ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 136 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2012 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr



Η λαμπερή ματιά της αποζημίωσης είναι μέλλον

«Τειρεσίας»

Το σχέδιο κανονισμού λειτουργίας αρχείου ασφαλιστικών διαμεσολαβητών με παράτυπη συμπεριφορά

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

MetLife Alico℠

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

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



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 ιδιόκτητη υποδομή στην Υγεία και στις Υπηρεσίες Βοήθειας, προσφέροντας εξαιρετικές υπηρεσίες σε 250.000 περιπτώσεις το χρόνο.
- Με την ευρωστία και την τεχνογνωσία του ισχυρού ευρωπαϊκού ασφαλιστικού Ομίλου EUREKO/ACHMEA, στον οποίο ανήκει.
- Με υψηλού επαγγελματισμού εργαζομένους και συνεργάτες.
- Με κοινωνική ευαισθησία και υπευθυνότητα.

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

Έλα στον κόσμο της ασφάλειας και της αισιοδοξίας!

✆ : 210 9462000 www.interamerican.gr

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Νοιάζεται για σας









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

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

www.intersalonica.gr — e-mail: company@intersalonica.gr



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

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ



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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
www.asfalistikonai.gr

Μόνιμες στήλες

8 Γράμμα Εκδότη
12 συναισθηματικά
20 Underwriting

Εταιρείες

60 ΑΧΑ Ασφαλιστική
64 Interamerican
72 Metlife-Alico
76 Generali
78 Ergo
96 CNP Marfin Ζωής
98 International Life

Φάκελοι

34 Φλεγόμενη Αθήνα-Υπάρχει λύση για την ασφαλιστική κάλυψη
82 Το σχέδιο της «Τειρεσίας» για τους διαμεσολαβούντες

Θέμα

46 Πτωτικά κινήθηκε η παραγωγή ασφαλίστρων του 2011

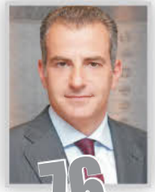
Συνεντεύξεις

102 Κωνσταντίνος Δημητρουλάκης διευθύνων σύμβουλος της Glassdrive
126 Δημήτρης Κουντουριάδης, Γενικός διευθυντής της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου & μέλος του Δ.Σ. της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής
104 Πωλήσεις

Διεθνή

56 Το Solvency διώχνει τις ασφαλιστικές εταιρείες από την Ευρωπαϊκή αγορά
110 Ειδήσεις















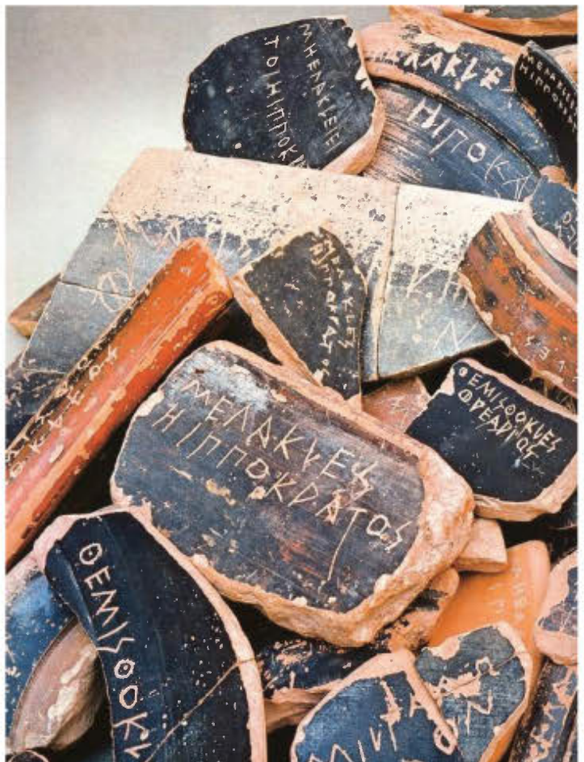


Evaggelos@spiroueditions.gr

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



Οστρακισμός, Τειρεσίας και εξοστρακισμός αντιπάλων



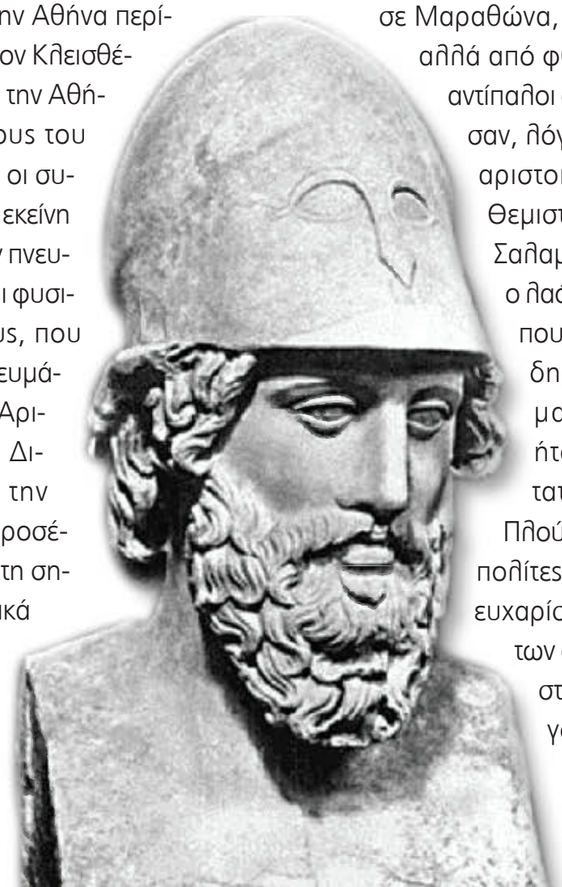
Επιθυμώ πολύ αυτό το άρθρο να το διαβάσουν πρωτίστως αυτοί που επεξεργάζονται το θέμα «Τειρεσίας» στην Τράπεζα της Ελλάδος, και κυρίως το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Και αυτό, επειδή πιθανολογώ ότι θα καταλήξει σαν τον οστρακισμό του Κλεισθένη, που αλλιώς ξεκίνησε και αλλιώς κατέληξε. Και οι παρενέργειές του ίσως τους οδηγήσουν, ΕΑΕΕ και ΔΕΙΑ, σε δικαστήρια, που θα ψάχνουν να απαλλαγούν από το «βάρος αποδείξεως» και δεν θα τους είναι εύκολο. Ίσως και σε χειρότερες καταστάσεις, πέραν του ανθρωπίνου νόμου, όπου οι Ερινύες και η Νέμεσις δεν καταλαβαίνουν από «αλληλοκάλυψη φίλων»…

Ο οστρακισμός δεν ήταν «ποινή» που επιβαλλόταν από τα Δικαστήρια, αλλά ένα είδος διοικητικού μέτρου, με πολιτικό περιεχόμενο και χαρακτήρα. Με το μέτρο του οστρακισμού ή εξοστρακισμού, ο λαός είχε δικαίωμα να εξορίζει για δέκα χρόνια από την πόλη οποιονδήποτε πολίτη του οποίου η αύξουσα επιρροή φαινόταν επικίνδυνη για τους θεσμούς ή για τα συμφέροντα της πόλεως. Το όνομα βγήκε από τη λέξη όστρακον, θραύσμα αγγείου, πάνω στο οποίο οι ψηφίζοντες στην Εκκλησία του Δήμου χάραζαν το όνομα του πολίτη που ήθελαν να οστρακίσουν. Δεν ήταν ποινή ατιμωτική, αλλά «αστυνομικό μέτρο». Το πολιτικό αυτό μέτρο καθιερώθηκε στην Αθήνα περίπου τον 6ο π.Χ. αιώνα, από τον Κλεισθένη, που ήθελε να διώξει από την Αθήνα τους αριστοκράτες φίλους του Πεισιστράτου. Ήταν μεγάλες οι συγκρούσεις (ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ) εκείνη την εποχή μεταξύ σπουδαίων πνευματικών προσωπικοτήτων και φυσικά μεταξύ των οπαδών τους, που στήριζαν διάφορα είδη πολιτευμάτων, όπως τη Βασιλεία, την Αριστοκρατία, την Τυραννία, τη Δικτατορία, τη Δημοκρατία, την Ολιγαρχία… Πρέπει δε να προσέξουμε ότι οι λέξεις δεν είχαν τη σημασία τού σήμερα… Και φυσικά έπαιζαν τον ρόλο τους πρόσωπα… Παράδειγμα φέρνω, η Τυραννία δεν είχε τη σημασία του σήμερα και οι τυραννίες εκείνες έχουν να επιδείξουν και έργο και άνδρες, όπως τους επτά σοφούς της Αρχαίας Ελλάδος, όπου άφησαν εποχή ο Περίανδρος ο Κορίνθιος, ο Κλεόβουλος ο Ρόδιος, ο Χίλων ο Λακεδαιμόνιος…





Πρώτος εξοστρακισθείς φέρεται ο Ίππαρχος, συγγενής του Πεισιστράτου, αντίπαλος του Κλεισθένη, δύο χρόνια μετά τον Μαραθώνα. Άλλα θύματά του ο Κίμων, γιος του Μιλτιάδου, από τις μεγαλύτερες μορφές που οι δημαγωγοί του Αθηναϊκού Όχλου κατάφεραν να εξοστρακίσουν, ο Αριστείδης ο Δίκαιος, πολιτικός και στρατηγός που πολέμησε σε Μαραθώνα, Πλαταιές, Σαλαμίνα, αλλά από φθόνο οι πολιτικοί του αντίπαλοι δημοκράτες τον εξόρισαν, λόγω του ότι ανήκε στην αριστοκρατική παράταξη, ο Θεμιστοκλής, ο νικητής στη Σαλαμίνα, εξορίσθηκε διότι ο λαός δεν του εσυγχώρεσε που δεν ήταν οπαδός του δημοκρατικού πολιτεύματος, παρ' όλον ότι ήταν «Ελλήνων σοφώτατος» (Ηρόδοτος)… Ο Πλούταρχος αναφέρει ότι οι πολίτες από φθόνον ήκουον ευχαρίστως τας συκοφαντίας των αντιπάλων του. Ο εξοστρακισμός ήτο «παρηγορία και ανακούφισις



του φθόνου των αντιπάλων που ευχαριστείτο να ταπεινώνη τους υπερέχοντας», καταλήγει ο Πλούταρχος. Δεν ήταν κόλασις (τιμωρία), αλλά «παραμυθία φθόνου»... Ένας τρόπος να κατευνάζεται ο φθόνος των αντιπάλων.

Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι ο Κλεισθένης, γιος τυράννου, έζησε σε εξορία τα νεανικά του χρόνια. Έκανε πολλές νομικές μεταρρυθμίσεις για να στηρίξει τη Δημοκρατία ως πολίτευμα. Οι ανταγωνισμοί πάσης φύσεως έχουν εκπλήξεις, που φαίνονται αργότερα.

Τον οστρακισμό εφήρμοζαν οι Αθηναίοι, αλλά και όσες πόλεις εμιμούντο το Αθηναϊκό Πολίτευμα (Άργος, Μέγαρα, Μίλητος, Συρακούσες). Με μυστική ψηφοφορία, μια ορισμένη μέρα, μπορούσε κανείς να γράψει το όνομα του πολιτικού ηγέτη που ήθελε να εξορίσει πάνω στο όστρακο και, αν 6.000 όστρακα είχαν το ίδιο όνομα, τότε αυτός εξοριζόταν για 5 έως 10 χρόνια. Μετά την καταμέτρηση ρίχνονταν τα όστρακα έξω από τα τείχη, σε λάκκους, και βρέθηκαν σε ανασκαφές στην Ακρόπολη, στον Άρειο Πάγο, στον Κεραμεικό. Από το τέλος του 5ου αιώνα, οι οπαδοί του δημοκρατικού πολιτεύματος πρόσθεσαν και ένα άλλο μέτρο, το κώνειο.

Οι Δημαγωγοί είναι εύκολο να υπερβούν το μέτρο και να οδηγήσουν τον λαό ή όχλο σε εκπεσμούς και



λάθος εκτιμήσεις, που καταλήγουν σε βάρος της αλήθειας. Δεν είναι θέμα «ταμπέλας», δηλαδή ονομασίας παρατάξεως δημοκρατικής ή τυραννίας ή βασιλείας μόνο. Η Ιστορία έχει πολλά παραδείγματα για να αποδείξει ποιος ωφέλησε ποιους και πότε... Τι ήταν ο Μέγας Αλέξανδρος; Ποιοι ήθελαν να πολεμήσουν στον Μαραθώνα και ποιοι πολέμησαν; Τι έκανε η «Δημοκρατική Αθήνα» στη Μήλο; Στη Σάμο; Στην Κέρκυρα; («...ημέρας εφτά εφόνευον...», Θουκυδίδης).

Δεν είναι τόσο εύκολο και στον «Τειρεσία» να κρατηθούν τα «προσωπικά δεδομένα» και κανόνες και να «μη γίνει το κακό» σε βάρος αθώων. Στο κάτω-κάτω και ποια είναι τα «στελέχη» που θα τροφοδοτούν τον «Τειρεσία»; Θέλετε να γράψω μερικά ονόματα που εθανατώθησαν ή εξορίσθηκαν στο «πλαίσιο» του κάθε «Τειρεσία»; Αισχύλος (εξορία), Αλκιβιάδης (θάνατος), Αριστείδης (εξορία), Δάμων (εξορία), Δημοσθένης (φυλακή-θάνατος), Εμπεδοκλής (εξορία), Θέογνις (εξορία), Θουκυδίδης (εξορία-θάνατος), Καλλίστρατος (θάνατος), Κριτίας (θάνατος), Λυσίας στρατηγός (θάνατος), Μιλτιάδης (φυλακή-θάνατος), Ξενοφών (εξορία), Περικλής στρατηγός (θάνατος), Πυθαγόρας (θάνατος), Σαπφώ (εξορία), Σωκράτης (θάνατος), Φειδίας (θάνατος στη φυλακή), Φωκίων (θάνατος). Όταν χαθεί το μέτρο, έρχονται τα λάθη... Η σύνεση απαιτεί να εξαντληθούν όλα τα άλλα μέτρα, πριν από τον «Τειρεσία»...

Ο οστρακισμός καθιερώθηκε σαν μέτρο ΠΡΟΛΗΠΤΙΚΗΣ ΑΜΥΝΑΣ υπέρ του Δημοκρατικού καθεστώτος, αλλά «έδωσε» κώνειο στον Σωκράτη. Το ελάττωμα του ιδιότυπου οστρακισμού τού τότε και του σημερινού ιδιότυπου «Τειρεσία», όπου ένα ιδιωτικό σωματείο (Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος), σε συνεργασία με μία Υπηρεσία της Τραπέζης της Ελλάδος, επεμβαίνει παρά την ύπαρξη νόμων, είναι ότι γίνεται μία «δίκη για πρόθεση» και μάλιστα ενδεχόμενη, που κάνει το μέτρο ιδιόρρυθμο και ασυμβίβαστο με τις Αρχές Δικαίου και τους δημοκρατικούς κανόνες που υποτίθεται ότι υπερασπίζεται. Εδώ «τιμωρείται» κάποιος για προθέσεις και όχι για πράξεις, και μάλιστα εν αγνοία του, χωρίς απολογία, κάτι που γινόταν και στον εξοστρακισμό. Η έλλειψη αυτή τονίζει ακόμα πιο πολύ την παραμόρφωση του σκοπού για τον οποίο έγινε. Οι κανόνες δικαίου δεν διασφαλίζονται από «εξωδικαστικές» πράξεις εκτός «δικαστηρίων» και μάλιστα από άτομα αμφιβόλου νομικής παιδείας ή ουδετερότητος. Αυτό ίσως είναι και το σημείο αίτησης δικαστικής και νομικής συνδρομής από τα άτομα που θίγονται και τα οποία σίγουρα θα διεκδικήσουν με αγωγές αποζημίωση από αυτούς που ευθύνονται γι' αυτό, δηλαδή τα μέλη ή μη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, σε εταιρικό ή προσωπικό επίπεδο, και τη ΔΕΙΑ.



Οι γενικές έννοιες: παράτυπη συμπεριφορά, αθέμιτη συμπεριφορά, καθυστέρηση πληρωμής, μεγάλο ύψος ασφαλίστρων, πληροφόρηση αποδεκτών, προστασία πίστης συναλλαγών, εξυγίανση συναλλαγών, αποκατάσταση ομαλότητας, διαμάχη δικαιωμάτων υποκειμένων και ασφαλιστικής αγοράς, ανεξόφλητα υπόλοιπα, συμβάσεις εταιρειών-διαμεσολαβητών, απατηλές απαιτήσεις κ.λπ., απάδουν στην έννοια κράτους δικαίου, που αναθέτει στον «τυχαίο» την προάσπισή τους.

Η προχειρότητα και το επείγον δείχνει ότι η ΕΑΕΕ και η ΔΕΙΑ δεν είχαν πρόθεση να εφαρμόσουν ήδη υπάρχοντες κανόνες για τα ζητήματα αυτά, που εάν είχαν εφαρμοσθεί δεν θα υπήρχε η ανάγκη «ΤΕΙΡΕΣΙΑ». Πρέπει να εφαρμοσθούν οι υπάρχοντες νομικοί κανόνες, που επιλύουν πλήρως τα ζητήματα και επειγόντως προς διαμεσολαβούντες και ασφαλιστικές εταιρείες. Διαφορετικά, θα συμφωνήσουμε και εμείς με αυτούς που λένε ότι ο «ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ» είναι υπερβολικός και άδικος εάν μπει σε λειτουργία. Θα προσθέσουμε, ακόμη, ότι δεν είναι τυφλός, βλέπει καλά και «εισπράττει» επιδόματα τύφλωσης, αν και ανοιχτομάτης, όπως η ελληνική κοινωνία έκπληκτη είδε στα δελτία ειδήσεων της Ελληνικής Τηλεόρασης.

Υ.Γ. Στις σελίδες «Ασφαλιστικό Underwriting» του περιοδικού, δημοσιεύουμε ένα πρώτο Δελτίο Κακής Λίστας αντιεπαγγελματιών παραγωγών Ασφαλειών, που εξέδωσε το Σωματείο ΣΠΑΕ ασφαλιστών στις 15/2/1989. Απευθυνόταν στην εταιρεία «ΗΛΙΟΣ» και ίσως να ήταν επηρεασμένος ο Πρόεδρος του Συλλόγου από το «αφεντικό» Ανδρέα Βασιλείου, που είχε προϋπηρεσία στην «ΗΛΙΟΣ»... Υπέρ ή κατά δεν έχει τόσο σημασία, όσο το πού μπορεί να φτάσει η έλλειψη μέτρου και νομικής παιδείας.

Ε.Σ.

Δώδεκα Ευαγγέλια από τα τέσσερα... που κάποιοι τα βγάζουν... «δεκατρία»....!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Γράφει ο ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

Ο Λουκάς έγραψε το Ευαγγέλιον σύμφωνα με τη διδασκαλία του Αποστόλου Παύλου, ο δε Μάρκος στο Ευαγγέλιό του διέσωσε όσα δίδαξε περί Χριστού ο Απόστολος Πέτρος. Οι τρεις Ευαγγελιστές-«δημοσιογράφοι» Ματθαίος, Μάρκος και Λουκάς εξιστορούν κατά μέγα μέρος τα ίδια γεγονότα και τα γράφουν περίπου το ίδιο στην αφήγησή τους. Ο Ιωάννης κατά κάποιο τρόπο συμπλήρωσε τα «κενά» των τριών άλλων για τη δράση του Χριστού στα Ιεροσόλυμα, ενώ εκείνοι έγραψαν πιο πολύ για τη Γαλιλαία.

Όλες οι Εκκλησίες ανά την οικουμένη με ευλάβεια «διάβαζαν» στην ώρα της λατρείας τα Ευαγγέλια και αυτό συνεχίζεται ως σήμερα.

Ευαγγέλιο σήμαινε αρχικά το φιλοδώρημα για μια καλή αγγελία. Αργότερα, σήμαινε την ίδια την καλή αγγελία και πιο ειδικά την αγγελία καλής νίκης. Στον θρησκευτικό τομέα σήμαινε την ευτυχή έκβαση ενός θείου χρησμού. Στους πρώτους Χριστιανικούς χρόνους ο όρος Ευαγγέλιο σήμαινε την καλή είδηση που έφερνε στον κόσμο ο Χριστός περί σωτηρίας των ανθρώπων. Ευαγγέλιο στη Χριστιανική Εκκλησία μας είναι τα τέσσερα πρώτα βιβλία της Καινής Διαθήκης, που έγραψαν στα ελληνικά οι 4 Ευαγγελιστές Ματθαίος, Μάρκος, Λουκάς, Ιωάννης. Σύμφωνα με κάποιους υπολογισμούς, ο Μάρκος έγραψε γύρω στο 60 μ.Χ., ο Λουκάς γύρω στο 63 μ.Χ., ο Ματθαίος μετά το 70 μ.Χ. και ο Ιωάννης έγραψε στην Έφεσσο γύρω στο 90-100 μ.Χ., τελευταίος μεν αλλά με ανεβασμένο επίπεδο στη διήγησή του σε θεολογικό και φιλοσοφικό στοχασμό.

Από τη λέξη Ευαγγέλιο προέρχεται και η λέξη Ευαγγελισμός, η αναγγελία δηλαδή της χαρμόσυνης είδησης στην Παρθένο Μαρία. Το όνομα Ευάγγελος προϋπήρχε στην Αρχαία Ελλάδα για δύο μυθολογικά πρόσωπα, ένα αναφερόταν στον θεό ή ήρωα στην Έφεσσο, που λατρευόταν εκεί και ήταν βοσκός, που βρήκε ορυχείο μαρμάρων να οικοδομηθεί το Αρτεμήσιο, και το άλλο σε άτομο του μαντείου Βράγχου στη Μίλητο, που ήταν άγγελος μαντευμάτων…

Υπάρχει όνομα Αγίου που τιμάται στις 7 Ιουλίου και μαρτύρησε με ξίφος.

Το όνομα Ευάγγελος συνδέεται σήμερα πάντα με την εορτή του Ευαγγελισμού της Θεοτόκου που



εορτάζει στις 25 Μαρτίου.

Από τους 4 Ευαγγελιστές, ο Ματθαίος, πριν τον καλέσει ο Χριστός να γίνει Απόστολός του, ήταν τελώνης και τα περιστατικά πρόσκλησης τα αναφέρει στο κεφ. Θ' 9-11. Ο Μάρκος γνωρίστηκε με τον Πέτρο στο σπίτι του στα Ιεροσόλυμα και στις αρχές ακολουθεί τον Βαρνάβα και τον Παύλο σε περιοδεία τους σε Κύπρο και Ρώμη, όπου συναντά τον Πέτρο και



Ευαγγέλια ονομάζονται τα τέσσερα θεόπνευστα βιβλία που εξιστορούν και περιγράφουν τη διδασκαλία και τα κυριότερα σωτηριώδη γεγονότα της ζωής του Ιησού Χριστού. Τα δύο γράφτηκαν από μαθητές και ακολούθους των Αποστόλων του Χριστού (κατά Μάρκον και Λουκάν) και τα άλλα δύο από τους Αποστόλους Χριστού Ιωάννην και Ματθαίον



διαδίδει γράφοντας το κήρυγμά του… Ο Λουκάς κατήγετο από την Αντιόχεια Συρίας, ήταν Εθνικός, όχι Ιουδαίος, και από τους στενότερους συνεργάτες του Αποστόλου Παύλου. Έγραψε Ευαγγέλιο, αλλά και όσα έκαναν οι Απόστολοι, με τις «Πράξεις των Αποστόλων»… Το Ευαγγέλιό του το έγραψε στην Αχαΐα. Ήταν ιατρός.

Ο Ιωάννης ήταν ψαράς, όταν τον κάλεσε ο Χριστός να γίνει μαθητής του και να τον ακολουθήσει… Ηκολούθησε (ο μόνος) τον Χριστό ως τον Σταυρό. Όταν τον εξόρισε στην Πάτμο ο



Δομιτιανός, στους διωγμούς των Χριστιανών, είδε την ΑΠΟΚΑΛΥΨΗ. Στα βαθιά γεράματα, που δεν μπορούσε να κάνει κάτι άλλο για να διδάξει, επαναλάμβανε συνεχώς το «τεκνία, αγαπάτε αλλήλους».

Τα 4 Ευαγγέλια έγιναν το μοναδικό βιβλίο της ανθρωπότητος που κατεπλημμύρισε τον κόσμον και έγινε η πνευματική εστία που ζωογονεί τον κόσμο και εκδίδεται σε εκατομμύρια αντίτυπα σε χίλιες τουλάχιστον γλώσσες.



Τετραευάγγελο 13ος αι.
Μονή Καρακάλλου, κωδ. 31
Περγαμηνή, 18x14,5 εκ., φφ. 323

Το χειρόγραφο περιέχει τα τέσσερα Ευαγγέλια κατά σειρά, με τους πίνακες των κεφαλαίων πριν απ' αυτά. Το κείμενο είναι γραμμένο σε μια στήλη των δεκαεννέα στίχων, με επιμελημένη μικρογράμματη γραφή και χρυσέρυθρες επικεφαλίδες. Η στάχωση είναι ξύλινη επενδεδυμένη με κόκκινο βελούδο

Γράφει ο ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

Χιλιάδες τα βιβλία ερμηνείας σε όλα τα μήκη και πλάτη του κόσμου επί 20 αιώνες, που προσπαθούν να βρουν τους θησαυρούς γνώσεως και σοφίας που κρύβουν μέσα τους.

Βέβαια, αυτά που λένε συγκινούν και πλουτίζουν εκατομμύρια ανθρώπων, πλην βέβαια (θαύμα! θαύμα) των σοφών της Ελλάδος των προσκειμένων στην αριστερά πάσης αποχρώσεως, όπως ο Τσίπρας, η Παπαρήγα και οι συν αυτοίς, που σπεύδουν πριν τους ρωτήσουν ότι αυτοί «δεν πιστεύουν» και ότι τάχα δεν είναι θρησκόληπτοι…! Σκασίλα μας, βέβαια, τι πιστεύει όλος αυτός ο εσμός και οι συνάδελφοί τους, που έχουν ιερόν ευαγγέλιον τον «Ριζοσπάστη» και την «Αυγή» και τις κίτρινες επιφυλλίδες της «Καθημερινής» και του «Βήματος», όπου πλην ελαχίστων εξαιρέσεων οι πιο πολλοί είναι «ανθρωπάκια» αποτυχημένα και περιδεή, χωρίς απάντηση, χωρίς οικογένεια, χωρίς ερωτικό ή συζυγικό δεσμό φυσιολογικό, τύπου Βέλτσου φιλόσοφοι του γλυκού νερού και τύπου Βαλλιανάτου ανησυχούντες για τα δικαιώματα των ανθρώπων και κάποιες παρέες του Πάγκαλου από Παρίσι μεριά, που τα έλυσαν όλα αυτά μαζί με τον Καστοριάδη και τον Τσουκαλά και τον Γιανναρά μιας άλλης άποψης… Αυτοί



Ευαγγέλιο 18ος αι.
Μονή Καρακάλλου, κωδ. 272
Χαρτί, 28,5x20,5 εκ., φφ. 302

Το χειρόγραφο περιέχει τις ευαγγελικές περικοπές του έτους (φ. 2α), τα Ευαγγέλια του Μηνολογίου (φ. 263α) και τα ένδεκα Εωθινά (φ.292β). Το κείμενο είναι σε μία στήλη των είκοσι στίχων και η γραφή μαύρου χρώματος με ερυθρές επικεφαλίδες και τυπικές σημειώσεις



Κάλυμμα Ευαγγελίου 16ος-17ος αι.
Μονή Ιβήρων
Ασήμι επιχρυσωμένο και ημιπολύτιμες πέτρες
Επιγραφές στη γεωργιανική γλώσσα
34x26 εκ.

της χρυσοφόρου παρέας του ΣΥΝ, που έχει χιλιάδες θέσεις δήμων και Οργανισμών της αλληλοεξυπηρέτησης της παρέας των κακόμοιρων παιδιών κακόμοιρων γονέων της πολιτικής, που «κλέβουν» τον κοσμάκη με τους σοφούς παρεμβατισμούς τους για χρόνια και τον αδελφοκτόνο παρασιτισμό τους σ' όλες τις εκφάνσεις της δημόσιας ζωής μας, που πίνουν κανονικά «αίμα» νέας γενιάς…

Θέματα, λοιπόν, που συγκλονίζουν την ψυχή, ερωτήματα αμείλικτα, φιλοσοφία ζωής που τα μεγαλύτερα πνεύματα αφιέρωσαν τη ζωή τους να πάρουν απαντήσεις ή να γίνουν βάσεις επιστημονικής έρευνας στη Φυσική, στην Ιατρική, στη Φιλοσοφία, στις Τέχνες, όλα αυτά έμειναν έξω από τα ενδιαφέροντα κάποιων «ρακένδυτων» του πνεύματος, του υπουργείου Παιδείας μας, των «Μπαμπινιώτηδων», της Διαμαντοπούλου, του Γιωργάκη Παπανδρέου, του Καραμανλισμού, του Παπανδρεϊσμού, του Μητσοτακισμού και των συν αυτοίς… Άλλα κόλπα… Ακόμα και οι «συσχηματισθέντες» τω αιώνι τούτω λεγόμενοι Χριστιανοί και «Μητροπολιτάδες» του σκοταδισμού έψαχναν και ψάχνουν να στηρίξουν το Α ή Β τους στο τι είπε η «σοβαρή Καθημερινή» της «δεξιάς» ή οι εκάστοτε κρατούντες, αντί να στείλουν (συγγνώμη) «στο διάολο» όλη αυτή τη σαπίλα του μηδενισμού και υλισμού και «κλεφτουριάς» των ολίγων… Το είπε η Βλάχου ή ο Γιανναράς ή ο Βαρβιτσιώτης ή ο… Σιγά καλέ! Και τι είναι όλοι αυτοί οι υπηρέτες «άπονης εξουσίας»; Και τι ήταν ο «εθνάρχης Καραμανλής» ή ο «Γέρος της Δημοκρατίας»; Διαβάστε λίγο Ιστορία… Και πού είναι σήμερα όλοι αυτοί; Δεν σας είπε η Γραφή «μη πεποίθατε επ' άρχοντας επί υιούς ανθρώπων οις ουκ έστι σωτηρία»; Δεν προσέξατε ότι «Πάντα σκιάς ασθε-

Κάλυμμα Ευαγγελίου
αρχές 18ου αι.
Μονή Ιβήρων
Ασήμι επίχρυσο, σμάλτα και πέτρες
36,5x26 εκ.
(Έκδοση Ν. Γλυκέος, Βενετία 1671)

Την κάθε πινακίδα του Ευαγγελίου καλύπτει ένα έλασμα, χωρισμένο σε άνισα, συμμετρικά όμως διάχωρα, πλαισιωμένα από στενές ταινίες, κοσμημένες με συρματερά φυτικά θέματα και πέτρες σε κυκλικές θήκες πάνω σε σμαλτωμένο πράσινο και βαθυκύανο κάμπο

Γράφει ο ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ



Τετραευάγγελο, τρίτο τέταρτο 14ου αι.
Μονή Χιλανδαρίου, κωδ. 13 μ.
Περγαμηνή, 29,5x22 εκ., φφ. 330

Πολυτελής σλαβικός κώδικας, που όμως διαθέτει μόνο τέσσερις επίτιτλες μικρογραφίες με τις προσωπογραφίες των Ευαγγελιστών Ματθαίου (φ. 9α), Μάρκου (φ. 98α), Λουκά (φ. 155α) και Ιωάννου με τον Πρόχορο (φ. 249α)

νέστερα, πάντα ονείρων απατηλότερα»;

Το χειρότερο όλων είναι ότι η νέα Γενιά Ελλήνων, όπως εγκατέλειψε το υλικό φαγητό της Ελληνικής οικογένειας, με τα τόσα αγαθά που ευλόγησε τον τόπο μας η ζωή, έτσι εγκατέλειψε και την πνευματική τροφή, και τρέχει το ίδιο στα «φαστφουντάδικα» του άνοστου και της καμένης πατάτας το ίδιο και στην πνευματική της τροφή, «τρώγοντας» σαχλαμάρες, σάπιες ιδέες και απδιαστικές συνταγές ιδεών, ηρώων, ειδώλων, φιλοσοφίας…

Σπάνια βρίσκεις (αν και υπάρχουν Ελληνόπουλα) νέους ανθρώπους να ψάχνουν την καλή είδηση της ζωής τους στο Ευαγγέλιο… Η χώρα της σαχλαμάρας των τενεκέδων της τηλεόρασης φρόντισε και γι' αυτό… Έτσι και πεις αυτό το γράφει το Ευαγγέλιο, είναι να σαν να ρίχνεις παγωμένο νερό στην πλάτη τους, ο Λιάγκας, η Σκορδά, η Μελέτη, ο Μουτσινάς, ο Φώτης και Μαρία… Θα φτύσουν στον κόρφο τους σαράντα φορές, θα κουνηθούν, θα «δηλώσουν» εκατόν πενήντα φορές ότι «ναι πιστεύουν αλλά με τον τρόπο τους» και θα ρίξουν μια ματιά τι είπε γι' αυτό η Τατιάνα και ο Παπαδάκης με τον Καμπουράκη… Και τι δηλαδή θα πεις; Ευαγγέλιο!

Τη Μεγάλη Εβδομάδα, σ' όλες τις Εκκλησίες της πατρίδος μας και του εξωτερικού όπου γης και όπου Έλληνες, συνηθίζεται κατά παράδοση να διαβάζονται τις περισσότερες φορές κάθε μέρα πολλά αποσπάσματα από τα Ευαγγέλια, και ιδίως ανάλογα με το «θέμα» ημέρας της Ζωής του Χριστού… επειδή όλες αυτές οι ειδήσεις (Ευαγγέλια) μιλάνε για το πώς ο Χριστός έκανε την πορεία της θυσίας ως την Ανάσταση τη δική Του και των ανθρώπων. Από την Κυριακή των Βαΐων αρχίζουν οι ειδήσεις, οι αγγελίες οι καλές για το πώς έφθασε στα Ιεροσόλυμα ο Ιησούς και πώς τον υποδέχθηκαν μετά Βαΐων και Κλάδων αυτοί που λίγες μέρες μετά θα Τον Σταυρώσουν. Τη Μεγάλη Δευτέρα οι καλές αγγελίες μιλάνε για την ιστορία του Ιωσήφ του Παγκάλου, που αποτελεί ένα πρότυπο αρετής και ανθρώπου συγχώρεσης των άλλων που τον αδίκησαν, κάτι που θα συμβεί με τη Σταυρική θυσία του Χριστού.

Αναφέρεται και η περίπτωση της άκαρπης συκής, που πείνασε ο Χριστός και βρήκε μόνο φύλλα, όχι καρπό. Και εξηράνθη αμέσως όταν της είπε να μην ξαναβγάλει καρπό. Διαβάστε το.

Τη Μεγάλη Τρίτη η καλή είδηση (Ευαγγέλιο) είναι η Άγρυπνη ψυχή και η περίπτωση των δέκα παρθένων… Όσες περίμεναν τον νυμφίο σώθηκαν… Το τροπάριο της Κασσιανής ποιήτριας μιλά για μια πόρνη που μετανόησε (δεν ήταν η Κασσιανή).

Υπέροχα νοήματα, υπέροχοι ύμνοι…

Τη Μεγάλη Τετάρτη μαθαίνουμε τι σημαίνει προδοσία, νιπτήρας ποδιών, Μυστικός Δείπνος, Ιούδας, ευχέλαιο.



Θείον και Ιερόν Ευαγγέλιον, Βενετία, Νικόλαος Σάρος, 1745



Τετραευάγγελο 13ος αι.
Μονή Διονυσίου, κωδ. 4
Περγαμηνή, 26x18 εκ., φφ. 36

Περιλαμβάνει έξι ολοσέλιδες μικρογραφίες, όπου εικονίζονται με τη σειρά ο Μωυσής παραλαμβάνοντας τον Νόμο (φ. 4β), οι όσιοι Αμμώνιος και Ευσέβιος (φ. 5α) και οι τέσσερις Ευαγγελιστές, Ματθαίος (φ. 14β), Μάρκος (φ. 112β), Λουκάς (φ. 177β) και Ιωάννης (φ. 278β)

Τη Μεγάλη Πέμπτη οι Ευαγγελιστές περιγράφουν τα σχετικά με τη Σταύρωση. Δίκες, αποφάσεις, ο Μυστικός Δείπνος, αργύρια προδοσίας, πορεία προς Γολγοθά, η μάχαιρα του Πέτρου, ο Πιλάτος, ο Καϊάφας, η υπηρέτρια, ο Σίμων Πέτρος, οι χλευασμοί, το ακάνθινο στεφάνι, ο Σίμων Κυρηναίος, ο Βαραβ-

Τετραευάγγελο δεύτερο μισό 13ου αι.
Μονή Ιβήρων, κωδ. 5
Περγαμηνή, 22,5x17 εκ., φφ. 459

Σπουδαίο Τετραευάγγελο, που παρουσιάζει ιδιαίτερη σημασία στην εικονογράφησή του ως προς τη θεματολογία και στην τεχνοτροπία των μικρογραφιών και χαρακτηρίζεται ως ένα από τα σημαντικότερα χειρόγραφα του Αγίου Όρους



Γράφει ο ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ



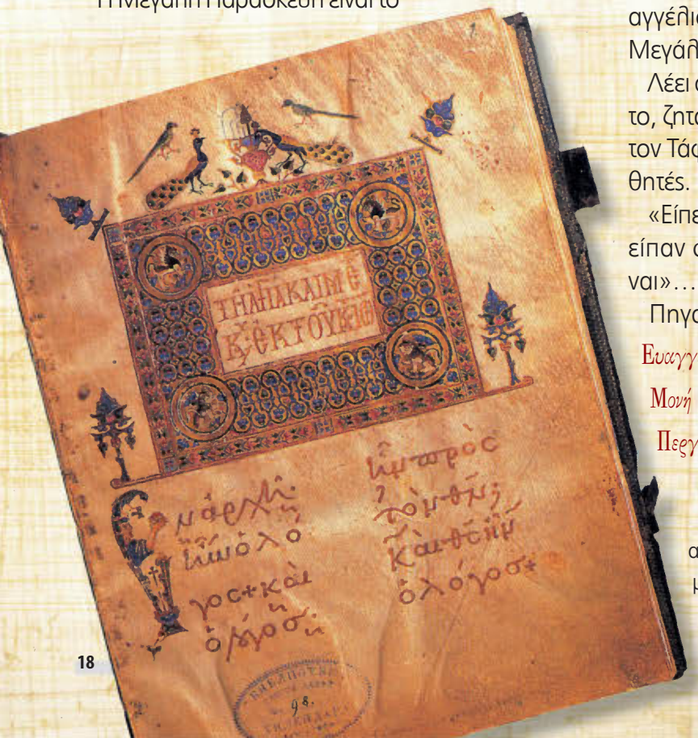
Τετραευάγγελο 13ος αι.
Μονή Ιβήρων, κωδ. 55
Περγαμηνή, 20x14,5 εκ., φφ. 227

Ο κώδικας κοσμείται με τις μικρογραφίες των τεσσάρων Ευαγγελιστών, Ματθαίου (φ. 5β), Μάρκου (φ. 69 β), Λουκά (φ. 111β) και Ιωάννου (φ. 177β), που διατηρούνται σήμερα με σημαντικές φθορές, κυρίως στα αρχιτεκτονήματα, τα οποία εικονίζονται αριστερά στο βάθος των παραστάσεων.

βάς, ο Άννας, ο Ιωσήφ Αριμαθαίας, οι σεισμοί, το Τετέλεσται, η Λόγχη, το «Σήμερον κρεμάται επί Ξύλου»… Ποια είναι η είδηση, το Ευαγγέλιο;

Το «εξηγόρασας ημάς εκ της κατάρας του νόμου τω Τιμίω Σου αίματι…». Διαβάζοντας δώδεκα (12) αποσπάσματα από τα Ευαγγέλια! Τότε λένε μερικοί ότι «σήμερα θα διαβάσουν τα 12 Ευαγγέλια». Τέσσερα είναι τα Ευαγγέλια. 12 τα αποσπάσματα… Και κάποιο ελληνικό τραγούδι περιγράφει κάποιον «μεθυσμένο» και ερωτευμένο ότι τα 12 τα βγάζει δεκατρία!...

Η Μεγάλη Παρασκευή είναι το



«Η ζωή εν Τάφω»… Η ταφή του Κυρίου. Τι έγινε; Οι Ευαγγελιστές κάνουν περιγραφή για την κάθοδο στον Άδη και ακούμε τα λεγόμενα «εγκώμια».

Ενδιαφέρον για τους ασφαλιστές είναι και το Ευαγγέλιο που ακούγεται στο τέλος της βραδιάς της Μεγάλης Παρασκευής.

Λέει ότι πήγαν Αρχιερείς και Φαρισαίοι στον Πιλάτο, ζητώντας του να δώσει διαταγή να ασφαλίσουν τον Τάφο, μην τυχόν και κλέψουν τον Χριστό οι μαθητές.

«Είπε ο Χριστός ότι μετά τρεις ημέρες θα σηκωθεί» είπαν στον Πιλάτο. «Κέλευσον ουν ασφαλισθήναι»…

Πηγαίνετε και ασφαλίστε τον, τους είπε… Αυτοί

Ευαγγέλιο τέλη 13ου-αρχές 14ου αι.
Μονή Χιλανδαρίου, κωδ. 105
Περγαμηνή, 34x26 εκ., φφ. 188

Ο κώδικας, αν και δεν διαθέτει μικρογραφίες, θεωρείται αρκετά αξιόλογος, καθώς είναι γραμμένος με εξαιρετικά επιμελημένη χρυσή γραφή

Ευαγγέλιο τέλη 11ου-αρχές 12ου αι.
Μονή Ιβήρων, κωδ. 1404
Περγαμηνή, 32x25 εκ., φφ. 333



Διαθέτει μόνο διακόσμηση, η οποία απαντά σε όλα τα φύλλα του χειρογράφου και περιλαμβάνει πιόμορφα και ταινιοειδή επίτιτλα, με ωραίες επιστέψεις από αναβρυτήρια και πουλιά, και ποικίλα φυτικά κοσμήματα ανάμεσα στις κεραίες του σταυρού που σχηματίζει το κείμενο

πήγαν και ασφαλίσαντο τον τάφον… Αυτές οι λέξεις: ασφαλισθήναι, ασφαλισάσθε, ασφαλίσαντο, είναι μια καλή αφετηρία για σκέψεις λίγο παραπέρα από τα ασφάλιστρα…

Το Μεγάλο Σάββατο πρωταγωνιστεί το θέμα Ανάσταση…

Η Κυριακή του Πάσχα είναι το Μεγαλύτερο Ευαγγέλιο!

Μετά τη Σταύρωση η Ανάσταση!

Και όλα αυτά εγράφησαν από «αυτόπτες μάρτυρες»! Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» δεν έχει τα προσόντα να γράψει όλα αυτά τα των Ευαγγελίων. Άλλοι είναι αρμοδιότεροι. Οι άνθρωποί του και εγώ μπορούμε να ευχηθούμε να μελετήσετε όσα γράφουν τα 4 Ευαγγέλια. Και να εφαρμόσετε όσα γράφονται αν τα καταφέρετε. Ψάξαμε και βρήκαμε 12 βιβλία-Ευαγγέλια, το ΕΞΩ τους, και δημοσιεύουμε φωτογραφίες που δείχνουν ότι αυτοί που τα έφτιαξαν ήξεραν για το περιεχόμενό τους από τον τρόπο που ταίριαξαν όσα φιλοτέχνησαν με την ευλάβεια προσέγγισης και ανάδειξής τους…

Αν τύχει καμιά φορά να σκύψετε να «φιλήσετε» ένα Ευαγγέλιο, κάντε μια ευχή να φωτισθούμε και να ωφεληθούμε και εμείς και εσείς από τον Ευαγγελισμό του. Μη μείνουμε στο «εξώφυλλο»…

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Μελίσσια 2/4/2012

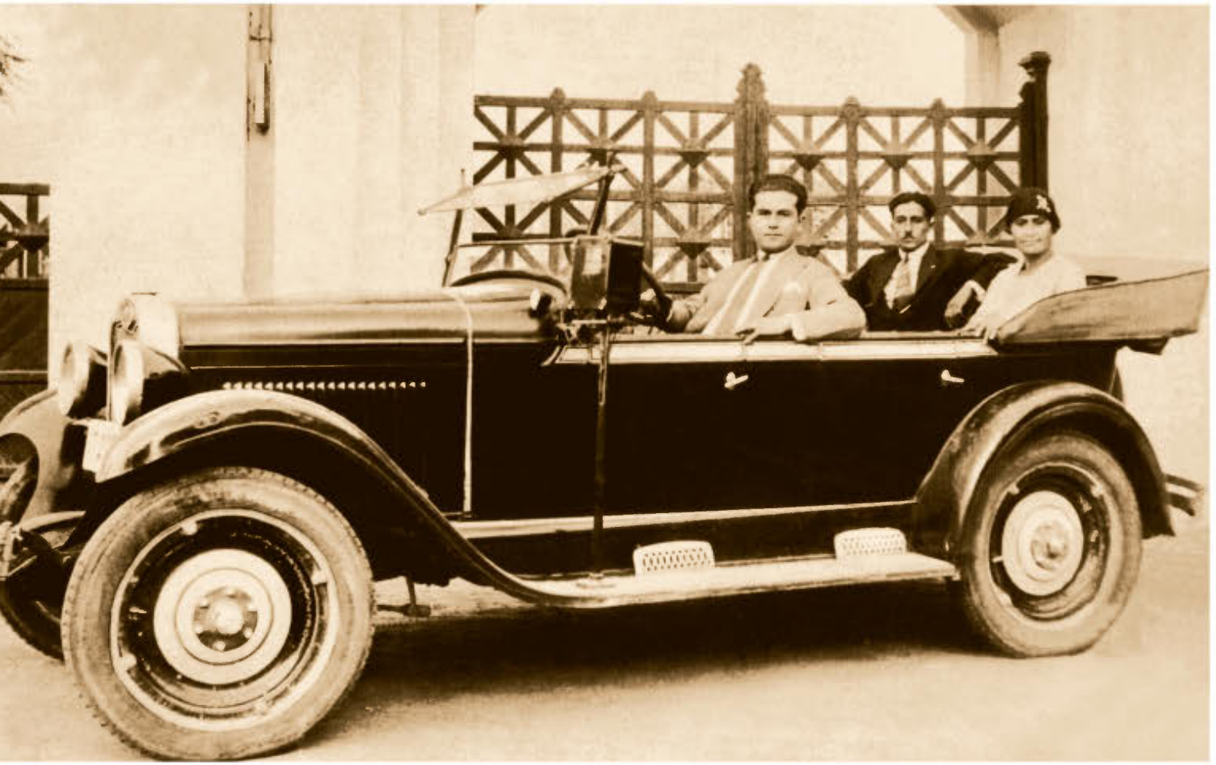


Τετραευάγγελο 14ος αι.
Μονή Κουτλουμουσίου, κωδ. 283
Χαρτί, 21,5x13,5 εκ., 257

Διασώζει τους τρεις από τους τέσσερις Ευαγγελιστές, Ματθαίο (φ. 9β), Λουκά (φ. 124β) και Ιωάννη (φ. 199β). Λείπει η παράσταση του Μάρκου μαζί με λίγο κείμενό του στην αρχή (αρχίζει από το Μάρκ. 1,14)

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ *underwriting*

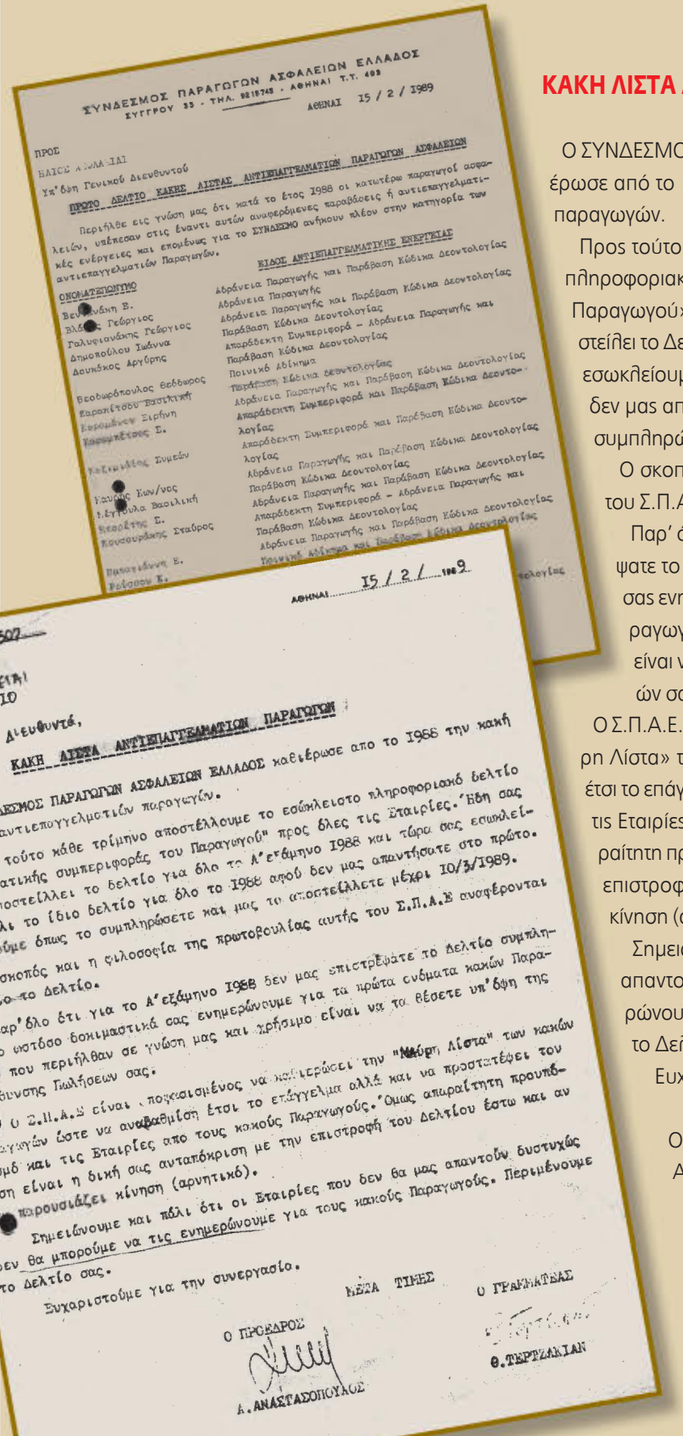
Γράφει ο ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ



□□□ □□□□□□□ □□□ Μεσοπόλεμο, αρχίζει να δημιουργείται πρόβλημα κυκλοφοριακό στην Αθήνα. Το γεγονός επισημαίνεται με την ευκαιρία της κυκλοφορίας στους δρόμους του οχήματος με αριθμό 20.000! Να και μια έμφοβη περιγραφή της νέας απειλής για τους περιπατητές, την οποία συνιστούν οι Φόρντ, οι Ισπανοσουίζες και οι Ρολς Ρόις που κυκλοφορούν στους δρόμους της πρωτεύουσας, με κομψευόμενους αστούς στο τιμόνι: «Από παντού ακούς τον κρότο του κλάξον, από όλες τις διευθύνσεις βλέπεις να τρέχουν ολοταχώς και με κατεύθυνση το ταλαιπωρημένο σου σαρκίο μηχανές που μουγκρίζουν σαν θηρία, με μεγάλα απαστράπτοντα νικέλινα φανάρια που μοιάζουν με υπερφυσικά μάτια ζώου. Ο κίνδυνος είναι ακατάπαυτος, αόρατος και ξαφνικός. Απειλείσαι κάθε στιγμή, κάθε λεπτό, να γίνεις γέφυρα πάνω από την οποία θα περάσουν τέσσερις καουτσουκένιοι τροχοί και μια ευτελής ή πολλών χιλιάδων αξίας καροσερί, ένας σωφέρ και λίγοι πιο ευνοούμενοι της τύχης από σένα συνάνθρωποί σου». Οι ταξιτζήδες, βέβαια, είναι μάλλον πιο προσεκτικοί. Στις φωτογραφίες δύο από τα πρώτα ταξί στο Τροκαντερό της Θεσσαλονίκης το 1930, όπου σε εμφανή θέση διακρίνονται και τα πρώτα ταξίμετρα. Για όσους αγαπούν τα στατιστικά στοιχεία: Μέχρι το 1928 έχουν χορηγηθεί 23.400 άδειες σε ιδιώτες για ερασιτεχνικά και επαγγελματικά διπλώματα. Στην Αθήνα υπάρχουν 8.900, από τους οποίους μόνο 83 γυναίκες. Κυκλοφορούν 16.161 οχήματα, που κατανέμονται σε 2.031 ταξί, 1.317 ιδιωτικά, 1.026 αγοραία πολυτελείας, 1.083 φορτηγά, 1.009 λεωφορεία και 149 μοτοσικλέτες.

Υπάρχουν ακόμη 3.871 ποδήλατα, 5.430 φορτηγές άμαξες (κάρα) και 245 επιβατικές άμαξες. Την ίδια εποχή, ηλεκροκίνητα τραμ αποτελούν το βασικότερο μέσο συγκοινωνίας στην πρωτεύουσα. Από την εγκατάσταση στην Αθήνα, περί τα τέλη της πρώτης δεκαετίας του 20ού αιώνα, χρησιμοποιήθηκαν πολύ, αγαπήθηκαν πολύ, έγιναν τραγούδι σε κάθε στόμα.

Ο ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΕΖΗΣΕ, μιας άλλης εποχής,
με τον ΣΠΑΕ σε ρόλο αντιποίησης αρχής, εποχής Γερμανικής κατοχής...
Προσέξτε αυτό το ΑΔΡΑΝΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ εναντίον συναδέλφων τους...



ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΣΥΓΓΡΟΥ 33 - ΤΗΛ. 9218745 - ΑΘΗΝΑΙ Τ.Τ. 403

ΑΘΗΝΑΙ 15 / 2 / 1989

ΠΡΟΣ
ΝΑΙΟΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
Υπ' όψη Γενικού Διευθυντού

ΠΡΟΤΟ ΔΕΛΤΙΟ ΚΑΚΗΣ ΛΙΣΤΑΣ ΑΝΤΙΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Περιήλθε εις γνώση μας ότι κατά το έτος 1988 οι κατωτέρω παραγωγοί ασφαλίσεων, υπέπεσαν στις έναντι αυτών αναφερόμενες παραβάσεις ή αντιεπαγγελματικές ενέργειες και επομένως για το ΣΥΝΔΕΣΜΟ ανήκουν πλέον στην κατηγορία των αντιεπαγγελματιών Παραγωγών.

ΕΙΔΟΣ ΑΝΤΙΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ

Βελισσάρη Β. — Αδράνεια Παραγωγής και Παράβαση Κώδικα Δεοντολογίας
Βλάχος Γεώργιος — Αδράνεια Παραγωγής και Παράβαση Κώδικα Δεοντολογίας
Γαλυφιανάκης Γεώργιος — Παράβαση Κώδικα Δεοντολογίας
Δημοπούλου Ιωάννα — Απαράδεκτη Συμπεριφορά – Αδράνεια Παραγωγής και
Δουκάκος Αργύρης — Παράβαση Κώδικα Δεοντολογίας
Θεοδωρόπουλος Θεόδωρος — Ποινικό Αδίκημα
Καραπιτσιού Βασιλική — Παράβαση Κώδικα Δεοντολογίας
Κερομύτης Σίμων — Αδράνεια Παραγωγής και Παράβαση Κώδικα Δεοντολογίας
Κουρμπέτσης Σ. — Απαράδεκτη Συμπεριφορά και Παράβαση Κώδικα Δεοντολογίας
Μαστιγιάδης Συμεών — Απαράδεκτη Συμπεριφορά και Παράβαση Κώδικα Δεοντολογίας
Ράπτης Κων/νος — Αδράνεια Παραγωγής και Παράβαση Κώδικα Δεοντολογίας
Τζιμούλα Βασιλική — Παράβαση Κώδικα Δεοντολογίας
Χειράτης Σ. — Αδράνεια Παραγωγής και Παράβαση Κώδικα Δεοντολογίας
Χουσουράκης Σταύρος — Απαράδεκτη Συμπεριφορά – Αδράνεια Παραγωγής και
Παπαγεωργίου Ε. — Παράβαση Κώδικα Δεοντολογίας
Ρεβέσσου Κ. — Αδράνεια Παραγωγής και Παράβαση Κώδικα Δεοντολογίας
Τσιμπιδάκος Δ. — Ποινικό Αδίκημα και Παράβαση Κώδικα Δεοντολογίας

ΑΘΗΝΑΙ 15 / 2 / 1989

ΑΡΙΘ. ΠΡΩΤ. 502

ΠΡΟΣ
ΝΑΙΟΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
ΜΑΥΡΟΜΙΧΑΛΗ 10

Αγαπητέ κ. Διευθυντά,

ΚΑΚΗ ΛΙΣΤΑ ΑΝΤΙΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ

Ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ καθιέρωσε απο το 1988 την κακή λίστα των αντιεπαγγελματιών παραγωγών.

Προς τούτο κάθε τρίμηνο αποστέλλουμε το εσώκλειστο πληροφοριακό δελτίο "Επαγγελματικής συμπεριφοράς του Παραγωγού" προς όλες τις Εταιρίες. Ήδη σας έχουμε αποστείλει το δελτίο για όλο το Α'εξάμηνο 1988 και τώρα σας εσωκλείουμε, πάλι το ίδιο δελτίο για όλο το 1988 αφού δεν μας απαντήσατε στο πρώτο. Παρακαλούμε όπως το συμπληρώσετε και μας το αποστείλλετε μέχρι 10/3/1989.

Ο σκοπός και η φιλοσοφία της πρωτοβουλίας αυτής του Σ.Π.Α.Ε αναφέρονται στο ίδιο το Δελτίο.

Παρ' όλο ότι για το Α'εξάμηνο 1988 δεν μας επιστρέψατε το Δελτίο συμπληρωμένο ωστόσο δοκιμαστικά σας ενημερώνουμε για τα πρώτα ονόματα κακών Παραγωγών που περιήλθαν σε γνώση μας και χρήσιμο είναι να το θέσετε υπ' όψη της Διεύθυνσης Γνωστοποιήσεων σας.

Ο Σ.Π.Α.Ε είναι αποφασισμένος να καθιερώσει τη "Μαύρη Λίστα" των κακών Παραγωγών ώστε να αναβαθμίσει έτσι το επάγγελμα αλλά και να προστατέψει τον θεσμό και τις Εταιρίες απο τους κακούς Παραγωγούς. Όμως απαραίτητη προϋπόθεση είναι η δική σας ανταπόκριση με την επιστροφή του Δελτίου έστω και αν δεν θα μπορούμε να τις ενημερώνουμε για τους κακούς Παραγωγούς. Περιμένουμε το Δελτίο σας.

Ευχαριστούμε για την συνεργασία.

ΜΕΤΑ ΤΙΜΗΣ
Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ — Ο ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ
Α. ΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ — Θ. ΤΕΡΤΖΑΚΙΑΝ

ΚΑΚΗ ΛΙΣΤΑ ΑΝΤΙΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ

Ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ καθιέρωσε από το 1988 την κακή λίστα των αντιεπαγγελματιών παραγωγών.

Προς τούτο κάθε τρίμηνο αποστέλλουμε το εσώκλειστο πληροφοριακό Δελτίο «Επαγγελματικής Συμπεριφοράς του Παραγωγού» προς όλες τις Εταιρίες. Ήδη σας έχουμε αποστείλει το Δελτίο για όλο το Α΄ εξάμηνο 1988 και τώρα σας εσωκλείουμε, πάλι το ίδιο δελτίο για όλο το 1988, αφού δεν μας απαντήσατε στο πρώτο. Παρακαλούμε όπως το συμπληρώσετε και μας το αποστείλλετε μέχρι 10/3/1989.

Ο σκοπός και η φιλοσοφία της πρωτοβουλίας αυτής του Σ.Π.Α.Ε. αναφέρονται στο ίδιο το Δελτίο.

Παρ' όλο ότι για το Α΄ εξάμηνο 1988 δεν μας επιστρέψατε το Δελτίο συμπληρωμένο, ωστόσο δοκιμαστικά σας ενημερώνουμε για τα πρώτα ονόματα κακών Παραγωγών που περιήλθαν σε γνώση μας και χρήσιμο είναι να τα θέσετε υπ' όψη της Διεύθυνσης Πωλήσεών σας.

Ο Σ.Π.Α.Ε. είναι αποφασισμένος να καθιερώσει τη «Μαύρη Λίστα» των κακών παραγωγών, ώστε να αναβαθμίση έτσι το επάγγελμα, αλλά και να προστατέψει τον θεσμό και τις Εταιρίες από τους κακούς Παραγωγούς. Όμως, απαραίτητη προϋπόθεση είναι η δική σας ανταπόκριση με την επιστροφή του Δελτίου, έστω και αν δεν παρουσιάζει κίνηση (αρνητικό).

Σημειώνουμε και πάλι ότι οι Εταιρίες που δεν θα μας απαντούν δυστυχώς δεν θα μπορούμε να τις ενημερώνουμε για τους κακούς Παραγωγούς. Περιμένουμε το Δελτίο σας.

Ευχαριστούμε για τη συνεργασία.

ΜΕΤΑ ΤΙΜΗΣ
Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ — Ο ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ
Α. ΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ — Θ. ΤΕΡΤΖΑΚΙΑΝ





Ωρα ασφάλισης

Ασφαλίζεται η ζωή;

Αυτό ήταν το θέμα στο Κανάλι «EXTRA 3», με το οποίο η εκπομπή «ΩΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ» της δημοσιογραφικής ομάδας του nextdeal.gr ασχολήθηκε τη ΜΕΓΑΛΗ ΕΒΔΟΜΑΔΑ, με καλεσμένους τον καθηγητή Φιλοσοφικής του Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Γρηγ. Φ. Κωσταρά (φωτογραφία πάνω δεξιά) και τον ερευνητή στον «Δημόκριτο» Φυσικό κ. Βασίλη Πετρουλέα (φωτογραφία κάτω δεξιά). Αφορμή και το Ευαγγέλιο που αναγιγνώσκεται τη Μεγάλη Παρασκευή στις εκκλησίες και έχει ενδιαφέρον με τις αναφορές στη λέξη ασφαλισθήναι, ασφαλίσασθε, ησφαλίσαντο…

Οι ασφαλιστές χρειάζονται πιο πολύ να φιλοσοφούν για τη ζωή, αφού, ως ασφαλιστές Ζωής, γνωρίζουν ότι ΔΕΝ ασφαλίζεται η ανθρώπινη Ζωή.

