

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

**ΝΑΙ**

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 139 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ - ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2012 • Euro 5 • [www.asfalistikonai.gr](http://www.asfalistikonai.gr)

**MetLife Alico**

Ο πρεσβευτής  
της ελληνικής  
ασφαλιστικής αγοράς

**Μιχάλης  
Χατζηδημητρίου**



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



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.



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 ευρωσία 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](http://www.interamerican.gr)

 **INTERAMERICAN**  
Μεγάλη και Σίγουρη



**INTEPΣAΛONIKA**  
O M I Λ O Σ E Π I X E I P H Σ E Ω N

*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](http://www.intersalonica.gr)

e-mail: [company@intersalonica.gr](mailto:company@intersalonica.gr)

Βάζουμε τις ανάγκες σας πάνω απ' όλα κι εσάς... στο κέντρο!

ΝΑΙ  
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ



ant AT WORK

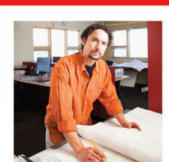
**Prime**  
INSURANCE

**Εσείς, το κέντρο μας**

www.primeins.gr

Είμαστε δίπλα σας, σε κάθε μικρό ή μεγάλο βήμα σας. Φροντίζουμε για την ασφάλειά σας, την προστασία της οικογένειάς, της περιουσίας, της υγείας σας, καλύπτοντας κάθε προσωπική ή επαγγελματική σας ανάγκη και οποιαδήποτε ζημιά θα μπορούσε να σας οδηγήσει σε απρόβλεπτα έξοδα και ταλαιπωρία.

Στην Prime Insurance μελετάμε τις ανάγκες σας και σας προτείνουμε αποτελεσματικές και συμφέρουσες λύσεις διαμορφώνοντας έτσι το δικό σας προσωπικό πρόγραμμα ασφάλισης, χωρίς ψιλά γράμματα με ξεκάθαρους όρους και δεσμεύσεις.



**ΜΟΝΙΜΕΣ ΣΤΗΛΕΣ**

- 8 Γράμμα Εκδότη
- 10 **Συναισθηματικά**  
«Τα πρωτοσέλιδα της 28ης Οκτωβρίου 1940»
- 16 Ασφαλιστικό Underwriting



**ΡΕΠΟΡΤΑΖ**

«Φθινοπωρινοί ασφαλιστές»

46



**ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ**

44



Συνέδριο 'Υδρας



[www.asfalistikonai.gr](http://www.asfalistikonai.gr)

ΤΕΥΧΟΣ 139 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ-ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2012

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



**ΡΕΠΟΡΤΑΖ**

- 42 Ζημιές 900 εκατ. από τις ασφαλιστικές εταιρείες
- 43 Πτώση στην παραγωγή ασφαλιστών

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Εθνική Ασφαλιστική

58

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Εταιρεία ασφαλιστική

Παίρνει το παιχνίδι πάνω της



Η εταιρεία θα είναι με την ολοκλήρωση όλων των σχετικών διαδικασιών, ο ομότιμος leader της ασφαλιστικής αγοράς

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Μιχάλης Χατζηδημητρίου

36



- 60 ΑΤΕ Ασφαλιστική
- 66 Allianz
- 72 Interamerican
- 86 ING
- 88 DAS
- 92 Συνεταιριστική Ασφαλιστική



62

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Κυρίες και κύριοι, σας παρακαλώ μην ακυρώσετε την ασφάλισή σας

76

Η Generali επιβραβεύει τους διαμεσολαβητές



Η GENERALI επιβραβεύει τους διαμεσολαβητές

82

Νικόλαος Σπανός



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

**ΝΑΙ**

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.asfalistikonai.gr

ΤΕΥΧΟΣ 139 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ-ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2012

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

ΜΟΝΙΜΕΣ ΣΤΗΛΕΣ

- 8 Γράμμα Εκδότη
- 10 **Συναισθηματικά** «Τα πρωτοσέλιδα της 28ης Οκτωβρίου 1940»
- 16 Ασφαλιστικό Underwriting



ΡΕΠΟΡΤΑΖ

«Φθινοπωρινοί ασφαλιστές»

46

**Φθινοπωρινοί Ασφαλιστές**  
Τέλος ετούτος Τόρα τρέσιμε



**Η Φρεσκάδα του Φθινοπώρου**  
(μόνο για ασφαλιστές)



ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ

44



Συνέδριο 'Υδρας

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

**ΝΑΙ**

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

MetLife Alico  
Ο προσβευτής της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς

**Μιχάλης Χατζηδημητρίου**

NAI ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



Γράφει ο **Ευάγγελος Γ. Σπύρου**,  
εκδότης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ»  
www.evaggelos@spilroueditions.gr

# Ο όρκος του Ιπποκράτους, οι ασφαλιστές και τα Νοσοκομειακά προγράμματα



“Ο Ιπποκράτης, Έλληνας γιατρός, γεννήθηκε στην Κω το 460 π.Χ. και πέθανε στη Θεσσαλία, Λάρισα το 377 π.Χ. Είναι ο θεμελιωτής της επιστημονικής Ιατρικής. Διαχωρίζουν την Ιατρική από τη Μαγεία και Θρησκεία. “Η Ιατρική, τεχνέων μιν πασεων εστιν επιφανέστατη” έλεγε. Ιατρός των Θεών ήταν ο Απόλλων. Θεός της Ιατρικής ο Ασκληπιός. Πατήρ της Ιατρικής ο Ιπποκράτης και οι γιατροί edιδάχθησαν μέσω της θεραπείας την αναβολή του θανάτου. Ο “Ιατρός γαρ ανήρ, πολλών αντάξιος άλλων”(Ομηρος). Ο Ιπποκράτης έγραψε περίπου 70 έργα. Περιέγραψε πλήρως και τα περί την χειρουργική επιστήμη και χειρουργό. (Χειρουργός είναι το σωστό, ΟΧΙ χειρούργος. Τα έχοντα κακή σημασία τονίζουν στην παραλήγουσα κακούργος, πανούργος). Έγραψε “Τα δε εις χειρουργίην κατ’ ιπτριείον ο ασθενών ο δρών οι υπηρέται τα

όργανα το φως όκου όκως όσα όκως όκου το σώμα, τα άρμενα ο χρόνος ο τρόπος ο τόπος”. (Τα απαραίτητα προς χειρουργίαν κατά Ιατρείου: ο ασθενών, ο δρών (χειρουργός) οι βοηθοί τα όργανα, το φως όπου και όπως (εννοείται που και πως να τοποθετηθούν εν τάξει) όσα όπως (όσα και όπως χρειάζονται) όπου το σώμα, εκεί τα άρμενα(εργαλεία, όπλα, εξαρτία, εξαρτήματα,συνοδευτικά).

“Όσα έγραψε ο Ιπποκράτης σε βιβλία είναι σαν Θεού φωνές και όχι όπι προήλθαν από ανθρώπους”. “Η πρώτη βιβλος η τον όρκον περιέχουσα, η η δεύτερη τας προγνώσεις, η τρίτη ανθρωπινη σύνεση υπερβαίνει, τέταρτο βιβλίο η εξηκοντάβιβλος που όλη την Ιατρική επιστήμη και σοφία περιέχει...” έγραψε ο Σουΐδας.

Στους γιατρούς έδωσε “παραγγέλματα” διαχρονικά: “Ασκείν περι τα νοσή-

ματα δυο: το πάμπαν (τελείως) απαλλάσσειν των νοσούντων τας καμάτους, και των νοσημάτων τας σφοδρότητας αμβλύνειν”. Συμβούλευσε και για το Ιατρείο να είναι καθαρό, να μοσχοβολάει “καθάρειως έχειν έσθητι χρήση και χρίσμασιν εύδομοις έχουσιν, οδμήν ανυπόπτως” και ακόμα “Χρη έχειν ο Ιατρός τινα ευτραπελίαν (ευφυΐα, ασειότητα) και να τους χαρακτηρίζει “αφυλαργυρία, εντροπή, ερυθρίαση, ψυχία, απάτηση, κρίσις(ικανότητα) καθαριότης, γγνωμολογία (διάγνωση)” και όταν μπαίνει στην οικεία ασθενούς να προσέχει πως θα καθίσει, πως θα συμπεριφερθεί, πως θα είναι λιγόλογος...”. Χάρης εις τον Ιπποκράτην και την Ελληνική Παιδεία ο Ιατρός είναι “ψηλά” στην κοινωνία και σήμερα...

Στον όρκο του Ιπποκράτη υπάρχουν και ζητήματα που αφορούν εκτός των Ιατρών και τους ασφαλιστές οι οποίοι “εμπλέκονται” σήμερα με τα ασφάλιστρα υγείας και νοσοκομειακής περίθαλψης, στις διαδικασίες προσφοράς Ιατρικής θεραπείας. Οι ασφαλιστικές εταιρείες και ασφαλιστές αναλόγως των συστημάτων που επικρατούν στα διάφορα κράτη εμφανίζονται πριν, στη διάρκεια και μετά για να πληρώσουν το κόστος στον ίδιο ασθενή ή το νοσοκομείο ή τον γιατρό. Τα όρια αυτής της παρέμβασης άλλοτε είναι ουσιαστικά, άλλοτε δευτερεύοντα. Όμως δεν είναι εύκολο να προσδιοριστούν ή να εγληυθεί κάποιος τη μη υπέρβασή τους. Η παρουσία των ασφαλιστών μπορεί να γίνει και καθοριστική για την τύχη του ασθενούς σε καθεστάτα που η ηθική και το νόμιμο συγκρούονται.

Η κάλυψη των εξόδων ή η μη κάλυψη έχει τρομερές συνέπειες. Μάλιστα σε εποχές οικονομικής κρίσεως όλα δυσκολεύουν όταν ούτε γιατροί ούτε νοσοκομεία δέχονται να προσφέρουν υπηρεσίες σε όλα τα ιδιωτικά νοσηλευτήρια και τα δημόσια έχουν προϋποθέσεις. Έτσι ο ΟΡΚΟΣ ΤΟΥ ΙΠΠΟΚΡΑΤΗ

επεκτείνεται και στους γύρω «υπηρετες» - βοηθούς, τα όργανα και τα άρμενα... και στους ασφαλιστές. Στον Όρκο του Ιπποκράτη αναφέρεται ότι «...δεν θα δώσω φάρμακο θανάσιμο, ούτε εάν μου ζητηθεί, ούτε θα υποδείξω τοιούτου είδους συμβουλή». Ο Ιπποκράτης σαφέστατα είναι εναντίον της «ευθανασίας» κατά τον δυτικό τρόπο ζωής και θέλει τον Ιατρό (και βοηθούς του) υπερασπιστές της ζωής όχι δημίους. «Ομοίως δεν θα δώσω σε ουδεμία γυναίκα υπόθετο προς άμβλωσιν» ορκίζεται ο Ιπποκράτης μη δεχόμενος την θανάτωση εμβρύου. Προτιμώτερα η «προφύλαξις», έγραφε. Ο Ιπποκράτης ορκίζεται και «...δεν θα ποιήσω δε ουδένα εκποσίαν (ευνούχο). Οι Έλληνες δεν ευνουχίζοντο ποτέ κάτι που έκαναν στην Ασία. Είναι «σπέρματος αποφθορά» αυτή η συνήθεια έγραφε ο Αισχύλος και ο ευνούχος «μιαρά κεφαλή» όταν φυλάσσει το κρεβάτι. Τέλος, επισημαίνω την αρχή του «Ιατρικού απορρή-

του» στον Όρκο, όταν ορκίζοντο ότι «όσα κατά την διάρκεια της θεραπείας ή ιδώ ή ακούσω αναφερόμενα στον βίο των ανθρώπων... θα σιωπήσω...» (ΣΙΓΗ Σ Ο Μ Α Ι, ΑΡΡΗΤΑ ΗΓΕΥΜΕΝΟΣ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΤΟΙΑΥΤΑ). Στα διεθνή δι-

καστήρια και τα κινηματογραφικά έργα ανθρώπων και λαών που δεν μετέχουν της Ελληνικής Παιδείας είναι μεγάλοι ο αριθμός περιπτώσεων ευθανασίας, άμβλώσεων, παραβίασης Ιατρικού απορρήτου, ασφαλιστικής απάτης για αποζημιώσεις θανάτων και συμπτύξεις ασφαλιστών - κακοποιών εγκληματιών για άδικαιολόγητο πλουτισμό. Σε άλλες σελίδες αυτού του τεύχους (Ασφαλιστικό Underwriting, σελ. 25) γράφω για την ευθανασία του Ιαλού, Πιεριτζόριτζιο Ουέλμι και τους νόμους της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ο μέχρι τώρα χειρισμός της ισχύος των Νοσοκομειακών συμβολαίων από μέρους των ασφαλιστικών εταιρειών ελληνικών και ξένων μας προβληματίζει και για το πως θα εξελιχθούν οι σχέσεις ασφαλιστών - πελατών τους σχετικά με την διάρκεια ισχύος και τις απαντήσεις τους. Θα καταπατηθεί ο όρκος του Ιπποκράτη για λεφτά; Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ ελπίζει πως δεν θα βρεθεί Έλληνας γιατρός να παραβεί τον Όρκο του Ιπποκράτη, ούτε Ασφαλιστική Εταιρεία στην Ελλάδα που θα λυπηθεί τα χρήματα που πληρώνει σε μακροχρόνιες και δαπανηρές περιπτώσεις. Ο διακόπτης στα μηχανήματα είναι και διακόπτης στην ύπαρξη πολιτισμού και ανθρωπιάς. Ο κάθε άνθρωπος είναι μοναδική εικόνα Θεού, χωρίς αντάλλαγμα.

Ευάγ. Γ. Σπύρου



# Τα πρωτοσελιδα της 28 Οκτωβρίου 1940

[Γράφει ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ** εκδότης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ»]

## Αγνώριζωμεν καλά! Είνε οι δειλοιδολοφόνους της Τήνου

# Αδύρματος

## ΕΛΛΗΝΕΣ ΕΙΣ ΤΑ ΟΠΛΑ!

### ΗΡΧΙΣΑΝ ΣΗΜΕΡΟΝ ΔΙ ΕΧΘΟΡΠΡΑΞΙΑΙ

Τό πρώτον ανακοινωθέν του Έλληνικού Έπιτελείου

Πρωϊνοί συναγερμοί εις τας Άδηνας

Ο Βασιλεύς εις τας όδους της πρωτεύουσας

Τό Έθνος σύσσωμον άντιμετωπίζει

τήν δρασύδειλον πρόκλησιν των Ιταλών

### Η ΖΩΗ ΜΑΣ εις την υπηρεσίαν της Πατρίδος

Τό Διάγγελμα του Βασιλέως

Τό Διάγγελμα του κ. Πρωθυπουργού

### Αποθεωτικά εκδηλώσεις υπέρ της Α. Μεγίστητος και του κ. Πρωθυπουργού

### Η επιστράτευσις

### Τού Ναυτικού

### Αι διανομιαί τροφίμων

### Αι διανομιαί τροφίμων

### Αι διανομιαί τροφίμων

## Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ

### Η ΕΛΛΑΣ ΕΥΡΙΣΚΕΤΑΙ ΔΠΟ ΧΘΕΣ ΕΙΣ ΠΟΛΕΜΟΝ ΜΕ ΤΗΝ ΙΤΑΛΙΑΝ

### ΟΙ ΗΡΩΕΣ ΤΟΥ ΚΑΠΟΡΕΤΤΟ, ΑΠΑΓΕΙΝΕΣ ΩΣ ΠΑΝΤΟΤΕ, ΕΠΙΤΕΘΗΚΑΝ ΗΜΙΣΕΙΣ ΟΡΑΝ ΕΝΘΡΩΠΕΡΟΝ ΤΗΣ ΕΚΠΗΟΣ ΤΟΥ ΤΕΛΕΣΤΡΑΦΟΥ

### Ο ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΛΑΟΣ ΚΑΛΕΙΤΑΙ ΔΙ' ΕΜΠΗΥΣΜΕΝΟΝ ΔΙΑΤΕΛΜΑΤΟΝ ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΕΩΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΚΥΒΕΡΝΗΤΟΥ ΝΑ ΠΡΑΞΗ ΤΟ ΚΑΘΗΚΟΝ ΤΟΥ

### Ο ΕΘΝΙΚΟΣ ΣΤΡΑΤΟΣ ΜΑΧΟΜΕΝΟΣ ΗΡΩΪΚΩΣ ΕΙΣ ΤΑ ΕΛΛΗΝΟΒΑΛΚΑΝΙΚΑ ΣΥΝΟΡΑ ΑΜΥΝΕΤΑΙ ΜΕΤ' ΕΠΙΚΟΥ ΒΑΡΟΥΣ ΤΟΥ ΠΑΤΡΙΟΥ ΕΔΑΦΟΥΣ

### ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΑΙ ΕΠΙΔΡΟΜΑΙ ΕΝΑΝΤΙΟΝ ΤΩΝ ΠΑΤΡΩΝ, ΟΠΟΥ ΕΣΗΜΕΩΘΗΝΑΝ ΘΥΜΑΤΑ, ΤΗΣ ΚΟΡΙΝΘΟΥ, ΤΗΣ ΕΛΑΣΣΙΝΟΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΤΑΚΤΟΥΣ

