επιτρέπει στον διευθυντή να απαντήσει με ένα «ναι» σε δυο σημαντικές ερωτήσεις: «Λειτουργεί με κάποιο κέρδος;» «Πετυχαίνω να εξασφαλίσω τόσα μεγάλα κέρδη όσα θα έπρεπε;»

Η διαχείριση των οικονομικών ενός υποκαταστήματος σημαίνει ανάλυση των δαπανών ώστε να διατηρηθεί ή να βελτιωθεί η αποδοτικότητα των λειτουργιών των πωλήσεων. Σημαίνει επίσης παροχή οικονομικής υποστήριξης στους ασφαλιστές για επαγγελματική ανάπτυξη και



πόσο σας ικανοποιεί να επενδύετε τον χρόνο σας στην ανάπτυξη του δυναμικού άλλων προσώπων και την υποβοήθησή τους να κάνουν πιο συνετές επιλογές σταδιοδρομίας. Αν αυτός ο ρόλος δεν χαρίζει προσωπική ικανοποίηση σε μεγάλο βαθμό, τότε συγκεντρωθείτε καλύτερα στην ανάπτυξη των ικανοτήτων σας ως ασφαλιστού αντί να διαλέγετε ένα ρόλο στον χώρο της διεύθυνσας.

Οι διοικητικές εργασίες της διεύθυνσας

Ενώ οι περισσότεροι διευθυντές υποκαταστημάτων δεν ενδιαφέρονται για τις διοικητικές εργασίες όσο για τη διεύθυνση των πωλήσεων, η σωστή οικονομική δι-

δραστηριότητες που σχετίζονται με τη βελτίωση της παραγωγής. Η αποτελεσματική εφαρμογή των διατάξεων που αναφέρονται στην οικονομική υποστήριξη των ασφαλιστών σύμφωνα με την παραγωγή τους στις πωλήσεις, πιέζει τον διευθυντή να παίρνει σκληρές αποφάσεις για τον τερματισμό της συνεργασίας με ασφαλιστές που δεν αξιολογούνται σαν ικανοί.

Στα περισσότερα υποκαταστήματα ο διευθυντής πρέπει να διατηρεί ένα γραφείο με κατάλληλους χώρους και εξοπλισμό. Όσο μεγαλύτερο είναι το υποκατάστημα, τόσο περισσότερα προβλήματα εμφανίζονται και γίνεται επιτακτικότερη η ανάγκη να παρασχεθεί τεχνική και διοικη-

τική βοήθεια. Έτσι, παρά το γεγονός ότι θεωρητικά ο διευθυντής υποκαταστήματος έχει προσληφθεί για να ασχολείται με τις πωλήσεις, θα πρέπει να έχει στην πράξη και αρκετές γνώσεις γύρω από την οργάνωση και τη διοικητική εργασία ενός γραφείου.

Οι επιλογές σταδιοδρομιών

Οι διευθυντές ξοδεύουν πολύτιμο χρόνο εκφράζοντας το ενδιαφέρον τους για άλλα πρόσωπα. Κάνουν μια σημαντική επένδυση του χρόνου τους στην επιλογή προσώπων που μπορούν να γίνουν ασφαλιστές, τους εκπαιδεύουν και παρακολουθούν την εξέλιξή τους. Οι πετυχημένοι διευθυντές κάνουν μια αντικειμενική εκτίμηση του τρόπου εκτελέσεως εργασίας εκ μέρους τους, πέρα από την εκτίμηση της εργασίας άλλων. Η τήρηση στοιχείων γύρω από τις προσωπικές τους δραστηριότητες βοηθάει τους διευθυντές να ρίξουν μια ματιά στο δικό τους τρόπο εκτελέσεως εργασίας, ώστε όταν είναι καιρός για την εκτίμηση της δουλειάς τους από τα κεντρικά γραφεία να είναι σε θέση να την απεικονίσουν. Πέρα από τη θέσπιση στόχων για τους συνεργάτες τους, οι διευθυντές κάνουν επίσης και μακροπρόθεσμα προγράμματα για την ανάπτυξη του υποκαταστήματός τους.

Σαν πετυχημένος ασφαλιστής που σκέπτεσθε τη διεύθυνση, αναλογισθείτε πόσο χρόνο επιθυμείτε να ξοδέψετε στην προσωπική εξέλιξη και προβολή της εικόνας σας στον χώρο όπου κινείσθε. Ο ρόλος του διευθυντού επιβάρησε τη συμμετοχή του σε επαγγελματικές συνεδριάσεις που στοχεύουν στην ανάπτυξη και βελτίωσή του ως διευθυντού. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να ενημερώνεται πάνω στα νέα



διευθύνσεως. Στέκεστε στο σταυροδρόμι μιας σημαντικής επιλογής της σταδιοδρομίας. Είναι φυσικό να διστάζετε να εκμεταλλευθείτε μία ευκαιρία προς το άγνωστο ή να αμφιβάλητε για την ικανότητά σας να κάνετε την πιο σώφρονα επιλογή. Επίσης είναι δελεαστικό να πάρετε μία απόφαση γιατί βλέπετε μία εργασία σαν προαγωγή ή διότι κάποιος άλλος την επιθυμεί. Αναγνωρίστε ότι έχετε μπροστά σας τη δυνατότητα μίας επιλογής βασισμένης στα προσωπικά σας συμφέροντα και ανάγκες.

Οι άνθρωποι μεγαλώνουν και εξελίσσονται κατά τη διάρκεια της ζωής τους, αλλά για τους περισσότερους η εξέλιξη είναι μια τυχαία ευκαιρία.

Η εξέλιξη θα έλθει σχεδόν παρά τις ενέργειές σας, αλλά το κατά πόσο θα είναι ικανοποιητική εξαρτάται από τη γνώση που έχετε για το πού χρειάζεται και επιθυμείτε να αναπτυχθείτε. Οι άνθρωποι υποτιμούν τις ικανότητές τους για επιτυχία και άνοδο. Η πρόοδος επαυξάνεται όπου υπάρχει μία τακτική που χαρακτηρίζεται από ευρύτητα αντιλήψεως και τάση αφομοιώσεως των ιδεών. Αύτη η ευρύτητα αντιλήψεως δημιουργείται μέσα από μια διαδικασία αυτοενημέρωσης και αυτογνωσίας.

Υπάρχουν τέσσερα πράγματα που εμποδίζουν τους ανθρώπους να πετύχουν τους στόχους τους – η έλλειψη σκοπών, η έλλειψη μέσων, η έλλειψη παρακινήσεως και η έλλειψη χρόνου. Μην αφήσετε αυτά τα οδοφράγματα να σας κόψουν τον δρόμο προς την ανάπτυξη. Το πρόγραμμα προδιευθυντικού προσανατολισμού Crossroads μπορεί να σημαίνει ένα νέο ξεκίνημα.

προγράμματα και το εκπαιδευτικό υλικό, να μαθαίνει νέες τεχνικές καθώς και να μετέχει σε κοινωνικές δραστηριότητες για να δημιουργήσει χρήσιμες επαφές.

Η απόφαση να μετακινηθεί κανείς στον χώρο της διευθύνσεως δεν πρέπει να βασίζεται στην επιθυμία για εξασφάλιση προσωπικής σιγουριάς ή για επίτευξη μίας προαγωγής. Οι πιθανότητες για εξασφάλιση είναι σχεδόν ίδιες και στις δύο εργασίες και η επαγγελματική πρόοδος έρχεται διά μέσου της εκτελέσεως της εργασίας και όχι του τίτλου. Όπως επίσης δεν πρέπει να βασίζετε την απόφασή σας στην επιθυμία να εδραιώσετε το κύρος σας. Το κύρος μπορεί πάντα να κερδηθεί, αλλά σπάνια ανταμείβεται και οι πιθανότητες να συμβεί αυτό τόσο στις πωλήσεις όσο και στη διεύθυνση είναι σχεδόν ίδιες.

Για να είναι ορθή η απόφαση της αποδοχής της ευθύνης της διευθύνσεως, θα πρέπει να βασίζεται στη σωστή κατανόηση του τι ακριβώς συνεπάγεται αύτη η εργασία, και μία τέτοια απόφαση πρέπει να παρθεί μόνο αν αυτή η εργασία εκφράζει αυτό που επιθυμείτε να κάνετε. Πολλοί ασφαλιστές βλέπουν τι έχει ένας διευθυντής και όχι τι πρέπει να κάνει για να το αποκτήσει. Οι πετυχημένοι ασφαλιστές θα πρέπει να σκεφθούν εκτεταμένα και προσεκτικά πριν αποδεχθούν την εργασία της

ΜΙΑ ΙΔΕΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ



Ένας ξένος Διευθυντής Υποκαταστήματος μας λήξει



Πες μας πώς έγινε



Τα όμοια διά των ομοίων θεραπεύονται...!

«Περιοδικά, δίνουμε στον καθένα από τους Ασφαλιστές του υποκαταστήματος περίπου δέκα λεπτά για να μας περιγράψει μια πρόσφατη "επιτυχία" πωλήσεών του (το σχέδιο που πούλησε, την ανάγκη που εκπληρώνει, το επάγγελμα και την ηλικία του ασφαλιζομένου, την ώρα και την ημέρα της συνεντεύξεως, εάν το κλήσιμο πραγματοποιήθηκε σε πρώτη ή δεύτερη επαφή, και την πηγή εξευρέσεως του υποψηφίου πελάτου). Διαπιστώνουμε ότι αυτή είναι μια καλή "δόση" για τον νέο Ασφαλιστή και μια επίκαιρη υπόμνηση για τον παλαιό. Ο κύριος

σκοπός αυτής της ιδέας είναι να παρουσιάσουμε με ζωντανό τρόπο τις πολλές δυνατότητες για υποψηφίους πελάτες που είναι στη διάθεσή μας. Η ανταπόκριση και η συζήτηση που επακολουθεί κάτω από τον έλεγχο του Διευθυντού, είναι πάντοτε ευνοϊκή, και βεβαίως δίνει την ευκαιρία στον Ασφαλιστή που έκλεισε τη δουλειά να αυτοπροβληθεί μέσα στο υποκατάστημα. Πιστεύω ότι αυτό δημιουργεί τον απαραίτητο ζήλο και ενθάρρυνση για κάθε συγκέντρωση υποκαταστήματος».

Medioun

Προσθέτει στην υγεία



Προστές λύσεις, ευθυγραμμισμένες με τις σημερινές ανάγκες ασφάλισης της υγείας, παρέχει η AXA Ασφαλιστική, με τη νέα πρωτοπόρα γενιά προγραμμάτων Medioun.

Όπως αναφέρει η εταιρεία, τα προγράμματα υγείας της AXA βοηθούν τον πελάτη να ελέγχει τα αυξανόμενα έξοδα της φροντίδας της υγείας του, από μια σοβαρή νοσηλεία έως τα έξοδα ατυχήματος, και από τις διαγνωστικές εξετάσεις έως έναν απλό έλεγχο ρουτίνας.

Η εταιρεία πραγματοποίησε εξειδικευμένη έρευνα αγοράς κατά τη διαδικασία σχεδιασμού των χαρακτηριστικών του νέου αυτού προϊόντος (παροχές, τιμολόγηση, διαδικασίες κ.λπ.), προκειμένου να αφουγκραστεί σε αυτή τη δύσκολη οικονομική συγκυρία τις ανάγκες του κοινωνικού συνόλου σε ό,τι αφορά την ασφάλιση υγείας. Η γνώμη των υποψήφιων πελατών, αλλά και των συνεργατών, αποτέλεσε τη βάση πάνω στην οποία σχεδιάστηκε και αναπτύχθηκε το Medioun.