Icelandic Vodka Reyka

Η Generali στην Ισλανδία



Reyka, που στα αρχεία ισλανδικά σημαίνει καπνός, ή ατμός, είναι η ονομασία της βραβευμένης βότκας που παράγεται στην Ισλανδία. Όπως κάθε τι ισλανδικό, έτσι και η παρασκευή του συγκεκριμένου ποτού είναι μια διαδικασία μοναδική, όσο και πρωτοποριακή. Στο μικρό χωριό Borgarnes, στη δυτική Ισλανδία, μία μικρή ομάδα 6 ατόμων παρασκευάζει μικρές ποσότητες βότκας, μόνο 250 κιβώτια τη φορά, και πάντα χειροποίητα. Με τη χρήση ειδικού αποστακτήρα, που όμοιοί του υπάρχουν μόνο 7 στον κόσμο, πραγματοποιείται η απόσταξη υψηλής ποιότητας σιταριού και κριθαριού. Στη συνέχεια, το εκλεκτό απόσταγμα περνάει από ένα ξεχωριστό φιλτράρισμα μέσα από πετρώματα λάβας, ιδιαίτερα πορώδη, και ως εκ τούτου ιδανικά. Τα πετρώματα αυτά προσδίδουν στο ποτό μια ξεχωριστή πινελιά γεύσης. Τέλος, προστίθεται νερό από τη φυσική πηγή Grabok, η οποία διαπερνά μία έκταση παγωμένης λάβας, που χρονολογείται πάνω από 4.000 χρόνια. Τα νερά της συγκεκριμένης πηγής είναι πιστοποιημένα παρθένα και αμόλυντα και έτσι δεν απαιτείται καμία περαιτέρω επεξεργασία τους. Το αποτέλεσμα είναι μια βότκα τόσο μοναδική, όσο και η χώρα που την παράγει. Θα έλεγε κανείς ότι εμπεριέχει λίγο από το πνεύμα της Ισλανδίας.

Ένα ποτό με περιβαλλοντική συνείδηση. Ο διαγωνισμός σύντομα τελειώνει… είστε κοντά στον στόχο;

Συνεχίζει το ξέλιωμα «αμαρτωλών πουλόβερ» με πλαστά τιμολόγια συνεργείων ο Λ. Θεόκλητος στην ΕΘΝΙΚΗ...

Αποκλειστικές πληροφορίες του www.nextdeal.gr αναφέρουν ότι ο Λ. Θεόκλητος, πρόεδρος του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής και αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος ΕΤΕ, συνεχίζει την κάθαρση στην ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική, που ξεκίνησε προ 4μήνου με διάλυση κυκλωμάτων 7 συνεργείων που εξέδιδαν πλαστά τιμολόγια σε βάρος της ΕΘΝΙΚΗΣ… Είναι γνωστές οι παρόμοιες υποθέσεις στη Βόρειο Ελλάδα.

Με γνώμονα το συμφέρον των πελατών της εταιρείας και αυξημένη προσοχή να μην «καούν τα χλωρά με τα ξερά» του προσωπικού, ο κ. Θεόκλητος έχει πολλά ανοικτά μέτωπα να επιλύσει. Ζήτησε και τα πρακτικά της Γενικής Συνέλευσης ΣΕΜΑ, όπου ακούστηκαν διάφορα για μεσίτες και τη σχέση τους με ΕΘΝΙΚΗ… «Δεν επιθυμούμε να χαλάσουμε τις σχέσεις με τους συνεργάτες μας, αλλά πάνω απ' όλα είναι το κύρος της ΕΘΝΙΚΗΣ και θα προστατέψουμε τα συμφέροντα των πελατών μας, στρεφόμενοι κατά παντός, αναθέτοντας στις νομικές μας υπηρεσίες το θέμα…», δήλωσε αποκλειστικά στο www.nextdeal.gr ο κ. Λ. Θεόκλητος, ερωτηθείς για το θέμα. *Ε.Σ.*

Ο Δημήτρης Γαβαλάκης (ΠΣΣΑΣ) έκανε μια πρώτη καλή εμφάνιση – δεύτερη δεν υπάρχει!



Γνωρίζοντας ότι «δεν υπάρχει δεύτερη ευκαιρία για μια πρώτη καλή εμφάνιση», ο νέος πρόεδρος του Πανελλήνιου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΣΑΣ) Δημήτρης Γαβαλάκης (παρατίθεται η φωτογραφία του στην ενότητα του φωτογραφικού υλικού) τελείωσε την Παρασκευή 9 Μαρτίου 2012 τη βραδιά Συντονιστών, γύρω στις 5 το πρωί, μ' έναν ζεϊμπέκικο χορό σε τραγούδι που έλεγε η Νατάσσα Θεοδωρίδου. Κοίταξε ψηλά, άπλωσε ανοιχτά-ανοιχτά τα χέρια, κι έριξε τον χορό με γύρω-γύρω τους φίλους του και συναδέλφους συντονιστές, τον Στράτο Κακάμπουρα, τον Γιάννη Χατζηθεοδοσίου, τον Νίκο Στρατηγάκη της ΕΘΝΙΚΗΣ, εμένα, πέντε-έξι πανέμορφες κοπελιές… Η Μαρινέλλα η Μεγάλη είχε πει τις επιτυχίες της, μας άρπαξε απ' το χώμα και μας σήκωσε στα φτερά τ' ουρανού. Η Νατάσσα, κουκλάρα, πανέμορφη, γεμάτη γλύκα και νάζι, ντυμένη μ' ένα καταπληκτικό φόρεμα κι ένα «τζιν άκι με μαύρο μπλουζάκι» μετά, κοίταξε προς τα δεξιά και με φωνή πασπαλισμένη μέλι και έρωτα μας μάγεψε…

«Δεν ήσουν έρωτας, δεν ήσουν έρωτας, εσύ 'σουν Γολγοθάς»! «Φεγγάρι», «Ένα σπίτι καίγεται», «Να γράψεις λάθος», «Αχάριστη Καρδιά», «Σου βάζω δύσκολα»…

Η παλιά Μαρινέλλα ήταν αλλιώς. Ήταν η ιστορία του τραγουδιού. Η νέα, η Νατάσσα, έλαμπε γεμάτη προσδοκίες κι ελπίδες. Λες και το είχαν κάνει επίτηδες αυτοί που διάλεξαν τη μουσική σκηνή «ΒΟΤΑΝΙΚΟΣ» με τις ΜΑΡΙΝΕΛΛΑ - ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ για τη βραδιά των Συντονιστών, για να μας πουν ότι έτσι πρέπει να κάνουν και οι εταιρείες, να παντρεύουν το παλιό και το νέο. Και οι δυο μάς χάρισαν στιγμές ανεπανάληπτες… Και το μήνυμα που βγήκε είναι ότι η ιστορία και το αύριο βγάζουν επιτυχία. Αυτό το χάρηκε πιο πολύ ο Βασίλειος Μπακούσης από την Ατλαντική Ένωση, που με τους συνεργάτες του ήταν εκεί παρών. Εκπροσωπώντας μια εταιρεία που ξέρει να σέβεται το παλιό και το νέο… Οι άλλοι πολλοί Γενικοί ΔΕΝ τίμησαν τους συντονιστές. Κάποιοι είπαν ότι νομίζουν ότι είναι σήμερα «λεμονόκουπες» οι παλιοί…. Τελείωσαν. Άλλοι σχολίασαν ότι πολλοί ξένοι ήρθαν, τι να ξέρουν από Καζαντζίδη-Μαρινέλλα; Είπαν πολλά, πολλοί.

Μου άρεσε που εκφράσθηκαν έτσι που κι εγώ συμφωνούσα όταν τα έλεγαν, αλλά ο νόμος περί Τύπου μου απαγορεύει να γράψω.

Με μια λέξη είπαν ότι, αν βρεθεί κάποιος να βγάλει τη Μαρινέλλα σήμερα απ' το τραγούδι, δεν ξέρει τι κάνει… και τι χάνει… Καλή και η Θεοδωρίδου, αλλά ήταν πιο καλή ακόμα μαζί με τη Μαρινέλλα και το χαιρότανε, το γιόρταζε… Τα ίδια γίνονται και στις εταιρείες. Δεν μπορείς να βγάλεις την ιστορία τους.

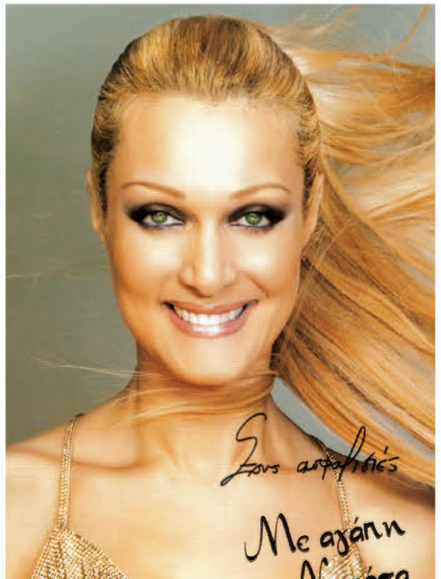
Ήταν πολλοί, πάρα πολλοί οι ασφαλιστές μας στη γιορτή. Χαιρόταν τη βραδιά και ο πρώην πρόεδρος Ανδρέου Δαυίδ. Πήγα στη Νατάσσα Θεοδωρίδου, φεύγοντας, και την ευχαρίστησα που μου έδωσε μια αφιέρωση όπως τη ζήτησα, και μου την έφερε ο Μάκης: «Στους ασφαλιστές, με αγάπη Νατάσσα».

Θα τη δημοσιεύσω στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ»… Η Νατάσσα έλαμπε. Τα πρασινογάλανα μάτια της. Τα χρυσαφένια μαλλιά της. Ο λαιμός με το «λακκάκι» και τα δάχτυλα του χεριού που «ήξεραν» πού να «σταθούν» και πώς να κινούνται, όπως και η Μαρινέλλα με τα παιγνιδίσματα των δακτύλων της, με το «σκίρτημα» του κορμιού και τη ματιά, ω αυτή τη ματιά που σε «πιάνει» και δεν ξεκολλάς…

Η Μαρινέλλα, μεγάλη όπως η Μεγάλη Αικατερίνη, η Μεγάλη Ασπασία, η Μεγάλη Ντίβα.

Έβλεπα όλη την αίθουσα να κρατιέται από δύο κι άλλα δύο μάτια, να τραγουδά, να χορεύει, να «γίνεται» κάτι από το «λάβωμα» του έρωτα. Υπέροχος ο συνδυασμός κι ας μην φαινότανε η παρουσία της αγάπης στην καρδιά τους και η ευχαρίστηση της προσφοράς τους.

Δεν θυμάμαι πόσα χέρια με χαιρέτησαν κι ούτε μέτρησα πόσες αγκαλιές έσφιξαν τον Δημήτρη, τον Πρόεδρο, που ξεκίνησε με μια μεγάλη ΑΠΟΔΟΧΗ από τους συναδέλφους του. Πολύς κόσμος. Κι ανάμεσά τους ο γιος μου ο Κωστής μ' έναν φίλο του, που χόρευαν αγκαλιά κρατώντας ένα ποτήρι κρασί και μια κοπέλα με μαύρα μάτια… σαν όλους που τραγουδούσαν με την καρδιά τους κι όχι με το στόμα μόνο.



Η μέρα για τα 25 χρόνια του ΠΣΣΑΣ που τελείωσε ξημερώματα Σαββάτου 10 Μαρτίου 2012 στις Μαρινέλλα - Θεοδωρίδου ήταν η πρώτη μέρα του υπόλοιπου της ζωής του ΠΣΣΑΣ και του Γαβαλάκη. Ήταν καλή. Ένα καλό ξημέρωμα για ξεκίνημα αγώνων. Θα έχει πολλή δουλειά ο Γαβαλάκης κι αλοίμονό του αν δεν βγει μπροστά να πάρει «σβάρνα» κάτι «ανθρωπάκια» που χάλασαν τη σχέση συντονιστή-εταιρειών… και να κάνει αυτά που είπε…. Και μην καταλήξει «ΦΟ»-πρόεδρος.

Ε.Σ.

Βρήκαν «σανίδα σωτηρίας» την ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ…



Κώστας Γιαννιώτης

Έχει ο καιρός γυρίσματα και εκεί που «έφτυναν» κάποιοι για χρόνια τώρα…. ψάχνουν για σανίδα σωτηρίας στη θάλασσα που κολυμπάνε…

Εν ολίγοις, για 25 χρόνια τον Μελά Γιαννιώτη κατηγορούσαν για φθηνά ασφάλιστρα και τώρα τον αντιγράφουν. Του «μαύρισαν την ψυχή», τον «λοιδόρησαν», τον «ειρωνεύτηκαν», τον συκοφάντησαν… Το ρήμα «κλείνω» το έπαιξαν σε όλες τις παραγράφους της Γραμματικής. Κλείνει, έκλεισε, θα κλείσει, κλείνουν 5 εταιρείες, στο κόκκινο, αυτό το μήνα, τον παραπάνω, τον επόμενο…

«Κάνει ασφαλιστήρια αυτοκινήτου για τροχονόμους και δικηγόρους» έλεγαν τα παπαγαλάκια που άλλαζαν και γίνονταν σπουργιτάκια για ψιχουλάκια…

«Ασχολείται με αυτοκινητάκια», μικροεταιρεία τάχα η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, «φτωχούλα» Θεσσαλονικιά, φτωχομάνα… Δεν είναι στις μεγάλες που ασφαλίζουν βιομηχανίες… Δεν κάνει συνεντεύξεις σε «μουράτα» ξενοδοχεία… Δεν είναι στον φιλικό διακανονισμό… Δεν πληρώνει. Δεν, δεν, δεν… Δεν είναι στην Ένωση, έγραφαν και ξανάγραφαν οι «διατεταγμένης υπηρεσίας» «ψευτοεπικοινωνιολόγοι»… Όμως τους «συνέτριψε» στην κυριολεξία και δεν ξαναμίλησαν… Πολλοί είναι αυτοί που εσιώπησαν εκλιπαρούντες έλεος… Και σε αθηναϊκές καθημερινές εφημερίδες πολιτικές και οικονομικές και σε περιφερειακές… Ανάστατη είναι εφημερίδα του Βόλου για το μέλλον απόφασης δικαστηρίου… Γυναίκα δημοσιογράφος αθηναϊκής εφημερίδος, πολύ γνωστής στους ασφαλιστικούς κύκλους, είχε έντονη τη διαμαρτυρία του Μελά Γιαννιώτη για δημοσιεύματα, όπως και δημοσιογράφος οικονομικής εφημερίδος. Οι υποθέσεις δεν έφτασαν στα δικαστήρια αλλά προκάλεσαν συζητήσεις και πολλοί θα ήθελαν να μάθουν το τι πραγματικά έγινε, αν το «κύρος» των δημοσιογράφων δεν επλήγη και αν ο Γιαννιώτης είχε δίκιο ή όχι.



Μελάς Γιαννιώτης

Άγνωστη είναι και η τελική έκβαση της δικαστικής διαμάχης ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ και 17 μελών Δ.Σ. της ΕΑΕΕ… Ενδιαφέρον έχουν και τα στοιχεία που κατέθεσε σε Δικαστήριο του Βόλου πρόσφατα το στέλεχος της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ κ. Τσομίδης.

Όλα αυτά δεν ανεβάζουν το κύρος του ασφαλιστικού κλάδου και εντύπωση προκαλεί το γεγονός ότι τις επιλογές και πράξεις Μελά Γιαννιώτη ακολουθούν σχεδόν όλες οι εταιρείες των Αθηνών σήμερα, και πιο πολύ στην πολιτική χαμηλού ασφαλίστρου.

Γύρω από τα χαμηλά ασφάλιστρα κινούνται σχεδόν όλες οι εταιρείες σήμερα, με επικεφαλής το ANYTIME της INTERAMERICAN, αυτά δείχνει και η τρέχουσα διαφήμιση της NP, τα τιμολόγια όλων των πολυεθνικών, οι κρυφές εκπτώσεις και τα παραμετρικά κ.λπ…

«Τώρα που το πήραν χαμπάρι, είναι αργά» δήλωσε στο www.nextdeal.gr ο κ. Μελάς Γιαννιώτης. «Τώρα σταδιακά πρέπει να αυξήσουν τα ασφάλιστρα για να σωθούν… Δεν γίνονται αυτά με αντιγραφές και προπαγάνδες…»

«Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ είναι εταιρεία που τη σέβονται και την εμπιστεύονται οι πελάτες και συνεργάτες της… Ρωτήστε σ' όλα τα γραφεία μας σε όλη την επικράτεια, όπου συνεχώς ανοίγουμε κέντρα εξυπηρέτησης εκεί που οι άλλοι κλείνουν και συρρικνώνονται…»

Ανοίξτε τον χάρτη της Ελλάδος και θα το διαπιστώσετε…

Όσοι αμφιβάλλετε πάρτε τον «Χρυσό Οδηγό» και τον ΟΤΕ και ζητήστε στις κυριότερες πόλεις ασφαλιστικές εταιρείες.

Ο Κώστας Γιαννιώτης όπου πάει νιώθει πιο έντονα αυτό που άκουγα κι εγώ: «Άντε κάντε όλοι στην μπάντα να περάσει ο Σαλονικιός…».

Ο άνθρωπος της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ που ξέρει να… χορεύει επιτυχίες…

Χωρίς λατινογενές όνομα θέλουν την ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική η ιστορία και οι άνθρωποί της…

Η Credit Agricole και η Groupama παλεύουν αρκετό καιρό από την ώρα που ήρθαν να «ξεκολλήσουν» από πάνω τους το «ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ» ΚΑΙ «ΦΟΙΝΙΞ» και δεν τα κατάφεραν ακόμα… θέλουν χρόνο. Τα ίδια έγιναν και με τη EURECO και INTERAMERICAN. Πολλοί ήθελαν, και πολύ, να το αλλάξουν το όνομα Δ. Κοντομηνά-INTERAMERICAN, αλλά και αυτό δεν το κατάφεραν… Η νέα απόπειρα λέγεται ACHMEA… INTERAMERICAN-ACHMEA…

Βλέποντας η ΕΘΝΙΚΗ ότι έμεινε η μόνη Ελληνική φωνή και δύναμη, κάνει απολογισμό δυνάμεων και οι άνθρωποί της προβληματίζονται με την παγωνιά που φέρνουν λατινογενή ονόματα στα Ελληνικά σπίτια… Τα λεφτά πάνε έξω…

Και πολλά ομόλογα που είδαμε στο PSI, λεφτά του Έλληνα ασφαλισμένου ήταν… Τέλος πάντων, σε πληροφορίες που φθάνουν στο www.nextdeal.gr, έντονες είναι οι αντιδράσεις πολλών ασφαλιστών από όλες τις τάξεις των διαμεσολαβούντων (σύμβουλοι-συντονιστές-πράκτορες-μεσίτες), που πιέζουν τη Διοίκηση για πρωτοβουλίες σε κάθε επίπεδο και στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, όπου ΔΕΝ εκπροσωπείται έντονα το Ελληνικό συμφέρον, αλλά συμφέροντα πολυεθνικών… Όλοι γνωρίζουν ότι πολλές αποφάσεις «παίρνονται» στις ξένες πρεσβείες και όχι στα αρμόδια όργανα… Και το κλείσιμο της ΑΣΠΙΔΟΣ είχε συνωστισμό «εκφράσεων δυσαρέσκειας» ξένων παραγόντων για δήθεν εξομάλυνση ανταγωνισμού λόγω καλής εποπτείας… (ή κακής). Πρόβλημα των ανθρώπων των δικτύων είναι και η τεχνητή εναλλαγή στην Προεδρία της Ένωσης, βάσει ψήφων που δεν εκφράζουν «δημοκρατικές διαδικασίες» εκλογής αλλά ομάδες συμφερόντων… Η περίπτωση Θ. Κοκκάλα - Γ. Κώτσαλου είναι ένα ακόμη θέμα, με όσα γράφονταν πριν και μετά τις εκλογές για δημνη θητεία που, αν και για πολλούς «έκλεισε» στις εκλογές νομίμως, για άλλους έχει επικοινωνιακές εκκρεμότητες… Κάποια εποχή η σημερινή διοίκηση της ΕΘΝΙΚΗΣ είχε εκφράσει προβληματισμούς για τη σύνθεση, το καταστατικό και λειτουργία της ΕΑΕΕ… Υπήρχαν και πληροφορίες που μιλούσαν για αποχώρηση της ΕΘΝΙΚΗΣ από αυτό το «σχήμα», υπονοώντας προτάσεις αλλαγών…



Ποτέ δεν ξέχασαν οι «ΕΘΝΙΚΑΡΙΟΙ» και τις επαναλαμβανόμενες φήμες περί πωλήσεως της ΠΡΩΤΗΣ ασφαλιστικής. Επί Δούκα Παλαιολόγου ήταν πολλά τα σενάρια που αποσυντόνιζαν τις πωλήσεις και οι συζητήσεις τότε για την εγκληματική πρόταση πώλησης του ιστορικού κτιρίου της οδού Κοραή…

Αποφασισμένοι να μην μπει «λατινογενές» όνομα στην ΕΘΝΙΚΗ συνεχίζουν οι επικεφαλής συντονιστές ομάδων και επιθεωρητές, κάτι που η Διοίκηση ασπάζεται, ξεκαθαρίζοντας τις δομές της εταιρείας και από χαρτοφυλάκια Αυτοκινήτου, που αλλοίωσαν τις υπηρεσίες της Εθνικής προερχόμενα από ΑΣΠΙΔΑ. 400.000 αυτοκίνητα που έφυγαν είναι χαλασμός! Και άλλα πολλά που…. άκρη δεν βγάζεις. Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος και ο κ. Σπ. Λευθεριώτης δεν μίλησαν για τις αλλαγές που έγιναν και για το ποιος είχε δίκιο (συμβόλαια, ασφαλιστές, κυκλώματα απάτης).

Καζάνι που βράζει είναι πολλοί και εκτός Εθνικής, που περιμένουν πρωτοβουλίες να σταματήσει ο κατήφορος της Ελληνικής παρουσίας στην αγορά.

Τέλος, ερωτήματα προκαλεί και η «στάση Θ. Πανταλάκη» στην Αγροτική, που πάει με βήμα σημειωτόν προς το αύριο ή κάπου αλλού… εγκαταλείποντας την «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ» στην τύχη ξένων αποφάσεων.

Το «αύριο» ήρθε νωρίτερα στην Επιθεώρηση Εθνικής Γιώργου Παϊκόπουλου…

Στις πρόσφατες εκδηλώσεις της ΕΘΝΙΚΗΣ με τον τίτλο «Ημέρα Βράβευσης», το όνομα του Γιώργου Παϊκόπουλου ακούσθηκε πολλές φορές στις πρώτες θέσεις. Στις πρώτες τρεις θέσεις στην αύξηση νέων εργασιών, μαζί με τον Γιώργο Φουφόπουλο και τον Παναγιώτη Αρμπουνιώτη. Στη διατηρησιμότητα, στις δύο πρώτες θέσεις, μαζί με τον επιθεωρητή Γ. Φουφόπουλο (που βγήκε από Παϊκόπουλο μαζί με τον Χρυσολόγο). Ο 2ος ασφαλιστικός σύμβουλος της ΕΘΝΙΚΗΣ Ιάσων Πλατσής δικός του. Στην καθαρή παραγωγή μέσα στους τρεις πρώτους μαζί με Φουφόπουλο και Γλεντή.

Στις 5 Μαρτίου 2012, το βράδυ, ο Γιώργος Παϊκόπουλος γιόρταζε τις επιτυχίες και προσπάθειές του στο κέντρο «ΜΥΣΤΙΚΟ» στον Υμηττό. Ήμουν παρών και εκεί. Το www.nextdeal.gr, μέσο επικοινωνίας των επιτυχημένων, ήταν εκεί για να δει και να καταγράψει όλα όσα εκεί είχαν την τιμητική τους μαζί με φίλους. Είδαμε, ακούσαμε, γευτήκαμε, ζήσαμε στιγμές χαράς, στιγμές μοναδικές. Αγκάλιασα, χαιρέτησα, μίλησα και χόρεψα πολλούς χορούς με άγνωστα νέα παιδιά, που τώρα μπήκαν στο επάγγελμα, και με «παλιές καραβάνες», που άσπρισαν στη δουλειά με την τσάντα στο χέρι…

«Με θυμάσαι, κ. Σπύρου, που είχαμε γνωριστεί πριν από πολλά χρόνια στην οδό Νίκης που είχα φωτογραφείο;» «Είμαι εδώ!» Χαιρέτησα και συνεχάρην τον Ιάσονα. Ήπια κρασί και τσούγκρισα ποτήρια με τον Γιάννη Χατζηθεοδοσίου, που τον βλέπω παντού κοντά στους ανθρώπους των πωλήσεων. Θα κάνει δουλειά εκεί στο Επιμελητήριο, ο Γιάννης της MEGA BROKERS, ο Γραμματέας και μέλλων πρόεδρος του ΕΕΑ…

Χόρεψα μαζί με τον κ. Ν. Στρατηγάκη, τον επικεφαλής των Πωλήσεων, που σιγά-σιγά «ζει» στον ρυθμό της ζωής των ασφαλιστών. «Βάρεσα» παλαμάκια τη στιγμή που πάνω στην πίστα έριχναν τις ζεϊμπεκιές τους οι φίλοι μας οι καλοί πρεσβευτές της ασφάλισης, οι πρωταγωνιστές των πωλήσεων, κι ας μην ήξερα τ' όνομά τους μερικών νέων…



Ένας καλός φίλος που του αρέσουν αυτά που γράφω για την Ελλάδα σηκώθηκε και χόρεψε το «Βουνό», που το παρήγγειλα ειδικά γι' αυτόν… Όλα τα «χόρεψαν»! Ήταν αληθινό γνήσιο γλέντι κι έβλεπα τον Γιώργο Παϊκόπουλο να λάμπει, να χαίρεται, να καμαρώνει. Δίπλα του η κόρη του, η ψυχολόγος η Ευαγγελία. Μια γλύκα! Πιο εκεί ο Θοδωρής, ο γιος, ο ασφαλιστής!

«Ξεκίνησα το 1973, 20 χρονών απ' την INTERAMERICAN. Ο Κοντομηνάς και ο Ψωμιάδης με στρατολόγησαν και μου ΄καναν σύμβαση. Έφυγα 2-3 χρόνια και με ξαναγύρισε ο Παν. Γλεντής», μου είπε κάποια στιγμή που τον ρώτησα. «Γεννήθηκα στο ρέμα της Καισαριανής το 1953. Έπαιξα μπάλα στις αλάνες και από νωρίς μπήκα στη δουλειά. Δούλεψα εδώ κι εκεί και σε μια μάντρα με σίδερα στο Χαλάνδρι. Δούλεψα σε μια βιοτεχνία έτοιμων ενδυμάτων. Εκεί έκανα τα πάντα. Το παιδί για όλες τις δουλειές. Ήρθα στην INTERAMERICAN, και το 1983, μαζί με τον Γλεντή, πήγαμε στην ΕΘΝΙΚΗ. Διευθυντής ο Γλεντής, Unit εγώ.

Να 'ναι καλά ο άνθρωπος. Το 1987 έγινα Διευθυντής υπ/τος. Το 1991 επιθεωρητής. Θα έχω εκπαιδεύσει και αναπτύξει και χίλια άτομα, λίγα λέω… Μ' έναν Τσάμπαλο ξεκίνησα. Δεν ξέρω, ρε Βαγγέλη, γιατί ρωτάς, κάτι ξέρεις, αλλά την πρώτη μου πώληση δεν την πέτυχα. Δεν υπέγραψε ο πελάτης. Επέμεινα όμως… Δεν γίνεται η δουλειά "μπαμ και κάτω"… Θέλει ιδρώτα… Για να φτάσεις κάπου θέλει πολλά κιλά ιδρώτα… Όνειρα είπες; Ναι, έχω μόνο ένα! Να επιβιώνουν οι άνθρωποί μου! Να είναι καλά. Να ζουν καλά. Και τώρα στην κρίση, αυτό θέλω. Να επιβιώσουμε. Γι' αυτά φροντίζω. Μάλλον αξίζει. Έχουν οικογένειες οι άνθρωποι, έχουν στόχο, θέλουν μέλλον…».

Είχαμε βγει λίγο έξω στην είσοδο όταν τα λέγαμε αυτά τα λίγα… Και μου 'μοιαζε «παλικαράκι» συνεσταλμένο… Δεν ήθελε λόγια… Τα συναισθήματά του τα μάζεψε σε μια αγκαλιά… «Πάμε μέσα να γιορτάσουμε», μου 'πε…

Ήταν αργά καθώς κυλούσε το αμάξι μου στον περιφερειακό δρόμο Υμηττού, γυρίζοντας πιο σύντομα για το σπίτι μου ψηλά στην Πεντέλη προς Κηφισιά…

Τι να πρωτογράψω αύριο το πρωί, σκεφτόμουνα. Και ο Στρατηγάκης μού άρεσε, που ήταν εκεί κοντά τους για να τους στηρίξει… Είχε μιλήσει και ο Σωτηράκος… Θα γράψω αυτά που έμαθα ότι κάπου έλεγε η Χαρά Βρεττού, η τομεάρχης αναπτύξεως Πωλήσεων. Δεν θυμάμαι πού τη ρώτησα, σε κάποια εκδήλωση ή στα κεντρικά μια μέρα. Της λέω: Ποια είναι η προτεραιότητά σας σήμερα εκεί στα γραφεία Διεύθυνσης Πωλήσεων; «Τι προτεραιότητα μου λες, κ. Σπύρου», μου είχε πει αν θυμάμαι καλά. «Όλη τη ζωή μας τη δίνουμε γι' αυτούς τους ανθρώπους, στο μέτρο που μπορούμε. Δεν είναι εύκολες εποχές, αλλά προσπαθούμε και σύμφωνα με τις στρατηγικές της διοίκησης να απλοποιήσουμε την έτσι και αλλιώς δύσκολη δουλειά. Ισορροπούμε καταστάσεις, κάνουμε πλάνα, οργανώνουμε τη μηχανογράφηση, εξυγιαίνουμε το πελατολόγιο, μαζεύουμε τα έξοδα… Είμαι κι εγώ στις πωλήσεις από το 1997, από τον Αστέρα που πρωτοδούλεψα το 1987 στη Νομική υπηρεσία… Είμαι κι εγώ εργαζόμενη, νιώθω την αγωνία τους, νιώθω ότι είμαι στην οικογένειά τους, μαζί τους… Αν δεν έχω κάτι, πολλές φορές δείχνω τουλάχιστον πως τους αγαπώ και αυτό λέμε και με τον κ. Στρατηγάκη… Προσπαθούμε…».

Ήταν και από τα κεντρικά αρκετοί υπάλληλοι, οι Καντερές, Λιακόπουλος, Δημητριάδης, Βαφειάδης, Παπαχρήστος, Παπακωστάκης.

Αύριο πρωί πρέπει να γράψω και για τους βραβευθέντες… Για τη Λυγάτου, τον Πλατσή, τον Σταματέλο Τάσο, τη Βάια Φιλίππου, τον Βαμβακά, Νίκο Ξανθόπουλο, Γεωργίου, Καλαμπαλή, Πετροχείλου, Λαρδή, Γεωργόπουλο, Νταρακλίτση Ελένη, Χαλκοδαίμονα…

«Μαζευτήκαμε εδώ για να τιμήσουμε τους ασφαλιστές μου για τη δουλειά που κάνουν, για την παρουσία τους στην ΕΘΝΙΚΗ, για τη συμμετοχή στην πρόοδο. Είμαστε εδώ διοικητικοί, ασφαλιστές, διοίκηση…», είχε πει στην ομιλία του ο Γ. Παϊκόπουλος. Α, να γράψω και για την ομάδα του αύριο, σκέφθηκα.

Να γράψω αύριο για αυτούς που διαχρονικά είναι η ομάδα που κρατά αυτό που λέγεται «Management». Για τον Τσαπάλη, τον Κουτζαμάνη, τον Καραβά, τον Ανέστη Γιαννούση και τον Χαλκοδαίμονα τον Παναγιώτη…

Κοίταξα το ρολόϊ όταν έφτασα. Κοντεύει μια μεσάνυχτα… Τι αύριο, ήρθε το αύριο! Με την Επιθεώρηση Παϊκόπουλου νιώθεις ότι αγοράζεις μια θέση στο αύριο. «Όταν η Επιθεώρηση έχει ηθική, τότε φτιάχνεις Σχολή», μου είχε πει κάποτε ο Παϊκόπουλος. Σχολή που βγάζει εισιτήρια για το αύριο… Και απόψε ένιωσα ακόμα μια φορά ότι το «αύριο» ήρθε νωρίτερα στην Επιθεώρηση ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής Γ. Παϊκόπουλου. Ένιωσα ευχάριστα όταν κοίταξα πέρα μακριά προς Πάρνηθα… Και προς Πειραιά κάτω ξεχώριζα ορίζοντες. Αν και τα άσπρα σύννεφα έδειχναν κάπως ότι σκέπαζαν τον ουρανό, δεν κατάφερναν να κρύψουν εδώ κι εκεί κάποια αστέρια… Το φεγγάρι έπαιζε κρυφτό και νόμιζες ότι έφευγε τρέχοντας… Η αλήθεια ήταν ότι τα σύννεφα μαζεύονταν σιγά-σιγά ν' ανοίξουν τους ουρανούς. Είναι ενδιαφέρον μερικές φορές να ανακαλύπτεις την αλήθεια και να διακρίνεις πού είναι το χθες και πού το αύριο… Το αύριο που για τους ανθρώπους του Γιώργου ήρθε νωρίτερα… Τώρα είναι το αύριο είπα και πήρα στυλό να γράψω.

«Θα σου στείλω 5.000 ευρώ έναντι και για τα υπόλοιπα θα σου πω πότε θα σε πληρώσω» (Έλληνας διαμεσολαβητής ασφαλειών)

Έτσι πληρώνουν, έτσι τους έμαθαν, αυτή είναι η πραγματικότητα. Μιλάμε για τους πρακτορομεσίτες, που δεν είναι ούτε πράκτορες, ούτε μεσίτες. Είναι «λίγο από δω, λίγο από εκεί». Σαν τις γοργόνες, που ούτε γυναίκες είναι να τις «αγαπήσεις» ούτε ψάρια να τα τηγανίσεις… Ούτε κακοί επαγγελματίες όλοι να τους στείλεις στον εισαγγελέα, ούτε καλοί να τους εμπιστευτείς… Σαν τη ΔΕΙΑ και αυτοί… Λίγο από Δημόσιο, λίγο από ιδιώτες… Σαν το ΣΕΜΑ. Ούτε ελεύθεροι και ανεξάρτητοι, ούτε και αποκλειστικοί σαν το Agency. Δημόσια υπηρεσία η ΔΕΙΑ αλλά πληρώνεται από ιδιώτες… Δημοσιεύω ένα μήνυμα συνεργάτη εταιρείας: «Αγαπητέ… ζητώ συγγνώμη… αλλά δεν έχω δυνατότητα να εξοφλήσω το πινάκιό μου αυτό τον μήνα γιατί έχω να πληρώσω ΔΕΗ και ΕΦΟΡΙΑ… Θα σου στείλω 5.000 ευρώ και για τα υπόλοιπα όταν μπορέσω…».

Εν ολίγοις: πήρα τα λεφτά απ' τα συμβόλαια, ή έδωσα τα συμβόλαια χωρίς λεφτά, και κόψε το κεφάλι σου να βρεις λεφτά για την εταιρεία σου, για τις ζημιές, για τις εφορίες σου, για τις προμήθειες, για σένα…

«Ας φρόντιζες, ρε Καραμήτρο, να μάθεις ότι εδώ είναι Βαλκάνια, δεν είναι παίξε γέλασε…».

Έχετε αντίρρηση, κύριοι εκεί στο ΣΕΜΑ, των πρακτορομεσιτών και συντονιστοπρακτόρων; Κύριε πρόεδρε Καραβία; Κυρία Λύχρου; Κύριε Γαβαλάκη; Κύριε Κώτσαλε της ΕΑΕΕ; Κύριε Βογιατζή της ΔΕΙΑ;

«Θα τους κανονίσω εγώ», μου ΄πε ένας παθών. «Θα τους τραβήξω ένα Anytime αλλά Κώτσαλο και θα κλάψουν τα ματάκια τους». «Ας μην παραπονιούνται σαν χήρες μαυροφορεμένες…».

«Σιγά», μου ΄πε κάποιος άλλος Έλληνας μέτοχος, «μη βγει ο ΣΕΜΑ να μιλήσει… Βολεύει κάποιους αυτό το μπάχαλο. Ξέρεις τι προμήθειες πηγαινοέρχονται στην ΕΘΝΙΚΗ χωρίς διαγωνισμούς; Κάνουν τις μεγαλοδουλειές κάποιοι κι αφήνουν τα "ψιλολόγια" να τραβιούνται οι μικροεταιρείες που τις εγκαταλείπουν στο έλεος των κάθε είδους εκβιασμών… Αλλά τώρα με τους Γερμανούς και την Τρόικα θα γίνουν μεγάλες αλλαγές… Όσοι οργανωθούν θα πάρουν μερίδια… Οι άλλοι, που δεν είναι εντάξει, θα πνιγούν στα χρέη»…

Γεγονός είναι ότι οι Έλληνες μέτοχοι θέλουν βοήθεια… Παλεύουν με θηρία! Μόνοι και τα καταφέρνουν. Ίσως θα ΄πρεπε να οργανωθούν καλύτερα και να συνεχίσουν και με τον διάβολο την Τρόικα για να γλιτώσουν από τους λύκους που φυλάνε πρόβατα… Όσον αφορά τους κακούς διαμεσολαβούντες, να τους στείλουν στον Εισαγγελέα.





Μπύρα Φιξ, παγωτά Έβγα, εμβληματικές μάρκες επί σειρά δεκαετιών. Παλιότερη η πρώτη, βαυαρικής καταγωγής και ονομασίας, κατέφθασε στην Ελλάδα νωρίς, τον 19ο αιώνα, μέσω της μονάδας ζυθοποιίας του Καρόλου ΦΙΞ (Κάρολος Φιξ Α.Ε. Ελληνική Βιομηχανία Ζύθου - Πάγου - Βύνης - Ψυγείων - Ανθρακικού Οξέος), όχι μιας απλής μονάδας, όπως δείχνει ο τίτλος της, αλλά μιας βιομηχανίας που συνδεόταν, για ευνόητους λόγους, με ψυγεία-παγοποιεία, τα οποία την εποχή εκείνη, πριν από την εφεύρεση και διάδοση του ηλεκτρικού ψυγείου, αποτελούσαν επικερδέστατη επιχείρηση. Η δεύτερη κάνει την εμφάνισή της τον Μεσοπόλεμο. Η ΕΒΓΑ ιδρύεται το 1934 και το 1936 εισάγει τη βιομηχανική παραγωγή παγωτού στην Ελλάδα, τότε αποκτά και την ευρεσιτεχνία για το παγωτό ξυλάκι, σπουδαία καινοτομία για την εποχή και ταυτόχρονα σύμβολο της ξεγνοιασιάς των παιδικών καλοκαιριών για γενιές ολόκληρες. (φωτ.: Αφοί Μεγαλοκονόμου).

Ασφαλιστικός «παράγων» 220 φορές έκατσε στο σκαμνί μέχρι να βγει καθαρός…

Ένα κομμάτι σύγχρονης ασφαλιστικής ιστορίας είναι και η περίπτωση Τάσου Μάργαρη, μάνατζερ ασφαλιστών στην INTERAMERICAN (1974-81), Δ/ντή Marketing-Πωλήσεων στη METROLIFE (1981-82), Δ/ντος Συμβούλου EUROLIFE (1982-85), INTERSUISSE ΖΗΜΙΩΝ-ΖΩΗΣ (1986-89) κλπ… Σήμερα έχει 2 πρακτορεία… Μετά την αποφοίτησή του από τη Σχολή Υπομηχανικών (Μικρό Πολυτεχνείο) σταδιοδρόμησε στις ασφάλειες. Έχει δύο παιδιά. Είπε, όπως όλοι ονειρεύονταν το 1975-80, να ανοίξει τα φτερά του για ακόμα ψηλότερα από ασφαλιστής διαμεσολαβών. Το 1973-74 με εκπαίδευσε και εμένα στις ασφάλειες για λογαριασμό του Agency Ιωάννη Δουρδουνά…

Θυμάμαι καλά τον τρόπο δουλειάς του και την πληθώρα ασφαλιστών που έκανε επαγγελματίες από «το τίποτα»… Κάπου εκεί στο 1981 τον… έχασα, όταν έφυγε στη METROLIFE και εγώ παρέμεινα στην τότε INTERAMERICAN της ΠΡΟΣΘΕΣΗΣ ασφαλιστών στο επάγγελμα. Σήμερα είναι κάτι άλλο… Αρκετοί που διακρίθηκαν σαν Δ/ντές υπ/των πέρασαν από τα «χέρια» του Μάργαρη… Αν ποτέ μου δώσει ο Τάσος συνέντευξη, η ασφαλιστική αγορά μας θα εκπλαγεί με το πώς λειτουργούσε η αγορά τότε. Θα γράψω μόνο λέξεις και σεις βάλτε λίγο φαντασία για να προσεγγίσετε τον Τάσο Μάργαρη, έναν ανάμεσα σε πολλούς που τόλμησαν, και άλλοι έχασαν (οι πολλοί) και άλλοι κέρδισαν (οι λίγοι): Ελλάδα, Λιχτενστάιν, Lloyds, Γονής, Μιγάς, Εγνατία, επενδυτές, ακίνητα, Μοιρασιές, καταπάτηση συμβάσεων, ακίνητα, αγγελίες, στρατολογήσεις, έξοδα, συμψηφισμοί, αποζημιώσεις, αντασφαλιστές, κρατικές υπηρεσίες, δολάρια-δραχμή, τοκογλυφίες, χρέη, METROLIFE, INTERAMERICAN, INTERSUISSE…

Όλο αυτό το ανακάτεμα και οι χειρισμοί του οδήγησαν τον Τάσο Μάργαρη σε 220 φορές εμφανίσεις στα δικαστήρια να βρει το δίκιο του.

Όπως αρκετοί και αυτός κατέφυγε στον Δημήτρη Κοντομηνά για… οικονομική βοήθεια. Ο Γρηγόρης Ζάχαρης απ' την Αιτωλοακαρνανία, ταμίας INTERAMERICAN, ίσως θυμάται το «πόσα» πήρε να «ξεμπλοκάρει»… Ο Γρηγόρης, αν κάποτε έβγαζε και αυτός ποσά και ονόματα, θα συμπλήρωνε το «προφίλ» της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, δίνοντας και το μέτρο ευεργεσίας του Δ. Κοντομηνά, αλλά και το «πώς» έσωσαν όνομα και καριέρα κάποιοι… που σήμερα κάνουν ότι τον «ξέχασαν»…

Έχω και μια επιστολή Μελά Γιαννιώτη, που με παρακαλεί μέσα από 15 σελίδες ντοκουμέντα να γράψω δυο λόγια ευγνωμοσύνης για τον Δ. Κοντομηνά, επειδή «Κύπελλο Ευρώπης και Κοντομηνά» θ' αργήσουν να δουν οι επόμενες γενεές, αν ξαναδούν. Έχει πολλά ονόματα και τον ρόλο της αυτή η επιστολή, που όπως και η ιστορία του Τάσου Μάργαρη είναι καλή ιστορική πηγή για το αύριο… Με την πρώτη ευκαιρία θα τη δημοσιεύσω και μαζί και τον ρόλο κάποιων «δημοσιογράφων», που ουδέποτε τους χαρίσθηκε ο Γιαννιώτης Μελάς.

Επί τη ευκαιρία, δημοσιεύω και ένα κομμάτι «Managerίστικο» του Τάσου Μάργαρη, εποχής 1979, που δημοσιεύθηκε στο περιοδικό «MANATZEP» της INTERAMERICAN, με τίτλο «Για το μεράκι πρόκειται»:

«ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΡΑΚΙ ΠΡΟΚΕΙΤΑΙ»

Διαβάζοντας μια έκδοση ενός ξένου περιοδικού πρόσεξα κάτι που ομολογώ πως μ' εντυπωσίασε.

Σχολιάζοντας την ιδιότητα του Manager, της έδινε μάλλον τον χαρακτηρισμό του «χόμπυ», παρά της δουλειάς ή αν θέλετε της επαγγελματικής δραστηριότητας. Και επειδή η γλώσσα μας είναι πλούσια σε λεξιλόγιο, εγώ αντί του ξενόφερτου τούτου χαρακτηρισμού θα έβαζα τη λέξη «μεράκι».

Μάλιστα, κύριοι, οι τόσες ώρες που βασανιστικά πολλές φορές μας καρφώνουν σε μια «φαινομενικά» άνετη καρέκλα (εμάς που πριν λίγο καιρό αλλιώς είχαμε συνηθίσει) για να επενδυθούν σωστά χρειάζεται μεράκι, χρειάζεται πηγαία διάθεση και αυτοπροβληματισμός. Και λέω αυτοπροβληματισμός γιατί δεν θα 'ναι λίγες οι φορές που ο Manager θα πρέπει από μόνος του να βρει και να δείξει τη ρίζα του κακού ή του προβλήματος, αν θέλετε, πού μειώνει την αποδοτικότητα του Ασφαλιστού του.

Ας μην ξεχνάμε ότι πολλές φορές θα παίξουμε τον ρόλο του «αποδιοπομπαίου τράγου», επωμιζόμενοι τα προβλήματα των ασφαλιστών μας πριν αυτοί ξεκινήσουν την ημέρα τους. Ίσως γιατί ο Manager θα πρέπει να αποτελεί τον πνευματικό του στελέχους του στον τομέα της επαγγελματικής του δραστηριότητας.

Βλέπουμε καθημερινώς πως οι απαιτήσεις αυξάνονται και καινούργιες καταστάσεις προστίθενται στις ήδη υπάρχουσες. Η αγάπη μας γι' αυτό που εμείς από «μεράκι» διαλέξαμε ας μας οδηγεί σε μια προσπάθεια για συνεχή ενημέρωση και κατάρτιση.

Πρέπει να αποτελέσουμε ένα είδος πανδέκτη από πλευράς γνώσεων και εμπειριών για να είμεθα ανά πάσαν στιγμήν έτοιμοι να δώσουμε τις απαραίτητες κατευθύνσεις. Γιατί είναι γεγονός ότι το σκάφος θέλει και γνώσεις εκτός από εμπειρίες για να πηδαλιουχηθεί.

Και όλοι εμείς σαν Managers πρέπει τα άτομα που είναι στο δικό μας σκάφος να τα οδηγούμε εκ του ασφαλούς στα λιμάνια της επιτυχίας.

Και τότε θα δούμε πως Managers δεν είμαστε για το όνομα ή τη θέση μα για τη δικαίωση των προσπαθειών. Τη δικαίωση εκείνη που θα μας σπρώχνει στο τέλος κάθε μέρας να σκεπτόμαστε πώς θα αντιμετωπίσουμε με περισσότερο μεράκι την επόμενη.

Τάσος Μάργαρης
Δ/ντής Υποκαταστήματος, Μαυρομματαίων 10
Φεβρουάριος-Μάρτιος 1979, Περιοδικό «MANATZEP» (INTERAMERICAN)

Ο Ιωάννης Δρούλιας, οικονομικός μετανάστης, προστάτης οικογένειας εννέα παιδιών, εκ Ζατούνης Αρκαδίας…



Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου



Στις αρχές του 2012, ενδιαφέρθηκα να προμηθευτώ το βιβλίο «Η παιδεία στη Ζάτουνα από την Τουρκοκρατία έως το 1973» έκδοση εφημερίδας «Ζάτουνα», που γνώρισα σαν μέλος της ΕΔΙΠΤ (Ενωση Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου).

Συμπτωματικά μιλώντας με τον παλαίμαχο ασφαλιστή Γιάννη Δρούλια για το θέμα, εκείνος φρόντισε και μου το έστειλε δώρο. Του είπα πως είχα κρατήσει ένα απόκομμα της εφημερίδας που αναφερόταν στο βιβλίο και μάλιστα ήθελα να τηλεφωνήσω στον εκδότη Νικόλη Φίλη…

Πρόκειται για μια πλούσια έκδοση, 512 σελίδες και 300 φωτογραφίες σπάνιες. Πολλά τα ιστορικά έγγραφα και στοιχεία δυσεύρετα για τους ανθρώπους, τα έργα τους, τα σχολεία, μαθητικές εκθέσεις, μαθητική ζωή, βιβλιοθήκες κ.λπ… Όλο το βιβλίο γεμάτο ανθρωπιά και Ζάτουνα. Όσοι το θέλουν ας πάρουν τηλέφωνο τον Ν. Φίλη: 6977 209557.

Στο βιβλίο είδα και τον φίλο Γιάννη Δρούλια, ως πρόεδρο του Συνδέσμου Ζατουνιτών, παρόντα σε κοινωνικό έργο. Το όνομά του ήταν ανάμεσα σε άλλα που ευχαριστούσε ο συγγραφεύς του βιβλίου. Σε μια φωτογραφία του 1984 και σε μια άλλη του 2005 κρατώντας την εικόνα της Παναγίας.

Κάτι παραπάνω πρέπει να γράψω, σκέφθηκα, για ανθρώπους του ασφαλιστικού κλάδου που με το ήθος και το έργο τους ΠΡΟΣΘΕΤΟΥΝ αξία στον ασφαλιστή, όπως ο Γιάννης.

«Κάποιοι», μου είχε πει κάποτε ο Στέλιος Αυγίκος, «έρχονται στον κλάδο και παίρνουν αξία που δεν είχαν πριν. Κάποιοι άλλοι είχαν αξία και τους "λιγόστεψε" μέσα στον κλάδο, που κάποιες φορές ο κλάδος δεν είναι άξιος να δεχθεί σπουδαίους ανθρώπους…». Ο Δρούλιας είχε (και έχει) μεγάλο κύρος μέσα στην κοινωνία, και όχι μόνο στον ασφαλιστικό χώρο.

Του ζήτησα να μου στείλει ένα βιογραφικό να καταγραφεί στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», με την ευχή να παραδοθεί στον ιστορικό του μέλλοντος, αν συμβεί η ασφαλιστική ιστορία να ασχοληθεί με τα ασφαλιστικά δρώμενα. Πολλές φορές σκέφτομαι πόσοι από όλους μας είναι άξιοι να αναφερθεί το όνομά τους… Έκατσε και έγραψε και μου έστειλε μια επιστολή και κάποιες φωτοτυπίες.

Ας τα μοιραστούμε, γιατί, πού ξέρεις, ίσως μαθαίνοντάς τα, να 'χουμε κάτι να πούμε για τους συναδέλφους μας και, πού ξέρεις, ίσως καθώς «ποτίζεται ο βασιλικός να ποτιστούν και κάποιες γλάστρες»…

Κύριο
Ευάγγελο Σπύρου
Δημοσιογράφο
Ενταύθα

Αθήνα, 4 Ιανουαρίου 2012

Σαν οικονομικός μετανάστης εκ Ζατούνης Αρκαδίας και με τα προβλήματα που με ακολουθούσαν ως ένα από τα 9 παιδιά χωρίς πατέρα, είμαι ευτυχισμένος που σήμερα συνδιαλέγομαι μαζί σου που πιθανόν να έχουμε κοινή πορεία.

Οι γαλαζοαίματοι συνάνθρωποί μας, που δεν γνώρισαν τι θα πει φτώχεια και ορφάνια – και καλώς τους φέρθηκε η τύχη–, δεν μπόρεσαν ποτέ να αποδεχθούν ότι εμείς, έχοντας και πολλά απωθημένα, είχαμε το δικαίωμα να επιδιώκουμε διακρίσεις οι οποίες θα μας στήριζαν σαν άτομα, σαν οικογένεια και θα είχαμε και την αποδοχή της κοινωνίας.

Στα 71 χρόνια μου, με όλα τα ενδεχόμενα λάθη, που δεν έγιναν σκοπίμως, έχω την ικανοποίηση και τη χαρά ότι ποτέ δεν έβλαψα κανέναν και ότι έκανα ό,τι καλύτερο μπορούσα όπου κι αν βρέθηκα, πολύ περισσότερο στον κλάδο μου και τους συναδέλφους τους οποίους ευχαριστώ, διότι με στήριξαν και με τίμησαν μαζί με αυτούς και εκλεκτούς άλλους, ιδιαίτερα τον εκλεκτό φίλο Βαγγέλη Σπύρου.

Είναι ανάγκη να γνωρίζουν όλοι ότι εκεί που είναι ήμουν και εδώ που είμαι θα έλθουν, τους εύχομαι τότε, να απολαμβάνουν την εκτίμηση των συνανθρώπων τους.

Σου επισυνάπτω και ένα βιογραφικό μου για την πορεία που είχα.

Με εκτίμηση
ΓΙΑΝΝΗΣ ΔΡΟΥΛΙΑΣ





ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

Α. ΑΤΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

ΕΠΩΝΥΜΟ: ΔΡΟΥΛΙΑΣ, ΟΝΟΜΑ: ΙΩΑΝΝΗΣ, ΟΝΟΜΑ ΠΑΤΡΟΣ: ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΟΝΟΜΑ ΜΗΤΡΟΣ: ΜΑΡΙΑ, ΤΟΠΟΣ ΓΕΝΝΗΣΕΩΣ: ΖΑΤΟΥΝΑ ΑΡΚΑΔΙΑΣ, ΕΤΟΣ ΓΕΝΝΗΣΕΩΣ: 1941, ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ: ΕΛ.ΒΕΝΙΖΕΛΟΥ 19-ΑΛΙΜΟΣ, ΤΗΛΕΦΩΝΑ: 210 9215321 - 210 9216165, FAX: 210 9217717

Β. ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Είμαι έγγαμος από το 1968 με την Αναστασία Μαυροπούλου και πατέρας δύο παιδιών, από τα οποία το μεγαλύτερο είναι ο Παναγιώτης 39 ετών και δεύτερος ο Συμεών 36 ετών, πτυχιούχος του Πανεπιστημίου University of Massachusetts Boston, Financial & Marketing, οι οποίοι είναι ασφαλιστικοί πράκτορες και εργάζονται μαζί μου ως εταίροι της εταιρείας ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ Ι. ΔΡΟΥΛΙΑΣ ΕΠΕ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ και ΣΥΜΕΩΝ ΔΡΟΥΛΙΑΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.

Γ. ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΣΠΟΥΔΩΝ

1. Πάντειος Σχολή Πολιτικών Επιστημών.

2. Ασφαλιστικά σεμινάρια & σεμινάρια πωλήσεων.

Δ. ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

1977 - Σήμερα, Ασφαλιστικός Πράκτορας - Α.Μ. 12, Νομαρχία Αθηνών.

1989 - 1993, Δ/νων Σύμβουλος και Γενικός Δ/ντής της εταιρείας ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ, ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ Α.Ε., θυγατρική της ΚΤΗΜΑΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ.

1983 - Σήμερα, Διευθυντής υποκαταστήματος Ασφαλιστικής Εταιρείας ALICO AIG LIFE. Συνεργαζόμενες εταιρίες: CGU INSURANCE, GENERALI, ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, COMMERCIAL VALUE, AIG HELLAS, ΕΥΡΩΠΗ, ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, AON NET.

2003 - 2006, Διευθύνων Σύμβουλος της Δημοτικής Επιχείρησης «ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΔΗΜΟΥ ΑΘΗΝΑΙΩΝ».

1975 - 1980, Διευθυντής Πολιτικού Γραφείου Νικολάου Καλτεζιώτη.

1984 - Σήμερα, Μέλος Δ.Σ. της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος.

1985 - 1993, Εκλεγμένο Μέλος της Επιτροπής Ασφαλιστικών Πρακτόρων Νομαρχίας Αθηνών Ν. 1569/85.

1991 -2004, Πρόεδρος Δ.Σ. της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος (Ασφαλιστικών Πρακτόρων).

1991 - 1992, Μέλος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων.

1993, Μέλος της Επιτροπής Αναμόρφωσης της Ασφαλιστικής Νομοθεσίας (Ν. 400/70 & 1569/85) του Υπουργείου Ανάπτυξης.

1993 - 2005, Μέλος της Επιτροπής Ιδιωτικής Ασφάλισης του Υπουργείου Ανάπτυξης, ως εκπρόσωπος των Ασφαλιστικών Πρακτόρων.

1997 - Σήμερα, Ιδρυτής του συνδυασμού «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ» - Σύμβουλος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών.

2000 - 2005, Πρόεδρος Δ.Σ. της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων.

2001 - 2005, Μέλος της Τεχνικής Επιτροπής Εκπαίδευσης και Εξετάσεων Διαμεσολαβούντων του Υπουργείου Ανάπτυξης, ως εκπρόσωπος της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων.

2001 – Σήμερα, Α' Αντιπρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών.

2003 - 2005, Μέλος της Νομοπαρασκευαστικής Επιτροπής του Υπουργείου Ανάπτυξης.

2004 - 2005, Μέλος Δ.Σ. της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος (Ασφαλιστικών Πρακτόρων).

2004 - 2007, Αντιπρόεδρος Τοπικής Διοικητικής Επιτροπής ΤΕΒΕ Αθηνών.

2008 - Σήμερα, Μέλος Δ.Σ. ΙΚΑ-ΕΤΑΜ.

ΣΤ. ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΔΡΑΣΗ

Ιδρυτικό μέλος και Μέλος Δ.Σ. της Πανελλήνιας Ένωσης Αγώνα κατά του Νεανικού Διαβήτη επί 20 έτη.

Πρόεδρος Δ.Σ. του Πατριωτικού Συνδέσμου των εν Αθήναις & εν Πειραιεί Ζατουνιτών επί 20ετία και μέχρι το 2001.

Μέλος Δ.Σ. της Παναρκαδικής Ομοσπονδίας Ελλάδος από το 2002 έως σήμερα.

Μέλος Δ.Σ. φίλοι της Ελληνικής Εταιρείας Μαστολογίας και του Κέντρου «ΕΛΛΗ ΛΑΜΠΕΤΗ» από το 2007 έως σήμερα.

Ζ. ΤΙΜΗΤΙΚΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

1979: Ο Πατριάρχης Αλεξανδρείας και πάσης Αφρικής Νικόλαος ΣΤ΄ μου απένειμε τον Τίμιο Σταυρό του Αποστόλου και Ευαγγελιστή Μάρκου Β' Τάξεως.

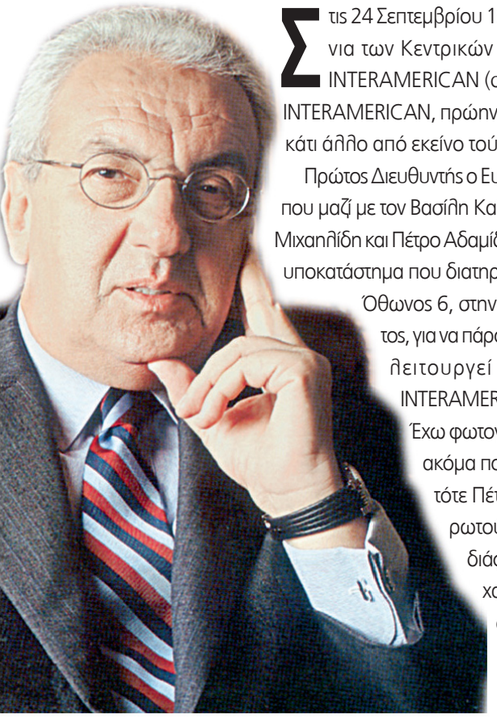
1990: Απονομή πλακέτας από την Πανελλήνια Ένωση Αγώνα κατά του νεανικού διαβήτη ως ιδρυτικό μέλος και αρχικό μέλος του Δ.Σ. της Ένωσης.

Η. ΣΤΡΑΤΙΩΤΙΚΗ ΘΗΤΕΙΑ

Υπηρέτησα στις Διαβιβάσεις ως προστάτης οικογενείας εννέα παιδιών.

ΑΘΗΝΑ, ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2012

Ο Δημήτρης Κοντομηνάς και οι Κύπριοι



Στις 24 Σεπτεμβρίου 1983 έγιναν τα εγκαίνια των Κεντρικών Γραφείων της τότε INTERAMERICAN (σημερινή ACHMEA INTERAMERICAN, πρώην EURECO, που είναι κάτι άλλο από εκείνο τού τότε) στην Κύπρο.

Πρώτος Διευθυντής ο Ευριπίδης Νεοκλέους, που μαζί με τον Βασίλη Καλτσά, τον Μιχαλάκη Μιχαηλίδη και Πέτρο Αδαμίδη είχαν έρθει και στο υποκατάστημα που διατηρούσα τότε στην οδό Όθωνος 6, στην Πλατεία Συντάγματος, για να πάρουν και ιδέες στο πώς λειτουργεί ένα καλό υπ/μα INTERAMERICAN στην Ελλάδα. Έχω φωτογραφίες και θυμάμαι ακόμα που οι δύο νέοι Δ/ντές τότε Πέτρος και Μιχαλάκης ρωτούσαν και σημείωναν διάφορα… Ποτέ δεν ξέχασα τη σεμνότητα και αγνότητα αυτών των νέων παιδιών από την Κύπρο έως σήμερα και πάντα διατηρώ κάτι λίγο περισσότερο απ' την επαγγελματική σχέση… Ήταν τότε ακόμα εποχή συναισθημάτων. Σε όλους ο Δημ. Κοντομηνάς μετέδωσε μια Ελληνική άποψη: Πάμε στην Κύπρο μας, την Ελληνική, δεν πάμε για δουλειές. Η Κύπρος δεν είναι απλώς Ελληνική, είναι η Ελλάδα μας, είναι Ελλάδα… Κάπου εκεί ξεκίνησε ένα κλίμα δημιουργίας σχέσεων με την Κύπρο… «Φρονούμε ότι είναι αφετηρία, ξεκίνημα για επέκταση της ασφαλιστικής αγοράς μας στον Μεσανατολικό χώρο…», έγραψε ο Γεράσιμος Ρουχωτάς στην «Ασφαλιστική Αγορά», που βρήκε τρόπο να εξάρει την «πλουσιοπάροχα εμπνευσμένη από υψηλά ιδανικά και υψηλότερα επιτεύγματα ηγεσία» του Δ. Κοντομηνά…

«Η κυβέρνησή μας βλέπει ευνοϊκά τη λειτουργία στην Κύπρο προοδευτικών ασφαλιστικών οργανισμών όπως η INTERAMERICAN», δήλωσε ο τότε έντιμος υπουργός Εμπορίου-Βιομηχανίας κ. Γ. Ανδρέου.