### ΤΟ ΣΤΙΛΕΤΟΝ

### ΠΡΟΣ ΤΟΝ ΣΤΡΑΤΩΝ ΣΗΡΑΣ, ΒΑΛΑΣΣΕΙ ΚΑΙ ΑΕΡΟΣ

### ΤΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟΝ ΤΗΣ ΕΝΑΡΞΕΩΣ ΤΩΝ ΕΧΘΟΡΓΡΑΒΩΝ ΜΕΤΑΞΥ ΕΛΛΑΔΟΣ ΚΑΙ ΙΤΑΛΙΑΣ

### ΑΙ ΑΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑΙ ΑΣΙΔΕΙΣ ΤΗΣ ΙΤΑΛΙΑΣ

### ΚΑΙ Η ΑΣΙΔΟΓΡΕΦΗΣ ΙΣΤΙΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

### ΕΙΣ ΤΗΝ 3<sup>η</sup> ΣΕΙΡΑ

### ΑΙ ΔΙΑΝΟΜΙΑΙ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

### ΑΠΟΘΕΩΤΙΚΑΙ ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ ΥΠΕΡ ΤΗΣ Α. ΜΕΓΙΣΤΗΤΟΣ ΚΑΙ ΤΟΥ Κ. ΠΡΩΤΟΥΡΓΟΥ

### ΤΟΥ ΝΑΥΤΙΚΟΥ

### ΑΙ ΔΙΑΝΟΜΙΑΙ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

### ΑΙ ΔΙΑΝΟΜΙΑΙ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

### ΑΙ ΔΙΑΝΟΜΙΑΙ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

## ΕΛΛΗΝΙΚΟΝ ΜΕΛΛΟΝ

### 4<sup>η</sup> Έκδοσις

### ΕΠΕΔΟΘΗ ΤΗΝ 3<sup>ην</sup> ΠΡΩΙΝΗΝ ΔΙΑΚΟΙΝΩΣΙΣ ΥΠΟ ΤΗΣ ΙΤΑΛΙΑΣ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ Ο ΙΤΑΛΙΚΟΣ ΣΤΡΑΤΟΣ ΚΙΝΕΙΤΑΙ ΤΗΝ 3<sup>ην</sup> ΠΡΩΙΝΗΝ ΠΡΟΣ ΤΑ ΣΥΝΟΡΑ ΜΑΣ

### 6<sup>η</sup> ΠΡΩΙΝΗ

### ΥΠΕΓΡΑΦΗ ΤΟ ΔΙΑΤΑΓΜΑ ΤΗΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΡΑΤΕΥΣΕΩΣ

### 3<sup>η</sup> Έκδοσις

### ΟΙ Κ.Κ. ΧΙΤΛΕΡ, ΜΟΥΣΣΟΛΙΝΙ ΦΡΑΝΚΟ ΚΑΙ ΠΕΤΑΙΝ ΣΥΝΑΝΤΗΣΟΥΝ

### 5<sup>η</sup> Έκδοσις

### Η ΕΘΝΟΣΥΝΕΛΕΥΣΙΣ Η ΠΙΘΑΝΟΤΗΣ ΤΗΣ ΑΓΚΥΡΑΣ ΣΥΜΦΕΡΕΤΑΙ ΝΕΑΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ ΘΑ ΟΜΙΑΣΗ Ο Κ. ΙΩΝΟΥ ΕΙΣ ΤΗΝ ΒΟΥΛΑΓΙΑΝ Η ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΡΑΔΙΟΦΩΝΙΚΗ ΟΜΙΛΙΑ ΤΟΥ Κ. ΣΕΙΤΑΜ

### 2<sup>η</sup> Έκδοσις

### ΕΧΘΟΡΙΚΗ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΗ ΕΠΙΘΕΣΙΣ ΚΑΤΑ ΤΟΥ ΤΑΤΟΙΟΥ ΚΑΙ ΤΗΣ ΚΟΡΙΝΘΟΥ

### Έλληνικά καταδιωκτικά αεροπλάνα ώρμησαν πρὸς καταδιώξιν των έχθρικών βομβαρδιστικών ΒΡΕΤΤΑΝΙΚΑΙ ΔΥΝΑΜΕΙΣ ΠΑΡΑ ΤΟ ΠΛΕΥΡΟΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

### Ο φωτισμός θα σβύνεται κατά τας νύκτας

### ΕΚΗΡΥΧΘΗ ὁ στρατιωτικὸς Νόμος

### Συνομιλία μετὰ τοῦ Ἰτανοῦ

### Τούσγωνιζόμενοι...

### Αἰ διανομιαί τροφίμων

### Αἰ διανομιαί τροφίμων

### Αἰ διανομιαί τροφίμων

## ΕΘΝΟΣ

### Υπὲρ βωμῶν καὶ ἐστίων



### Αἰ ἑλληνικαὶ δυνάμεις ἀμύνονται τοῦ πατρίου ἐδάφους

### Τὸ πρώτον ἑλληνικὸν πολεμικὸν ἀνακοινωθὲν διὰ τὸν ἀγῶνα εἰς τὰ σύνορα

### Ναπολέον Γ' καὶ Ἀλοκάστρε Εὐγενία

## ΕΛΛΗΝΙΚΟΝ ΜΕΛΛΟΝ

### ΜΕΛΑΝ ΠΡΩΙΝΗ ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΛΑΟΥ

### ΝΙΚΟΣ Π. ΕΥΣΤΡΑΤΙΩΣ

### Η ΤΙΜΗ

### ΑΙ ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΑΙ ΛΥΣΕΙΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΣΥΜΦΩΝΙΑΝ ΧΙΤΛΕΡ-ΠΕΤΑΙΝ

### Η ΤΡΙΠΛΗ ΦΑΣΙΣ ΤΟΥ ΠΟΛΕΜΟΥ

### ΚΑΙ Η ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΙΣ ΤΗΣ ΑΜΕΡΙΚΗΣ

### Η ΑΓΓΛΙΑ ΔΙΑ ΤΟ ΝΤΑΚΑΡ ΚΑΙ ΧΙΤΛΕΡ

### ΟΙ 7 ΝΕΚΡΟΙ ΠΟΥ ΑΝΕΞΗΣΑΝ ΕΚ ΤΟΥ ΤΑΦΟΥ ΚΑΤΑΝΗΛΙΣ ΕΝ ΑΜΕΡΙΚΗ

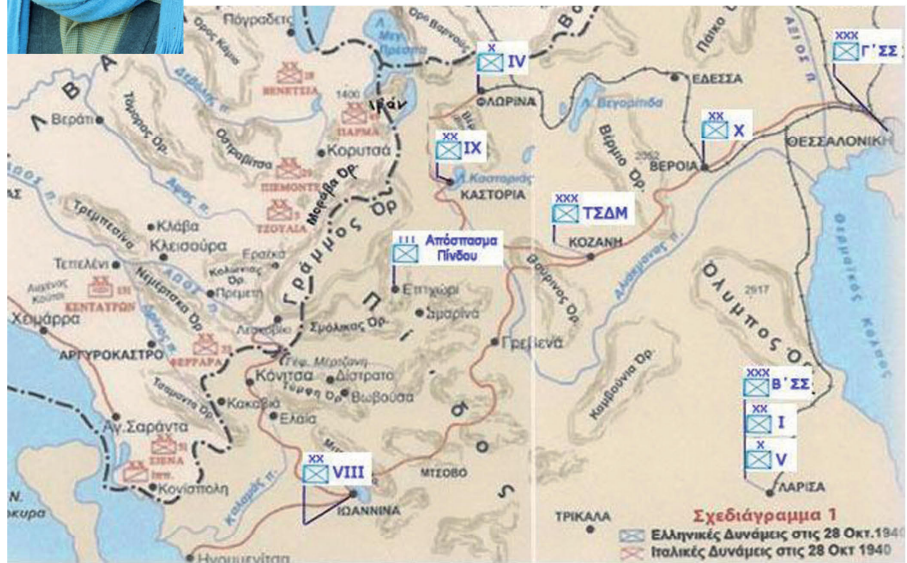
### ΟΙ ΒΟΜΒΑΡΔΙΣΜΟΙ ΣΥΝΕΧΙΖΟΝΤΑΙ ΕΝΤΟΝΟΙ ΕΠΙΔΡΟΜΑΙ ΕΙΣ ΛΟΝΔΙΝΟΝ ΚΑΙ ΚΑΤΑ ΤΟΥ ΒΕΡΟΛΙΝΟΥ

### Η ΑΙΩΝΙΑ ΕΜΑΣ

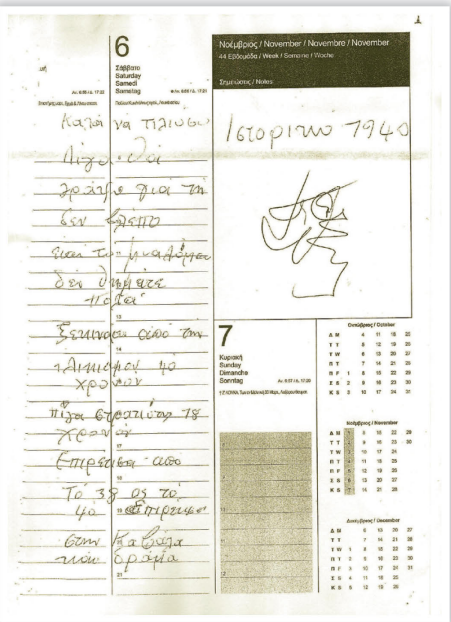
# Ιστορικό 1940



Τα μέρη που περπάτησε πολεμώντας ο πατέρας μου, Γεώργιος Σπύρου, που ζει σήμερα στο Αγρίνιο και είναι 96 ετών. Πάνω σε ένα σύγχρονο ημερολόγιο, ο Γεώργιος Σπύρου περιγράφει με τον δικό του μοναδικό τρόπο πώς έζησε το Έπος του 1940.



Η διάταξη Ελληνικών και Ιταλικών δυνάμεων την 28 Οκτωβρίου 1940



Καλά να πιλιόσο Λίγο θα γράψω για τη δεν βλέπο και το μυαλό μου δεν θημάτε πολά ξεκινάω από την ηλικία μου 40 χρονόν πίγα στρατιότις 18 χρονόν. Επιρέτσια από το 38 ως το 40 επιρέτσια στην Καβάλα και δρόμα μαζί τον γρηγόριο Βάσο από το σιμιάγκο. Απολίθηκα τον Απρίλιο το 40 Όλο το καλοκέρη ήμον στο σπιτί μαζί με τους γονίς μου. Τον Ιούνιο άρχισε να καλούνε στρατιότις με το αλφάβιτο για να μην καταλάβον η πταλή ότι γίνετε επιστράτευση. Πίρανε τον μπάρμπα μου το Θανάσι από το σιμιάγκο και τον Τέλι βάσο μεγάλης ηλικίας συνέχια από όλο το χοριό. Τον οκτόβριο έγινε γινική επιστράτευση ξεκίνισα και εγώ ο γρογόρις βάσος Κόστας Γεόργι Βασίλς Βάσος και Αλι Πολύ από το χοργιό. Πίγαμε στην Άρτα Νηθίκαμε στρατιοτικά, μας Βάλαν στο αμάξι και μας κατέβασαν στο Γιάνινα στο 40 σύταγμα εκεί μας ξεχορίσαν σε

δεν σε δημερίες εμένα με σίλανε με άλα 10 πεδιά μαζίμου ήταν και ο χοριανός μου ο κόστας Γεοργίου από το σιάντο μας βάλαν σε μια Γέφιρα στο ποτάμι θιάβις και φιλάγομε μιν περάσουν ξένη στις 10 οκτωβρίου πέρασε ένας παπάς και μας μετάλαβε όλους την άλλη μέρα φίγαμε από εκεί πίγαμε προς την Περιβεζα Δελφινάκι δίπλα στην κακαβιά Εγώ ήμον ολιμισίς φέρναμε μαζίμας τον όλμο. Με τα από λίγες μέρες κατίβι-

κα σε άλλο χοριό Κιράσοβο Εκή καθίσαμε πολές μέρες Της 25 26 οκτωβρίου ο μέραρχος τον Ιοανίνον ο Κατσιμίτρος διάταξε τους λόχους εκή στα σινά της κακαβιάς να πάνε η μισή από το ένα μέρος και η άλλη μισή

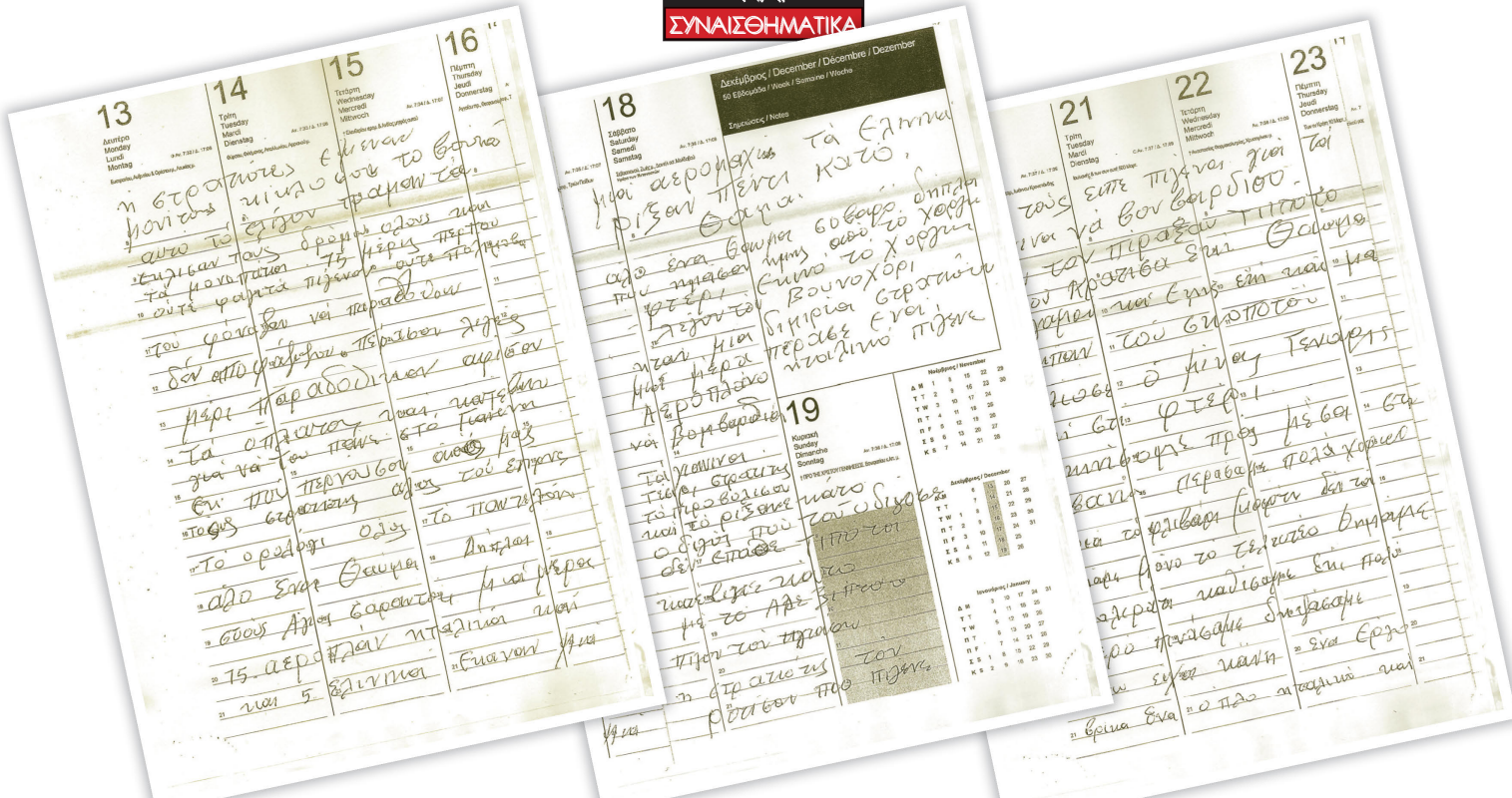


από το άλλο μέρος το μέρος αυτό ήταν πολύ σινό ο δρόμος αυτός ήταν όπως ήνε στην άγια αλιούσα του μεσολογγίου μακριά όμως από το δρόμο μην φέροντε και διάταξε μην καπνίζουν ουτε να φονάζουν. Να πηται στον σαμαρα να κορίπια τη 28 οκτωβρίου να φορέσου φορέμα μακρι το 1940 στον πόλεμο όλες η Γενέρες από 15 και άνω μέχρι 30 Ετόν ήταν στον πόλιμο κοβαλούσαν πολιμοφοδία ποσμί νερό και το έδωσαν στους στρατιότις που ήταν επάνω στα βονά της Αλβανίας και τότε εδω στην παρελάσι να έχου στο κορμίς ένα χάρτινο κιβότιο δίθεν ήταν στην Αλβανία στον πόλιμο φοράν τότε εδω τη παραστένου φοράν κοντό φόριμα. Σίαχλα-