Το πρόγραμμα Medioun προσφέρει ένα μεγάλο εύρος καινοτομιών και σύγχρονων παροχών που περιλαμβάνουν:

- Ιδιαίτερα προσιτή τιμή.
- Δυνατότητα σχεδιασμού προγράμματος ανάλογα με την οικονομική κατάσταση της κάθε οικογένειας.
- Διαφορετικό πρόγραμμα ανά ασφαλισμένο στο ίδιο οικογενειακό ασφαλιστήριο.
- Προνομιακή τιμολόγηση. Συγκεκριμένα ένα οικογενειακό ασφαλιστήριο έχει έκπτωση έως 7% ανάλογα με τον αριθμό των ασφαλισμένων μελών. Επίσης, ανάλογα με τη γεωγραφική περιοχή παρέχεται έκπτωση 5% στα ασφαλιστήρια εκτός νομών Αττικής και Θεσσαλονίκης. Επιπλέον, εάν ο συμβαλ-



Υγεία για Όλους

Σχεδιάστε το πρόγραμμα υγείας που σας ταιριάζει

Medioun

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε την ασφάλισή στην υγεία

λόμενος του προγράμματος ή κάποιο μέλος της οικογένειάς του έχει ήδη εν ισχύ ασφαλιστήριο στην AXA στον κλάδο Ζωής, Αυτοκινήτου, Επιχείρησης ή Κατοικίας, τότε λαμβάνει έκπτωση 5%.

• Προνόμια Υγείας μέσω διαγνωστικών κέντρων, οφθαλμολογικών κέντρων και νοσηλευτηρίων.

• Εγγυημένη θέση νοσηλείας.
• Πλήρη κάλυψη αμοιβών γιατρών.
• Ιατροφαρμακευτικά έξοδα σε περίπτωση ατυχήματος εντός και εκτός νοσοκομείου.

• Ιατρική βοήθεια στο εξωτερικό ή 50 χλμ. από την κατοικία του ασφαλισμένου σε περίπτωση ξαφνικής ασθένειας ή ατυχήματος.

• Πάνω από 20 συμβεβλημένα νοσηλευτήρια.

• Μέχρι 50% απόδοση της προκαταβολής σε περιπτώσεις προγραμματισμένων νοσηλείων σε μη συμβεβλημένα νοσηλευτήρια ή στο εξωτερικό.

Στο οικογενειακό ασφαλιστήριο τα ασφαλισμένα παιδιά μπορούν να εισαχθούν μέχρι την ηλικία των 23 ετών, ενώ απολαμβάνουν τα προνόμια του οικογενειακού ασφαλιστηρίου μέχρι την ηλικία των 30 ετών.

Επιπρόσθετα, ο κάθε ασφαλισμένος μπορεί να επιλέξει την κάλυψη της εξωνοσοκομειακής φροντίδας ή/και την κάλυψη της αποπληρωμής ασφαλιστηρίων λόγω μόνιμης ολικής ανικανότητας, σύμφωνα με τις ανάγκες του. Η κάλυψη της αποπληρωμής ασφαλιστηρίων αποτελεί σημαντική καινοτομία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, για προγράμματα αυτής της μορφής και αποδεικνύει την προσήλωση της AXA στην κάλυψη των μεταβλητόμενων αναγκών των ασφαλισμένων της.

Επίσης, η εταιρεία, στο πλαίσιο της στρατηγικής της για απλή και ξεκάθαρη επικοινωνία με τον πελάτη, διαμόρφωσε τους όρους του νέου προγράμματος σε απλή και κατανοητή γλώσσα, όπου αναγράφονται ξεκάθαρα περιεχόμενα, ορισμοί και καλύψεις.

Επιπλέον, η AXA εξασφάλισε σε όλους τους ασφαλισμένους της με νοσοκομειακά προγράμματα, μια δυναμική σειρά Προνομίων Υγείας σε συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα και νοσηλευτήρια, όπως διαγνωστικές και εργαστηριακές εξετάσεις σε προνομιακές τιμές, ιατρικές επισκέψεις και άλλες ιατρικές υπηρεσίες.

Το νέο πρόγραμμα παρουσιάζεται και μέσα από την εταιρική ιστοσελίδα www.axa.gr, όπου οι επισκέπτες μπορούν να ενημερωθούν αναλυτικά για το Medioun, να υπολογίσουν τα ασφαλιστήριά τους και να ενημερωθούν για τις συνεργασίες και τις προσφορές που παρέχει η εταιρεία μέσα από τα Προνόμια Υγείας.



Ασφαλίστε το σπίτι με Safe Home

Ένα νέο πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας δημιούργησε και διαθέτει στην αγορά η Υδρογείος Ασφαλιστική. Το πρόγραμμα Safe Home έχει σχεδιαστεί με γνώμονα τις σύγχρονες ανάγκες των καταναλωτών, προσφέροντας ένα διευρυμένο σύνολο καλύψεων για ουσιαστική και ολοκληρωμένη προστασία της κατοικίας σας, με ιδιαίτερα ανταγωνιστικό ασφάλιστρο.

Στις βασικές καλύψεις του προγράμματος περιλαμβάνονται, μεταξύ άλλων, η φωτιά και ο σεισμός, οι ζημιές από καπνό και έκρηξη, διάφορες πράξεις βίας, φυσικά φαινόμενα, διαρροές νερών, βραχυκύκλωμα, θραύσεις τζαμιών, πρόσκρουση οχήματος κ.ά. Το πρόγραμμα περιέχει επίσης κάλυψη κλοπής αθλή και αστικής ευθύνης του ασφαλισμένου από μετάδοση πυρκαγιάς σε τρίτους.

Στα ιδιαίτερα πλεονεκτήματα του Safe Home περιλαμβάνεται το γεγονός ότι προσφέρεται και χωρίς απαλλαγές, διασφαλίζοντας ότι με μία ελάχιστη προσαύξηση στο ασφάλιστρό σας, αποζημιώνετε εξ ολοκλήρου, από το πρώτο ευρώ, για ό,τι και αν συμβεί. Το πρόγραμμα, επίσης:

• Εξασφαλίζει αποζημίωση σε αξία αντικατάστασης με καινούργιο για ζημιές σε κτίριο και περιεχόμενο.

• Παρέχει μέγιστη ευελιξία, καθώς μπορεί να εμπλουτισθεί με επιπλέον προαιρετικές καλύψεις καθώς και αυξημένα όρια κάλυ-



ψης. Αποτελεί μία από τις πλέον ανταγωνιστικές προτάσεις ασφάλισης και για όσους έχουν στεγαστικό δάνειο, καθώς περιέχει τις συνήθως απαιτούμενες από τις τράπεζες καλύψεις και ακόμη περισσότερες, για μεγαλύτερη προστασία της περιουσίας σας.

Όπως αναφέρει η εταιρεία, το πρόγραμμα Safe Home συμπληρώνει την ήδη πλούσια σειρά προγραμμάτων ασφάλισης κατοικίας της Υδρογείος, που έχει σχεδιαστεί με στόχο να καλύπτει διαφορετικές ανάγκες των καταναλωτών. Το πρόγραμμα διατίθεται ήδη στην αγορά από το δίκτυο της Υδρογείος σε όλη την Ελλάδα.



NTALIANH ΕΠΕ

Μ Ε Σ Ι Τ Ε Σ Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Ε Ω Ν

ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 • Τ.Κ. 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
 ΤΗΛ.: 2310-542.202, 542.280 • FAX: 2310-526.091, 539.247
 e-mail: daliani@daliani-insurance.gr

BLD UNIRII NR 21 • BL 12 - SECT 4 • BUCURESTI - ROMANIA
 TEL.: 004021-33.50.364 • e-mail: daliani.asigurari@gmail.com

ΠΣΣΑΣ Γιόρτασε τα 25 χρόνια ζωής

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση για τα 25 χρόνια παρουσίας του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΣΑΣ) σε κεντρικό ξενοδοχείο.

Προλογίζοντας την εκδήλωση, ο πρόεδρος του Συνδέσμου, κ. Δημήτρης Γαβαλιάκς, αναφέρθηκε στις σημαντικές προκλήσεις που αντιμετωπίζει σήμερα η ασφαλιστική αγορά, η ασφαλιστική διαμεσολάβηση και ιδιαίτερα ο χώρος των συντονιστών. Αναφέρθηκε, επίσης, στα φλέγοντα ζητήματα που απασχολούν τους συντονιστές,

όπως το αίτημα
προσ την Τρόπη
ζα της Ελλη-
δος για τη
δημιουργία
εξωριστού
πιστοποιητικού
γνώσεων, την
επιτακτική
ανάγκη άμε-
σης διενέρ-
γεις εξετά-
σεων και



την Άυλη Εμπορική Αξία των Συντονιστών. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης έγιναν βραβεύσεις των μελών του Συνδέσμου οι οποίοι έκλεισαν 25 χρόνια ενεργού δράσης και απονεμήθηκε τιμητική πλάκα στον τέως πρόεδρο κ. Δαυίδ Ανδρέου για την πολυετή θητεία του. Χαιρετισμό απύθνηταν οι πρόεδροι των σωματείων της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης κ. Γεώργιος Καραβίας-ΣΕΜΑ και η κ. Ελένη Γρυπάρη-ΠΣΑΣ, καθώς και η γεν. διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Πειραιά κ. Γεώργιος Μπενέτος και ο γεν. γραμματέας του Επιμελητηρίου Αθηνών κ. Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου. Επίσης, χαιρετισμό απέστειλαν η ΕΕΑΕ, ενώ παραβρέθηκε η γεν. γραμματέας της ΠΟΑΔ κ. Όλγα Νικολαΐδου. Από το βήμα της εκδήλωσης ο κ. Νεκτάριος Μιλιτιάδης, αναπληρωτής Καθηγητής του τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης Πανεπιστημίου Πειραιώς, πρόεδρος Δ.Σ. International Life, τόνισε μεταξύ άλλων ότι, παρά τις δύσκολες στιγμές που περνάει η χώρα μας, ο κλάδος της Ιδιωτικής Ασφάλισης θα έχει ευκαιρίες στο μέλλον σημαντικές ανάπτυξης, καλύπτοντας τα σημαντικά κενά που δημιουργούνται από τη μείωση των κοινωνικών παροχών. Από την πλευρά του ο κ. Γιώργος Ρωμανός περιέγραψε ανάγλυφα τα έντονα προβλήματα που δημιουργούνται στον χώρο της κοι-

νωνικής ασφάλισης ως συνέπεια των ακραίων καταστάσεων που ζει η χώρα μας, ενώ ο κ. Στυλιανός Χ. Κόκιος, δικηγόρος παρ' Αρείω Πάγω, DES Πανεπιστημίου Παρισίων ΙΙ και νομικός σύμβουλος του Συνδέσμου, αναφέρθηκε στην υπεραξία - άυλη αξία που δημιουργούν οι συντονιστές κατά τη συνεργασία τους με μια ασφαλιστική επιχείρηση και την αποζημίωση που δικαιούνται με την αποχώρησή τους από αυτήν. **Σημειώνεται ότι το φλουρί έπεσε στο κομμάτι του Δ.Σ. του Συνδέσμου, ενώ στα κομμάτια της πίτας των καλεσμένων, το ένα έπεσε στον κ. Χρήστο Ηλιάδη και το άλλο στον εκδότη του «Next Deal» και «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» κ. Ευάγγελο Σπύρου.** Εν τω μεταξύ, κατά την ετήσια γενική συνέλευση του ΠΣΣΑΣ εξελέγησαν τα μέλη διοικητικού συμβουλίου για την επόμενη διετία.