Ο Δ. Κοντομηνάς ήρθε να τονίσει την εμπιστοσύνη στο οικονομικό και πολιτικό μέλλον της χώρας μας, είπε ο κ. Ανδρέου, που είχε την ικανότητα να βλέπει λίγο παραπέρα από τα Λογιστήρια, τα κέρδη και τα ασφάλιστρα…

Τι ήταν η Κύπρος τότε.. Ένα ματωμένο «πράσινο φύλλο» στο πέλαγος, ένα παιδάκι γεμάτο πληγές «οκτάχρονο» μετά την εισβολή των Μογγόλων του Αττίλα… Ήταν ταυτόχρονα η εποχή που το PIK (ραδιόφωνο Κύπρου) μετέδιδε κάθε μέρα την εκπομπή «Προσέξτε την υγεία σας» και θυμούνται οι Κύπριοι ακόμα.

Αυτήν την εκπομπή με τις 1.622 εκπομπές από την ΕΡΤ-2 και το κόστος στην INTERAMERICAN 30 εκατ. δραχμών τότε, την έκοψαν το 1984 οι «μαλλιάδες» με τα ζβάγκο του ΠΑΣΟΚ και του Πάγκαλου, που ήθελαν να κλείσουν τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες.

Τότε ήταν που 150 Βέλγοι ασφαλιστές ήρθαν στην Ελλάδα να δουν ποιος είναι τελικά αυτός ο Κοντομηνάς που μπήκε επικεφαλής της LIMRA, που σαν επικεφαλής της στην Ευρώπη αυτός ο Έλληνας την έκανε εκπαιδευτικό μοχλό ανάπτυξης σε Ελλάδα-Κύπρο… Έφερε ο Κοντομηνάς τη LIMRA και όταν τη μεγάλωσε σε προσφορά την παρέδωσε σε «ΕΛΛΗΝΟΚΥΠΡΙΑΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ» όλων των εταιρειών, αλλά η Κίρκη της βλακείας δημιούργησε πολλά «γουρουνάκια» που στη λάσπη της αμορφωσιάς τους την έκαναν παζάρι στρατολόγησης ανταγωνιστών και τέλος την «έκλεισαν»!

Ήταν τότε που άρχισαν ανταλλαγές σε συνέδρια, μια χρονιά στην Κύπρο, μια στην Ελλάδα… Από κοντά και οι σύλλογοι διαμεσολαβούντων… Και η Εθνική αλληλοϋποστήριξη… Ήμουν και στο Δ.Σ. των συντονιστών και θυμάμαι αυτά που είδα…

Έναν χρόνο μετά τα εγκαίνια, σε συνέδριο της INTERAMERICAN στην Κρήτη (Σεπτέμβριος 1984) ακούστηκε η φωνή από την Κύπρο του Ευριπίδη Νεοκλέους που ανακοίνωνε την πρωτιά και εκεί.

Τρεις χιλιάδες Κυπριακές οικογένειες είχαν διαλέξει Κοντομηνά.

Εκατό νέοι συνεργάτες είχαν ενταχθεί στο δυναμικό INTERAMERICAN αμέσως. Οι καλύτεροι ήταν παρόντες στο συνέδριο στην Ελλάδα και όρθιοι σκορπούσαν ρίγη συγκινήσεως στο άκουσμα «Κύπρος» και στο κάλεσμα το επόμενο συνέδριο να γίνει στην Κύπρο!

Ένα άλλο σημαντικό γεγονός έγινε στις 7 Μάρτη 1985, στο ξενοδοχείο INTERCONTINENTAL, όπου σε χώρο 1.485 τ.μ. (όπως σημείωνε ο Μάκης Ρουχωτάς), μπροστά σε 800 συνέδρους, στην έναρξη νέου συνεδρίου μπήκε ΚΥΠΡΙΟΣ ασφαλιστής κρατώντας την Κυπριακή σημαία δίπλα σε Έλληνα συνάδελφο που κρατούσε την Ελληνική! Μουσική μπάντα από 21 άτομα έπαιξε τον Εθνικό Ύμνο Ελλάδος-Κύπρου… Ανεπανάληπτες στιγμές. Για αετούς γαλάζιους ουρανών και όχι για χοντροσπουργίτια λογιστηρίων… Αυτήν την ημέρα μίλησε στο συνέδριο ο Μιχ. Μιχαηλίδης… Λίγο αργότερα, ο Κώστας Μπερτσιάς με τον Γ. Ψαρά ξεκίνησαν τη βοήθειά τους και στους Γενικούς κλάδους.

Επισκέφθηκα πολλές φορές την Κύπρο σε πολλά συνέδρια διαφορετικών εταιρειών ως ασφαλιστής στη δεκαετία του '80 και ως δημοσιογράφος από το 1990 μέχρι σήμερα…

Γνωρίζω καλά ότι ο Δημ. Κοντομηνάς την Κύπρο την αγάπησε, την αγαπά και της πρόσφερε αρκετά. Δεν με χωρά το χαρτί να γράψω τι λένε οι άνθρωποι στην αγορά… Γνωρίζω τι σημαίνει ανταγωνισμός και τι ανθρώπινη ματαιοδοξία ή ανικανότητα… Δυστυχώς γνωρίζω και τα πρόσωπα που διοικούν σήμερα εταιρείες και υπηρεσίες και την πορεία τους και την αφετηρία τους… Γνωρίζω και κάποιους που ήρθαν Ελλάδα και δεν ωφέλησαν τη σχέση ΚΥΠΡΟΣ-ΕΛΛΑΣ…

Γνωρίζω και ποιοι δούλεψαν να βγουν επαγγελματίες ασφαλιστές, που τους ενθάρρυναν να πετύχουν, ποιοι πλήρωσαν με πολλούς «συνδυασμούς» ασφαλιστικούς και μη να δημιουργηθεί μια βάση σχέσεων… Γνωρίζω και τους γαμβρούς και τους «σύγαμπρους» και τους κουμπάρους… Γνωρίζω και τη δύναμη βοήθειας που μπορούν να δώσουν.

Η συμπτωματική μου αυτή αναφορά γίνεται σε μια κρίσιμη στιγμή για Ελλάδα-Κύπρο και μαζί μ' όλα τα άλλα και την ασφαλιστική της αγορά.

Η Ελλάδα «ξενοκρατείται» ασφαλιστικά. Οι Έλληνες μέτοχοι και οι Κύπριοι Έλληνες είναι μια ΝΕΑ ΔΥΝΑΜΙΣ που μπαίνει στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Είναι ένα ΝΕΟ ΣΤΟΙΧΕΙΟ που μπορεί να παίξει έναν μεγαλύτερο ρόλο, αν κάποιοι δείξουν «εξυπνάδα» ηγετική και δεν μείνουν «υπαλληλάκια» και «δουλάκια» ξένων…

Είναι πολλοί αυτοί που περιμένουν να δουν τι θα κάνει ο Δ. Κοντομηνάς. Προσωπικά, του «συστήνουμε» να δει ότι έχει ΜΙΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΛΙΓΕΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ να επιστρέψει και στο «σπίτι» του. Στον κόσμο των ασφαλειών. Ας κάνει και άλλες εφτακόσιες εταιρείες και δουλειές. Η τηλεόραση μετρά ως μια «ασωτία»… Ίσως και να ζει, ασώτως, σε χώρα μακράν σπαταλώντας την περιουσία του «πατέρα» του, του ασφαλιστικού θεσμού που του έδωσε τόσα πολλά, αλλά αυτός τα έδωσε «αφρόνως» για ένα «άδειο πουκάμισο», για «φο» καταστάσεις, για αγορά «τενεκέδων» γεμάτων «τηλεθέαση» του αέρα…

Δεν γνωρίζω, απλώς πονάω, μπορεί να τον αδικώ, αλλά καταλαβαίνει ότι «κάτι» θέλω να πω, όχι να τον αδικήσω…

Ας μην αναφέρω πόσα έργα ευποιίας θα έκανε με τα λεφτά αμοιβών αστερίσκων… Αγαπητοί, τα γράφω γιατί ίσως αισθανθώ τύψεις στο γήρας μου, αναλογιζόμενος την τόση λαχτάρα προσφοράς τόσων ανθρώπων και τώρα που τα ερείπια σωριάζονται να τους κρατήσεις δεν είσαι παρών.

Ναι, είναι η ΚΑΤΑΛΛΗΛΗ ΣΤΙΓΜΗ. Να αγκαλιάσουμε και τους Κυπρίους σ' αυτήν την ιστορική στιγμή που αναλαμβάνει την προεδρία της Ευρωπαϊκής Ένωσης… Μαζί τους. Θα πεισθούν και οι άνθρωποι της ΕΘΝΙΚΗΣ να γίνει μια Ελληνική πανστρατιά… Τι λέτε, δεν ξέρουμε ποιοι είναι να «πεταχθούν» έξω αν κάνουν νάζια και δεν συμμετάσχουν… Έχουν όλοι κι ένα (ή πολλά) τόσο δα «κουμπάκι» να το ξεφουσκώσουμε να καταλάβουν τι είναι.

Οι ηγέτες τώρα ΑΠΟΔΕΙΚΝΥΟΥΝ τη διαφορά τους…

Έχει να βρει μιμητές ο Δ. Κοντομηνάς, διαβάζοντας για το πώς Έλληνες ασφαλιστές βοήθησαν στη δημιουργία Ανεξάρτητου Ελληνικού Κράτους («Ασφαλιστές, Έμποροι και Ιστορία Ελληνικού Έθνους», Ευ. Σπύρου, 2011).

Όπως τότε υπήρξε συγκέντρωση δυνάμεων, το ίδιο μπορεί να υπάρξει και τώρα. Έλληνες ασφαλιστές, γνώστες της αγοράς που διέπρεψαν και διεθνώς υπάρχουν. Να, αίφνης ένας ο Ανδρέας Βασιλείου, αλλά και πολλοί άλλοι. Κεφάλαια υπάρχουν, όπως τουλάχιστον φαίνεται από διάφορες «σκόρπιες» κινήσεις ιδιωτών επενδυτών, αλλά και τραπεζικών ιδρυμάτων, είτε «κρατικών» είτε γιατί όχι και ιδιωτικών. Μπορεί να υπάρξει μια «μαγιά» ικανή να σταθεί με αξιώσεις απέναντι σε πολυεθνικά κεφάλαια.

Την 20ετία 1990-2010 ελληνικά κεφάλαια δεν ήταν αυτά που διέπρεψαν στις χώρες του πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού;

Η «Εθνική Ασφαλιστική» δεν είναι αυτή που έχει παρουσία στα Βαλκάνια, τι θα αλλάξει, π.χ., αν αποτελέσει «πόλο έλξης» ελληνικών επενδυτικών κεφαλαίων και έχει και μία χρηστή διοίκηση. Δεν θα είναι η ανάπτυξή της προς όφελος όλων, επενδυτών, εργαζομένων, Ελλήνων ασφαλισμένων, εθνικής οικονομίας;

Γιατί οι Αμερικανοί, τα πρώην αφεντικά του κ. Βασιλείου, πούλησαν την Alico του AIG, στη MetLife (ή μήπως το AIG έγινε μεγαλύτερος μέτοχος στη Metlife) και αρνήθηκαν να τη δώσουν για δυο δολάρια τη μετοχή στην Allianz, όπως έγραφαν τότε τα διεθνή πρακτορεία ειδήσεων; Οι Αμερικανοί ξέρουν καλύτερα από τους Έλληνες να διαχειρίζονται τα του οίκου τους;

Υπάρχει ένα ωραίο ποίημα του Κύπριου ποιητή Βασίλη Μιχαηλίδη και επιτρέψτε με να το χαρίσω στον Δημ. Κοντομηνά και τους Κύπριους επιχειρηματίες του χώρου.

Και στον κ. Φειδία της CNP MARFIN, που τώρα ξεκινά στην Ελλάδα.

Ο Κοντομηνάς έκανε πολλά για την Ελλάδα και δικαιούται να ζει μέσα στον Ελληνικό κόσμο Ελλήνων ευεργετών και όχι κάτι άλλο.

Η πατρίδα μας είναι «ασκλάβωτη σκλάβα», έγραφε ο ποιητής. Μια σκλάβα αλύτρωτη που διάβηκε μαύρη σκλαβιά σε τόσα ξένα χέρια… Οι άνθρωποί της κάνουν τη διαφορά από άλλους λαούς. Ας διαβάσουν το ποίημα κάποιοι και ας εμπνευστούν να κάνουν κάτι, αν θέλουν να «καταδεχθεί» η Ιστορία να ασχοληθεί μαζί τους:

«Η Ρωμιοσύνη εν' φυλή συνότζαιρη του κόσμου.

Κανένας δεν ευρέθητζεν για να την ηξηλείψη

Κανένας, γιατί σιέπει την 'που τ' άψη ο Θεός μου

Η Ρωμιοσύνη εν αν χαθή, όντας ο κοσμος λείψη!

Το 'νιν αυτάν να τρώει την γην, τρώει την

Γην θαρκιέται, μα πάντα τζείνον τρώεται

Τζιαί τζείνον καταλυέται»

(Το υνί καθώς σκάφτει τη γη, τη γη νομίζει πως τρώει, μα πάντα εκείνο τρώγεται και κείνο καταστρέφεται).

Φλεγόμενη Αθήνα

Υπάρχει λύση για την ασφαλιστική της κάλυψη



Κανόνας τείνει να γίνουν οι καταστροφές στο κέντρο της Αθήνας, στη διάρκεια ή έπειτα από μικρές και μεγάλες διαδηλώσεις. Δεκάδες επιχειρήσεις καταστρέφονται, ενώ αρχίζουν πλέον να «πονούν» και οι ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες παρά τα περί αντιθέτου λεχθέντα είναι εκεί και αποζημιώνουν όσες επιχειρήσεις έχουν ασφαλιστική κάλυψη. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» προσπάθησε να διερευνήσει μία πτυχή όλης αυτής της υπόθεσης. Τη δυνατότητα στενότερης συνεργασίας ασφαλιστικής εταιρείας, επιχείρησης και ειδικών για τη διαμόρφωση ενός «τείχους ουσιαστικής προστασίας» της υποψήφιας να πληγεί επιχείρησης, με το ελάχιστο δυνατό κόστος. Θεωρούμε ότι ο ασφαλιστικός κλάδος, ο οποίος πρωτίστως διερευνά το «ρίσκο» και προτείνει μέτρα κάλυψής του, θα μπορούσε να κινηθεί ανάλογα και στον εν λόγω κίνδυνο που λέγεται «κατάστημα του κέντρου» και να προτείνει συγκεκριμένα μέτρα προστασίας των επιχειρήσεων

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Προτάσεις που θα μπορούσαν να πάρουν πιο θεσμικό χαρακτήρα. Η προώθηση μία πολιτικής πρόληψης από πλευράς του ασφαλιστικού κλάδου μπορεί να καταστήσει την ασφαλιστική κάλυψη φθηνότερη για όλους και παράλληλα να διευρύνει την «ασφαλιστική πίτα». Από την άποψη αυτή έχουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον οι απόψεις που διατυπώνουν οι αρχιτέκτονες Branko M. Berlic και Franky Antimisiaris της mab architects, που φιλοξενεί το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», από τις οποίες προκύπτει ότι υπάρχει έδαφος για πιο στενή συνεργασία των ασφαλιστικών εταιρειών με ειδικούς, έτσι ώστε τα κτίρια του κέντρου να γίνουν ακόμη πιο ασφαλή για όλους.

Επισημαίνεται ότι, σύμφωνα με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (ΕΑΕΕ), οι ασφαλιστικές αποζημιώσεις που θα καταβάλουν οι επιχειρήσεις υπολογίζονται σε περισσότερο από 25 εκατ. ευρώ.

Με βάση στοιχεία από 23 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη, οι οποίες εκπροσωπούν το 97% της παραγωγής ασφαλίστρων στην ασφάλιση κατά κινδύνων πυρός μεταξύ των επιχειρήσεων-μελών της ΕΑΕΕ, τα συγκεντρωτικά 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 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, εκπληρώνοντας έτσι τον ρόλο της και αποδεικνύοντας για μία ακόμη φορά ότι **η αποζημίωση είναι η λαμπερή ματιά προς το μέλλον**.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» απευθύνθηκε στις ασφαλιστικές εταιρείες με τα παρακάτω ερωτήματα. Δυστυχώς, στο σχετικό ερωτηματολόγιο που αποστείλαμε δεν ανταποκρίθηκαν όλες οι εταιρείες.

Παρ' όλα αυτά, θεωρούμε ότι ο διάλογος μπορεί να ανοίξει προς όφελος και των τριών πλευρών. Ακολουθούν στη συνέχεια οι απαντήσεις από τις εταιρείες που απάντησαν.

1. Ασφαλίζετε καταστήματα του κέντρου της Αθήνας και τι καλύψεις προσφέρετε; Ζητάτε επασφάλιστρο;

2. Έχετε πελάτες που επλήγησαν από τις πρόσφατες ταραχές και σε τι ποσό ανέρχονται οι αποζημιώσεις που θα καταβάλετε;

3. Πού οφείλεται κατά τη γνώμης σας η υφέρπουσα αντίληψη ότι ασφαλιστικές εταιρείες δεν ασφαλίζουν τα καταστήματα του κέντρου;

4. Συστήνετε στους ασφαλισμένους πελάτες σας κάποια ειδική προστασία (π.χ., αντιβανδαλιστικά τζάμια και ρολά, αντιπυρικά μέτρα, ή ρολά), προκειμένου να τους ασφαλίσετε ή να μειώσετε ενδεχομένως το ασφάλιστρο;

5. Υπάρχει έδαφος συνεργασίας της ασφαλιστικής αγοράς με ειδικούς (αρχιτέκτονες, κατασκευαστές κ.λπ.), έτσι ώστε να παρασχεθούν ειδικές κατασκευές, ή ειδικά εργαλεία και μέτρα ως βοήθεια στις επιχειρήσεις του κέντρου, για να μειωθεί η έκθεσή τους στον κίνδυνο;



1. Τα εμπορικά καταστήματα/επιχειρήσεις στο κέντρο της Αθήνας ασφαλίζονταν και συνεχίζουν να ασφαλίζονται από την εταιρεία μας, συνήθως με το σύνολο των καλύψεων που προσφέρει ο κλάδος Πυρός (οχλαγωγίες, διαδηλώσεις, βανδαλισμοί κ.λπ.). Επασφάλιστρο δεν επιβάλλεται, απαιτούνται όμως ειδικά μέτρα προστασίας, όπως αυτά αναφέρονται στην παράγραφο 4 πιο κάτω.

2. Το πλήθος των ζημιών από τα γεγονότα του φετινού Φεβρουαρίου ανέρχεται σε περίπου 50, με αρχικό εκτιμώμενο κόστος 3.000.000-3.500.000 ευρώ.

3. Λαμβάνοντας υπόψη την παραπάνω παράγραφο, σχετικά με την πολιτική της εταιρείας μας για την ανάληψη κινδύνων στο κέντρο της Αθήνας, σίγουρα η υφέρπουσα αντίληψη στην οποία αναφέρεστε δεν αφορά την Εθνική, αλλά εταιρείες που προφανώς αρνούνται την κάλυψη στις επίφοβες τοποθεσίες ή προβαίνουν σε υπερβολικές χρεώσεις επασφαλίστρων.

4. Τα πρόσφατα γεγονότα στην Αθήνα, που ακολούθησαν παρόμοια γεγονότα που έχουν συμβεί σε όλη την επικράτεια στο παρελθόν, δεν έχουν μεταβάλει την υφιστάμενη πολιτική ανάληψης της εταιρείας μας σχετικά με ασφάλιση εμπορικών καταστημάτων/επιχειρήσεων στο κέντρο της πρωτεύουσας, η οποία είναι ήδη διαμορφωμένη βάσει κυρίως του ιστορικού ζημιών και της εμπειρίας που έχουμε αποκομίσει από τα προαναφερθέντα παρελθόντα γεγονότα.

Η πολιτική ανάληψης, εκτός των άλλων όρων, προϋποθέτει για τα εν λόγω καταστήματα/επιχειρήσεις ύπαρξη κάποιων μέτρων προστασίας, π.χ., συμπαγή ρολά, αντιβανδαλιστικά τζάμια κ.λπ., που σε πολλές περιπτώσεις προϋποθέτουν τη μη λειτουργία των επιχειρήσεων κατά τη διάρκεια μιας περίας ή κατά την έναρξη επεισοδίων, προκειμένου η ασφαλιστική κάλυψη που παρέχουμε να αναλαμβάνει τις αμιγώς αιφνίδιες, τυχαίες και απρόβλεπτες ζημιές.

5. Προφανώς υπάρχει έδαφος συνεργασίας της ασφαλιστικής αγοράς με ειδικούς, μέχρι σήμερα, πάντως, κατά κανόνα οι ασφαλιστικές εταιρείες περιορίζονται στον εντοπισμό των πιθανών κινδύνων και στις σχετικές συστάσεις λήψης μέτρων προστασίας προς τους υποψήφιους πελάτες.



ΠΡΟΤΑΣΗ ΤΟΥ «ΝΑΙ» ΚΑΙ ΤΗΣ «mab architects»

mab architecture

Προτάσεις συνεργασίας για ασφαλή κτίρια

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» επικοινώνησε με την εταιρεία mab architects (www.mabarchitects.com), μία εταιρεία αρχιτεκτόνων και σχεδιαστών, η οποία διαθέτει ορισμένες αξιόλογες απόψεις και προτάσεις για την καλύτερη προστασία των κτιρίων του κέντρου, προς όφελος τόσο των ιδιοκτητών του όσο και των ασφαλιστικών εταιρειών.

Στη συνέχεια παραθέτουμε τις απόψεις των αρχιτεκτόνων Branko M. Berlic και Franky Antimisiaris της mab architects, οι οποίοι δηλώνουν έτοιμοι για μία στενότερη συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Πόσο ασφαλή είναι σε γενικές γραμμές τα κτίρια του κέντρου της Αθήνας, με δεδομένο τον εξοπλισμό που έχουν;

- Σε γενικές γραμμές το μεγαλύτερο ποσοστό των κτιρίων του κέντρου της Αθήνας δεν είναι αρκετά προστατευμένο από εμπρησμό και βανδαλισμό. Τα πιο συνηθισμένα μέτρα προστασίας που χρησιμοποιούνται είναι συνήθως τα απλά δικτυωτά ή διάτρητα μεταλλικά ρολά ασφαλείας και τα τζάμια triplex πάχους 10mm. Αυτά τα μεταλλικά ρολά είναι εύκολο να παραβιαστούν και δεν προστατεύουν καθόλου το κτίριο από εμπρησμό/πυρκαγιά, ενώ τα τζάμια triplex δεν προστατεύουν καθόλου το εσωτερικό του κτιρίου/καταστήματος.

Πόσο ακριβή υπόθεση είναι ο σχεδιασμός και η εφαρμογή ορισμένων σύγχρονων μέσων ασφαλείας; (Ποια σύγχρονα μέτρα ασφαλείας προτείνετε και πόσο ακριβή υπόθεση είναι ο σχεδιασμός τους;)

-Ανάλογα με την όψη του κάθε κτιρίου, και κατά πόσο εκτεθειμένη είναι η πρόσοψή του (πόσο μεγάλη επιφάνεια βιτρίνας/τζαμιού υπάρχει), διατίθενται στην αγορά αρκετά μέτρα ασφαλείας, τα οποία μπορούν να εφαρμοστούν ώστε να αποτρέπουν ενδεχόμενο εμπρησμό, κλοπή και βανδαλισμό.

Τα ειδικά αντιβανδαλιστικά τζάμια «anti-vandal» έχουν πάχος από 20mm και πάνω και αντέχουν σε αρκετά επιθετικές συμπεριφορές, που δυστυχώς στις ημέρες μας τείνουν να γίνουν καθημερινό φαινόμενο.

Σαν δεύτερη ζώνη ασφαλείας, μπορούν να τοποθετηθούν ειδικά βαρέος τύπου ρολά «anti-vandal» (αντιβανδαλιστικά), τα οποία προσφέρουν μέγιστη αντιδιαρρηκτική προστασία και αντοχή σε κάθε προσπάθεια παραβίασης και βανδαλισμού.

Ως τρίτο μέτρο ασφαλείας, μπορούν να σχεδιαστούν πυροδιαμερίσματα στην μπροστινή όψη του κτιρίου. Τα πυροδιαμερίσματα είναι ουσιαστικά ζώνες πυροπροστασίας εσωτερικά των βιτρινών, οι οποίες προστατεύουν το εσωτερικό του κτιρίου από εμπρησμό που έχει προκληθεί εξωτερικά, και σε περίπτωση πυρκαγιάς η φωτιά περιορίζεται μόνο στη ζώνη αυτή. Η πυροδιαμερισματοποίηση των βιτρινών είναι κατάλληλη και πιο εύκολο να εφαρμοστεί σε μεγαλύτερα καταστήματα και τράπεζες.

Η διαφορά στο κόστος των τζαμιών και των ρολών «anti-vandal» δεν είναι εξαιρετικά μεγάλη. Όμως, τα μέτρα αυτά μπορούν να προστατέψουν ακόμα και από ολοκληρωτική καταστροφή του κτιρίου.

Πώς βλέπετε τον ρόλο των ασφαλιστικών εταιρειών; Υπάρχει η δυνατότητα συνεργασίας ασφαλιστικών εταιρειών, ιδιοκτήτη καταστήματος και δική σας με στόχο τη δημιουργία ενός πιο σύγχρονου πλαισίου ασφαλείας των κτιρίων και καταστημάτων;

- Οι ασφαλιστικές εταιρείες θα μπορούσαν να επωφεληθούν από αυτά τα μέτρα ασφαλείας, αφού με την εφαρμογή τους μπορούν να ελαττωθούν οι ζημιές, το κόστος αποζημιώσεων και κατά συνέπεια το ασφάλιστρο. Βεβαίως, η συνεργασία μας ως αρχιτέκτονες με τις ασφαλιστικές εταιρείες και τους ιδιοκτήτες καταστημάτων μπορεί να αποτελέσει μια δημιουργία ενός εξαιρετικού πλαισίου ασφαλείας των κτιρίων και καταστημάτων.



ΑΤΕΑσφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕΒΑΝΚ
Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει

Νίκος Σπυράτος

Διευθυντής Κλάδου Πυρός ΑΤΕ Ασφαλιστικής

Η θέση της εταιρείας μας ήταν και είναι σταθερή, ανεξαρτήτως των επεισοδίων που έλαβαν προσφάτως χώρα, καθότι τόσον πριν όσο και μετά από αυτά εφαρμόζαμε μια συντηρητική προσέγγιση στη διαχείριση των πολιτικών κινδύνων στις εκτεθειμένες σε αυτούς περιοχές, όπως η περιοχή του κέντρου των Αθηνών. Βεβαίως, ασφαλίζουμε καταστήματα στο κέντρο της Αθήνας και μάλιστα έχουμε ήδη ασφαλίσει αρκετά εξ αυτών. Το ασφαλιστικό πρόγραμμα το οποίο διαθέτουμε για την κάλυψη των εμπορικών επιχειρήσεων περιλαμβάνει πληθώρα καλύψεων, μεταξύ των οποίων και αυτή των οχλαγωγιών - πολιτικών ταραχών. Βεβαίως, η εφαρμογή κανόνων ορθής πρακτικής κατά την ανάληψη ενός ασφαλιστικού κινδύνου επιβάλλουν την αξιολόγησή του προκειμένου να υπάρξει ισοβαρές αντιστάθμισμα του προσδοκώμενου οφέλους ασφαλίστρου σε σχέση με το αναλαμβανόμενο ασφαλιστικό ρίσκο . Συγκεκριμένα, η εν λόγω αξιολόγηση αφορά:

Την πιθανότητα εκδήλωσης τέτοιων καταστάσεων (οχλαγωγιών).

Την τοποθεσία της εξεταζόμενης προς ασφάλιση επιχείρησης και τη γειτνίασή της με σημεία συνήθους εκδήλωσης τέτοιων καταστάσεων.

Την προκλητικότητα του εμπορεύματος ως προς την εκδήλωση λεπλασιών.

Την παθητική προστασία της επιχείρησης έναντι τέτοιων γεγονότων (π.χ., αν βρίσκεται στο ισόγειο ή στο υπόγειο ή σε όροφο ενός κτιρίου, εντός στοάς ή σε πρόσοψη κ.λπ.).

Την ενεργητική προστασία της επιχείρησης (μέτρα προστασίας όπως μόνιμη φύλαξη από security, αυτόματα συστήματα πυρόσβεσης, αντιβανδαλιστικά κρύσταλλα - μεμβράνες , συμπαγή ρολά κ.ά).

Όσον αφορά τα υφιστάμενα ασφαλιστήριά μας, στα οποία έχουμε ήδη χορηγήσει κάλυψη στην περιοχή του κέντρου της Αθήνας, χωρίς να εκδηλώσουν κάποια ζημιά, δεν εφαρμόζουμε καμία διαφοροποίηση κατά την ανανέωσή τους ως προς τις παρεχόμενες καλύψεις τους, καθότι τη στιγμή που η πολιτική μας στο συγκεκριμένο θέμα είναι συντεταγμένη και διαχρονική, η αξιολόγηση των εν λόγω επιχειρήσεων έχει ήδη γίνει βάσει των παραπάνω κριτηρίων. Βεβαίως, υπάρχει η πιθανότητα στο πλαίσιο της αξιολόγησης της ασφαλισιμότητας μιας επιχείρησης έπειτα από ζημιά, ή πολύ περισσότερο ύστερα από επαναλαμβανόμενες ζημιές, να υπάρξει επανατοποθέτησή μας κατά την ανανέωση του ασφαλιστηρίου, ή ακόμη και αποχώρησή μας από αυτό, ιδιαιτέρως εάν από την εξέταση των συνθηκών των ζημιών προκύψει η ανάγκη λήψης πρόσθετων μέτρων ασφαλείας, τα οποία η ασφαλιζόμενη επιχείρηση δεν δεχτεί έπειτα από υπόδειξή μας να υλοποιήσει.

Αναφορικά με τα πρόσφατα γεγονότα ζημιών από οχλαγωγίες, τα οποία απασχόλησαν ασφαλιστικά την περιοχή του κέντρου της Αθήνας, θα θέλαμε να σας ενημερώσουμε ότι οι ζημιές μας έχουν ως εξής:

10 περιπτώσεις ζημιών, συνολικού προβλεπόμενου κόστους: 614.000 ευρώ.

Παρά το εύρος των εν λόγω επεισοδίων, η υφιστάμενη πολιτική μας ανάληψης εργασιών δεν διαφοροποιήθηκε έπειτα από αυτά. Η αντίληψη ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν ασφαλίζουν καταστήματα του κέντρου δεν ανταποκρίνεται κατά την άποψή μας στην πραγματικότητα. Οι εταιρείες αξιολογούν το αναλαμβανόμενο ρίσκο και ανάλογα με αυτό υποβάλλουν την ασφαλιστική πρότασή τους, σύμφωνα με τους κανόνες της συναλλακτικής πρακτικής. Βεβαίως, όταν μια επιχείρηση παρουσιάζει πληθώρα αρνητικών δεδομένων, όπως η επικίνδυνη τοποθεσία ή γειτνίαση σε συνδυασμό με αρκετά προκλητικό εμπόρευμα και δεν λαμβάνει ως «συνετός ανασφάλιστος» τα δέοντα μέτρα προστασίας, θα δυσκολευτεί ενδεχομένως να βρει ενδιαφερόμενη ασφαλιστική εταιρεία για την ανάληψη του ασφαλιστικού ρίσκου με ανταγωνιστική πρόταση.

Είτε, δηλαδή, ενδέχεται να μην βρει καθόλου κάλυψη ένα-



Η ασφάλιση σήμερα



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

Η ασφάλιση σήμερα

©ATEAdvertising

210 93 79 100
www.ateinsurance.gr

ΑΤΕΑσφαλιστική
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕΒΑΝΚ
Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

ντι οχλαγωγιών, είτε οι όροι ασφάλισης ως προς το κόστος - απαλλαγές - όρια κάλυψης των οχλαγωγιών μπορεί να είναι περιοριστικοί. Επιχειρήσεις οι οποίες, ως οφείλουν, λαμβάνουν τα μέτρα τους, όχι μόνο βρίσκουν ασφαλιστική κάλυψη, αλλά τη βρίσκουν και με καλούς όρους.

Τα μέτρα προστασίας, όπως προαναφέρουμε, είναι εξαιρετικά σημαντικά στην αξιολόγηση της εν λόγω ασφάλισης και ως εκ τούτου, εάν ο ενδιαφερόμενος επιθυμεί, μπορούμε να τον βοηθήσουμε συστήνοντάς του κάποια αποδεκτά από εμάς μέτρα. Το πρόβλημα έγκειται ότι τα περισσότερα εξ αυτών, αν δεν υπάρχουν ήδη με προηγούμενη μέριμνα του ενδιαφερομένου, είναι σχετικά δύσκολο να ληφθούν εκ των υστέρων (π.χ., αν μια επιχείρηση δεν διαθέτει συμπαγή ρολά, αντιβανδαλιστικά κρύσταλλα και αυτόματα συστήματα πυρόσβεσης-sprinklers, είναι αρκετά δαπανηρή η εκ των υστέρων εγκατάστασή τους). Επίσης, αρκετές επιχειρήσεις, για λόγους εμφάνισης και προβολής του εμπορεύματός τους, έχουν επιλέξει ως πρόσοψή τους υάλινες επιφάνειες αντί συμπαγών ρολών, γεγονός εξόχως προβληματικό στην ανάληψη του ασφαλιστικού ρίσκου, δεδομένων των ιδιαιτέρων συνθηκών του κέντρου. Οι επιχειρήσεις, λοιπόν, αυτές μπορεί όντως να μην βρουν ενδιαφέρουσα ασφαλιστική πρόταση αναφορικά με την κάλυψή τους, όχι όμως διότι οι ασφαλιστικές εταιρείες γενικώς δεν τις ασφαλίζουν, αλλά διότι οι συνθήκες προστασίας τους είναι ελλιπείς, με επιλογή τους, και υπολείπονται του κινδύνου της περιοχής του κέντρου.

Θα πρέπει δε να αναφερθεί, προς επίρρωση των προαναφερομένων, ότι από τις μέχρι στιγμής εκτιμήσεις οι ασφαλιστικές εταιρείες θα καταβάλουν περίπου 26.000.000,00 ευρώ για 252 ζημιές από τις ταραχές του Φεβρουαρίου 2012, με μέσο κόστος ζημιάς 102.960,00 ευρώ ανά ζημιωθείσα περιουσία. Οι 252 αυτές επιχειρήσεις είχαν ασφαλιστική κάλυψη, και μάλιστα και έναντι του κινδύνου των οχλαγωγιών, γεγονός το οποίο καταδεικνύει περίτρανα την αστοχία της εντύπωσης ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες γενικά δεν ασφαλίζουν τα καταστήματα του κέντρου.



GENERALI

Θάνος Τριανταφύλλου

Αναπληρωτής Τεχνικός Διευθυντής Εταιρικών Ασφαλίσεων Generali

1. Η Generali ασφαλίζει καταστήματα στο κέντρο της Αθήνας, γιατί ως εταιρεία αναγνωρίζει τον κοινωνικό της ρόλο. Δεν πρόκειται να μειώσουμε «τεχνητά» την γκάμα των καλύψεων ή να δημιουργήσουμε νέες εξαιρέσεις στα βασικά ασφαλιστήρια περιουσίας με αφορμή τις ταραχές. Πάντοτε υπήρχαν και θα υπάρχουν καλύψεις οι οποίες παρέχονται με ειδική τιμολόγηση και ειδικές συμφωνίες. Ακόμη και «δύσκολες» καλύψεις, όπως αυτή των τρομοκρατικών ενεργειών, θα συνεχίσουν να παρέχονται από την εταιρεία μας.

2. Η ιστορία της Generali στην Ελλάδα ξεκινά το 1886 και μπορεί κανείς να φανταστεί, λοιπόν, σε πόσα «μεγάλα» γεγονότα και πόσες μεγάλες δύσκολες στιγμές έχει σταθεί δίπλα στον ασφαλισμένο. Τα επεισόδια του Δεκεμβρίου 2008 είχαν για όλους μας πρωτόγνωρες επιπτώσεις και κανείς δεν θεωρούσε έως τότε ότι πολιτικές ταραχές στο κέντρο της σύγχρονης Αθήνας (αλλά και άλλων πόλεων) θα μπορούσαν να λάβουν τόσο μεγάλη έκταση. Έκτοτε, το καζάνι των πολιτικών αναταραχών δεν έχει σταματήσει να βράζει, άλλοτε πιο σιγά και άλλοτε πιο έντονα, με δεύτερο μεγάλο αποκορύφωμα τα γεγονότα του Φεβρουαρίου 2012. Για άλλη μια φορά, πολλές πόλεις υπέφεραν χτυπήματα, εμπρησμούς, λεηλασίες, βανδαλισμούς με μεγάλη ένταση. Η Generali παραμένει σταθερά δίπλα στον ασφαλισμένο και υπολογίζουμε ότι η συνολική αποζημίωση αυτήν τη φορά μπορεί να φτάσει τα 3.000.000 ευρώ (40 φάκελοι ζημιών).

3. Η Generali δεν ασπάζεται την πιο πάνω αντίληψη και για τον λόγο αυτό δεν θα σταματήσει να στηρίζει τον ασφαλισμένο,



όπου και αν βρίσκεται αυτός. Η μακρά και βαριά ιστορία της εταιρείας μπορεί να διδάξει ότι μια ασφαλιστική εταιρεία που σέβεται τον εαυτό της, πρέπει να μπορεί να στέκεται δίπλα στον ασφαλισμένο, ειδικά στις δύσκολες στιγμές. Ειδικά σε αυτές τις συλλογικά δύσκολες στιγμές, ο ρόλος μιας ασφαλιστικής υπερβαίνει τα όρια της ατομικής ασφάλισης και λαμβάνει κοινωνικό χαρακτήρα.

4. Τεχνικά, το προφίλ των κινδύνων στο κέντρο της Αθήνας έχει αλλάξει. Ανάλογα, λοιπόν, πρέπει να είναι και τα μέτρα που πρέπει να λαμβάνει κάθε επιχειρηματίας για να προστατευτεί. Η ασφάλιση ενός κινδύνου ουδέποτε αντικαθιστούσε τα μέτρα προστασίας που πρέπει να λαμβάνει ο ασφαλισμένος.

Η ασφαλιστική πρόταση της Generali στρέφεται πλέον στην υποστήριξη του ίδιου του επιχειρηματία πέραν από την ασφαλιστική κάλυψη.

5. Προσπαθούμε να βοηθήσουμε και να παράσχουμε τις υπηρεσίες μας στον ασφαλισμένο, με γνώμονα την πείρα μας, προκειμένου να προστατευτεί από πιθανές ζημιές. Πιθανά μέτρα ασφαλείας, προληπτικά ή και κατασταλτικά, έλεγχοι και άλλες πρακτικές, συνθέτουν τις προτάσεις μας προς τους ασφαλισμένους. Κάθε ασφαλισμένος νιώθει ασφαλής γνωρίζοντας ότι η Generali είναι δίπλα του και συμβουλευτικά σε τόσο δύσκολες στιγμές, βοηθώντας να αναγνωριστούν τα ευαίσθητα σημεία από όπου μπορεί να εξελιχθεί μια ζημιά.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Ασφάλιση Πολιτικών Ταραχών

Από την ΑΧΑ Ασφαλιστική τονίζεται ότι: «Προκειμένου, όμως, να είναι σε θέση η ασφαλιστική αγορά να εγγυάται την ικανότητα ανταπόκρισης στις ανάγκες των ασφαλισμένων, πρέπει να μπορεί να εκτιμά τους κινδύνους που αναλαμβάνει. Στην προκειμένη περίπτωση –αυτήν της ασφάλισης πολιτικών ταραχών– αποδεικνύεται ότι τα δεδομένα του παρελθόντος δεν αποτελούν πλέον βάση για να εκτιμήσουμε τι θα συμβεί στο μέλλον».

Ειδικότερα, η πολιτική της ΑΧΑ απέναντι στο συγκεκριμένο πρόβλημα της ασφάλισης των καταστημάτων του κέντρου εκφράζεται με σχετική επιστολή προς το δίκτυο των κ. Ερρίκου Μοάτσου, διευθυντή Λειτουργιών, και Διαμαντή Χατζηστύλη, διευθυντή Δικτύων.

Η επιστολή έχει ως εξής:

«Τα γεγονότα της 12ης Φεβρουαρίου 2012 προκάλεσαν ανυπολόγιστες ζημιές στις περιουσίες συμπολιτών μας και σημάδεψαν την Αθήνα.

Οι επιχειρήσεις του κέντρου της Αθήνας δέχτηκαν άλλο ένα πλήγμα, το 3ο σε χρονικό διάστημα μόλις 38 μηνών, μετά από αυτά του Δεκεμβρίου 2008 και του Μαΐου 2010.

Με βάση τις πρώτες εκτιμήσεις της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, οι ασφαλισμένες ζημιές θα ανέλθουν σε 22 εκατομμύρια ευρώ για 200 ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Οι συνολικές ζημιές για την οικονομία είναι σαφώς μεγαλύτερες, αφού ορισμένες επιχειρήσεις δεν ήταν ασφαλισμένες και πολλές άλλες δεν ασφαλίζουν την απώλεια κερδών εξαιτίας της διακοπής εργασιών.

Σκοπός της ασφάλισης είναι να συμβάλλει στην αποκατάσταση ζημιών, υποστηρίζοντας με τον τρόπο αυτό τη λήψη επιχειρηματικής πρωτοβουλίας και την ανάπτυξη της οικονομικής δραστηριότητας.

Προκειμένου, όμως, να είναι σε θέση η ασφαλιστική αγορά να εγγυάται την ικανότητα ανταπόκρισης στις ανάγκες των ασφαλισμένων, πρέπει να μπορεί να εκτιμά τους κινδύνους που αναλαμβάνει. Στην προκειμένη περίπτωση –αυτήν της ασφάλισης πολιτικών ταραχών– αποδεικνύεται ότι τα δεδομένα του παρελθόντος δεν αποτελούν πλέον βάση για να εκτιμήσουμε τι θα συμβεί στο μέλλον.

PUBLICIS ATHENS



Εμείς στην ΑΧΑ
σχεδιάσαμε ένα ολοκληρωμένο, ευέλικτο πρόγραμμα υγείας που προσαρμόζεται στις δικές σας απαιτήσεις και οικονομικές δυνατότητες.
Είμαστε δίπλα σας, όποτε μας χρειαστείτε.

Γραμμή Υγείας
801 111 222 333
από σταθερό με αστική χρέωση
210 726 8000
από κινητό & σταθερό
24 ΩΡΕΣ ΤΟ 24ΩΡΟ
7 ΗΜΕΡΕΣ ΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ
www.axa.gr

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ Medi

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Τόσο η συχνότητα όσο και η σφοδρότητα των γεγονότων αυξάνονται ραγδαία και κατά τέτοιο τρόπο που καθιστούν την εκτίμηση του κινδύνου όχι αδύνατη τουλάχιστον εξαιρετικά δύσκολη και αβέβαιη.

Παλαιότερα, αναμέναμε επεισόδια σε συγκεκριμένες μέρες του χρόνου, π.χ. τη 17η Νοεμβρίου. Τώρα, πλέον, κάθε ειρηνική πορεία –από αυτές που πραγματοποιούνται τόσο συχνά– μπορεί ν' αποτελέσει ευκαιρία για βίαια και ζημιογόνα γεγονότα.

Έχει αποδειχτεί ότι η δυνατότητα καταστολής, έγκαιρα έτσι ώστε να μην υπάρχουν εκτεταμένες καταστροφές, είναι μάλλον περιορισμένη. Χωρίς έγκαιρη επέμβαση της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας είναι γνωστό ότι μια πυρκαγιά θα λάβει μεγάλες διαστάσεις. Βρισκόμαστε, λοιπόν, αντιμέτωποι με μια κατάσταση που απαιτεί λήψη μέτρων.

Τα ασφάλιστρα του τομέα ασφάλισης περιουσίας της αγοράς δεν επαρκούν για την κάλυψη ζημιών αυτού του ύψους με αυτή τη συχνότητα. Με δεδομένο, επιπλέον, ότι αδυνατούμε να προβλέψουμε τον ρυθμό επιδείνωσης της κατάστασης για τους λόγους που προαναφέραμε, αντιμετωπίζουμε την κατάσταση με ιδιαίτερη προσοχή.

Εξετάζουμε τα αίτια που έχουν οδηγήσει σε αυτήν την κατάσταση και προβαίνουμε στις απαραίτητες ενέργειες προς όλες τις κατευθύνσεις, προκειμένου να υποστηρίξουμε την εύρεση και υλοποίηση λύσεων στο σημαντικό αυτό πρόβλημα, που απειλεί να καταστήσει τον κίνδυνο πολιτικών ταραχών μη ασφαλίσιμο, γεγονός που ως εταιρεία δεν επιθυμούμε να συμβεί.

Στο πλαίσιο των ενεργειών που έχουμε αποφασίσει, θα προβούμε σε επίσκεψη των χώρων όλων των ασφαλισμένων μας στην ευρύτερη περιοχή του κέντρου της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης.

Σκοπός της επίσκεψης αυτής είναι να διαπιστώσουμε το επίπεδο προστασίας κατά του συγκεκριμένου κινδύνου και να προτείνουμε λύσεις στους ασφαλισμένους μας.

Είναι βασικός πυλώνας της πολιτικής της ΑΧΑ να συνεργάζεται με τους ασφαλισμένους της και να τους συμβουλεύει σε θέματα πρόληψης κινδύνων, καθώς πιστεύουμε ότι η αποτροπή της ζημιάς είναι προς όφελος και των δύο μερών.

Στο πλαίσιο της γενικότερης πολιτικής διαχείρισης κινδύνων, έχουμε συστήσει, όπως πιθανόν γνωρίζετε, τμήμα επιθεωρητών κινδύνων και έχουμε αναπτύξει τεχνογνωσία, την οποία μεταφέρουμε στους ασφαλισμένους μας μέσα από αυτές τις επισκέψεις».



ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.

Νικόλαος Α. Μακρόπουλος

Πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος Ευρώπης ΑΕΓΑ

Η Ευρώπη ΑΕΓΑ, ασφαλίζει τα τελευταία 20 χρόνια έναν μεγάλο αριθμό καταστημάτων, τραπεζών και γραφείων που βρίσκονται στο κέντρο της Αθήνας. Οι καλύψεις που προσφέρουμε είναι ανάλογα με τις ανάγκες των πελατών και η τιμολόγηση των κινδύνων γίνεται πάντα σε συνάρτηση με το τι μέτρα προστασίας υπάρχουν.

Έχουμε πληρώσει τα τελευταία 5 χρόνια, ειδικά σε τράπεζες, πάνω από 10.000.000 ευρώ για ζημιές που έγιναν στο κέντρο της Αθήνας συνεπεία κακόβουλων ενεργειών, με αποτέλεσμα να είμαστε πλέον πάρα πολύ αυστηροί στην ανάληψη των συγκεκριμένων κινδύνων. Το ύψος των αποζημιώσεων που έχουμε αρχίσει να καταβάλλουμε για τις πρόσφατες καταστροφές από ταραχές-διαδηλώσεις θα ανέλθει στο ποσό των 500.000 ευρώ.

Απαραίτητη προϋπόθεση πριν από την ανάληψη εκάστου κινδύνου είναι η διενέργεια πραγματογνωμοσύνης προκειμένου να ερευνήσουμε σε ποια κατάσταση βρίσκεται το προς ασφάλιση ακίνητο, τι μέτρα προστασίας υπάρχουν και τι βελτιώσεις είναι αναγκαίες, ώστε να περιοριστεί η έκθεση σε αυτούς τους κινδύνους. Επίσης, πιστεύω ότι οι αστυνομικές αρχές θα πρέπει να έχουν πιο ενεργό συμμετοχή, διασφαλίζοντας την προστασία της περιουσίας των πολιτών.

Motor GP

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



Πρόγραμμα Ασφάλισης Αυτοκινήτου με 11 καλύψεις:

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

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

7 δωρεάν υπηρεσίες

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

1 δώρο υγείας: Εκπτωτική κάρτα «Υγείας Δώρον»

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

ΚΕΝΤΡΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ
800 11 93 800
210 32 95 111
www.groupama-phoenix.com

Groupama Φοίνιξ
Ασφαλιστική

Σίγουρα δίπλα σας

Πτωτικά κινήθηκε η παραγωγή ασφαλίστρων του 2011

Τα 4,8 δισ. ευρώ έφτασε συνολικά η καταγεγραμμένη παραγωγή ασφαλίστρων, σύμφωνα με έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος για το 2011.

Οι ασφαλίσεις Ζωής κινήθηκαν στο 44,4% και οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών στο 55,6%.

Ειδικότερα, η παραγωγή ασφαλίσεων Ζημιών ανήλθε στα 2.653.378.108,62 ευρώ και η παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής έφτασε τα 2.115.071.122,08 ευρώ.

Όπως φαίνεται από την έρευνα, η παραγωγή ασφαλίστρων, συγκρινόμενη με την παραγωγή των ίδιων επιχειρήσεων για το 2010, εμφανίζει μείωση κατά 7,1%, το οποίο αναλύεται σε 7,9% στις ασφαλίσεις Ζωής και 6,5% στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών.

Συγκεκριμένα, τα στοιχεία του δωδεκαμήνου, καθώς και τα αναθεωρημένα στοιχεία του τριμήνου, εξαμήνου και εννεαμήνου, όπως και οι αντίστοιχες ετήσιες μεταβολές παρουσιάζονται στον πίνακα 3, στην σελίδα 48.

Το πλήθος των ασφαλιστικών επιχειρήσεων οι οποίες δραστηριοποιήθηκαν στην Ελλάδα το 2011 και ανταποκρίθηκαν στο σχετικό ερωτηματολόγιο για την παρούσα μελέτη ήταν 61. Κατανέμονται ως προς τη μορφή και τον τύπο δραστηριότητας, όπως φαίνεται στον διπλανό πίνακα.

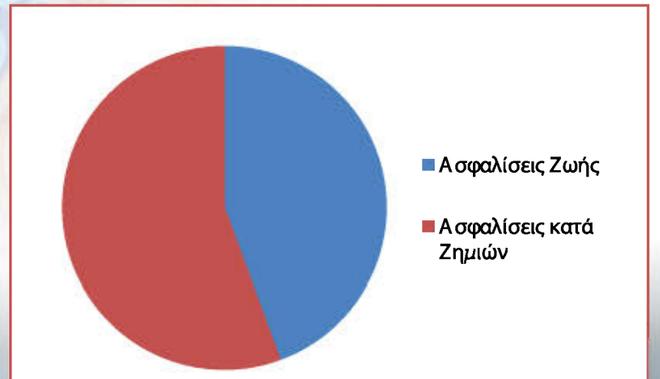
Οι παραπάνω επιχειρήσεις είχαν συγκεντρώσει παραγωγή της τάξης του 96,3%, σύμφωνα με τα πλήρη δημοσιευμένα στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς που αφορούσαν το 2010, συμπεριλαμβανομένων των μεριδίων εκείνων των επιχειρήσεων των οποίων στο μεσοδιάστημα ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας ή συγχωνεύθηκαν με άλλες επιχειρήσεις. Αναλυτικότερα, στις ασφαλίσεις Ζωής είχαν μερίδιο αγοράς 99,0% και στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών 94,2%.

Συνολικά, η καταγεγραμμένη από την έρευνα παραγωγή ασφαλίστρων για το 2011 έφτασε τα 4,8 δισ. ευρώ και αναλύεται σε 44,4% στις ασφαλίσεις Ζωής και 55,6% στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών.

Πίνακας 1: Δραστηριότητα ασφαλιστικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν

Ασφαλίσεις Ζωής	11
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	39
Μικτές	11
Σύνολο	**61**

Πίνακας 2: Παραγωγή ασφαλίστρων 2011



	€	Συμμετοχή
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	2.653.378.108,62	*55,6%*
Ασφαλίσεις Ζωής	2.115.071.122,08	*44,4%*
Σύνολο	**4.768.449.230,70**	***100%***

Πίνακας 2: Παραγωγή ασφαλίστρων 2011

Η παραγωγή ασφαλίστρων, όπως φαίνεται από την έρευνα, συγκρινόμενη με την παραγωγή των ίδιων επιχειρήσεων για το 2010, εμφανίζει μείωση κατά 7,1%, το οποίο αναλύεται σε 7,9% στις ασφαλίσεις Ζωής και 6,5% στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών.



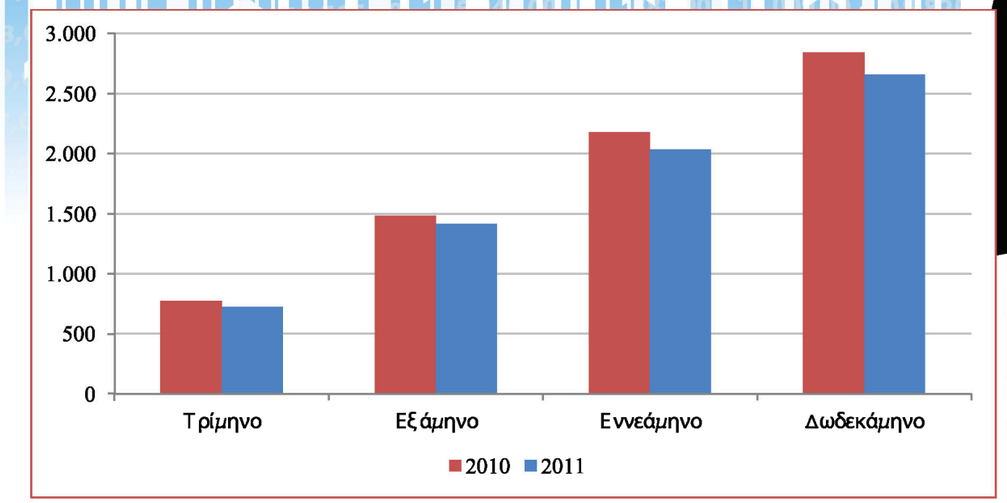
Πίνακας 3: Μεταβολή παραγωγής ασφαλίστρων

	2011 (€)	2010 (€)	Μεταβολή
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών			
Τρίμηνο	725.188.425,26	773.793.324,52	*-6,3%*
Εξάμηνο	1.411.084.386,30	1.482.096.824,99	*-4,8%*
Εννεάμηνο	2.033.564.838,18	2.174.298.301,70	*-6,5%*
Δωδεκάμηνο	2.653.378.108,62	2.838.865.553,06	*-6,5%*
Ασφαλίσεις Ζωής			
Τρίμηνο	533.719.464,26	623.773.399,39	*-14,4%*
Εξάμηνο	1.014.734.103,69	1.190.234.690,94	*-14,7%*
Εννεάμηνο	1.525.979.107,73	1.700.376.190,63	*-10,3%*
Δωδεκάμηνο	2.115.071.122,08	2.295.631.140,68	*-7,9%*
Σύνολο			
Τρίμηνο	1.258.907.889,52	1.397.566.723,91	*-9,9%*
Εξάμηνο	2.425.818.489,99	2.672.331.515,93	*-9,2%*
Εννεάμηνο	3.559.543.945,91	3.874.674.492,33	*-8,1%*
Δωδεκάμηνο	4.768.449.230,70	5.134.496.693,74	*-7,1%*

Η διεξαχθείσα έρευνα παρακολούθησε την παραγωγή ασφαλίστρων σε μηνιαίες περιόδους, γεγονός το οποίο επιτρέπει την αντίστοιχη απεικόνιση της εξέλιξης της παραγωγής στο παρακάτω γράφημα. Υπενθυμίζεται ότι στο γράφημα περιλαμβάνονται μόνο οι συμμετέχουσες στην έρευνα ασφαλιστικές επιχειρήσεις.



Γράφημα 1: Παραγωγή ασφαλίστρων ασφαλίσεων κατά Ζημιών 2010-2011 (εκατ. €)



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.

2. Παραγωγή ασφαλίστρων ανά κλάδο

Στο παρόν κεφάλαιο παρουσιάζεται η παραγωγή ασφαλίστρων ανά κλάδο ασφάλισης για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη οι οποίες συμμετείχαν στην έρευνα. Τα αναλυτικά δεδομένα ανά κλάδο και ανά μήνα εμφανίζονται στο 1ο και 2ο παράρτημα.

2.1 Ασφαλίσεις κατά Ζημιών

Η παραγωγή από πρωτασφαλίσεις των κλάδων ασφαλίσεων κατά Ζημιών (συμπεριλαμβανομένου του δικαιώματος συμβολαίου) καθώς και το ποσοστό συμμετοχής τους στο σύνολο εμφανίζονται στον πίνακα 4.

Ο κλάδος της αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων είναι ο μεγαλύτερος κλάδος ασφαλίσεων κατά Ζημιών με παραγωγή σχεδόν 1,4 δισ. ευρώ και 51,5% επί του συνόλου. Δεύτερος σε παραγωγή ασφαλίστρων είναι ο κλάδος της πυρκαϊάς και στοιχείων της φύσεως με 415 εκατ. ευρώ και 15,6% επί του συνόλου των κλάδων κατά Ζημιών.

Άλλοι σπουδαίοι κλάδοι ως προς το ύψος της παραγωγής είναι αυτός των χερσαίων οχημάτων με 339 εκατ. ευρώ (12,8% του συνόλου), οι λοιπές ζημιές αγαθών με 120 εκατ. ευρώ (4,5% του συνόλου) και της βοήθειας με 84 εκατ. ευρώ (3,2% του συνόλου).

Όταν αθροίζεται η παραγωγή των κλάδων σχετικά με τα χερσαία οχήματα (αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων και χερσαίων οχημάτων), παρατηρείται ότι συγκεντρώνουν 1,7 δισ. ευρώ και ποσοστό 64,3% των ασφαλίσεων κατά Ζημιών. Η μείωσή τους σε σχέση με το 2010 είναι 6,2%.

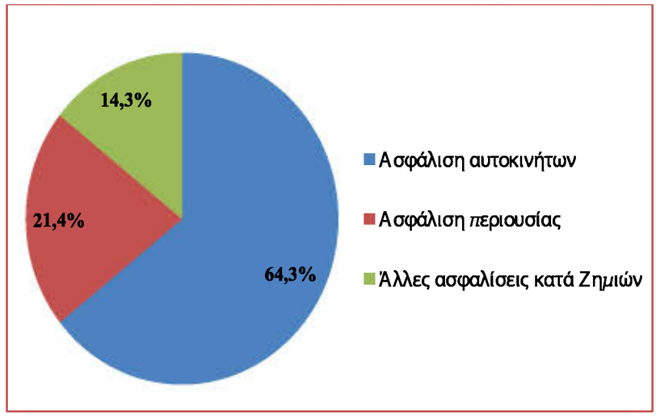
Γράφημα 4: Παραγωγή πρωτασφαλίσεων κατά Ζημιών 2011

Αντιστοίχως, οι καλύψεις πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων περιουσίας (κλάδοι πυρκαϊάς και στοιχείων της φύσεως, λοιπών ζημιών αγαθών και διάφορων χρηματικών απωλειών) συγκεντρώνουν παραγωγή περίπου 568 εκατ. ευρώ, η οποία αντιστοιχεί στο 21,4% του συνόλου. Η μείωσή τους σε σχέση με το 2010 είναι 8,0%.

Στον πίνακα 5 παρουσιάζεται το ποσοστό μεταβολής στην παραγωγή των ασφαλίστρων από το 2010 στο 2011 για τους κλάδους ασφάλισης κατά Ζημιών.

Σε σχέση με τα δεδομένα του 2010, για τις ίδιες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, η παραγωγή ασφαλίστρων μειώθηκε κατά 6,5%, οδηγούμενη κυρίως από τις μειώσεις των κλάδων χερσαίων οχημάτων (-15,2%) και πυρκαϊάς και στοιχείων της φύσεως (-8,7%). Εκτός αυτών, μεγάλες ποσοστιαίες μειώσεις είχαν κάποιοι μικρότεροι σε μέγεθος κλάδοι, όπως αυτοί των λοιπών ζημιών αγαθών (-14,1%) και της γενικής αστικής ευθύνης (-9,9%). Αντιθέτως, αύξηση της παραγωγής σημείωσε ο κλάδος των διάφορων χρηματικών απωλειών (+42,7%).

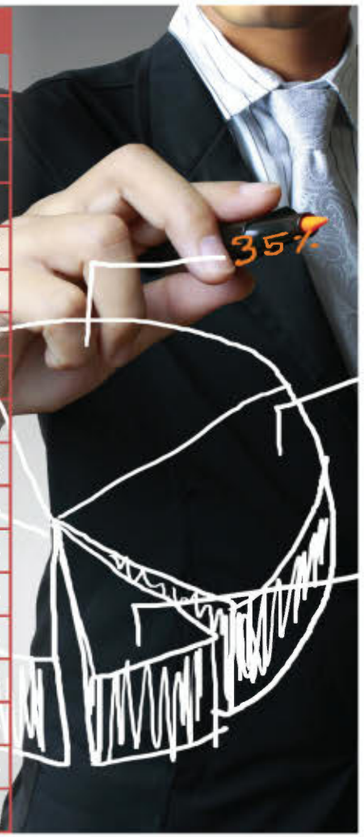
Η μηνιαία εξέλιξη της παραγωγής ασφαλίστρων για τον κλάδο της αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων και της πυρκαϊάς και στοιχείων της φύσεως φαίνονται στο γράφημα 5.



Σημειώσεις:
- Η ασφάλιση αυτοκινήτων περιλαμβάνει τους κλάδους της αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων και χερσαίων οχημάτων.
- Η ασφάλιση περιουσίας περιλαμβάνει τους κλάδους πυρκαϊάς και στοιχείων της φύσεως, λοιπών ζημιών αγαθών και διάφορων χρηματικών απωλειών.