μέρες τα πεδιά να έχου όλα στον όμο από ένα όπλο που δοξασαν την Ελάδα η Ελάδα 10 εκατομίρια Νικεσε την Εταλία που ήταν 40 Εκατομίρια ήταν περίπου 2 λόχι 200 άτομα οπλισιμέ με πιστόλα πολιβόλα με πολά πολιμοφοδία. Ευτιχός δεν Εβρεχε στις 28 οκτωβρίου η πταλή επιμάστικαν και ξεκίνισαν να κατέβον στα Γιάνινα στις 3 πώρα την νίχτα άρχισαν να μπένουν μέσα στο σινό μόλις πέρασαν τρια τέσερα χιλιόμετρο μέσα δίνουν διαταγή ο κατσιμίτρος πηρ... Έγινε το θαύμα επισαν κατο νιτίπη περίπου 1500 άτομα έριξα και εγο κάμπεσα βλίματα με τον όλμον έγινε με-

γάλι παρακί δαι πταλή δεν μπίκαν στο σινό Γίρισαν πίσο τρέχοντας προς την αλβανία όσι ήταν ζωντανή παραδόθεν η τραματισιμέν τους πήραν για τα γιάνινα στο Νοσοκομίο από μας τους στρατιότις δεν έπαθε κανένας τίποτα ξεκίνισαν με θόρος κινιόντας του υπόλιπους η πταλις προς την Αλβανία λαβένομε και ημής διαταγή και προχοράμε για να φτάσομε τους πταλούς μεγάλο θαύμα. Εύτασα στους Αγίους σαράντα σενα χοριό φέρι καθίσαμε εκή ένα μίνα όλο το Γενάρι. Εκί ίδα πολλά θαύματα περνούσαν τα αεροπλάνα και βομπαρδισαν πταλικά. Εκί πιο πέρα έρχοταν ο Κόστας Τσιγαρίδας από την Καλιντίνη είχε 2 μολάργια φορτομένα τρόφιμα πεύπη η βόμπα και τα σκοτοσε και τα δυο τον Κόστο δεν τον πύραξε τίποτα πηγένο και τον βλέπο με έματα κόστα τι έπαθες μου σκότοσαν τα μολάργια εσί έπαθες τίποτα ίταν γεμάτος έματα θαύμα την άλλη μέρα περνάει από εκή ένας λόχος πίγνε πάνου να κάνει επίθεση στους Εταλούς στο Βουνό ο λοχαγός Εύριζε συνέχια ο φίλος μου Κόστας μου λέει Πώργο αυτός κάπη θα πάθη την άλλη μέρα τον περάσσε σκοτομένο του πέρασε μια σφέρα στο στόματο τον πάνε στα γιάνινα Θαύμα η στρατιότις έμεναν μονιτους κίκλοσαν το βουνό αυτό το έλιγαν πράματα Έκλισαν τους δρόμους όλους και τα μονοπάτια 15 μέρες περίπου ουτε φα-

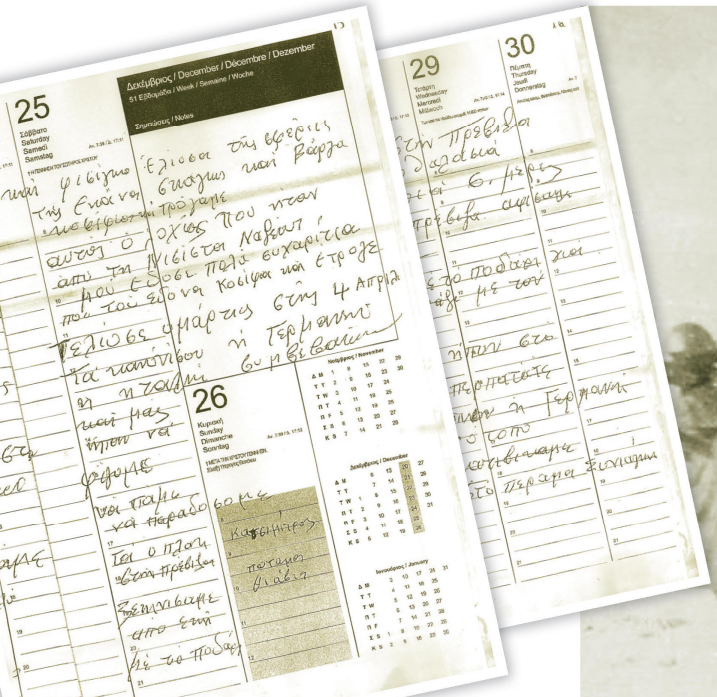




γιτά πήγαν ούτε πολυμύβια του φόννα-ζαν να παραδοθούν δεν αποφαιζίζου. Πέρασαν λίγες μέρες παραδόθηκαν άφισον ταπλα τους και κατέβαν για να του πάνε στο Γιάννενο εκί που περνούσα από μας τους στρατιότες άλος του έπερνε το ορολόγι άλος το παντελόνι άλο ένα Θαύμα Δίπλα στους Άγιους σαράντα μια μέρα 15 αεροπλάνα πταλικά και 5 ελινικά Έκαναν μια αερομαχία τα ελινικά ρίξαν πέντι κάτο θάμα άλο ένα θαύμα σοβαρό δίπλα που ήμασαν ημής από το χόργιό φτέρι εκίνο το χοργιό λέγοντον βουνοχόρι ήταν μια διμιρία στρατιοτόν μια μέρα πέρασε ένα αεροπλάνο πταλικό πήγνε να Βομβαρδίσι τα γιάνινα τέσερις στρατι-

οτις το πιροβόλιασαν και το ρίξανε κάτο οδιγός που του οδιγούσε δεν έπαθε τίποτα κατέβικε κάτο με το αλεξιπτοτο πιθαν τον γιάνισαν η στρατιότι τον ρότιον που πήγνε και τους είπε πήγνε για τα γιάνινα να βομβαρδίσο. Δεν τον πίραξαν τίποτο τον κράτιστα εκί Θαύμα πήγαμαι και ημής εκί και μας ήπαν του σκοποτου τελιοσε ο μίνας γενάρης εκί σπι φτέρι ξεκινίσομε προς μέσα στην Αλβανία περάσαμε πολλά χοργιά χοργιά το φλεβάρι μάρτι δεν τα θυμάμε μόνο το τελευτέο θυμάμε Καλιράτι καθισαμε εκί πολί κερό πινάσαμε διψάσαμε εγώ είκα κάνι ένα έργο βρικά ένα όπλο πταλικό και φισίγκια έλιωσα της σφέρις τις έκανα σκάγια και βάργα κοσίφια και

τρόγαμε. Αυτός ο λοχίας που ήταν από τη Νισίστα Ναζέους μου έδωσε πολλά συχαρίτια που του έδονα κοσίφια κε έτρογε. Τέλιωσε ο μάρτις στις 4 απρίλι τα κανόνισον η Γερμανή η πταλί συμβεβασμό και μας ήπαν να φύγομε να πάμε να παραδόσομε τα όπλας στην πρέβιζα ξεκινίσαμε από εκί με το ποδάρι και κατεβικαμε στην Πρέβιζα περάσαμε ακροθαλασιά όλα τα χοριά 6 μέρες φτάσαμε στην Πρέβιζα αφήσαμε τα όπλα ... Ξεκινίσομε με το ποδάρι για το χοργιό μαζί με τον Γεώργιο Κόστα μας ηπαν στο δρόμο μην περπατάτε θα σας κόπον η Γερμανή περάσομε αμότοπο και κατιβίκαμε στο πέραμα Σινιάγκο.



# ΑΤΕ Ασφαλιστική

## Η ασφάλιση σήμερα

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



Η ασφάλιση σήμερα

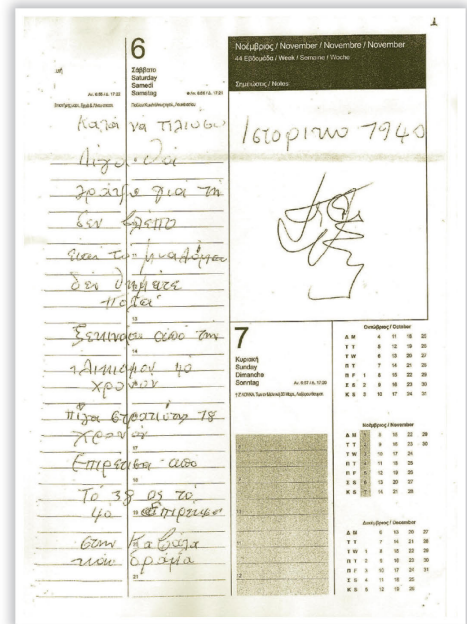
210 93 79 100  
www.ateinsurance.gr

**ΑΤΕ Ασφαλιστική**

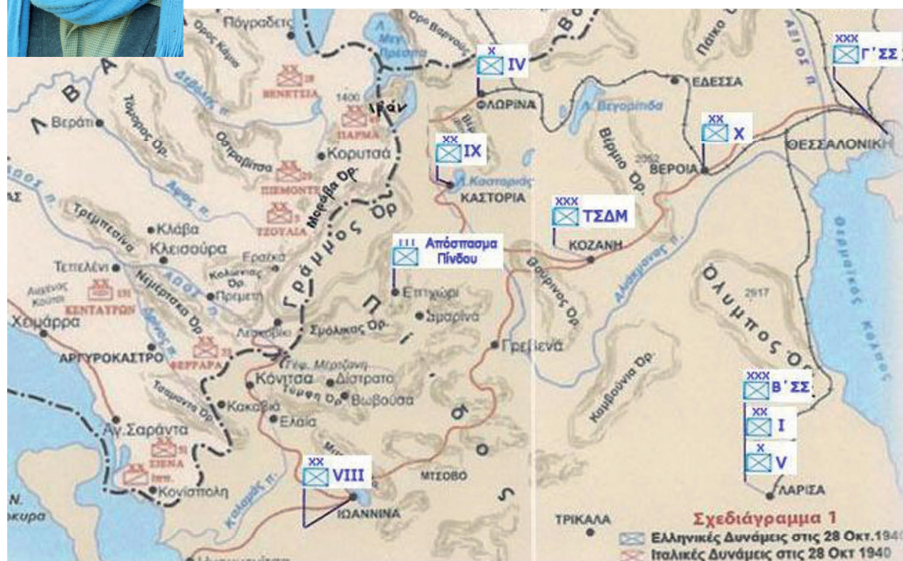


Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

# Ιστορικό 1940



Τα μέρη που περπάτησε πολεμώντας ο πατέρας μου, Γεώργιος Σπύρου(φωτόγραφία), που ζει σήμερα στο Αγρίνιο και είναι 96 ετών. Πάνω σε ένα σύγχρονο ημερολόγιο, ο Γεώργιος Σπύρου περιγράφει με τον δικό του μοναδικό τρόπο πώς έζησε το Έπος του 1940.

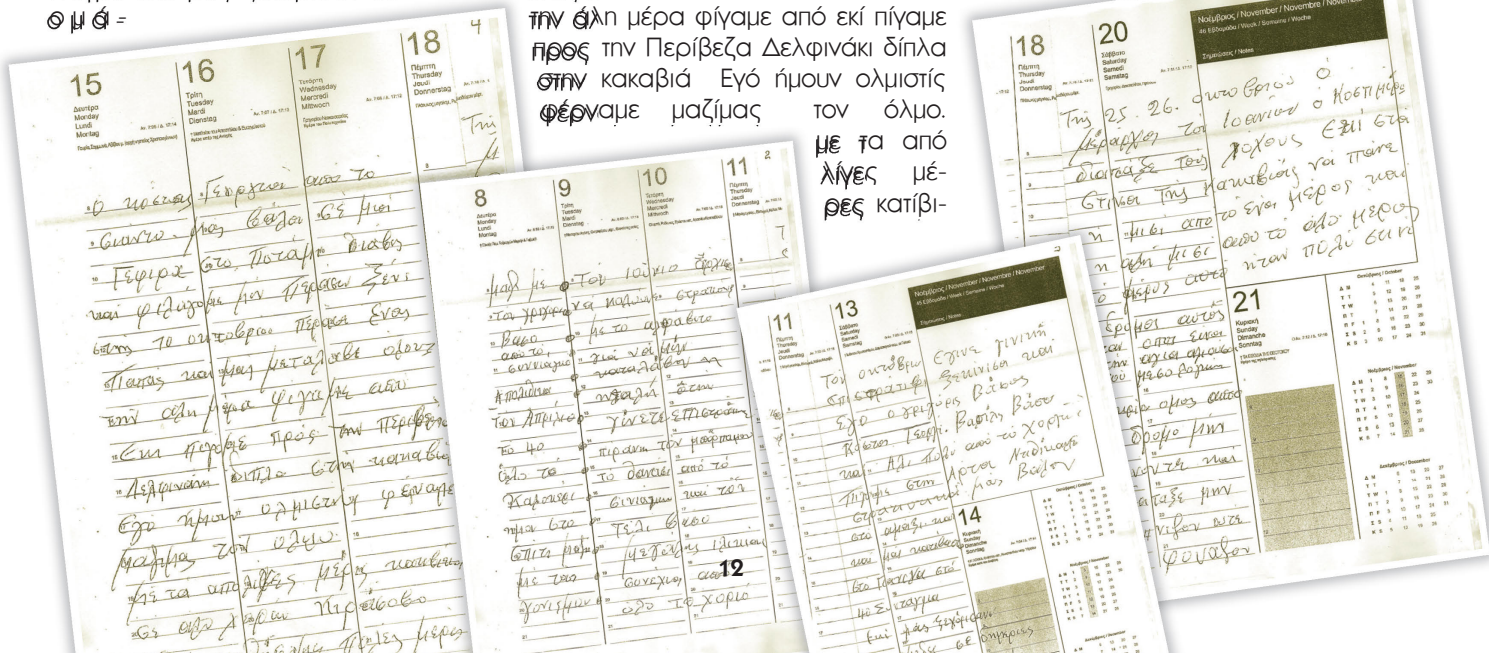


Η διάταξη Ελληνικών και Ιταλικών δυνάμεων την 28 Οκτωβρίου 1940

Καλά να τιλίσοο Λίγο θα γράψω για τη δεν βλέπο και το μυαλό μου δεν θημάτε πολά ξεκινάω από την ηλικία μου 40 χρονόν πίγα στρατιότις 18 χρονόν. Επιρέπια από το 38 ως το 40 επιρέπια στην Καβάλα και δρόμα μαζί τον γρηγόριο Βάσο από το σιναγάκο. Απολίθικα τον Απρίλιο το 40 Όλο το καλοκέρη ήμον στο σπίτι μαζί με τους γονίς μου. Τον Ιούνιο άρχισε να καλούνε στρατιότις με το αλφάβιτο για να μην καταλάβον η πταλή ότι γίνετε επιστράτευση. Πίρανε τον μπάρμπα μου το Θανάσι από το σιναγάκο και τον Τέλι βάσο μεγάλης ηλικίας συνέχεια από όλο το χοριό. Τον οκτόβριο έγινε γινική επιστραφι ξεκίνασα και εγώ ο γρογόρις βάσος Κόστας Γεόργι Βασίλς Βάσος και Αλι Πολύ από το χοργιό . Πίγαμε στην Άρτα Νηθίκαμε στρατιοτικά, μας Βάλαν στο αμάξι και μας κατέβασαν στο Γιάνινα στο 40 σύταγμα εκεί μας ξεχώρισαν σε

δεν σε δημερίες εμένα με σίλανε με άλα 10 πεδιά μαζίμου ήταν και ο χοριανός μου ο κόστας Γεοργίγιο από το σιάντο μας βάλαν σε μια Γέφιρα στο ποτάμι θιάβις και φιλάγομε μιν περάσουν ξένη στις 10 οκτωβρίου πέρασε ένας παπάς και μας μετάλαβε όλους την όλη μέρα φίγαμε από εκεί πίγαμε προς την Περιβεζα Δελφινάκι δίπλα στην κακαβιά Εγώ ήμον ολμισιός φέρναμε μαζίμας τον όλμο. Με τα από λίγες μέρες κατίβι-

κα σε άλο χοριό Κιράσοβο Εκή καθίσαμε πολές μέρες Της 25 26 οκτωβρίου ο μέραρχος τον Ιοανίνον ο Κατσιμίτρος διάταξε τους λόχους εκί στα σινα της κακαβιάς να πάνε η μισί από το ένα μέρος και η άλλη μισί



## αλφάβητικό underwriting



Ο Αντώνης Σαμαράς, ο νυν πρωθυπουργός της Ελλάδας, παρελαύνει πρώτος αριστερά στη φωτογραφία που κοιτάμε, το έτος 1969, στην Οδό Πανεπιστημίου (Ελ. Βενιζέλου), μπροστά στην Ακαδημία Αθηνών. Πίσω προς τα αριστερά διακρίνεται το Οφθαλμιατρείο Αθηνών, όπου εκείνη την εποχή και την ημέρα εργαζόμουν ως θυρωρός στην κεντρική είσοδο, επιτρέποντας σε ελάχιστους να περνάνε αυτήν την πόρτα, όπου μπαίνοντας μετά τις μαρμαρίνες σκάλες, αριστερά είχε το γραφείο του ο καθηγητής-ακαδημαϊκός Ιωάννης Χαραμής. Η δουλειά μου ήταν να επιβλέπω τα ραντεβού που μου έδινε ο καθηγητής, να εισέρχονται μόνο αυτοί, να φροντίζω την εικόνα εισόδου και των διαδρό-

μων μπροστά στο γραφείο, να απαγορεύω συζητήσεις, φωνασκίες και συζητήσεις ή συναθροίσεις στο όνομα της ευπρέπειας και κύρους του ιατρείου αλλά και της ψυχίας των ασθενών που εξετάζαν οι ιατροί και όσων νοσηλεύονταν. Εκεί γνώρισα πολλούς αξιόλογους ανθρώπους και πολιτικούς, καθηγητές πανεπιστημίων, τον Αρχιεπίσκοπο Ιερώνυμο, τον Ε. Παπαστράτο, τον Θρασύβουλο Τσακαλώτο. Νεαρός βοηθός οφθαλμίατρος ήταν και ο Ιωάννης Κολλιόπουλος που τον ασφάλισα στην INTERAMERICAN, έγινε καθηγητής αργότερα, και διατήρησε το συμβόλαιό του πάνω από 35 χρόνια (απεβίωσε πρόσφατα). Είδα μια φωτογραφία του νεαρού μαθητή στο οικοτροφείο του Κολλεγίου

Αθηνών, που ήταν μαθητής και ο Αντώνης Σαμαράς, έως το 1970, και στη φωτογραφία παρελαύνει ως μαθητής του Κολλεγίου Αθηνών, απ' όπου πέρασαν ως μαθητές πρωθυπουργοί, αρχηγοί κομμάτων, υπουργοί, βουλευτές, εφοπλιστές, βιομήχανοι, επιχειρηματίες, πηθοιοί, δημοσιογράφοι, καθώς και η Αλίκη Βουγιουκλάκη με την ταινία «Το ξύλο βγήκε από τον Παράδεισο», βεβαίως, βεβαίως!... Ο Αντώνης Σαμαράς, που θα θυμάται εκείνα τα φιλαράκια της παρέας του, έχει υποχρέωση να διαφυλάξει ως πρωθυπουργός τη μαθητιούσα νεολαία, τα έθιμα και τις παραδόσεις του ελληνικού σχολείου, μεταξύ των οποίων και οι σχολικές παρελάσεις. Το Κολλέγιο Αθηνών τον διδάξε τι να κάνει σε λεπτομέρειες...