Τα εκλεγμένα μέλη συγκροτήθηκαν σε σώμα ως ακολούθως: Δημήτρης Γαβαλιάκς πρόεδρος, Γεώργιος Πετρίδης αντιπρόεδρος, Ευστράτιος Κακάμπουρας γεν. γραμματέας, Φωτεινή Κουκουλιάκου ταμίας, Στυλιανός Φουντουλιάκς μέλος, Βασίλειος Μπόκας μέλος, Μαρία-Χριστίνα Παπαδοπούλου μέλος.

Οι βραβευθέντες

Δημήτριος Αντωνίου, Αικατερίνη Βασιλάκη, Γεώργιος Ιορδανίδης, Ευστράτιος Κακάμπουρας, Κων/νος Κουβελιώτης, Σταύρος Παπαθανασίου, Μιχάλης Πιατόπουλος, Γεώργιος Στεφανίδης, Νέστορας Χριστοφόρου.

Aon is the principal sponsor of Manchester United.



Empower Results Their goals net championships. We help clients achieve theirs.

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

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



aon.com

scan with your smartphone for more information about the partnership



Risk. Reinsurance. Human Resources.

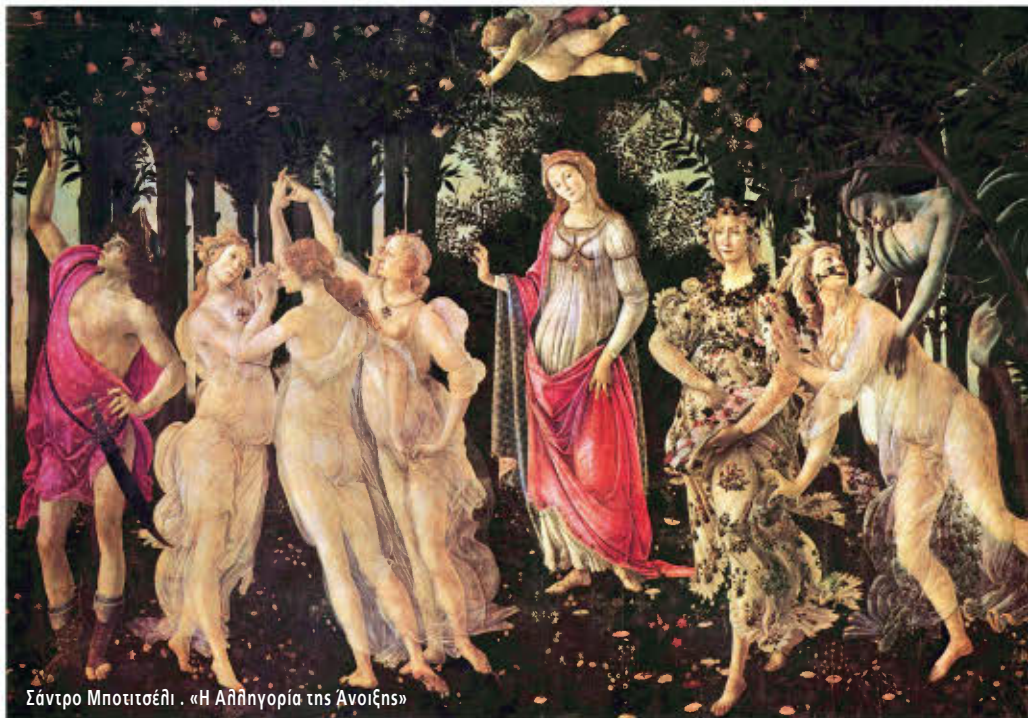
Aon Greece

Aon Risk Solutions 7 Granikou Str., 15125 Maroussi | t. 213 017 7104 | f. 211 780 0010 | e. aonrisksolutions@aon.gr | w. aon.com

Aon Benfield 7 Granikou Str., 15125 Maroussi | t. 210 6386 700 | f. 210 6386 790 | e. aonbenfieldgr@aonbenfield.com | w. aonbenfield.com

Εμπιστευτείτε την ασφάλιση των έργων τέχνης

Ένα νέο πρόγραμμα ασφάλισης έργων τέχνης προωθεί στην αγορά η Aigaion Ασφαλιστική. Όπως αναφέρει η εταιρεία, η ασφαλιζόμενη αξία των έργων τέχνης προσδιορίζεται κατόπιν συμφωνίας και παρέχεται αποζημίωση για απώλεια ή ζημιά στα έργα τέχνης και στα περιφερειακά τους αντικείμενα (κορνίζες, κρύσταλλα προθηκών, βάσεις στήριξης) από κάθε κίνδυνο που τα απειλεί. Ακόμη, παρέχεται αποζημίωση για μείωση της αξίας των έργων τέχνης μετά την επέλευση ασφαλισμένου κινδύνου και για τα επακόλουθα έξοδα που θα πραγματοποιηθούν έπειτα από ζημιά στα έργα τέχνης, όπως, για παράδειγμα, έξοδα προσωρινής φύλαξης, απομάκρυνσης ερειπίων κ.λπ. Ενδεικτικά, οι κίνδυνοι που ασφαλιζονται είναι φωτιά, κεραυνός, έκρηξη, θραύση, σχίσσιμο, γδάρσιμο, κλοπή από διάρρηξη, ληστεία, κακόβουλες πράξεις,



Σάντρο Μποτισέλι . «Η Αλληγορία της Άνοιξης»

ζημιές από νερά, σεισμός κ.λπ.

Επιπλέον, η ασφάλιση των έργων τέχνης και των επακόλουθων εξόδων ύστερα από ζημιά παρέχεται κατά τη φύλαξη ή έκθεσή τους σε ιδιωτικούς χώρους, μουσεία, εκθέσεις, χώρους δημοπρασιών και γκαλερί, ή

παραμονή τους σε χώρους συντήρησης και κατά τη μεταφορά τους από ένα σημείο σε άλλο. Το πρόγραμμα ασφάλισης έργων τέχνης απευθύνεται τόσο σε ιδιώτες όσο και σε επαγγελματίες (ιδρύματα, μουσεία, γκαλερί, διοργανωτές εκθέσεων).

Έκπτωση 10% στους ανέργους

Δίπλα στους ανέργους είναι η Aigaion Ασφαλιστική, προσφέροντας έκπτωση 10% στα πακέτα Αυτοκινήτου «Brokers Time» και Πυρός «Ασφαλής Στέγη», η οποία παρέχεται με προσκόμιση της κάρτας ανεργίας σε ισχύ και της άδειας κυκλοφορίας του οχήματος. Επίσης, παρέχεται η δυνατότητα έκδοσης συμβολαίου τριμήνης διάρκειας χωρίς επιβάρυνση. Όπως αναφέρει η εταιρεία, με αίσημα ευθύνης απέναντι στο κοινωνικό σύνολο και στο πλαίσιο της Εταιρικής Κοινωνικής της Ευθύνης, επιχειρεί να βοηθήσει τους ανέργους και ταυτόχρονα να συμβάλει στη μείωση των ανασφάλιστων οχημάτων.

Ευχές για δημιουργική χρονιά

Ευχές για μια ευτυχισμένη και δημιουργική χρονιά ανάτηλαξαν, και φέτος, η διοίκηση και το προσωπικό της Aigaion με τους συνεργάτες της εταιρείας και εκπροσώπους των media, της ναυτιλίας και της ασφαλιστικής βιομηχανίας, στα γραφεία της εταιρείας στη Θεσσαλονίκη και στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας στη Γλυφάδα.



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Βεληλιάδης Νικόλαος, ο διευθυντής πωλήσεων κ. Καρυτινός Γεράσιμος, ο διευθυντής ανάπτυξης εργασιών Βορείου Ελλάδος κ. Χαραλαμπίδης Κωνσταντίνος και οι επιθεωρητές Πωλήσεων κ. Παπαδόπουλος Λεωνίδας, κ. Κυρόγιλου Δημήτρης και κ. Χριστόπουλος Άρης

με ασφάλεια 39 χρόνια

σας στηρίζουμε

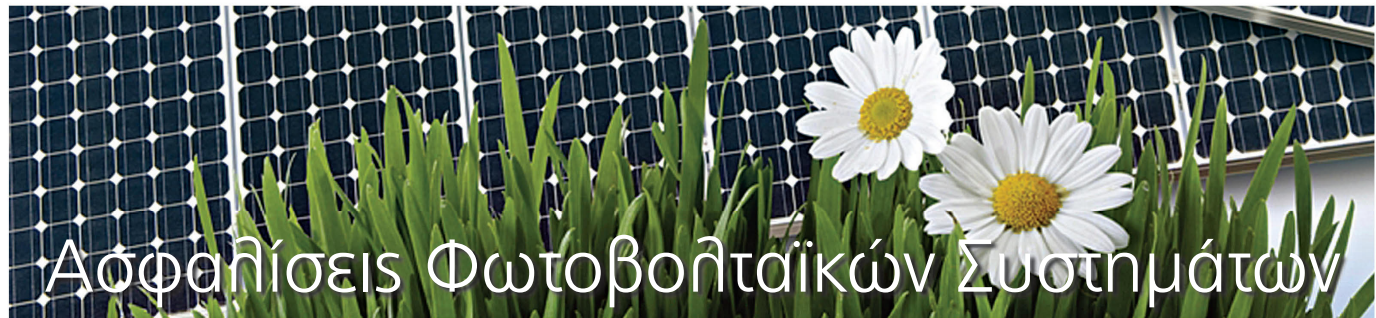
Εδώ και 39 χρόνια εφαρμόζουμε την ιδανική συνταγή της επιτυχημένης εταιρείας παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών: Χρηστή Διαχείριση, Έμπειρο Προσωπικό, Ευέλικτη Διοικητική Οργάνωση, Επιλεγμένοι Συνεργάτες, Άμεση Αποζημίωση Ζημιών, Σύγχρονα Ασφαλιστικά Προϊόντα. Στην ΥΔΡΟΓΕΙΟ αγαπάμε τις προκλήσεις! Έχουμε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



Ασφαλής Δύναμη!

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
Κεντρικά Γραφεία: Λ. Συγγρού 254, 176 72 Καλλιθέα-Αθήνα
Τ: 210 9477200 • F: 210 9590078

Υποκατάστημα: 7^ο χλμ. Θεσ/νίκης - Ν. Μουδανιών
541 10 Πυλαία-Θεσ/νίκη, Τ: 2310 497900 • F: 2310 487110
www.ydrogios.gr



Ασφαλίσεις Φωτοβολταϊκών Συστημάτων

Τα φωτοβολταϊκά συστήματα αποτελούν μια από τις εφαρμογές των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας, με τεράστιο ενδιαφέρον για την Ελλάδα και η Ατλαντική Ένωση προωθεί στην αγορά ειδικό πρόγραμμα για την ασφάλιση του συστήματος.

Τι καλύπτει:

Καλύπτεται οποιαδήποτε τυχαία και απρόβλεπτη φυσική - υλική απώλεια ή ζημία ασφαλισμένου περιουσιακού στοιχείου ή/και επακόλουθη απώλεια μικτών εσόδων (εντός της περιόδου αποζημίωσης που αναγράφεται κατωτέρω), λόγω διακοπής παροχής ενέργειας προς το δίκτυο της ΔΕΗ, συνεπεία άμεσης υλικής ζημίας,

κατόπιν επέλευσης ενός εκ των καθυπομένων κινδύνων.