Πίνακας 4: Παραγωγή από πρωτασφαλίσεις κατά Ζημιών 2011

	€	Συμμετοχή
1. Ατυχήματα	54.557.766,87	*2,1%*
2. Ασθένειες	15.478.403,58	*0,6%*
3. Χερσαία οχήματα	338.675.387,36	*12,8%*
5. Αεροσκάφη	193.923,43	*0,01%*
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	15.737.007,27	*0,6%*
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	27.563.597,31	*1,0%*
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	415.015.754,83	*15,6%*
9. Λοιπές ζημίες αγαθών	119.641.270,24	*4,5%*
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	1.366.790.740,43	*51,5%*
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	897.033,08	*0,03%*
12. Αστική ευθύνη πλοίων	6.915.682,33	*0,3%*
13. Γενική αστική ευθύνη	76.434.753,70	*2,9%*
14. Πιστώσεις	44.543.076,31	*1,7%*
15. Εγγυήσεις	1.893.568,82	*0,1%*
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	32.804.177,70	*1,2%*
17. Νομική προστασία	51.929.489,21	*2,0%*
18. Βοήθεια	84.306.476,18	*3,2%*
Σύνολο	**2.653.378.108,62**	***100%***

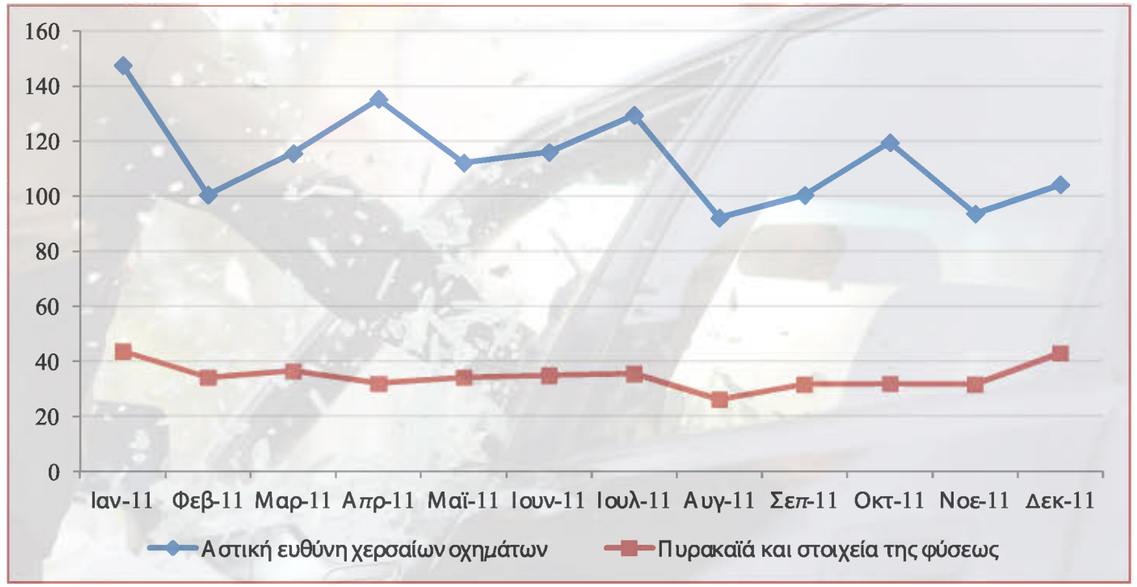


Πίνακας 5: Μεταβολή της παραγωγής από πρωτασφαλίσεις κατά Ζημιών

	2011 (€)	2010 (€)	Μεταβολή
1. Ατυχήματα	54.557.766,87	54.640.021,82	*-0,2%*
2. Ασθένειες	15.478.403,58	12.803.145,74	*+20,9%*
3. Χερσαία οχήματα	338.675.387,36	399.318.006,77	*-15,2%*
5. Αεροσκάφη	193.923,43	301.138,11	*-35,6%*
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	15.737.007,27	19.255.262,91	*-18,3%*
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	27.563.597,31	33.112.582,51	*-16,8%*
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	415.015.754,83	454.742.174,16	*-8,7%*
9. Λοιπές ζημίες αγαθών	119.641.270,24	139.271.088,45	*-14,1%*
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	1.366.790.740,43	1.418.034.041,62	*-3,6%*
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	897.033,08	616.348,15	*+45,5%*
12. Αστική ευθύνη πλοίων	6.915.682,33	7.230.767,92	*-4,4%*
13. Γενική αστική ευθύνη	76.434.753,70	84.824.517,79	*-9,9%*
14. Πιστώσεις	44.543.076,31	43.103.803,37	*+3,3%*
15. Εγγυήσεις	1.893.568,82	4.249.796,14	*-55,4%*
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	32.804.177,70	22.980.338,04	*+42,7%*
17. Νομική προστασία	51.929.489,21	56.767.154,26	*-8,5%*
18. Βοήθεια	84.306.476,18	87.615.365,30	*-3,8%*
Σύνολο	**2.653.378.108,62**	**2.838.865.553,06**	***-6,5%***



Γράφημα 5: Μηνιαία εξέλιξη παραγωγής ασφαλίστρων κατά Ζημιών (εκατ. €)



2.2 Ασφαλίσεις Ζωής

Η παραγωγή στις ασφαλίσεις Ζωής καθώς και το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο του κλάδου εμφανίζονται στον πίνακα 6.

Η παραγωγή του κλάδου έφτασε τα 2,1 δισ. ευρώ, με το μεγαλύτερο μέρος του οποίου, 1,3 δισ. ευρώ ή 61,4% του συνόλου, να συγκεντρώνεται στον κλάδο Ι. Ζωής. Οι ασφαλίσεις Ζωής οι οποίες είναι συνδεδεμένες με επενδύσεις έφτασαν στα 367 εκατ. ευρώ και μερίδιο επί του συνόλου 17,4%, ενώ η διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων συγκέντρωσε 282 εκατ. ευρώ ή 13,3% της παραγωγής.

Η μεταβολή της παραγωγής στις πρωτασφαλίσεις Ζωής παρουσιάζεται στον πίνακα 6. Συνολικά, διαπιστώνεται ότι μειώθηκε η παραγωγή των πρωτασφαλίσεων Ζωής κατά 7,9%. Όλοι οι κλάδοι της Ζωής κινήθηκαν πτωτικά εκτός των κλάδων ΙΙΙ. Ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις, ο οποίος αυξήθηκε κατά 30,3%, και IV. Υγείας, ο οποίος γνώρισε αύξηση κατά 34,2%. Ο κλάδος Ι. Ζωής γνώρισε μεγάλη μείωση κατά 20,7%.

Πίνακας 6: Μεταβολή της παραγωγής από πρωτασφαλίσεις Ζωής

	2011 (€)	2010 (€)	Μεταβολή
Ι. Ζωής	1.299.437.135,39	1.638.219.746,56	*-20,7%*
ΙΙΙ. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις	367.480.593,24	281.936.633,52	*30,3%*
IV. Υγείας	62.006.651,62	46.209.690,99	*34,2%*
VI. Κεφαλαιοποίησης	81.954,01	106.799,77	*-23,3%*
VII. Διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων	281.864.655,92	329.158.269,84	*-14,4%*
VIII. Ομαδικά προγράμματα πρόνοιας	104.200.131,91	0,00	---
Σύνολο	**2.115.071.122,08**	**2.295.631.140,68**	*-7,9%*





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

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

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

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

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

ING

BANKING - INVESTMENTS - LIFE INSURANCE - RETIREMENT SERVICES

Η μηνιαία εξέλιξη της παραγωγής ασφαλίστρων για τους κλάδους Ι. Ζωής και ΙΙΙ. Ζωής που συνδέονται με επενδύσεις φαίνεται στο παρακάτω γράφημα.

3. Επιστροφές ασφαλίστρων και ακυρώσεις συμβολαίων

Η ΕΑΕΕ πραγματοποίησε έρευνα σχετικά με τα μεγέθη των επιστροφών ασφαλίστρων λόγω ακυρώσεων. Παρακάτω καταγράφονται οι επιστροφές ασφαλίστρων, όπως προκύπτουν από το άθροισμα των ποσών που επιστράφηκαν στους ασφαλισμένους λόγω ακυρώσεων συμβολαίων/καλύψεων για το μη δεδουλευμένο τμήμα του συμβολαίου, όχι όμως τα ποσά που αφορούσαν πληρωμές λόγω λήξης συμβολαίων ή εξαγοράς ή επέλευσης της ασφαλιστικής περίπτωσης.

Στο παρακάτω γράφημα παρουσιάζεται σε δεικτοποιημένη μορφή με βάση 100 την τιμή του μηνός Ιανουαρίου 2011, η μηνιαία εξέλιξη των επιστροφών ασφαλίστρων λόγω ακυρώσεων στα σύνολα των κλάδων ασφαλίσεων Ζωής και κατά Ζημιών. Στις ασφαλίσεις Ζωής, οι επιστροφές λόγω ακυρώσεων εμφάνιζαν υψηλές τιμές σε όλη τη διάρκεια του έτους, με εξαίρεση τον Αύγουστο, και κορύφωση τον Οκτώβριο (οπότε καταγράφηκε η μεγαλύτερη τιμή του έτους). Οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών, ενώ εμφάνιζαν μείωση στις επιστροφές ασφαλίστρων τους πρώτους μήνες του έτους, στη συνέχεια επαναφέρθηκαν στο ίδιο επίπεδο από το οποίο ξεκίνησαν τον Ιανουάριο, με αντίστοιχη κορύφωση τον Δεκέμβριο 2011.

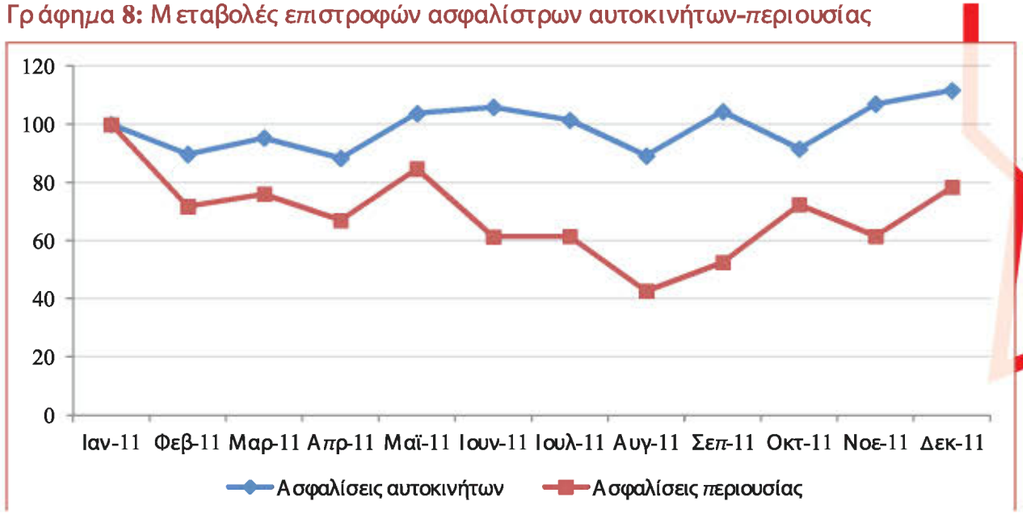
Ειδικότερα για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, οι ασφαλίσεις αυτοκινήτων και οι ασφαλίσεις περιουσίας κινήθηκαν όπως φαίνεται στο γράφημα 8. Οι επιστροφές ασφαλίστρων στις ασφαλίσεις αυτοκινήτων (κλάδοι ασφάλισης χερσαίων οχημάτων και αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων) έμειναν σταθερές τους πρώτους μήνες του έτους, αλλά αυξήθηκαν από τον Μάιο και μετά, ενώ ακολούθησαν σχεδόν συνεχόμενη ανοδική πορεία μέχρι τη λήξη του έτους. Στις ασφαλίσεις περιουσίας, με μικρές εξαιρέσεις, οι επιστροφές ασφαλίστρων έβαιναν συνεχώς μειούμενες μέχρι τον Αύγουστο. Στη συνέχεια παρουσίασαν αυξητική πορεία αλλά παρ΄ όλα αυτά παρέμειναν σε χαμηλά επίπεδα.

Γράφημα 7: Μεταβολές συνόλων επιστροφών ασφαλίστρων λόγω ακυρώσεων



Σημείωση: Δεικτοπαίηση με βάση την τιμή Ιανουαρίου *2011 = 100*

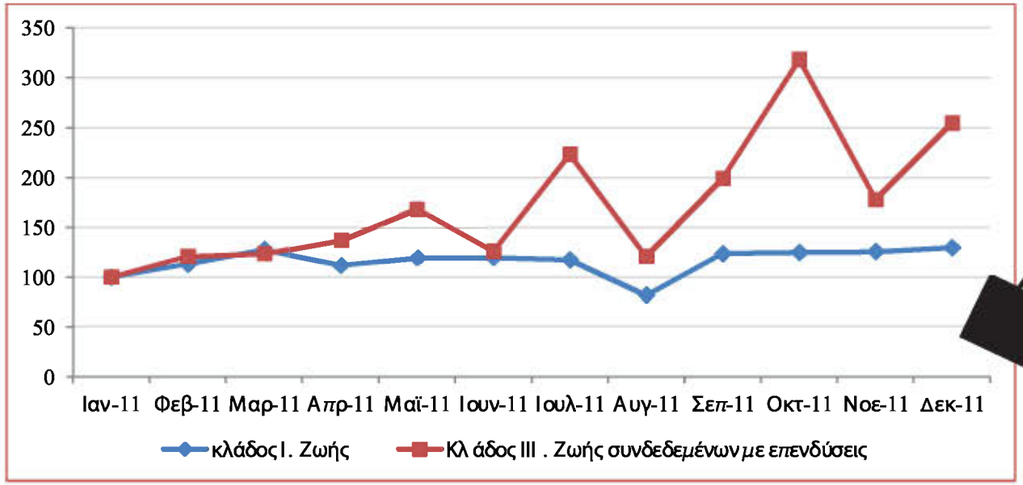
Γράφημα 8: Μεταβολές επιστροφών ασφαλίστρων αυτοκινήτων-περιουσίας



Σημειώσεις:
- Η ασφάλιση αυτοκινήτων περιλαμβάνει τους κλάδους της αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων και χερσαίων οχημάτων,
- Η ασφάλιση περιουσίας περιλαμβάνει τους κλάδους πυρκαϊάς και στοιχείων της φύσεως, λοιπών ζημιών αγαθών και διαφόρων χρηματικών απωλειών
- Δεικτοποίηση με βάση την τιμή Ιανουαρίου 2011 = 100

Στις ασφαλίσεις Ζωής παρατηρήθηκε αύξηση των επιστροφών ασφαλίστρων. Ειδικότερα στον κλάδο Ι. Ζωής, παρουσιάστηκε κορύφωση των επιστροφών τον Μάρτιο και στη συνέχεια παρέμειναν σχετικά σταθερές. Στον κλάδο ΙΙΙ. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις, οι επιστροφές ήταν συνεχώς αυξανόμενες και κορυφώθηκαν τους μήνες Ιούλιο, Οκτώβριο και Δεκέμβριο.

Γράφημα 9: Μεταβολές επιστροφών ασφαλίστρων ζωής-ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις



Σημείωση: Δεικτοπαίηση με βάση την τιμή Ιανουαρίου *2011 = 100*



Το Solvency διώχνει τις ασφαλιστικές εταιρείες από την ευρωπαϊκή αγορά

Πολλοί είναι αυτοί που εκτιμούν ότι οι υπερβολικές κανονιστικές ρυθμίσεις που επιβάλλονται από τις Βρυξέλλες με την οδηγία Solvency II θα οδηγήσουν στη μετεγκατάσταση εταιρειών εκτός συνόρων της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Και δεν πρόκειται για εταιρείες που βρίσκονται στο Ηνωμένο Βασίλειο αλλά και εταιρείες που βρίσκονται στην ευρωζώνη. Οι κινήσεις αυτές θα αποδυναμώσουν την ανάπτυξη, την αγορά εργασίας σε όλη την Ευρώπη

Το ενδεχόμενο μετακίνησης της έδρας της από το Λονδίνο στο Χονγκ Κονγκ φαίνεται να εξετάζει η Prudential, ως αποτέλεσμα της επιβολής αυστηρότερων κεφαλαιακών απαιτήσεων στις ευρωπαϊκές ασφαλιστικές, σύμφωνα με το Out-Law.com. Η ασφαλιστική, πάντως, αρνήθηκε να προβεί σε οποιαδήποτε δήλωση σχετικά με το ενδεχόμενο αυτό.

Η προοπτική αυτή έχει ανοίξει μία ολόκληρη συζήτηση για το μέλλον του ασφαλιστικού κλάδου σε σχέση με τις απαιτήσεις του Solvency II, η εφαρμογή του οποίου πάει όλο και πιο πίσω.

Ωστόσο, σε ανακοίνωση που έκανε η εταιρεία στο χρηματιστήριο του Χονγκ Κονγκ, υπογραμμίζεται ότι βραχυπρόθεσμα δεν μπορεί να διευκρινιστεί κάτι. Σημειώνεται ότι η ασφαλιστική διεξάγει επί του παρόντος το 45% του συνόλου των επιχειρήσεών της στην Ασία, σύμφωνα με τα δημοσιεύματα του Τύπου.

Όπως έχει διατυπωθεί βάσει των κανόνων του Solvency II, οι ευρωπαϊκές ασφαλιστικές υποχρεούνται στη διακράτηση επιπλέον αποθεματικών κεφαλαίων έναντι των θυγατρικών σε χώρες όπου οι κανόνες είναι λιγότερο αυστηροί. Καμία απόφαση δεν έχει ληφθεί σχετικά με το αν οι κανόνες για τα κεφάλαια των ασφαλιστικών στις ΗΠΑ είναι συμβατοί με το νέο καθεστώς, το οποίο μπορεί να έχει αντίκτυπο στην Prudential στις ΗΠΑ, θυγατρική της Jackson National Life.

Το δικηγορικό γραφείο για ασφαλιστικές υποθέσεις Bruno Geiringer of Pinsent Masons, πίσω από το οποίο υπάρχει και το Out-Law.com, τονίζει ότι η Prudential θα πρέπει να διεξάγει μία άκρως διεξοδική μελέτη ανάλυσης κόστους και οφέλους πριν προβεί σε οποιαδήποτε ανακοίνωση.

Η Prudential χρησιμοποιεί για τη διανομή των ασφαλιστικών της προϊόντων το ανεξάρτητο κανάλι διανομής των χρηματοοικονομικών συμβούλων IFA, συνεπώς το μέλλον της ασφαλιστικής είναι βαθύτατα συνδεδεμένο με τη συνεχή υποστήριξη του συγκεκριμένου καναλιού διανομής.

Το ερώτημα ωστόσο που προκύπτει σε αυτό το σημείο είναι κατά πόσο οι IFA θα διατηρήσουν την εμπιστοσύνη τους απέναντι στην Prudential στην περίπτωση που αυτή αλλάξει έδρα.

Εκτός του ότι προκάλεσε σοκ, το θέμα της μετεγκατάστασης της Prudential φαίνεται να παίρνει διαστάσεις, δίνοντας για άλλη μία φορά την αφορμή στους κρατικούς εκπρόσωπους του Ηνωμένου Βασιλείου να εκφράσουν την έντονη δυσαρέσκεια και την αντίθεσή τους ως προς τα «one size» μοντέλα που επιβάλλει η Ε.Ε.

Και ενώ στα λόγια αυτοί που χαράζουν πολιτική στην Ε.Ε. μιλούν για ανάπτυξη, στην πράξη με τις κανονιστικές νομοθεσίες που επιβάλλουν δείχνουν στις ευρωπαϊκές εταιρείες τον δρόμο εξόδου από την Ε.Ε.

Οι πρόσφατες δηλώσεις που έγιναν από την Prudential, θέμα που ανέδειξε το www.nextdeal.gr, εγείρουν πολλά ερωτήματα για το μέλλον της Ευρώπης. Παράλληλα, έδωσαν την αφορμή στη Μαρίνα Γιαννακουδάκη του Βρετανικού Συντηρητικού Κόμματος να διατυπώσει τις απόψεις της απέναντι στην Ε.Ε.

Προτείνει να εγκαταλειφθεί η φιλοσοφία του «ενός μεγέθους που ταιριάζει στα πάντα», ζητεί δίκαιες νομοθεσίες προκειμένου να προληφθεί η έξοδος εταιρειών προς χώρες όπως το Χονγκ Κονγκ, βελτιώσεις στην οδηγία Solvency II και προστασία των πολιτών.

Όπως αναφέρει στην ομιλία της, η είδηση ότι μία από τις παλαιότερες και γνωστότερες ασφαλιστικές του Ηνωμένου Βασιλείου, η **Prudential** –με 160 χρόνια στο ενεργητικό της– σχεδιάζει να μεταναστεύσει στο Χονγκ Κονγκ, προκάλεσε τεράστιο σοκ. Δημιουργεί τεράστιο πλήγμα στο κλάδο και στην εκλογική περιφέρεια του Λονδίνου. Ο λόγος, τονίζει, πίσω από την κίνηση αυτή της Prudential είναι ορισμένες διατάξεις που περιέχονται στο σχέδιο της οδηγίας Solvency II.

Οι προτάσεις της οδηγίας αναγκάζουν τα συνταξιοδοτικά ταμεία να κρατάνε **εκατομμύρια λίρες επιπλέον κεφάλαια,** προκειμένου να μπορούν να αντιμετωπίσουν μια βραχυπρόθεσμη μεταβλητότητα στην αγορά.

Ο επίτροπος, τώρα για την εσωτερική αγορά Michel Barnier σε πρόσφατη ομιλία του στη βρετανική πρωτεύουσα κάλεσε την πόλη του Λονδίνου «να παίξει το ευρωπαϊκό παιχνίδι». Ο ισχυρισμός του επιτρόπου, αναφέρει, καταδεικνύει ότι έχει παρανοήσει την παγκόσμια φύση των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Υπάρχει κίνδυνος ότι οι υπερβολικές κανονιστικές ρυθμίσεις που επιβάλλονται από τις Βρυξέλλες θα οδηγήσουν στη μετεγκατάσταση εταιρειών εκτός συνόρων Ε.Ε.

Και δεν πρόκειται για εταιρείες που βρίσκονται στο Η.Β., αλλά και εταιρείες που βρίσκονται στην ευρωζώνη. Οι κινήσεις αυτές θα αποδυναμώσουν την ανάπτυξη, την αγορά εργασίας σε όλη την Ευρώπη.

Η μεγαλύτερη απειλή αυτή την στιγμή προέρχεται από την προτεινόμενη νομοθεσία από την Ε.Ε. σχετικά με τον φόρο χρηματοπιστωτικών συναλλαγών. Σημειώνεται ότι η σχετική νομοθεσία έχει υποστηριχτεί από Ενώσεις των Βρυξελλών. Η επιβολή αυτή θα έχει δυσανάλογες αρνητικές επιπτώσεις στο Λονδίνο, το οποίο είναι κορυφαίο οικονομικό κέντρο στην Ε.Ε.

Όταν στη Σουηδία, για παράδειγμα, εισήχθη ο φόρος επί των χρηματοπιστωτικών συναλλαγών το 1984, εταιρείες εγκατέλειψαν την Στοκχόλμη. Ο όγκος συναλλαγών μειώθηκε 85% την πρώτη εβδομάδα. Μέχρι το 1986, το 60% του





> Υπάρχει κίνδυνος ότι οι υπερβολικές κανονιστικές ρυθμίσεις που επιβάλλονται από τις Βρυξέλλες θα οδηγήσουν στη μετεγκατάσταση εταιρειών εκτός συνόρων Ε.Ε.

όγκου των συναλλαγών των 11 μεγαλυτέρων μετοχών που διαπραγματεύονταν στο χρηματιστήριο της Στοκχόλμης μεταφέρθηκαν στο Λονδίνο.

Σήμερα, το **Χονγκ Κονγκ** αποτελεί τεράστια πρόκληση για την πόλη του Λονδίνου.

Για να μετριαστούν οι επιπτώσεις του Solvency II και για να μην φύγουν εταιρείες στο εξωτερικό εκτός Ε.Ε, όπως η **Prudential,** θα πρέπει να γίνουν, προτείνει, τροποποιήσεις που θα αναγνωρίζουν τη φύση των επενδυτικών συνταξιοδοτικών προϊόντων. Τα προϊόντα αυτά, όπως ανέφερε προχτές και ο διευθυντής της **Fitch** μιλώντας για τα συνταξιοδοτικά ταμεία, δεν επηρεάζονται από τη μεταβλητότητα των αγορών. Συνεπώς, και οι ασφαλιστικές δεν θα πρέπει να εξοπλίζονται έναντι ανύπαρκτων κινδύνων.

Ο στόχος θα πρέπει να είναι μία ενιαία αγορά που διέπεται από διαφάνεια για τις ασφαλιστικές. Θα πρέπει στην Ε.Ε. να επιδιώξουν να εκλογικεύσουν τον κίνδυνο της μεταβλητότητας των κεφαλαιαγορών και να προστατέψουν τους πολίτες.

Ωστόσο, όπως με τόσους άλλους κανονισμούς, έτσι και η οδηγία Solvency II είναι υπερβολικά περιοριστική, αδικαιολόγητα περίπλοκη και εμποδίζει τους ασφαλιστές από την ανάπτυξη.

Αρα, και η Ε.Ε. θα πρέπει να θέσει τέλος στο μοντέλο «one size» και να βρει νομοθεσίες ευέλικτες και πιο δίκαιες για τον κλάδο.

Η Fitch δείχνει την έξοδο

Η Fitch εκτιμά ότι μπορεί κάποιες εταιρείες να φύγουν από τις χώρες της Ε.Ε. κατά τη διάρκεια της κρίσης στην ευρωζώνη και αυτό θα επηρεάσει τους ασφαλιστές, ωστόσο το πόσο παραμένει άγνωστο, σύμφωνα με τον διευθυντή της Fitch Federico Faccio. Ο ίδιος, παράλληλα, θεωρεί ότι τόσο η κρίση όσο και το Solvency II είναι παράγοντες μεταφοράς εταιρειών από την ευρωζώνη σε τρίτες χώρες.

Σε διάλεξή του στην Παλαιά Βιβλιοθήκη των Lloyds για τις επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης στη ζώνη του ευρώ, ο Faccio υπογράμμισε ότι η συρρίκνωση του ΑΕΠ της Ιταλίας και της Ισπανίας και τα μέτρα λιτότητας που εφαρμόζονται σε άλλες χώρες **δημιουργούν κλίμα απαισιοδοξίας για την πορεία των οικονομικών της ευρωζώνης.**

Σημείωσε, επίσης, ότι η αύξηση πιστωτικού κινδύνου ενδέχεται να προκαλέσει επιπτώσεις στους ασφαλιστές. Ωστόσο, το γεγονός ότι οι ασφαλιστικές κρατούν γενικά περιουσιακά στοιχεία μέχρι τη λήξη τους σημαίνει ότι δεν θα έχουν να αντιμετωπίσουν σοβαρό πρόβλημα από τη μεταβλητότητα των αγορών.

Πάντως, σύμφωνα με τον διευθυντή της Fitch , «η κρίση αποτελεί τη μεγαλύτερη πρόκληση για τους ασφαλιστές ζωής».

Τόνισε, μεταξύ άλλων, ότι «στις πιο δυνατές και ασφαλείς οικονομίες, οι οικονομικές αποδόσεις ακολουθούν πτωτική πορεία. Στη Γερμανία, στο Ηνωμένο Βασίλειο και στις χώρες του Βορρά, τα πολύ χαμηλά επιτόκια έχουν ξεκινήσει να διογκώνουν τους ισολογισμούς».

Οι φόβοι ότι η κρίση μπορεί να μεταδοθεί δεν είναι αβάσιμοι, λέει ο Faccio, καθώς ήδη η κρίση έχει μεταδοθεί σε κάποιες χώρες. Ωστόσο, δύσκολα μπορεί να διευκρινιστεί πόσο πολύ μεγάλη θα είναι η μετάδοση της κρίσης.

Απαντώντας στο αν η κρίση της ευρωζώνης καθίσταται υπεύθυνη για την αλλαγή έδρας της Prudential, θέμα που έγραψε το www.nextdeal.gr, είπε ότι δεν είναι σε θέση να σχολιάσει τη συγκεκριμένη περίπτωση.

Ωστόσο, τόνισε ότι **η κρίση στην ευρωζώνη και το Solvency II αποτελούν σημαντικούς παράγοντες αλλαγής έδρας εταιρειών.**

Τέλος, αναφερόμενος στις παρατηρήσεις που έγιναν από τον πρόεδρο της Ε.Ε. Ρομάνο Πρόντι κατά την έλευση του ενιαίου νομίσματος το 2002, «το ευρώ είναι το νόμισμά σας, είναι τα δικά μας χρήματα», ο Faccio είπε από την πλευρά του ότι το αν είναι το μέλλον, αυτό είναι υπό συζήτηση υπό το φως των τρεχόντων γεγονότων.

> Η μεγαλύτερη απειλή αυτήν τη στιγμή προέρχεται από την προτεινόμενη νομοθεσία από την Ε.Ε. σχετικά με τον φόρο χρηματοπιστωτικών συναλλαγών. Σημειώνεται ότι η σχετική νομοθεσία έχει υποστηριχτεί από Ενώσεις των Βρυξελλών. Η επιβολή αυτή θα έχει δυσανάλογες αρνητικές επιπτώσεις στο Λονδίνο, το οποίο είναι κορυφαίο οικονομικό κέντρο στην Ε.Ε.



Ο CEO της ΑΧΑ κ. Eric Kleijnen

Ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων

Φιλοδοξία ΑΧΑ

αλλάζουμε το μέλλον μας

Η ΑΧΑ Ασφαλιστική διοργάνωσε με μεγάλη επιτυχία το ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων με θέμα «Φιλοδοξία ΑΧΑ - αλλάζουμε το μέλλον μας», στο ξενοδοχείο Ledra Marriott, το Σάββατο 3 Μαρτίου 2012, κατά τη διάρκεια του οποίου πραγματοποιήθηκαν και οι βραβεύσεις των διακεκριμένων στελεχών πωλήσεων. Το θέμα του συνεδρίου ήταν σε πλήρη ευθυγράμμιση με το στρατηγικό πλάνο του ομίλου «Φιλοδοξία ΑΧΑ», το οποίο στηρίζεται σε δύο πυλώνες, την πελατοκεντρικότητα και τη δημιουργία κουλτούρας εμπιστοσύνης και επιτευγμάτων, και σε τρεις προτεραιότητες, την επιλεκτικότητα, την αποδοτικότητα και την επιτάχυνση. Το φετινό μήνυμα αναδείχτηκε



Ερρίκος Μοάτσος, Διευθυντής Λειτουργιών



Κοσμάς Σμπιλής, Διευθυντής Πωλήσεων Agency System



Αδαμάντιος Χατζηστύλης, Διευθυντής Δικτύων Διανομής

μέσα από τον άριστο συντονισμό, την ποιότητα και την εξαιρετική λειτουργία, όπως αυτή των γραναζιών ενός ελβετικού ρολογιού.

Η ΑΧΑ δημιούργησε για την έναρξη του συνεδρίου, με τη βοήθεια του μουσικού συγκροτήματος «ΕΤΣΙ» ένα τραγούδι αποκλειστικά για την εταιρεία, αποδίδοντας με μουσική και στίχους τις αξίες και τον προσανατολισμό της.

Ο κύριος Eric Kleijnen, διευθύνων σύμβουλος, έκανε λόγο για τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο κόσμος τα τελευταία χρόνια, παρουσιάζοντας ταυτόχρονα την απόδοση του ομίλου ΑΧΑ, αλλά και της εταιρείας. Όπως χαρακτηριστικά τόνισε «ο όμιλος είχε ισχυρή απόδοση σε ένα δύσκολο και ασταθές περιβάλλον». Με μια εκτενή αναφορά στα οικονομικά αποτελέσματα τόσο του ομίλου όσο και της ΑΧΑ στην Ελλάδα, ο κ. Kleijnen ανέλυσε τους τρόπους με τους οποίους η εταιρεία θα μπορέσει να αντιμετωπίσει τις δυσκολίες που ανακύπτουν μέσω της «Φιλοδοξίας ΑΧΑ». Πιο συγκεκριμένα, τα μεγέθη της ΑΧΑ στην Ελλάδα διαμορφώθηκαν για το 2011 ως εξής: Στις Γενικές Ασφαλίσεις τα Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα ανήλθαν στα 107 εκατ. ευρώ, ενώ ο Δείκτης Λειτουργίας (Combined Ratio) βελτιώθηκε κατά 3 μονάδες. Στις Ασφαλίσεις Ζωής τα Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα ανήλθαν στα 90 εκατ. ευρώ. Τα μετά φόρων λειτουργικά κέρδη για το 2011 έφτασαν τα 13,8 εκατ. ευρώ. Η παρουσίαση του κ. Kleijnen ολοκληρώθηκε με τα βασικότερα επιτεύγματα της περυσινής χρονιάς καθώς και τις στρατηγικές προτεραιότητες για το νέο έτος.

Στη συνέχεια, ο κύριος Ερρίκος Μοάτσος, διευθυντής Λειτουργιών, αναφέρθηκε στην «Αποδοτικότητα» και συγκεκριμένα στη σημασία της ανάπτυξής της, γεγονός που δίνει τη δυνατότητα στην εταιρεία να παρέχει υπηρεσίες με σταθερή, υψηλού επιπέδου, εγγυημένη εξυπηρέτηση σε προσιτή τιμή. Ο κ. Μοάτσος δήλωσε: «Η ΑΧΑ αυξάνει την αποδοτικότητά της επενδύοντας στην αλλαγή του μοντέλου λειτουργίας, την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού και την παροχή σύγχρονων εργαλείων στους συνεργάτες. Η αποδοτικότητα είναι ένας από του άξονες που διασφαλίζουν ικανοποιημένους πελάτες και υποστηρίζουν την κερδοφόρο ανάπτυξη».

Κατόπιν, ο κύριος Θωμάς Πουφινάς, Offer Director, ανέπτυξε την «Επιλεκτικότητα», την κατεύθυνση της «Φιλοδοξίας ΑΧΑ» που μας επιτρέπει να διαλέξουμε τις προτιμώμενες δραστηριότητες για να προσελκύσουμε τους προτιμώμενους πελάτες, επιτυγχάνοντας με αυτό τον τρόπο τη βελτιστοποίηση της σχέσης απόδοσης - κινδύνου. Πιο συγκεκριμένα, αυτό μπορεί να επιτευχθεί με έντονη δραστηριοποίηση σε προϊόντα, τμήματα πελατών και γεωγραφικές περιοχές που προσθέτουν αξία και συμβάλλουν στην κερδοφορία, με τα κατάλληλα δίκτυα διανομής. Επιπλέον, ο κ. Πουφινάς επισήμανε ότι: «Εστιάζουμε σε τμήματα πελατών στρατηγικής σημασίας για την ανάπτυξή μας, που συνεισφέρουν στην κερδοφορία μας, όπως τη Μεσαία Τάξη, τις Νέες Οικογένειες και τους Επιχειρη-



Δρ Κωνσταντίνος Μουρούτης
Φυσίατρος - Νευροβιοεπιστήμων



Εστιάζουμε σε προϊόντα στη Υγεία, το Αυτοκίνητο, την Προστασία και την Περιουσία (Κατοικία, Επιχείρηση). Βελτιστοποιούμε έτσι την κατανομή κεφαλαίου, διασφαλίζουμε τις απαιτήσεις φερεγγυότητας (Solvency) και αυξάνουμε την προστιθέμενη αξία των νέων εργασιών

Βασίλειος Μουντάκης
Περιφερειακός Διευθυντής

ματίες. Προχωρούμε σε προσεκτική επιλογή των εργασιών, στη βελτίωση του μείγματος εργασιών, εστιάζουμε σε προϊόντα που απευθύνονται στις ανάγκες των πελατών, συνεισφέρουν στην ανάπτυξη των συνεργατών και προσθέτουν αξία. Αυτά είναι η Υγεία, το Αυτοκίνητο, η Προστασία και η Περιουσία (Κατοικία, Επιχείρηση). Βελτιστοποιούμε έτσι την κατανομή κεφαλαίου, διασφαλίζουμε τις απαιτήσεις φερεγγυότητας (Solvency) και αυξάνουμε την προστιθέμενη αξία των νέων εργασιών».

Η αναφορά στην προτεραιότητα «Επιτάχυνση», πραγματοποιήθηκε από τον κύριο Διαμαντή Χατζηστύλη, διευθυντή Δικτύων Διανομής. Συγκεκριμένα, δήλωσε ότι: «οι συνθήκες όπως έχουν διαμορφωθεί στην αγορά οδηγούν σε ραγδαίες αλλαγές στην ασφαλιστική μας βιομηχανία. Οι αλλαγές αυτές είναι ευκαιρίες ανάπτυξης για τις εταιρείες που θα ανταποκριθούν πετυχημένα στις απαιτήσεις των πελατών για προσιτή τιμή στα σημερινά οικονομικά δεδομένα, απλούς όρους και εγγυημένες υπηρεσίες. Η εταιρεία μας στοχεύει στην επιτάχυνση της ανάπτυξής της στον χώρο του αυτοκινήτου, της υγείας μέσω των νέων προγραμμάτων Medisuν και της προστασίας. Είμαστε ισχυρά τοποθετημένοι μέσω της πολυκάναλης διανομής και στοχεύουμε στην ενδυνάμωση και ανάπτυξη του δικτύου agency με άξονα τα προαναφερθέντα προϊόντα, την περαιτέρω ανάπτυξη των συνεργασιών μας με πράκτορες και την ανάπτυξη της συνεργασίας πέρα από το αυτοκίνητο, στην υγεία, όπως και την αξιοποίηση της στρατηγικής μας συνεργασίας με την Alpha Bank, μέσω της συμμετοχής της στη διανομή προγραμμάτων αυτοκινήτου και υγείας. Η πολυκαναλικότητά μας διασφαλίζει την παρουσία μας σε πάνω από 1.000 σημεία πώλησης σε όλην τη χώρα, την ενδυνάμωση των δικτύων μέσω ηλεκτρονικών πλατφορμών υποστήριξης και συναλλαγών, την απλοποίηση των προϊόντων και διαδικασιών, καθώς και την αυτοματοποίηση των λειτουργιών, γεγονός που μας δίνει τη δυνατότητα να προσφέρουμε τις απαραίτητες ασφαλιστικές υπηρεσίες στους πελάτες μας, διασφαλίζοντας υψηλό βαθμό ικανοποίησης. Νιώθουμε οικονομικά βέβαιοι ως μέλη του 1ου ασφαλιστικού ομίλου παγκοσμίως».

Θωμάς Πουφινάς
Offer Director



Περικλής Φαραός, Agency Manager



Βασίλειος Πικέας, 1ος Βοηθός Συντονιστή σε Νέα Παραγωγή Ασφαλειών Ζωής



Νικόλαος Αναστασόπουλος
1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων



Δημήτριος Κότσυφας, Ασφαλιστικός Σύμβουλος



Γρηγόριος Πατρίκιος, Ασφαλιστικός Σύμβουλος

Τέλος, ο κύριος Κοσμάς Σμπιλής, διευθυντής Πωλήσεων Agency System, στην ομιλία του εξήγησε ότι: «Πρωταρχικό μας μέλημα είναι η δημιουργία αξίας αυξάνοντας τα παραγωγικά μας όρια, δίνοντας έμφαση στην ουσία της δουλειάς μας, που είναι η προστασία των πελατών μας. Θεωρούμε ότι τώρα είναι η δική μας ευκαιρία να καλύψουμε το κενό που έχει δημιουργηθεί στο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης, δίνοντας λύση στους πελάτες μας σε κάθε στάδιο της ζωής τους. Στόχος μας είναι να γίνουμε το πιο γρήγορα αναπτυσσόμενο αποκλειστικό δίκτυο της αγοράς, εκπροσωπώντας τη No 1 ασφαλιστική εταιρεία στον κόσμο, όταν καθημερινή φροντίδα όλων μας είναι το πώς θα προσφέρουμε ποιοτικότερες και καλύτερες υπηρεσίες στους πελάτες μας». Η ομιλία του κύριου Σμπιλή πλαισιώθηκε με τις παρουσιάσεις δύο διακεκριμένων ασφαλιστών, του κ. Περικλή Φαραό και του κ. Δημήτρη Κότσυφα, οι οποίοι μοιράστηκαν με τη δική τους φωνή την εμπειρία τους και πρακτικές για επιτυχία και αποτέλεσμα στη δουλειά τους.

Φέτος, η εταιρεία θέλησε να επικοινωνήσει τα μηνύματά της με ένα ξεχωριστό τρόπο, προσκαλώντας μια ιδιαίτερη προσωπικότητα από τον χώρο της επιστήμης. Ο δρ Κωνσταντίνος Μουρούτης, Φυσίατρος - Νευροβιοεπιστήμονας, χρησιμοποίησε αποτελέσματα και μεθόδους ιατρικής μεταδίδοντας με ένα μοναδικό τρόπο το μήνυμα για προσήλωση στους στόχους και συλλογική προσπάθεια, δηλώνοντας «Μην πάτε μόνοι! Τρέξτε μαζί με άλλους!»

Το συνέδριο ολοκληρώθηκε με cocktail, κατά τη διάρκεια του οποίου συνεργάτες του Δικτύου Agency και προσωπικό είχαν την ευκαιρία να μοιραστούν ευχάριστες στιγμές και να ανταλλάξουν όλοι μαζί σκέψεις και συναισθήματα με τον απόηχο του συνεδρίου. Την επιμέλεια της οργάνωσης είχε αναλάβει, μαζί με την AXA, η Orama New Age Productions S.A.

Σχετικά με τον Όμιλο AXA

Ο όμιλος AXA είναι παγκόσμιος ηγέτης στη χρηματοοικονομική προστασία, εξυπηρετώντας 101 εκατ. πελάτες. Για το έτος 2011, τα έσοδα ανήλθαν σε 86,1 δισ. ευρώ και τα καθαρά κέρδη προ εκτάκτων κερδών επενδύσεων σε 3,9 δισ. ευρώ. Στις 31 Δεκεμβρίου 2011, η AXA είχε 1,079 δισ. ευρώ κεφάλαια υπό διαχείριση.

Η κοινή μετοχή της AXA είναι εισηγμένη και διαπραγματεύεται με το σύμβολο της AXA στο Χρηματιστήριο του Παρισιού. Ο όμιλος AXA συμπεριλαμβάνεται στους κύριους διεθνείς δείκτες βιώσιμης ανάπτυξης, όπως ο Dow Jones Sustainability Index (DJSI) και ο FTSE4GOOD.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Με στρατηγική αειφορίας στην κρίση

ΜΕ ΚΕΡΔΗ Η ACHMEA

Ο μητρικός όμιλος της Interamerican πέτυχε τακτικά κέρδη προ φόρων 51 εκατ. ευρώ, με τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα να παραμένουν σταθερά στα 20 δισ. ευρώ, κυρίως λόγω των πολύ καλών επιδόσεων στα αποτελέσματα των κλάδων ζημιών - ατυχημάτων και υγείας, δεδομένου ότι στα αποτελέσματα του κλάδου ζωής υπήρξε αντίκτυπος από τις απομειώσεις επενδύσεων και τις εξελίξεις στις χρηματοπιστωτικές αγορές. Να σημειωθεί ότι η Achmea συμπεριέλαβε στα αποτελέσματα του 2011 την εθελοντική συμμετοχή της Interamerican στο PSI. Ο δείκτης φερεγγυότητας της Achmea παραμένει πολύ υψηλός, στο 204%

Καθαρά κέρδη 47 εκατ. ευρώ κατέγραψε Interamerican το 2011, χρονιά κατά την οποία η ασφαλιστική αγορά αισθάνθηκε έντονα στα μεγέθη της τις συνέπειες της οικονομικής ύφεσης. Όπως αναφέρει η εταιρεία, ο όμιλος έκλεισε τη χρονιά εισφέροντας στην Achmea κέρδη μετά από φόρους 47 εκατ. ευρώ και υπερβαίνοντας, έτσι, κατά 77% τις προβλέψεις του, κυρίως λόγω των καλύτερων αποτελεσμάτων παραγωγής που πέτυχε σε όλους τους κλάδους των δραστηριοτήτων του. Σημειώνεται ότι στα καθαρά κέρδη, που αντανακλούν τη λειτουργική και παραγωγική ευρωστία της εταιρείας, συμπεριλαμβάνοντας τακτικά και έκτακτα κέρδη, δεν υπολογίζεται η απομείωση των ελληνικών ομολόγων λόγω της εθελούσιας συμμετοχής της στο PSI για τη στήριξη της οικονομίας της χώρας μας, που ήταν της τάξεως των 114 εκατ. και έφτασε, με λοιπές απομειώσεις από επενδύσεις και ακίνητα, στα 132 εκατ. ευρώ. Επίσης, η Interamerican πέτυχε κατά το 2011 να μειώσει περαιτέρω τις λειτουργικές δαπάνες της, στα 93,4 εκατ. ευρώ, μείωση 7,3% σε σχέση με το 2010.



Τα συνολικά μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα έφτασαν τα 468,5 εκατ. ευρώ, 1% πάνω από τον στόχο. Σε σχέση με το 2010, ενώ η ασφαλιστική αγορά κατέγραψε στο σύνολό της μείωση 6,8%, η Interamerican περιόρισε την υποχώρηση των ασφαλίστρων μόλις στο 3,6%. Ειδικότερα, τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα των γενικών ασφαλειών ανήλθαν σε 232,7 εκατ., αυξημένα κατά 7,5% έναντι του 2010 (216,5 εκατ.), ενώ στις ασφάλειες ζωής έφτασαν τα 127,8 εκατ., συμπεριλαμβανομένων και των επενδυτικών συμβολαίων, και στις ασφάλειες υγείας τα 108 εκατ. Η νέα παραγωγή ζωής και υγείας μαζί έφτασε τα 50,5 εκατ., κινούμενη στα επίπεδα του 2010 και υπερβαίνοντας τον ετήσιο στόχο κατά 47,8%. Είναι χαρακτηριστικό ότι οι κλάδοι ζωής και υγείας στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς μειώθηκαν πέρυσι κατά 7,7%.

Πιο αναλυτικά ως προς τις δραστηριότητες, στις γενικές ασφάλειες υπήρξε μια ισορροπημένη διασπορά πωλήσεων στα κανάλια διανομής, με διακριτή την ιδιαίτερη δυναμική του πρακτορειακού δικτύου και των απευθείας πωλήσεων. Στον κλάδο ζωής και υγείας, οι αυξημένες πωλήσεις unit linked προϊόντων και προγραμμάτων υγείας αντιστάθμισαν τις απώλειες από ακυρώσεις, με τη μεγαλύτερη εισφορά σε νέα παραγωγή, μεταξύ των καναλιών διανομής, από το εταιρικό δίκτυο πωλήσεων. Επισημαίνεται η σημαντική βελτίωση του combined ratio στους κλάδους γενικών ασφαλειών και υγείας, που έχει μειωθεί στο 96% και 69,2% αντιστοίχως, κυρίως χάρη στη βελτίωση της διαχείρισης ζημιών. «Σε αυτή την περίοδο της απόλυτης αβεβαιότητας, επιτυγχάνουμε την απόλυτη θωράκιση της κεφαλαιακής επάρκειας της Interamerican, εφαρμόζουμε σύγχρονο μοντέλο εταιρικής διακυβέρνησης και δημιουργούμε συστήματα παροχής και διαχείρισης προϊόντων και υπηρεσιών που δεν αντιγράφονται, με καινοτομίες –back to front, e-services, διανομή, συνεργασίες κ.λπ.– που παρέχουν στον καταναλωτή ό,τι έχει ανάγκη σε υψηλή ποιότητα και προσιτό κόστος», τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου κ. Γιώργος Κώτσαλος.

«Όλα αυτά, σε συνδυασμό με τη σταθερή υποστήριξη των ισχυρών μετόχων μας, δίνουν στην Interamerican σημαντικό προβάδισμα στην αγορά και προοπτική αειφορίας», πρόσθεσε ο κ. Κώτσαλος. Από την πλευρά του, ο πρόεδρος της εταιρείας, κ. David Sanderse, ανέφερε μεταξύ άλλων ότι «η Achmea είναι απολύτως δεσμευμένη έναντι των αναγκών πελατών και εργαζομένων στην Ελλάδα και την υπολογίζει, μέσω της παρουσίας της Interamerican, ως μία από τις μακροπρόθεσμα αναπτυσσόμενες ασφαλιστικές αγορές για τις δραστηριότητές της εκτός Ολλανδίας».



Το επιχειρησιακό σχέδιο

Το επιχειρησιακό σχέδιο προτάσσει την εφαρμογή ενός προγράμματος επαναλαμβανόμενης κερδοφορίας, με εστίαση στις σύγχρονες ασφαλιστικές ανάγκες της κοινωνίας, μέσω προγραμμάτων και υπηρεσιών που τυποποιούνται και απλοποιούνται, με πολιτική πολυκαναλικής διανομής που αυξάνει τις επιλογές του καταναλωτή, σημαντικές επενδύσεις σε τεχνολογία, όπου έχουν επενδυθεί ήδη 6 εκατ. ευρώ και προβλέπονται άλλα 18 εκατ. στο σχέδιο τριετίας 2012-2014 και, ακόμη, με την εισαγωγή νέων αποτελεσματικών εφαρμογών διαχείρισης. Επίσης, η Interamerican επενδύει κατά προτεραιότητα στην ανάπτυξη ανθρώπινων πόρων.



Ο Γ. Μαυρέλης και ο Γ. Βελιώτης, κατά τη συνέντευξη Τύπου στη Λάρισα

Υπέγραψε συμβάσεις με 60 κρατικά νοσοκομεία

INTERAMERICAN PART OF ACHMEA

Οι εξελίξεις στην κοινωνική ασφάλιση

- Έναρξη του ΕΟΠΥΥ με αρκετά προβλήματα.
- Περικοπή της κρατικής χρηματοδότησης από 1,4% στο 0,6% του ΑΕΠ για το 2012.
- Μείωση των ασφαλιστικών εισφορών λόγω αύξησης της ανεργίας και διακοπής λειτουργίας επιχειρήσεων.
- Σημαντικές ελλείψεις ιατρών.
- Όριο 50 επισκέψεων την εβδομάδα, για κάθε γιατρό του ΕΟΠΥΥ.
- Συμμετοχή 15% στα συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα.
- Δίδεται δυνατότητα και σε γιατρούς εκτός ΕΟΠΥΥ να συνταγογραφούν έως ένα όριο.
- Οι αλλαγές εστιάζουν στην εξοικονόμηση πόρων, όχι την βελτίωση της λειτουργίας.

Συμβάσεις με 60 νοσοκομεία σε όλη τη χώρα για 556 κλίνες (122 σε μονόκλινα δωμάτια, 402 σε δίκλινα) έχει υπογράψει η Interamerican, χωρίς όμως μέχρι στιγμής σημαντικά αποτελέσματα, είτε για το Δημόσιο είτε για την εταιρεία και τους ασφαλισμένους της.

Το στοιχείο αυτό παρουσίασε ο κ. Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ζωής και Υγείας της Interamerican, καταθέτοντας τις απόψεις του για τις εξελίξεις στον χώρο και τις επιπτώσεις της κρίσης στο δημόσιο σύστημα υγείας. Ο κ. Βελιώτης, στο πλαίσιο δύο εκδηλώσεων που πραγματοποίησε η Interamerican σε Καρδίτσα και Λάρισα, αναφέρθηκε στη συνεργασία με τα κρατικά νοσοκομεία και σημείωσε ακόμη ότι στη Θεσσαλία η εταιρεία συνεργάζεται με 3 νοσοκομεία (2 στην Λάρισα και 1 στον Βόλο), με 6 μονόκλινα και 18 δίκλινα κρεβάτια.

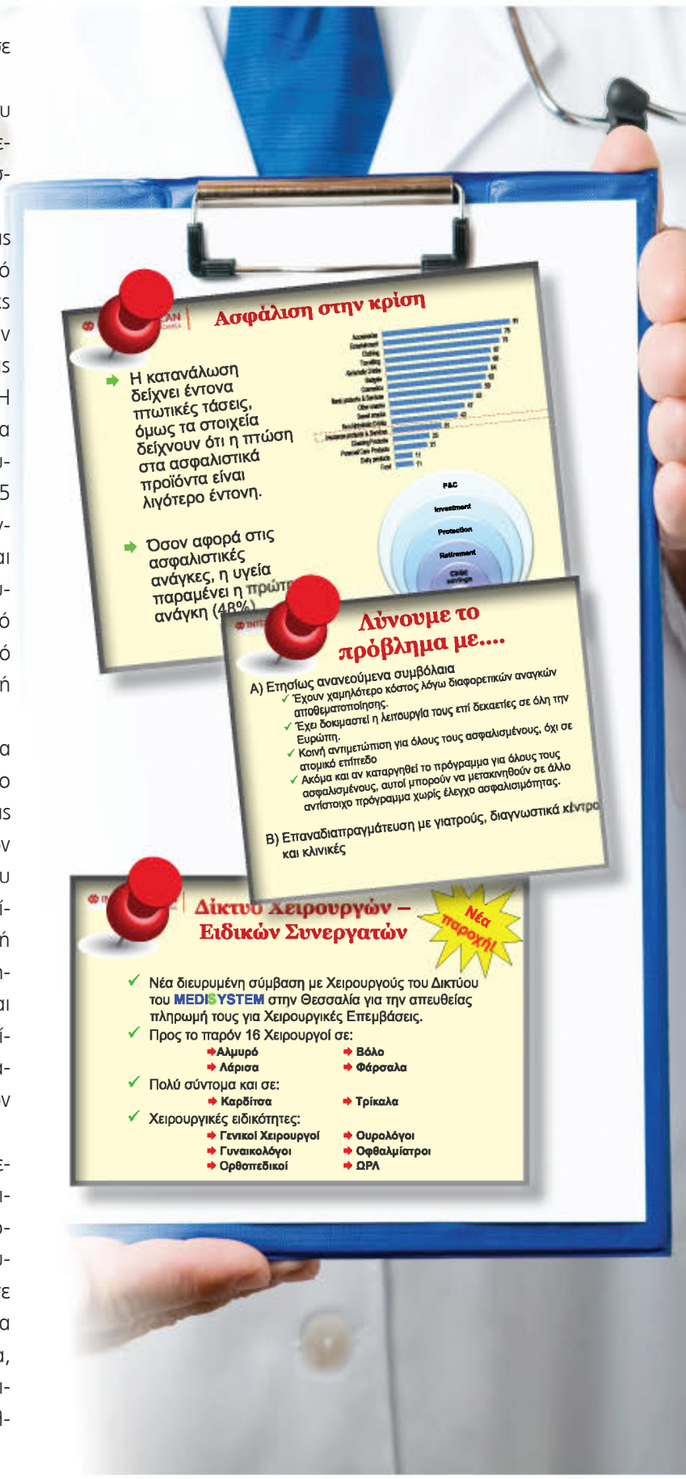
Τα αποτελέσματα, βέβαια, δεν είναι σημαντικά, όπως τόνισε ο κ. Βελιώτης.

Παράλληλα, αναφέρθηκε στις λύσεις ασφάλισης υγείας που προκρίνει η Interamerican, όπως είναι τα ετησίως ανανεούμενα συμβόλαια ασφάλισης, τα οποία χαρακτηρίζονται ως περισσότερο ευέλικτα και οικονομικότερα, από τον ίδιο.

Ο κ. Βελιώτης παρουσίασε τα αποτελέσματα της εμπειρίας της εταιρείας από τη διαχείριση περιστατικών υγείας –50% από αυτά αφορούν χειρουργεία–, που τη στρέφουν σε ιδιαίτερες επιλογές και συνεργασίες, όπως αυτή με το δίκτυο ειδικών συνεργατών-χειρουργών, οι οποίοι πληρώνονται απευθείας από την Interamerican, προς όφελος του ασφαλισμένου. Η εταιρεία έχει επιτύχει το 81% των αποζημιώσεων υγείας να εκδίδονται σε χρόνο μικρότερο των 10 ημερών, ενώ έχει αυξήσει το όριο ηλικίας για ασφάλιση υγείας από τα 60 στα 65 έτη. Η εταιρεία και στις δύο εκδηλώσεις παρουσίασε τις σύγχρονες προτάσεις της στην ασφάλιση υγείας, περιουσίας και στην προστασία του εισοδήματος, με κριτήριο τις διαμορφούμενες ανάγκες των πολιτών και στην περιφέρεια, σε συνδυασμό με τις δραματικές αλλαγές που συντελούνται στο οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον, και ειδικότερα στην κοινωνική ασφάλιση.

Παράλληλα, ολοκλήρωσε και παρουσίασε τη συμφωνία συνεργασίας που συνήψε με το ΙΑΣΩ Θεσσαλίας, στο πλαίσιο της ανάπτυξης του δικτύου υγείας Medisystem, καλύπτοντας έτσι την ανάγκη νοσηλευτικής υποστήριξης των ασφαλισμένων της στη Θεσσαλία και στους όμορους νομούς. Η εταιρεία, που το 2011 είχε πάνω από 11 εκατ. ευρώ σε παραγωγή ασφαλίστρων στην περιοχή της Θεσσαλίας, διαθέτει σήμερα τοπική παρουσία με 4 γραφεία πωλήσεων, 3 σταθμούς οδικής βοήθειας με 12 οχήματα και ένα ασθενοφόρο, ενώ συνεργάζεται με 94 ασφαλιστικούς συμβούλους και 24 πράκτορες και μεσίτες. Στον τομέα της υγείας έχει τοπικές συνεργασίες με 26 διαγνωστικά κέντρα και 113 συμβεβλημένους ιατρούς διάφορων ειδικοτήτων.

Όπως τόνισε ο κ. Γ. Μαυρέλης, γενικός διευθυντής πωλήσεων και marketing, η Interamerican κινείται αντίθετα στη γενικότερη πτωτική πορεία της αγοράς, τυποποιώντας και απλοποιώντας ασφαλιστικά προγράμματα και διαδικασίες. Επενδύοντας συνεχώς στην ανάπτυξη των δικτύων διανομής και σε εφαρμογές της σύγχρονης τεχνολογίας, η εταιρεία διατηρεί τα επίπεδα νέας παραγωγής εργασιών υψηλά και, ταυτόχρονα, προσαρμόζεται με άριστη ανταπόκριση στις επιταγές του πλαισίου της κοινοτικής οδηγίας για τη φερεγγυότητα, που θα αλλάξει τον χάρτη και της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.



INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Κορυφαίος μάνατζερ
ο Γιώργος Κώτσαλος

Αισιόδοξο μήνυμα ότι στην ιδιωτική ασφάλιση υπάρχουν πρόσωπα δεδομένης σοβαρότητας και ικανοτήτων, που αναγνωρίζονται στο σύνολο του επιχειρείν στη χώρα μας,αποτελεί η ανάδειξη του Γιώργου Κώτσαλου, διευθύνοντος συμβούλου του ομίλου Interamerican και προέδρου της ΕΑΕΕ, σε μάνατζερ της χρονιάς 2011 από την Ελληνική Εταιρεία Διοικήσεων Επιχειρήσεων.

Ο Γιώργος Κώτσαλος κρίθηκε, κυρίως, για το εξαιρετικό διοικητικό έργο που συντελέστηκε στην Interamerican πέρυσι, σε συνέχεια μιας οργανωμένης και πρωτοπόρου για την ελληνική ασφαλιστική πραγματικότητα διοίκησης της εταιρείας κατά τα τελευταία χρόνια. Και όπως τόνισε με σεμνότητα ο ίδιος κατά την ομιλία του στην απονομή του βραβείου, δεν είναι μόνος στη διοίκηση της inetramerican αλλά έχει μαζί του μια ομάδα ικανότατων διοικητικών στελεχών και ένα «στρατό» εργαζομένων με υψηλή εταιρική κουλτούρα και απόδοση.



Ο «Manager of the Year 2011» Γιώργος Κώτσαλος παραλαμβάνει το βραβείο από τον τέως πρόεδρο της Βουλής κ. Σιούφα. Στο μέσον, ο πρόεδρος της ΕΕΔΕ κ. Λαμπρινόπουλος

Το Βραβείο Manager of the Year απονέμεται σε πρόεδρο, Διευθύνοντα Σύμβουλο ή Γενικό Διευθυντή Εταιρείας ή Οργανισμού, που έχει την έδρα του και δραστηριοποιείται στην Ελλάδα, ανεξαρτήτως μεγέθους, κλάδου, ιδιωτικού ή δημόσιου τομέα. Η ΕΕΔΕ οδηγήθηκε στην εκλογή του Γιώργου Κώτσαλου για την κορυφαία διάκριση ακολουθώντας σχολαστικά αδιάβλητες διαδικασίες. Μετά από προτάσεις – ψηφοφορία του μεγάλου πλήθους των μελών της, προκρίθηκαν οι 10 καλύτεροι managers, που στη συνέχεια αξιολογήθηκαν από επιτροπή απαρτιζόμενη από έγκριτα πρόσωπα κυρίως και μέλη της διοίκησης της ΕΕΔΕ.. Ο Ντίνος Λαμπρινόπουλος, Πρόεδρος της ΕΕΔΕ, υπογράμμισε ότι οι υποψηφιότητες φέτος ξεπέρασαν κάθε προηγούμενο, φθάνοντας τις 101.



Ποιος είναι ο Γιώργος Κώτσαλος

Γεννήθηκε το 1951 στην Αθήνα. Είναι διευθύνων σύμβουλος του ομίλου INTERAMERICAN, από το 2004 και εντεύθεν. Είναι πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών από τον Νοέμβριο 2010. Έχει διατελέσει πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) και κατά τη διετία 2003-2005. Η θητεία του τότε συνδέθηκε με την προώθηση σημαντικών πρωτοβουλιών του θεσμικού φορέα για την ασφαλιστική αγορά του τόπου μας. Μεταξύ άλλων, είχε υποστηρίξει θερμά τη σύσταση νέας εποπτικής αρχής που οδήγησε στον νόμο 3229/2004, τη θεσμοθέτηση επιτροπής στην Ένωση για το περιβάλλον, την ανάπτυξη της εξωστρέφειας της Ένωσης, τη δημιουργία σχέσεων με τις οργανώσεις καταναλωτών, τη συνεργασία της Ένωσης με Πανεπιστήμια, την εισαγωγή στην αγορά τιμής για «παράταση εγγυήσεων» κ.ά. Ακόμη, εισήγαγε την ιδέα της διοργάνωσης του διεθνούς ασφαλιστικού και αντασφαλιστικού συνεδρίου της Ύδρας, της επιτροπής του οποίου προεδρεύει επί 14 χρόνια. Σήμερα προϊσταται της προσπάθειας για την ενίσχυση της αξιοπιστίας της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Επίσης, έχει εκπροσωπήσει στις διεθνείς σχέσεις την ΕΑΕΕ και έχει διατελέσει αντιπρόεδρος του Δ.Σ. του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών. Είναι ιδρυτικό μέλος του Τομέα ηγεσίας της ΕΕΔΕ, μέλος του Δ.Σ. της Ecumenica – ΜΚΟ του Πατριαρχείου Κωνσταντινουπόλεως, μέλος του Γενικού Συμβουλίου του ΣΕΒ (Σύνδεσμος Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών), μέλος του Συνδέσμου Α.Ε. & Ε.Π.Ε., μέλος του Ελληνο-Ολλανδικού Επιμελητηρίου και ιδρυτικό μέλος του Eye Foundation. Έχει διατελέσει μέλος του Δ.Σ. της CEA (Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ασφαλειών) και της εταιρείας Eureko Sigorta (Τουρκία) που ανήκει στην ACHMEA, μητρική εταιρεία της INTERAMERICAN, ενώ διετέλεσε μέλος και του Δ.Σ. της βελγικής εταιρείας AVERO.