Η μεγάλη δύναμη της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής είναι το αξιόμαχο εταιρικό δίκτυο πωλήσεων από το οποίο ο Ανδρέας Βασιλείου περιμένει πολλά τώρα που ο μεγάλος στόχος είναι η πρωτιά σε όλους τους τομείς και η κατά κράτος νίκη εφ' όλης της Ελληνικής αγοράς πάνω από πολυεθνικές, τραπεζικές, ιδιωτικές εταιρείες που εργάζονται στην Ελλάδα. Το agency απλωμένο σ' όλη την Ελλάδα είναι η ζωντανή ισχυρή παρουσία της ΕΘΝΙΚΗΣ. Σύντομα, η αγορά ελπίζουν στην ΕΘΝΙΚΗ, θα διαπιστώσει ότι ο πιο τρανός ανταγωνιστής της θα είναι «Λοίσθος ανήρ» δηλαδή, τελευταίος αυτός που θα φθάνει τελευταίος (Ομήρου ΙΛΙΑΔΑ Ψ 536).

Σε πολλούς σημαντικούς το οφείλει αυτό το επίτευγμα η ΕΘΝΙΚΗ. Οι managers του agency είναι και τροφοδότρα πηγή πολλών πρακτορείων και μεσιτικών γραφείων.

Στην Βόρεια Ελλάδα κορυφαίος οργανωτής ο Βασίλης Καραθάνος. Επαγγελματίας μεθοδικός, εξεχών, λαμπρός και διακεκριμένος ανάμεσα στους ΕΘΝΙΚΑΡΙΟΥΣ, αριπρεπής με λέξη του Ομήρου (Ζ477, Θ556). Καλλιέργησε την γη της Μακεδονίας - Θεσσαλίας που βγάζει σήμερα άριστους καρπούς ασφάλισης.

Ξεκίνησε από την Αθήνα το 1982, αποκεντρώθηκε στα Τρίκαλα, επεκτάθηκε σε όλη τη Θεσσαλία και κατέκτησε την Θεσσαλονίκη ως πρώτος χρονολογικά και όχι μόνο επιθεωρητής πωλήσεων της ΕΘΝΙ-



Ο Βασίλης Καραθάνος ανάμεσα στους εκλεκτούς του Δ. Αναστασίου και Μ. Μικαηλίδου

ΚΗΣ (1993). Συντονιστής επιθεωρητής! Επικεφαλής σπουδαιών ανρθώπων και άμεσων συνεργατών.

Γεννήθηκε στην Καρδίτσα το 1955. Σπούδασε τοπογράφος μηχανικός. Ο Στέλιος Διακουμάκος τον καθοδήγησε στο ξεκίνημα με την ΕΘΝΙΚΗ και το 1982 βραβεύτηκε ως 3ος καλύτερος νέος ασφαλιστής. Σήμερα δεν ξέρει πόσες φορές έχει βραβευτεί. Παντρεμένος με την Βούλα έχουν ένα γιο τον Κωνσταντίνο. Συντονίζει δεκάδες ασφαλιστές μαζεύοντας τα όνειρά τους για να γίνουν επιτυχία και ασφάλιση συνανθρώπων μας σε Θεσσαλονίκη, Τρίκαλα, Βόλο, Λάρισα, Καρδίτσα, Κατερίνη, Βέροια, Γρεβενά, Καστοριά, Φλώρινα, Κοζάνη, Πτολεμαίδα, Σίνδρα, Δράμα, Ξάνθη, Αλεξανδρούπολη, Καβάλα, Μυτιλήνη, Τήνο, Νάξο, Σύρο...

Η Σταρ Ελλάς, Γωγώ Ατζολετάκη, είχε εκλεγεί ΣΤΑΡ ΕΛΛΑΣ 1970, στις 19-06-1971. Στην επιτροπή, ο ζωγράφος Επ. Βασιλείου, ο Δ. Παπαμικαήλ, η Αλίκη Βουγιουκλάκη, ο Γιώργος Πρεβελάκης κ.ά. Στις 2 Ιουνίου 1971 ο Παναθηναϊκός έδωσε μάχη στο Γουέμπλεϊ για το Κύπελλο Πρωταθλητριών Ευρώπης. Το έχασε. Ο Αγιαξ ήταν μεγάλη ομάδα τότε, δεν νικιόταν. Ο Τζέιμς Μποντ έλεγε «My name is Bond, James Bond» στη νέα ταινία «Τα διαμάντια είναι παντοτινά». Η χούντα έδωκε την Αμαλία Φλέμινγκ από την Ελλάδα. Ο Γιώργος Σεφέρης «έφυγε» στο μεγάλο ταξίδι. Ο Αριστοτέλης Ωνάσης υπέ-



Μια συνάντηση από το... πολύ παρελθόν. Γενάρης του 1972 και η Γωγώ Ατζολετάκη, προσκεκλημένη του Αλέξανδρου Ταμπούρα και του «μεγάλου και πολλού» αργότερα Δημήτρη Κοντομηνά, στην κοπή της πίτας της υπό ανάπτυξιν τότε INTERAMERICAN.

φερε από αγωνία μήπως και ο Αλέξανδρος παντρευτεί τη μεγαλύτερή του Φιόνα. Η Γωγώ (από τη Σπτεία η καταγωγή, γυμνασιάρχης στο Ρέθυμνο και τα Τρίκαλα ο μπαμπάς της), μαθήτρια ακόμη, δήλωσε συμμετοχή και προκάλεσε σάλο σ' όλη την Ελλάδα. Εκείνες τις ημέρες έδινε εξετάσεις απολυτηρίου. Ο Φρέντυ Γερμανός την πήρε στην εκπομπή «Αλάτι και Πιπέρι». Ο κινηματογραφιστής Τζέιμς Πάρις της υπέγραψε αμέσως συμβόλαιο. Ο Νίκος Μαστοράκης την έκανε συνεργάτιδα στην TV. Και ο Δημήτρης Κοντομηνάς, μέγας δημοσιοσχετίστας, άρπαξε την ευκαιρία να πάρει λάμψη και η INTERAMERICAN.

## Η COCO CHANEL μπορούσε να πει «άντε χάσου από μπροστά μου» σε όποιον ήθελε, είπε ο Karl Lagerfeld!

Λίγο πριν τα εγκαίνια μιας έκθεσης του Ινστιτούτου Ενδύματος του Μητροπολιτικού Μουσείου της Νέας Υόρκης, τον Μάιο του 2005, σε συνέντευξή του στο Harper's Bazaar, ο Karl Lagerfeld είπε σημαντικές κουβέντες για την Coco Chanel, τον οίκο της οποίας κληρονόμησε. Κάποιες φορές είναι χρήσιμα στους κοινούς θνητούς όσα είπαν ή έπραξαν κάποιοι που η μοίρα τους ξεχώρισε και τους έκανε θρύλους, όπως η Chanel που έγινε διεθνές σύμβολο κομμότητας.

Στον κόσμο της αγοράς, όπου ο ανταγωνισμός αντιγράφει κάτι που καθιερώθηκε, και ο πρωταγωνιστής παλεύει να βελτιωθεί νικώντας τον εαυτόν του, είναι χρήσιμοι οι φιλοσοφικοί στοχασμοί των θρύλων:

KL: Όλοι αντιγράφουν ό,τι έχει ήδη καθιερωθεί στη μόδα, συμπεριλαμβανομένων και των ταγιέρ της Chanel.

HB: Τι είναι αυτό που τα καθιέρωσε;

KL: Πρόκειται για κομμάτια που αντιγράφονται εύκολα. Ξέρετε πως η Coco Chanel επινόησε το ταγιέρ της το '50. Αντέγραψε ένα σακάκι από τη στολή ενός συνοδού ασανσέρ σ' ένα αυστριακό ξενοδοχείο και το συνδύασε με μια φούστα. Τα ρούχα της φοριούνται εύκολα και άνετα, γι' αυτό ήταν φυσικό να αντιγραφούν. Τέτοιες ευρηματικές ιδέες είναι σπάνιες και δύσκολα επινοούνται από τους κοινούς θνητούς.

HB: Γιατί τόσοι σχεδιαστές επιστρέφουν στο σιλ που επινόησε η Coco πριν από τόσα χρόνια;

KL: Γιατί ήταν η πρώτη που θεωρήθηκε πραγματικά μοντέρνα και δημιουργική γυναίκα. Δεν υπάρχουν πολλοί τρόποι να ντύσεις το ανθρώπινο σώμα, επειδή διαθέτει δύο πόδια και δύο χέρια, γεγονός που περιορίζει δραστικά τις δυνατότητές σου.

HB: Τι θέλετε να περιώσετε από την κληρονομιά της Chanel;

KL: Τίποτε. Προσπαθώ να προσαρμόσω το ύφος του οίκου στη σημερινή εποχή, να το κάνω να φαίνε-



ται σωστό για την εποχή του. Παρ' όλα αυτά, όμως, το ύφος ενός οίκου πρέπει ν' ακολουθεί τη μόδα, ν' αλλάζει ανάλογα με τις επιταγές της.

HB: Γιατί η Coco Chanel θεωρούνταν μοντέρνα; KL: Ήταν απελευθερωμένη.

Πέτυχε πολύ γρήγορα. Ως επιχειρηματίας είχε την ιαχύ να πει «χάσου από μπροστά μου» σε όποιον ήθελε. Αυτό ήταν ασυνήθιστο τότε για τις γυναίκες.

HB: Ποια είναι η μεγαλύτερη παρανόηση σχετικά με την Coco; KL: Οι περισσότεροι πιστεύουν ότι σχεδίαζε μόνο ταγιέρ. Δεν είναι αλήθεια. Η ίδια επινόησε το μικρό μαύρο φόρεμα και στη δεκαετία του '20 την αποκαλούσαν «Βασίλισσα του Μπεζ».

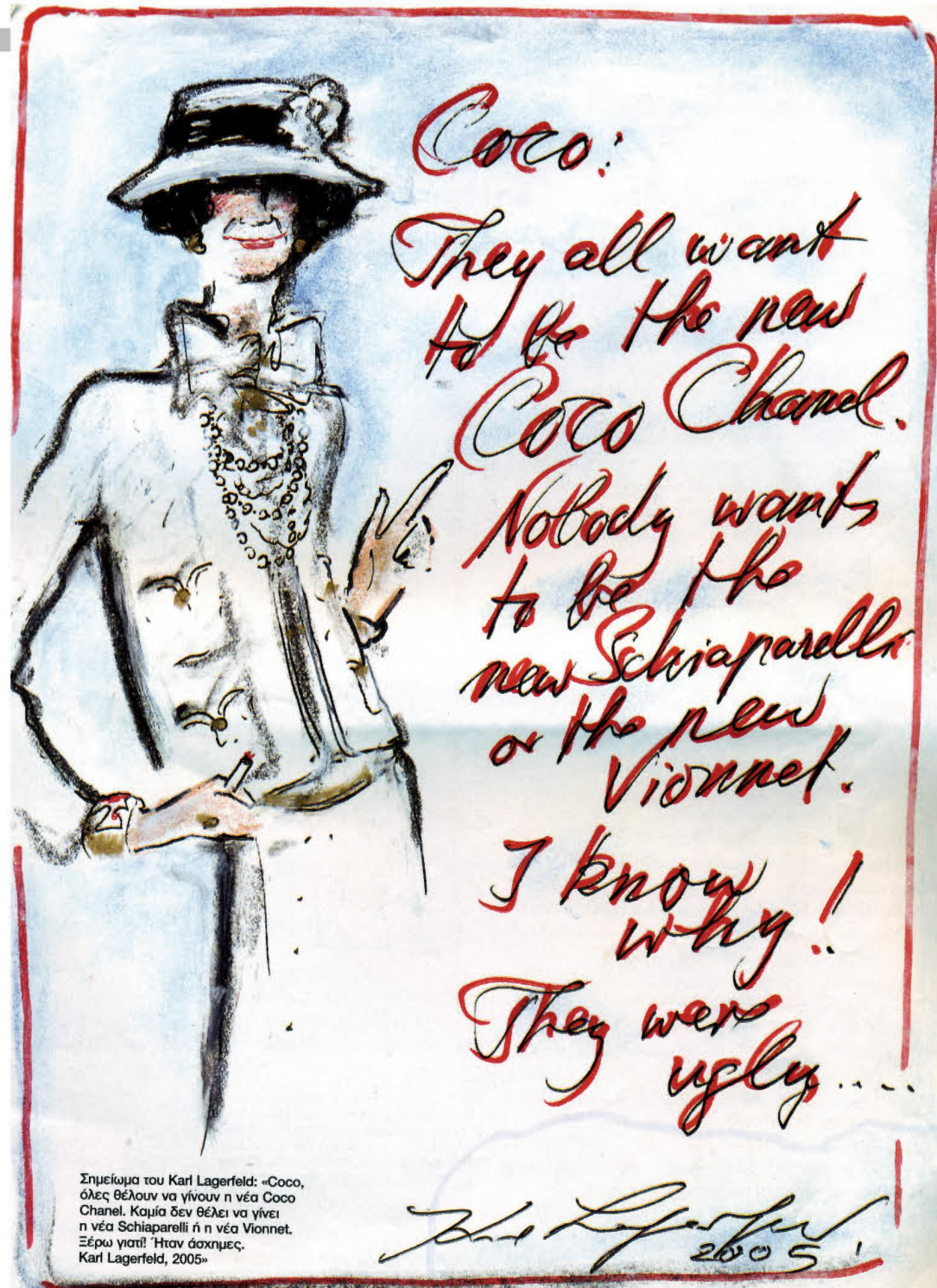
Τώρα το μπεζ είναι το σήμα κατατεθέν του Armani.

HB: Τι θα υπάρχει στο αρχείο του Karl για τον οίκο Chanel.

KL: Δεν έχω αρχείο.

HB: Γιατί όχι;

KL: Το προσωπικό σου αρχείο πρέπει να είναι το μυαλό σου. Πρέπει να κοιτάς μπροστά, ν' αναζητάς, να δημιουργείς και να ξεχάσεις τ' αρχεία! Οι άνθρωποι φτιάχνουν αρχεία γιατί θέλουν να κάνουν αναδρομικές



Σημείωμα του Karl Lagerfeld: «Coco, όλες θέλουν να γίνουν η νέα Coco Chanel. Καμία δεν θέλει να γίνει η νέα Schiaparelli ή η νέα Vionnet. Ξέρω γιατί! Ήταν άσχημες. Karl Lagerfeld, 2005»

εκθέσεις. Εμένα δεν με νοιάζει. Θέλω ένα λαμπρό μέλλον, όχι ένα λαμπρό παρελθόν. Επιπλέον πιστεύω πως δεν χρειάζεται να έχετε τόσο καλή μνήμη όσον αφορά στη μόδα. Θα θυμάμαι εγώ για σας.