Παρεχόμενες καλύψεις

1. Πυρκαγιά - άμεση πτώση κεραυνού
2. Ζημιές από καπνό
3. Ευρεία έκρηξη
4. Πυρκαγιά από δάσος
5. Στάσεις, απεργίες, οχληαγωγίες, πολιτικές ταραχές
6. Κακόβουλη βλάβη
7. Τρομοκρατικές ενέργειες
8. Ζημία πυρκαγιάς / έκρηξης λόγω βραχυκυκλώματος μηχανημάτων και ηλεκτρικών εγκαταστάσεων (ζημία ιδίου βραχυκυκλωθέντος μηχανήματος) μέχρι το 10% του προς ασφάλιση κεφαλαίου υλικών ζημιών ανά γεγονός και ετησίως

9. Ζημία λόγω βραχυκυκλώματος (ζημία ιδίου βραχυκυκλωθέντος μηχανήματος) υπέρτασης, επαγωγικών ρευμάτων, μηχανημάτων και ηλεκτρικών εγκαταστάσεων μέχρι το 10% του προς ασφάλιση κεφαλαίου υλικών ζημιών ανά γεγονός και ετησίως

10. Πλημμύρα - καταιγίδα - θύελλα, χιόνι - χαλάζι

Όριο ευθύνης το 100% του ασφαλιστικού ποσού των εγκαταστάσεων για κεφάλαια μέχρι 50.000,00 ευρώ και το 50% για κεφάλαια από 50.000,00 ευρώ μέχρι και 400.000,00 ευρώ

11. Πτώση αεροσκαφών

12. Πρόσκρουση οχημάτων τρίτων

13. Κλοπή με διάρρηξη και / ή αναρρίχηση και / ή ληστεία, ζημιές στον εξοπλισμό

14. Αποκομιδή συντριμμάτων μέχρι ποσοστού 5% του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου υλικών ζημιών ανά γεγονός και ετησίως

15. Αμοιβές και έξοδα αρχιτεκτόνων κ.λπ. επαγγελματιών ως και έξοδα αδειών κ.λπ. σχετικών απαιτήσεων δημοσίων αρχών μέχρι ποσοστού 5% του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου υλικών ζημιών ανά γεγονός και συνοδικά το έτος

16. Σεισμός (Προαιρετικά)

Αναλυτικά το πρόγραμμα αλληλά και όλα τα προγράμματα της Ατλαντικής Ένωσης στο www.atlantiki.gr.

INTEPSALONIKA

Νέος κύκλος σπουδών

Ο όμιλος Ιντερσαλονικά, ως πιστοποιημένο Κέντρο Εκπαίδευσης Διαμεσοθαλαβούντων στις ασφαλίσεις προσώπων, ανακοίνωσε την έναρξη Κύκλου Σπουδών για την απόκτηση Πιστοποιητικού Επιπέδου Α' της Τράπεζας της Ελλάδος, στην έδρα του στη Θεσσαλονίκη και στις εγκαταστάσεις του στην Αθήνα. Η υλικοτεχνική υποδομή, τα εποπτικά μέσα και οι έμπειροι εκπαιδευτές, σε συνδυασμό με το ενδιαφέρον της διοίκησης για εμπεριστατωμένη κατάρτιση και διαρκή επιμόρφωση όσων ασχολούνται με την Ιδιωτική Ασφάλιση, εγγυώνται την επιτυχία στις εξετάσεις που οργανώνονται από την Τράπεζα της Ελλάδος. Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να λάβουν πληροφορίες σχετικά με την εγγραφή στον επόμενο κύκλο σπουδών από τον υπεύθυνο κ. Ανέστη Κεφαλίδη στα 2310492100 και 2310492207 ή στην ηλεκτρονική διεύθυνση edu@intersalonika.gr.

Στηρίζει την εκστρατεία Ecomobility



Η AXA, σε πλήρη ευθυγράμμιση με τη στρατηγική της για την εταιρική υπευθυνότητα προς το περιβάλλον και την κοινωνία, στηρίζει για 3η συνεχή χρονιά την εκστρατεία Ecomobility, αποδεικνύοντας τη μακροπρόθεσμη δέσμευσή της. Η εκστρατεία για το 2011-2012 είναι αφιερωμένη στα δικαιώματα των πεζών και στον σεβασμό της ελευθερίας μετακίνησης και η AXA συμμετέχει ως τοπικός υποστηρικτής σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη.



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

Πλήρωσε 2,9 δισ. ευρώ αποζημιώσεις τη 10ετία

Aποζημιώσεις-ρεκόρ ύψους 371,4 εκατομμυρίων ευρώ κατέβαλε η Interamerican το 2011 σε 411.420 περιπτώσεις, αποζημιώνοντας κατά μέσο όρο 1.127 δικαιούχους την ημέρα, ενώ την τελευταία δεκαετία η εταιρεία έχει καταβάλει σε αποζημιώσεις 2,9 δισ. ευρώ.

Ειδικότερα, σε ό,τι αφορά τις επιμέρους αποζημιώσεις, το 2011 στον κλάδο Ζωής καλύφθηκαν 65.114 περιπτώσεις, με ποσόν που έφτασε τα 181,2 εκατ. ευρώ.

Μόνο για λήξεις συνταξιοδοτικών συμβολαίων η εταιρεία κατέβαλε 52,4 εκατ.

Στον τομέα Υγείας, στην ατομική ασφάλιση και σε πλήθος 199.757 περιπτώσεων, η εταιρεία πλήρωσε 70,4 εκατ. ευρώ. Από το ποσό αυτό, 36,9 εκατ. αντιστοιχούν σε καλύψεις του συστήματος υγείας Medisystem. Στις γενικές ασφαλίσεις, η εταιρεία κατέβαλε σε 79.760 δικαιούχους 83,9 εκατ. ευρώ. Ο κλάδος αυτοκινήτου είχε το μεγαλύτερο μερίδιο αποζημιώσεων, που έφτασαν στα 73 εκατ. ευρώ.

Η εταιρεία διακανόνισε με πληρωμή το 68,5% των ζημιών που αναγγέλθηκαν, ποσοστό υψηλότερο του μέσου όρου της αγοράς (65%). Τα θανατηφόρα τροχαία δυστυχήματα που αναγγέλθηκαν το 2011 ήταν 70 με 73 θύματα, έναντι 68 το 2010. Οι ομαδικές ασφαλίσεις παρουσίασαν 66.789 αποζημιώσεις ύψους 35,9 εκατ.

Η Interamerican κατέβαλε σε ομαδικά συνταξιοδοτικά συμβόλαια 23,6 εκατ., σε συμβόλαια Ζωής και Ζημιών 8,6 εκατ. και σε συμβόλαια τύπου Medisystem 3,7 εκατ. ευρώ.

Carglass®

Η Carglass®, σε συνεργασία με το γραφείο πωλήσεων του κ. Νικολάου της Εθνικής Ασφαλιστικής, ασφάλισε δωρεάν 3.700 μαθητές του Δήμου Δυτικής Αχαΐας για σημαντικούς κινδύνους ατυχημάτων και προβλημάτων υγείας, για μία ολόκληρη σχολική χρονιά.

Β. Βαβυλουσάκης και Συνεργάτες

Το γραφείο Β. Βαβυλουσάκης και Συνεργάτες πιστοποιήσε τις εργασίες του στη μεσοτεία ασφαλίσεων κατά πρότυπο ISO 9001:2008 από τον οργανισμό ONEcert. Επίσης, πιστοποιήσε τις εργασίες του για τον τομέα διαχείρισης κινδύνων και συμβούλων ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων με το ίδιο πρότυπο από τον οργανισμό ACM/UKAS management systems 245.

Eureka

Ο ευρωπαϊκός όμιλος Eureka, στον οποίο ανήκει η Interamerican, μετονομάστηκε σε Achmea. Όπως αναφέρεται σε ανακοίνωση, η μετονομασία δεν θα επιφέρει καμία επίδραση στη διεθνή στρατηγική του ομίλου.



ARAG Rechtsschutz Μετονομάζεται σε ARAG SE

Η ARAG Allgemeine Rechtsschutz-Versicherungs-AG έχει πλέον ολοκληρώσει τη διαδικασία μετατροπής σε μία εταιρεία με τη μορφή της «Societas Europaea» (SE), δηλαδή της ευρωπαϊκής εταιρείας. Η νέα επωνυμία και νομική μορφή έχει ήδη επίσημα ολοκληρωθεί και έτσι οι εταιρείες του ομίλου ARAG θα λειτουργούν με την επωνυμία «ARAG SE». Η έδρα της εταιρείας θα παραμείνει στο Ντίσελντορφ της Γερμανίας.



Γερμανίας, με τη Νομική Προστασία να καταλαμβάνει το μεγαλύτερο κομμάτι εργασιών της ARAG εδώ και πολλά χρόνια. Ο όμιλος προς το παρόν εκπροσωπείται, εκτός από τη Γερμανία, σε 12 ευρωπαϊκές χώρες, αλλά και στις Ηνωμένες Πολιτείες.

«Η ARAG έχει επιτύχει σημαντικές αλλαγές τα τελευταία χρόνια, στόχος μας είναι να δώσουμε έμφαση στη διεθνή επέκτασή μας με μια νομική μορφή που διευκολύνει την πρόσβαση σε νέες αγορές στην Ευ-

ρώπη, αυτό είναι που μας δίνει επιλογές για περαιτέρω ανάπτυξη», τονίζει ο δρ Paul-Otto Fassbender, πρόεδρος του Δ.Σ. της ARAG.



κρατάμε το μέλλον... στα χέρια μας!

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

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



D.A.S.-Hellas A.E.
Ασφάλειες Γενικής Νομικής Προστασίας
Λ. Συγγρού 44, 117 42 Αθήνα, Τηλ.: 210 900 1300, Fax: 210 921 5134, e-mail: dasathen@hol.gr, www.das.gr



Τιμή στον Α. Βασιλείου

Η ΕΑΕΕ στο πλαίσιο της γενικής συνέλευσης βράβευσε τον Ανδρέα Βασιλείου, για την προσφορά του στον κλάδο της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Κατά τη διάρκεια της βράβευσης ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Γιώργος Κώτσαλος, αναφέρθηκε στην αξιόλογη πορεία του Ανδρέα Βασιλείου από την έναρξη της ασφαλιστικής του καριέρας έως σήμερα, τονίζοντας τις ηγετικές του ικανότητες.

Ιδιαίτερη μνεία έγινε στην προσωπικότητα του Ανδρέα Βασιλείου.

Ασφάλεια Μινέττα Έκπτωση στους οδηγούς

Η Μινέττα Ασφαλιστική παραμένοντας πιστή στην πελατοκεντρική της προσέγγιση, προχωρεί σταδιακά στην αντικειμενικοποίηση και παραμετροποίηση των τιμολογίων της κάλυψης της Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων, δημιουργώντας ακόμη πιο ευνοϊκές προϋποθέσεις για την ασφάλιση αυτοκινήτου σε παλαιούς και νέους πελάτες. Ως εκ τούτου, σαν πρώτο βήμα μιας σειράς ενεργειών σχετικά με την αναβάθμιση των παρεχομένων υπηρεσιών και έπειτα από ενδελεχή εξέταση των στατιστικών στοιχείων που διαθέτει και εφάρμογής ενδεδειγμένων στατιστικών μεθόδων, προσφέρει ηλικιακή έκπτωση η οποία υπολογίζεται στην κάλυψη της Αστικής Ευθύνης και παρέχεται στους οδηγούς-ιδιοκτήτες ηλικίας 35 έως 60 ετών και λειτουργεί συμπληρωματικά σε τυχόν υπόλοιπες εκπτώσεις.