Σπούδασε Business Studies στο London School of Foreign Trade και είναι κάτοχος του Associateship Diploma από το Chartered Insurance Institute.

Στην ασφαλιστική βιομηχανία εισήλθε το 1976, έχοντας διατελέσει διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής ασφαλιστικών επιχειρήσεων για περισσότερα από 20 χρόνια.

Είναι έγγαμος και έχει δύο παιδιά. Ομιλεί άπταιστα τα αγγλικά και επαρκώς τα γαλλικά.



"οδηγός"
στα κρύσταλλα
αυτοκινήτου

800 11 777 999
από σταθερό χωρίς χρέωση

210 559 3976
2310 798 770
από κινητό

Μέλος του πολυεθνικού
ομίλου SAINT-GOBAIN

- Τοποθετούμε **μόνο αυθεντικά κρύσταλλα αυτοκινήτων,** από τους **μεγαλύτερους κατασκευαστές κρυστάλλων στον κόσμο.**
- Προσφέρουμε **υψηλό επίπεδο εργασιών** χάρη στην **πολυετή εμπειρία** του **εξειδικευμένου προσωπικού** μας.
- **Διαθέτουμε το μεγαλύτερο δίκτυο σταθμών αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου στην Ελλάδα.**
- Προσφέρουμε **γραπτή πιστοποίηση της γνησιότητας** των κρυστάλλων και **εγγύηση εργασίας εφ'όρου ζωής**.
- **Συνεργαζόμαστε με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα.**

GLASSDRIVE®
Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

Allianz

Αξιόπιστες λύσεις με δίκαιη τιμολόγηση για 325.000 ασφαλισμένους



Η Allianz Ελλάδος κέρδισε μερίδια σε μια αγορά που κινήθηκε έντονα πτωτικά, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της εταιρείας, κ. Πέτρος Παπανικολάου

Λειτουργική κερδοφορία 18,5 εκατ. ευρώ σημείωσε η Allianz Ελλάδος το 2011, παρά την κρίση, ενώ παράλληλα διατήρησε σχεδόν αλώβητο τον κύκλο εργασιών της, στα 233,6 εκατ. ευρώ, και κέρδισε μερίδια σε μια αγορά που κινήθηκε έντονα πτωτικά. Ειδικότερα, και με βάση τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, το 2011 ο κύκλος εργασιών της Allianz Ελλάδος μειώθηκε οριακά κατά 1,2% έναντι του 2010, όταν στο σύνολό της η αγορά κατέγραψε πτώση 6,8%, η λειτουργική κερδοφορία χάρη στον εξορθολογισμό των λειτουργικών εξόδων και την καλή διαχείριση των ζημιών μειώθηκε μόλις κατά 4,6%, ενώ η μετά φόρων κερδοφορία της εταιρείας, προ των προβλέψεων για απομείωση αξίας ομολόγων, διαμορφώθηκε στα 13,2 εκατ. Ευρώ, από 9,4 εκατ. ευρώ το 2010.

Σε ό,τι αφορά την παραγωγή του 2011, οι γενικές ασφαλίσεις της Allianz Ελλάδος σημείωσαν αύξηση 4,4%, με τα έσοδα να ανέρχονται στα 121,3 εκατ. ευρώ. Πέρυσι, βασικός μοχλός ανάπτυξης αποτέλεσε ο κλάδος αυτοκινήτου, ο οποίος κατέγραψε άνοδο 10,1% σε σύγκριση με το 2010. Η λειτουργική κερδοφορία των γενικών ασφαλίσεων σημείωσε οριακή μείωση κατά 0,9% και διαμορφώθηκε στα 15,3 εκατ. ευρώ.

Η δίκαιη τιμολογιακή πολιτική της Allianz Ελλάδος, σε συνδυασμό με την καλή διαχείριση του κόστους, είχαν ως αποτέλεσμα τη διαμόρφωση του δείκτη Combined Ratio στο 90%. Ο δείκτης ζημιών έκλεισε για το 2011 στο 53,1% και ο δείκτης εξόδων στο 31,2%. Στον κλάδο αυτοκινήτου, ο δείκτης ζημιών μειώθηκε στο 57,5%, από 61,3% το 2010, ενώ η συνολική Αποθεματοποίηση ανήλθε πέρυσι στο 163,1% των δεδουλευμένων ασφαλίστρων.

Σε ό,τι αφορά την παραγωγή στις ασφαλίσεις ζωής, που σε επίπεδο συνολικής αγοράς και σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος το 2011 συρρικνώθηκε κατά 7,7%, για την Allianz Ελλάδος η πτώση περιορίστηκε στο 6%, με τα έσοδά της να διαμορφώνονται στα 108,8 εκατ. ευρώ, επηρεασμένα κυρίως από τη μειωμένη ζήτηση για προϊόντα Unit-Linked. Η παραγωγή ωστόσο ενισχύθηκε από τη σημαντική αύξηση των πωλήσεων στα συνταξιοδοτικά προγράμματα, ενώ η Allianz Ελλάδος πέτυχε και το 2011 λειτουργική κερδοφορία στον κλάδο, η οποία διαμορφώθηκε στα 3,1 εκατ. ευρώ, μειωμένη κατά 16,4% έναντι του 2010.

Σχολιάζοντας την πορεία της εταιρείας κατά το 2011, ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, στάθηκε ιδιαίτερα στη συμμετοχή του ομίλου Allianz και της Allianz Ελλάδος στο πρόγραμμα εθελοντικής ανταλλαγής Ομολόγων Ελληνικού Δημοσίου, μέσω της οποίας, όπως υπογράμμισε, «ο όμιλος στήριξε έμπρακτα τις προσπάθειες αναδιάρθρωσης του ελληνικού χρέους και ανόρθωσης της εθνικής Οικονομίας».

Αναφερόμενος στην πορεία της ασφαλιστικής αγοράς, ο κ. Παπανικολάου δήλωσε ότι, «παθογένειες του παρελθόντος, κυρίως στον κλάδο αυτοκινήτων, έχουν επανεμφανισθεί αργά, αλλά σταθερά, την τελευταία περίοδο, και ο ρόλος της Τράπεζας της Ελλάδος είναι καθοριστικός, προκειμένου να διασφαλισθεί η ομαλή μετάβαση της αγοράς μας στην επόμενη ημέρα, με εταιρείες που ο Έλληνας καταναλωτής θα εμπιστεύεται. Σε κάθε περίπτωση, η αγορά δεν πρέπει να αφεθεί στην τύχη της, ώστε να μην χάσει την ευκαιρία ανάκτησης της εμπιστοσύνης του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης, που η σημερινή συγκυρία προσφέρει», σημείωσε ο κ. Παπανικολάου.

Τέλος, για την πορεία της Allianz Ελλάδος, επεσήμανε ότι «μέσα σε ένα δύσκολο περιβάλλον, οι πελάτες μάς εμπιστεύονται, τόσο στις ασφαλίσεις αυτοκινήτου και υγείας, όσο και στα συνταξιοδοτικά προγράμματα. Προσφέρουμε αξιόπιστες λύσεις, πρωτοποριακά προϊόντα, δίκαιη τιμολόγηση και ποιοτική εξυπηρέτηση σε 325.000 συνανθρώπους μας που επέλεξαν την Allianz για τις ασφαλιστικές τους ανάγκες. Κερδίζουμε μερίδιο αγοράς στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων, αλλά και στον κλάδο Ζωής. Η Allianz, με ιστορία άνω των 120 ετών, και παρουσία στην Ελλάδα πάνω από 20 χρόνια, συνεχίζει να παραμένει δυνατή εν μέσω αντίξοων οικονομικών συνθηκών», υπογράμμισε ο κ. Παπανικολάου.



Χορηγός στο Alsouma Allianz

Συνεχίζεται για έκτη χρονιά η επιτυχημένη σύμπλευση της Allianz Ελλάδος και του ιστιοπλοϊκού σκάφους Alsouma Allianz, για το οποίο το 2011 ήταν μία από τις πιο επιτυχημένες χρονιές. Το σκάφος κατέλαβε την πρώτη θέση στο ranking list της Ιστιοπλοϊκής Ομοσπονδίας για σκάφη κατηγορίας ORC για το 2011, ανάμεσα σε 105 συμμετοχές. Αναλυτικότερα και αναφορικά με τους σημαντικότερους αγώνες του 2011, το Alsouma Allianz κατέκτησε την 6η θέση της γενικής κατάταξης στο «Κύπελλο Βορείου Αιγαίου του ΝΟΑΘ», την 5η θέση στο «Πανελλήνιο Πρωτάθλημα ORC i» και στο «Aegean Regatta», ενώ η χρονιά έκλεισε με την 3η θέση στο «Χειμερινό Κύπελλο ΝΟΕ».

All For 1 Economy, η λύση για την ασφάλιση αυτοκινήτου



Άγγελος Πολίτης

Το All For 1 Economy προσθέτει η Allianz Ελλάδος στις σύγχρονες λύσεις της για την ασφάλιση αυτοκινήτου, επιβεβαιώνοντας ότι ο κλάδος συνεχίζει να αποτελεί μία από τις βασικές προτεραιότητές της και για το 2012. Το All For 1 Economy απευθύνεται σε πελάτες που αναζητούν μία οικονομικότερη επιλογή ασφάλισης για το αυτοκίνητό τους και επιθυμούν ταυτόχρονα την αξία και την αξιοπιστία που παρέχει η Allianz ως ο παγκόσμιος ασφαλιστικός φορέας για την ικανοποίηση των αναγκών τους. Χαρακτηριστικό παράδειγμα των καινοτόμων σχεδιασμών της Allianz Ελλάδος στον κλάδο αυτοκινήτου είναι ο οδηγός ασφάλισης, που με κύρια χαρακτηριστικά τη δομημένη και διάφανη παροχή πληροφόρησης, αλλά και τη φιλικότητα των κειμένων, αντικατέστησε ήδη από το 2009 τους όρους συμβολαίου. Επιπλέον, η εταιρεία, μέσω της κάλυψης Secure Drive, έβαλε την τηλεματική στην υπηρεσία της ασφάλισης, ανοίγοντας έτσι νέους ορίζοντες στις καλύψεις του κλάδου. «Εδώ και πολλά χρόνια επενδύουμε μεθοδικά στην καινοτομία, προωθώντας σύγχρονες προτάσεις ασφάλισης, ενώ το τελευταίο διάστημα επιμένουμε και σε ανταγωνιστικότερες λύσεις, συνδυάζοντας ιδανικά την πληρότητα των καλύψεων με ελκυστικά και δίκαια ασφάλιστρα για τους ασφαλισμένους μας», δήλωσε ο γενικός διευθυντής πωλήσεων και Market Management της Allianz Ελλάδος κ. Άγγελος Πολίτης. «Άλλωστε, οι ασφαλισμένοι μας εκδηλώνουν έμπρακτα την εμπιστοσύνη τους στην εταιρεία μας, εμφανίζοντας υψηλό δείκτη πιστότητας, ενώ μας συστήνουν ανεπιφύλακτα σε πρόσωπα του φιλικού ή και συγγενικού τους περιβάλλοντος».

MetLife Alico℠

Μέτρο αναφοράς
στην ασφαλιστική αγορά

Την εμπιστεύονται 1 στις 3 επιχειρήσεις για ομαδική ασφάλιση



Η θετική πορεία της MetLife Alico επαναβεβαιώθηκε κατά την παρουσίαση σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας από τον κ. Μιχάλη Χατζηδημητρίου (φωτογραφία αριστερά), επικεφαλής του ομίλου σε Ανατολική και Νότια Ευρώπη. Ειδικότερα, ο κύκλος εργασιών της MetLife Alico αυξήθηκε σε 312 εκατ. ευρώ το 2011, έναντι 307 εκατ. το 2010, καταγράφοντας άνοδο κατά 1,6%, ενώ σε ό,τι αφορά το μερίδιο αγοράς εκτιμάται πως θα κινηθεί στο 15% για το 2011, έναντι 10,3% την περσινή χρονιά. Η συνεχής διεύρυνση του κύκλου εργασιών και του μεριδίου αγοράς έχουν εδραιώσει την εταιρεία στη 2η θέση της αγοράς, με 600.000 ασφαλισμένους, γεγονός που αποτελεί έμπρακτη αναγνώριση της αξιοπιστίας της. Επισημάνθηκε, ακόμη, ότι την περασμένη χρονιά επιτεύχθηκαν οι στόχοι στις νέες πωλήσεις, τα συνολικά εισπραχθέντα ασφάλιστρα και την κερδοφορία. Παράλληλα, διατηρήθηκε και διευρύνθηκε η ηγετική θέση στις ομαδικές ασφαλίσεις, ενώ καταβλήθηκαν 224 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις που αφορούσαν περισσότερες από 175.000 περιπτώσεις. Έτσι, στοχεύει στην επίτευξη ακόμη ταχύτερων ρυθμών ανάπτυξης, μέσα από την αξιοποίηση όλων των διαθέσιμων δικτύων πωλήσεων, έχοντας πάντα τον πελάτη στο επίκεντρο και με πρωταρχική μέριμνα να του προσφέρει μια μοναδική εμπειρία κορυφαίου επαγγελματικού επιπέδου από την πρώτη επαφή μαζί του και καθ' όλη τη διάρκεια της συνεργασίας. Σε ό,τι αφορά την τρέχουσα χρήση, το πρώτο τρίμηνο η MetLife Alico προχωρά σύμφωνα με το πλάνο, με στόχους τη διατήρηση της ηγετικής θέσης στις ομαδικές ασφαλίσεις, σημειώνοντας ότι διαθέτει μοναδική τεχνογνωσία και πείρα, αξιοποιώντας στρατηγικά τα πλεονεκτήματα του θεσμού της ομαδικής ασφάλισης, ανταποκρινόμενη αποτελεσματικά στις προσδοκίες τόσο της ασφαλιζόμενης εταιρείας όσο και του προσωπικού της. Γι' αυτό, όπως αναφέρει, την εμπιστεύονται οι περισσότερες από τις κορυφαίες ελληνικές και διεθνείς επιχειρήσεις που λειτουργούν στη χώρα μας, όπως άλλωστε συμβαίνει και με τις μεγαλύτερες και πιο επιτυχημένες επιχειρήσεις σε όλο τον κόσμο. Σημειώνεται ότι σήμερα στην Ελλάδα, περισσότερες από 1.450 εταιρείες, δηλαδή 1 στις 3 ασφαλισμένες επιχειρήσεις, εμπιστεύονται για την ομαδική ασφάλιση του προσωπικού τους τη MetLife Alico. Αυστηρά προσηλωμένη στο πραγματικό όφελος των ασφαλισμένων της, σχεδιάζει προγράμματα και υπηρεσίες που προσαρμόζονται «στα μέτρα» των δυνατοτήτων τους, πάντα με υψηλή προστιθέμενη αξία και την πρόνοια να μπορούν να εναρμονίζονται με τις εξελίξεις, όπως αυτές διαμορφώνονται στο ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον.



Εκπαίδευση και συνεχής επιμόρφωση των συνεργατών της

Παράλληλα, το 2011 αποτέλεσε μία ακόμη ιδιαίτερα επιτυχημένη και παραγωγική χρονιά για το τμήμα εκπαίδευσης και ανάπτυξης της MetLife Alico, καθώς πραγματοποιήθηκε μία πλήρης σειρά σεμιναρίων και ενεργειών, που κάλυψαν αποτελεσματικά τις εκπαιδευτικές ανάγκες τόσο του διοικητικού προσωπικού της εταιρείας, όσο και των συνεργατών της στο Agency και στα άλλα δίκτυα προώθησης των προγραμμάτων της.

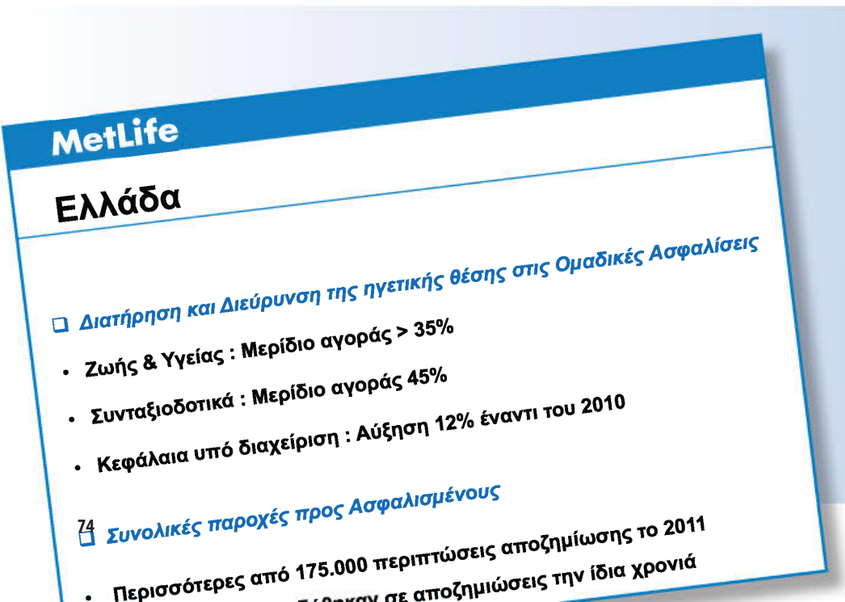
Στα 2 εκπαιδευτικά κέντρα της MetLife Alico, σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, πραγματοποιήθηκαν συνολικά 67 εκπαιδευτικά σεμινάρια με περισσότερους από 1.000 συμμετέχοντες και συνολική διάρκεια 800 εκπαιδευτικών ωρών.

Αξιοποιώντας τις δυνατότητες της τεχνολογίας, το τμήμα εκπαίδευσης της MetLife Alico εγκαινίασε μέσα στο 2011 την πλατφόρμα εκπαίδευσης e-Learning, ενισχύοντας περαιτέρω το σύστημα εκπαίδευσης των ασφαλιστικών συμβούλων του δικτύου της εταιρείας. Μέσα από αυτή την εκπαιδευτική διαδικασία, παρέχονται πλέον στους εκπαιδευόμενους επιλογές που δεν ήταν διαθέσιμες με τις παραδοσιακές μεθόδους. Στόχος της εταιρείας είναι να υπάρχει ένα ολοκληρωμένο εκπαιδευτικό σύστημα, όπου οι συμμετέχοντες να έχουν τη δυνατότητα πρόσβασης από όπου κι αν βρίσκονται, ώστε να μελετούν με τον δικό τους ρυθμό τις ενότητες που αφορούν τα ασφαλιστικά προϊόντα, την αντίστοιχη ορολογία κ.ά.

Από το 2002 που πιστοποιήθηκε το εκπαιδευτικό

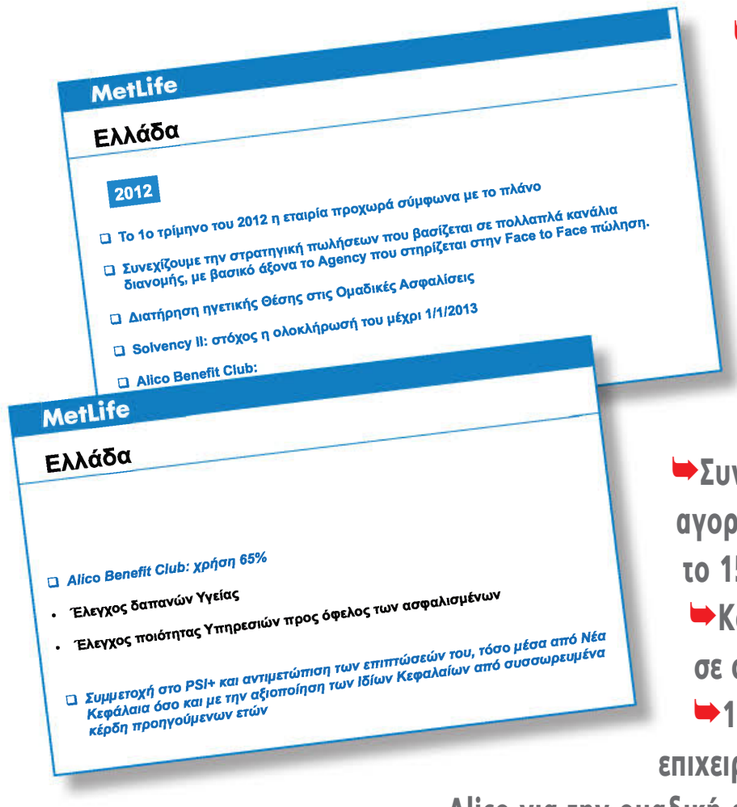


κέντρο της MetLife Alico, όσον αφορά την προετοιμασία για τις εξετάσεις διαμεσολαβούντων μέχρι και σήμερα, το ποσοστό επιτυχίας στις εξετάσεις αυτές είναι πολύ υψηλό. Αξίζει να αναφερθεί ότι το 2011 όλοι οι συμμετέχοντες πέρασαν επιτυχώς τις εξετάσεις. Τα αποτελέσματα αυτά πιστοποιούν όχι μόνο τον επαγγελματισμό και το υψηλό επίπεδο των υποψηφίων συνεργατών, αλλά και την ποιοτική και άρτια εκπαιδευτική υποστήριξη.



Συνδυάζει:

- Οικονομική ευρωστία
- Διαχρονικά υψηλές οικονομικές επιδόσεις
- Φερεγγυότητα
- Παραγωγικότητα
- Επαγγελματισμό
- Υψηλές παροχές



- Νο 1 επιλογή στις ασφάλειες Ζωής
- Διακρίνεται για την πελατοκεντρική φιλοσοφία της (customer centricity)
- 48 χρόνια στην Ελλάδα
- Περισσότεροι από 600.000 ασφαλισμένοι
- 2η θέση στον κλάδο Ζωής
- Συνεχής αύξηση του μεριδίου αγοράς, που σήμερα φτάνει το 15% (εκτίμηση)
- Κορυφαία σε οικονομική ευρωστία
- 1 στις 3 ασφαλισμένες επιχειρήσεις εμπιστεύεται τη MetLife Alico για την ομαδική ασφάλιση του προσωπικού της

Στο δίκτυο πωλήσεων της MetLife Alico, το εκπαιδευτικό πρόγραμμα είναι δομημένο έτσι ώστε να υποστηρίζει με ουσιαστικό τρόπο την ανάπτυξη των συνεργατών, με έμφαση στην εξατομικευμένη εκπαίδευση, που συμπεριλαμβάνει πέρα από τη μεταβίβαση γνώσης και την ενεργό συμμετοχή του εκπαιδευομένου μέσα από role plays.

Το τμήμα εκπαίδευσης της MetLife Alico φροντίζει, επίσης, και για την ανάπτυξη όλων των εργαζομένων της στο διοικητικό σύστημα, οι οποίοι συμμετέχουν και αυτοί σε σειρά σεμιναρίων με διαφορετική θεματολογία το καθένα, προσαρμοσμένα στις ανάγκες του προσωπικού, των προϊσταμένων, αλλά και των διευθυντών τμημάτων, έχοντας στόχο τη βελτίωση των δεξιοτήτων τους.

Επιπλέον, παρέχεται εσωτερικά πιστοποιημένη εκπαίδευση στη χρήση των εφαρμογών γραφείου των ηλεκτρονικών υπολογιστών, καθώς και στη χρήση ενός προηγμένου συστήματος εξυπηρέτησης ασφαλισμένων.

Η εταιρεία δίνει, επίσης, τη δυνατότητα σε όσους εργαζόμενούς της το επιθυμούν, να συμμετάσχουν στις εξετάσεις που διοργανώνει ο διεθνής εκπαιδευτικός οργανισμός LOMA, παρέχοντάς τους τη δυνατότητα σωστής προετοιμασίας χάρη στα εκπαιδευτικά μέσα που διαθέτει. Στο πλαίσιο αυτό, το 2011 ενθάρρυνε και κάλυψε την συμμετοχή 50 στελεχών της στις εξετάσεις πιστοποίησης FLMI του εκπαιδευτικού οργανισμού LOMA.

Σημαντική εκπαιδευτική υποστήριξη παρέχει, επίσης, η MetLife Alico και στα ανεξάρτητα δίκτυα. Συγκεκριμένα, όσον αφορά το bancassurance, έχει σχεδιαστεί ένα ειδικό πρόγραμμα εκπαίδευσης που βοηθάει τους συμμετέχοντες να αποκτήσουν όλες τις απαιτούμενες γνώσεις, αλλά και να συμμετάσχουν με αξιώσεις στις εξετάσεις για την απόκτηση της άδειας που προβλέπει η νομοθεσία για την πώληση ασφαλιστικών προγραμμάτων.

Αντίστοιχα, σημαντική υποστήριξη παρέχεται και στο δίκτυο των πρακτορείων με τα οποία συνεργάζεται η εταιρεία, μέσα από μια σειρά εκπαιδευτικών προγραμμάτων και δραστηριοτήτων, ειδικά σχεδιασμένων για να καλύπτουν τις ανάγκες κάθε συμμετέχοντος ξεχωριστά.





Πάνος Δημητρίου
Οι διαμεσολαβούντες είναι το μέλλον της αγοράς

Οι στενές σχέσεις που έχει αναπτύξει η Generali με τους επαγγελματίες διαμεσολαβητές της Βόρειας Ελλάδας επιβεβαιώθηκαν στην ετήσια συνάντηση της εταιρείας με τους συνεργάτες της. Τους καλεσμένους καλωσόρισε στον ιδιαίτερο χώρο εκδηλώσεων «Les Raquettes» η διευθύντρια Βορείου Ελλάδος της Generali κ. Βάσω Πολυζώη-Καραζαρίφη, και στελέχη του Υπακαταστήματος Θεσσαλονίκης. Η κ. Πολυζώη-Καραζαρίφη τους ευχαρίστησε για την ποιοτική συνεργασία και την υποστήριξη στην εταιρεία, γεγονός που, όπως τόνισε, κάνει πολύ πιο σοβαρό και υπεύθυνο το έργο του Υποκαταστήματος στην αγορά της Βόρειας Ελλάδας. Στον χαιρετισμό του, ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Generali, κ. Πάνος Δημητρίου, αναφέρθηκε στη σημαντική θέση των διαμεσολαβητών σε αυτήν τη δύσκολη συγκυρία και στις θετικές προοπτικές που έχει ο κλάδος, αν λειτουργήσει με γνώμονα την παροχή άρτιων ποιοτικών υπηρεσιών προς τους πελάτες. Ανέδειξε τον σημαντικό ρόλο που μπορούν να διαδραματίσουν οι διαμεσολαβητές στην αναβάθμιση και μεγέθυνση της ασφαλιστικής αγοράς, προασπίζοντας τόσο τα συμφέροντα των καταναλωτών όσο και των ασφαλιστικών εταιρειών. Ο κ. Δημητρίου υπογράμμισε ότι πιστεύει στις απεριόριστες δυνατότητες του ανθρώπινου δικτύου πωλήσεων, στους ασφαλιστικούς συμβούλους πράκτορες και μεσίτες ασφαλειών, που θεωρεί ότι είναι το μέλλον της αγοράς.

Ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Generali, κ. Πάνος Δημητρίου

ΕΚΔΗΛΩΣΗ







1. *Κ. Λάσκος, Ε. Καζάνα, Χ. Πούτας, Χ. Λάμπος, Δ. Παπαθανασόπουλος,* **2.** *Α. Παπαλαζάρου Π. Δημητρίου, Τ. Παπαλαζάρου, Γ. Παπαλαζάρου,* **3.** *Ν. Βλαστός, Σ. Παπατζανάκης,* **4.** *Χ. Πούτας, Β. Πολυζώη-Καραζαρίφη, Π. Δελιγιαννίδου,* **5.** *Γ. Τσιμπιρίδης, Π. Δημητρίου, Β. Πολυζώη-Καραζαρίφη, Μ. Τσιμπιρίδου,* **6.** *Θ. Αυγητίδης, Κ. Δαμιανίδης, Κ. Καρακάρας, Θ. Μπανταβής,* **7.** *Π. Δημητρίου, Β. Σισμανίδου, Β. Πολυζώη-Καραζαρίφη, Π. Σισμανίδης,* **8.** *Α. Νταλιάνη, Π. Δελιγιαννίδου,* **9.** *Ε. Αδάμη, Σ. Παπατζανάκης,* **10.** *Μ. Μιχαηλίδης, Β. Πολυζώη-Καραζαρίφη, Μ. Θεοδοσιάδου,* **11.** *Α. Νταλιάνη, Π. Δημητρίου, Β. Πολυζώη-Καραζαρίφη*















ERGO Επιλέγει την αλήθεια και όχι το ψεύτικο και το απατηλό



Τα κυρίαρχα χαρακτηριστικά της εταιρείας είναι η επιτυχής πορεία στον χρόνο, η σταθερότητα, η φερεγγυότητα και οι σημαντικές προοπτικές εξέλιξης και ανάπτυξης

Θεόδωρος Κοκκάλας, γενικός διευθυντής της Ergo

Τα άλλαξε όλα η Ergo στην Ελλάδα το 2011, μία χρονιά-ορόσημο για την εταιρεία. Οι σημαντικές αλλαγές, όχι μόνο στην εικόνα της αλλά και στον τρόπο που προσεγγίζει πλέον όλα τα ασφαλιστικά ζητήματα, δεν ήταν απλά μια αλλαγή χρωμάτων και συμβόλων, αλλά μια οργανωμένη προσπάθεια να γεννηθεί κάτι νέο, φρέσκο και ιδιαίτερα φιλόδοξο.

Το μήνυμα της αλλαγής της Ergo ανέπτυξε ο γενικός διευθυντής της **Θεόδωρος Κοκκάλας**, μιλώντας στις ετήσιες εκδηλώσεις των συνεργατών της Ergo.

Στη γιορτή της Αθήνας, η οποία διοργανώθηκε από κοινού με την DAS-Hellas, συμμετείχαν περισσότεροι από 500 Συνεργάτες, ενώ στην αντίστοιχη της Θεσσαλονίκης ξεπέρασαν τους 250.

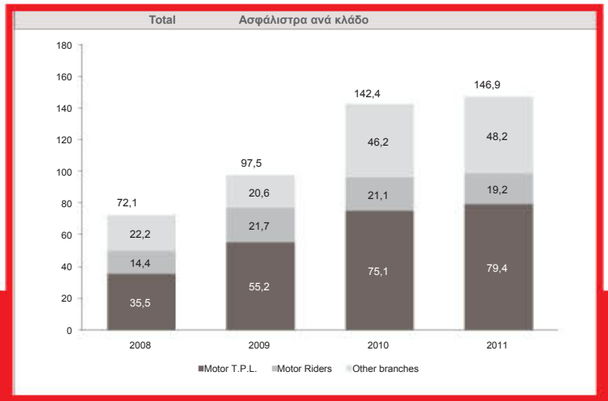
Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, σχολιάζοντας, αρχικά, την ελληνική πραγματικότητα, εξέφρασε για άλλη μια φορά τους προβληματισμούς και τις ανησυχίες του, τόνισε όμως παράλληλα ότι, παρότι αυτές οι δυσκολίες δεν είναι επιθυμητές από κανέναν, κάνουν την Ergo να ξεχωρίζει, αναδεικνύοντας τα κυρίαρχα χαρακτηριστικά της εταιρείας, που είναι η επιτυχής πορεία στον χρόνο, η σταθερότητα, η φερεγγυότητα και οι σημαντικές προοπτικές εξέλιξης και ανάπτυξης, ακόμη και σε ένα ιδιαίτερα δυσμενές περιβάλλον. Οι διαπιστώσεις αυτές αναπτύχθηκαν ακόμη περισσότερο με μια αναλυτική παρουσίαση οικονομικών στοιχείων που αφορούσαν τους δείκτες «υγείας» και ευρωστίας της εταιρείας, την εξέλιξη της κερδοφορίας, την ανάπτυξη της παραγωγής και την πορεία των αποζημιώσεων.



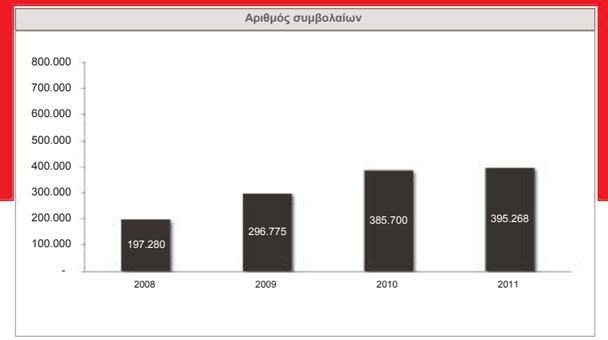
Δ. Χατζηπαναγιώτου, αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Ergo

Στάθης Τσαούσης, Εμπορικός Διευθυντής της Ergo

Η Ergo επέλεξε στο πέρασμα του χρόνου την αλήθεια και όχι το προσωρινό, το ψεύτικο και το απατηλό, κάνοντας επιλογές και υιοθετώντας στρατηγικές που δικαιώνονται καθημερινά, δημιουργώντας μια εταιρεία ακόμη πιο ισχυρή, ανταγωνιστική και ελκυστική







Στη συνέχεια, ο κ. Θ. Κοκκάλας εστίασε την ομιλία του στα πεπραγμένα του 2011, μιας χρονιάς-ορόσημου για την πορεία της εταιρείας, η οποία επέφερε σημαντικές αλλαγές όχι μόνο στην εικόνα της αλλά και στον τρόπο που προσεγγίζει πλέον όλα τα ασφαλιστικά ζητήματα, αφού, όπως είπε, η αλλαγή της επωνυμίας δεν ήταν απλά μια αλλαγή χρωμάτων και συμβόλων, αλλά μια οργανωμένη προσπάθεια να γεννηθεί κάτι νέο, φρέσκο και ιδιαίτερα φιλόδοξο.

Σε ένα ιδιαίτερα επιμελημένο βίντεο παρουσιάστηκαν όλα τα σημαντικά γεγονότα της χρονιάς που πέρασε, από την προετοιμασία και την ολοκλήρωση της πρώτης φάσης του rebranding, την επίσκεψη στην Αθήνα του κ. **Nikolaus von Bomhard,** γενικού διευθυντή της Munich Re, την επίσκεψη του **Dr. Torsten Oletzky,** προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της Ergo, με αφορμή το εξέχον αθλητικό γεγονός του Κλασικού Μαραθωνίου Αθηνών, έως και τη βράβευση της Ergo Ελλάδος στο Ergo Kick-Off Meeting 2011 για τις εξαιρετικές επιδόσεις στον τομέα των πωλήσεων και την άψογη εφαρμογή του project της αλλαγής επωνυμίας.

Ειδικά για την ελληνική επιτυχία στις απονομές των «Ergo Awards 2011», ο κύριος Θ. Κοκκάλας αφιέρωσε αρκετό χρόνο, σημειώνοντας ότι η επιτυχία αυτή γίνεται ακόμη πιο σημαντική όταν σκεφτεί κανείς ότι ήρθε μέσα σε μια τόσο


1


3

1. Στάθης Τσαούσης, Θεοδώρα Γκουτζαμάνη, 2. Θάνος Μελακοπίδης, Όλια Αναγνώστου, 3. Στάθης Τσαούσης, Έλια Τριανταφύλλου 4. Στάθης Τσαούσης, Γιάννης Ντόιμας


5

5.Γιάννης Κανάτας

6. Θάνος Μελακοπίδης, Κωνσταντίνος Τουπλικιώτης


7

7. Γιάννης Λινός, Χριστίνα Πανά


8

8. Γιάννης Λινός, Δημήτρης Τσιουλπάς

9. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου, Γιάννης Αλεκοζίδης


2


4


6


9

δύσκολη χρονιά για την κοινωνία και την οικονομία. Ένα ακόμη βίντεο, αυτό από τη στιγμή της βράβευσης, προστέθηκε στις παρουσιάσεις της εκδήλωσης, μεταφέροντας το θετικό κλίμα αλλά και την αναγνώριση των προσπαθειών του δικτύου πωλήσεων της Ergo στην Ελλάδα από τα υψηλότερα στελέχη της μητρικής εταιρείας.

Τελειώνοντας την ομιλία του, ο κ. Κοκκάλας τόνισε ότι η Ergo επέλεξε στο πέρασμα του χρόνου την αλήθεια και όχι το προσωρινό, το ψεύτικο και το απατηλό, κάνοντας επιλογές και υιοθετώντας στρατηγικές που δικαιώνονται καθημερινά, δημιουργώντας μια εταιρεία ακόμη πιο ισχυρή, ανταγωνιστική και ελκυστική, κυρίως όμως μια εταιρεία που χαίρει της απόλυτης εμπιστοσύνης των μετόχων αλλά κυρίως των συνεργατών και των πελατών της.

«Έχουμε πάψει από καιρό να είμαστε μια καλή αλλά μικρή εταιρεία και έχουμε αναλάβει τις ευθύνες που αναλογούν σε μια εταιρεία που έχει αποφασίσει να πρωταγωνιστεί». Με αυτήν τη φράση ο κ. Θ. Κοκκάλας ολοκλήρωσε την ομιλία του, παραδίδοντας τη σκυτάλη στον Εμπορικό Διευθυντή κ. **Στάθη Τσαούση**, ο οποίος συντόνισε τις βραβεύσεις των επιτυχημένων Συνεργατών για την περασμένη χρονιά. Στις απονομές των βραβείων των επιτυχημένων του 2011 βραβεύθηκαν συνολικά 22 Συνεργάτες από όλη την Ελλάδα σε 4 κατηγορίες βραβεύσεων.


Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ

Στην εκδήλωση μίλησαν, ακόμη, η κ. **Μαργαρίτα Αντωνάκη**, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, η οποία μεταξύ άλλων σημείωσε τα θετικά στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς, όπως η αντοχή του ασφαλιστικού κλάδου σε σχέση με τους υπόλοιπους κλάδους της οικονομίας, την επιτυχή πορεία, παρά τις αντιξοότητες, αρκετών εταιρειών, τη διεύρυνση των περιθωρίων ανάπτυξης της ιδιωτικής ασφάλισης και, τέλος, τον έντονο πια προβληματισμό του Έλληνα πολίτη, που επιζητά πλέον εταιρείες κύρους προκειμένου να καλύψει τις ασφαλιστικές του ανάγκες


10


11


18

10. *Αθ. Νασιακόπουλος, Δ. Χατζηπαναγιώτου,* **11.** *Δ. Χατζηπαναγιώτου, Ν. Νικολαΐδης,* **12** *Ι. Λινός, Δ. Μάλαμας,* **13.** *Θ. Μελακοπίδης, Θ. Χατζηθεοδοσίου*

18.Θάνος Μελακοπίδης – Σωτήρης Παπαθανασόπουλο


14

14. *Θάνος Μελακοπίδης Γιάννης Σπυρίδωνος*


12


19

19. *Θεόδωρος Κοκκάλας, Δημήτρης Τάκης*


15


16

15. *Δ. Χατζηπαναγιώτου Δ. Πάσιος*
16. *Ι. Λινός Φ. Αξή*
17. *Θ. Κοκκάλας Δ. Σπαρτιάτης*

17


20


22

20. *Θρασ. Γρηγοριάδης, Δ. Χατζηπαναγιώτου*
21. *Γ. Δαλιάνης, Θ. Κοκκάλας*
22. *Θεόδωρος Κοκκάλας, Γιάννης Γκότσης*

Η Ergo στην Ελλάδα

Η Ergo, με 20 και πλέον έτη παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, με συνολική παραγωγή που ξεπερνά τα 145 εκατ. ευρώ το 2011, καθώς και με πάνω από 400 χιλιάδες ασφαλισμένους, υιοθετεί νέα αντίληψη για το πώς πρέπει μία σύγχρονη και εξωστρεφής ασφαλιστική εταιρεία να δραστηριοποιείται στην αγορά, σχεδιάζοντας μια νέα εποχή για τους πελάτες, τους συνεργάτες και το προσωπικό της. Κυρίαρχος στόχος της εταιρείας είναι ο προσανατολισμός της σε μια φιλική, ανθρώπινη και ξεκάθαρη φιλοσοφία προσέγγισης των ασφαλισμένων της, με πραγματικά σύγχρονες υπηρεσίες, με διαφανείς και απλές διαδικασίες.

Σύντομο χαιρετισμό απηύθυνε και ο κ. **Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου,** αναπληρωτής γενικός διευθυντής, τονίζοντας τη σημασία της σταθερότητας που παρουσιάζει η εταιρεία αναπτυσσόμενη θεαματικά μέσα σε ένα τόσο ευμετάβλητο και δύσκολο περιβάλλον ανάπτυξης.

Η βραδιά συνεχίστηκε με το επίσημο δείπνο και την παραδοσιακή κοπή της πίτας, μέσα σε ένα χαρούμενο και γεμάτο θετική ενέργεια περιβάλλον.

Σχετικά με τον ασφαλιστικό όμιλο Ergo

Με συνολικά έσοδα από ασφάλιστρα 20 δισ. ευρώ, ο όμιλος Ergo είναι ένας από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους στην Ευρώπη. Εκπροσωπείται παγκοσμίως σε περισσότερες από 30 χώρες, επικεντρώνοντας στις χώρες της Ευρώπης και της Ασίας.

Ο κύριος μέτοχος του ομίλου, με μερίδιο 99,69%, είναι η εταιρεία Munich Re, μία από τις μεγαλύτερες εταιρείες παγκοσμίως στην αντασφάλιση και την ανάληψη κινδύνων.

Απολογισμός με θετικά πρόσημα

Ανοδικά κινήθηκε η Ergo το 2011, η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρείας το 2011 έφτασε τα 146.866.648,50 ευρώ, έναντι 142.400.091,03 ευρώ το 2010, παρουσιάζοντας αύξηση 3,1%, όταν την ίδια περίοδο η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων της ελληνικής αγοράς παρουσίασε σημαντική πτώση σε σχέση με το 2010. Τα προ φόρων κέρδη έφτασαν τα 8,92 εκατ. ευρώ, μετά την απομείωση των εταιρικών επενδύσεων που πραγματοποίησε η εταιρεία εντός του έτους 2011. Η Ergo τονίζει ότι συνεχίζει να παρουσιάζει αύξηση στα τεχνικά αποθεματικά της, τα οποία το 2011 διαμορφώθηκαν στο ποσό των 253.215.006 ευρώ, και να συγκαταλέγεται μεταξύ των εταιρειών με τα υψηλότερα ποσοστά αποθεματοποίησης στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας, σημαντικός δείκτης για τη φερεγγυότητά της, ξεπερνούν πλέον τα 70 εκατ. ευρώ. Τέλος, το πλήθος των ενεργών ασφαλιστηρίων άγγιξε τις 400 χιλιάδες, σημειώνοντας αξιόλογη αύξηση, ενώ παράλληλα η εταιρεία προχώρησε σε προσλήψεις νέων στελεχών.



«Τειρεσίας»

Όλο το σχέδιο κανονισμού λειτουργίας αρχείου ασφαλιστικών διαμεσολαβητών με παράτυπη συμπεριφορά



Μάγος Τειρεσίας,
Γιόχαν Χάινριχ Φίσλι (1741-1825),
υδατογραφία και τέμπερα σε
χαρτόνι, διαστάσεις 91,4x62,8 εκ.

Παράτυπες πρακτικές θέτει στο στόχαστρό του το σχέδιο «Τειρεσίας», το οποίο εστιάζει στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που αθετούν τις συμβατικές τους υποχρεώσεις έναντι των ασφαλιστικών εταιρειών. Ειδικότερα, η νέα βάση δεδομένων, που σχεδιάζεται από την «Τειρεσίας Α.Ε.» σε συνεργασία με την Τράπεζα της Ελλάδος και την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, θα περιλαμβάνει τους ασυνεπείς ασφαλιστές και έχει ως βασικό στόχο τον περιορισμό της αθέμιτης συμπεριφοράς και την εξυγίανση των συναλλαγών στην ιδιωτική ασφάλιση, καθώς και την προστασία των ασφαλισμένων.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει όλο το σχέδιο του νέου «Τειρεσία». Παρατίθενται οι ορισμοί, ο σκοπός του αρχείου, η χρήση των πληροφοριών, οι κανονιστικές διατάξεις που αφορούν τις κατηγορίες δεδομένων, τα παραγόμενα προϊόντα κ.λπ., όπως και λοιποί διαδικαστικοί κανόνες του κανονισμού λειτουργίας αρχείου ασφαλιστικών διαμεσολαβητών με παράτυπη συμπεριφορά της «Τειρεσίας Α.Ε.».

Προοίμιο

Το Αρχείο Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών με παράτυπη συμπεριφορά (εφεξής «Αρχείο Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών» ή «Αρχείο») αφορά αφενός καθυστερήσεις (άνω των τριών –3– μηνών) απόδοσης ασφαλίστρων σχετικά μεγάλου ύψους (άνω των 5.000,00 ευρώ), που έχουν εισπραχθεί από τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές προς τους Φορείς και αφετέρου τις γενόμενες καταγγελίες των σχετικών συμβάσεων που υφίσταντο μεταξύ των ανωτέρω για τους λόγους που περιγράφονται στη συνέχεια (Μέρος Α΄, άρθρο 1). Στο Αρχείο Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών δεν καταγράφεται πληροφορία που αφορά τις ασφαλιστικές συμβάσεις και τους λήπτες της ασφάλισης ή ασφαλισμένους ή δικαιούχους ασφαλίσματος. Τόσο η καθυστέρηση απόδοσης ασφαλίστρων, όσο και η καταγγελία της σύμβασης των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών θα βασίζεται στην αντικειμενική πληροφόρηση από τους Φορείς. Για τη μεγιστοποίηση της ωφέλειας του Αρχείου, καθίσταται αναγκαία η συλλογή πληροφοριών από το σύνολο των Φορέων της χώρας, έτσι ώστε να διασφαλίζεται η πληρότητα, εγκυρότητα και ακρίβεια της πληροφόρησης. Κατ' αυτόν τον τρόπο, επιτυγχάνεται η πληροφόρηση των αποδεκτών του Αρχείου σχετικά με τα ανεξόφλητα ασφάλιστρα και την καταγγελία των συμβάσεων των συμβεβλημένων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και με τα αίτια αυτής και παρέχεται σε αυτούς η δυνατότητα εκτίμησης του κινδύνου που απορρέει από τη σύναψη σύμβασης με συγκεκριμένο ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, με απώτερο σκοπό την προστασία της πίστης και των συναλλαγών στην ιδιωτική ασφάλιση, αλλά και την προστασία των ίδιων των λητών της ασφάλισης και ασφαλισμένων, όπως αναλύεται κατωτέρω.

Σκοπός του Αρχείου

Το Αρχείο Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών εξυπηρετεί τον σκοπό τήρησης του Αρχείου της «Τειρεσίας Α.Ε.» και τον σκοπό της επεξεργασίας που πραγματοποιεί, δηλαδή, την ενίσχυση της πίστης και την εξυγίανση των συναλλαγών, μέσω της παροχής της δυνατότητας στους αποδέκτες του να αξιολογούν τους κινδύνους που απορρέουν από τη σύναψη σύμβασης με συγκεκριμένο ασφαλιστικό διαμεσολαβητή.

Ειδικότερα, το Αρχείο Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών έχει ως σκοπό:

- τον περιορισμό της αθέμιτης συμπεριφοράς και την εξυγίανση των συναλλαγών στην ιδιωτική ασφάλιση,
- την ελαχιστοποίηση των κινδύνων που απορρέουν από τη σύναψη συμβάσεων συνεργασίας με αφερέγγυους ή παρανομούντες ασφαλιστικούς μεσολαβητές,
- την προστασία των ασφαλισμένων, οι οποίοι αναλαμβάνουν συχνά σοβαρό κόστος, αποβλέποντας σε καλύτερη ασφαλιστική κάλυψη υγείας, συνταξιοδότησης κ.λπ.,
- την ενίσχυση της εποπτείας του συστήματος της ιδιωτικής ασφάλισης, με την οποία είναι κατά νόμο επιφορτισμένη η Τράπεζα της Ελλάδος
- και, τελικά, την προαγωγή και προστασία του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας και της εδραίωσης της πίστης σε αυτήν.

Το εξειδικευμένο αυτό Αρχείο δημιουργήθηκε κατόπιν αιτήματος των ασφαλιστικών επιχειρήσεων (Φορέων), με σύμφωνη γνώμη της Τράπεζας της Ελλάδος, ως εποπτεύουσας την ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα (άρθρο 1 Ν. 3867/2010), λόγω της ανάγκης περιορισμού της σημαντικότατης αύξησης των παράτυπων συμπεριφορών (αθέτηση κανόνα δικαίου ή συμβατικού όρου) εκ μέρους ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, με σκοπό την αποκατάσταση της ομαλότητας στη λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς. Στο πλαίσιο αυτό, είναι προφανές ότι η συγκεκριμένη επεξεργασία είναι απολύτως αναγκαία για την ικανοποίηση του ως άνω σκοπού, η επιδίωξη του οποίου υπερέχει προφανώς των δικαιωμάτων των υποκειμένων, για τον λόγο δε αυτό δεν απαιτείται η συγκατάθεσή τους κατ΄ άρθρο 5 παρ. 2 εδ. ε Ν. 2472/97.

Χρήση των Πληροφοριών

Όλες οι πληροφορίες που καταχωρούνται στο Αρχείο Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών παρέχονται από την «Τειρεσίας Α.Ε.» στους αποδέκτες των δεδομένων, στο πλαίσιο της εξυπηρέτησης και επίτευξης του ανωτέρω περιγραφόμενου σκοπού, χωρίς αξιολογικές ή άλλες κρίσεις επ' αυτών, προκειμένου να αξιολογηθούν ελεύθερα από αυτούς.



Κανονιστικές Διατάξεις

1. Κατηγορίες Δεδομένων Αρχείου Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών

Τα δεδομένα του Αρχείου αφορούν:

Ασφάλιση

Κοινωνία όμοιων κινδύνων που παρέχει στα μέλη της αυτόνομη αξίωση για κάλυψη οικονομικής ανάγκης έναντι ανταλλάγματος. Αφορά μόνον ιδιωτική και όχι κοινωνική ασφαλιστική κάλυψη (άρθρο 1 Ν. 2496/1997).

Ασφάλισμα

Η παροχή στην οποία υποχρεούται ο Φορέας όταν επέλθει το περιστατικό από το οποίο συμφωνήθηκε να εξαρτάται η υποχρέωσή του (ασφαλιστική περίπτωση) (άρθρο 1 Ν. 2496/1997).

Ασφαλισμένος

Το πρόσωπο το οποίο αφορά ο ασφαλιζόμενος κίνδυνος ή πλήττεται από την πραγματοποίηση του ασφαλιστικού κινδύνου (άρθρο 1 Ν. 2496/1997).

Ασφαλιστικός διαμεσολαβητής

Κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο που αναλαμβάνει ή ασκεί με αμοιβή δραστηριότητες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης κατά τις διατάξεις του Π.Δ. 190/06 και του Ν.1569/85, οι οποίες συνίστανται στην παρουσίαση, πρόταση, παροχή προπαρασκευαστικών εργασιών για τη σύναψη συμβάσεων ασφάλισης ή αντασφάλισης ή σύναψη αυτών ή παροχή συνδρομής κατά τη διαχείριση και την εκτέλεση των εν λόγω συμβάσεων, ιδίως σε περίπτωση επελεύσεως του ασφαλιστικού κινδύνου. Ασφαλιστικός διαμεσολαβητής υπό την παραπάνω έννοια μπορεί να είναι ο ασφαλιστικός πράκτορας, ο μεσίτης ασφαλίσεων, ο ασφαλιστικός σύμβουλος και ο συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων (άρθρο 1 Ν. 1569/1985).

Ασφαλιστικός πράκτορας

Ασφαλιστικός πράκτορας είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που έχει ως έργο την ανάληψη με σύμβαση, έναντι προμήθειας, ασφαλιστικών εργασιών στο όνομα και για λογαριασμό μίας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Ο ασφαλιστικός πράκτορας παρουσιάζει, προτείνει, προπαρασκευάζει, προσυπογράφει ή συνάπτει ο ίδιος ή διαμέσου άλλων

Α. (Κωδ. 01): ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, οι οποίοι έχουν καθυστερήσει να αποδώσουν εισπραχθέντα ασφάλιστρα προς τους Φορείς, κατά παράβαση της ισχύουσας νομοθεσίας (αρ. 33 παρ. 2 ν.δ/τος 400/70), εφόσον τα ασφάλιστρα αυτά υπερβαίνουν συνολικά το ποσό των 5.000,00 ευρώ (σε εγγεγραμμένα ασφάλιστρα συμβολαίων παραγωγής τους), για χρονικό διάστημα άνω των τριών (3) μηνών από την ημερομηνία που η σχετική οφειλή έγινε απαιτητή (χωρίς τη μεσολάβηση καταγγελίας).

Β. ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, των οποίων η σχετική σύμβαση έχει καταγγελθεί για τους παρακάτω λόγους.

(Κωδ. 02): Ανεξόφλητα υπόλοιπα ασφαλίστρων, που είχαν εισπραχθεί και θα έπρεπε να είχαν αποδοθεί, σύμφωνα με τους όρους των συμβάσεων συνεργασίας και τη νομοθεσία.

(Κωδ. 03): Μη τήρηση όρου σύμβασης διακανονισμού οφειλών μεταξύ του Φορέα και του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

(Κωδ. 04): Αλλοίωση ποσών συναλλαγών.

(Κωδ. 05): Έκδοση ασφαλιστηρίων ή άλλων εταιρικών εγγράφων/ εντύπων που δεν έχουν εγκριθεί από τις αρμόδιες υπηρεσίες του Φορέα.

(Κωδ. 06): Εκ προθέσεως εσφαλμένη συμπλήρωση προτάσεων ασφάλισης.

(Κωδ. 07): Εμπλοκή σε απατηλές αιτήσεις ασφαλιστικών αποζημιώσεων.

(Κωδ. 08): Μη απόδοση στον ασφαλισμένο ή σε τρίτο ποσών αποζημιώσεων/ ασφαλισμάτων.

(Κωδ. 09): Υποβολή μη εγκεκριμένης από τον λήπτη της ασφάλισης/ασφαλισμένο αίτησης εξαγοράς.

(Κωδ. 10): Υποβολή μη εγκεκριμένης από τον λήπτη της ασφάλισης/ασφαλισμένο αίτησης τροποποίησης όρων συμβολαίων.

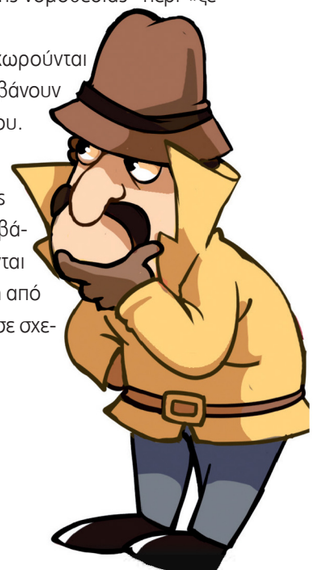
(Κωδ. 11): Μη εγκεκριμένη από τον λήπτη της ασφάλισης/ασφαλισμένο μεταφορά ασφαλιστικής σύμβασης.

(Κωδ. 12): Επιβολή κύρωσης από Δημόσια Αρχή για παράβαση της ασφαλιστικής νομοθεσίας ή/και της νομοθεσίας περί προστασίας καταναλωτή.

(Κωδ. 13): Απόκρυψη του γεγονότος της άσκησης επαγγέλματος χωρίς να έχει αποκτηθεί ή αφού έχει αφαιρεθεί η άδεια προς τούτο ή πληροφοριών που στοιχειοθετούν τους λόγους που οδήγησαν στο γεγονός αυτό.

(Κωδ. 14): Επιβολή κυρώσεων λόγω παραβίασης της νομοθεσίας περί «ξεπλύματος» χρήματος.

Στο Αρχείο Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών καταχωρούνται περιπτώσεις καθυστερήσεων και καταγγελιών που λαμβάνουν χώρα μετά την έναρξη λειτουργίας του εν λόγω αρχείου.



2. Πηγές Άντλησης των Δεδομένων

Τα στοιχεία σχετικά με τις καθυστερήσεις απόδοσης εισπραχθέντων ασφαλίστρων και τις καταγγελίες συμβάσεων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών συγκεντρώνονται για κάθε ασφαλιστικό διαμεσολαβητή κατά περίπτωση από τον κάθε Φορέα, ο οποίος υποχρεούται να προβαίνει σε σχετική ενημέρωση του Αρχείου.

3. Συλλογή Δεδομένων

3.1 Χρόνος και Τρόπος Συλλογής Δεδομένων: Η συλλογή των πληροφοριών πραγματοποιείται με εισαγωγή αυτών σε ειδική εφαρμογή από εξουσιοδοτημένους υπαλλήλους του εκάστοτε Φορέα, έπειτα από έγκριση της διοίκησής του, όποτε προκύπτει η πληροφορία.

Η εισαγωγή δεδομένων από τους Φορείς στην «Τειρεσίας Α.Ε.» προϋποθέτει τον έλεγχο των σχετικών πληροφοριών από εξειδικευμένο προσωπικό τους και άπτεται της αποκλειστικής ευθύνης τους.

3.2 Έλεγχος Δεδομένων: Τα δεδομένα ελέγχονται μηχανογραφικά και σε περίπτωση μη συμπλήρωσης πεδίων, που είναι όλα υποχρεωτικά, η σχετική εισαγωγή απορρίπτεται, ενώ ταυτόχρονα ενημερώνεται ηλεκτρονικά ο Φορέας για την ελλιπή συμπλήρωση. Για κάθε εισαγωγή δεδομένου σημειώνεται ημερομηνία παραλαβής και μοναδικός αύξων αριθμός παραλαβής. Οι Φορείς έχουν τη δυνατότητα ελέγχου των στοιχείων που εισάγουν στο Αρχείο μέσω της παρεχόμενης από το σύστημα δυνατότητας συνολικής εμφάνισης των καταχωρήσεων που οι ίδιοι έχουν πραγματοποιήσει για το χρονικό διάστημα που ορίζουν.

4. Μηχανογραφική Επεξεργασία των Δεδομένων

4.1 Εισαγωγή Δεδομένων στο Αρχείο Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών: Μέσω των οθονών που επιτρέπουν την εισαγωγή δεδομένων στο Αρχείο Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, οι Φορείς καταχωρούν τα απαραίτητα στοιχεία προσδιορισμού του καταχωρούμενου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, όπως αυτά ορίζονται στο Μέρος Β΄ του παρόντος Κανονισμού. Στη συνέχεια, η «Τειρεσίας Α.Ε.» επεξεργάζεται τα στοιχεία αυτά, προκειμένου να ολοκληρωθεί η εισαγωγή της πληροφορίας στο Αρχείο Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών. Κατά τη διαδικασία αυτή επιχειρείται αυτόματη ταύτιση της εισαχθείσας πληροφορίας με υφιστάμενες οικονομικές μονάδες (φυσικά ή νομικά πρόσωπα) του υπάρχοντος Αρχείου της «Τειρεσίας Α.Ε.», σύμφωνα με τους ακόλουθους κανόνες ταύτισης:

Προκειμένου για Νομικά Πρόσωπα: ΑΦΜ και Επωνυμία ή διακριτικός τίτλος.

Προκειμένου για Φυσικά Πρόσωπα: ΑΦΜ ή/και ΑΔΤ και Επώνυμο και Όνομα και Πατρώνυμο.

Εάν τα στοιχεία μίας οικονομικής μονάδας, στην οποία ανήκουν τα προς εισαγωγή δεδομένα, δεν ταυτίζονται με τα στοιχεία του υφισταμένου Αρχείου της «Τειρεσίας Α.Ε.», τότε αυτή παραπέμπεται για οπτικό έλεγχο που διενεργείται από ειδικό τμήμα της «Τειρεσίας Α.Ε.». Μετά το τέλος του οπτικού ελέγχου, αποφασίζεται εάν είναι δυνατό να πραγματοποιηθεί τελικά ταύτιση με κάποια οικονομική μονάδα του Αρχείου ή εάν θα δημιουργηθεί νέα οικονομική μονάδα, ενώ κατά περίπτωση μπορεί να καταστεί αναγκαία η επικοινωνία με τον Φορέα για παροχή διευκρινίσεων.

4.2 Παραγόμενα Προϊόντα

Οι πληροφορίες του Αρχείου Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών παρέχονται στους αποδέκτες (βλ. κατωτέρω υπό 9) ως εξής:

Α. Οι εξουσιοδοτημένοι χρήστες ειδοποιούνται κατά την είσοδό τους στην εφαρμογή για κάθε μεταβολή δεδομένου (νέα καταχώρηση ή διαγραφή).

Β. Οι εξουσιοδοτημένοι χρήστες έχουν τη δυνατότητα αναζήτησης των δεδομένων του Αρχείου Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών με βάση τον ΑΦΜ του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, τον Αριθμό Μητρώου Επαγγελματικού Επιμελητηρίου διαμεσολαβούντων, για λογαριασμό μίας ή περισσοτέρων ασφαλιστικών ή μεσιτικών επιχειρήσεων, ασφαλιστικές συμβάσεις. Επίσης, παρέχει στον ασφαλισμένο κάθε αναγκαία συνδρομή κατά τη διάρκεια της ασφαλιστικής σύμβασης και ιδιαίτερα μετά την επέλευση της ασφαλιστικής περίπτωσης (άρθρο 2 Ν. 1569/1985 και άρθρο 4 Π.Δ.190/06).

Ασφαλιστική σύμβαση

διωτικού δικαίου σύμβαση, δυνάμει της οποίας ο Φορέας αναλαμβάνει την υποχρέωση να καταβάλει, έναντι ασφαλίστρου, στον συμβαλλόμενό του (λήπτη της ασφάλισης) ή σε τρίτο, παροχή (ασφάλισμα) σε χρήμα ή, εφόσον υπάρχει ειδική συμφωνία, άλλη παροχή σε είδος, όταν επέλθει το περιστατικό (ασφαλιστική περίπτωση) από το οποίο συμφωνήθηκε να εξαρτάται η υποχρέωσή του (άρθρο 1 Ν. 2496/1997).

Ασφαλιστικός σύμβουλος

Ασφαλιστικός σύμβουλος είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο, το οποίο μελετά την αγορά, παρουσιάζει και προτείνει λύσεις ασφαλιστικής κάλυψης των αναγκών των πελατών, με ασφαλιστικές συμβάσεις, για λογαριασμό των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ή ασφαλιστικών πρακτόρων ή μεσιτών ή συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων για την πρόσκτηση εργασιών (άρθρο 16 Ν. 1569/1985 και άρθρο 4 Π.Δ.190/06).

Λήπτης της ασφάλισης

Το πρόσωπο που καταρτίζει την ασφαλιστική σύμβαση με τον Φορέα και ευθύνεται για την καταβολή ασφαλίστρων (άρθρο 1 Ν. 2496/1997).