Σημείωμα του Karl Lagerfeld: «Coco, όλες θέλουν να γίνουν η νέα Coco Chanel. Καμία δε θέλει να γίνει η νέα Schiaparelli ή η νέα Vionnet. Ξέρω γιατί! Ήταν άσχημες. Karl Lagerfeld, 2005»

Δεν θυμάμαι να είχα παιδικά παιχνίδια σαν μικρό παιδί. Εκεί, δύο χρόνια πριν το '50 και πέντε μετά, ζούσα στο χωριό Δίστρατο της Αρτας, στον συνοικισμό Πέραμα. Μεγάλωσα πότε στην αυλή, πότε στα χωράφια, πότε κοντά στα ζώα που βοσκούσαν οι δικοί μου.

Πέντε χρονώ ήμουν όταν ο πατέρας ξενιτεύτηκε και πήγε στην Κεφαλονιά, στους σεισμούς του 1958, για να δουλέψει χιζογυρτάς σπίτια. Δεν θυμάμαι καθόλου την παρουσία του μέχρι τα οκτώ μου χρόνια. Κάποια φορά θυμάμαι που ήταν αξύριστος όταν με φίλησε.

Η μάνα μου έσπερνε χωράφια, ξεγεννούσε τα ζώα, τις αγελάδες, τα πρόβατα, τις γίδες και εμείς τα παιδιά τρέχαμε εκεί γύρω. Σκάλιζε τα φασόλια, τον κήπο, τα κηπευτικά και κάπου μας άφηνε στην άκρη. Θέριζε σιτάρια και μάζευε καλαμπόκια και πάλι είτε μικρά στη «σαρμανίτσα» ή λίγο μεγαλύτερα έφτιαχνε αιώρες με κάποια κουβερτούλα και μας πρόσεχε σαν την κλώσα τα κλωσόπουλα.

Πρέπει να ήταν ένα πράσινο κολοκυθάκι που μάλλον αυτό θυμάμαι για πρώτο παιδικό παιχνίδι. Πρόσεξα που πήρε ξυλαράκια από ένα κλαράκι και έφτιαξε τέσσερα ποδαράκια και ουρά κι έδεσε και ένα σκoiνάκι, και το τραβούσα! Να ένα ζωάκι! Ημουν παρών όταν γεννιόταν ένα προβατάκι, ένα κατσικάκι, το μοσχαράκι. Επαιζα μαζί τους. Κυνηγούσα τα πουλάκια της κότας, τα κολυμπούσα σε νερό. Ο μαγικός κόσμος των παιχνιδιών ήταν για άλλα παιδιά στη Γαλλία, την Αγγλία, τη Γερμανία και την Αμερική.

Θα σμινιστούσα στους νέους μπαμπάδες και μαμάδες να πάνε με τα παιδιά τους να δούνε στο ΜΟΥΣΕΙΟ ΜΠΕΝΑΚΗ ευρωπαϊκά παιχνίδια, μηχανικά παιχνίδια, κουκλόσπιτα, επιτραπέζια παιχνίδια και συλλογές από κούκλες, κουκλόσπιτα, κουρδιστά, τσίγκινα και ξύλινα, κάθε λογής.

Τα παιχνίδια ήταν προνόμια των πλουσίων πάντα και των ευγενών και φυσικά εξυπηρετούσαν και θρησκευτικές, πολιτικές, ιδεολογικές σκοπιμότητες. Από τον 19ο αιώνα εξαπλώθηκαν και σε άλλα στρώματα της κοινωνίας. Ετσι ήρθαν και οι βιοτεχνίες και βιομηχανίες παιχνιδιών και πέρα από την αισθητική και η εκπαιδευτική τους αξιοποίηση.

Οι ασφαλιστές Ζωής πέρα από όλα τα άλλα στοχεύουν και στην κάλυψη του τρόπου ζωής του παιδιού όταν λείπουν από κοντά του αυτοί που το μεγαλώνουν. Ένα ορφανό παιδί στερείται πολλά και τα παιχνίδια του εάν δεν είναι εξασφαλισμένο. Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» προτείνει να αξιοποιηθούν δυνατές εικόνες παιδικών παιχνιδιών στα διαφημιστικά τους φυλλάδια, στο ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ και στα συμβόλαια. Προτείνουμε η νέα έγκριση χρημάτων για εξώφυλλα συμβολαίων να είναι ΟΧΙ ΜΑΥΡΙΛΕΣ ΠΛΑΣΤΙΚΟΥΡΕΣ, αλλά έγχρωμες φωτογραφίες σπανίων παιχνιδιών. Ακόμη καλύτερα θα ήταν η έκδοση διαφημιστικών με παιχνίδια ή και δώρα παιχνίδια σε εκθέσεις, παρουσιάσεις, πωλήσεις αναλόγων προγραμμάτων. Η ΕΘΝΙΚΗ (που «σπατάλησε» πολλά λεφτά σε ανάλογες προσπάθειες), η ΑΧΑ, η ALLIANZ, η GENERALI, η INTERAMERICAN, η Τράπεζα Πειραιώς με την Αγροτική Ασφαλιστική, η METLIFE ALICO κ.λπ., μπορούν!

Είναι «παιχνιδάκι» γι' αυτούς η υλοποίηση!

Εικ.61. Τέσσερις Regional costume dolls με κεφάλι από πορσελάνη bisque και σώμα από ύλη composition. Η πρώτη, των Simon & Halbig, είναι ντυμένη φουστανελάς και έχει σφραγίδα DER Γερμανία, γύρω στο 1914. Η δεύτερη, των Simon & Halbig, είναι ντυμένη με στολή Αμαλίας Γερμανία, γύρω στο 1914. Η τρίτη, Walkure, του οίκου Kley & Hahn, είναι ντυμένη με φορεσιά από την Αράχωβα Γερμανία, γύρω στο 1914. Η τέταρτη, του Emile Jumeau, είναι ντυμένη φουστανελάς. Γαλλία, γύρω στο 1890. Υψος, 45 εκ., 48 εκ., 51 εκ., 40 εκ.. Μουσείο Μπενάκη, αρ. ευρ. ΤΠΠ 32, 30, 33, 31.



# Ασφάλεια ζωής και παιχνίδια

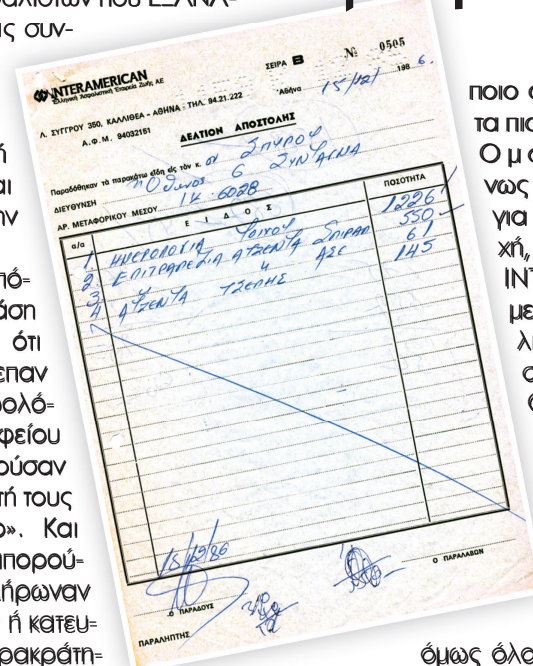


Ήταν η υποχρεωτική συμμετοχή -επί πληρωμή- στη διαφήμιση της εταιρείας μέσω ημερολογίων.

Για έναν χρόνο διαφημιζόταν 100% το όνομα της εταιρείας και με τα πενιχρά χρήματα των ασφαλιστών που ΕΞΑΝΑΓΚΑΖΟΤΑΝ από τις συνθήκες να αγοράσει ημερολόγια τα οποία ο πελάτης είχε απολυτή πεποίθηση ότι είναι δωρεάν από την εταιρεία.

Ο άτυπος αυτός πόλεμος είχε τη βάση του στο γεγονός ότι οι πελάτες έβλεπαν κάπου ένα ημερολόγιο ή γραφείου ή ατζέντα κι απαιτούσαν από τον ασφαλιστή τους «ένα ημερολόγιο». Και εντάξει, όσοι μπορούσαν. Οι άλλοι; Πλήρωναν με προκαταβολές ή κατευθείαν έγινε το παρακράτησε σε ένα εμπόριο που κά-

## Ανάμεσα στ' άλλα που προσέφερε με προσωπικό κόστος η προηγούμενη γενιά ασφαλιστών



ποιο άλλοι κέρδιζαν τα πιο πολλά.

Ο μολογομύτης, ιδίως της INTERAMERICAN, με σπάνιες πολιτιστικές εκδόσεις.

Όμως ήταν δυσανάλογη η επιβάρυνση στη σχέση ασφαλιστή-εταιρείας.

Για εκείνες τις εποχές όμως όλοι όσοι δουλεύαμε ασφαλιστές, λέγαμε ότι προέχει το

ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ.

Για την εταιρεία αφήναμε οικογένειες, δουλεύαμε εξοντωτικά ωράρια, επισπράταμε χωρίς πληρωμή (...), εκπαιδεύαμε, βοηθούσαμε συναδέλφους, κάναμε δωρεάν ομιλίες και σεμινάρια, στολιζαμε τα γραφεία με δικά μας έξοδα, πηγαίναμε και ανοίγαμε γραφεία στην επαρχία ΙΔΙΟΙΣ ΕΞΟΔΟΙΣ... Ήταν, ας πούμε, ένα είδος ΙΕΡΑΠΟΣΤΟΛΗΣ εκείνο το έργο για το οποίο είμαστε υπερήφανοι.

Και φυσικά αν κάποιος νέος που δεν γνωρίζει από αυτούς που είναι στις ιεραρχίες του σήμερα, αμφισβητήσει την αγνότητα εκείνων των προσπαθειών, πρώτος θα βγω να του εξηγήσω τι σημαίνουν αυτά, πριν τον «ξεσκίσουν» οι ζωντανοί και πεθαμένοι για την «ιεροσυλία» του.

### Καλύπτονται εκκρεμείς απαιτήσεις δικαιούχων ασφαλιστών από Ασφαλιστικές Εταιρείες

Αυτά έγγραφα «ΤΑ ΝΕΑ» του Οκτωβρίου του 1984, πριν από 28 χρόνια, και αναφερόταν ότι αυτό αποτέλεσε ανακοίνωση του τότε Υπουργείου Εμπορίου.

Τόνιζε λοιπόν τότε το υπουργείο. Σήμερα, στο 2012, υπάρχουν ακόμη εκκρεμότητες. Οι επικεφαλής φορέων και αρμόδιων, οι σύνδικοι και λοιποί εμπλεκόμενοι μάλλον θα ήταν φρόνιμο να ξεσκονίσουν λίγο αυτούς τους εκκρεμούς φακέλους. Ίσως να είναι και μια ευκαιρία να δει συνολικά το θέμα και το Υπουργείο Δικαιοσύνης και ο εξ Απλωοακαρνανίας, καλός υπουργός κ. Καραγκούνης.

(πηγή: «ΤΑ ΝΕΑ», 27/10/1984)  
Το Υπουργείο Εμπορίου για την επίτευξη της ικανοποίησης των δικαιούχων αλλά και την κατά το δυνατόν εξόφληση του συνόλου των απαιτήσεων που αναγνωρίστηκαν, προκάλεσε επανεξέταση των νομικών προβλημάτων που ανακίπουν από την ασφαλιστι-



Κωστας Καραγκούνης

κή νομοθεσία και κατάληξε στην άποψη ότι είναι δυνατή η ικανοποίηση των δικαιούχων προνομιακά από τα ποσά της ασφαλιστικής τοποθέτησης με άμεση διανομή τους από τους συνδίκους κάθε πτώχευσης.

Τα ποσά αυτά θα αποδοθούν στους συνδίκους από το υπουργείο με την υποβολή συγκεκριμένων δικαιολογητικών.

Το Υπουργείο Εμπορίου κάλεσε τους ενδιαφερόμενους να εμφανιστούν στους συνδίκους πτωχεύσεων των ασφαλιστικών εταιρειών που πτώχευσαν και οφείλουν αποζημιώσεις.

Για κάθε πρόβλημα και διευκρίνιση οι δικαιούχοι θα πρέπει να απευθύνονται στη Διεύθυνση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής του Υπουργείου Εμπορίου, στο τηλέφωνο 210 3616241 (εσωτ.: 481, 202), καθώς και στους συνδίκους πτώχευσης.

Όπως ανακοινώθηκε επίσης, οι σύνδικοι

πτωχεύσεων στις συγκεκριμένες εταιρείες είναι οι εξής:

- ΟΜΟΝΟΙΑ: Δημήτριος Ζεβόλης, Χ. Τρικούπη 22, τηλ.: 210 3610306
- ΠΑΡΘΕΝΩΝ: Ν. Μακρόπουλος, Γεωαδίου 2, τηλ.: 210 3634794
- ΤΡΑΝΣ ΑΤΛΑΝΤΙΚ: Μαρία Μέκκα, Ασκληπιού 23, τηλ.: 210 3618481
- ΝΟΒΑ: Ι. Μαρκουλάκος, Ομήρου 50, τηλ.: 210 3607379
- ΠΡΟΜΗΘΕΑΣ: Μ. Παπαδημητρίου, Ακαδημίας 84, τηλ.: 210 3642244
- ΕΛΛΗΝΙΚΗ: Μ. Μικόπουλος, Πανεπιστημίου 56, τηλ.: 210 3622648
- ΛΕΝΤΕ ΕΛΛΑΣ: Διαλεκτή Πρασούλη, Ακαδημίας 63
- ΒΑΛΚΑΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ: Ι. Γεωργουλέας, Πατισίων 5, τηλ.: 210 5239607
- ΣΤΑΝΤΑΡ ΕΛΛΑΣ: Σ. Γκουμάκος, Φίλωνος 35, τηλ.: 210 4173427
- ΦΕΣΤ ΠΟΥΝΙΒΕΡΣΑΛ: Βλ. Ζωγράφος, Ακαδημίας 63, τηλ.: 210 3600301, 210 3641908

Η ιστορία του Πιερτζόρτζιο Ουέλμπι ενδιαφέρει άμεσα και έμμεσα τις ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ σε όλο τον κόσμο και στην Ελλάδα.

Το περιοδικό ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ που παρακολουθεί όλα τα θέματα, επαναφέρει το θέμα της ευθανασίας με αφορμή το 1859/2012 ψήφισμα του Συμβουλίου της Ευρώπης με τίτλο «Προστασία των ανθρωπίνων δικαιωμάτων και της αξιοπρέπειας, λαμβάνοντας υπόψη τις εκ των προτέρων οδηγίες των ασθενών».

Ο σκοπός του ψηφίσματος ήταν να ορίσει τις αρχές που πρέπει να διέπουν την πρακτική των living wills (διαθηκών ζωής), των advance directives (εκ των προτέρων οδηγιών) και των durable power of attorney (διαρκούς ισχύος πληρεξούσιων) στην Ευρώπη.

Προτού αναφερθούμε στα έγγραφα, οφείλουμε να υπενθυμίσουμε την ιστορία του Πιερτζόρτζιο Ουέλμπι.

Ήταν ένας 60χρονος Ιταλός που έπασχε επί 40 χρόνια από μυϊκή δυστροφία και είχε κάνει έκκληση πριν από λίγα χρόνια στον Ιταλό Πρόεδρο Τζιόρτζιο Ναπολιτάνο να τον αφήσει να πεθάνει (ασκώντας όπως έλεγε το δικαίωμα επιλογής στον θάνατο του) με ευθανασία.

Οι δικηγόροι του με επείγον αίτημα ζητούσαν από δικαστήριο της Ρώμης να αποσυνδεθεί ο ασθενής τους από το μηχανήμα υποστήριξης της αναπνοής του. Ο Υπουργός Εξωτερικών και Εμπορίου ήταν θετικός. Η Εισαγγελία της Ρώμης είπε ΝΑΙ.

Το δικαστήριο της Ρώμης είπε ΟΧΙ. Στο υπουργείο Υγείας το συμβούλιο είπε ΟΧΙ στη θεραπευτική επιμονή να διατηρηθεί εν ζωή και ταυτόχρονα ΝΑΙ στο δικαίωμα του ασθενούς.

Τελικά ο αναισθησιολόγος Μάουρο Ρίτσιο έκανε ευθανασία υπακούοντας στην επιθυμία του ασθενούς. Η αντιπολίτευση μίλησε για έγκλημα.

Ο Πρωθυπουργός είπε ότι η νομοθεσία φθάνει μέχρι ένα σημείο, στη συνέχεια προέχει η επιθυμία του ασθενή. Η υπόθεση ταρακούνησε τότε την Ιταλία. Αυτό που προβληματίζει εδώ είναι το αν έχουμε δικαίωμα αφαίρεσης της ζωής με αυτοκτονία ή ευθανασία, είτε για τον εαυτό μας είτε για τους άλλους.