ΣΕΣΑΕ Θετικός απολογισμός

Σε απολογισμό των δράσεων του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών (ΣΕΣΑΕ) προέβη, κατά τη διάρκεια των εργασιών της γενικής συνέλευσης, ο πρόεδρος του Συνδέσμου κ. Ε. Μοάτσος.

Μετά το τέλος των εργασιών της πραγματοποιήθηκε ειδική εκδήλωση για την ανάδειξη πανεπιστημιακών μελετών που έχουν τη δυνατότητα άμεσης πρακτικής εφαρμογής στην ασφαλιστική αγορά.

Στην εκδήλωση βραβεύθηκαν τρεις διπλωματικές εργασίες μεταπτυχιακών φοιτητών του τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιά. Οι φοιτητές που



βραβεύθηκαν είναι ο Κωνσταντίνος Χριστοφορίδης, η Αλεξάνδρα Γεωργίου και η Νίκη Βακάλη.

Ο Σύνδεσμος ευχαρίστησε τους κ. Μ. Νεκτάριο, Ν.

Αδαμαντιάδη και Γ. Κακαβίτσα για τη συνδρομή τους στην υλοποίηση αυτής της ενέργειας.



Δυναμική παρουσία

Δυναμικά ξεκινάει η Glassdrive το 2012, μεταφέροντας δύο κομβικούς σταθμούς της στην Αττική σε μεγαλύτερους χώρους, αποδεικνύοντας έμπρακτα τη δέσμευση της για την ολοένα και καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της, τόσο σε επίπεδο υπηρεσιών όσο και σε επίπεδο προϊόντων, παρέχοντας μόνο γνήσια ανταλλακτικά κρυστάλλων αυτοκινήτου. Ο σταθμός του Ηρακλείου, με ιδιοκτήτη τον κ. Σάκη Κουρούμαλο, μεταφέρθηκε σε ιδιόκτητο χώρο 280 τ.μ. στη Λ. Ηρακλείου 496, λίγα μέτρα πιο κάτω από εκεί που αρχικά βρισκόταν, και μπορεί να εξυπηρετεί μέχρι και 25 αυτοκίνητα την ημέρα, τόσο επιβατικά όσο και φορτηγά και λεωφορεία.

Ο σταθμός του Αιγάλεω, ο οποίος ανήκει στον κ. Στέλιο Μαρκουτσά, μεταφέρθηκε στη Λ. Αθηνών 333, σε 160 τ.μ. χώρο, με δυνατότητα εξυπηρέτησης 20 αυτοκινήτων ημερησίως. Ο σταθμός του κ. Μαρκουτσά έχει ημιώροφο για τη φιλοξενία των επισκεπτών καθώς επίσης και διαμορφωμένο χώρο για τα παιδιά.

Η Glassdrive θα συνεχίσει τη δυναμική της πορεία και το 2012 με το άνοιγμα νέων σταθμών σε όλη την Ελλάδα.



σίγουρα, γρήγορα...απλά!

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

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

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 2 εκ. πελάτες, 1,5€ δις κύκλο εργασιών, 620.000.000€ ίδια κεφάλαια και 18,5€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιό σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προοδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

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



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

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

Έγινε θεσμός το Generali Academy



Π. Δημητρίου

Πέντε χρόνια επιτυχούς δραστηριότητας έκλεισε ο θεσμός του Generali Academy, θεσμός που απευθύνεται σε ανεξάρτητους συνεργάτες της εταιρείας και στόχο έχει την παροχή οργανωμένων και συστηματικής γνώσης σε ευρύτερα θέματα της αγοράς και σε θέματα αυτοβελτίωσης.

Ήδη ολοκληρώθηκε με επιτυχία το πέμπτο εκπαιδευτικό πρόγραμμα Generali Academy στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας. Οι κ. Π. Δημητρίου, Ν. Σακελλάρη, Γ. Κατσάνος, Κ. Χομόνδοζλης αναφέρθηκαν στην επιτυχημένη πορεία του προγράμματος, το οποίο κάλυψε μία ευρεία γκάμα θεμάτων, απαραίτητα για τον ασφαλιστικό διαμεσοδηλητή. Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα του Generali

Academy, με τον συντονισμό των κ. Κώστα Χομόνδοζλη, Γαβριήλ Κατσάνου, πλαισιώθηκε και στηρίχθηκε από τα στελέχη τα εταιρείας, κ. Νίκο Μπλάνα, Ελένη Μάνου, Τάκη Βασιλόπουλο, καθώς επίσης και από τους εισηγητές κ. Σπύρο Καράγγιανη και κ. Σίσσυ Σακελλάρη.

Στο 5ο εκπαιδευτικό πρόγραμμα συμμετείχαν οι κ.: Παρή Ιωάννα, Αλεξανδρή Χαρά, Τσιτουρίδης Λάζαρος, Παπαδόπουλος Δημήτριος, Σούλλης Νίκος, Κασιπώνης Νίκος, Βηλιάρης Γιώργος, Αργυρόπουλος Γιάννης, Τούντας Γρηγόρης, Καββάδας Παντελής, Καρυτινός Ιωάννης, Λυκοβαρδής Μανώλης, Νατσούλης Χρήστος, Μιζάν Λέων, Πανούσης Κώστας, Χρονόπουλος Χρόνης, Κεχαγιάς Γιώργος, Μπόχτης Μιχάλης.

Περίθαλψη Premium

Μετά την επιτυχημένη συνεργασία της με τον όμιλο της Ευρωκλινικής, η EFG Eurolife Ασφαλιστική ενισχύει τα προνόμια των ασφαλισμένων με πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης Premium, συνάπτοντας συνεργασία και με τον όμιλο Υγεία. Έτσι, οι πελάτες της έχουν τη δυνατότητα να απευθύνονται όποτε χρειαστεί στον όμιλο Υγεία και να επωφεληθούν από μια σειρά σημαντικών παροχών και προνομίων.

Παροχές στον όμιλο Υγεία

Απεριόριστε δωρεάν ιατρικές επισκέψεις για επείγοντα και έκτακτα περιστατικά 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες τον χρόνο.

Δωρεάν διαγνωστικές εξετάσεις αξίας 200 ευρώ ετησίως για τα περιστατικά

που θα κριθούν επείγοντα.

Προνομιακές τιμές που απορρέουν από έκπτωση 50% σε περίπτωση που η αξία των διαγνωστικών εξετάσεων υπερβεί τα 200 ευρώ.

Δωρεάν προγραμματισμένες ιατρικές επισκέψεις, κατόπιν ραντεβού, στα εξωτερικά ιατρεία του Υγεία, της Γενικής Κλινικής Μπτέρα, καθώς και των Πολυιατρείων Δυτικής Αθήνας και Αθηνών σε συγκεκριμένες ειδικότητες.

Ειδικός προνομιακός τιμοκατάλογος στις μη επεμβατικές διαγνωστικές εξετάσεις με έκπτωση έως και 60%.

Δωρεάν μεταφορά με ασθενοφόρο σε περίπτωση έκτακτου και επείγοντος περιστατικού (εισαγωγής) στο Υγεία, τη Γενική Κλινική Μπτέρα και στο Παιδών Μπτέρα για την περιοχή της Αττικής.

Γραφείο πωλήσεων Δ.Φαραντούρη



Με μεγάλη επιτυχία γιορτάστηκαν σε κεντρικό ξενοδοχείο τα παραγωγικά αποτελέσματα του γραφείου πωλήσεων Δημήτρη Φαραντούρη για το 2011, όπου το γραφείο βραβεύθηκε με 4 από τα 5 βραβεία που θεσμοθέτησε η Interamerican σε πρόσφατη μεγάλη βραδιά βραβεύσεων. Οι παρευρισκόμενοι καλεσμένοι και συνεργάτες απόλαυσαν μεταξύ άλλων μια πλούσια βραδιά με αναμνήσεις από τα 18 χρόνια του γραφείου, με video, φωτογραφίες, με νέες ιδέες πωλήσεων για σύγχρονες ανάγκες (ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΚΤΑΚΤΗΣ ΑΝΑΓΚΗΣ - FARANTOURIS Financial Advisors). Παρόντες ήταν όλοι οι άνθρωποι της διοίκησης του ομίλου.

Επιθεώρηση Πεφάνιου

Με εξαιρετική επιτυχία πραγματοποιήθηκε η ετήσια εκδήλωση βράβευσης των κορυφαίων συνεργατών της επιθεώρησης πωλήσεων Κλέαρχου Πεφάνιου σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας, με κεντρικό μήνυμα «Επιτυχία στον κύβο». «Δουλεύουμε με κέφι, με πάθος και ουσιαστικά έχουμε βοηθήσει χιλιάδες οικογένειες να κοιμούνται το βράδυ ήσυχες, έχοντας εξασφαλίσει ότι αυτά πράγματα δεν πάνε καλά στη ζωή τους, θα έχουν ένα οικονομικό στήριγμα», δήλωσε ο Επιθεωρητής Πωλήσεων κ. Κλέαρχος Πεφάνιος, σημειώνοντας ότι «τίποτα δεν θα



Κ. Πεφάνιος

βρισκόταν στο επίπεδο αυτό αν δεν υπήρχε από πίσω η εταιρεία μας, η International Life».

Στη βραδιά παρευρέθηκαν πάνω από 200 συνεργάτες, φίλοι και στελέχη του ομίλου, ενώ την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους μεταξύ άλλων ο πρόεδρος του ομίλου κ. Φ. Μπράβος, το μέλος Δ.Σ. κ. Σ. Ταγκόπουλος, ο διευθύνων σύμβουλος κ. Π. Λίβας, η διευθύντρια δικτύου πωλήσεων Agency System κα Ι. Κοτσιφάκη. Παρών ήταν και ο εκδότης Ευάγγελος Σπύρου από το «Ασφαλιστικό Ναι» και το «Next Deal».

Υπηρεσίες με ποιότητα



Σταγμιότυπο από την εκδήλωση

Η Carglass®, ηγέτιδα δύναμη στην επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλινων αυτοκινήτου στην εγκύρια αγορά, είχε την

τιμή να φιλοξενήσει στην ετήσια κοπή της πίτας της τον CEO της Belron® –του ομίλου στον οποίο ανήκει–, προκειμένου να βραβεύσει ο ίδιος αυτοπροσώπως το προσωπικό της εταιρείας που διακρίθηκε παγκοσμίως. Όπως και ο ίδιος ο κ. Gary Lubner επισήμανε, στον Παγκόσμιο Διαγωνισμό Εξυπηρέτησης του Πελάτη (BECSA) που πραγματοποιήθηκε απ' την Belron®, από τις 12 βραβεύσεις που έγιναν, οι 2 πρώτες ήταν ελληνικές, κάτι το οποίο είναι αξιοσημείωτη επιτυχία για την Carglass® της χώρας μας και φυσικά αναδεικνύει την παγκοσμίως αναγνωρισμένη ποιότητα των υπηρεσιών της. Ο CEO της Belron® αναγνώρισε την Carglass® Ελλάδα για την επιτυχημένη πορεία της όλα αυτά τα χρόνια, αλλά και για τη διακεκριμένη εξυπηρέτηση που προσφέρει στους πελάτες της.