Μέλη Διοίκησης Νομικού Προσώπου - Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή

Τα φυσικά πρόσωπα με εκτελεστικές αρμοδιότητες, τα οποία ασκούν διοίκηση ή/και διαχείριση στο νομικό πρόσωπο που δραστηριοποιείται ως ασφαλιστικός διαμεσολαβητής.

Μεσίτης ασφαλίσεων

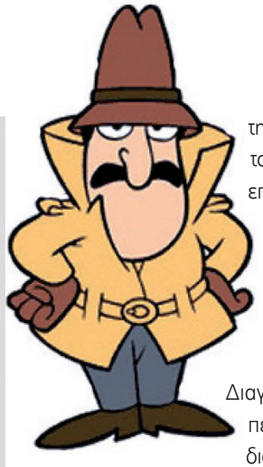
Μεσίτης ασφαλίσεων είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο, το οποίο έχει ως έργο, κατ΄ εντολή του ασφαλιζομένου, χωρίς να δεσμεύεται ως προς την επιλογή της ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής επιχείρησης, έναντι προμήθειας που καταβάλλεται από τις ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές επιχειρήσεις, να φέρει σε επαφή ασφαλιζομένους ή αντασφαλιζομένους και ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές επιχειρήσεις, να προβαίνει σε όλες τις αναγκαίες προπαρασκευαστικές εργασίες για τη σύναψη ασφαλιστικών ή αντασφαλιστικών συμβάσεων, να λαμβάνει την αποδοχή από την ασφαλιστική ή αντασφαλιστική επιχείρηση και την έγκριση του ασφαλιζομένου ή αντασφαλιζομένου και να βοηθά κατά τη διαχείριση και την εκτέλεσή τους, ιδίως σε περίπτωση επέλευσης του κινδύνου (άρθρο 15α Ν. 1569/1985 και άρθρο 4 Π.Δ.190/06).

Σύμβαση

Η σύμβαση συνεργασίας –αποκλειστικής ή μη– μεταξύ του Φορέα και του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

Συνδεδεμένος ασφαλιστικός διαμεσολαβητής

Συνδεδεμένος ασφαλιστικός διαμεσολαβητής είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που ασκεί δραστηριότητα ασφαλιστικής διαμεσολάβησης εξ ονόματος και για λογαριασμό ασφαλιστικής επιχείρησης ή περισσότερων της μίας ασφαλιστικών επιχειρήσεων, εφόσον τα σχετικά ασφαλιστικά προϊόντα δεν είναι ανταγωνιστικά μεταξύ τους, αλλά το οποίο δεν εισπράττει τα ασφάλιστρα ή τα ποσά που προορίζονται για τον πελάτη και ενεργεί υπό την πλήρη ευθύνη των εν λόγω ασφαλιστικών επιχειρήσεων για τα προϊόντα που αφορούν κάθε μία από αυτές. Θεωρείται επίσης, ως συνδεδεμένος ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ο οποίος ενεργεί υπό την ευθύνη μίας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων για τα



τηρίου (ΑΜΕΕ) του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, τον ΑΔΤ του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή και το ονοματεπώνυμο/επωνυμία/διακριτικό τίτλο, πατρώνυμο, διεύθυνση. Κατά τη διάθεση των δεδομένων στους χρήστες γίνεται αναφορά στον Φορέα που εισήγαγε αυτά στο αρχείο.

5. Διαγραφή και Συμπλήρωση των Δεδομένων που έχουν ενταχθεί στο Αρχείο

5.1 Διαγραφή Δεδομένων λόγω παρέλευσης χρόνου: Διαγραφή δεδομένου από το Αρχείο πραγματοποιείται στη περίπτωση συμπλήρωσης του προβλεπόμενου χρόνου διατήρησης των πληροφοριών στο Αρχείο σύμφωνα με όσα προβλέπονται στο Κεφάλαιο 7 του παρόντος Κανονισμού.

5.2 Διαγραφή Δεδομένου που δεν ανήκει στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή

α. Όταν αποδεικνύεται τεκμηριωμένα ότι συγκεκριμένο δεδομένο δεν αφορά τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, στον οποίο φέρεται ότι ανήκει, διαγράφεται.

β. Τεκμηρίωση της αναγκαιότητας της διαγραφής ενός δεδομένου από τη μερίδα ενός ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, ως μη ανήκοντος σ΄ αυτόν, πραγματοποιείται διά του επανελέγχου του δεδομένου, είτε με πρωτοβουλία του Φορέα (κυρίως σε περίπτωση εκ παραδρομής καταχώρησης) είτε κατόπιν αιτήσεως του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή προς την «Τειρεσίας Α.Ε.» ή προς τον Φορέα.

Σε περίπτωση που η αίτηση κατατίθεται στην «Τειρεσίας Α.Ε.», η τελευταία τη διαβιβάζει προς τον Φορέα που εισήγαγε τη σχετική πληροφορία και ζητείται ο επανέλεγχος του δεδομένου. Εφόσον τελικά διαπιστωθεί εσφαλμένη επεξεργασία, γίνεται διαγραφή της πληροφορίας κατόπιν έγγραφης εντολής του Φορέα, φέρουσας διπλής εγκρίσεως, εκ των οποίων η πρώτη πρέπει να είναι από τη Διοίκηση του Φορέα.

γ. Στην περίπτωση διαγραφής κατά το παρόν άρθρο, η «Τειρεσίας Α.Ε.» ενημερώνει σχετικά τους συνδεδεμένους Φορείς, ακολουθώντας την ίδια διαδικασία που ίσχυσε κατά τη δημιουργία της πληροφορίας. Ομοίως, η «Τειρεσίας Α.Ε.» ενημερώνει για τη γενόμενη διαγραφή και τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, τον οποίο αφορά, με απαντητική επιστολή της, εφόσον το σχετικό αίτημα είχε υποβληθεί σε αυτήν από τον ίδιο.

5.3 Διαγραφή δεδομένου λόγω ακύρωσης της καταγγελίας/οφειλής: Διαγραφή δεδομένου από το Αρχείο πραγματοποιείται όταν η καταγγελία/οφειλή ακυρωθεί με τελεσίδικη δικαστική απόφαση. Απαιτείται έγγραφο αίτημα του Φορέα, φέρον διπλή έγκριση, εκ των οποίων η πρώτη πρέπει να προέρχεται από τη Διοίκησή του. Επικυρωμένο αντίγραφο της δικαστικής απόφασης μετά των δικαιολογητικών τελεσιδικίας της μπορούν να προσκομισθούν στην «Τειρεσίας Α.Ε.» και από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή. Στην περίπτωση αυτή, η «Τειρεσίας Α.Ε.», προτού προβεί στη διαγραφή, θα διενεργεί επαλήθευσή τους μέσω επικοινωνίας της με τον αρμόδιο Φορέα ή με οποιονδήποτε άλλο πρόσφορο τρόπο. Σε περίπτωση υποβολής του αιτήματος διαγραφής από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, η «Τειρεσίας Α.Ε.» ενημερώνει αυτόν για τις ενέργειές της με αποστολή απαντητικής επιστολής.

5.4 Συμπλήρωση Δεδομένου: Συμπλήρωση δεδομένου πραγματοποιείται κατά περίπτωση (εξόφληση, ρύθμιση, άσκηση αγωγής, ακύρωση με οριστική απόφαση) με βάση έγγραφο αίτημα του Φορέα. Σε περίπτωση προσκόμισης των αποδεικτικών της συμπλήρωσης εγγράφων από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, η «Τειρεσίας Α.Ε.», προτού προβεί στη σχετική συμπλήρωση του αρχείου της, θα διενεργεί επαλήθευσή τους μέσω επικοινωνίας της με τον αρμόδιο Φορέα ή με οποιονδήποτε άλλο πρόσφορο τρόπο. Σε περίπτωση υποβολής του αιτήματος συμπλήρωσης από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, η «Τειρεσίας Α.Ε.» ενημερώνει αυτόν για τις ενέργειές της με αποστολή απαντητικής επιστολής.

6. Διόρθωση Δεδομένων που έχουν ενταχθεί στο Αρχείο

Διόρθωση δεδομένου πραγματοποιείται όταν διαπιστώνεται, κατά τρόπο τεκμηριωμένο, ότι οποιοδήποτε στοιχείο που έχει ενταχθεί στο Αρχείο και αφορά την ταυτότητα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή (πχ. ονοματεπώνυμο/επωνυμία, ΑΦΜ), ή την ίδια την πληροφορία (πχ. κωδικός καταχώρησης) δεν είναι ακριβές.

Η διαπίστωση του λάθους γίνεται κατόπιν επανελέγχου του δεδομένου, είτε με πρωτοβουλία του Φορέα, είτε έπειτα από αίτηση του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή προς την «Τειρεσίας Α.Ε.» ή προς τον Φορέα. Σε περίπτωση επισήμανσης στην «Τειρεσίας Α.Ε.» από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή εσφαλμένου δεδομένου, η αίτησή του διαβιβάζεται στον Φορέα που απέστειλε τη σχετική πληροφορία και ζητείται ο επανέλεγχος του δεδομένου.

Εφόσον τελικά διαπιστωθεί εσφαλμένη επεξεργασία και καταχώρηση πληροφορίας στο Αρχείο, γίνεται διαγραφή της καταχώρησης κατόπιν σχετικής εντολής του Φορέα, ο οποίος στη συνέχεια προβαίνει σε εκ νέου καταχώρηση με τα ορθά δεδομένα. Στην περίπτωση αυτή, η «Τειρεσίας Α.Ε.» ενημερώνει σχετικά τους συνδεδεμένους Φορείς, ακολουθώντας την ίδια διαδικασία που ίσχυσε κατά τη δημιουργία της πληροφορίας.

Η «Τειρεσίας Α.Ε.» ενημερώνει σχετικά με τη διόρθωση ή μη τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, εφόσον ο τελευταίος είχε υποβάλει αίτηση προς αυτή.

7. Χρόνος Διατήρησης των Δεδομένων στο Αρχείο

Ο χρόνος παραμονής των στοιχείων των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στο Αρχείο ορίζεται σε δέκα (10) έτη από την ημερομηνία της καταγγελίας ή εισαγωγής της σχετικής οφειλής. Μετά την πάροδο των δέκα (10) ετών, κάθε δεδομένο του Αρχείου διαγράφεται αυτόματα.

8. Εξυπηρέτηση των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών

8.1 Γενικά

α. Σύμφωνα με τον Ν.2472/97, κάθε υποκείμενο προσωπικού δεδομένου έχει το δικαίωμα να έχει πρόσβαση στο Αρχείο της «Τειρεσίας Α.Ε.», προκειμένου να ενημερωθεί εάν δεδομένα που το αφορούν αποτελούν ή αποτέλεσαν αντικείμενο επεξεργασίας, και σε καταφατική περίπτωση ποια είναι αυτά τα δεδομένα, την προέλευση, τους σκοπούς της επεξεργασίας κ.λπ.

β. Επίσης, ο νόμος δίδει το δικαίωμα σε κάθε υποκείμενο προσωπικού δεδομένου να προβάλλει αντιρρήσεις αναφορικά με την επεξεργασία δεδομένων που το αφορούν (άρθρο 13 Ν. 2472/1997).

Τέλος, σύμφωνα με το άρθρο 14 Ν. 2472/1997, κάθε υποκείμενο προσωπικού

προϊόντα που αφορούν κάθε μια από αυτές, κάθε πρόσωπο που ασκεί τη δραστηριότητα ασφαλιστικής διαμεσολάβησης η οποία είναι συμπληρωματική προς την κύρια επαγγελματική του δραστηριότητα, όταν η ασφάλιση αποτελεί συμπλήρωμα των αγαθών ή υπηρεσιών που παρέχονται στο πλαίσιο της κύριας απασχόλησής του και το οποίο δεν εισπράττει ούτε τα ασφάλιστρα ούτε τα ποσά που προορίζονται για τον πελάτη (άρθρο 2 παρ.7 Π.Δ.190/06).

Συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων

Συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο το οποίο για λογαριασμό μιας ασφαλιστικής επιχείρησης ζωής ή και μίας μόνο ασφαλιστικής επιχείρησης ασφαλίσεων κατά ζημιών, έναντι προμήθειας, διαμεσολαβεί στη σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων διαμέσου ομάδας ασφαλιστικών συμβούλων, τους οποίους επιλέγει, εκπαιδεύει και εποπτεύει (άρθρο 20 Ν. 1569/1985).

Φορέας

Η ασφαλιστική επιχείρηση, ημεδαπή ή αλλοδαπή, που λειτουργεί νόμιμα στην Ελλάδα κατά τις διατάξεις του Ν.Δ. 400/70 με αποκλειστικό σκοπό την ανάληψη κινδύνων και η οποία, στο πλαίσιο άσκησης των εργασιών της, συνάπτει σύμβαση συνεργασίας με τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή. Ο Φορέας υποχρεούται να παρέχει τα προβλεπόμενα στον παρόντα Κανονισμό Λειτουργίας στοιχεία στην «Τειρεσίας Α.Ε.» και δικαιούται να λαμβάνει γνώση του περιεχομένου του Αρχείου Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών.





δεδομένου δικαιούται να ζητήσει από το αρμόδιο δικαστήριο την άμεση αναστολή ή μη εφαρμογή απόφασης που έχει ληφθεί αποκλειστικά με την αυτοματοποιημένη επεξεργασία δεδομένων, εφόσον αυτή αποβλέπει στην αξιολόγηση της συναλλακτικής συμπεριφοράς του, ιδίως μάλιστα ως προς την αξιοπιστία του και τη φερεγγυότητά του ως προς τη διαμεσολάβηση σε ασφαλιστικές εργασίες.

γ. Η «Τειρεσίας Α.Ε.» επιθυμεί τη μεγίστη δυνατή διευκόλυνση των ενδιαφερομένων στην άσκηση των νομίμων δικαιωμάτων τους και την πλήρη και έγκαιρη ανταπόκριση των οργάνων και στελεχών της στην εξέταση των αιτημάτων τους.

δ. Για την εξυπηρέτηση των ενδιαφερομένων στην άσκηση του δικαιώματος πρόσβασης (ανωτέρω παραγρ. 8-1α) η «Τειρεσίας Α.Ε.» διαθέτει «Γραφεία Εξυπηρέτησης Κοινού», στην Αθήνα και στο Μαρούσι Αττικής, τα οποία δέχονται και εξετάζουν τα σχετικά αιτήματα και απαντούν σ΄ αυτά εμπροθέσμως. Με τον ίδιο τρόπο αντιμετωπίζονται και οι αιτήσεις που παραλαμβάνονται μέσω ταχυδρομείου.

ε. Η «Τειρεσίας Α.Ε.», την ίδια εξυπηρέτηση, η οποία προβλέπεται ανωτέρω και εδράζεται στον Ν. 2472/97, παρέχει και στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που λειτουργούν με τη μορφή του νομικού προσώπου.

στ. Για τη διευκόλυνση των υποκειμένων των δεδομένων του Αρχείου, συμπεριλαμβανομένων και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, στην άσκηση του δικαιώματος πρόσβασης και την ταχεία και πλήρη αντιμετώπιση των αιτημάτων τους, διατίθεται τυποποιημένο έντυπο αίτησης παροχής πληροφοριών, με τη συμπλήρωση του οποίου δύνανται να πληροφορηθούν το σύνολο των δεδομένων που τυχόν βρίσκονται καταχωρημένα στο Αρχείο της «Τειρεσίας Α.Ε.» και τους αφορούν.

9. Αποδέκτες των Δεδομένων

Πρόσβαση στα κατά τα ανωτέρω δεδομένα του Αρχείου θα έχουν, για ιδία χρήση και για την εξυπηρέτηση του σκοπού του Αρχείου, ειδικά προς τούτο εξουσιοδοτημένα στελέχη της Διεύθυνσης Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης της Τράπεζας της Ελλάδος (άρ. 1 Ν. 3867/2010, Φ.Ε.Κ. 128/Α'), όπως και ειδικά εξουσιοδοτημένοι χρήστες των Φορέων που λειτουργούν στην Ελλάδα υπό την εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος. Είναι προφανές ότι στο συγκεκριμένο Αρχείο ουδεμία πρόσβαση των πιστωτικών και χρηματοδοτικών ιδρυμάτων επιτρέπεται. Περαιτέρω, με σκοπό την εξασφάλιση της πληρότητας του εν λόγω αρχείου, εφαρμόζεται η αρχή της ανταποδοτικότητας και η αρχή της υποχρεωτικής συνεισφοράς των πληροφοριών. Οι Φορείς οφείλουν να εισφέρουν πρωτογενή δεδομένα στο Αρχείο, εφόσον προκύπτουν τα γεγονότα που πληρούν τις προϋποθέσεις εισαγωγής τους στο σύστημα.

10. Ενημέρωση των Υποκειμένων των Δεδομένων

Η ενημέρωση των υποκειμένων των δεδομένων (ασφαλιστικών διαμεσολαβητών) για τη λειτουργία του Αρχείου πραγματοποιείται διά του Τύπου, σύμφωνα με την με αριθμό 408/30-11-1998 απόφαση του κ. Προέδρου της Αρχής Προστασίας Δεδομένων Προσωπικού Χαρακτήρα (ΦΕΚ 1250/11-12-1998) και θα επαναλαμβάνεται κατ' έτος. Επιπλέον, με ευθύνη των Φορέων, η ενημέρωση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών πραγματοποιείται και κατά την υπογραφή της σύμβασης με τους Φορείς, στις οποίες θα περιλαμβάνεται συγκεκριμένος ευδιάκριτος όρος, ακριβώς επάνω από το σημείο στο οποίο τίθεται η υπογραφή του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, το περιεχόμενο του οποίου έχει ως εξής :

Ενημέρωση για την Επεξεργασία Προσωπικών Δεδομένων

Η Ασφαλιστική Επιχείρηση ενημερώνει τον αντισυμβαλλόμενο στην παρούσα, Ασφαλιστικό Διαμεσολαβητή, και αυτός λαμβάνει γνώση ότι, με σκοπό τον περιορισμό της αθέμιτης συμπεριφοράς και την εξυγίανση των συναλλαγών στον χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης, η πληροφορία:

Α. για την τυχόν εκ μέρους του καθυστέρηση απόδοσης εισπραχθέντων ασφαλίστρων άνω των 5.000,00 ευρώ (σε εγγεγραμμένα ασφάλιστρα συμβολαίων παραγωγής του) για χρονικό διάστημα τουλάχιστον τριών (3) μηνών (χωρίς τη μεσολάβηση καταγγελίας)

Β. για την καταγγελία της παρούσας σύμβασης από την Ασφαλιστική Επιχείρηση για οποιονδήποτε από τους ακόλουθους λόγους:

- Ανεξόφλητα υπόλοιπα ασφαλίστρων, που είχαν εισπραχθεί και θα έπρεπε να είχαν αποδοθεί, σύμφωνα με τους όρους των συμβάσεων συνεργασίας και τη νομοθεσία.
- Μη τήρηση όρου σύμβασης διακανονισμού οφειλών μεταξύ της ασφαλιστικής επιχείρησης και του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.
- Αλλοίωση ποσών συναλλαγών.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Baloise Group
Ελβετία

Deutscher Ring
Γερμανία

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

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

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



• Έκδοση ασφαλιστηρίων ή άλλων εταιρικών εγγράφων/εντύπων που δεν έχουν εγκριθεί από τις αρμόδιες υπηρεσίες της ασφαλιστικής επιχείρησης.
• Εκ προθέσεως εσφαλμένη συμπλήρωση προτάσεων ασφάλισης.
• Εμπλοκή σε απατηλές αιτήσεις ασφαλιστικών αποζημιώσεων.
• Μη απόδοση στον ασφαλισμένο ή σε τρίτο ποσών αποζημιώσεων/ασφαλισμάτων.
• Υποβολή μη εγκεκριμένης από τον λήπτη της ασφάλισης/ασφαλισμένο αίτησης εξαγοράς.
• Υποβολή μη εγκεκριμένης από τον λήπτη της ασφάλισης/ασφαλισμένο αίτησης τροποποίησης όρων συμβολαίων.
• Μη εγκεκριμένη από τον λήπτη της ασφάλισης/ασφαλισμένο μεταφορά ασφαλιστικής σύμβασης.
• Επιβολή κύρωσης από Δημόσια Αρχή για παράβαση της ασφαλιστικής νομοθεσίας ή/και της νομοθεσίας περί προστασίας καταναλωτή.
• Απόκρυψη του γεγονότος της άσκησης επαγγέλματος χωρίς να έχει αποκτηθεί ή αφού έχει αφαιρεθεί η άδεια προς τούτο ή πληροφοριών που στοιχειοθετούν τους λόγους που οδήγησαν στο γεγονός αυτό.
• Επιβολή κυρώσεων λόγω παραβίασης της νομοθεσίας περί ξεπλύματος χρήματος, καθώς και τα δεδομένα που εξατομικεύουν αυτόν θα διαβιβασθούν και καταχωρηθούν σε αρχείο όμοιων πληροφοριών που τηρεί η εταιρία «Τειρεσίας Α.Ε.» (υπεύθυνος επεξεργασίας), που εδρεύει στο Μαρούσι, οδός Αλαμάνας αρ. 2, Τ.Κ. 151 25, τηλ. 210 36.76.700.

Στο Αρχείο καταχωρούνται επίσης και δεδομένα που αφορούν τα φυσικά πρόσωπα-μέλη της Διοίκησης του νομικού προσώπου - ασφαλιστικού διαμεσολαβητή. Πρόσβαση στο ανωτέρω αρχείο θα έχουν, για ιδία χρήση και για την εξυπηρέτηση του σκοπού του Αρχείου, ειδικά προς τούτο εξουσιοδοτημένα στελέχη της Διεύθυνσης Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης της Τράπεζας της Ελλάδος (άρ. 1 Ν. 3867/2010, Φ.Ε.Κ. 128/Α'), όπως και ειδικά εξουσιοδοτημένοι χρήστες των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων που λειτουργούν στην Ελλάδα υπό την εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος. Στο συγκεκριμένο Αρχείο ουδεμία πρόσβαση των πιστωτικών και χρηματοδοτικών ιδρυμάτων θα επιτρέπεται, ενώ, αντιστρόφως, καμία πρόσβαση δεν επιτρέπεται στους ανωτέρω αποδέκτες του Αρχείου στα λοιπά αρχεία που τηρεί η «Τειρεσίας Α.Ε.». Τα δεδομένα που καταχωρούνται στο Αρχείο τηρούνται για χρονικό διάστημα δέκα (10) ετών. Κάθε υποκείμενο δεδομένου έχει δικαίωμα πρόσβασης στο ανωτέρω Αρχείο και αντίρρησης σύμφωνα με τους όρους του Ν. 2472/1997. Για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, των οποίων οι σχετικές συμβάσεις έχουν συναφθεί πριν από την έναρξη λειτουργίας του εν λόγω Αρχείου, η ενημέρωση θα πραγματοποιηθεί από την «Τειρεσίας Α.Ε.» για λογαριασμό των Φορέων που έχουν συνάψει τις σχετικές συμβάσεις, με αποστολή ενημερωτικής επιστολής, κατά τον προαναφερθέντα όρο. Τέλος, με ευθύνη των Φορέων, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, των οποίων οι συμβάσεις καταγγέλλονται, θα ενημερώνονται για την καταχώρησή τους στο εν λόγω Αρχείο και τα δικαιώματά τους κατά τη στιγμή της καταγγελίας της συμβάσεώς τους. Ομοίως, θα ενημερώνονται οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και στις περιπτώσεις που καθυστερούν να αποδώσουν εισπραχθέντα ασφάλιστρα κατά την έγγραφη όχλησή τους από τους Φορείς.

Μέρος Β΄ - Στοιχεία Συλλεγόμενων Δεδομένων Αρχείου

Παρατίθενται τα στοιχεία για κάθε περίπτωση συλλεγόμενων δεδομένων, τα οποία είναι απαραίτητα για τον προσδιορισμό του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, τη συγκεκριμενοποίηση των πληροφοριών και για τη μεθοδική ένταξή τους σε ένα ολοκληρωμένο σύστημα. Οι κατηγορίες των συλλεγόμενων δεδομένων αναφέρονται με τις ενδείξεις της παραγράφου 1 του μέρους Α΄ του παρόντος Κανονισμού και καταχωρίζονται στο Αρχείο με αποκλειστική ευθύνη των Φορέων.

1. Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές

Κωδικός Φορέα

ΑΦΜ ασφαλιστικού διαμεσολαβητή

ΑΔΤ ασφαλιστικού διαμεσολαβητή (προκειμένου για φυσικά πρόσωπα)

Επωνυμία (προκειμένου για νομικά πρόσωπα) / ονοματεπώνυμο και πατρώνυμο ασφαλιστικού διαμεσολαβητή (προκειμένου για φυσικά πρόσωπα)

Διακριτικός τίτλος ασφαλιστικού διαμεσολαβητή (προκειμένου για νομικά πρόσωπα)

Φύλο (προκειμένου για φυσικά πρόσωπα)

Πλήρης διεύθυνση έδρας (οδός, αριθμός Τ.Κ., πόλη) ή κατοικίας (για τα μέλη της διοίκησης) και τηλέφωνο ασφαλι-





στικού διαμεσολαβητή

Αριθμός Μητρώου Επαγγελματικού Επιμελητηρίου (ΑΜΕΕ)

Κατηγορία Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή*

Ποσό οφειλής

Ημερομηνία καταγγελίας/οφειλής

Κωδικός συμπεριφοράς που καταχωρείται (κωδικός καταχώρησης)

* Δ1. Διαμεσολαβητές με κύρια επαγγελματική δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση: Δ1. i Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Δ1.ii Συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων, Δ1.iii Πράκτορας, Δ1.iv Μεσίτης, Δ2. Συνδεδεμένος διαμεσολαβητής (Δ1.i έως iii, Δ3)

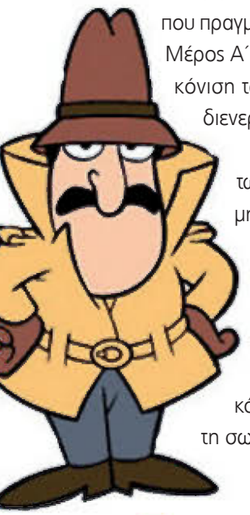
Δ3. Συνδεδεμένοι διαμεσολαβητές με κύρια επαγγελματική δραστηριότητα άλλη από την ασφαλιστική διαμεσολάβηση: Δ3.i Τράπεζα, ΑΕΔΑΚ, Δ3.ii Άλλο νομικό πρόσωπο (π.χ., Αγροτικός Συνεταιρισμός κ.λπ.).

2. Στοιχεία Φυσικών Προσώπων

Μελών της Διοίκησης Νομικού Προσώπου - Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή, όπως αυτά αναφέρονται στους Ορισμούς του παρόντος (έως τέσσερις): 1. Επώνυμο, όνομα και πατρώνυμο, 2. ΑΔΤ, ΑΦΜ και ΑΜΕΕ, 3.Πλήρης διεύθυνση (οδός, αριθμός Τ.Κ., πόλη), 4.Τηλέφωνο.

Μέρος Γ΄
Λοιποί Διαδικαστικοί Κανόνες

1. Ποιοτικός Έλεγχος Αρχείου: Εκτός από τους ελέγχους που πραγματοποιούνται σύμφωνα με τα αναφερόμενα στο Μέρος Α΄ του παρόντος Κανονισμού, για την πιστή απεικόνιση των καταχωρούμενων δεδομένων στο Αρχείο διενεργούνται οι ακόλουθοι έλεγχοι:



1.1. Οι μεταβολές στα πληροφοριακά στοιχεία των ΟΜ και οι διαγραφές ΟΜ παρακολουθούνται μηχανογραφικά ανά χρήστη και ημερομηνία. Πρόσβαση έχει μόνο η διεύθυνση Μηχανογράφησης της «Τειρεσίας Α.Ε.».

1.2. Πραγματοποιούνται συνεχείς έλεγχοι, της βάσης δεδομένων, με στόχο την ταύτιση και συνένωση των ΟΜ που αφορούν το ίδιο Φυσικό ή Νομικό Πρόσωπο, πράγμα που διευκολύνει τη σωστή πληροφόρηση των χρηστών. Οι ταυτίσεις ΟΜ παρακολουθούνται μηχανογραφικά ανά χρήστη και ημερομηνία. Πρόσβαση έχει μόνο το προσωπικό των αρμόδιων τμημάτων της Διεύθυνσης Πληροφοριών της Εταιρείας.

2. Απόρρητο και ασφάλεια επεξεργασίας

2.1. Δομή Αρχείων

2.1.1. Περιγραφή Αρχείου

Τα επιμέρους «αρχεία» της «Τειρεσίας Α.Ε.» βασίζονται σε σχεσιακές βάσεις δεδομένων (DB2) και αποτελούνται από πίνακες όπου σε κάθε πίνακα ορίζονται τα διαφορετικά στοιχεία που συσχετίζονται και αφορούν τα φυσικά και νομικά πρόσωπα που υπάρχουν σήμερα στη βάση μας.

2.1.2. Επεξεργασία-Αποθήκευση / Φύλαξη και Συντήρηση του Αρχείου

Η επεξεργασία των στοιχείων της βάσης γίνεται σε ένα κεντρικό σύστημα με Λειτουργικό Σύστημα και Σύστημα Εποπτείας της Εκτέλεσης Συναλλαγών και Ροής Εργασιών.

Τα στοιχεία της βάσης φυλάσσονται και συντηρούνται σε Σύστημα Δίσκων, με δυνατότητα αξιοποίησης «Fault Tolerant» και «δραματική» μείωση του χρόνου προσπέλασης. Το Σύστημα Δίσκων όπου διατηρούνται και αποθηκεύονται τα στοιχεία των υποκειμένων ανήκει στα μηχανογραφικά συστήματα της ΔΙΑΣ Α.Ε. (Διατραπεζικά Συστήματα Α.Ε.). Η εταιρεία ΔΙΑΣ Α.Ε. είναι διατραπεζική και εξειδικευμένη στη μηχανογραφική στήριξη της ανάπτυξης και λειτουργίας των σύγχρονων συστημάτων πληρωμών. Επομένως, διαθέτει όλα τα εχέγγυα για τη διασφάλιση του απορρήτου και της ασφάλειας των αποθηκευμένων και διατηρουμένων στις μηχανογραφικές εγκαταστάσεις δεδομένων. Το περιβάλλον ανάπτυξης και συντήρησης των εφαρμογών είναι COBOL και DB2 SQL.

2.1.3. Υπεύθυνος Αρχείου

Η Διεύθυνση της εταιρείας που είναι υπεύθυνη για τη διαχείριση του Αρχείου είναι η Διεύθυνση Μηχανογράφησης.

2.1.4. Κανόνες ασφάλειας χρήσης / πρόσβασης, διατήρησης του Αρχείου

Το σύστημα ασφαλείας αποτελείται από πρότυπα, τήρηση προτύπων και διαδικασιών και ελέγχεται από μηχανισμούς και άτομα. Η ασφάλεια του πληροφοριακού συστήματος και των δεδομένων είναι μέρος της γενικότερης ασφάλειας της εταιρείας για την αποτροπή καταστροφής ή χρήσης άνευ άδειας των πληροφοριακών πόρων.

Το σύστημα ασφαλείας είναι αναγκαίο για να απομακρύνει,



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

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

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ

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





να αποτρέπει και να εμποδίζει τη μη εξουσιοδοτημένη πρόσβαση, χρήση, αλλοίωση ή την καταστροφή των δεδομένων και του εξοπλισμού των πληροφοριακών συστημάτων. Στόχος ενός συστήματος ασφαλείας είναι η ελαχιστοποίηση της πιθανότητας πραγματοποίησης μιας επιχειρούμενης απειλής ή σφάλματος και ελαχιστοποίηση των απωλειών, όταν ήδη έχει συντελεσθεί.

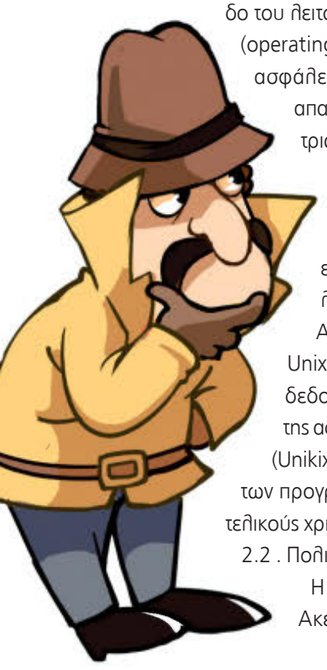
Η ασφάλεια του πληροφοριακού συστήματος περιλαμβάνει:

1. Φυσική ασφάλεια του πληροφοριακού συστήματος:

Η φυσική ασφάλεια του πληροφοριακού συστήματος εμπίπτει στις γενικότερες διαδικασίες ασφάλειας του κέντρου πληροφορικής της εταιρείας.

2. Ασφάλεια ηλεκτρονικών δεδομένων:

Ασφάλεια ηλεκτρονικών δεδομένων και πρόσβασης. Η διασφάλιση της πρόσβασης και της μοναδικότητας (integrity) των δεδομένων απαιτεί διαδικασίες προστασίας σε όλα τα επίπεδα πληροφοριακών συστημάτων, δηλαδή στο επίπεδο υποσυστημάτων ή λειτουργιών (functional level), στο επίπεδο της βάσης των δεδομένων (database level) και στο επίπεδο του λειτουργικού συστήματος και του δικτύου (operating system and network level). Η ολική ασφάλεια του πληροφοριακού συστήματος απαιτεί αποτελεσματική υλοποίηση και των τριών επιπέδων.



Για την ασφάλεια των ηλεκτρονικών δεδομένων η «Τειρεσίας Α.Ε.» έχει υλοποιήσει τέσσερα διαφορετικά επίπεδα που καλύπτουν: (α) το επίπεδο λειτουργιών των συστημάτων (Σύστημα Ασφαλείας Δικαιωμάτων σε Αρχεία Unix), (β) το επίπεδο ασφάλειας της βάσης δεδομένων (DB2 Security), (γ) το επίπεδο της ασφάλειας του Συστήματος Συναλλαγών (Unikix Security) και (δ) το επίπεδο ασφάλειας των προγραμμάτων που είναι διαθέσιμα στους τελικούς χρήστες.

2.2 . Πολιτική Ασφαλείας

Η διασφάλιση της Εμπιστευτικότητας, της Ακεραιότητας και Διαθεσιμότητας (ΕΑΔ) των πληροφοριών που λαμβάνει, επεξεργάζεται, αποθηκεύει και διακινεί η «Τειρεσίας Α.Ε.», είναι ύψιστης σημασίας για την επίτευξη των στόχων και τη συνέχεια των επιχειρηματικών της δραστηριοτήτων.

Οι διεθνείς βέλτιστες πρακτικές και τα διεθνή πρότυπα ασφαλείας πληροφοριών προτείνουν τη θέσπιση και λειτουργία συστήματος Διαχείρισης Κινδύνων των πληροφοριών. Η δημιουργία του πλαισίου διαχείρισης Κινδύνων Ασφαλείας της ΔΜΧ, που βρίσκεται στο στάδιο της ανάπτυξης, δίνει τη δυνατότητα αναγνώρισης, συνολικής καταγραφής και αποτύπωσης των πιθανών απειλών για την ασφάλεια και την επίπτωση από την εμφάνιση των απειλών στα συστήματα πληροφορικής, με τρόπο τέτοιο, ώστε να επιτρέπει την επιλογή των πλέον κατάλληλων μέτρων ασφάλειας για την προστασία των συστημάτων πληροφορικής.

Ταυτόχρονα, η Διοίκηση της «Τειρεσίας Α.Ε.» έχει επικυρώσει σειρά Πολιτικών Ασφαλείας, που μαζί με διεργασίες, διαδικασίες και οδηγίες ασφαλείας, αποτελούν τον θεμέλιο λίθο για τη σωστή λειτουργία και διαχείριση της Ασφάλειας Πληροφοριών.

Οι πολιτικές αυτές καλύπτουν όλο το φάσμα των δραστηριοτήτων της «Τειρεσίας Α.Ε.», όπως:

1. Έλεγχος πρόσβασης σε συστήματα και χώρους.
2. Ανάπτυξη και συντήρηση συστημάτων πληροφορικής.
3. Λειτουργία και επικοινωνίες συστημάτων.
4. Συμμόρφωση με Νόμους, Κανονισμούς και Διατάξεις.
5. Επιχειρηματική συνέχεια και ανάκτηση συστημάτων από καταστροφές.

Τέλος, η παρακολούθηση, η καταγραφή και η επίβλεψη των μηχανισμών ελέγχου και των μέτρων προστασίας των συστημάτων πληροφορικής, η δημιουργία της Ομάδας Αντιμετώπισης Περιστατικών Ασφάλειας (ΟΑΠΑ), η εισαγωγή τεχνολογιών αιχμής για την πρόληψη, ανίχνευση και διόρθωση προβλημάτων ή περιστατικών ασφαλείας, ο διαχωρισμός αρμοδιοτήτων και η απόδοση ευθυνών του προσωπικού, συντελούν στη σωστή και ολοκληρωμένη προσέγγιση για τη διατήρηση και ενίσχυση του επιπέδου ασφάλειας των πληροφοριακών συστημάτων της «Τειρεσίας Α.Ε.» και της Ασφάλειας Πληροφοριών συνολικά.





Χθες, σήμερα, **αύριο**

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

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

συνεταιριστική ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Είμαστε Εσύ.

ΠΑΣΕΓΕΣ
Ένωση Συνεταιριστικών Τραπεζών Ελλάδος
euresa
MACIF Maif Γαλλίας
Unipol ASSICURAZIONI
P&V Βελγίου

Θετικά μηνύματα... με το καλημέρα

Το Bonjour Health προσφέρει προνόμια και καλύψεις που στηρίζονται σε τρεις βασικούς πυλώνες λειτουργίας και αφορούν υπηρεσίες πρωτοβάθμιας ιατρικής περίθαλψης, παροχές δευτεροβάθμιας περίθαλψης και χειρουργικά επιδόματα



Γιώργος Βαρσαμής, Jean Pascal Garret, Τάκης Φειδία, Δημήτρης Σπανός

Θετικές είναι οι πρώτες ενδείξεις για το νέο πρόγραμμα υγείας, το Bonjour Health, της CNP Marfin Ζωής –ασφαλιστική εταιρεία ζωής του ομίλου CNP Marfin Insurance Holdings Ltd στην Ελλάδα–, που θα προωθείται στην αγορά αποκλειστικά μέσω δικτύου ανεξάρτητων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Τα μηνύματα για την προσέλκυση νέων συνεργατών είναι αρκετά θετικά, τόνισαν στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» στελέχη της CNP Marfin Ζωής και ήδη στην Αθήνα έχουν πραγματοποιηθεί σεμινάρια με τη συμμετοχή περισσότερων από 200 ατόμων, ενώ ενδιαφέρον έχει εκδηλωθεί και από τη Θεσσαλονίκη. Όπως τονίστηκε και στην παρουσίαση, που έγινε, σκοπός της εταιρείας, μέσω της εισαγωγής στην αγορά του νέου προϊόντος και της σύστασης του νέου δικτύου της, είναι η πλήρης κάλυψη των αναγκών των πελατών της, η περαιτέρω ενδυνάμωση των εργασιών της και η αύξηση του μεριδίου αγοράς και της κερδοφορίας της.

Το Bonjour Health είναι ένα σύγχρονο πρόγραμμα υγείας, το οποίο επιτρέπει στον ασφαλισμένο να αισθάνεται ασφάλεια σε περίπτωση που αντιμετωπίσει κάποιο πρόβλημα με την υγεία του, και προσφέρει προνόμια και καλύψεις που στηρίζονται σε τρεις βασικούς πυλώνες λειτουργίας και αφορούν υπηρεσίες πρωτοβάθμιας ιατρικής περίθαλψης, παροχές δευτεροβάθμιας (νοσοκομειακής) περίθαλψης και χειρουργικά επιδόματα. Πρόκειται για ένα σύνθετο προϊόν, η προώθηση του οποίου απαιτεί την ύπαρξη ενός δικτύου εξειδικευμένων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Όσον αφορά τον πρώτο πυλώνα, ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να αξιοποιήσει προς όφελός του υπηρεσίες και παροχές πρωτοβάθμιας ιατρικής περίθαλψης, με δωρεάν απεριόριστες προγραμματισμένες ιατρικές επισκέψεις σε επιλεγμένες ειδικότητες, δωρεάν check up ετησίως, εξειδικευμένα check up με προνομιακή τιμολόγηση, διαγνωστικές εξετάσεις με έκπτωση 80% ή 85% και έως του ποσού των 1.500 ευρώ ετησίως.

Όσον αφορά τον δεύτερο πυλώνα, ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να επιλέξει τη θέση νοσηλείας του (Α' ή Β' θέση), το ύψος του εκπιπτόμενου ποσού (400 ευρώ ή 1.000 ευρώ ή 1.500 ευρώ ή 3.000 ευρώ, ετησίως) και να εξασφαλίσει κάλυψη έως 1.000.000 ευρώ με κάλυψη εξόδων 100% στην Ελλάδα και την Ε.Ε.

Τέλος, και όσον αφορά τον τρίτο πυλώνα, πολύ σημαντική παροχή του προϊόντος είναι η καταβολή χειρουργικού επιδόματος ανάλογα με τη βαρύτητα και το είδος της επέμβασης, σε περίπτωση χειρουργικού περιστατικού για το οποίο δεν θα υποβληθούν δαπάνες προς αποζημίωση.

Όπως δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου CNP Marfin Insurance Holdings Ltd, κ. Τάκης Φειδία, «με το Bonjour Health εγκαινιάζουμε την αλλαγή στρατηγικής του ομίλου μας στην Ελλάδα. Μέχρι σήμερα, το επιχειρησιακό μας μοντέλο ήταν επικεντρωμένο στο bancassurance, δηλαδή όλες οι πωλήσεις μας γίνονταν μέσω τραπεζικών δικτύων και συγκεκριμένα των τραπεζικών δικτύων της Marfin Egnatia Bank και του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου», πρόσθεσε ο κ. Φειδία. Από την πλευρά του, ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος για την Ελλάδα της CNP Marfin Insurance Holdings Ltd, κ. Jean Pascal Garret, επισήμανε ότι μέσω των συνεργασιών bancassurance που υπάρχουν μέχρι στιγμής, προωθούνται προϊόντα τα οποία καλύπτουν τις βασικές ασφαλιστικές ανάγκες των πελατών. «Λόγω της οικονομικής κρίσης, οι πελάτες αναζητούν προϊόντα που να ανταποκρίνονται περισσότερο στις δικές τους ανάγκες σε συνδυασμό με υψηλά πρότυπα εξυπηρέτησης σε λογική τιμή. Πιστεύουμε ότι οι ασφαλίσεις προσώπων αποτελούν μακροχρόνια σχέση με τους πελάτες. Για τον λόγο αυτό, παρά την οικονομική κρίση, είμαστε μία εταιρεία η οποία επενδύει στην περαιτέρω ενδυνάμωση των εργασιών της, δημιουργώντας ένα προϊόν το οποίο θα προωθηθεί από ένα ανεξάρτητο δίκτυο διαμεσολαβητών», σημείωσε ο κ. Jean Pascal Garret. «Το Bonjour Health, συνέχισε, «είναι ο δικός μας απλός, καθημερινός τρόπος να παρουσιάσουμε την εταιρεία μας όχι ως μία επιπλέον "λύση", αλλά ως μία "υπόσχεση" υποστήριξης στον ευαίσθητο τομέα της υγείας για τους πελάτες». Ο γενικός διευθυντής της CNP Marfin Ζωής, κ. Δημήτρης Σπανός, υπογράμμισε ότι η τάση της αγοράς, ιδίως στην παρούσα χρονική περίοδο, αλλά και μεσοπρόθεσμα, είναι η προσφορά προϊόντων για την κάλυψη της υγείας των ασφαλισμένων. «Γνωρίζουμε όλοι ότι οι αλλαγές, αλλά και τα προβλήματα στο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης είναι πλέον καθημερινό φαινόμενο και, ως αποτέλεσμα, οι πελάτες έχουν ανάγκη, περισσότερο από ποτέ, για νέες, διαφορετικές λύσεις που θα καλύψουν τις ελλείψεις που δημιουργούνται», είπε ο κ. Σπανός, υπογραμμίζοντας ότι «το Bonjour Health είναι ένα σύγχρονο προϊόν υγείας, το οποίο ικανοποιεί ακριβώς αυτό τον σκοπό, καθώς προσφέρει ολοκληρωμένη αντιμετώπιση των περιστατικών υγείας των πελατών». Τέλος, ο κ. Γιώργος Βαρσαμής, διευθυντής ανάπτυξης του νέου δικτύου, αναφέρθηκε στις σημαντικές αλλαγές που έχουν σημειωθεί στην ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια αναφορικά με τα δίκτυα διαμεσολαβούντων, κυρίως λόγω των συγχωνεύσεων των εταιρειών, της αναστολής λειτουργίας κάποιων από αυτές, καθώς και της οικονομικής κρίσης.

Ποια είναι η CNP Marfin Insurance Holdings

CNP Europe Life - Ireland
CNP Italia - Italy
CNP UniCredit Vita - Italy

Η CNP Marfin Insurance Holdings Ltd δημιουργήθηκε τον Δεκέμβριο του 2008, μετά τη συμφωνία μεταξύ CNP Assurances και Marfin Popular Bank. Η CNP Assurances κατέχει το 50,1% και η Marfin Popular Bank το 49,9%. Η CNP Assurances είναι σταθερά, από το 1991, η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία Ζωής στη Γαλλία και μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ευρώπη, με ιστορία μεγαλύτερη των 150 ετών. Η CNP Assurances είναι εταιρεία εισηγμένη στο γαλλικό χρηματιστήριο και το 2010 είχε παραγωγή ασφαλίστρων 32 δισ. ευρώ και συνολικά κέρδη μετά φόρων 1 δισ. ευρώ. Κάτω από τον όμιλο της CNP Marfin Insurance Holdings Ltd, υπάρχουν στην Κύπρο η Laiki Cyprialife, που είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία ζωής, και η Λαϊκή Ασφαλιστική, που είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία γενικού κλάδου. Στην Ελλάδα, ο όμιλος προωθεί τα προϊόντα του μέσω τριών διαφορετικών εταιρειών, της CNP Marfin Ζωής, της CNP Marfin Ασφαλιστικής και της CNP Marfin Πρακτορειακής.

Κατά την 31/12/2010, ο όμιλος της CNP Marfin Insurance Holdings Ltd πέτυχε ασφάλιστρα ύψους 203 εκατ. ευρώ, από τα οποία το 54%, 109,6 εκατ. ευρώ, αφορούσαν ασφάλιστρα του κλάδου ζωής και το 46%, 93,4 εκατ. ευρώ, αφορούσαν ασφάλιστρα του κλάδου ζημιών. Στον τομέα των προϊόντων υγείας, ο όμιλος πέτυχε το 2010 αύξηση της τάξεως του 11,4% στα ασφάλιστρα. Ο όμιλος προσφέρει τόσο στην κυπριακή όσο και στην ελληνική αγορά μία πλήρη γκάμα προϊόντων, με σκοπό να ικανοποιήσει τις ανάγκες του πελάτη για προστασία της οικογένειας, για ετοιμασία ενόψει συνταξιοδότησης, για προστασία από αναπάντεχα γεγονότα και για αποταμίευση.

Caixa Seguros - Argentina
Compañía de Seguros - Argentina
CNP Vida - Spain
CNP Barclays Vida y Pensiones - Spain, Portugal, Italy
CNP Marfin Insurance - Cyprus and Greece

International Life Για καλύτερη ζωή

Κοντά στο δίκτυο



Ο πρόεδρος του ομίλου κ. Φωκίων Μπράβος με τον επιθεωρητή Πωλήσεων κ. Νίκο Παπακωνσταντίνου

Οι Επιθεωρήσεις Πωλήσεων των κ. Στάθη Γαβριηλίδη, Στράτου Ξανθόπουλου, Παναγιώτη Κυρανάκη, Νίκου Παπακωνσταντίνου και Γιάννη Τόλιζα βράβευσαν τους κορυφαίους συνεργάτες τους

Σε δύο εκδηλώσεις συνεδριακών προδιαγραφών πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών των Επιθεωρήσεων Βορείου Ελλάδος και Αθηνών της International Life, παρέα με συνεργάτες, φίλους και στελέχη της εταιρείας. Ειδικότερα, οι Επιθεωρήσεις Βορείου Ελλάδος των κ. Στάθη Γαβριηλίδη και Νίκου Παπακωνσταντίνου βράβευσαν τους συνεργάτες τους στο Υποκατάστημα Θεσσαλονίκης της International Life. Στελέχη και ασφαλιστικοί σύμβουλοι των Επιθεωρήσεων ανέλυσαν τις απόψεις τους για τις καθημερινές προκλήσεις τις οποίες αντιμετωπίζουν, και συγκεκριμένα ο Agency Manager Υποκαταστήματος Δράμας κ. Βαγγέλης Τοπχαναλής, ο Unit Manager του Υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης κ. Οδυσσέας Καραβάρας και ο ασφαλιστικός σύμβουλος του Υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης κ. Χαράλαμπος Γεωργάκος.

Από την πλευρά τους, οι Επιθεωρήσεις Αθηνών των κ. Στράτου Ξανθόπουλου, Παναγιώτη Κυρανάκη, Γιάννη Τόλιζα, το Agency του κ. Γιώργου Χατζή και το Γραφείο της κ. Νίκη Νόμπελη πραγματοποίησαν τις βραβεύσεις των συνεργατών τους σε κεντρικό ξενοδοχείο. Τις απόψεις τους για το ασφαλιστικό επάγγελμα κατέθεσαν οι επιθεωρητές Πωλήσεων κ. Στράτος Ξανθόπουλος, Παναγιώτης Κυρανάκης και Γιάννης Τόλιζας, οι Agency Managers Αθηνών κ. Γιώργος Γρατσούνας, Τάσος Δανατζόπουλος, ο Unit Manager Υποκαταστήματος Βόλου κ. Στάθης Συγκαούνης, ο Country Chair του MDRT για την Ελλάδα και ασφαλιστικός σύμβουλος Γραφείου Χαλκίδας κ. Δημοσθένης Συκοβάρης και η ασφαλιστικός σύμβουλος Υποκαταστήματος Αθηνών κ. Αριστέα Σπυριδάκου. Σημειώνεται ότι στις εκδηλώσεις έδωσαν το «παρών» ο πρόεδρος του ομίλου κ. Φ. Μπράβος, ο διευθύνων σύμβουλος κ. Π. Λίβας, ο γενικός διευθυντής κ. Γιάννης Μπράβος, η διευθύντρια Δικτύου Πωλήσεων Agency System κ. Ι. Κοτσιφάκη και η προϊσταμένη Marketing κ. Ματιάννα Γιογιού. Και στις δύο εκδηλώσεις παρακινητικές ομιλίες πραγματοποιήθηκαν από τους κ. Φ. Μπράβο, Π. Λίβα, Ι. Κοτσιφάκη και Μ. Γιογιού, ενώ στην εκδήλωση των Επιθεωρήσεων Αθηνών τους παρευρισκομένους εμψύχωσαν επιπλέον ο πρόεδρος της International Life ΑΕΑΖ και καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιώς κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος και ο γενικός διευθυντής κ. Γιάννης Μπράβος.

Στις εκδηλώσεις απονεμήθηκαν τιμητικές διακρίσεις και βραβεία στους πρώτους Agency Managers, Unit Managers και ασφαλιστικούς συμβούλους σε παραγωγή Ζωής και Γενικών Ασφαλειών για το 2011.



Τα αγαθά που συγκεντρώθηκαν θα διατεθούν σε διαπιστευμένους Οργανισμούς και συσσίτια μέσω του «Δεσμού» σε όλη την Αττική. Τα τρόφιμα θα διατεθούν στο Χατζηκυριάκειο Ίδρυμα Παιδικής Προστασίας στον Πειραιά

Δράσεις για την κοινωνία και το περιβάλλον

Την ίδια ώρα, η International Life ανοίγει μία νέα σελίδα στη δράση της, σχεδιάζοντας και υλοποιώντας το ολοκληρωμένο πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Υπευθυνότητας «Ανταπόδοση Ζωής», το οποίο αντανακλά τόσο τη δέσμευση της εταιρείας και τις αξίες της, όσο και την άμεση ανταπόκρισή της στο αίτημα των πολιτών για ουσιαστική προσφορά του επιχειρηματικού κόσμου στο κοινωνικό σύνολο και στο περιβάλλον.

Ο βασικός άξονας της κοινωνικής δράσης του προγράμματος ΕΚΕ της International Life αφορά την ενεργό στήριξη του υπό σύσταση σωματείου «Δεσμός», το οποίο στοχεύει στη μέγιστη αξιοποίηση κάθε είδους πλεονάσματος και δωρεάν παροχής υπηρεσιών από επιχειρήσεις, ιδιώτες και εργατικό δυναμικό προς Οργανισμούς, ιδρύματα και κοινωνικούς φορείς, για την αντιμετώπιση ανθρωπιστικών και κοινωνικών αναγκών.

Συγκεκριμένα, η συνεργασία της International Life με το σωματείο «Δεσμός» έγκειται αρχικά στην κάλυψη των εξόδων εγκατάστασης και λειτουργίας του. Επιπλέον, προωθώντας τον εθελοντισμό, ενθαρρύνει τους εργαζομένους και τους συνεργάτες της να δημιουργήσουν μια μικρή ανθρώπινη αλυσίδα και να συμβάλουν στις προσπάθειες ανακούφισης των κοινωνικών ομάδων που πλήττονται από τις νέες οικονομικές συνθήκες, όπως αυτές έχουν διαμορφωθεί. Στο πλαίσιο αυτό, δημιουργήθηκε η «Εβδομάδα Προσφοράς», με στόχο τη συγκέντρωση ρούχων και συσκευασμένων τροφίμων από τους εργαζομένους και τους συνεργάτες τους και προσφορά τους σε ιδρύματα και ανθρώπους που έχουν πραγματικά ανάγκη. Εντυπωσιακή, πραγματικά, ήταν η ανταπόκριση των εργαζομένων της εταιρείας, οι οποίοι ευαισθητοποιήθηκαν αμέσως, προσφέροντας τόσο ρουχισμό που ήδη είχαν στην κατοχή τους, όσο και συσκευασμένα τρόφιμα μακράς διαρκείας που αγόρασαν ειδικά για τον σκοπό αυτό. Τα αγαθά που συγκεντρώθηκαν θα διατεθούν σε διαπιστευμένους Οργανισμούς και συσσίτια μέσω του «Δεσμού» σε όλη την Αττική, όπως στο Χατζηκυριάκειο Ίδρυμα Παιδικής Προστασίας στον Πειραιά, στο Κέντρο Υποδοχής και Αλληλεγγύης Δήμου Αθηναίων, στην Πρότυπη Στέγη Ανηλίκων της Ν. Ιωνίας και στο κατάστημα Κράτησης Ανηλίκων στον Αυλώνα.

Σημαντικές διακρίσεις στην GAMA International

Για μια ακόμη χρονιά, οι κορυφαίοι Agency Managers και Unit Managers της International Life συμμετείχαν στο συνέδριο της GAMA International Lamp για το 2012, με τίτλο «Leading for Tomorrow», στο Ορλάντο των ΗΠΑ. Στο συνέδριο έδωσαν δυναμικά το «παρών» ο επιθεωρητής πωλήσεων κ. Κλέαρχος Πεφάνιος, οι Agency Managers κ. Γιάννης Γκαβογιάννης, από το υποκατάστημα Ρόδου, και Βαγγέλης Τοπχαναλής, από το υποκατάστημα Δράμας, οι Unit Managers κ. Κώστας Φλόκας και Αθηνά Πεφανίου, από το υποκατάστημα του Κλ. Πεφάνιου στην Αθήνα, και Αντώνης Βαλάκης, από το υποκατάστημα Ρόδου, η υπεύθυνη Γραφείου Κηφισιάς κ. Νίκη Νόμπελη και η εκπαιδεύτρια κ. Εβίτα Λαμπαδιάρη, από το υποκατάστημα του Κλ. Πεφάνιου στην Αθήνα. Τους συμμετέχοντες συνόδευσε ο διευθύνων σύμβουλος κ. Περικλής Λίβας.



Κώστας Φλόκας, Βαγγέλης Τοπχαναλής, Γιάννης Γκαβογιάννης, Αθηνά Πεφανίου, Εβίτα Λαμπαδιάρη, Κλέαρχος Πεφάνιος, Νίκη Νόμπελη, Αντώνης Βαλάκης, Περικλής Λίβας

Όπως και τα προηγούμενα χρόνια, τα στελέχη της International Life έλαβαν σημαντικές διακρίσεις. Συγκεκριμένα, στην τελετή International Management Awards, που πραγματοποιήθηκε τη Δευτέρα 19 Μαρτίου, βραβεύτηκε ο κ. Κλέαρχος Πεφάνιος στην κατηγορία Gold και οι κ. Κώστας Φλόκας και Αθηνά Πεφανίου στην κατηγορία Bronze, βάσει των εισοδημάτων των ίδιων και των συνεργατών τους από πρωτοετείς προμήθειες για το 2011. Επίσης, στην τελετή Celebration of Excellence Banquet, που πραγματοποιήθηκε την ίδια ημέρα, ο Επιθεωρητής Πωλήσεων κ. Κλέαρχος Πεφάνιος αναγνωρίστηκε για 4η συνεχόμενη χρονιά με τη διάκριση First in Class Award (ο κορυφαίος manager σε επίδοση για το 2011). Ο κ. Πεφάνιος έχει κατακτήσει για 4 συνεχόμενες χρονιές τη συγκεκριμένη διάκριση, την ανώτερη διάκριση που μπορεί να λάβει ένας manager.

Σημειώνεται ότι τη σημαντική διάκριση Corporate Superbrands έλαβε η International Life στην κατηγορία Ασφαλιστικές Εταιρείες, στο πλαίσιο του διεθνώς αναγνωρισμένου θεσμού Superbrands Greece, ως επιβράβευση της αναγνωρισιμότητας του brand της και των κορυφαίων υπηρεσιών που προσφέρει στους πελάτες της.

ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΕΠΕ
ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 ♦ Τ.Κ. 54625
ΤΗΛ.2310542202 ♦ FAX.2310526091
e-mail: daliani@daliani-insurance.gr ♦ www.daliani-insurance.gr
BUCURESTI: BLVD CAROL 59 ♦ ROMANIA
TEL. 004021-3122393 ♦ e-mail: daliani.asigurari@gmail.com



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

Μέσα στο 2011:

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

GREAT PLACE TO WORK® Best Workplaces 2012 Greece
BEST workplaces 2005, 2006, 2007, 2010
TÜV AUSTRIA HELLAS TÜV CERT EN ISO 9001:2000 No. 20 100 52000 005
AWARDED Superbrands GREECE 2011/2012

International Life Για καλύτερη ζωή
Ασφάλειες Ζωής και Περιουσίας

Λ. Κηφισίας 7 & Νεαπόλεως 2, 151 23 Μαρούσι
Τηλ: 210 8119000 • Fax: 210 8119109 • e-mail: inlife@inlife.gr • www.inlife.gr



GLASSDRIVE®
Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

Κωνσταντίνος Δημητρουλάκης

Προτεραιότητα η ασφάλεια των πελατών μας

«Γνήσια προϊόντα, τα οποία πιστοποιούμε, εξειδικευμένη και πολυετής εμπειρία με εγγύηση εργασίας εφ' όρου ζωής και άριστη εξυπηρέτηση των πελατών μας, είναι το τρίπτυχο της επιτυχίας της Glassdrive», τονίζει ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Κωνσταντίνος Δημητρουλάκης, με συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ».

Ποια είναι η Glassdrive και ποια η σχέση της με τη Saint-Gobain;

Η Glassdrive είναι μια πανευρωπαϊκή αλυσίδα σταθμών αντικατάστασης και επισκευής κρυστάλλων αυτοκινήτου. Ανήκει στη Saint-Gobain Autover και βασική φιλοσοφία της είναι να επαναφέρει το όχημα στην αρχική του κατάσταση, χρησιμοποιώντας μόνο γνήσια ανταλλακτικά. Πρώτιστος στόχος μας είναι να παρέχουμε τη μέγιστη δυνατή ασφάλεια των επιβατών. Η ποιότητα είναι άλλωστε και το σήμα κατατεθέν του βασικού προμηθευτή της Glassdrive, της Saint-Gobain Sekurit, του μεγαλύτερου παραγωγού κρυστάλλων αυτοκινήτου στο κόσμο και επίσημου προμηθευτή των αυτοκινητοβιομηχανιών.

Γιατί ο υποψήφιος πελάτης θα πρέπει να επιλέξει τη δική σας εταιρεία και όχι τον ανταγωνιστή σας;

Τα συγκριτικά μας πλεονεκτήματα είναι πολλά. Κατ΄ αρχάς, στην Glassdrive τοποθετούμε μόνο γνήσια ανταλλακτικά, για τα οποία δίνουμε πιστοποιητικό γνησιότητας. Το δίκτυό μας απαρτίζεται από επαγγελματίες εξειδικευμένους τεχνίτες και γι' αυτό έχουμε επιλέξει να αναπτυσσόμαστε με τη μέθοδο της δικαιόχρησης. Εγγυόμαστε για το αποτέλεσμα της εργασίας τους με πιστοποιητικό εργασίας εφ' όρου ζωής. Παράλληλα, είμαστε οι μόνοι που προσφέρουμε εγγύηση προϊόντος με δικαίωμα άμεσης αντικατάστασης σε περίπτωση αποδεδειγμένου κατασκευαστικού ελαττώματος. Έχουμε το μεγαλύτερο δίκτυο με 27 σταθμούς, 15 κινητές μονάδες και 60 συνεργάτες σε όλη την επικράτεια και συνεργαζόμαστε με όλες τις μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες, αναλαμβάνοντας τη γραφειοκρατική διαδικασία για λογαριασμό των πελατών μας. Θεωρώ, όμως, ότι βασικότερο πλεονέκτημά μας είναι η προτεραιότητα που δίνουμε στην ασφάλεια των πελατών μας.

Τι εννοείτε ασφάλεια; Πόσο σημαντικό ρόλο παίζουν τα κρύσταλλα σε ένα όχημα;

Το παρμπρίζ του αυτοκινήτου δεν υπάρχει απλά για να εμποδίζει τη βροχή και τον αέρα να μπει μέσα, ούτε γίνεται επικίνδυνο μόνον όταν θολώνει και δεν μπορούμε να έχουμε οπτική επαφή με τον δρόμο. Το παρμπρίζ είναι πάρα πολύ σημαντικό για την ασφάλεια των επιβατών, διότι συντελεί έως και 34% στη στρεπτική ακαμψία του οχήματος. Για παράδειγμα, σε επικείμενο ατύχημα το παρμπρίζ είναι αυτό που εμποδίζει τους επιβάτες να φύγουν εκτός οχήματος, καθώς επίσης συγκρατεί και την οροφή για να μην μπει στην καμπίνα. Επίσης, με το αεροδυναμικό του σχήμα βοηθάει στη μείωση της αντίστασης του αέρα, μειώνοντας έτσι τις ανάγκες σε καύσιμο, και παράλληλα αποτελεί σημαντικό στοιχείο λειτουργίας του αερόσακου.