Το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ προτείνει στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και στον Σύνδεσμο Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιρειών, με πρωτοβουλία τους ή από κοινού, με μεγάλα νοσηλευτικά ιδρύματα, να ασχο-

ληθούν με το μέγιστης σημασίας θέμα για το οποίο το άρθρο 5 του ψηφίσματος αναφέρει:

«Το ψήφισμα αυτό δεν προτίθεται να ασχοληθεί με τα θέματα της ευθανασίας και της υποβοηθούμενης αυτοκτονίας. Η ευθανασία υπό την έννοια της εκ προθέσεως θανάτωσης, με ενεργητική πράξη ή παράλειψη ενός εξαρτημένου ατόμου, για το υποτιθέμενο συμφέρον του, πρέπει πάντοτε να απαγορεύεται».

Μια άλλη θετική αρχή υπέρ της ζωής είναι εκείνη που εισήγαγε ως τροπολογία στο ψήφισμα ο Ιταλός αντιπρόσωπος στο Σ.Ε., Λούκα Βολόντε, και περιγράφεται στο άρθρο 7 παράγραφος 8 του ψηφίσματος. Η τροπολογία αναφέρει συγκεκριμένα: «Οι αποφάσεις των αντιπροσώπων των ασθενών που βασίζονται σε κρίσεις γενικών αξιών της κοινωνίας δεν είναι αποδεκτές. Σε περίπτωση αμφιβολίας, η απόφαση πρέπει πάντοτε να είναι υπέρ της ζωής και υπέρ

της παράτασης της».

Επίσης θα πρέπει να θεωρηθεί ως θετικό υπέρ της ζωής και το ψήφισμα του Σ.Ε. το 2010 που αφορούσε γιατρούς και λοιπό υγειονομικό προσωπικό, όπου δέχτηκε το δικαίωμα της εναντίωσης για λόγους συνείδησης σε συμμετοχή σε ιατρικές παρεμβάσεις, όπως η έκτρωση, η ευθανασία, η υποβοηθούμενη αυτοκτονία και άλλες!



Επάνω: Ο Πιερτζόρτζιο Ουέλμπι, ακινητοποιημένος για 20 χρόνια στο κρεβάτι από μυϊκή δυστροφία. Ταρακούνησε την Ιταλία ζητώντας την ευθανασία του και δεξιά ο αναισθησιολόγος που έκανε την ευθανασία, Μάουρο Ρίτσιο



## Εμπόριον εν μέσω της Ελλάδος ο Πειραιεύς και εν μέσω METLIFE ALICO ο Στράτος Κακάμπουρας

Στον Πειραιά γεννήθηκε ο φίλος συντονιστής Ευστράτιος Κακάμπουρας της METLIFE ALICO. Τόσο το όνομά του όσο και η πόλη που γεννήθηκε έχουν να κάνουν με δρόμους και πορείες και περάσματα και εμπειρίες και σταθμούς-εμπόρια.

Η θάλασσα ονομάζεται και πόρος, γι' αυτό και ο Όμηρος την ονομάζει Ευρύπορο. Πλατύδρομη θάλασσα (Οδύσσεια μ2). Οι θαλασσινοί δρόμοι είναι οι Πόροι αλός. Τους ναύτες προστατεύει η Ποντοπόρεια Νηριίδα. Το Αιγαίο Πέλαγος ήταν και Αιγαίου πόρος (Ευρυπιδίου Ελένη). Ο στενός πόρος, η διόδος λέγεται πορθμός (πόρος και ίθμα = βάδισμα). Ναυτιλίας πορθμόν ονομάζει την Σαρωνική Θάλασσα ο Πίνδαρος. Από τον πόρο η πορεία. Πορεία είναι το ταξίδι. Πέρας το τέλος της πορείας. Πορθμεύς ή Πειραιεύς είναι εκείνος που αναλαμβάνει τη διεκπεραίωση ανθρώπων και πραγμάτων. Από τη μια ακτή στην πέραν. Επειδή ο Πειραιεύς ήτο νησί πήρε το όνομα από έναν Πειραιώτη που περνούσε απέναντι κόσμο.

“Περαίαις” λέγεται και σήμερα ο Πειραιάς που ζει ο φίλος μας ο Στράτος Κακάμπουρας όπου έχει το υποκατάστημα και ζει περνώντας ανθρώπους για κάπου καλύτερα, «απέναντι» από εκεί που είναι. Εμπόριον ήταν το σημείο αφίξεων-αναχωρήσεων και από εκεί βγήκε και ο έμπορος, αυτός που έχει πείρα από αναχωρήσεις για να πάει κάπου. «Ειμί μεν έμπορος» (αναχωρώ ως επιβάτης) γράφει ο Όμηρος στην Οδύσεια (β 319) για τον Τηλέμαχο που μεγάλωσε και ήθελε να φύγει. Έμπορος σήμερα είναι ο διαπραγματευτής που έχει εμπειρία και την πείρα να πουλάει και να αγοράζει πράγματα. Απειρος είναι αυτός που δεν έχει πείρα και πειρατής είναι ο ληστής του θαλάσσιου πλούτου που μεταφέρεται.

Ο Στράτος που μεγάλωσε στου

«Προφήτη Ηλία τα σοκάκια», με κατγωγή απ' τον Πολύχνιτο Μυτιλήνης, σπούδασε εργαζόμενος. Πρωτοδουλέψε ως λογιστής στην Κολούμπια και από εκεί στη Fidelity, μια μικρή ασφαλιστική εταιρεία όπου τον βρήκε ο Πάτσιος και τον έκανε ασφαλιστή. Είναι «ασφαλιστικό εγγόνι μου», περηφανεύεται ο Μάνος Μάρκογλου. Είναι παντρεμένος κι έχει δύο παιδιά. Είναι «Εθνικάρα» και Ολυμπιακός. Αγωνίστηκε να φτιάξει ασφαλιστές και από το υποκατάστημα τού ζήτησαν «εισιπήριο» για να περάσουν τον «πόρο» δεκάδες υποψήφιοι ασφαλιστές. Είναι στο Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου Συντονιστών όπου μάχεται για τα «δικαία» του ασφαλιστή. Αγωνίζεται ιδιαίτερα και για το κύρος της ιδιότητας του ασφαλιστή και πολεμά περιπτώσεις αλλοίωσης της εικόνας του Έλληνα διευθυντή υποκαταστήματος. Πέρυσι βραβεύτηκε από τη METLIFE ALICO ως πρώτος στα Αμοιβαία Κεφάλαια, δεύτερο υποκατάστημα στη Ζωή και τρίτος στα Προσωπικά Ατυχήματα (παραγωγή).

Είναι άνθρωπος «λαϊκό παιδί» που του αρέσει «να χαιρέται μετά καιρόντων και να κλαίει μετά κλαίωντων». Γνωρίζει καλά ότι οι άνθρωποι είναι πολύπονοι. Μια χαρά, μια λύπη. Διαλύονται οι άνθρωποι στα καθημερινά βάσανα. Ξεφλουδίζονται, γδέρνονται στον πόνο, λιώνουν. Γι' αυτό και υπηρετεί τον θεσμό του ασφαλιστή που βοηθά τους ανθρώπους σε αρρώστιες και πόνους υγείας. Ξεπέρασε και αυτός έναν μεγάλο σταυρό με προσωπικό πρόβλημα υγείας. Πήγε καλά, αν και πικράθηκε με την απουσία κάποιων που τους ήθελε κοντά του... Οι άνθρωποι έχουν και χαρές. Γεύονται ευδιαθεσίες, απολαύσεις, ηδονές, ψυχαγωγίες, ενθουσιασμούς σε γλέντια, σε γάμους, σε επιτυχίες σπουδών των παιδιών τους, και ο Στράτος μαθαί-

νει τους ασφαλιστές να είναι κοντά τους, να φτιάχνουν συμβόλαια που αποταμιεύουν οικονομική βοήθεια για μόρφωση παιδιών, για σύνταξη στα γεράματα, για μια ανάσα όταν χρειαστεί. Επιθυμεί να τιμάται το όνομά του και ο κάθε ασφαλιστής του, όπως και ο ίδιος θέλει να είναι «ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ»... Να είναι σε καλό δρόμο. Σε καλή επαγγελματική στράτα.

Για εκείνους που δεν γνωρίζουν, τον φίλο ασφαλιστή Στράτο Κακάμπουρα, θα τους θυμίσω τα λόγια του Ξέρξη όπως τα γράφει ο Ηρόδοτος: Ρώπησε να μάθει τι είναι αυτό για το οποίο αγωνίζονται οι Έλληνες και έμαθε ότι αγωνίζονται για την αρετή και όχι για χρήματα. Τότε είπε: «Πωπω, σε ποιους μας οδήγησες Μαρδόνιε να πολεμήσουμε; Σ' αυτούς που δεν αγωνίζονται για λεφτά;». Ναι, πέρα από τα χρήματα υπάρχουν και καλά παιδιά που ζουν για το φιλότιμο. Που έχουν χρυσή καρδιά κι αισθήματα και μπέσα, όπως τραγουδούσε κι ο Στέλιος Καζαντζίδης. Και ο Στράτος είναι στα καλά παιδιά. Α, ρε Στράτο, συνέχισε!







Αριστερά, Α. Ζούρας, Γ. Πρεβελάκης, Κ. Τρικούνης, Σ Γκίκας. Επάνω ο Γιώργος Πρεβελάκης παρουσιάζει στατιστικές. Δεξιά, Ε. Χατζηανδρέου Σ. Γκίκας



παράλληλα και άλλες δραστηριότητες, για τις οποίες θα μιλήσω χωριστά.

Ξεκίνησα, λοιπόν, ως λογιστής στην ΠΑΤΡΙΔΑ και, όταν στις αρχές της δεκαετίας του 1950, η ΠΑΤΡΙΔΑ συγχωνεύθηκε με την ΑΣΠΙΔΑ ΠΡΟΝΟΙΑ και έγινε ενοποίηση του προσωπικού, βρέθηκα με βαθμό τμηματάρχου στα γραφεία της οδού Ερμού 2.

Ενώ, λοιπόν, όλα πήγαιναν ωραία και είχα επίσης και τη δουλειά μου στο Αμερικανικό Προξενείο, διάβασα μια μέρα μια αγγελία των Ενώσεων Ασφαλιστικών Εταιρειών, που ζητούσαν ένα κατάλληλο πρόσωπο να οργανώσει μια ειδική υπηρεσία για να καταγράψει και να μελετά τα αυτοκινητιστικά ατυχήματα. Τα ζητούμενα προσόντα ήταν τόσο εξωπραγματικά, που δεν θα περνούσα ποτέ τις εξετάσεις.

Ακριβώς επειδή τα προσόντα αυτά δεν τα διέθετε κανείς, υπήρξαν μόνο δύο αιτήσεις, η δική μου και κάποια άλλη, και αντί για εξετάσεις, μας ζητήθηκε ένα υπόμνημα για το πώς θα οργανώναμε την υπηρεσία αυτή. Το δικό μου υπόμνημα ήταν μόνο μια σελίδα με το προτεινόμενο οργανόγραμμα της Ειδικής Υπηρεσίας Κλάδου Αυτοκινήτων. Κέρδισα τον «διαγωνισμό» και ανέλαβα την οργάνωση και λειτουργία της ΕΥΚΑ το 1958, που σημείωσε εντυπωσιακή επιτυχία, ως και πρωτοσέλιδα, όταν ανακοινώθηκαν οι πρώτες στατιστικές. Η επιτυχία αυτή μ' έκανε γνωστό στους ασφαλιστικούς κύκλους και κέρδισα επίσης την εμπιστοσύνη ενός «γίγαντα» της εποχής, του γενικού διευθυντού της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας ΕΘΝΙΚΗ, Εμμανουήλ Χατζηανδρέου

(δεύτερη μεγάλη προσωπικότητα στη ζωή μου).

Η ΕΥΚΑ τότε ήταν κοινό γραφείο των διαφόρων Ασφαλιστικών Ενώσεων της εποχής εκείνης. Η επιτυχία της ΕΥΚΑ βοήθησε την κίνηση για την οργάνωση όλων των Ασφαλιστικών Ενώσεων σε ένα σωματείο, και πριν περάσει καλά καλά ένας χρόνος, δημιουργήθηκε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών, όπου περιελάμβανε όλες τις ελληνικές και ξένες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα (περίπου 150).

Με εντολή του Εμμανουήλ Χατζηανδρέου, που ανέλαβε πρώτος πρόεδρος της Ένωσης, βρήκα κατάλληλο χώρο στην οδό Δραγατσάνιου 10, και τον διαμόρφωσα για τα γραφεία της Ένωσης, μεταφέροντας εκεί και την ΕΥΚΑ από την οδό Πανεπιστημίου 44. Πρώτο θέμα στο Διοικητικό Συμβούλιο, που συνεδρίασε στα νέα γραφεία, ήταν και η πρόσληψη διευθυντού και μόνος υποψήφιος ήταν ένας σημερινός καθηγητής του πανεπιστημίου, ηλικίας 60 ετών. Οπως έμαθα μετά, ο πρόεδρος, και ενώ όλοι ήταν έτοιμοι να συμφωνήσουν για τον καθηγητή, προς μεγάλη κατάπληξη όλων τους λέει: «Εδώ έχουμε έναν νέο, που μέσα σ' έναν χρόνο, έδειξε τις ικανότητές του και έγινε αφορμή να συνενωθούμε. Γιατί λοιπόν, ενώ έχουμε ανάμεσά μας ένα δοκιμασμένο στέλεχος, να ψάχνουμε για άλλο διευθυντή...».

Εμμεσα κατάπληκτος, όταν με φώναξαν στην αίθουσα του συμβουλίου για να μου αναθέσουν τη θέση του διευθυντού του Ασφαλιστικού Επιμελητηρίου της Ελλάδος, γιατί αυτό ήταν η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών. Ημουν μόλις 32 ετών (1959) στην κορυφαία θέση, από πλευράς πρεστίζ,

της 4,5χρονης ασφαλιστικής καριέρας μου.

ΝΕΑ ΓΡΑΦΕΙΑ. Το μεγάλο πάθος της ζωής μου ήταν τα ακίνητα. Πρώτος στόχος λοιπόν, ως διευθυντής της Ένωσης, ήταν να προτείνω την απόκτηση ιδιόκτητης στέγης. Η ιδέα μου άρεσε στον πρόεδρο και προσφέρθηκε να προκαταβάλει η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ εισφορές επόμενων ετών για να πραγματοποιηθεί η ιδέα μου. Πράγματι, σε ελάχιστο χρόνο, η Ένωση απέκτησε ιδιόκτητη γραφεία στην οδό Ξενοφώντος 10 και παράλληλα στο ίδιο κτήριο εγκαταστάθηκε και το Ταμείο Επικουρικής Ασφάλισης Ασφαλιστών.

Η Ένωση με πρόεδρο τον Χατζηανδρέου ανέπτυξε μεγάλη δραστηριότητα. Αξιοποίησε τις στατιστικές της ΕΥΚΑ, βοήθησε στη σύνταξη του ΚΟΚ, που ξεκίνησε με πρωτοβουλία του τότε γενικού γραμματέα του Υπουργείου Συγκοινωνιών, κ. Κωνσταντίνου Τρικούπη, παρουσίασε σε ιδιόκτητο περίπτερο στην Εκθεση Θεσσαλονίκης τα πλεονεκτήματα της ασφάλισης.

Η Ένωση με όρισε αντιπρόσωπό της στην Επιτροπή συντάξεως του ΚΟΚ και διέθεσε σημαντικά ποσά για να βοηθήσει το έργο της Επιτροπής που συνεδρίαζε στα γραφεία της Ένώσεως. Για τη δική μου προσπάθεια, παρασημοφορήθηκα με τον Αργυρό Σταυρό του Τάγματος του Φοίνικος.

Ενα άλλο πραγματικά πιτάνιο έργο ήταν η σύνταξη και η εκτύπωση του Μητρώου όλων των αυτοκινήτων που κυκλοφορούσαν τότε στην Ελλάδα, με επήσεις ανανεώσεις για τα νεοεισερχόμενα στην κυκλοφορία οχήματα.

(πηγή: Γιώργος Πρεβελάκης «Τα καλλιστεία στην Ελλάδα, 1952-1999».)

## «ΤΑ ΛΙΜΑΝΙΑ»

Στίχοι: Βασίλης Τσιτσάνης, Βλάχος  
Μουσική: Βασίλης Τσιτσάνης, Βλάχος  
Πρώτη εκτέλεση: Πόλυ Πάνου

Το πλοίο θα σαλπάρει για λιμάνια ξένα  
για λιμάνια ξένα,  
μαζί του θα σε πάρει, αγάπη μου, και  
σένα  
μακριά από μένα.

Την καρδιά μου ο πόνος την πληγώνει  
και στο κλάμα βραδιάζει και νυχτώνει.

Φεύγεις, αγάπη μου, φεύγεις, χαρά μου,  
πάρ' τις ελπίδες μου, τα όνειρά μου,  
γρήγορα νά 'ρθεις πάλι κοντά μου, ω,  
ω, ω, ω.  
Το πλοίο θα σαλπάρει για λιμάνια ξένα  
για λιμάνια ξένα.

Το πλοίο θα σαλπάρει για λιμάνια ξένα  
για λιμάνια ξένα,  
μαζί του θα σε πάρει, αγάπη μου, και  
σένα  
μακριά από μένα.