Να γιατί είμαστε περιζήτητοι...

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

Για καλή χρονιά

Επιθεώρηση Φουφόπουλου

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η καθιερωμένη ετήσια εκδήλωση κοπής πίτας της Επιθεώρησης Γεωργίου Φουφόπουλου, σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν εκπρόσωποι της διοίκησης - στελεχών της Εθνικής Ασφαλιστικής, του ασφαλιστικού Τύπου, νοσηλευτριών και ιδρυμάτων της Αθήνας, καθώς επίσης και στελέχη του ευρύτερου επιχειρηματικού κόσμου της χώρας. Ο επιθεωρητής πωλήσεων κ. Γεώργιος Φουφόπουλος έκανε αναδρομή στην επίτευξη παραγωγικής επιτυχίας και για το έτος 2011 που άγγιξε τα 6.000.000 ευρώ, επιβραβεύοντας τους συνεργάτες του που για 8η συνεχόμενη χρονιά κατέκτησαν την κορυφή



και ανέδειξαν την Επιθεώρηση στην 1η θέση τόσο της εταιρείας όσο και της ασφαλιστικής αγοράς. Με θερμά λόγια αναφέρθηκαν στην Επιθεώρηση Φουφόπουλου, ο γενικός διευθυντής Κ. Σταύρος Κωνσταντάς, ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής κ. Μιχαήλ Σωτηράκος και η αναπληρώτρια γενική διευθύντρια κ. Παρασκευή Κοντοπάνου.



Κωνσταντίνος Τσιαπάρας

Την πρωτοχρονιάτικη πίτα έκοψε ο Κωνσταντίνος Τσιαπάρας, διευθυντής Γραφείου Πωλήσεων στην Εθνική Ασφαλιστική, ενώ στο πλαίσιο της εκδήλωσης πραγματοποιήθηκαν και οι βραβεύσεις. Παραβρέθηκαν οι 35 περίπου άνθρωποί του, η οικογένειά του και οι επικεφαλής των Πωλήσεων της Εθνικής Παναγιώτης Γληντής, Στρατηγάκης και Σωτηράκος. Όλοι μίλησαν με τα καλύτερα λόγια για τον Κώστα Τσιαπάρα, ενώ ο ίδιος εκφράζοντας την ικανοποίηση του προέτρεψε όλους να βγουν νικητές.



Γραφείο Αναστασίου

Με αισιοδοξία ξεκινά τη νέα χρονιά το Γραφείο Πωλήσεων Θεσσαλονίκης της Εθνικής Ασφαλιστικής του κ. Γιώργου Αναστασίου, αισιοδοξία που διαφάνηκε και σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε παρουσία εργαζομένων και συνεργατών. Μιλώντας στους συνεργάτες του ο κ. Αναστασίου, μεταξύ άλλων, αναφέρθηκε στη χρονιά που πέρασε και τις ανατροπές που έφερε σε σταθερές καταστάσεις και δεδομένα.

Δημήτρης Κελεσιδης

Τα 30 χρόνια δημιουργικής πορείας του γιόρτασε ο δυναμικός επιθεωρητής πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δημ. Κελεσιδης. Έδωσε κύπελλα και βραβεία σε κάποιους που ξεχώρισαν για να «είναι πηγή έμπνευσης στους υπόλοιπους», όπως είπε, ενώ οι υπέροχοι φίλοι και συνεργάτες του προσέφεραν έναν σταυρό «για να τον προστατεύει» όπως και αυτός για πολλά χρόνια τους προσέχει.



Μιχάλης Αδαμάκης

Ο Μιχάλης Αδαμάκης, διευθυντής Γραφείου Πωλήσεων που ανήκει στη δύναμη Π. Γληντή της Εθνικής Ασφαλιστικής, μέχρι στιγμής έδειξε ότι είναι ένας καλός δρομέας που τρέχει δυνατά και άγει προς μεγάλες διακρίσεις. Όσοι παραβρέθηκαν στο ξεκίνημα της νέας χρονιάς, μεταξύ των οποίων οι επικεφαλής στις Πωλήσεις κ. Μιχάλης Σωτηράκος και Π. Γληντής, είδαν το πάθος που έχει η ομάδα του Μιχάλη Αδαμάκη.



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη



Το ΝΑΙ σε όλη την Ελλάδα

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ξεκινά ένα οδοιπορικό σε όλη την Ελλάδα, με σκοπό να δώσει βήμα στους ασφαλιστές της επαρχίας και να αναδείξει τα προβλήματα της περιφέρειας, με πρώτο σταθμό τον νομό Έβρου. Ο νομός Έβρου βρίσκεται στο βορειοανατολικό άκρο της Ελλάδας, στο φυσικό σύνορο της χώρας με τη Βουλγαρία στα βόρεια και την Τουρκία στα ανατολικά, αποτελεί δε το ένα από τα τρία τριεθνή σημεία που υπάρχουν στην Ελλάδα. Δυτικά συνορεύει με τον νομό Ροδόπης, η πρόσβαση στον οποίον γίνεται μέσω της Εγνατίας Οδού, και στα νότια βρέχεται από το Θρακικό πέλαγος.

Νομός Έβρου στη Θράκη και τα «Γκόλια Καρακαξούδια»

Του Ευάγγελου Σπύρου

Ο νομός Έβρου είναι ο μεγαλύτερος νομός της Θράκης, με τις πέντε επαρχίες του, την Αλεξανδρούπολη, το Σουφλί, το Διδυμότειχο, την Ορεστιάδα και τη Σαμοθράκη. Ο ποταμός Έβρος δίνει ζωή στην περιοχή. Γεωργία, κτηνοτροφία, δάση, μουριές και μετάξι, αλιεία, κυνήγια, τουρισμός είναι οι ασχολίες των κατοίκων.

Σκορπισμένοι και οι ασφαλιστές, μας δίνουν το «παρών» της ασφαλιστικής μας αγοράς στην Αλεξανδρούπολη, στην Ορεστιάδα, στη Ν. Βύσσα, στο Διδυμότειχο, στο Σουφλί...

Από Καβάλα και Αλεξανδρούπολη είναι πολλοί αυτοί που ξεκίνησαν να αναπτύξουν την περιοχή. «Αγωνιζόμαστε με κάθε τρόπο να συγκρατήσουμε τους πελάτες, κυρίως με προσωπική παρουσία και συχνή επαφή», μου είπε ο κ. Μουντάκης. Όμως η περιοχή έχει προβλήματα. Έχει κάνει πολλή δουλειά αυτός ο ξεχωριστός ασφαλιστής με την ομάδα του. Ο Τσιάκος Γρηγόρης της AXA μου ανέφερε ότι ο κόσμος δεν έχει λεφτά, δεν τα βγάζει πέρα και πάει Βουλγαρία και Τουρκία να ψωνίσει, και έτσι ρημάζουν οι τόποι μας. Μέσα σ' αυτό το κλίμα είναι υπεράνθρωπες οι προσπάθειές μας.

Μια νέα ασφαλιστρια, η Θεοδ. Καραμανλή, πρόσθεσε πάνω στα άλλα προβλήματα της αγοράς και τις δυσκολίες με τις ημερομηνίες της ΔΕΙΑ για εξετάσεις διαμεσοθαβούτων. «Να δουλέψουμε θέλουμε και σαν νέοι πριν ξεκινήσουμε έχουμε εμπόδια. Πρωθυμίες συμβό-

λαιο περιθαλψής που ο κόσμος τώρα υποφέρει με τη δημόσια ασφάλιση».

Ο Γιώργος Σακκελαρίδης μου μίλησε πως πολλές επαρχιακές πόλεις έμειναν στη φτώχεια και με κατοίκους δημοσίου υπαλλήλους και στρατιωτικούς. Δύσκολη η νέα παραγωγή και η ανανέωση με παλιές καλύψεις. Οι πελάτες θέλουν προσιτά ασφαλιστρα. Εντύπωση μου έκανε και η παρατήρησή του ότι το καλό χαρτοφυλάκιο είναι η σωτηρία επιβίωσης του ασφαλιστή. Αυτός ο κουμπάρας μπορεί να σώσει τους προνοητικούς που είχαν διασπορά συμβολαίων και καλό πελατολόγιο, προσωπικών σχέσεων.

Σπουδαία λόγια μου είπε ο Δημ. Γοδοσίδης της METLIFE ALLICO στην Αλεξανδρούπολη. Με δίδαξε την ουσία. «Η ασφάλεια Ζωής θα θέλει πάντα τον ασφαλιστή της» μου είπε. «Και μάλιστα εταιρείες σαν τη δική μας που αν είναι να πληρώσει Κυριακή θα δώσει τα χρήματα Παρασκευή και όχι Δευτέρα!». «Νιώθω σιγουριά σ' αυτήν την εταιρεία γιατί έχει τα κεφάλαια και την πολιτική να πληρώνει. Και εδώ επάνω στην Αλεξανδρούπολη έχουμε προβλήματα, αλλά τα ξεπερνάμε δουλεύοντας λίγο παραπάνω και εκπαιδεύοντας ή επανεκπαιδεύοντας τους πελάτες που είχαν μάθει με λάθος...»

Και η κρίση πολλές φορές είναι και εγκεφαλικά, προπαγανδιστικά.

Σήμερα είναι καλές εποχές για προσφορά ασφάλισης... Στις 10 Οκτωβρίου 1995 έκανα την πρώτη μου αίτηση και ως σήμερα η αγάπη μου στο επάγγελμά δεν λιγόστεψε...»

«Εμείς στην επαρχία είμαστε "παντός καιρού", κ. Σπύρου», μου είπε μαζί με την καλή μέρα του ο φίλος ασφαλιστής της Generali στην Αλεξανδρούπολη κ. Βασιλειάδης Χρήστος. «Κάνω πιο πολύ συμβόλαιο ζωής», μου είπε. «Είμαι ευχαριστημένος από την εταιρεία μου και με βοηθά πολύ και σαν όνομα και σαν εταιρεία που με σκέφτεται. Κάθε μήνα έχουμε επιπλέον μια συνάντηση με ενημέρωση και εκπαίδευση.

Δουλεύω σε όλο τον Νομό Έβρου... Εδώ η φτώχεια και κρίση είναι "κρυφή" ακόμα. Δεν "φαίνεται" όπως στην Αθήνα-Θεσσαλονίκη. Προσπαθώ να είμαι πρακτικός, απλός και κοντά στον κόσμο. Εργάζομαι περισσότερο και κάνω πολλά και μικρότερα συμβόλαια. Πέρυσι πήγα καλύτερα από πρόπερι και βραβεύτηκα κιόλας... Την επέλεξα εγώ την Generali», μου είπε... «Εδώ πάνω στον Έβρο όσοι έκαναν δουλειές του ποδαριού θα εξαφανιστούν μαζί με τα συμβόλαια που έκαναν. Υπάρχουν συνεχώς αλληλαγές και πρέπει να είμαστε συνέχεια στην αγορά και καλά πληροφορημένοι... Κάθε πρωί πίνοντας καφέ διαβάζω το www.nextdeal.gr και με γεμάτες μπαταρίες βγαίνω αισιόδοξος...»