Γι' αυτό, λοιπόν, είναι σημαντικό η εργασία η οποία γίνεται στο κρύσταλλο, είτε επισκευή είτε αντικατάσταση, να πραγματοποιείται από πεπειραμένους τεχνίτες, οι οποίοι γνωρίζουν ακριβώς τι κάνουν, διασφαλίζοντας έτσι τη μέγιστη δυνατή ασφάλεια των επιβατών.

Αν σπάσει το τζάμι του αυτοκινήτου μου, θα τοποθετήσετε το ίδιο με αυτό που έχει το αυτοκίνητό μου; Θα είναι δηλαδή «γνήσιο»; Τι σημαίνει «γνήσιο» και πώς θα αποδεικνύεται η γνησιότητά του;

Όπως ανέφερα και προηγουμένως, στην Glassdrive τοποθετούμε μόνο γνήσια κρύσταλλα, κατευθείαν από τους κατασκευαστές που προμηθεύουν τις αυτοκινητοβιομηχανίες. Βασικός προμηθευτής μας είναι η Saint-Gobain Sekurit, ένας από τους μεγαλύτερους κατασκευαστές κρυστάλλων αυτοκινήτου στον κόσμο και επίσημος προμηθευτής όλων των αυτοκινητοβιομηχανιών.

Γνήσια κρύσταλλα, λοιπόν, θεωρούνται αυτά τα οποία κατασκευάζονται με τις ίδιες προδιαγραφές και τα ίδια πρότυπα με αυτά που τοποθετούν οι αυτοκινητοβιομηχανίες. Η μόνη διαφορά είναι ότι τα κρύσταλλα αυτά δεν έχουν το λογότυπο της αυτοκινητοβιομηχανίας, διότι επιτρέπεται η χρήση τους μόνο από τις κατασκευάστριες εταιρείες. Στην Glassdrive πιστοποιούμε τη γνησιότητα των κρυστάλλων μας και εγγυόμαστε την ποιότητα με έντυπο το οποίο παραλαμβάνουν όλοι οι πελάτες μας. Υπάρχουν, λοιπόν, και κρύσταλλα τα οποία δεν είναι γνήσια, δεν είναι δηλαδή κατασκευασμένα σύμφωνα με τις προδιαγραφές Κατασκευαστών Πρωτότυπου Εξοπλισμού (OEM), και τα οποία βρίσκονται σε πληθώρα στην ελληνική αγορά.

Με ποιες ασφαλιστικές εταιρείες συνεργάζεστε;

Η Glassdrive συνεργάζεται με τις περισσότερες και μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες, ενδεικτικά θα αναφέρω την Interamerican, την Groupama Φοίνιξ, τη Μινέττα, την Εθνική, την Ευρωπαϊκή Πίστη, την Interlife, την Interasco, την Evima, την Αιγαίον κ.ά.

Σήμερα ο ανταγωνισμός στον χώρο σας είναι τελικά θεμιτός και κατά πόσο σας απασχολεί;

Ο ανταγωνισμός καλό είναι να υπάρχει γιατί σε κάνει καλύτερο. Εμείς ακολουθούμε τρεις βασικές αρχές: Γνήσια προϊόντα, τα οποία πιστοποιούμε, εξειδικευμένη και πολυετή εμπειρία με εγγύηση εργασίας εφ' όρου ζωής και άριστη εξυπηρέτηση των πελατών μας. Το τρίπτυχο αυτό πιστεύω ότι είναι το κλειδί στην επιτυχία της Glassdrive, αλλά και το όχημα για περαιτέρω ανάπτυξη.



Ποιος είναι ο Κωνσταντίνος Δημητρουλάκης

Ο Κωνσταντίνος Δημητρουλάκης γεννήθηκε στη Θεσσαλονίκη το 1965. Σπούδασε Διοίκηση Επιχειρήσεων & Marketing στο Deree College και είναι κάτοχος πτυχίου Αγγλικής Φιλολογίας από το Πανεπιστήμιο Αθηνών.
Έχει 20ετή πείρα στον χώρο των πωλήσεων και marketing και έχει διατελέσει διευθυντικό στέλεχος σε μεγάλες πολυεθνικές και ελληνικές επιχειρήσεις, στους τομείς του αυτοκινήτου και των κατασκευών.
Τον Φεβρουάριο του 2010 ανέλαβε τη θέση του Market Development Manager στη Saint-Gobain Autover Hellas και από τον Σεπτέμβριο του 2011 κατέχει τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου της εταιρείας.

Ασφάλεια ζωής και διαζύγιο



Πιθανόν, το ένα τρίτο από τους γάμους που γίνονται στη χώρα μας να καταλήγουν σε διαζύγιο. Αυτό σημαίνει ότι υπάρχει μεγάλη πιθανότητα κάποιοι από τους πελάτες σας να ανήκουν σε αυτούς που συμμετέχουν σε αυτήν τη θλιβερή στατιστική: Τι κάνετε όταν συμβαίνει αυτό; Πώς θα επηρεαστεί η προστασία που παρέχει η ασφάλεια ζωής; Ποιες είναι οι μακροπρόθεσμες επιπτώσεις του διαζυγίου στις ανάγκες προστασίας των συζύγων και των παιδιών τους; Σε αυτές τις ερωτήσεις θα απαντήσουμε σε αυτό το κεφάλαιο.

Κάθε διαζύγιο στο οποίο εμπλέκεστε και εσείς ως ασφαλιστής, παρουσιάζει κάποιες ειδικές ανάγκες που πρέπει να χειρισθείτε με ευαίσθητο αλλά ευθύ τρόπο. Θα συζητήσουμε μερικές οδηγίες που μπορούν να βοηθήσουν σε αυτές τις περιπτώσεις . Αλλά θυμηθείτε ότι το τι θα κάνετε εξαρτάται από πολλούς παράγοντες. Όπως τις προσωπικές συνθήκες κάτω από τις οποίες χωρίζουν οι δύο σύζυγοι. Τις νομικές συνθήκες του χωρισμού. Τους όρους του δικαστηρίου. Τον αριθμό και την ηλικία των παιδιών των δύο χωρισμένων και τις επιθυμίες του ζευγαριού.

Θέματα δικαιούχων και ιδιοκτησίας, υπαρχόντων συμβολαίων σε σχέση με τον διακανονισμό του διαζυγίου είναι επίσης βασικά μελήματα, όπως είναι οι ισχύοντες φορολογικοί νόμοι που αφορούν τη διατροφή προς τον πρώην σύζυγο, κάτω από συνθήκες διαζυγίου ή διάστασης.

Ο δικός σας ρόλος

Μπορεί να μάθετε είτε απευθείας είτε από φίλους ότι οι πελάτες σας θα πάρουν διαζύγιο. Ένας από τους δύο συζύγους μπορεί να σας πάρει τηλέφωνο ή μπορεί να μάθετε αυτή την πληροφορία από έναν φίλο τους ή από κάποια ανακοίνωση στην εφημερίδα. Όποια και να είναι η πηγή της πληροφορίας, η αντίδρασή σας εξαρτάται πολύ από τη σχέση που έχετε με το ζευγάρι.

Γενικά, πρέπει να εκφράσετε τη λύπη σας και να πείτε στους πελάτες σας ότι είσαστε στη διάθεσή τους να τους βοηθήσετε με όποιον τρόπο μπορείτε. Πείτε τους ότι υπάρχουν πολλά θέματα τα οποία πρέπει να γνωρίζουν. Και για την ασφάλεια ζωής που έχουν και για ασφάλειες ζωής που τυχόν θελήσουν να αγοράσουν εκείνη τη στιγμή λόγω διαζυγίου, για να εξασφαλίσουν τη μετέπειτα προστασία. Προτείνετέ τους να καθίσουν μαζί σας και να συζητήσουν αυτά τα σημεία και για να αποφασίσουν τι είναι το καλύτερο να κάνουν.

Το να συναντήσετε τους δύο συζύγους, για σας είναι πιο απλό από το να είστε ένας μεσολαβητής που προσπαθούσε να τους φέρει μαζί ξανά. Γιατί η συνάντησή σας είναι καθαρά επαγγελματική. Βέβαια, υπάρχει και η περίπτωση να μην έχουν καμία διάθεση οι δύο σύζυγοι να συναντηθούν με εσάς παρόντα.

Πρέπει πρώτα πρώτα να διευκρινίσετε αν το διαζύγιο θα γίνει κοινή συναινέσει ή όχι. Σε περίπτωση που το διαζύγιο εκδίδεται κοινή συναινέσει τα πράγματα θα είναι πολύ πιο εύκολα.

Δύο Επίπεδα Εξυπηρέτησης

Βασικά, θα χρειαστεί να παρέχετε δύο επίπεδα εξυπηρέτησης στους πελάτες σας και ασφαλισμένους, σε περιπτώσεις διαζυγίου.

Πρώτο Επίπεδο – Χρειάζεται να βεβαιωθείτε ότι δεν θα χαθεί κάποια κάλυψη χωρίς λόγο. Το διαζύγιο αλλάζει τις οικογενειακές σχέσεις, αλλά δεν αλλάζει το βασικό γεγονός ότι και οι δύο πρώην σύζυγοι θα έχουν ανάγκες προστασίας οικονομικής στο μέλλον. Τα οποιαδήποτε συμβόλαια που υπάρχουν για την προστασία των παιδιών τους θα είναι τώρα ακόμα πιο σημαντικά.

Είμαι εδώ για να βοηθήσω

(Πελάτες) καταλαβαίνω ότι αυτή είναι μία δύσκολη κατάσταση για τους δυο σας, το διαζύγιο δεν είναι ποτέ κάτι εύκολο. Θέλω να σας πω ότι βρίσκομαι εδώ για να σας βοηθήσω με όποιον τρόπο μπορώ, να σας δώσω οικονομική προστασία για σας και για εκείνους που με ειλικρίνεια..., να μου πείτε τις ανησυχίες σας και τους στόχους σας αυτή τη στιγμή. Χρειάζομαι κατεύθυνση και από τους δυο σας για να ξέρω με ποιον τρόπο θα προχωρήσω. Πώς μπορώ να σας βοηθήσω...;

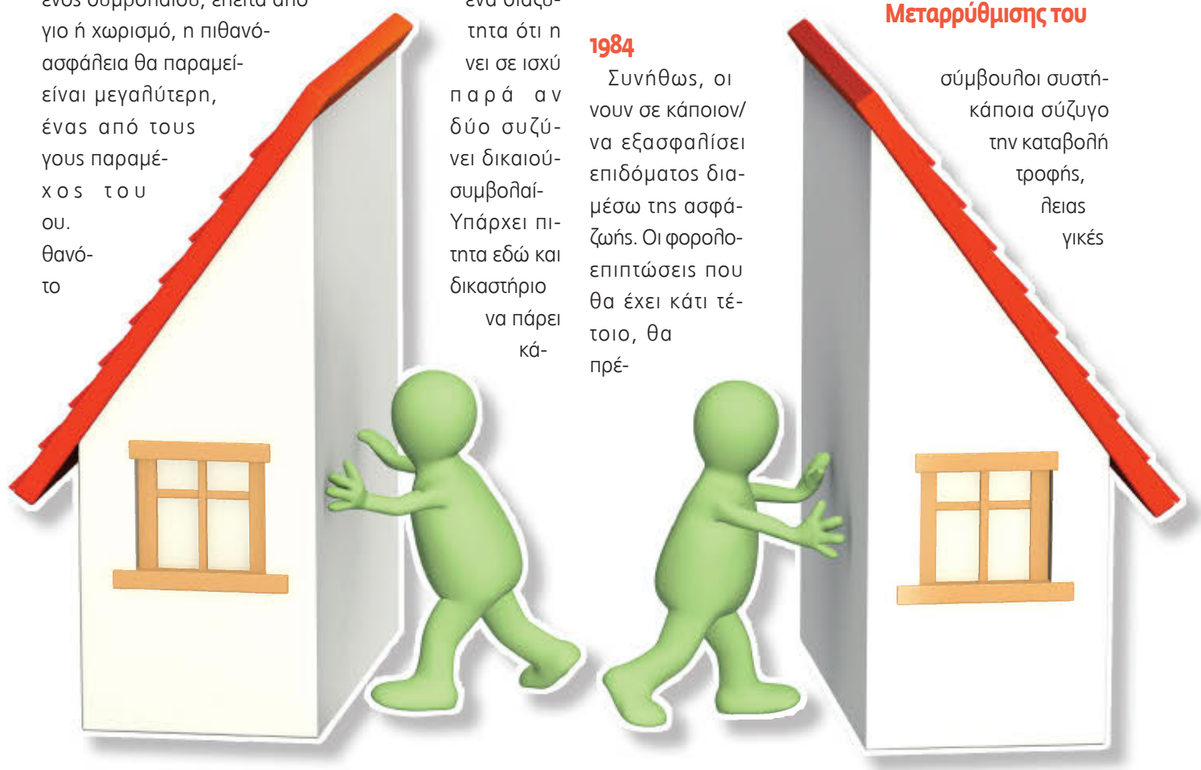
Συνήθως, εάν τα παιδιά ορίζονται ως δικαιούχοι ενός συμβολαίου, έπειτα από ένα διαζύγιο ή χωρισμό, η πιθανότητα ότι η ασφάλεια θα παραμείνει σε ισχύ είναι μεγαλύτερη, παρά αν ένας από τους δύο συζύγους παραμένει δικαιούχος του συμβολαίου. Υπάρχει πιθανότητα εδώ και το δικαστήριο να πάρει κάποια απόφαση που σχετίζεται με αυτή την ασφάλεια ζωής. Και αυτό θα γίνει όταν, σε περιπτώσεις έντονου διαξιφισμού των δύο συζύγων, μπορεί να χρησιμοποιήσει ο ένας σύζυγος τα παιδιά για να πληγώσει τον άλλο. Σε αυτή βέβαια την περίπτωση, αν δεν υπάρχει κάποιος λόγος για να τον εμποδίσει ο ένας από τους δύο συζύγους, θα ακυρώσει την ασφάλεια.

Εξετάστε με τους πελάτες σας τα σχέδιά τους. Αν θέλουν, δηλαδή, να κρατήσουν τα τωρινά τους συμβόλαια σε ισχύ. Μην τους αφήνετε, όπως είναι μπερδεμένοι με τα υπόλοιπα προβλήματά τους, να παρατήσουν την ασφάλεια ζωής και να την αφήσουν να ακυρωθεί. Η ζημιά η δική τους είναι πάρα πολύ μεγάλη. Δέστε αν υπάρχει κάποιος δικαιούχος μέσα στις ασφάλειες αυτές και στην ανάγκη ζητήστε τους να ονομάσουν έναν δικαιούχο.

Δεύτερο επίπεδο – Οι ασφάλειες ζωής είναι πολύτιμη περιουσία και τα τελευταία χρόνια έχει αρχίσει να θεωρείται και σαν περιουσιακό στοιχείο. Ο δικός σας ρόλος, ως οικονομικού συμβούλου, είναι να συμβουλεύσετε τους δύο πελάτες σας για τις δυνατότητες που έχει το συμβόλαιό τους, πώς μπορούν να αλλάξουν οι δικαιούχοι και πώς πρέπει να χειρισθούν την περίπτωση αυτή.

Το Διάταγμα Φορολογικής Μεταρρύθμισης του 1984

Συνήθως, οι σύμβουλοι συστήνουν σε κάποιον/κάποια σύζυγο να εξασφαλίσει την καταβολή επιδόματος διατροφής, μέσω της ασφάλειας ζωής. Οι φορολογικές επιπτώσεις που θα έχει κάτι τέτοιο, θα πρέπει



πει να ληφθούν σοβαρά υπόψη. Το αν τα ασφάλιστρα φορολογούνται για τον ένα σύζυγο ή φοροα-παλλάσσονται για τον άλλο ή το αν οι αποδοχές θεωρούνται φορολογητέο εισόδημα, εξαρτάται από συγκεκριμένους διακανονισμούς. Θα πρέπει να γνωρίζετε πως το Διάταγμα για τη Φορολογική Μεταρρύθμιση που ψηφίστηκε το 1984 άλλαξε σημαντικά τους κανονισμούς φορολόγησης για συμφωνητικά επιδόματος διατροφής ή επιδόματος συζύγου (όταν οι δύο σύζυγοι θεωρούνται νομικά σε διάσταση).

Σύμφωνα με το Διάταγμα, «επίδομα διατροφής ή επίδομα συζύγου» θεωρείται οποιοδήποτε χρηματικό ποσό λαμβάνεται από ή εκ μέρους ενός/μιας συζύγου ή πρώην συζύγου, σύμφωνα με κάποιο έγγραφο διαζυγίου ή διάστασης. Οι κανονισμοί ορίζουν πως τα χρήματα αυτά αποτελούν εισόδημα για το παραλήπτη και φοροαπαλλάσσονται για το άτομο που τα καταβάλλει. Αυτό ισχύει ακόμη και όταν οι υποχρεώσεις του/της συζύγου σταματήσουν να υπάρχουν, στην περίπτωση που ο/η άλλος/η σύζυγος κάνει ένα δεύτερο γάμο. Τα ασφάλιστρα για ένα συμβόλαιο ασφαλειών ζωής, τα οποία είναι μέρος μιας απόφασης διαζυγίου ή ενός συμφωνητικού διάστασης θεωρούνται συνήθως «επίδομα διατροφής ή επίδομα συζύγου» για φορολογικούς σκοπούς, όταν ο/η σύζυγος του δικαιούχου είναι επίσης και κάτοχος του συμβολαίου.

Επιπλέον, το Διάταγμα Φορολογικής Μεταρρύθμισης του 1984 ορίζει ότι οποιαδήποτε πληρωμή πραγματοποιείται στη διάρκεια ενός έτους, κατά το οποίο οι σύζυγοι υποβάλλουν κοινή δήλωση εισοδήματος, δεν θεωρείται «επίδομα διατροφής ή επίδομα συζύγου». Επίσης, αν οι σύζυγοι θεωρούνται νομικά σε διάσταση για φορολογικούς σκοπούς, δεν θα πρέπει να συγκατοικούν τη στιγμή που θα πραγματοποιηθεί η πληρωμή. Το Διάταγμα Φορολογικής Μεταρρύθμισης του 1986 δεν άλλαξε τους βασικούς κανονισμούς που αφορούν το επίδομα διατροφής.

Πριν από το Διάταγμα Φορολογικής Μεταρρύθμισης του 1984, η μεταβίβαση ενός ήδη υπάρχοντος ασφαλιστηρίου συμβολαίου ζωής, μπορούσε να έχει ως αποτέλεσμα τη φορολόγηση του ασφαλίσματος θανάτου για τον παραλήπτη. Ο συγκεκριμένος τομέας του Φορολογικού Κώδικα έπαψε να ισχύει για τις μεταβιβάσεις που πραγματοποιήθηκαν ως αποτέλεσμα ενός διαζυγίου, μετά από τις 18 Ιουλίου 1984. Ωστόσο, αν κάποιο συμβόλαιο δεν μεταβιβαστεί αλλά ο/η σύζυγος υποχρεούται μέσω μιας απόφασης διαζυγίου να διαθέτει και να διατηρεί ασφάλεια ζωής ως μέσο εξασφάλισης των πληρωμών μετά το θάνατό του/της, το ασφάλισμα θανάτου που θα καταβληθεί με δόσεις, θεωρείται φορολογητέο εισόδημα διατροφής για τον παραλήπτη.

Οι κανονισμοί που αφορούν στα επιδόματα διατροφής και συζύγου, ισχύουν επίσης και για τους ΑΣΛ. Ένας/μία διαζευγμένος/-η σύζυγος μπορεί να πραγματοποιεί φοροαπαλλασσόμενες εισφορές σε έναν ΑΣΛ, ο οποίος είχε δημιουργηθεί από τον/την πρώην σύζυγο, μόνο εφόσον το εισόδημά του/της επιτρέπει κάτι τέτοιο και μόνο εφόσον συμμετέχει σε ένα αναγνωρισμένο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα. Οι πληρωμές που πραγματοποιούνται, σύμφωνα με τους κανονισμούς μιας απόφασης διαζυγίου ή διάστασης, χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό του περιορισμού μείωσης στους ΑΣΛ, ο οποίος ισούται με το φορολογητέο πραγματοποιηθέν εισόδημα ή με $ 2.000 –οποιοδήποτε από τα δύο είναι χαμηλότερο. Αυτό σημαίνει πως μία μη εργαζόμενη σύζυγος μπορεί να συνεισφέρει μέρος του επιδόματος διατροφής σε κάποιο συζυγικό ΑΣΛ, ακόμη και αν δεν έχει πραγματοποιήσει εισόδημα υψηλότερο από εκείνο του πρώην συζύγου της.

Το αν τα παραπάνω αποτελούν έναν αποτελεσματικό τρόπο προστασίας εισοδήματος για το μέλλον, θα πρέπει να προσδιορίζεται σε ατομική βάση. Αν η ιδιοκτησία ενός κοινού ΑΣΛ μεταβιβάζεται απλά από τον ένα σύζυγο στον άλλο, τα ποσά δεν φορολογούνται. Ο ΑΣΛ αποτελεί απλά περιουσία του νέου ιδιοκτήτη.

Δεν αναφέρουμε τα παραπάνω φορολογικά ζητήματα με σκοπό να σας κάνουμε «ειδικούς» στους διακανονισμούς που αφορούν την ιδιοκτησία, τους δικαιούχους και τα ασφάλιστρα ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου ζωής ή ενός ΑΣΛ σε περιπτώσεις διαζυγίου. Το συγκεκριμένο θέμα μεταβάλλεται διαρκώς, είναι απόλυτα τεχνικό και δεν αποτελεί βασικό σκοπό του συγκεκριμένου κύκλου σεμιναρίων. Ωστόσο, ένα διαζύγιο μπορεί να είναι ιδιαίτερα περίπλοκο και είτε αποφασίσετε να ειδικευθείτε στην κατάλληλη μεταβίβαση των συμβολαίων σε τέτοιες περιστάσεις, είτε αναζητήσετε την υποστήριξη και τη βοήθεια του υποκαταστήματος ή των κεντρικών γραφείων της εταιρείας σας, συχνά εξαρτάται κυρίως από εσάς να εξασφαλίσετε το γεγονός ότι οι πελάτες σας λαμβάνουν τη βοήθεια και τις συμβουλές που θα τους επιτρέψουν να πάρουν τις κατάλληλες αποφάσεις ή να συμμορφωθούν με τις αποφάσεις κάποιου Δικαστηρίου.

Νέα Αρχή

Με την προϋπόθεση ότι έχετε παράσχει υπηρεσία ποιότητας και έχετε δείξει το ενδιαφέρον σας στους πελάτες σας κατά τη διαδικασία του διαζυγίου, η αξιοπιστία σας σε αυτούς πρέπει να είναι πάρα πολύ ανεβασμένη. Θα πρέπει να υπολογίζετε τη δυνατότητα να εξακολουθήσετε να παρέχετε τις υπηρεσίες σας σε έναν ή και στους δύο συζύγους και τα παιδιά, ακόμη και στην περίπτωση που κάποιος από τους δύο ξαναπαντρευτεί. Πρέπει να παρακολουθείτε τις εξελίξεις της ζωής τους σε τακτική βάση, ακόμη πιο τακτικά απ' ό,τι θα κάνατε σε άλλες περιπτώσεις.

Μην παραλείπετε το γεγονός ότι ακόμα και γονείς που δεν έχουν την εποπτεία των παιδιών τους, νιώθουν μεγάλη υποχρέωση να τα προστατέψουν και να τους εξασφαλίσουν μια καλή ζωή, άσχετα από οποιαδήποτε απόφαση δικαστηρίου που μπορεί να έχει βγει υπέρ αυτών ή σε βάρος τους. Η ασφάλεια ζωής είναι ένας τρόπος για να παρέχουμε μία απ' ευθείας οικονομική εξασφάλιση στα παιδιά μιας χωρισμένης οικογένειας. Το να είναι ασφαλισμένος ένας από τους χωρισμένους γονείς, με δικαιούχους τα παιδιά, μπορεί ακόμη να είναι και θέμα που θα εξετάσει το ίδιο το Δικαστήριο.

Εάν δεν αποτελεί η εξασφάλιση αυτή μέρος κάποιας επίσημης συμφωνίας, τότε πρέπει να την προτείνετε εσείς. Το ασφάλισμα μπορεί να πληρωθεί απευθείας στα παιδιά σαν δικαιούχους. Ή σε κάποιον κηδεμόνα αν είναι ανήλικα, με την υποχρέωση να παραλάβει, διαχειριστεί και διανείμει αυτό το ασφάλισμα, όπως και άλλους πόρους που ανήκουν στα παιδιά, μετά το θάνατο του γονέως. Το ασφάλισμα που προέρχεται από μία ασφάλεια ζωής που αγόρασε ο γονέας, μπορεί να γίνει το στήριγμα που θα βοηθήσει τα παιδιά να σπουδάσουν.

Οι παιδικές ασφάλειες είναι μια άλλη περίπτωση, που πρέπει οι διαζευγμένοι πελάτες σας να εξετάσουν, είτε έχουν είτε δεν έχουν την εποοπτεία των παιδιών. Αρχίζοντας ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα κάλυψης των παιδιών νωρίς, οι πελάτες σας έχουν τα πλεονεκτήματα των χαμηλών ασφαλίστρων, αλλά και αρκετό χρόνο στη διάθεσή τους για να επενδυθούν και να αποκτήσουν μεγάλες αξίες εξαγοράς τα ασφάλιστρα που πληρώνουν. Το χρηματικό ποσό που μαζεύεται σταδιακά με την ασφάλεια ζωής ενός νέου ατόμου και με τα σημερινά ποσά απόδοσης μιας ασφάλειας με συμμετοχή, είναι πάρα πολύ ελκυστικά.

Αν μία ασφάλεια σπουδών αγοραστεί πάρα πολύ νωρίς για ένα νέο άτομο, μπορεί να δώσει αρκετά μετρητά για να εξασφαλίσει τα χρήματα που χρειάζεται το παιδί για να σπουδάσει με χαμηλό κόστος και χωρίς να επιβαρύνει ιδιαίτερα τον γονέα. Ή μπορεί να χρησιμεύσουν αυτά τα χρήματα για να ξεκινήσει το παιδί μία επαγγελματική καριέρα. Για τον ίδιο φυσικά σκοπό, θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί και το ασφά-

λισμα από μία ασφάλεια του πατέρα με δικαιούχο το παιδί. Όμως, πάντα το τι θα προτείνετε στον πελάτη, βασίζεται στο τι συμφέρει τον πελάτη. Ο άγραφος κανόνας που λέει ότι όσοι κερδίζουν εισόδημα πρέπει να έχουν επαρκή προστασία, πριν από εκείνους που δεν έχουν εισόδημα, εφαρμόζεται και στην περίπτωση των διαζευγμένων γονέων και των παιδιών.

Παράδειγμα

Όπως προαναφέραμε, κάθε διαζύγιο ή χωρισμός είναι μοναδικός, αλλά η παρακάτω περιγραφόμενη εμπειρία ενός ασφαλιστή είναι χαρακτηριστική.

«Σε περιπτώσεις διαζυγίων προσπαθώ να μείνω τελείως ουδέτερος, ελπίζοντας ότι θα μπορέσω να παραμείνω ασφαλιστής και των δύο συζύγων. Σε αυτή την περίπτωση που σας περιγράφω, αυτό δούλεψε, γιατί ήταν ένα διαζύγιο κοινή συναινέσει. Ο σύζυγος έφυγε από την περιοχή μετά από λίγο καιρό, αλλά εξακολούθησα να έχω επαφή με τη σύζυγο. Είναι ακόμη πελάτισσά μου. Η κατάσταση που αντιμετώπισα ήταν η εξής: Το ζευγάρι, ο Steve και η Sally, ήταν περίπου 43 χρονών και είχαν δύο παιδιά, εφήβους. Το διαζύγιο το ξεκίνησε ο Steve. Αυτός ήταν και εκείνος που κέρδιζε το μεγαλύτερο εισόδημα στην οικογένεια. Η Sally δεν είχε δουλέψει καθόλου τα τελευταία 15 χρόνια του γάμου τους. Είχα κάνει μία μικρή ισόβιο στον Steve, με κάποιες επιπρόσθετες καλύψεις για τη Sally και τα παιδιά. Το Δικαστήριο έβγαλε απόφαση ότι μέχρι τα παιδιά να γίνουν 21 χρονών ή να τελειώσουν τις σπουδές τους, όποιο από τα δύο συνέβαινε νωρίτερα, ο Steve θα έπρεπε να αγοράσει μια απλή ασφάλεια με ένα πολύ σημαντικό κεφάλαιο, ορίζοντας τη Sally σαν δικαιούχο.

Ο Steve αγόρασε αυτή την απλή ασφάλεια από εμένα και έκανε δικαιούχο τη Sally, αλλά εκείνος ήταν ο ασφαλισμένος. Αυτό ικανοποίησε και τους δύο πρώην συζύγους, γιατί θεωρούσαν ότι ήταν τίμιο και δίκαιο για την προστασία της Sally και των παιδιών. Σε άλλες περιπτώσεις, τα πράγματα δεν είναι τόσο απλά. Η απλή ασφάλεια έπρεπε να παραμείνει σε ισχύ για τον Steve τουλάχιστον για 7 χρόνια και ο Steve σκεπτόταν, απ' ότι μου έλεγε, να την κρατήσει και μετά από αυτό το χρονικό διάστημα. Κάποια στιγμή μετακόμισε σε άλλη πόλη και έχασα τα ίχνη του και η απλή ασφάλεια που του είχα κάνει εξέπνευσε και ακυρώθηκε πριν από δύο χρόνια περίπου. Ακόμη έχει ο Steve την αρχική ισόβια που του είχαν κάνει.

Η Sally δεν είχε καμία προστασία όταν έπαψε να την καλύπτει η ομαδική προστασία που είχε ο Steve από τη δουλειά του. Η Sally χρειαζόταν τώρα επιπρόσθετη ασφάλεια. Τα παιδιά βέβαια εξακολουθούσαν να είναι καλυμμένα από τον πατέρα. Φρόντισα να προτείνω στη Sally μία βασική ασφάλεια με νοσοκομειακή κάλυψη και ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα, πιστεύοντας έτσι ότι τη βοήθησα σημαντικά να καλύψει τις τωρινές και μελλοντικές της ανάγκες. Φρόντισα να ενεργοποιηθεί ένα προσωρινό πρόγραμμα ιατρικής κάλυψης για 90 ημέρες, έως ότου εκείνη θα εύρισκε ένα μακροπρόθεσμο διακανονισμό. Τελικά, ξεκίνησε να εργάζεται σε ένα γραφείο και απέκτησε κάλυψη μέσω της ομαδικής ασφάλισης που προσέφερε ο εργοδότης της. Τελικά, μετά το διαζύγιο εκείνη αγόρασε από εμένα έναν συνδυασμό ισοβίου και πρόσκαιρης ασφάλισης –κάλυψη συνολικής αξίας περίπου $ 100.000– και από τότε που ξεκίνησε να εργάζεται, έχει μετατρέψει μέρος της πρόσκαιρης ασφάλισης σε ισόβιο.

Αν και πιστεύω πως αν είχα καταφέρει να διατηρήσω την επαφή μου με τον Steve, θα είχα επιτύχει τη μετατροπή της πρόσκαιρης ασφάλισης, νιώθω πως κατάφερα να βοηθήσω αυτούς τους ανθρώπους όταν με είχαν ανάγκη. Το γεγονός ότι χώρισαν υπό σχετικά καλές συνθήκες, το έκανε ακόμη ευκολότερο».

Αν η Sally και ο Steven είχαν πάρει διαζύγιο μετά τη θέσπιση του Διατάγματος COBRA (Διάταγμα για την Προσαρμογή του Ενοποιημένου Κοινού Προϋπολογισμού), η κατάσταση της ασφάλειας υγείας της Sally θα ήταν διαφορετική. Σύμφωνα με το Διάταγμα COBRA, ένας/μία διαζευγμένος/-η σύζυγος μπορεί να εξακολουθήσει να καλύπτεται από το ομαδικό πρόγραμμα υγείας ενός/μιας εργαζόμενου/-ης συζύγου μέχρι και για 18 μήνες. Στις περισσότερες περιπτώσεις, ο/η διαζευγμένος/-η σύζυγος θα επέλεγε αυτό αντί ενός προσωρινού ατομικού προγράμματος υγείας, που θα μπορούσε να περιλαμβάνει εξαιρέσεις και περιορισμούς για προϋπάρχουσες καταστάσεις.

Σήμερα, θα ήταν ευκολότερο για τη Sally να αποκτήσει την προσωπική της ασφάλεια υγείας. Η στιγμή της επιστροφής της στην εργασία θα μπορούσε να ήταν διαφορετική, όπως επίσης διαφορετικές θα ήταν και οι διαθέσιμες επιλογές θέσεων εργασίας. Το άμεσο πρόβλημα της ασφάλειας ζωής, όμως, θα εξακολουθούσε να υπάρχει. Οι νόμοι μπορεί να αλλάζουν. Το ενδιαφέρον μας, όμως, για την οικονομική εξασφάλιση των πελατών μας, παραμένει.

Συμπέρασμα

Παρόλο που όπως είχε πει κάποιος βετεράνος ασφαλιστής, δεν είναι η πιο ευχάριστη στιγμή για να κάνει κανείς μία πώληση, υπάρχουν ευκαιρίες για πώληση νέων συμβολαίων, που δεν θα πρέπει να αγνοήσετε, όταν δύο από τους πελάτες σας πάρουν διαζύγιο. Σε κάθε περίπτωση, κρατώντας μία στάση επαγγελματική και υποβοηθητική σε περιπτώσεις διαζυγίου, παρέχετε εξυπηρέτηση ποιότητας και στους δύο πρώην συζύγους. Βεβαιώνεστε ότι η πολύτιμη προστασία θα συνεχιστεί και έχετε μεγάλες πιθανότητες να παραμείνουν οι δύο πρώην σύζυγοι πελάτες σας.

** Θέματα σαν αυτό, το ΙΧΟΣ διδάσκει καθημερινά σε διαμεσολαβούντες. Είναι



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

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

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA
Ασφαλίζει ό,τι αξίζει

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ
Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 193-195 & ΧΡ. ΣΜΥΡΝΗΣ 2, 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ T: 210 9309400, 210 9309500
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 5, 546 23 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ T: 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



Ασφάλεια ζωής και διαζύγιο



Πιθανόν, το ένα τρίτο από τους γάμους που γίνονται στη χώρα μας να καταλήγουν σε διαζύγιο. Αυτό σημαίνει ότι υπάρχει μεγάλη πιθανότητα κάποιοι από τους πελάτες σας να ανήκουν σε αυτούς που συμμετέχουν σε αυτήν τη θλιβερή στατιστική: Τι κάνετε όταν συμβαίνει αυτό; Πώς θα επηρεαστεί η προστασία που παρέχει η ασφάλεια ζωής; Ποιες είναι οι μακροπρόθεσμες επιπτώσεις του διαζυγίου στις ανάγκες προστασίας των συζύγων και των παιδιών τους; Σε αυτές τις ερωτήσεις θα απαντήσουμε σε αυτό το κεφάλαιο.

Κάθε διαζύγιο στο οποίο εμπλέκεστε και εσείς ως ασφαλιστής, παρουσιάζει κάποιες ειδικές ανάγκες που πρέπει να χειρισθείτε με ευαίσθητο αλλά ευθύ τρόπο. Θα συζητήσουμε μερικές οδηγίες που μπορούν να βοηθήσουν σε αυτές τις περιπτώσεις . Αλλά θυμηθείτε ότι το τι θα κάνετε εξαρτάται από πολλούς παράγοντες. Όπως τις προσωπικές συνθήκες κάτω από τις οποίες χωρίζουν οι δύο σύζυγοι. Τις νομικές συνθήκες του χωρισμού. Τους όρους του δικαστηρίου. Τον αριθμό και την ηλικία των παιδιών των δύο χωρισμένων και τις επιθυμίες του ζευγαριού.

Θέματα δικαιούχων και ιδιοκτησίας, υπαρχόντων συμβολαίων σε σχέση με τον διακανονισμό του διαζυγίου είναι επίσης βασικά μελήματα, όπως είναι οι ισχύοντες φορολογικοί νόμοι που αφορούν τη διατροφή προς τον πρώην σύζυγο, κάτω από συνθήκες διαζυγίου ή διάστασης.

Ο δικός σας ρόλος

Μπορεί να μάθετε είτε απευθείας είτε από φίλους ότι οι πελάτες σας θα πάρουν διαζύγιο. Ένας από τους δύο συζύγους μπορεί να σας πάρει τηλέφωνο ή μπορεί να μάθετε αυτή την πληροφορία από έναν φίλο τους ή από κάποια ανακοίνωση στην εφημερίδα. Όποια και να είναι η πηγή της πληροφορίας, η αντίδρασή σας εξαρτάται πολύ από τη σχέση που έχετε με το ζευγάρι.

Γενικά, πρέπει να εκφράσετε τη λύπη σας και να πείτε στους πελάτες σας ότι είσαστε στη διάθεσή τους να τους βοηθήσετε με όποιον τρόπο μπορείτε. Πείτε τους ότι υπάρχουν πολλά θέματα τα οποία πρέπει να γνωρίζουν. Και για την ασφάλεια ζωής που έχουν και για ασφάλειες ζωής που τυχόν θελήσουν να αγοράσουν εκείνη τη στιγμή λόγω διαζυγίου, για να εξασφαλίσουν τη μετέπειτα προστασία. Προτείνετέ τους να καθίσουν μαζί σας και να συζητήσουν αυτά τα σημεία και για να αποφασίσουν τι είναι το καλύτερο να κάνουν.

Το να συναντήσετε τους δύο συζύγους, για σας είναι πιο απλό από το να είστε ένας μεσολαβητής που προσπαθούσε να τους φέρει μαζί ξανά. Γιατί η συνάντησή σας είναι καθαρά επαγγελματική. Βέβαια, υπάρχει και η περίπτωση να μην έχουν καμία διάθεση οι δύο σύζυγοι να συναντηθούν με εσάς παρόντα.

Πρέπει πρώτα πρώτα να διευκρινίσετε αν το διαζύγιο θα γίνει κοινή συναινέσει ή όχι. Σε περίπτωση που το διαζύγιο εκδίδεται κοινή συναινέσει τα πράγματα θα είναι πολύ πιο εύκολα.

Δύο Επίπεδα Εξυπηρέτησης

Βασικά, θα χρειαστεί να παρέχετε δύο επίπεδα εξυπηρέτησης στους πελάτες σας και ασφαλισμένους, σε περιπτώσεις διαζυγίου.

Πρώτο Επίπεδο – Χρειάζεται να βεβαιωθείτε ότι δεν θα χαθεί κάποια κάλυψη χωρίς λόγο. Το διαζύγιο αλλάζει τις οικογενειακές σχέσεις, αλλά δεν αλλάζει το βασικό γεγονός ότι και οι δύο πρώην σύζυγοι θα έχουν ανάγκες προστασίας οικονομικής στο μέλλον. Τα οποιαδήποτε συμβόλαια που υπάρχουν για την προστασία των παιδιών τους θα είναι τώρα ακόμα πιο σημαντικά.

Είμαι εδώ για να βοηθήσω

(Πελάτες) καταλαβαίνω ότι αυτή είναι μία δύσκολη κατάσταση για τους δυο σας, το διαζύγιο δεν είναι ποτέ κάτι εύκολο. Θέλω να σας πω ότι βρίσκομαι εδώ για να σας βοηθήσω με όποιον τρόπο μπορώ, να σας δώσω οικονομική προστασία για σας και για εκείνους που με ειλικρίνεια..., να μου πείτε τις ανησυχίες σας και τους στόχους σας αυτή τη στιγμή. Χρειάζομαι κατεύθυνση και από τους δυο σας για να ξέρω με ποιον τρόπο θα προχωρήσω. Πώς μπορώ να σας βοηθήσω...;

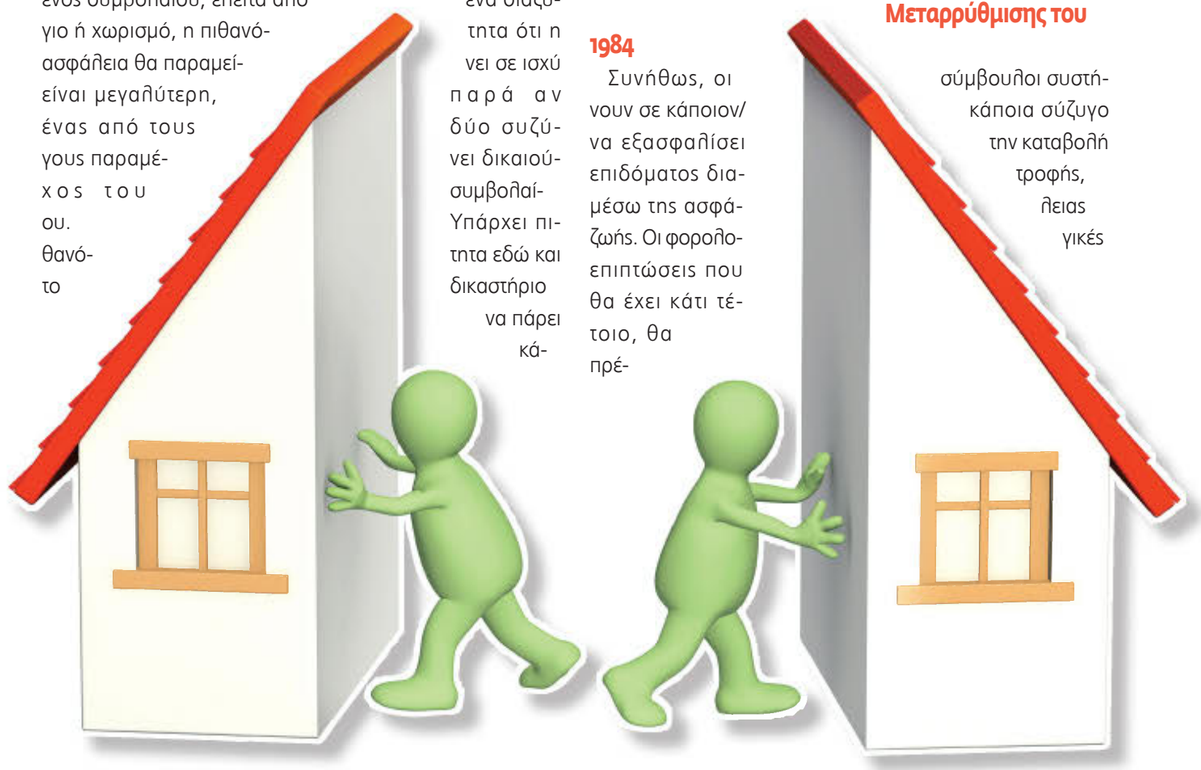
Συνήθως, εάν τα παιδιά ορίζονται ως δικαιούχοι ενός συμβολαίου, έπειτα από ένα διαζύγιο ή χωρισμό, η πιθανότητα ότι η ασφάλεια θα παραμείνει σε ισχύ είναι μεγαλύτερη, παρά αν ένας από τους δύο συζύγους παραμένει δικαιούχος του συμβολαίου. Υπάρχει πιθανότητα εδώ και το δικαστήριο να πάρει κάποια απόφαση που σχετίζεται με αυτή την ασφάλεια ζωής. Και αυτό θα γίνει όταν, σε περιπτώσεις έντονου διαξιφισμού των δύο συζύγων, μπορεί να χρησιμοποιήσει ο ένας σύζυγος τα παιδιά για να πληγώσει τον άλλο. Σε αυτή βέβαια την περίπτωση, αν δεν υπάρχει κάποιος λόγος για να τον εμποδίσει ο ένας από τους δύο συζύγους, θα ακυρώσει την ασφάλεια.

Εξετάστε με τους πελάτες σας τα σχέδιά τους. Αν θέλουν, δηλαδή, να κρατήσουν τα τωρινά τους συμβόλαια σε ισχύ. Μην τους αφήνετε, όπως είναι μπερδεμένοι με τα υπόλοιπα προβλήματά τους, να παρατήσουν την ασφάλεια ζωής και να την αφήσουν να ακυρωθεί. Η ζημιά η δική τους είναι πάρα πολύ μεγάλη. Δέστε αν υπάρχει κάποιος δικαιούχος μέσα στις ασφάλειες αυτές και στην ανάγκη ζητήστε τους να ονομάσουν έναν δικαιούχο.

Δεύτερο επίπεδο – Οι ασφάλειες ζωής είναι πολύτιμη περιουσία και τα τελευταία χρόνια έχει αρχίσει να θεωρείται και σαν περιουσιακό στοιχείο. Ο δικός σας ρόλος, ως οικονομικού συμβούλου, είναι να συμβουλεύσετε τους δύο πελάτες σας για τις δυνατότητες που έχει το συμβόλαιό τους, πώς μπορούν να αλλάξουν οι δικαιούχοι και πώς πρέπει να χειρισθούν την περίπτωση αυτή.

Το Διάταγμα Φορολογικής Μεταρρύθμισης του 1984

Συνήθως, οι σύμβουλοι συστήνουν σε κάποιον/κάποια σύζυγο να εξασφαλίσει την καταβολή επιδόματος διατροφής, μέσω της ασφάλειας ζωής. Οι φορολογικές επιπτώσεις που θα έχει κάτι τέτοιο, θα πρέπει



πει να ληφθούν σοβαρά υπόψη. Το αν τα ασφάλιστρα φορολογούνται για τον ένα σύζυγο ή φοροα-παλλάσσονται για τον άλλο ή το αν οι αποδοχές θεωρούνται φορολογητέο εισόδημα, εξαρτάται από συγκεκριμένους διακανονισμούς. Θα πρέπει να γνωρίζετε πως το Διάταγμα για τη Φορολογική Μεταρρύθμιση που ψηφίστηκε το 1984 άλλαξε σημαντικά τους κανονισμούς φορολόγησης για συμφωνητικά επιδόματος διατροφής ή επιδόματος συζύγου (όταν οι δύο σύζυγοι θεωρούνται νομικά σε διάσταση).

Σύμφωνα με το Διάταγμα, «επίδομα διατροφής ή επίδομα συζύγου» θεωρείται οποιοδήποτε χρηματικό ποσό λαμβάνεται από ή εκ μέρους ενός/μιας συζύγου ή πρώην συζύγου, σύμφωνα με κάποιο έγγραφο διαζυγίου ή διάστασης. Οι κανονισμοί ορίζουν πως τα χρήματα αυτά αποτελούν εισόδημα για το παραλήπτη και φοροαπαλλάσσονται για το άτομο που τα καταβάλλει. Αυτό ισχύει ακόμη και όταν οι υποχρεώσεις του/της συζύγου σταματήσουν να υπάρχουν, στην περίπτωση που ο/η άλλος/η σύζυγος κάνει ένα δεύτερο γάμο. Τα ασφάλιστρα για ένα συμβόλαιο ασφαλειών ζωής, τα οποία είναι μέρος μιας απόφασης διαζυγίου ή ενός συμφωνητικού διάστασης θεωρούνται συνήθως «επίδομα διατροφής ή επίδομα συζύγου» για φορολογικούς σκοπούς, όταν ο/η σύζυγος του δικαιούχου είναι επίσης και κάτοχος του συμβολαίου.

Επιπλέον, το Διάταγμα Φορολογικής Μεταρρύθμισης του 1984 ορίζει ότι οποιαδήποτε πληρωμή πραγματοποιείται στη διάρκεια ενός έτους, κατά το οποίο οι σύζυγοι υποβάλλουν κοινή δήλωση εισοδήματος, δεν θεωρείται «επίδομα διατροφής ή επίδομα συζύγου». Επίσης, αν οι σύζυγοι θεωρούνται νομικά σε διάσταση για φορολογικούς σκοπούς, δεν θα πρέπει να συγκατοικούν τη στιγμή που θα πραγματοποιηθεί η πληρωμή. Το Διάταγμα Φορολογικής Μεταρρύθμισης του 1986 δεν άλλαξε τους βασικούς κανονισμούς που αφορούν το επίδομα διατροφής.

Πριν από το Διάταγμα Φορολογικής Μεταρρύθμισης του 1984, η μεταβίβαση ενός ήδη υπάρχοντος ασφαλιστηρίου συμβολαίου ζωής, μπορούσε να έχει ως αποτέλεσμα τη φορολόγηση του ασφαλίσματος θανάτου για τον παραλήπτη. Ο συγκεκριμένος τομέας του Φορολογικού Κώδικα έπαψε να ισχύει για τις μεταβιβάσεις που πραγματοποιήθηκαν ως αποτέλεσμα ενός διαζυγίου, μετά από τις 18 Ιουλίου 1984. Ωστόσο, αν κάποιο συμβόλαιο δεν μεταβιβαστεί αλλά ο/η σύζυγος υποχρεούται μέσω μιας απόφασης διαζυγίου να διαθέτει και να διατηρεί ασφάλεια ζωής ως μέσο εξασφάλισης των πληρωμών μετά το θάνατό του/της, το ασφάλισμα θανάτου που θα καταβληθεί με δόσεις, θεωρείται φορολογητέο εισόδημα διατροφής για τον παραλήπτη.

Οι κανονισμοί που αφορούν στα επιδόματα διατροφής και συζύγου, ισχύουν επίσης και για τους ΑΣΛ. Ένας/μία διαζευγμένος/-η σύζυγος μπορεί να πραγματοποιεί φοροαπαλλασσόμενες εισφορές σε έναν ΑΣΛ, ο οποίος είχε δημιουργηθεί από τον/την πρώην σύζυγο, μόνο εφόσον το εισόδημά του/της επιτρέπει κάτι τέτοιο και μόνο εφόσον συμμετέχει σε ένα αναγνωρισμένο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα. Οι πληρωμές που πραγματοποιούνται, σύμφωνα με τους κανονισμούς μιας απόφασης διαζυγίου ή διάστασης, χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό του περιορισμού μείωσης στους ΑΣΛ, ο οποίος ισούται με το φορολογητέο πραγματοποιηθέν εισόδημα ή με $ 2.000 –οποιοδήποτε από τα δύο είναι χαμηλότερο. Αυτό σημαίνει πως μία μη εργαζόμενη σύζυγος μπορεί να συνεισφέρει μέρος του επιδόματος διατροφής σε κάποιο συζυγικό ΑΣΛ, ακόμη και αν δεν έχει πραγματοποιήσει εισόδημα υψηλότερο από εκείνο του πρώην συζύγου της.

Το αν τα παραπάνω αποτελούν έναν αποτελεσματικό τρόπο προστασίας εισοδήματος για το μέλλον, θα πρέπει να προσδιορίζεται σε ατομική βάση. Αν η ιδιοκτησία ενός κοινού ΑΣΛ μεταβιβάζεται απλά από τον ένα σύζυγο στον άλλο, τα ποσά δεν φορολογούνται. Ο ΑΣΛ αποτελεί απλά περιουσία του νέου ιδιοκτήτη.

Δεν αναφέρουμε τα παραπάνω φορολογικά ζητήματα με σκοπό να σας κάνουμε «ειδικούς» στους διακανονισμούς που αφορούν την ιδιοκτησία, τους δικαιούχους και τα ασφάλιστρα ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου ζωής ή ενός ΑΣΛ σε περιπτώσεις διαζυγίου. Το συγκεκριμένο θέμα μεταβάλλεται διαρκώς, είναι απόλυτα τεχνικό και δεν αποτελεί βασικό σκοπό του συγκεκριμένου κύκλου σεμιναρίων. Ωστόσο, ένα διαζύγιο μπορεί να είναι ιδιαίτερα περίπλοκο και είτε αποφασίσετε να ειδικευθείτε στην κατάλληλη μεταβίβαση των συμβολαίων σε τέτοιες περιστάσεις, είτε αναζητήσετε την υποστήριξη και τη βοήθεια του υποκαταστήματος ή των κεντρικών γραφείων της εταιρείας σας, συχνά εξαρτάται κυρίως από εσάς να εξασφαλίσετε το γεγονός ότι οι πελάτες σας λαμβάνουν τη βοήθεια και τις συμβουλές που θα τους επιτρέψουν να πάρουν τις κατάλληλες αποφάσεις ή να συμμορφωθούν με τις αποφάσεις κάποιου Δικαστηρίου.

Νέα Αρχή

Με την προϋπόθεση ότι έχετε παράσχει υπηρεσία ποιότητας και έχετε δείξει το ενδιαφέρον σας στους πελάτες σας κατά τη διαδικασία του διαζυγίου, η αξιοπιστία σας σε αυτούς πρέπει να είναι πάρα πολύ ανεβασμένη. Θα πρέπει να υπολογίζετε τη δυνατότητα να εξακολουθήσετε να παρέχετε τις υπηρεσίες σας σε έναν ή και στους δύο συζύγους και τα παιδιά, ακόμη και στην περίπτωση που κάποιος από τους δύο ξαναπαντρευτεί. Πρέπει να παρακολουθείτε τις εξελίξεις της ζωής τους σε τακτική βάση, ακόμη πιο τακτικά απ' ό,τι θα κάνατε σε άλλες περιπτώσεις.

Μην παραλείπετε το γεγονός ότι ακόμα και γονείς που δεν έχουν την εποπτεία των παιδιών τους, νιώθουν μεγάλη υποχρέωση να τα προστατέψουν και να τους εξασφαλίσουν μια καλή ζωή, άσχετα από οποιαδήποτε απόφαση δικαστηρίου που μπορεί να έχει βγει υπέρ αυτών ή σε βάρος τους. Η ασφάλεια ζωής είναι ένας τρόπος για να παρέχουμε μία απ' ευθείας οικονομική εξασφάλιση στα παιδιά μιας χωρισμένης οικογένειας. Το να είναι ασφαλισμένος ένας από τους χωρισμένους γονείς, με δικαιούχους τα παιδιά, μπορεί ακόμη να είναι και θέμα που θα εξετάσει το ίδιο το Δικαστήριο.

Εάν δεν αποτελεί η εξασφάλιση αυτή μέρος κάποιας επίσημης συμφωνίας, τότε πρέπει να την προτείνετε εσείς. Το ασφάλισμα μπορεί να πληρωθεί απευθείας στα παιδιά σαν δικαιούχους. Ή σε κάποιον κηδεμόνα αν είναι ανήλικα, με την υποχρέωση να παραλάβει, διαχειριστεί και διανείμει αυτό το ασφάλισμα, όπως και άλλους πόρους που ανήκουν στα παιδιά, μετά το θάνατο του γονέως. Το ασφάλισμα που προέρχεται από μία ασφάλεια ζωής που αγόρασε ο γονέας, μπορεί να γίνει το στήριγμα που θα βοηθήσει τα παιδιά να σπουδάσουν.

Οι παιδικές ασφάλειες είναι μια άλλη περίπτωση, που πρέπει οι διαζευγμένοι πελάτες σας να εξετάσουν, είτε έχουν είτε δεν έχουν την εποοπτεία των παιδιών. Αρχίζοντας ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα κάλυψης των παιδιών νωρίς, οι πελάτες σας έχουν τα πλεονεκτήματα των χαμηλών ασφαλίστρων, αλλά και αρκετό χρόνο στη διάθεσή τους για να επενδυθούν και να αποκτήσουν μεγάλες αξίες εξαγοράς τα ασφάλιστρα που πληρώνουν. Το χρηματικό ποσό που μαζεύεται σταδιακά με την ασφάλεια ζωής ενός νέου ατόμου και με τα σημερινά ποσά απόδοσης μιας ασφάλειας με συμμετοχή, είναι πάρα πολύ ελκυστικά.

Αν μία ασφάλεια σπουδών αγοραστεί πάρα πολύ νωρίς για ένα νέο άτομο, μπορεί να δώσει αρκετά μετρητά για να εξασφαλίσει τα χρήματα που χρειάζεται το παιδί για να σπουδάσει με χαμηλό κόστος και χωρίς να επιβαρύνει ιδιαίτερα τον γονέα. Ή μπορεί να χρησιμεύσουν αυτά τα χρήματα για να ξεκινήσει το παιδί μία επαγγελματική καριέρα. Για τον ίδιο φυσικά σκοπό, θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί και το ασφά-

λισμα από μία ασφάλεια του πατέρα με δικαιούχο το παιδί. Όμως, πάντα το τι θα προτείνετε στον πελάτη, βασίζεται στο τι συμφέρει τον πελάτη. Ο άγραφος κανόνας που λέει ότι όσοι κερδίζουν εισόδημα πρέπει να έχουν επαρκή προστασία, πριν από εκείνους που δεν έχουν εισόδημα, εφαρμόζεται και στην περίπτωση των διαζευγμένων γονέων και των παιδιών.

Παράδειγμα

Όπως προαναφέραμε, κάθε διαζύγιο ή χωρισμός είναι μοναδικός, αλλά η παρακάτω περιγραφόμενη εμπειρία ενός ασφαλιστή είναι χαρακτηριστική.

«Σε περιπτώσεις διαζυγίων προσπαθώ να μείνω τελείως ουδέτερος, ελπίζοντας ότι θα μπορέσω να παραμείνω ασφαλιστής και των δύο συζύγων. Σε αυτή την περίπτωση που σας περιγράφω, αυτό δούλεψε, γιατί ήταν ένα διαζύγιο κοινή συναινέσει. Ο σύζυγος έφυγε από την περιοχή μετά από λίγο καιρό, αλλά εξακολούθησα να έχω επαφή με τη σύζυγο. Είναι ακόμη πελάτισσά μου. Η κατάσταση που αντιμετώπισα ήταν η εξής: Το ζευγάρι, ο Steve και η Sally, ήταν περίπου 43 χρονών και είχαν δύο παιδιά, εφήβους. Το διαζύγιο το ξεκίνησε ο Steve. Αυτός ήταν και εκείνος που κέρδιζε το μεγαλύτερο εισόδημα στην οικογένεια. Η Sally δεν είχε δουλέψει καθόλου τα τελευταία 15 χρόνια του γάμου τους. Είχα κάνει μία μικρή ισόβιο στον Steve, με κάποιες επιπρόσθετες καλύψεις για τη Sally και τα παιδιά. Το Δικαστήριο έβγαλε απόφαση ότι μέχρι τα παιδιά να γίνουν 21 χρονών ή να τελειώσουν τις σπουδές τους, όποιο από τα δύο συνέβαινε νωρίτερα, ο Steve θα έπρεπε να αγοράσει μια απλή ασφάλεια με ένα πολύ σημαντικό κεφάλαιο, ορίζοντας τη Sally σαν δικαιούχο.

Ο Steve αγόρασε αυτή την απλή ασφάλεια από εμένα και έκανε δικαιούχο τη Sally, αλλά εκείνος ήταν ο ασφαλισμένος. Αυτό ικανοποίησε και τους δύο πρώην συζύγους, γιατί θεωρούσαν ότι ήταν τίμιο και δίκαιο για την προστασία της Sally και των παιδιών. Σε άλλες περιπτώσεις, τα πράγματα δεν είναι τόσο απλά. Η απλή ασφάλεια έπρεπε να παραμείνει σε ισχύ για τον Steve τουλάχιστον για 7 χρόνια και ο Steve σκεπτόταν, απ' ότι μου έλεγε, να την κρατήσει και μετά από αυτό το χρονικό διάστημα. Κάποια στιγμή μετακόμισε σε άλλη πόλη και έχασα τα ίχνη του και η απλή ασφάλεια που του είχα κάνει εξέπνευσε και ακυρώθηκε πριν από δύο χρόνια περίπου. Ακόμη έχει ο Steve την αρχική ισόβια που του είχαν κάνει.

Η Sally δεν είχε καμία προστασία όταν έπαψε να την καλύπτει η ομαδική προστασία που είχε ο Steve από τη δουλειά του. Η Sally χρειαζόταν τώρα επιπρόσθετη ασφάλεια. Τα παιδιά βέβαια εξακολουθούσαν να είναι καλυμμένα από τον πατέρα. Φρόντισα να προτείνω στη Sally μία βασική ασφάλεια με νοσοκομειακή κάλυψη και ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα, πιστεύοντας έτσι ότι τη βοήθησα σημαντικά να καλύψει τις τωρινές και μελλοντικές της ανάγκες. Φρόντισα να ενεργοποιηθεί ένα προσωρινό πρόγραμμα ιατρικής κάλυψης για 90 ημέρες, έως ότου εκείνη θα εύρισκε ένα μακροπρόθεσμο διακανονισμό. Τελικά, ξεκίνησε να εργάζεται σε ένα γραφείο και απέκτησε κάλυψη μέσω της ομαδικής ασφάλισης που προσέφερε ο εργοδότης της. Τελικά, μετά το διαζύγιο εκείνη αγόρασε από εμένα έναν συνδυασμό ισοβίου και πρόσκαιρης ασφάλισης –κάλυψη συνολικής αξίας περίπου $ 100.000– και από τότε που ξεκίνησε να εργάζεται, έχει μετατρέψει μέρος της πρόσκαιρης ασφάλισης σε ισόβιο.

Αν και πιστεύω πως αν είχα καταφέρει να διατηρήσω την επαφή μου με τον Steve, θα είχα επιτύχει τη μετατροπή της πρόσκαιρης ασφάλισης, νιώθω πως κατάφερα να βοηθήσω αυτούς τους ανθρώπους όταν με είχαν ανάγκη. Το γεγονός ότι χώρισαν υπό σχετικά καλές συνθήκες, το έκανε ακόμη ευκολότερο».

Αν η Sally και ο Steven είχαν πάρει διαζύγιο μετά τη θέσπιση του Διατάγματος COBRA (Διάταγμα για την Προσαρμογή του Ενοποιημένου Κοινού Προϋπολογισμού), η κατάσταση της ασφάλειας υγείας της Sally θα ήταν διαφορετική. Σύμφωνα με το Διάταγμα COBRA, ένας/μία διαζευγμένος/-η σύζυγος μπορεί να εξακολουθήσει να καλύπτεται από το ομαδικό πρόγραμμα υγείας ενός/μιας εργαζόμενου/-ης συζύγου μέχρι και για 18 μήνες. Στις περισσότερες περιπτώσεις, ο/η διαζευγμένος/-η σύζυγος θα επέλεγε αυτό αντί ενός προσωρινού ατομικού προγράμματος υγείας, που θα μπορούσε να περιλαμβάνει εξαιρέσεις και περιορισμούς για προϋπάρχουσες καταστάσεις.