Ο Μανώλης Φούρναρης δουλεύει με την ALLIANZ στην Ορεστιάδα και όλο τον Έβρο. Έχει δύο κορίτσια. Είναι εκεί χρόνια και γνώρισε τις αλληλαγές και συγχωνεύσεις από την ΚΟΣΜΟΣ στην AGE και ALLIANZ. Με την τεράστια πείρα του επισημαίνει ότι κάποιοι που κινούνται «πειρατικά» στην περιοχή χτυπάντας και φεύγοντας κάνουν κακό στον θεσμό, γιατί εγκαταλείπουν



τους πελάτες στην τύχη τους πολύ συχνά. Τρέχει μόνος του κρατώντας προσωπικές σχέσεις με τους πελάτες κάτι που κάνει το εισηπρακτικό εύκολο. Είναι φίλοι και με τον Γιώργο Μπακαλίδη, που για χρόνια δούλεψε με INTERAMERICAN στην περιοχή. Υπάρχει αβεβαιότητα γενικώς, αλλά το χαρτοφυλάκιο σώζει τον ασφαλιστή. Οι αξιοπρεπείς ασφαλιστές είναι το μέλλον για τις ασφαλιστικές εταιρείες. Δεν κυνηγάω «γκόλια Καρακαξούδια» (γυμνά πουλιάκια), ήταν η φράση του πολύπειρου Γιώργου Μπακαλίδη, που έχει πρακτορείο στον οδό Ηφαίστου 14 στην Ορεστιάδα τηλ. 6932241652. Ασφαλιστής και άνδρας πολύτροπος, όπως ο Οδυσσεύς, που «κούρσεψε» πολλές μάχες και πωλήσεις κι έπαθε η ψυχή του στα πέλαγα της ζωής πολλές συμφορές κι αγωνίες μα νίκησε.

Τον ήξερα ασφαλιστή στην INTERAMERICAN, αλλά με τα νέα συστήματα των νέων αφεντικών τους αναγκάστηκε να ξεκινήσει ξανά μόνος του, πικραμένος μεν αλλά «μάγκας» που πατά γερά στα πόδια του, με τους χίλιους πελάτες του, με την αγάπη φίλων και ανταγωνιστών. Έχει πολλά «παράπονα και θα τα φάει το χώμα», που λείει και το τραγούδι... Ασπρισαν τα μαλλιά του στις πωλήσεις και κάποιοι δεν ήταν «ευγενείς» στις αλληλαγές. Εν πάσει περιπτώσει, ο Γιώργος Μπακαλίδης «περπατάει και δέρνει», συνεχίζοντας αυτό που αγάπησε.

Ασφαλίσει κόσμο, κρατάει τους φίλους, δεν έχει πρόβλημα... Τον ξέρουν με τ' όνομά του όλος ο Έβρος και έξω απ' αυτόν συνάδελφοι και ανταγωνιστές... Όργωσε την περιοχή και ξέριε κάθε πέτρα και χωράφι, κάθε λόγγο και ραχούλα, κάθε χωριό και πόλη...

Είναι ένα κομμάτι ζωντανής ιστορίας των ασφαλείων, από τους ανθρώπους που τιμούσε με προσωπική φιλία του ο Δημ. Κοντομηνάς. Ασφάλιες στον Έβρο για πολλά χρόνια εσήμαινε Γ. Μπακαλίδης.

Στα σημάδια που καρφώνουν οι εταιρείες στον Έβρο INTERAMERICAN δεν υπάρχει. Ούτε Εθνική. Είναι πολλές οι εταιρείες που δεν έχουν «σημιάκι» εκεί πάνω στους Ακρίτες μας... Τους ξέχασαν. Τους εγκατέλειψαν...

«Από τη φύση μου είμαι αισιόδοξη, αλλά η οικονομική κατάσταση δεν με αφήνει να βγάλω και πολύ αισιόδοξία», μου είπε η κ. Τσιβίκη Σοφία από την Groupama Φοινίξ στην Αλεξανδρούπολη. Στα αυτοκίνητα υπάρχει δυσκολία στην είσπραξη, αλλά στον κλάδο Πυρός και επιχειρήσεις δεν έχουμε ακόμα προβλήματα. Η αίσθησή μας ήταν ότι οι επαγγελματίες δυσκοίλι μεν, αλλά επιβιώνουν.

Η κ. Βάγια Τσιτζκα είναι τριάντα ένα (31) χρόνια στον ασφαλιστικό χώρο, στην ίδια εταιρεία που ξεκίνησε ως ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ, ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ VICTORIA, VICTORIA, ERGO... «Οι κυβερνήσεις έπεφταν μα η αγάπη της για την ασφάλιση έμεινε...» «Οι άγριες συνθήκες μάχης στην αγορά, μας κάνουν καλό, κ. Σπύρου. Είναι το αλάτι της ζωής, μας στρογγυλεύουν. Κάθε μέρα είναι μια πρόκληση για βελτίωση. Δύσκολες οι συνθήκες, αλλά έχουμε την ERGO που είναι "καλή σημάια μας". Οι άνθρωποι τους ψάχνονται συνέχεια και μας εφοδιάζουν με καλά συμβόλαια, πολλά νέα πακέτα ασφάλισης, πολλές λύσεις... Βοηθάνε πολύ αυτά τους ασφαλιστές...»

Να και οι ωραίοι ασφαλιστές γύρω μας... Ευαίσθητοι, ευγενείς, θετικοί, καλόκαρδοι... Τι άλλο θα 'θελε μια εταιρεία;

Από το 1980 ασφαλιστής ο Χρ. Λαμπρινάκος της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ στην Ορεστιάδα. Οι εταιρείες κάνουν μεγάλο ανταγωνισμό εδώ πάνω, μου είπε. «Οι ασφαλιστές μεταξύ μας είμαστε οι πιο πολλοί φίλοι. Θυμάμαι όταν η INTERAMERICAN φέρθηκε λίγο άκομψα στον Γιώργο Μπακαλίδη στενοχωρήθηκα. INTERAMERICAN ίσον Μπακαλίδης. Όλοι εδώ πάνω αγωνιζόμαστε σε δύσκολες συνθήκες. Κάθε μέρα τρέχω σ' όλο τον νομό και ιδιαίτερα Ορεστιάδα, Νέα Βύσσα, Αμπελιόκια, Κασιανές, Δίκαια, περιοχή Άδρα. Καλαμπόκια, παντζάρια, σπάρια, σκόρδα φυτεύουν εδώ... Κάποτε τομήσαμε με τον Γιαννιώτη να κάνουμε και αγροτικές ασφάλιες, αλλά ήταν μπερδεμένα τα πράγματα με ΕΛΓΑ. Και Βούλγαρους ασφαλίζω με ελληνικές πινακίδες αλλά προσεχτικά.

Ψαχνόμαστε συνέχεια... και στοχεύουμε κάπως ανάποδα μέχρι να περάσει η κρίση. Κάποτε ήλεγμε έχουμε στόχο το 10, το 11, το 12. Τώρα ήμεσ κρατήσουμε το εννιά, μην πέσουμε στο οκτώ...

Μας πολεμάνε οι τράπεζες με τα "εκβιαστικά δάνεια", μας πολεμάνε ξένοι με "αρπαχτές" από μακριά, από Καβάλα, από Θεσσαλονίκη, αλλά δεν καταφέρνουν και πολλά. Είμαστε γνωστοί οι άλλοι που ζούμε εδώ... Με τον Μπακαλίδη πίνω και κανένα ουζάκι...»

Αγωνίζεται η Θράκη μας να κρατηθεί, αγωνίζονται και τα φιλαράκια μας οι ασφαλιστές κι ασ τους ξέχασαν οι περισσότερες εταιρείες, κι ασ τους δυσκολεύουν τη ζωή οι «αλεξιπτωτιστές» κάθε ιεραρχίας... «Δεν κάνουμε μόνο δουλειά ασφαλιστή, ρε γαμώτο» μου 'πε κάποιος. Ανθρώπους υπηρετούμε, υπηρετές τους νιώθουμε να αξίζει τον κόπο.



Αρωγή αγάπης από τις ασφαλιστικές

Οι γιορτινές ημέρες, και ειδικά μέσα στο ζοφερό κλίμα της κρίσης, μας προκαλούν να αποδείξουμε έμπρακτα ότι δεν έχουμε ξεχάσει πως είμαστε άνθρωποι, κάτι που έκαναν πράξη και οι ασφαλιστικές εταιρείες. Απέδειξαν ότι μπορούν να προσφέρουν στους συνανθρώπους μας που το έχουν αληθινά ανάγκη, ενώ πολλές ήταν οι εκδηλώσεις που συνοδεύτηκαν από τα χαμόγελα των παιδιών

Εθνική Ασφαλιστική Πρώτο μέλημα ο άνθρωπος

Με μία κίνηση προσφοράς και αγάπης γι' αυτούς που πραγματικά παλεύουν για τη ζωή, η Εθνική Ασφαλιστική υποκατέστησε τα φετινά εταιρικά δώρα των Χριστουγέννων. Έτσι η εταιρεία, που πρώτο μέλημά της είναι ο άνθρωπος, προσέφερε στο Ογκολογικό Νοσοκομείο «Άγιος Σάββας» εννέα σύγχρονες πολυθρόνες χημειοθεραπείας, τις οποίες προμηθεύτηκε μέσα από διαδικασίες μειοδοτικού διαγωνισμού. Η διοίκηση εύχεται σε όλους όσους περάσουν από το κατώφλι αυτής της δοκιμασίας να βγουν γεροί και υγιείς και να συνεχίσουν κανονικά τη ζωή τους.



Διοικητικά στελέχη της Interamerican και εκπρόσωποι της ActionAid κατά την εκδήλωση παράδοσης των φακέλων αναδοχής παιδιών

Interamerican - Δίπλα στα παιδιά

Η Interamerican με σειρά πρωτοβουλιών ενδυνάμωσε τις σχέσεις σταθερής υποστήριξης που έχει αναπτύξει τα τελευταία χρόνια με οργανώσεις απόδοσης σημαντικού έργου για τα παιδιά, όπως η UNICEF, η ActionAid και το Χαμόγελο του Παιδιού.

Συγκεκριμένα, ήταν για τρίτη συνεχή

χρονιά αποκλειστική χορηγός της μεγάλης διαπολιτισμικής γιορτής που οργανώνει σε ετήσια βάση η UNICEF, ενώ παράλληλα αύξησε τη συμμετοχή της στο πρόγραμμα «Αναδοχή Παιδιού» της ActionAid, το οποίο υποστηρίζει από το 2009, αναλαμβάνοντας φέτος 67 αναδοχές παιδιών από περιοχές του Τρίτου Κόσμου. Ακόμη, η πολυετής στήριξη που παρέχει η εταιρεία

στο Χαμόγελο του Παιδιού, κυρίως με τη δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη του στόχου οχημάτων της οργάνωσης, το 2011 ολοκληρώθηκε με την ασφάλιση της συναυλίας που πραγματοποιήθηκε για την ενίσχυση του Χαμόγελου στο κλειστό γήπεδο του ΟΑΚΑ, ενώ κάλυψε χορηγικά και το 2011 όλες τις εκδηλώσεις bazaar που οργάνωσε το Χαμόγελο του Παιδιού.

Allianz Ελλάδα - Στηρίζει το Χαμόγελο του Παιδιού

Στη στήριξη του έργου που επιτελεί το Χαμόγελο του Παιδιού προχώρησε η Allianz Ελλάδα, συνεχίζοντας μια σειρά ανάλογων δράσεων του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης. Η νέα πρωτοβουλία της Allianz Ελλάδος προβλέπει την κάλυψη των εξόδων για την ανακαίνιση του σπιτιού που λειτουργεί το Χαμόγελο του Παιδιού στην περιοχή των Μελισσίων, στην Αθήνα, όπως και την προμήθεια του αναγκαίου εξοπλισμού προκειμένου να βελτιωθούν οι συνθήκες διαβίωσης των 24 παιδιών, ηλικίας από μόλις 2 ετών, που φιλοξενούνται στο συγκεκριμένο σπίτι.