Σήμερα, θα ήταν ευκολότερο για τη Sally να αποκτήσει την προσωπική της ασφάλεια υγείας. Η στιγμή της επιστροφής της στην εργασία θα μπορούσε να ήταν διαφορετική, όπως επίσης διαφορετικές θα ήταν και οι διαθέσιμες επιλογές θέσεων εργασίας. Το άμεσο πρόβλημα της ασφάλειας ζωής, όμως, θα εξακολουθούσε να υπάρχει. Οι νόμοι μπορεί να αλλάζουν. Το ενδιαφέρον μας, όμως, για την οικονομική εξασφάλιση των πελατών μας, παραμένει.

Συμπέρασμα

Παρόλο που όπως είχε πει κάποιος βετεράνος ασφαλιστής, δεν είναι η πιο ευχάριστη στιγμή για να κάνει κανείς μία πώληση, υπάρχουν ευκαιρίες για πώληση νέων συμβολαίων, που δεν θα πρέπει να αγνοήσετε, όταν δύο από τους πελάτες σας πάρουν διαζύγιο. Σε κάθε περίπτωση, κρατώντας μία στάση επαγγελματική και υποβοηθητική σε περιπτώσεις διαζυγίου, παρέχετε εξυπηρέτηση ποιότητας και στους δύο πρώην συζύγους. Βεβαιώνεστε ότι η πολύτιμη προστασία θα συνεχιστεί και έχετε μεγάλες πιθανότητες να παραμείνουν οι δύο πρώην σύζυγοι πελάτες σας.

** Θέματα σαν αυτό, το ΙΧΟΣ διδάσκει καθημερινά σε διαμεσολαβούντες. Είναι



CHARTIS
ο κόσμος σας, με ασφάλεια

EnviroPro

Καλύψεις για **ΑΣΤΙΚΗ** και **ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΗ** ευθύνη

Το EnviroPro, ένα νέο καινοτόμο ασφαλιστικό πρόγραμμα, προωθεί στην αγορά η Chartis, που ενσωματώνει σε ένα ενιαίο συμβόλαιο τις καλύψεις για αστική και περιβαλλοντική ευθύνη. Το πρόγραμμα δημιουργήθηκε με γνώμονα τις διατάξεις της Ευρωπαϊκής Οδηγίας σχετικά με την ευθύνη πρόληψης και αποκατάστασης περιβαλλοντικής ζημιάς. Καλύπτει όλους τους κινδύνους στους οποίους μπορεί να εκτεθεί μία εταιρεία και να αναγκαστεί να αποζημιώσει, είτε πρόκειται για μία μεγάλη βιομηχανία είτε για μία μικρή επιχείρηση, με ελληνική ή και με διεθνή δραστηριότητα.

Έχοντας καινοτομήσει με την εισαγωγή της συγκεκριμένης ασφάλισης στην Ελλάδα από το 2005 και αξιοποιώντας την τεχνογνωσία της τόσο σε τοπικό αλλά και σε διεθνές επίπεδο, η Chartis παρέχει πλέον όλες τις πρωτοποριακές καλύψεις σε ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Έτσι, το EnviroPro καλύπτει τη σταδιακή ρύπανση, πέραν της αιφνίδιας ή τυχαίας, όπως επαναλαμβανόμενες διαρροές ή απελευθερώσεις αποβλήτων που έχουν ως αποτέλεσμα τη ρύπανση του περιβάλλοντος. Επιπλέον, καλύπτονται οι ζημιές στη βιοποικιλότητα, το κόστος επαναφοράς προστατευόμενων ειδών και η αποκατάσταση των φυσικών βιοτόπων, καθώς επίσης ο καθαρισμός των ιδίων εγκαταστάσεων μίας επιχείρησης, όσο και των εγκαταστάσεων τρίτων, σε περίπτωση αιφνίδιας ή σταδιακής ρύπανσης. Όπως αναφέρει η εταιρεία, το EnviroPro συμμορφώνεται με τις επιταγές του Προεδρικού Διατάγματος 148, όπως την αντικειμενική ευθύνη για τις επιχειρήσεις που ρυπαίνουν το περιβάλλον, το κόστος τόσο για τον καθαρισμό του εδάφους και των υδάτων, καθώς και την επαναφορά της βιοποικιλότητας στην κατάσταση όπου βρισκόταν πριν από τη ρύπανση. Πρακτικά, αυτό σημαίνει ότι με το EnviroPro μία επιχείρηση μπορεί να καλύψει πλήρως τις ιδιαίτερα αυξημένες ευθύνες της για την αποκατάσταση των ζημιών στο περιβάλλον. «Η Chartis, με παγκόσμια εμπειρία που μετρά 25 χρόνια στην ανάληψη περιβαλλοντικών κινδύνων, προσφέρει ένα ευέλικτο και πρωτοποριακό πρόγραμμα, με υψηλό επίπεδο κάλυψης, απόλυτα προσιτό κόστος και άμεση αποζημίωση, για να καλύψει όλες τις παραμέτρους της Ευρωπαϊκής Οδηγίας και να επιτρέψει στις επιχειρήσεις την απρόσκοπτη ροή των εργασιών τους», σχολίασε ο Γ. Τζίτζκας, Commercial Lines Director της Chartis.



PPP INTERNATIONAL
redefining / standards

PRESTIGE PLUS για σύνθετες ασφαλιστικές ανάγκες

Η AXA PPP International, βρετανική εταιρεία-μέλος του ομίλου της AXA, που εξειδικεύεται στην ασφάλιση υγείας με πείρα άνω των 70 ετών, προσθέτει στην γκάμα των διεθνών προγραμμάτων υγείας, από την 1η Απριλίου, το Prestige Plus. Το νέο πρόγραμμα βασίζεται στο γνωστό Prestige, με τις κάτωθι βελτιώσεις και προσθήκες:

1. Αύξηση ορίου συμβολαίου σε 3.825.000 ευρώ/έτος
2. Αύξηση ορίου εξόδων εγκυμοσύνης και τοκετού σε 15.300 ευρώ/έτος, συμπεριλαμβανομένου και του τοκετού που προέρχεται από τεχνητή γονιμοποίηση
3. Κάλυψη καρκίνου:
   - Κάλυψη προληπτικών εμβολιασμών (π.χ., εμβόλιο κατά του καρκίνου του τραχήλου της μήτρας)
   - Δυνατότητα κάλυψης δοκιμαστικών επεμβατικών πρακτικών
   - Δυνατότητα κάλυψης δοκιμαστικών φαρμάκων (ως μέρος κλινικής δοκιμής)
   - Κάλυψη θεραπείας και εξόδων δότη για μεταμόσχευση βλαστικών κυττάρων ή μυελού των οστών
4. Κάλυψη αιμοκάθαρσης έως 95.625 ευρώ/έτος
5. Προσθήκη κάλυψης HIV/AIDS
6. Εξωνοσοκομειακές καλύψεις:
   - Κατάργηση υπο-ορίου για κάλυψη εξωνοσοκομειακών ιατρικών επισκέψεων και διαγνωστικών εξετάσεων (πλήρης κάλυψη μέχρι το ετήσιο όριο)
   - Κατάργηση υπο-ορίου φαρμάκων & επιδέσμων (πλήρης κάλυψη μέχρι το ετήσιο όριο)
   - Κάλυψη φυσιοθεραπειών (εντός ή εκτός νοσοκομείου) μέχρι 35 συνεδρίες/έτος
   - Κάλυψη δευτερευόντων ειδικών (ομοιοπαθητικών, βελονιστών, ομοιοπαθητικών ή χειροπρακτών) μέχρι 35 επισκέψεις/έτος
   - Επισκέψεις και θεραπεία για ψυχιατρική ασθένεια μέχρι 30 συνεδρίες/έτος
   - Αύξηση ορίου οδοντιατρικής φροντίδας σε 4.450 ευρώ/έτος, μείωση συμμετοχής του πελάτη σε 20% (από 50%) και κάλυψη των καθαρισμών και τακτικών επισκέψεων
   - Κάλυψη εκτός ζώνης (ΗΠΑ) 2.550 ευρώ
7. Αύξηση συνολικού ορίου κάλυψης εκτός ζώνης (ΗΠΑ) σε 38.250 ευρώ
8. Αύξηση ορίου ετήσιου check-up σε 510 ευρώ
9. Αύξηση ορίου αποζημίωσης ανικανότητας σε 127.500 ευρώ



Όπως και στο Prestige και το Comprehensive (για πελάτες συμβολαίων με έναρξη από την 1/4/2011), καλύπτονται όλες οι επισκέψεις ρουτίνας και η παρακολούθηση που αφορούν χρόνιες ασθένειες, ενώ παρέχεται δωρεάν για όλα τα μέλη η υπηρεσία 2ης ιατρικής άποψης (Personal Case Management).

karavias & associates | Coverholder at LLOYD'S

Το Critical Illness Insurance και στην Ελλάδα

Το πρόγραμμα Critical Illness Insurance καλύπτει τον ασφαλισμένο καταβάλλοντας το ασφαλισμένο κεφάλαιο στην περίπτωση που διαγνωστεί μία σοβαρή κατάσταση της υγείας του, με ασφαλιστήριο συμβόλαιο των Lloyd's, με ελληνικούς όρους και σύμφωνα με το ελληνικό δίκαιο.

Δυνατότητα ασφάλισης έχουν άνδρες και γυναίκες ηλικίας από 20-60 ετών (άνω των 60 ετών υπάρχουν ειδικές προϋποθέσεις ασφάλισης) και είναι βασική ασφαλιστική κάλυψη, δηλαδή δεν απαιτείται η υποχρεωτική αγορά βασικού ασφαλιστικού προγράμματος. Δεν απαιτείται προ-ιατρικός έλεγχος με εξετάσεις του υποψήφιου ασφαλισμένου, αλλά συμπληρώνεται μία αίτηση ασφάλισης. Στην περίπτωση που ο ασφαλισμένος έχει έως και 2 παιδιά (από 2-16 ετών), αυτά καλύπτονται χωρίς καμία επιβάρυνση πρόσθετου ασφαλίστρου με ασφαλισμένο κεφάλαιο 10.000,00 ευρώ ανά παιδί. Αν ο ασφαλισμένος είναι μη καπνιστής, του παρέχεται έκπτωση στο ασφάλιστρο περίπου 15%. Η ασφαλιστική κάλυψη ισχύει σε όλα τα μέρη του κόσμου, ενώ ο ασφαλισμένος μπορεί να καλυφθεί με το ποσό που επιθυμεί (ακόμη και με ασφαλισμένα κεφάλαια που ξεπερνούν τα 250.000,00 ευρώ). Το ασφάλιστρο διατηρείται το ίδιο ανά 5 έτη, σύμφωνα με την ηλικία του ασφαλισμένου και έως την ηλικία των 60 ετών, άνω των 60 ετών καθορίζεται ανά έτος.

ERGO

My Home: προφυλάσσει το σπίτι από κάθε κίνδυνο



Σε πελάτες που αναζητούν μια ολοκληρωμένη κατά παντός κινδύνου ασφάλιση στο κτίριο και το περιεχόμενο του σπιτιού τους, αλλά και ουσιαστική προστασία των αγαπημένων προσώπων που ζουν μαζί τους, απευθύνεται το Ergo My Home, το νέο πολυασφαλιστήριο κατά παντός κινδύνου κατοικίας, που εγκαινιάζει τη νέα γενιά προϊόντων της Ergo Ελλάδος. Κεντρικός στόχος του Ergo My Home, υπογραμμίζει η εταιρεία, είναι να προφυλάξει ένα από τα πολυτιμότερα αγαθά, την κατοικία μας, από κάθε κίνδυνο.

Βασικά χαρακτηριστικά του προγράμματος

- πρωτοποριακή κάλυψη «κάθε άλλο τυχαίο ζημιογόνο γεγονός»,
- ουσιαστική κάλυψη «μη ηθελημένη υποσφάλιση»,
- προστασία όλων των μελών που διαμένουν στην κατοικία,
- ασφάλιση τόσο του κτιρίου όσο και του περιεχομένου του σε αξία καινούργιου,
- αποζημίωση από το πρώτο ευρώ ζημιάς, χωρίς καμία απαλλαγή,
- παροχή τεσσάρων ειδικών εκπτώσεων, που επιφέρουν δραστική μείωση στο ασφάλιστρο,
- ένα ξεκάθαρο και κατανοητό συμβόλαιο χωρίς δυσνόητους όρους.

«Πρωταρχικός στόχος της εταιρείας μας είναι να αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες των πελατών μας και να τους προσφέρουμε ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις, συνδυάζοντας ιδανικά καλύψεις από διαφορετικούς κλάδους με τρόπο απλό και εύκολα κατανοητό, τόνισε μεταξύ άλλων ο εμπορικός διευθυντής της Ergo, Στάθης Τσαούσης (φωτ.).

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

Groupama Φοίνιξ

30 δωρεάν 6μηνες ασφαλίσεις αυτοκινήτου



Την δυνατότητα σε 30 τυχερούς να ασφαλίσουν δωρεάν το αυτοκίνητό τους για ένα εξάμηνο προσφέρουν η Groupama Φοίνιξ Ασφαλιστική και το Motor GP. Όπως τονίζεται, «το πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου Motor GP, που προσφέρεται σήμερα εντελώς δωρεάν σε 30 τυχερούς, αποτελεί ένα από τα καλύτερα δείγματα, επιβεβαιώνοντας την προσπάθεια αυτή της Groupama Φοίνιξ να καταστεί η ασφάλιση προσιτή σε όλους, χωρίς έκπτωση στην πληρότητα και ποιότητα των προγραμμάτων, καθώς παρέχει 11 καλύψεις, 7 καινοτόμες υπηρεσίες και 1 δώρο υγείας σε ιδιαίτερα χαμηλή τιμή».

Η συμμετοχή στην κλήρωση για δωρεάν εξάμηνη ασφάλιση αυτοκινήτου γίνεται με απλή και ασφαλή διαδικασία, μέσω ειδικής ιστοσελίδας ή μέσω τηλεφωνικής επικοινωνίας με το κέντρο εξυπηρέτησης πελατών της Groupama Φοίνιξ. Όλες οι σχετικές πληροφορίες, όπως η διεύθυνση της ιστοσελίδας, ο κωδικός πρόσβασης και ο αριθμός του τηλεφωνικού κέντρου, θα βρίσκονται σε συρμούς του Αττικού Μετρό μέχρι και τις 12 Απριλίου. Η κλήρωση των 30 νικητών θα διεξαχθεί στις 24 Απριλίου.

Όπως αναφέρει η Groupama Φοίνιξ, εξακολουθεί να ανανεώνει την γκάμα των προϊόντων της, προκειμένου να ανταποκρίνεται ακόμα καλύτερα στις ανάγκες των πελατών μέσα από την παροχή των πλήρεστερων δυνατών ασφαλιστικών υπηρεσιών στη χαμηλότερη δυνατή τιμή, σεβόμενη πάντα την αγοραστική δύναμη των καταναλωτών.

International Life Για καλύτερη ζωή

Ανταγωνιστικά προγράμματα ασφάλισης σκαφών

Ευελιξία, ποιότητα, οικονομία και ασφάλεια προσφέρουν τα δύο νέα προγράμματα ασφάλισης σκαφών αναψυχής Yacht Secure και Yacht Exclusive της International Life, με τα οποία η εταιρεία εμπλούτισε το προϊοντικό της χαρτοφυλάκιο, στοχεύοντας στην ενίσχυση της θέσης της στον συγκεκριμένο κλάδο.

Τα οικονομικά ασφάλιστρα αποτελούν το κύριο χαρακτηριστικό των νέων προγραμμάτων και σε συνδυασμό με την αξιοπιστία και το εύρος των καλύψεων, τη δυνατότητα πρόσθετων εκπτώσεων, την άμεση έκδοση των συμβολαίων και την άμεση εξυπηρέτηση σε περίπτωση ζημιάς τα καθιστούν από τα πλέον ανταγωνιστικά προγράμματα της αγοράς. Τα Yacht Secure και Yacht Exclusive προσαρμόζονται στις αυξημένες απαιτήσεις των κατόχων σκαφών αναψυχής και έχουν σχεδιαστεί με τέτοιο τρόπο ώστε να εξασφαλιστεί το σκάφος, οι τρίτοι και η περιουσία τους, αλλά και ο ιδιοκτήτης, η οικογένειά του και οι επιβάτες του με μία σειρά καλύψεων.

Και τα δύο προγράμματα παρέχουν τη δυνατότητα επέκτασης της ασφαλιστικής κάλυψης με την προσθήκη προαιρετικών καλύψεων, διαμορφώνοντάς τα σε ευέλικτες επιλογές. «Προτεραιότητά μας είναι να προσφέρουμε ευέλικτα προϊόντα, με ιδιαιτέρως χαμηλό ασφάλιστρο, προκειμένου να αποτελούν μια ολοκληρωμένη και ταυτόχρονα προσιτή λύση στους ιδιοκτήτες των σκαφών αναψυχής», υπογράμμισε μεταξύ άλλων ο γενικός διευθυντής της International Life, κ. Γιάννης Μπράβος.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Τιμητική διακριση Από την ένωση «Μαζί για το Παιδί», τιμήθηκε για μία ακόμη χρονιά η Εθνική Ασφαλιστική, στο πλαίσιο της υποστήριξης που παρείχε η εταιρεία στο σημαντικό έργο της ένωσης τη χρονιά που πέρασε. Σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο μέγαρο της Παλαιάς Βουλής, την τιμητική διάκριση για λογαριασμό της Εθνικής Ασφαλιστικής παρέλαβε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Γιάννης Κατσουρίδης. Στην ίδια εκδήλωση απονεμήθηκαν, από τον τέως Πρόεδρο της Δημοκρατίας κ. Κωνσταντίνο Στεφανόπουλο, τα βραβεία «Έργο Ζωής» και «Μάθημα Ζωής» που θέσπισε η ένωση «Μαζί για το Παιδί», με σκοπό την επιβράβευση πρωταγωνιστών της καθημερινής ζωής, που επιτελούν κοινωνικό έργο αθόρυβα και με προσήλωση στον συνάνθρωπο. Σημειώνεται ότι η Εθνική Ασφαλιστική επί σειρά ετών καλύπτει ασφαλιστικά εκδηλώσεις που διοργανώνονται από την ένωση με σκοπό την οικονομική ενίσχυση των δράσεών της.



Με πληρη επιτυχια πραγματοποιήθηκε στο Νοσοκομείο Υγεία η πρώτη στην Ελλάδα, επέμβαση αφαίρεσης θύμου αδένα (θυμεκτομή) με το Σύστημα Ρομποτικής Χειρουργικής Da Vinci.
Η επέμβαση διενεργήθηκε από τους γιατρούς της Γ' Καρδιοχειρουργικής Κλινικής του Υγεία, σε νεαρό άνδρα ηλικίας 30 ετών που υπέφερε από μυασθένεια.

CHARTIS
ο κόσμος σας, με ασφάλεια

Σε σταθερη τροχια αναπτυξης

Στα 107,1 εκατ. ευρώ ανήλθε η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων για τις εταιρείες του ομίλου της Chartis στην Ελλάδα, κατά το οικονομικό έτος 2011, επιτυγχάνοντας 6,79% οργανική αύξηση σε σύγκριση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο. Η συνολική κερδοφορία της πρακτορειακής και ασφαλιστικής δραστηριότητας ανήλθε στα 9,2 εκατ. ευρώ προ φόρων, ενώ οι αποζημιώσεις που κατεβλήθησαν σε ιδιώτες και επιχειρήσεις ξεπέρασαν τα 44 εκατ. ευρώ. Για τη χρήση του 2011, ο δείκτης ζημιών κινήθηκε σε επίπεδα χαμηλότερα του 50% των καθαρών δεδουλευμένων ασφαλίστρων και όχι, όπως συνηθίζεται, των εγγεγραμμένων. Όπως αναφέρει η εταιρεία, εξίσου ικανοποιητικός ήταν ο μεικτός δείκτης που απεικονίζει το σύνολο των προμηθειών, εξόδων και ζημιών ως προς τα καθαρά δεδουλευμένα ασφάλιστρα, ο οποίος κινήθηκε στο 81,9%. Η οικονομικά ισχυρή θέση της Chartis αποδεικνύεται και από τον δείκτη κάλυψης τεχνικών αποθεμάτων, που ανήλθε στο 109%, καθώς και το περιθώριο φερεγγυότητας, που διαμορφώθηκε στο 620%. Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου της Chartis ήταν ανάλογη με το 2010, με τον τομέα των προσωπικών ασφαλίσεων να αντιστοιχεί στο 72% της παραγωγής και τον τομέα των εμπορικών και βιομηχανικών ασφαλίσεων στο 28%. «Η Chartis κατέγραψε για μία ακόμα χρονιά ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα και κερδοφορία, εν μέσω μιας δύσκολης περιόδου για την ελληνική οικονομία», σχολίασε ο κ. Giuseppe Zorgno (φωτ.), διευθύνων σύμβουλος της Chartis Ελλάς, σημειώνοντας μεταξύ άλλων ότι η εταιρεία θα είναι δίπλα στους ασφαλισμένους, θα ενισχύει το δίκτυο των συνεργατών και θα στηρίζει το ανθρώπινο δυναμικό της.





Η ΠΡΩΤΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΑΣΦΑ-ΛΥΣΕΙΣ ΣΤΑ ΔΙΚΑ ΣΑΣ ΜΕΤΡΑ!

Η **"AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ"** παρέχει ολοκληρωμένα και ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα για ιδιωτικά ή επαγγελματικά σκάφη αναψυχής και Mega Yachts, με έγκαιρη έκδοση προσφορών και ασφαλιστηρίων συμβολαίων, ταχύτατη αποπληρωμή ζημιών και ανταγωνιστικά ασφάλιστρα.

Τα προγράμματα της **"AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ"** περιλαμβάνουν καλύψεις για ίδιες ζημιές σε σκάφος και μηχανή από κάθε κίνδυνο, ασφάλιση πληρώματος και ενυπόθηκου ενδιαφέροντος, αστική ευθύνη έναντι τρίτων και νομική προστασία.

Γνωρίστε τώρα τα πλεονεκτήματα που σας προσφέρει η πρώτη εταιρία στις ασφαλίσεις σκαφών αναψυχής!

ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ
ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΣΤΟ: 210 91 19 910
Ή ΑΠΕΥΘΥΝΘΕΙΤΕ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΑΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟ

AIGAION
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

www.aigaion.gr info@aigaion.gr

Δίνει Ασφα-λύσεις!

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Διακρισεις στο συνεδριο της GAMA



Η αποστολή στο Ορλάντο

Την πλέον πολυπρόσωπη συμμετοχή από την Ελλάδα, είχε και φέτος η Interamerican στο μεγάλο ετήσιο συνέδριο της GAMA International, στο Ορλάντο των Ηνωμένων Πολιτειών. Οι Α. Αντωνάκος, Ι. Δεμοιράκος, Φ. Θωμοπούλου, Ι. Τοζακίδης, Απ. Δοκούζης, Ν. Χαμουζάς, Κ. Παναγόπουλος και Μ. Παπαδοπούλου έφεραν στις αποσκευές της επιστροφής τους τις πολύτιμες γνώσεις. Το «First in Class Award», βραβείο κορυφαίας διάκρισης που απονέμει η GAMA International, κατέκτησε φέτος η Φώφη Θωμοπούλου, που άξια συνεχίζει το έργο του πατέρα της Θωμά Θωμόπουλου, του συντονιστή με τη μεγαλύτερη διάρκεια στην κορυφή των γραφείων Πωλήσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

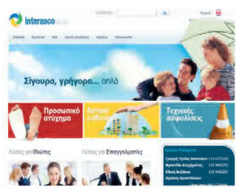


MetLife Alico℠

Μεγάλη συμμετοχή στην αιμοδοσία

Ιδιαίτερα μεγάλη ήταν για άλλη μια φορά η συμμετοχή των συνεργατών του παραγωγικού και διοικητικού συστήματος της MetLife Alico στην ημέρα εθελοντικής αιμοδοσίας, που οργάνωσε πρόσφατα η εταιρεία και πραγματοποιήθηκε στις εγκαταστάσεις των Κεντρικών Γραφείων της MetLife Alico στο Μαρούσι. Η εθελοντική αιμοδοσία αποτελεί εδώ και πολλά χρόνια θεσμό για τη MetLife Alico, καθώς πραγματοποιείται σε τακτά χρονικά διαστήματα και πάντα με μεγάλη συμμετοχή των ανθρώπων της εταιρείας. Ένα από τα αποτελέσματα της προσπάθειας αυτής είναι και η δημιουργία Τράπεζας Αίματος, που μπορεί να καλύψει έκτακτες ανάγκες τόσο για τους εθελοντές αιμοδότες, όσο και για τις οικογένειές τους. «Η εθελοντική αιμοδοσία είναι μία πράξη αγάπης αλλά και κοινωνικής ευθύνης», ανέφερε μεταξύ άλλων ο διοικητικός διευθυντής της MetLife Alico, κ. Αχιλλέας Σδράκας.

interasco



Νεο site

Με νέο και πλήρως ανανεωμένο site εμφανίζεται η Interasco ΑΕΓΑ στο www.interasco.gr

Η νέα ιστοσελίδα ακολουθεί τις σύγχρονες τεχνολογικές εξελίξεις, είναι φιλική προς τον επισκέπτη, ως προς τη δομή και τη λειτουργικότητά της. Ο επισκέπτης έχει τη δυνατότητα να ενημερωθεί για τους κλάδους στους οποίους δραστηριοποιείται η Interasco, καθώς και τα προϊόντα αυτών με τη μέγιστη δυνατή ανάλυσή τους. Επιπλέον, υπάρχει η δυνατότητα εκτύπωσης διάφορων χρήσιμων εντύπων, όπως το έντυπο φιλικού διακανονισμού, η δήλωση ατυχήματος κ.λπ., στοχεύοντας στην καλύτερη και διαρκώς ανανεωμένη πληροφόρηση των επισκεπτών της νέας ιστοσελίδας, η οποία θα καλύπτει καθημερινά και το μεγαλύτερο μέρος των ασφαλιστικών αναγκών των συνεργατών της.

Συλλογος Ζημιωθεντων απο Ασπις Προνοια

Νέα επιστολή απέστειλε το Δ.Σ. του Συλλόγου Ζημιωθέντων από Ασπίς Πρόνοια στον πρωθυπουργό κ. Λουκά Παπαδήμο, στον κ. Ευάγγελο Βενιζέλο και στους προέδρους όλων των κοινοβουλευτικών ομάδων της Βουλής. Ο Σύλλογος επισημαίνει την ανάγκη εξεύρεσης μιας άμεσης πολιτικής λύσης, ώστε να μην χρειαστεί το ελληνικό Δημόσιο να επωμιστεί ακόμη ένα δυσβάσταχτο δημοσιονομικό βάρος από τις αποζημιώσεις ενός εκατομμυρίου ασφαλισμένων.

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 parthership

Risk. Reinsurance. Human Resources.

Aon Greece
Aon Risk Solutions 7 Granikou Str., 15125 Maroussi I t. 213 017 7104 I f. 211 780 0010 I e. aonrisksolutions@aon.gr I w. aon.com
Aon Benfield 7 Granikou Str., 15125 Maroussi I t. 210 6386 700 I f. 210 6386 790 I e. aonbenfieldgr@aonbenfield.com I w. aonbenfield.com

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αλλάζουμε / τα δεδομένα

Ινστιτουτο Πανοσ Μυλωνασ -Κυκλοφοριακη αγωγη στα



ΣΧΟΛΕΙΑ Εκπαιδευτικό πρόγραμμα ασφαλούς οδήγησης και κυκλοφορίας, το οποίο απευθύνεται σε μαθητές Γυμνασίου-Λυκείου και παρουσιάζεται στα σχολεία, δημιούργησαν η ΑΧΑ Ασφαλιστική και το Ινστιτούτο Οδικής Ασφάλειας Πάνος Μυλωνάς. Το πρόγραμμα περιλαμβάνει παρουσίαση-συζήτηση για τα βασικά αίτια και αποτελέσματα των τροχαίων, καθώς και για την πρόληψη αυτών. Επιπρόσθετα, γίνεται προβολή βίντεο για θέματα όπως η χρήση ζώνης ασφαλείας και κράνους, απόσπασης προσοχής, ευγένειας στον δρόμο και τις επώδυνες συνέπειες των τροχαίων. Ταυτόχρονα, στο πλαίσιο του προγράμματος δημιουργήθηκε ιστοσελίδα με έναν διαδραστικό τρόπο εκπαίδευσης, με θέμα «Κάντο σωστά… γιατί σ' αρέσει. Εάν σου κάνει κλικ, παίξε για την ασφάλειά σου στο www.kantososta.gr».

υδρόγειος

Νεα τιμολογηση στον Κλαδο Οχηματων

Νέο τιμολόγιο με προϋποθέσεις ευνοϊκότερης τιμολόγησης στον κλάδο ασφάλισης αστικής ευθύνης οχημάτων παρουσίασε η Υδρόγειος, εξετάζοντας τα στατιστικά στοιχεία ζημιών νομών και περιοχών της τελευταίας τριετίας. Σύμφωνα με τα στοιχεία αυτά, συνολικά 23 νομοί και 147 περιοχές που παρουσιάζουν καλά αποτελέσματα ζημιών εντάσσονται σε ευνοϊκότερες τιμολογιακές ζώνες. Στο νέο τιμολόγιο, μεταξύ άλλων: Δημιουργήθηκαν τρεις νέες ζώνες τιμολόγησης. Εφαρμόζεται τιμολόγηση με βάση τον ταχυδρομικό κωδικό της διεύθυνσης κατοικίας του ασφαλιζομένου. Μειώθηκε το ασφάλιστρο στις χρήσεις Μοτοποδηλάτων, Μοτοσικλετών, Γεωργικών Ελκυστήρων και Φορτηγών ΔΧ, μεσοσταθμικά 8-16%.

Δημιουργήθηκε κατηγορία Bonus/Malus 1, στην οποία εντάσσονται ως επιβράβευση ασφαλισμένοι της εταιρείας με καλή οδική συμπεριφορά (μη πρόκληση ζημιάς για χρονικό διάστημα άνω των 5 ετών).

«Η νέα τιμολόγηση, σε συνδυασμό και με τις νέες μας καλύψεις, προσθέτουν ουσιαστική αξία στα ασφαλιστικά μας προγράμματα, προς όφελος πάντα των ασφαλισμένων μας», δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής της Υδρογείου. Επιπλέον, η Υδρόγειος παρουσίασε δύο νέες καλύψεις, την επείγουσα αερομεταφορά, την οποία παρέχει δωρεάν στους ασφαλισμένους της, και την αντικατάσταση οχήματος έπειτα από ατύχημα.

DAS

Νομικη προστασια αυτοκινητου - οδηγου

Υπηρεσίες που αφορούν τον εξώδικο διακανονισμό της ζημιάς μετά το ατύχημα παρέχει η DAS-Hellas A.E., με συμβόλαιο νομικής προστασίας οχήματος. Συγκεκριμένα, η εταιρεία αναλαμβάνει να διεκπεραιώσει όλες τις διαδικασίες που προκύπτουν μετά την εμπλοκή του οχήματος σε ατύχημα, για το οποίο ο ασφαλισμένος δεν είναι υπαίτιος, και οι οποίες είναι απαραίτητες προκειμένου να αποζημιωθεί, όπως επικοινωνία για επιβεβαίωση υποβολής δήλωσης, είτε από τον υπαίτιο είτε από την «Φροντίδα Ατυχήματος», και επιβεβαίωση παραλαβής της από την ασφαλιστική εταιρεία. Κλείσιμο ραντεβού με τον πραγματογνώμονα. Παραλαβή αντιγράφου Δελτίου Τροχαίου Ατυχήματος από την αστυνομία και κατάθεσή του στην ασφαλιστική εταιρεία. Κατάθεση τιμολογίων επισκευής αυτοκινήτου καθώς και επικοινωνία και διαπραγμάτευση με την ασφαλιστική εταιρεία του υπαιτίου για τον καθορισμό του ύψους της αποζημίωσης, αλλά και του χρόνου καταβολής της. Οι υπηρεσίες εξώδικου διακανονισμού της DAS-Hellas αφορούν και περιπτώσεις όπου η ασφαλιστική εταιρεία του υπαιτίου και του παθόντα είναι η ίδια ή σε περιπτώσεις όπου ο ασφαλισμένος διεκδικεί αποζημίωση λόγω πυρκαγιάς, κλοπής, ιδίων ζημιών (μεικτή), θραύσης κρυστάλλων, προσωπικού ατυχήματος κ.ά.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Στο πλαίσιο της τακτικής παροχής υπηρεσιών υγείας προς τους εργαζομένους της, η Interamerican οργάνωσε, με τη συνεργασία του Ελληνικού Συλλόγου για την Υποστήριξη Ασθενών με Οστεοπόρωση, εξέταση πέλματος με πελματογραφία, που πραγματοποιήθηκε στο ιατρείο των κεντρικών γραφείων της εταιρείας. Εξετάστηκαν σε πρώτη φάση 52 εργαζόμενοι και εργαζόμενες.

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.

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη!

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



Από αριστερά προς τα δεξιά: οι κ. Γιώργος Μινέττας, Βασίλης Θεοχαράκης, Κωνσταντίνος Μπερτσιάς

ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΜΕ ΤΟ ΒΛΕΜΜΑ ΣΤΗΝ ΚΡΙΣΗ Την περαιτέρω ενίσχυση των οργανωτικών της δομών, ώστε να είναι κατάλληλα προετοιμασμένη να αντιμετωπίσει τις προκλήσεις του νέου θεσμικού περιβάλλοντος που θέτει το Solvency II, θα συνεχίσει η Ευρωπαϊκή Ένωσις - Ασφάλειαι Μινέττα, όπως τονίστηκε σε εκδήλωση στα κεντρικά της γραφεία στη λ. Συγγρού. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Βασίλης Θεοχαράκης, αναφερόμενος στους στόχους για το 2012, επεσήμανε ότι οι Ασφάλειαι Μινέττα θα προχωρήσουν ακόμη πιο δυναμικά, με επιπρόσθετα όπλα τα νέα προϊόντα που αφορούν όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους και προσαρμόζονται στις σημερινές δύσκολες οικονομικές συνθήκες. Σημειώνεται ότι ο κ. Θεοχαράκης μνημόνευσε τον ιδρυτή της εταιρείας Πάνο Μινέττα, και ευχαρίστησε το προσωπικό και τους συνεργάτες, οι οποίοι, παρά το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον, κατόρθωσαν να διατηρήσουν την παραγωγή σε ικανοποιητικά επίπεδα και εντός των στόχων της εταιρείας για το 2011.

ΒΡΑΒΕΥΣΕ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΤΗΣ









Η συμβολή του ανθρώπινου δυναμικού στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής εταιρείας Ευρωπαϊκή Ένωσις - Ασφάλειαι Μινέττα είναι ιδιαίτερα πολύτιμη. Όπως αναφέρει η εταιρεία, το ανθρώπινο δυναμικό, τόσο του δικτύου πωλήσεων όσο και του διοικητικού προσωπικού, έχει συνεισφέρει τα μέγιστα στην ανάπτυξη της εταιρείας και στην εδραίωση του κύρους της.

Στη διάρκεια της συνάντησης, η Ευρωπαϊκή Ένωσις - Ασφάλειαι Μινέττα ευχαρίστησε και βράβευσε τους συνεργάτες της που με την πολύχρονη και γόνιμη συνεργασία έχουν ξεχωρίσει. Συγκεκριμένα, βράβευσε τον κ. Ιωάννη Μακρή, διοικητικό στέλεχος και προϊστάμενο λογιστηρίου, την κ. Τζένη Αβραμίδου, διοικητικό στέλεχος και υπεύθυνη του κλάδου αυτοκινήτων. Ακόμη, τη μεσιτική εταιρεία ΙΑΣΩΝ ΕΠΕ, που την εκπροσώπησε ο κ. Σ. Χαλκίδης, και τον κ. Καρδάτο Παναγιώτη, ασφαλιστικό πράκτορα.

ARAG
ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ



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

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

Τι πληρώνει η ARAG

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

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Αθήνα: 210 74 90 800 - Θεσσαλονίκη: 2310 520 720 - Πάτρα: 2610 275 211
www.arag.gr
e-mail: info@arag.gr | thessaloniki@arag.gr | patra@arag.gr

carrot

ΤΡΙΜΗΝΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ Στη θέσπιση 3μηνου συμβολαίου αυτοκινήτου προχώρησε η ασφαλιστική εταιρεία NP, αντιλαμβανόμενη τις δυσκολίες πολλών εκ των ασφαλισμένων να ανταποκριθούν σε 6μηνα ή ετήσια συμβόλαια. Όπως διευκρινίζει η εταιρεία, το συγκεκριμένο συμβόλαιο, που προτείνει στη διαφημιστική καμπάνια της η NP, ξεκινά από 85 ευρώ και αναφέρεται σε αυτοκίνητο 950cc στην Αττική, με κάλυψη προσωπικού ατυχήματος οδηγού, φροντίδα και οδική βοήθεια από ατύχημα, κάλυψη από ανασφάλιστο, διατήρηση Bonus Malus (μέχρι 2 ατυχήματα τον χρόνο). Η NP τονίζει ακόμη ότι είναι ανάγκη να λειτουργήσει στη χώρα μας μια ελληνική ασφαλιστική επιχείρηση, που θα προσφέρει στους πελάτες της ασφαλιστικά προγράμματα και υπηρεσίες εφάμιλλες των μεγάλων πολυεθνικών ασφαλιστικών εταιρειών.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

αλλάζουμε / τα δεδομένα



ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΠΥΡΟΥ ΝΤΑΚΟΛΙΑ Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η ετήσια εκδήλωση βραβεύσεων της Περιφερειακής Διεύθυνσης του κ. Σπύρου Ντακόλια της ΑΧΑ Ασφαλιστικής στην Πάτρα, με τη συμμετοχή συνεργατών και Unit Managers της Περιφερειακής, από Πάτρα, Αθήνα, Ναύπλιο, Λευκάδα και Ναύπακτο. Ο κ. Ντακόλιας εκτίμησε ότι το 2012 τα αποτελέσματα της Περιφερειακής θα είναι καλύτερα, ενώ ο κ. Διαμαντής Χατζηστύλης, διευθυντής δικτύων διανομής της ΑΧΑ, αναφέρθηκε στον δυναμισμό και τα εξαιρετικά αποτελέσματα του ομίλου ΑΧΑ παγκοσμίως. Ο κ. Κοσμάς Σμπιλής, διευθυντής πωλήσεων Agency System της ΑΧΑ, αναφέρθηκε διεξοδικά στην ανάγκη που υπάρχει για άμεση προσαρμογή στα νέα δεδομένα. Ο κ. Κώστας Λαγογιάννης, επιθεωρητής Πωλήσεων, ζήτησε από όλους να αναδείξουν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις προσωπικές τους ικανότητες και φιλοδοξίες. Ακολούθησαν παρουσιάσεις από την κ. Ελένη Στελλίου, τον κ. Σπύρο Μαρίνο και τον κ. Χρήστο Παπαδόπουλο, Unit Managers της Περιφερειακής. Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με τις βραβεύσεις των συνεργατών. Βραβεύτηκαν οι πρώτοι 10 συνεργάτες της Περιφερειακής, με 1η την κ. Μ. Παναγή από το γραφείο Ναυπλίου, 2ο τον κ. Β. Γαλάκο από το γραφείο Αθηνών και 3ο τον κ. Γ. Καββαδά από το γραφείο Λευκάδας. Επιπρόσθετα, βραβεύτηκαν οι τρεις πρώτοι managers της Περιφερειακής με 1ο τον κ. Σ. Μαρίνο από το γραφείο Πάτρας, 2η την κ. Ε. Στελλίου από το γραφείο Αθηνών και 3ο τον κ. Χ. Παπαδόπουλο από το γραφείο Αθηνών.



ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΠΑΥΛΙΔΗ Στα χιονισμένα Ζαγοροχώρια είχαν την ευκαιρία να ταξιδέψουν, για ένα τριήμερο, οι επιτυχόντες συνεργάτες του τρίμηνου φθινοπωρινού διαγωνισμού της Περιφερειακής Διεύθυνσης της ΑΧΑ Ασφαλιστικής του κ. Αναστασίου Παυλίδη, που ολοκληρώθηκε με απόλυτη επιτυχία.

NP insurance
ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία
Συνεπής σε ό,τι πει

σίγουρα, γρήγορα...απλά!

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

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.

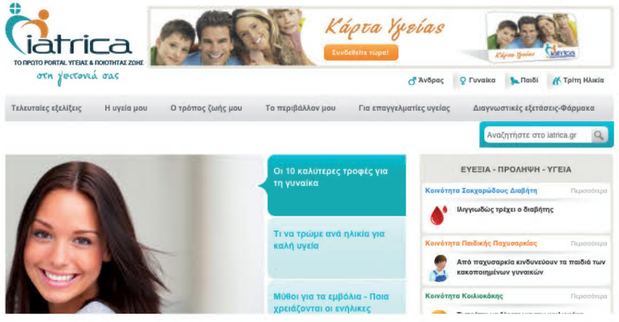
Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει **σίγουρα, γρήγορα ... απλά Interasco!**

ΓΡΑΦΕΙΟ Δ. ΦΑΡΑΝΤΟΥΡΗ



Παρον στον τελικο Κυπελλου της ΕΠΣΑ

Με μεγάλη επιτυχία και σε εορταστική ατμόσφαιρα έγινε ο τελικός Κυπέλλου της ΕΠΣΑ, με τις ομάδες του Φωστήρα και Αθηναϊκού (αποτέλεσμα 3-1), παρουσία πολλών επισήμων, με κορυφαίο τον πρόεδρο της ΕΠΟ, κ. Πιλάβιο. Το Γραφείο του Δημ. Φαραντούρη, κοντά πάντα σε τέτοιες εκδηλώσεις, μοίρασε σε όλους τους επισήμους και φιλάθλους έντυπα με τα νέα προγράμματα υγείας της Interamerican, καθώς και λύσεις για όσους θέλουν να τοποθετήσουν τα χρήματά τους στην ελληνική αλλά και την παγκόσμια αγορά, μέσω του επενδυτικού σχεδιασμού Capital. Για 6 τυχερούς υπήρξε αθλητικό υλικό Joma, που δόθηκε από τους ανθρώπους της εταιρείας, έπειτα από κλήρωση μεταξύ πλήθους υποψηφίων που συμπλήρωσαν τα ερωτηματολόγια αναγκών.



Mpdclub

Συνεχίζει την ανοδική πορεία με έμφαση στην υγεία

Το mpdclub συνεχίζει την ανοδική του πορεία, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στον τομέα της υγείας. Έτσι, στο πλαίσιο της διαρκούς ανάπτυξής του, προχώρησε στο κλείσιμο συμφωνίας με το Iatrica, το πρώτο portal υγείας και ποιότητας ζωής.
Το Iatrica προσφέρει σε όλα τα μέλη και φίλους του mpdclub μοναδικές υπηρεσίες και επιπλέον 20% έκπτωση. Μία από τις υπηρεσίες, που παρέχεται στα μέλη του mpdclub, είναι η δυνατότητα απόκτησης εντελώς δωρεάν της κάρτας υγείας Iatrica - mpdclub. Στη συγκεκριμένη κάρτα μπορούν να καταχωρούνται όλα τα αποτελέσματα των ιατρικών εξετάσεων, με αποτέλεσμα την άμεση και εύκολη πρόσβαση σε αυτά, οποιαδήποτε στιγμή χρειαστεί. Σε αυτόν τον ηλεκτρονικό φάκελο της υγείας, δίνεται η δυνατότητα στα μέλη να παίρνουν πληροφόρηση ακόμα και με μία σύνδεση στο portal και μ' έναν προσωπικό κωδικό. Παράλληλα, βέβαια, υπάρχει ευρεία ενημέρωση σχετικά με θέματα υγείας και ευεξίας. Το Iatrica είναι μέλος του medisyn, με τα 110 και πλέον μικροβιολογικά-ακτινολογικά κέντρα του να διαθέτουν αυτή τη στιγμή ISO 9001, τόσο για τη διενέργεια εργαστηριακών εξετάσεων, όσο και για τα βιολογικά δείγματα. Όλα αυτά λοιπόν, συνηγορούν στο να χαρακτηριστεί ως καινοτόμος φορέας, ο οποίος προβάλλει απόλυτα τις απαιτούμενες αξίες για τον χώρο της υγείας: αμεσότητα, αξιοπιστία, τεχνολογική επάρκεια, επιστημονική κατάρτιση και προσωπική σχέση. Ο στόχος του mpdclub υλοποιείται σταδιακά, με την επέκταση του δικτύου των συνεργαζόμενων επιχειρήσεων και υπηρεσιών σε όλη την Ελλάδα, για να παρέχει έτσι σιγουριά και ασφάλεια στα μέλη του, όπου κι αν βρίσκονται.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Τριημερες εκδηλωσεις οδικης ασφαλειας - κυκλοφοριακης αγωγης

διοργάνωσε η Interamerican στα Χανιά, με τη συνεργασία του δήμου. «Μιλάμε συνεχώς για την οικονομική κρίση στη χώρα μας, παραβλέποντας την τεράστια απώλεια εθνικού πλούτου που αυτή υφίσταται σε ανθρώπινες ζωές από τροχαία δυστυχήματα», υπογράμμισε ο Γιάννης Ρούντος, διευθυντής δημοσίων σχέσεων και εταιρικής κοινωνικής ευθύνης της εταιρείας. Ο βασικός ομιλητής Ιαβέρης περιέγραψε παραστατικά τους λόγους για τους οποίους η Ελλάδα πρωταγωνιστεί αρνητικά, σε πανευρωπαϊκό επίπεδο, στα τροχαία δυστυχήματα και έδωσε χρήσιμες συμβουλές προστασίας και πρόληψης.



Εκκληση στο κοινο για οικονομικη στηριξη

, προκειμένου να συνεχίσει η λειτουργία του Κέντρου Ψυχοκοινωνικής Υποστήριξης γυναικών με καρκίνο του μαστού «Έλλη Λαμπέτη», το οποίο στις 31 Μαρτίου 2012 συμπλήρωσε 10 χρόνια ζωής, λειτουργίας και δωρεάν προσφοράς, απευθύνει στους πολίτες το Δ.Σ. της Ελληνικής Εταιρείας Μαστολογίας. Όποιος επιθυμεί να συμβάλει στη βιωσιμότητα του Κέντρου «Έλλη Λαμπέτη», μπορεί να γίνει αρωγός, καταθέτοντας από το υστέρημά του έστω και ένα ευρώ, στους λογαριασμούς της Ελληνικής Εταιρείας Μαστολογίας.

ALPHA BANK 34 900 200 200 31 96
MARFIN BANK 032 763 74 28

ΕΑΒΕ



Εξαρση πυρκαγιων σε ξυλινα σπιτια

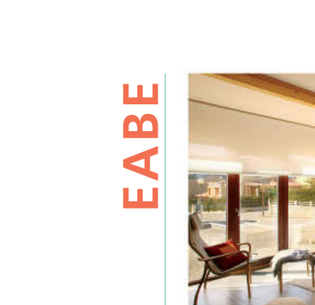
Ένα περίεργο φαινόμενο, ειδικά στη Βόρεια Ελλάδα, παρατηρήθηκε τον περασμένο χειμώνα, με ασυνήθιστες πυρκαγιές ξύλινων σπιτιών, που κλήθηκαν να αποζημιώσουν οι ασφαλιστικές εταιρείες, για όσα από αυτά ήταν ασφαλισμένα, επισημαίνει σε ανακοίνωση της η Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδας.
Η ευχάριστη διαπίστωση ότι ασφαλίζονται για φωτιά οικίες των Ελλήνων επισκιάζεται από το γεγονός ότι τα σπίτια είναι πρωτίστως ξύλινες και ακριβές κατασκευές, προσθέτει η ΕΑΒΕ και συμπληρώνει ότι ύστερα από σχετική έρευνα διαπιστώθηκε ότι το φαινόμενο των πυρκαγιών αυτών εντοπίζεται κυρίως σε ορεινές περιοχές, που είχαν πολλά χιόνια και επιπλέον έμειναν ακατοίκητες για μεγάλα χρονικά διαστήματα.
Ο αριθμός των περιστατικών, όμως, δεν είναι μεγάλος για εξαγωγή ασφαλών συμπερασμάτων και τα μέχρι τώρα δεδομένα οδηγούν σε πιθανότερη αιτία το βραχυκύκλωμα ηλεκτρικών εγκαταστάσεων, χωρίς να αποκλείονται και άλλες αιτίες. Σε κάθε περίπτωση, πάντως, επισημαίνεται το φαινόμενο αυτό και καλό θα είναι να ληφθεί υπόψη τόσο των ιδιοκτητών κατοικιών, όσο και των ασφαλιστών, σημειώνει η Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδας.

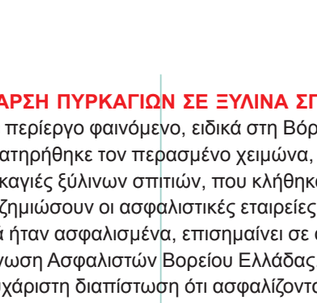
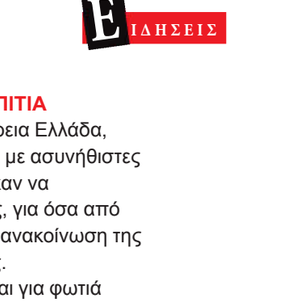
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΜΗΤΕΡΑ

Με το βραβειο Corporate Superbrands Greece

τιμήθηκε το Νοσοκομείο Μητέρα, καθώς συγκέντρωσε την υψηλότερη συνολική βαθμολογία στην κατηγορία «Νοσηλευτικά Ιδρύματα-Διαγνωστικά Κέντρα». Ως Superbrand ορίζεται η εταιρική επωνυμία που έχει εδραιώσει κορυφαία φήμη στον τομέα της και προσφέρει στους πελάτες σημαντικά, απτά ή αντιληπτά πλεονεκτήματα, τα οποία οι πελάτες επιθυμούν και αναγνωρίζουν.

ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑ ΜΗΤΕΡΑ



ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ, ΤΑΞΙΔΙ, ΚΑΤΟΙΚΙΑ, ΥΓΕΙΑ

from 'Emergency' to the 'Every Day'

Inter Partner Assistance immediate solutions

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



Δημήτρης Κουντουριάδης
Γενικός διευθυντής της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου & μέλος του Δ.Σ. της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής

Να προωθήσουμε τον θεσμό της Κοινωνικής Οικονομίας

Θετικό αντίκτυπο στους καταναλωτές εκτιμά πως θα έχει η ανακήρυξη του 2012 ως Παγκόσμιου Έτους Συνεταιρισμού, από τη Γενική Συνέλευση των Ηνωμένων Εθνών, ο κ. Δημήτρης Κουντουριάδης, γενικός διευθυντής της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου (Ε.Μ.Χ.), με συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»



Για την **Ένωση Μαστιχοπαραγωγών**, που αριθμεί περίπου 4.543 μέλη, τονίζει ότι στηρίζει βαθιά και υπηρετεί πιστά ως συνεταιρισμός τον θεσμό της Κοινωνικής Οικονομίας και κάνει ιδιαίτερη αναφορά στη **Mediterra**, η οποία δημιουργήθηκε με σκοπό τη δημιουργία αλυσίδας καταστημάτων λιανικής πώλησης μαστίχας και προϊόντων μαστίχας, με το εμπορικό σήμα mastihashop. Σε ό,τι αφορά τη συμμετοχή των πολιτών της Χίου στην ιδιωτική ασφάλιση, γνωστοποιεί ότι είναι πάνω από τον μέσο όρο της υπόλοιπης χώρας, λόγω του αυξημένου βιοτικού επιπέδου του νησιού.

Η Γενική Συνέλευση των Ηνωμένων Εθνών ανακήρυξε το 2012 ως Παγκόσμιο Έτος Συνεταιρισμού και η επιχειρηματική δράση της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου αποτελεί πρότυπο στον συνεταιριστικό τομέα. Σήμερα, που οι συνεταιριστικές επιχειρήσεις είναι πολύτιμες για την οικονομία, εσείς ως Ένωση πώς αναδεικνύετε τον θεσμό της Κοινωνικής Οικονομίας στη συνείδηση του καταναλωτή;

Η ανακήρυξη του **2012 ως Παγκόσμιου Έτους Συνεταιρισμού,** από τη Γενική Συνέλευση των Ηνωμένων Εθνών, είχε ως στόχο την ανάδειξη της συνεισφοράς του συνεταιριστικού κινήματος στην κοινωνικο-οικονομική ανάπτυξη και αποτελεί μία σημαντική ευκαιρία να τονώσουμε ακόμη περισσότερο τον θεσμό της Κοινωνικής Οικονομίας στη συνείδηση του καταναλωτή. Στο εξής, το έτος 2012 θα συμβολίζει την ανάπτυξη και θα προάγει την πρόοδο των συνεταιριστών σε όλο τον κόσμο. Επιπλέον, δεδομένης της οικονομικής ύφεσης, κρίνουμε ότι αυτό θα έχει θετικό αντίκτυπο στους καταναλωτές. Η **Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου** στηρίζει βαθιά και υπηρετεί πιστά ως συνεταιρισμός τον θεσμό της Κοινωνικής Οικονομίας. Η αξία του ανθρώπου αποτελεί την κεντρική μας στρατηγική και εκδηλώνεται έμπρακτα από τα τίμια και αυθεντικά προϊόντα που παράγουμε για λογαριασμό των παραγωγών μας, αλλά και του καταναλωτικού κοινού.

Οι συνεταιρισμοί, που βασίζονται στις διεθνείς συνεταιριστικές αξίες και αρχές, συμβάλλουν στην αξιοπρεπή διαβίωση του ανθρώπου, με την τοποθέτησή του στο κέντρο του ενδιαφέροντος, με την ανοιχτή, αυτόνομη, διάφανη, με σταθερούς κανόνες λειτουργία τους, αλλά και με διαρκείς κοινωνικούς στόχους, συμβάλλοντας καίρια στην οικονομία – πόσω μάλλον στις μέρες μας, που η παγκόσμια





ύφεση απαιτεί βαθιές και ουσιαστικές τομές στα θεμέλιά της.

Οι συνεταιριστικές επιχειρήσεις πρέπει και οφείλουν:

Να βασίζονται σε αρχές που τα ίδια τους τα μέλη ορίζουν και καλλιεργούν, προσαρμοσμένες πάντα στις απαιτήσεις του καταναλωτή, δεδομένου ότι ολοένα και περισσότεροι άνθρωποι σε ολόκληρο τον κόσμο αναζητούν προϊόντα με βάση την ποιότητα και τις διατροφικές τους αξίες. Να θέτουν **την αξία του ανθρώπου πριν από το κέρδος, μια και η επιτυχία τους** δεν μετριέται με οικονομικά μεγέθη και η δραστηριότητά τους είναι βασισμένη στο τι είναι δίκαιο και συμφέρον πρωτίστως για τους καταναλωτές των προϊόντων τους, αλλά και στη συνέχεια για τους παραγωγούς-μέλη τους. Να στοχεύουν στην ενδυνάμωση των τοπικών κοινωνιών: Όπως όλοι γνωρίζουμε, οι συνεταιρισμοί λειτουργούν μέσα σε κοινωνίες και αυτές καλούνται να υπηρετήσουν με τη δράση τους, χτίζοντας τοπικές οικονομίες στέρεες και ενδυναμωμένες.

Στην Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου έχουμε αυξημένη ασφαλιστική συνείδηση και έχουμε ασφαλιστικά συμβόλαια, στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική, για κάλυψη ζημιών και κινδύνων σε όλους τους κλάδους

Η λήψη των αποφάσεων πρέπει να χαρακτηρίζεται από διαφάνεια, δημοκρατικότητα και τεχνοκρατική αντίληψη, καθώς και με μελέτη βιωσιμότητας των όποιων σχεδιασμών ανάπτυξης.

Στην **Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου** νιώθουμε περήφανοι για αυτές τις αρχές, που ο συνεταιρισμός μας τις εφαρμόζει πιστά. Εργαζόμαστε καθημερινά για να εξασφαλίσουμε σταθερότητα στο εισόδημα των παραγωγών μας. Επιπλέον, ο σχεδιασμός, η δημιουργία και η επιχειρηματική δράση της θυγατρικής μας (Mediterra A.E.), με μια σειρά άλλων μέτρων –που αποφασίσαμε και υλοποιήσαμε την τελευταία δεκαετία– μας καθιέρωσε σαν πρότυπο μοντέλο ανάπτυξης συνεταιρισμού στη χώρα μας.

Πότε ιδρύθηκε η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών και ποιες είναι οι κύριες επιχειρηματικές και συνεταιριστικές δραστηριότητες της; Ποια είναι τα οικονομικά της μεγέθη;

Η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου αποτελεί αναγκαστικό συνεταιρισμό, ιδρύθηκε το 1938 με τον ιδρυτικό νόμο 1390 και είναι ο αποκλειστικός φορέας διαχείρισης της φυσικής μαστίχας Χίου στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Αποτελεί τη συλλογική έκφραση 20 πρωτοβάθμιων συνεταιρισμών των 24 Μαστιχοχωρίων, που βρίσκονται στη Νότια Χίο. Σήμερα, η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου αριθμεί περίπου 4.543 μέλη και είναι ένας από τους μεγαλύτερους σε μέγεθος Οργανισμούς της περιφέρειας Βορείου Αιγαίου. Επίσης, κατατάσσεται στην πρώτη δεκάδα από τους συνεταιρισμούς που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας, βάσει αποτελεσμάτων και ποιότητας εργασιών.



Η εμπορική δραστηριότητα της Ένωσης είναι κυρίως εξαγωγική, αφού **το 65% περίπου της ετήσιας παραγωγής της μαστίχας Χίου** προωθείται στις αγορές του εξωτερικού. Είναι αξιοσημείωτο το γεγονός ότι τα σημαντικότερα προϊόντα (μαστίχα, μαστιχέλαιο, τσίκλα ΕΛΜΑ) της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου είναι προϊόντα Προστατευόμενης Ονομασίας Προέλευσης (ΠΟΠ), ενώ από το 2001, ακολουθώντας τις επιταγές του σύγχρονου οικονομικού περιβάλλοντος, πιστοποιήθηκε κατά ISO 9001 και HACCP.

Εμπορικός βραχίονας της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου είναι η Mediterra A.E. Δέκα χρόνια μετά την ίδρυσή της, θεωρείτε ότι πέτυχε τον στόχο της, την προώθηση και προβολή της μαστίχας Χίου;

Ασφαλώς ναι. Η Ε.Μ.Χ., στο πλαίσιο της αναδιοργάνωσής της **το καλοκαίρι του 2002, ίδρυσε τη Mediterra A.E.**, με σκοπό τη δημιουργία αλυσίδας καταστημάτων λιανικής πώλησης μαστίχας και προϊόντων μαστίχας, με το εμπορικό σήμα mastihashop. Μέχρι σήμερα, το δίκτυο αριθμεί 13 καταστήματα στο εσωτερικό και το εξωτερικό. Στα καταστήματα παρουσιάζονται δεκάδες προϊόντα μαστίχας από την Ελλάδα και την Ανατολική Μεσόγειο: τρόφιμα, γλυκά, ζαχαρώδη, αρτοσκευάσματα, ποτά, φαρμακευτικά και καλλυντικά συνθέτουν την πρόταση των mastihashop προς όλους τους διατροφικά ανήσυχους πολίτες. Κάποιες σειρές, μάλιστα, των προϊόντων αυτών, όπως οι σειρές Cultura Mediterra και Mastiha Cuisine, παράγονται στο νεοϊδρυθέν εργοστάσιο της εταιρείας στην Καλλιμασιά της Χίου.

Το Μετοχικό Κεφάλαιο της εταιρείας είναι 3.650.000 ευρώ **Οι βασικοί μέτοχοί της είναι (πάνω από 5%): - Ε.Μ.Χ. ΣΥΝ.ΠΕ: 51,04% - ZAITECH FUND A.K.E.Σ.: 28,18% - PLATONA ENTERPRISES COMPANY LIMITED : 5,61% - ΚΟΡΡΕΣ Α.Ε. ΦΥΣΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ: 5,13%.**

Κύριε Κουντουριάδη, επειδή είστε και μέλος του Δ.Σ. της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, θα έχετε εικόνα για το ποσοστό του πληθυσμού του νησιού που έχει ιδιωτική ασφάλιση. Και γενικά ποια είναι η στάση των πολιτών απέναντι στην ιδιωτική ασφάλιση;

Η συμμετοχή των πολιτών της Χίου στην ιδιωτική ασφάλιση είναι πάνω από τον μέσο όρο της υπόλοιπης χώρας, λόγω του αυξημένου βιοτικού επιπέδου του νησιού (εισοδήματα από ναυτιλία, τουρισμό, μαστίχα).

Η συμμετοχή στη χώρα μας –γενικότερα– στις ιδιωτικές ασφαλίσεις είναι 2% περίπου σε αξίες στο ΑΕΠ, ενώ αντίστοιχα ο μέσος ορός στην Ευρωπαϊκή Ένωση είναι 8% περίπου, οπότε καταλαβαίνετε ότι τα περιθώρια ανάπτυξης που υπάρχουν είναι πολύ μεγάλα. Όσον αφορά δε την εταιρεία όπου εργάζομαι, την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου, έχουμε αυξημένη ασφαλιστική συνείδηση και έχουμε ασφαλιστικά συμβόλαια, στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική, για κάλυψη ζημιών και κινδύνων σε όλους τους κλάδους.

ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ: Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος μήπως επεμβαίνει περνώντας τα όρια;

Μια χιουμοριστική προσέγγιση με φόντο το τραγούδι «Επεμβαίνεις», που τραγουδά η Βίκυ Μοσχολιού με τον Γιώργο Ζαμπέτα



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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@SPIROUEDITIONS.GR
ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ
ΝΑΤΑΣΣΑ ΚΑΒΕΛΛΑΡΗ
ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ
ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ
ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ
ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ
IRIS ABEE
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ
ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»
ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ,
Η ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΟΛΙΚΗ, ΜΕΡΙΚΗ Ή ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ
Ή ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΦΡΑΣΗ Ή ΔΙΑΣΚΕΥΗ / ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΜΕ ΟΠΟΙΟΝΔΗΠΟΤΕ ΤΡΟΠΟ, ΜΗΧΑΝΙΚΟ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ,
ΦΩΤΟΤΥΠΙΚΟ, ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗ Ή ΑΛΛΟΝ, ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΓΡΑΠΤΗ ΑΔΕΙΑ
ΤΟΥ ΕΚΔΟΤΗ. ΝΟΜΟΣ 2121/1993 ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ
ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΟΥ ΙΣΧΥΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: **50 €** - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: **25 €**,
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: **100 €**, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: **5 €**
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: **51342181/104**

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





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.generali.gr

GENERALI
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