AIGAION Ασφαλιστική - Δωρεά στο Χαμόγελο του Παιδιού

Η AIGAION Ασφαλιστική, με ιδιαίτερη ευαισθησία και αίσθημα ευθύνης απέναντι στα παιδιά που χρειάζονται τη βοήθειά μας, αντί αποστολής ευχετήριων καρτών στους



συνεργάτες, φίλους και πελάτες της, επέλεξε να «μοιράσει» τις ευχές της μέσα από τα παιδικά χαμόγελα, στηρίζοντας οικονομικά το Χαμόγελο του Παιδιού.

Interasco - Δωρεά στο Χαμόγελο του Παιδιού

Η Interasco ΑΕΓΑ, στο πλαίσιο των φετινών εορταστικών ημερών, αντί για χριστουγεννιάτικες κάρτες και δώρα, αποφάσισε να στηρίξει τις δράσεις του Οργανισμού Το

Χαμόγελο του Παιδιού, καταβάλλοντας ως δωρεά το αντίστοιχο χρηματικό ποσό.

«Είμαστε σίγουροι ότι η κίνηση αυτή εκφράζει emphaticά το σύνολο των συνεργατών και των ασφαλισμένων μας, προς τους οποίους εκφράζουμε τις θερμότερες ευχές μας για οικογενειακή και επαγγελματική ευημερία για τη χρονιά που έρχεται», σχολίασε την κίνηση αυτή ο διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ, κ. Κ. Σαΐας. Το



MetLife Alico Στηρίζει τα Παιδικά Χωριά SOS και την Κιβωτό του Κόσμου

Για άλλη μια χρονιά η MetLife Alico συνεχίζει τις δράσεις της στο πλαίσιο της κοινωνικής της ευθύνης. Έτσι, κατά την περίοδο των εορτών, με ιδιαίτερη ευαισθησία απέναντι σε όσους έχουν ανάγκη από το ενδιαφέρον και τη στήριξη μας, η εταιρεία προχώρησε στην ενίσχυση των Παιδικών Χωριών SOS και της Κιβωτού του Κόσμου.

Όπως ανέφερε ο κ. Δ. Μαζαράκης,

αναπληρωτής γενικός διευθυντής της MetLife Alico στην Ελλάδα, «η ενεργός συμμετοχή όλων μας, ιδιαίτερα στο σημερινό περιβάλλον, είναι επιβεβλημένη και στο πλαίσιο αυτό η MetLife Alico, αντί της αποστολής εταιρικών δώρων, αποφάσισε να διαθέσει ένα σημαντικό ποσό για την ενίσχυση δύο φορέων που προσφέρουν ουσιαστικό έργο και δίνουν ελπίδα για το μέλλον».

Groupama Φοίνιξ 21.588 κλικ αγάπης για τα Παιδικά Χωριά SOS

Με 21.588 κλικ ολοκληρώθηκε τον Δεκέμβριο, με ξεχωριστή επιτυχία, η καμπάνια που σχεδίασε η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική για την υποστήριξη των παιδιών που ζουν και μεγαλώνουν στα Παιδικά Χωριά SOS, με κεντρικό όχημα μία ιστοσελίδα και βασικό μήνυμα «Το μόνο που χρειάζεται είναι η αγάπη σας!». Οι επισκέπτες καλού-

νταν να εκδηλώσουν το ενδιαφέρον τους για το έργο του Σωματείου με ένα απλό κλικ και χωρίς καμία οικονομική επιβάρυνση.

Η ανταπόκριση ήταν ενθουσιώδης και τα 21.588 κλικ μετατρά-

EFG Eurolife Ασφαλιστική Στηρίζει την Αποστολή Άνθρωπος

Η κοινωφελής μη κερδοσκοπική οργάνωση Αποστολή Άνθρωπος οργάνωσε για δεύτερη συνεχή χρονιά ιατρική και ανθρωπιστική αποστολή στο Mekelle της Αιθιοπίας και η EFG Eurolife Ασφαλιστική στήριξε το έργο της, προσφέροντας για 2η συνεχή χρονιά ιατρική ασφάλιση στους



εθελοντές της αποστολής. Η EFG Eurolife Ασφαλιστική, αναγνωρίζοντας την ευθύνη που της αναλογεί απέναντι στην κοινωνία, φροντίζει να βρίσκεται με κάθε ευκαιρία δίπλα στους ανθρώπους που χρειάζονται στήριξη με πρωτοβουλίες και δράσεις κοινωνικής υπευθυνότητας που σχετίζονται με τις επιχειρηματικές της δραστηριότητες.



Υπάρχει ένα Χωριό που αγκαλιάζει με αγάπη και φροντίδα τα παιδιά που είναι μόνα στον κόσμο.

πηκαν από την Groupama Φοίνιξ σε χρηματική δωρεά 21.588 ευρώ, ενώ με τη συνεισφορά όλων των εργαζομένων της εταιρείας, το ποσό «στρογγυλεύτηκε» στα 25.000 ευρώ.

ING Ελλάδος - Ζει υπεύθυνα και γιορτάζει προσφέροντας

Με κεντρικό μήνυμα «Ζούμε υπεύθυνα. Γιορτάζουμε προσφέροντας», η ING Ελλάδα, στο πλαίσιο του προγράμματος εταιρικής υπευθυνότητας που εφαρμόζει, πραγματοποίησε μία σειρά δράσεων στον τομέα της κοινωνίας κατά τη διάρκεια των Χριστουγέννων. Τον Δεκέμβριο διοργανώθηκε χριστουγεννιάτικο bazaar στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας με τη συμμετοχή των ιδρυμάτων: Παιδικά Χωριά SOS, Αρχέλων, Σικιαρίδειο Ίδρυμα και Κάνε μια Ευχή. Παράλληλα, στον χώρο όπου διοργανώθηκε το bazaar στήθηκε ένα «διαφορετικό» χριστουγεννιάτικο δέντρο, το οποίο στολίστηκε με τις ευχές των εργαζομένων για τη νέα χρονιά. Σημειώνεται, τέλος, ότι διοργανώθηκε για δεύτερη χρονιά συλλογή ρούχων, βιβλίων και παιχνιδιών από το διοικητικό προσωπικό και το δίκτυο πωλήσεων της εται-



ρείας. Έως σήμερα έχουν συγκεντρωθεί περίπου 50 είδη ρουχισμού και υπόδησης, καθώς και 60 παιδικά παιχνίδια και βιβλία, τα οποία θα παραδοθούν στο Σικιαρίδειο Ίδρυμα.

Ιντερσαλόνικα - Έμπρακτος συμπαραστάτης

Σε κράτος πρόνοιας και έμπρακτος συμπαραστάτης αναδεικνύεται ο όμιλος Ιντερσαλόνικα –μέλος της EABE– στις ακριτικές και απόμακρες περιοχές που πληττει, βαρύτερα και από τον βαρύ χειμώνα, η ανάληψη επιβαλήσιμη εξαθλίωση, ειδικά του αποκεντρωμένου Έλληνα πολίτη. Με κατεπείγουσα ενημερωτική επιστολή της, η διοίκηση του ομίλου γνωστοποίησε στους κατά τόπους περιφερειακούς διευθυντές υποκαταστημάτων της, ότι προωθεί άμεσα πολλούς τόνους ζυμαρικών και αλεύρων προς διανομή υπ' αυτών στους

πολλοπλήθους χειμαζόμενους συμπολίτες τους, ενώ με την ίδια επιστολή γνωστοποιεί ότι ήδη από την 1η Φεβρουαρίου χορηγεί διατακτικές προμήθειες τροφίμων σε όλο το μισθωτό προσωπικό της, χιλιάδων οικογενειών. Όπως αναφέρει η εταιρεία σε ανακοίνωσή της, όλα αυτά θυμίζουν εποχές Ελλήνων δωρητών και φιλελλήνων αγωνιστών της παλιγγενεσίας του Έθνους, και η υπό κατοχή δύστυχη Ελλάδα σε αυτούς μόνον μπορεί να ελπίζει και όσο αυτοί υπάρχουν. Παράλληλα, η Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος καλεί τα εκατοντάδες μέλη

της, κατά δύναμη καθενός, να προσφέρουν από το υστέρημά τους τροφή και καύσιμα σε οικογένειες και άτομα που υποφέρουν, διότι έμπρακτα και αποτελεσματικά μόνον αποκεντρωμένοι, συμπάσχοντες πατριώτες Έλληνες γνωρίζουν και βιώνουν τις τοπικές πραγματικές ανάγκες και αυτοί είναι η μοναδική ελπίδα στήριξης και βοήθειας όσων αποκεντρωμένων οικογενειών Ελλήνων πεινούν, παγώνουν και δυστυχούν. «Χορτάσαμε από λήγια και σωτήρες μας, παίρνουμε την τύχη μας στα χέρια μας», σημειώνει η EABE.

ΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ
ΜΑΡΓΑΡΗ
& ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

ΓΡΑΦΕΙΟ 1: ΚΟΛΟΚΟΤΡΩΝΗ 32-34, ΒΥΡΩΝΑΣ,
ΤΗΛ.ΚΕΝΤΡΟ: 2107608100-103 FAX: 2107608116,
EMAIL: vyronas2@margarisins.gr

ΓΡΑΦΕΙΟ 2: ΑΙΝΟΥ 61(ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ), ΔΑΦΝΗ,
ΤΗΛ.ΚΕΝΤΡΟ: 2109758711, EMAIL: dafni1@margarisin

ΟΤΑΝ ΕΙΝΑΙ

ΧΕΙΜΩΝΑΣ,

Η ΑΝΟΙΞΗ

ΔΕΝ ΜΠΟΡΕΙ

ΝΑ ΒΡΙΣΚΕΤΑΙ

ΜΑΚΡΙΑ



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ:
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ,
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@SPIROJEDITIONS.GR

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

ΝΑΤΑΣΣΑ ΚΑΒΕΛΛΑΡΗ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΞΙΑ

IRIS ABEE

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΤΑ ΕΠΙΛΟΓΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ
ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»
ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ,
Η ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΟΛΙΚΗ ΜΕΡΙΚΗ ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ
Η ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΦΡΑΣΗ ΔΙΑΣΚΕΥΗ / ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΧΟΜΕΝΟΥ 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

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



Εσείς χαρείτε το σήμερα.
Το αύριο αφήστε το στην Generali.

Pension *plan*

Συνταξιοδοτικό πρόγραμμα

Ζούμε στο σήμερα. Επενδύουμε με αφοσίωση και συνέπεια όλη μας την ενέργεια στη δουλειά μας. Για να γευόμαστε τις χαρές της ζωής τώρα. Όπως μας αξίζει. Και να εξακολουθήσουμε να το κάνουμε με τον ίδιο τρόπο και αύριο. Και μεθαύριο. Με ποιότητα, ελεύθερα, χωρίς περιορισμούς ή συμβιβασμούς. Χωρίς άγχος. Όπως το Pension Plan της Generali, εξασφαλίζει ότι θα συμβεί. Δίνοντας το πρόσθετο εισόδημα που επιθυμείτε. Όταν το αποφασίσετε. Στην ηλικία που θα το αποφασίσετε. Εγγυημένα.

www.generaligr



GENERALI

Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