Κάθε ώρα για μένα θα 'ναι χρόνος,  
θα με τρώει της ξενιτιάς ο πόνος.

Φεύγεις, αγάπη μου, φεύγεις, χαρά  
μου...

«ΤΑ ΛΙΜΑΝΙΑ» είναι ένα πολυαγαπημένο τραγούδι των Ελλήνων, που ερμήνευσε ιδανικά η Πόλυ Πάνου μαζί με τον Βασίλη Τσιτσάνη στην ταινία του 1962 «Μάνα, κάνε κουράγιο», με πρωταγωνιστές τους Γιώργο Καμπανέλλη και Δέσπω Διαμαντίδου.

Το όνομα Πόλυ Πάνου είναι καλλιτεχνική συντόμηση του Πολυτίμη Κολλιοπάνου. Γεννήθηκε στις 28 Οκτωβρίου 1940. Αφησε μεγάλη εποχή με την υπέροχη φωνή της. Αρκετά τραγούδια του Βασίλη Τσιτσάνη τα ερμήνευσε σε δεύτερη εκτέλεση και απογειώσε την αξία τους. Μαζί με τη Μαρίκα Νίνου, τη Σωτηρία Μπέλλου, την Ιωάννα Γεωργακοπούλου και την Καίτη Γκρέυ έκαναν τον Έλληνα και την Ελληνίδα να αντέξει τα δύσκολα χρόνια του '50-'60 δίνοντας χρώμα στη ζωή, τον έρωτα, την αγάπη, την ξενιτιά.



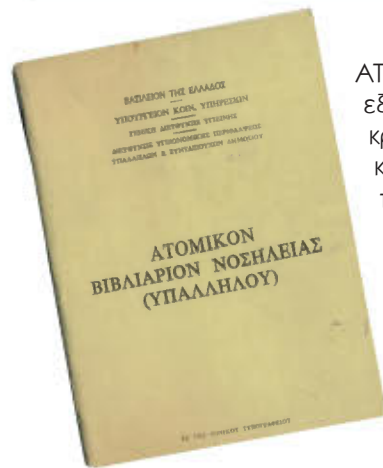
Η Πόλυ Πάνου στα πρώτα της βήματα, με το Βασίλη Τσιτσάνη τη δεκαετία του '50

Ανεπανάληπτες ερμηνείες έκανε στο «Άσε πρώτα να ξεχάσω», «Βρε ζωή, φαρμάκια στάξεις», «Δώστε μου μια συμβουλή», «Εμείς μαζί δεν κάνουμε», «Ενα σφάλμα έκανα», «Εσένα δε σου άξιζε αγάπη», «Το φτωχό κομπολογάκι», «Μελαχρινή τσιγγάνα μου», «Μου κατέστρεψες τη ζωή, τύραννε», «Πάρε το δαχτυλίδι μου», «Πέφτουν της βροχής οι στάλες», «Σ' αγάπησα και πόνεσα», «Σβήσε το φως να κοιμηθούμε», «Τι σου 'κανα και πίνεις», «Τρελοκόριτσο», «Το φανταράκι», «Φαρμάκι και μαχαίρι», «Αλλά μου λεν τα μάτια σου», «Τα' αδέρφια δε χωρίζουνε», κ.ά.

### ΠΟΙΝΙΚΕΣ ΕΥΘΥΝΕΣ ΣΕ ΟΡΚΩΤΟΥΣ ΛΟΓΙΣΤΕΣ ΖΗΤΟΥΣΑΝ ΣΤΟ Δ.Σ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΠΡΙΝ ΑΠΟ 30 ΧΡΟΝΙΑ, ΤΟ 1982

«Ευθύνες ποινικές έχει και η σχετική υπηρεσία του Υπουργείου Εμπορίου που έκανε έλεγχο στην ασφαλιστική εταιρεία ΟΜΟΝΟΙΑ αλλά και οι ορκωτοί λογιστές επειδή δεν έλεγχαν ουσιαστικά πράγματα ή παρέλειπαν άλλα σημαντικά, όπως οι εκκρεμείς ζημιές ή τα τεχνικά αποθεματικά». Αυτά ήταν αντικείμενο συζήτησης στο τότε, του 1982, Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών. Εμείς να προσθέσουμε σήμερα, στο 2012, ότι

ευθύνες είχαν και έχουν πολλά μέλη Διοικητικών Συμβουλίων εταιρειών με προβλήματα. Μια ανάγνωση των μελών των Διοικητικών Συμβουλίων δείχνει βαρύγδουπα ονόματα της αγοράς, καθηγητές πανεπιστημίων, προέδρους μεγάλων εταιρειών του Χρηματιστηρίου κ.λπ. Ποιος είναι ο ρόλος τους; Η υπογραφή και η είσπραξη αμοιβών συμμετοχής, κύριε Βογιατζή, και ΔΕΙΑ ενημερώστε μας σχετικά αν οι υπηρεσίες σας στρέφονται και εναντίον Δ.Σ.



ΑΤΟΜΙΚΟΝ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟΝ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ (ΥΠΑΛΛΗΛΟΥ) έγραφε το εξώφυλλο σε ένα από τα διάφορα ενθύμια της ζωής μου που κρατάω για να μου θυμίζουν και τα «ΦΘΙΝΟΠΩΡΑ» που έζησα και σαν φύλλα φθινοπωρινά σκόρπισαν στους ανέμους της ματαιότητας. Ξεφυλλίζοντας διάβασα στην τρίτη σελίδα τα στοιχεία που έχουν καταγραφεί. Υπάλληλος Υπουργείου Οικονομικών. ΑΜ Η517495, Σπύρου Ευάγγελος, όνομα πατρός Γεώργιος, Υπηρεσία Εφορία Περιστερίου, Κλάδος Εφοριακός, Κατηγορία Α, βαθμός 8ος, Δ/ση κατοικίας Αντισθένους 32 Ν. Κόσμος, Εν Αθήναις 15-5-1976. Εθεωρήθη 11-5-76. Ο Δ/της Υπηρεσίας Περιθάλαμω Ν. Κουτρούμπας τμηματάρχης, Γεώργιος Αγγ. Παπανικολάου Δ/της Β', Προϊστάμενος Εφορίας



Περιστερίου.

Στο εξώφυλλο διαβάζω: ΒΑΣΙΛΕΙΟΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΚΟΙΝ. ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ. Γενική Δ/ση Υγιεινής, Δ/ση Υγειονομικής Περιθάλψεως υπαλλήλων και συνταξιούχων Δημοσίου. Παρατηρώ και πώς ήμουν στη φωτογραφία που σφράγισε και υπέγραψε ο προϊστάμενός μου. Οι σφραγίδες γράφουν ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ. Αυτοί που επιμελήθηκαν στο Εθνικό Τυπογραφείο το βιβλιάριο, σημείωσαν στις παρατηρήσεις κάτω από τη φωτογραφία «Η Διεύθυνσις κατοικίας ως και η υπηρεσία θα αναγραφεται δια κοινής μολύβδιδος (FABER)». Στον τόχο του γραφείου μου, ανάμεσα στα διάφορα πιτυχία, έχω και ένα πιστοποιητικό από το Υπουργείο Οικονομικών, υπηρεσία εκπαιδύσεως, που, πάνω πάνω, γράφει ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ και πιστοποιεί ότι ο ΣΠΥΡΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ του Κλάδου Εφοριακών Α1 κατηγορίας, παρακολούθησε επιτυχώς κ.λπ. πρόγραμμα επαγγελματικής κατάρτισης νεοδιορισθέντων εφοριακών από 5-5-76 έως 16-6-76 με ευγενές επίδομα ΑΡΙΣΤΗ 87%.



Μέσα στο 1976 παραιτήθηκα και συνέχισα την ασφαλιστική μου καριέρα που είχα αρχίσει στις 29-10-1973 με υπογραφή σύμβασης στις 3-11-1973. Ο Θεός ευλόγησε την εργασία μου και είμαι πολύ ευχαριστημένος από την καριέρα του ασφαλιστή.

ΧΑΙΡΕΤΩ ΣΑΣ ΚΑΙ ΑΓΑΠΩ ΣΑΣ, είναι το τέλος στα γραφόμενα του Βαγγέλη Κακατσάκη στα «ΧΑΝΙΩΤΙΚΑ ΝΕΑ», όπου συγκεκριμένα στη στήλη «ΣΤΑ ΠΕΤΑΧΤΑ» γράφει και σχολιάζει. Τυχεροί οι αναγνώστες που καθημερινά σκύβουν σ' αυτή την πηγή και πίνουν καθαρό νερό να ξεδιψάσουν τη δίψα για μια καλή ιδέα, μια άλλη ματιά, σ' αυτά που βλέπουμε όλοι, για ένα ποίημα, για ένα γεγονός που προσπεράσαμε. Πολλές φορές κόβω το κειμενάκι του και το κρατάω να το ξαναδιαβάσω κάποια δύσκολη ώρα ή τις ημέρες που χάνω τον δρόμο μου. Τα βρίσκω ανάμεσα σε άλλα εφήμερα, σε βιβλία, σε άσχετα καρτιά, έτσι όπως ανακαλύπτω ξεχασμένο ένα γαυρόφαλλο αποξηραμένο πια σ' ένα τσεπάκι ή ένα φυλλαράκι δυόσμο που έκοψα κρυφά σ' ένα δρομάκι στην παλιά πόλη των Χανίων. Στις 4 Αυγούστου, «ΣΤΑ ΠΕΤΑΧΤΑ» δημοσίευε ένα ποίημα της Χανιώτισσας ποιήτριας Μαρίας Ζαβιανέλη, η οποία βραβεύτηκε στον 1ο Διαγωνισμό UNESCO Κεφαλληνίας 2012, στο Αργοστόλι, στις 14/07/2012. Το διάβασα στο παγκάκι, απέναντι από τον

φάρο του λιμανιού, μπροστά στο σημείο του Φιρκά, εκεί που ψαρεύουν τα πρωινά με τα καλάμια τους ψαράκια και μοναξιά, και κάποια γεροντάκια:

«Ακούμπησε το κεφάλι στο παγωμένο παγκάκι./ Φίλος θλιμμένος ο χρόνος, συνοδός ο σκύλος./ Σκύβει, αρπάζει λευκό κόκαλο τη μέρα... / Πολύτιμη, ανάμεσα στα δόντια του. / Λάφυρο σκουριασμένο έγινε ο καιρός/ Λουλούδια πεταμένα οι λέξεις της συμπόνιας. / Μαύρες γραμμές περνούν οι μέρες.../ Τρένα, λυγμοί, σταθμοί παλιές αγάπες. / Πλατείες – αγκαλιές, δρόμοι – αγκάθια./ Μια προσευχή τα χείλια ψιθυρίζουν. / Το σύννεφο παρακαλώ μη βρέξει./ Τον ήλιο να είναι φίλος».

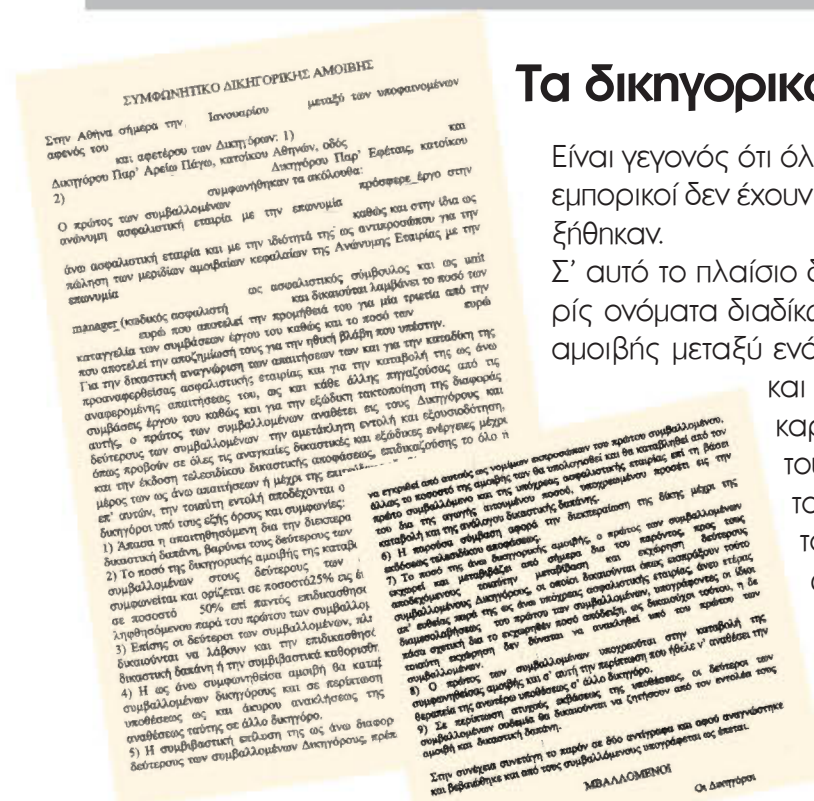
ΧΑΙΡΕΤΩ ΣΑΣ ΚΑΙ ΑΓΑΠΩ ΣΑΣ



### Τα δικηγορικά συμφωνητικά της «ξεφτίλας»

Είναι γεγονός ότι όλοι οι γάμοι κοινωνικοί, πολιτικοί, θρησκευτικοί και εμπορικοί δεν έχουν καλό τέλος. Οι συγκρούσεις και τα διαζύγια αυξήθηκαν.

Σ' αυτό το πλαίσιο δημοσιεύω σήμερα -για ευνόητους λόγους- χωρίς ονόματα διαδίκων και δικηγόρων, ένα συμφωνητικό δικηγορικής αμοιβής μεταξύ ενός ασφαλιστού με επιτυχίες, επαίνους, βραβεία και για μεγάλο διάστημα που σε κάποια φάση της καριέρα τους διαφώνησε με τον πρώην διευθυντή του και την εταιρεία που τότε έπαιζε παιχνίδι μέσω του επιθεωρητού της περιοχής, υποχρεώνοντάς τον να συνεργαστεί με δυσβάστακτους όρους ώστε να αποτύχει και να αποχωρήσει. Τόλμησε να ζητήσει θέση στην ιεραρχία να γίνει unit. Τον «έφαγαν λάχανο». Η πλάκα είναι ότι σήμερα ΔΕΝ βρίσκεται στην εταιρεία ούτε ο ασφαλιστής unit ούτε ο επιθεωρητής ούτε





Οι ΑΛΛΟΔΑΠΕΣ ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα είχαν μια μεγάλη κινητικότητα τα τελευταία χρόνια οι οποίες συνέβαλαν σε αλλαγές στην αγορά. Παρουσιάζουμε εδώ στο ΝΑΙ μια κατάσταση του 1982 που μοίραζε στα υποκαταστήματά της μια μεγάλη εταιρεία -30 χρόνια πριν- όπου στη ζωή η ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ, η ALICO και η NN παρουσίαζαν παραγωγή, ενώ στα ασφαλιστήρια πυρός πρωταγωνιστούσε η GENERALI και σημαντικό ρόλο είχαν οι ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ-RAS, COMMERCIAL UNION, YORKSHIRE, SAINT PAUL FIRE MARINE, LOMBARD, L' UNION PARIS IARD κ.λπ. Σήμερα πρωταγωνιστές ακόμη οι GENERALI, METLIFE ALICO, ING, GRUPAMA, AXA, CHARTIS, ALLIANZ.

Στα Διοικητικά τους Συμβούλια, η πλειονότητα είναι ξένοι. Στην ALLIANZ τρεις Έλληνες, στην AXA τρεις, στην CREDIT AGRICOLE μόνο δύο, στην DAS ένας, στην GRUPAMA ΦΟΙΝΙΞ κανένας, στην GENERALI δύο, στην HDI-GERLING κανένας, στην INTERAMERICAN Ζωής δύο Έλληνες στους οκτώ, κ.λπ.

Το 2011 είχαμε 21 υποκαταστήματα αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιρειών (συνολικά οι εταιρείες ήταν 71). Αγγλικές στην Ενωση Ασφαλιστικών Εταιρειών είχαμε έξι, Αμερικανικές δύο, Βελγικές μία, Γαλλικές δύο, Γερμανικές δύο, Ισπανικές μία, Κυπριακές τέσσερις, Ολλανδικές δύο, Φιλιππινέζικες μία. Στο Διοικητικό Συμβούλιο της Ενωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, τα 10 μέλη από τα 19 εργάζονται για λογαριασμό εταιρειών ξένων μετόχων, εκπροσωπώντας το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς.

ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΚΑΤΑΒΕΙΝ ΕΓΓΡΑΦΕΙΣ	ΕΠΙΣΤΡΑΦΕΥΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ					ΠΑΡΗΡΗΘΕΙΣ ΖΩΜΕΣ				
		ΖΩΜΕ	ΠΥΡΟΣ	ΜΕΤΑΒ.	ΑΥΤΟΣ ΑΥΤΗΜΕΛ.	ΠΑΡΟΝ ΑΥΤΗΜΕΛ.	ΣΥΝΔΟΧ.	ΣΥΝΔΟΧ.	ΠΥΡΟΣ	ΜΕΤΑΒ.	ΑΥΤΟΣ ΑΥΤΗΜΕΛ.
1 ΒΙΘΩΝΙΚΗ ΑΔΡΙΑΤΙΚΑ	2.900.000	426.282.454	117.572.280	21.458.004	208.976.653	775.287.487	573.831.170	45.579.119	9.995.934	270.668.818	324.244.071
2 AMERICAN LIFE (ALICO)	2.900.000	465.827.500	—	—	73.483.258	543.110.758	388.606.472	—	—	—	—
3 ASSOCIATION GENERALE	5.000.000	—	220.525.264	36.022.781	116.903.654	373.325.709	182.540.920	5.340.841	11.989.957	40.472.738	57.422.890
4 NATIONAL UNION OF WRITERS	1.250.000	—	28.925.620	53.769.819	7.528.718	229.000.477	281.529.330	8.134.183	1.013.958	41.375.011	66.948.896
5 COMMERCIAL UNION	1.250.000	—	90.941.287	8.911.078	87.820.343	187.682.714	140.485.165	13.533.681	2.249.994	25.238.143	50.823.376
6 IMPERIO CO	1.250.000	—	13.264.814	7.986.024	144.593.802	185.817.250	141.018.323	11.254.548	7.319.411	86.941.200	104.885.337
7 YORKSHIRE INS. CO	1.250.000	—	42.418.851	10.575.618	92.250.190	145.874.409	128.134.806	72.596.056	1.786.839	71.534.483	145.877.380
8 LA NATIONALE ITAL	1.250.000	—	12.498.142	21.201.919	97.250.190	131.250.251	108.010.228	13.483.855	16.289.710	87.431.675	117.305.940
9 SAINT PAUL FIRE MARINE	1.250.000	—	90.210.660	17.719.133	22.422.968	138.454.781	108.372.378	28.091.762	9.988.844	7.789.951	45.132.977
10 LOMBARD INS	6.200.972	—	36.970.474	11.628.020	80.626.015	129.133.519	88.897.305	2.882.285	2.780.860	45.501.182	50.942.275
11 NORDBYEN ALGEMENE	3.750.000	—	62.098.587	19.799.180	42.147.217	121.614.914	113.553.683	3.179.587	27.008.499	25.414.020	85.619.912
12 NATIONAL MODERLANDEN	1.250.000	—	41.782.248	8.123.944	89.829.826	111.738.121	90.718.458	10.809.160	1.780.242	49.968.928	62.984.917
13 CENTURY INS CO	1.250.000	—	49.650.853	20.554.138	38.725.038	109.826.085	122.141.971	5.729.414	8.863.240	20.954.848	34.047.300
14 L. LONDON PARIS IARD	1.250.000	—	52.482.325	2.734.918	45.855.891	101.043.292	28.085.152	33.367.501	380.907	14.102.928	48.021.944
15 NATIONALE NEDERLANDEN	1.250.000	87.381.268	—	—	—	97.381.268	—	—	—	—	14.086.824
16 REALE ASS	1.250.000	—	57.864.760	6.098.561	29.274.278	91.599.529	92.794.860	19.748.043	1.752.299	20.789.082	42.287.590
17 AXA INSURANCE	1.250.000	—	90.583.212	18.946.743	17.784.255	87.755.287	43.615.833	14.221.382	7.614.949	5.458.925	27.496.438
18 GENERALI ASS. FIRE	1.250.000	—	23.917.083	2.374.166	54.498.792	64.788.041	72.476.185	1.734.594	286.419	44.464.705	46.908.718
19 LIVERPOOL LONDON	4.300.770	—	21.580.992	8.828.711	53.007.129	81.268.433	65.088.597	4.769.052	2.321.190	29.516.056	36.838.998
20 QUAKENDAM PUBLIC	1.250.000	—	38.051.546	6.431.928	24.327.013	71.800.497	87.533.951	14.833.468	4.482.928	14.086.621	33.032.909
21 EAGLE STAR INS	1.250.000	—	34.117.127	14.305.920	23.026.201	71.449.278	35.565.581	686.370	4.913.484	8.330.860	14.978.714
22 ROYAL INSURANCE	3.828.410	—	22.191.006	11.214.448	21.284.447	84.799.281	46.110.876	9.304.861	4.913.484	24.287.981	25.274.587
23 FIRELITY ASS. BEINS.	1.250.000	—	35.834.804	11.888.322	8.987.223	50.498.349	47.898.839	9.670.885	10.399.708	5.782.882	25.589.249
24 NEWY ROTTERDAM	1.250.000	—	40.642.371	7.200.385	19.331.544	58.175.284	47.992.284	20.618.611	1.789.703	6.182.971	28.541.041
25 NEDERLAND ASS	6.250.000	—	22.778.895	4.858.182	29.783.307	57.226.463	30.877.008	11.746.487	1.814.242	18.648.748	36.611.487
26 SEVEN PROVINCIEN	1.250.000	—	38.368.010	2.422.488	14.312.081	56.092.580	29.775.082	1.072.891	303.421	2.087.181	3.383.992
27 AACHENEN UNO MUNICHNER	1.250.000	—	35.262.462	1.798.022	15.841.211	63.618.123	28.892.847	4.508.263	1.072.891	3.383.994	8.192.445
28 SWIN INS LTD	1.250.000	—	20.881.732	4.551.135	27.822.068	53.054.866	50.753.928	1.299.842	—	28.283.227	42.973.835
29 LONDON & EDENBURGH	3.750.000	—	19.266.862	4.891.836	28.341.642	52.392.881	28.526.187	3.291.209	2.343.710	22.000.927	25.744.844
30 DEUTSCHE VICTORIA	1.250.000	—	44.402.842	3.088.780	—	49.096.322	43.819.232	4.184.909	—	—	5.040.002
31 LA BALOISE	1.250.000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
32 DAS - HELIAS	1.250.000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
33 LEMDA - GENERALI ASS	1.250.000	—	24.763.088	2.734.822	18.029.475	48.497.194	32.898.791	11.740.341	999.623	11.988.719	24.588.901
34 ENNA ASSURANCE	1.250.000	—	24.988.824	3.494.064	6.728.877	43.221.285	35.389.758	3.983.870	522.078	2.738.521	7.245.288

## Ο διδάσκαλος Μάνος Μάρκογλου της METLIFE ALICO



Το ημερολόγιο έγραφε 22.9.2012 και ο Μάνος Μάρκογλου γιόρταζε τα 47 χρόνια συνεχούς ιστορίας του στην ALICO βραβεύοντας τους συνεργάτες του και τιμώντας φίλους στην όμορφη κατοικία του στο Ελληνικό. Το [www.nextdeal.gr](http://www.nextdeal.gr) ήταν εκεί. Από το 1965 γράφει ταυτόχρονη ιστορία με την METLIFE ALICO στην Ελλάδα ο Εμ. Μάρκογλου καθιερώνοντας μαζί με αυτήν τον θεσμό των ασφαλειών στην Ελλάδα. Από την πρώτη στιγμή είναι αυστηρά προσηλωμένος στο

πραγματικό όφελος εταιρείας - πελατών. Τον ευχαριστώ που μου έδωσε ιδιαίτερο έπαινο και με συμπεριέλαβε στους τρεις καλεσμένους-τιμώμενους όπως και για την τιμή να μιλήσω σ' αυτή την βραδιά που την κοσμούσαν αξιόλογα ανώτερα στελέχη της METLIFE ALICO με επικεφαλής τον Μιχ. Χατζηδημητρίου γένη της περιοχής Ανατολικής κ Νότιας Ευρώπης.

## Αθέμιτος ανταγωνισμός

### σε βάρος Ελλήνων μετόχων στην ασφαλιστική αγορά

Ο σχετικός πίνακας που δημοσίευσε πρώτο το [www.nextdeal.gr](http://www.nextdeal.gr) με τις 66 εταιρείες, πριν από τρεις ημέρες, και απεικόνιζε κέρδη και ζημιές μετά το υποχρεωτικό κούρεμα των ελληνικών ομολόγων (PSI), έχει και άλλα μηνύματα για την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Το πρώτο είναι ότι οι ζημιές ύψους 900 εκατομμυρίων είναι εκείνες που πέρασαν στο 2011. Όλα τα ελληνικά ομόλογα ήταν περίπου 4 δισ., όπως γράφτηκε πριν. Το κούρεμα έγινε σε 2 δισ. περίπου, άρα υπάρχει ακόμη άλλο ένα δισεκατομμύριο περίπου που δεν είναι καταγεγραμμένο και αναμένεται να παρουσιαστεί το 2012. Ως εκ τούτου, το ΣΩΣΤΟ διάβασμα της λίστας είναι δι-

Οι τραπεζικές, ασφαλιστικές και οι πολυεθνικές έρχονται και τους ανταγωνίζονται «αθεμίτως» πλέον με «ξένα χρήματα» και όχι από ασφαλιστικές εργασίες. Πέμπτο σημείο μετά την αυθαίρετη από το Ελληνικό Δημόσιο μείωση, έρχεται η ΔΕΙΑ με τον κ. Βογιατζή και τους ζητάει ΑΜΕΣΗ κάλυψη της ζημιάς που η ίδια η Τράπεζα της Ελλάδος αποφάσισε να δημιουργήσει, και μάλιστα ΕΤΣΙΘΕΛΙΚΑ και όχι ΕΘΕΛΟΝΤΙΚΑ, όπως έλεγε ο τότε Υπουργός Οικονομικών κ. Ε. Βενιζέλος. Επέβαλαν τότε στους Έλληνες μετόχους με το ζόρι να συμμετάσχουν το ίδιο με τους απανταχού δανειστές, κερδοσκόπους και μη.

Δεύτερο σημείο για πολλές ερμηνείες -καλές και κακές- είναι το πώς έγινε η κάλυψη και από ποιους: με αυξήσεις μετοχικών κεφαλαίων, με εργασίες, με ρευστό, με «χαρτιά»; Πλήρωσαν οι μητρικές εταιρείες, οι πολυεθνικές ή οι μητρικές τράπεζες, εδώ ή έξω; Τρίτο σημείο αποτελεί το ερώτημα τίνος ήταν τα χρήματα που κάλυψαν τις ζημιές. Ήταν των ασφαλιστικών εταιρειών, των τραπεζών, ή ήταν απ' αυτά που θα πληρωθούν ο Έλληνας φορολογούμενος με τις ανακεφαλοποιήσεις του τραπεζικού συστήματος; Εδώ γεννάται και το ερώτημα «ποιοι τα αποφασίζουν όλα αυτά»; Τέταρτο σημείο είναι το κόστος για τον Έλληνα μέτοχο. Οι Έλληνες μέτοχοι (Μελάς, Γιαννιώτης, Μπράβος, Βελλιάδης, Λαπατάς, Συνεταιριστική, Θεοχαράκης, Ζάχος, Μαρκόπουλος, Γεωργακόπουλος, Κοντομνάς, Βοτσαρίδης, 'Αχης, Κασαρέλης κ.ά.) ΕΠΕΛΕΞΑΝ συνειδητά να σπρίζουν το ελληνικό κράτος, αγοράζοντας ελληνικά ομόλογα και όχι κάτι άλλο που θα μπορούσαν. Γιατί πρέπει να τιμωρηθούν; Το Ελληνικό Δημόσιο μείωσε την περιουσία τους.

Δεν ήταν τα χρήματα των μετόχων, ήταν χρήματα των ΗΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ, κόποι μιας ζωής τα πιο πολλά που αποταμίευαν σε συνταξιοδοτικά και αποταμιευτικά προγράμματα. Ήταν το κοινωνικό ασφαλιστικό κεφάλαιο κάθε πελάτη αυτών των εταιρειών. Επαναχρηματοδότησαν το τραπεζικό σύστημα και τις θυγατρικές του, αλλά τον Έλληνα μέτοχο τον άφησαν εκτός, κ. Βογιατζή. Η Τράπεζα της Ελλάδος δεν είχε εξουσιοδότηση για τις ενέργειες που μείωσαν περιουσίες και δικαιώματα. Θα έπρεπε και θα πρέπει, ύστερα απ' όλα αυτά, η Τράπεζα της Ελλάδος, ως Εποπτική Αρχή, να λάβει υπόψη τη δυσχερή θέση των Ελλήνων μετόχων και να διευκολύνει τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες που δεν ανήκουν σε τραπεζικούς ομίλους ή άλλους πολυεθνικούς, οι οποίοι ευεργετήθηκαν εμμέσως ή αμέσως με επιμήκυνση των υποχρεώσεών τους, κ.λπ. Οι Έλληνες μέτοχοι έχουν προσφέρει σημαντικό έργο στην ελληνική οικονομία και την ασφαλιστική αγορά. Οι τυχόν ζημιές ΔΕΝ είναι αποτέλεσμα κακής διαχείρισης. Η «σχεδόν ένοπλη ληστεία» που οδήγησε τα ταμεία στη χρεοκοπία και τους πολίτες στις αυτοκτονίες και την πτώχευση απ' την οποία δεν συνεχιστεί και με τη «ληστεία» των ελληνικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων που «στενάζουν» στη γενικότερη κρίση.

## και η ανάπτυξη διαμεσολαβούντων

ο διευθυντής (άλλαξε ιδιότητα) ούτε ο διευθυντής πωλήσεων!

ΟΛΟΙ έχασαν, και η εταιρεία. Κανονικά θα έπρεπε να πάνε φυλακή ως εκβιαστές οι ιεραρχικά ανώτεροι, που εξέθεσαν την εταιρεία η οποία πιθανόν να μην γνώριζε στη σύμβαση που ζητούσε από δόκιμο διευθυντή μεγαλύτερη παραγωγή από αυτή που δεν κατάφεραν οι τότε πρώτοι διευθυντές, όχι υπή, κάτω από απαράδεκτες συνθήκες διαβιούν πολλοί διαμεσολαβούντες για να βγάλουν νέα παραγωγή για να κάνουν ανακοινώσεις περί εξυγίανσης κάποιου αδαείς περί τις πωλήσεις που ισοπεδώνουν τους πάντες.

Με το κείμενο αυτό θα ήθελα να παρακαλέσω όσους γράφουν συμβάσεις ή ανανεώσεις να είναι πολύ προσεκτικοί στο τι υπογράφουν.

Οι πιο ακριβοπληρωμένοι διαπραγματευτές είναι οι δικηγόροι και παραθέτω ένα δείγμα συμφωνητικού με την ευχή να μην τύχει να πέσετε στα χέρια τους. «Φιλαράκια κινδυνεύετε να βρεθείτε στα χέρια τους» μετά «στα νύχια των αρπακτικών» κακών συμβάσεων, κρατήστε την αξιοπρέπεια σας εξαρχής και ενημερώστε ακόμη και τον διευθύνοντα ή τον γενικό εάν κάτι βλέπετε μη νόμιμο ή υπερβολικό. Δεν φταίνε όλοι για όλα. Πολλές φορές οι γενικοί και οι εταιρείες εκβιάζονται και αυτοί με συμφωνητικά που «εκβιάζουν» το επάγγελμα τους άτυχους και άπειρους. Ας είναι όλοι προσεκτικοί επειδή δεν φταίει πάντα ο γενικός. Λάθη μπορούν να κάνουν όλοι, ανάπτυξη όμως ΔΕΝ γίνεται με αγωγές που επηρεάζουν όλους.

## Ο «θάνατος του ασφαλιστάκου»

γίνεται χωρίς λουκέτα και «κολλημένα στο τζάμι» ενοικιαστήρια

Ο θάνατος του εμποράκου-ασφαλιστάκου, όπως το θεατρικό έργο, παίζεται κάθε μέρα τις ίδιες ώρες στα ασφαλιστικά γραφεία, που μειώθηκαν αισθητά την τελευταία τριετία. Αγωνία, μοναξιά και απελπισία. Η κατάθλιψη και η μελαγχολία πήραν τη θέση της ζωντανίας και της ανάπτυξης που άλλοτε πλημμύριζαν τα γραφεία. Ρήμαξαν τα όνειρα των ασφαλιστών και των οικογενειών τους σ' ένα «μουγκό» παράπονο, αφού το ΚΛΕΙΣΙΜΟ και τα ΛΟΥΚΕΤΑ δεν φαίνονται, όπως στο ένα από τα τρία καταστήματα που κολλάνε το «ΚΛΕΙΝΟΥΜΕ» ή το «ΕΝΟΙΚΙΑΖΕΤΑΙ» ή «ΠΩΛΕΙΤΑΙ».

Εγκαταλελειμμένοι οι ασφαλιστές μας, βλέπουν μήνα τον μήνα την κατάσταση να χειροτερεύει. Τα επίσημα στοιχεία δείχνουν το σύνολο ασφαλιστρών της χώρας σε σχέση προς το Ακαθόριστο Εθνικό Προϊόν να είναι στο 2,3% - και δεν ξεκολλάει να πάει στο 8% της Ισπανίας ή στο 13,3% της Ιταλίας ή το 6,8% της Πορτογαλίας (που είχε μικρότερο από εμάς το 1992).

Το σύνολο ασφαλιστρών ανά κεφαλή είναι 441€ στην Ελλάδα, 1.107€ στην Πορτογαλία, 2.666€ στην Ισπανία και 4.815€ στην Ιταλία.

Κατά 8,2% συρρικνώθηκε το κατά κεφαλήν ΑΕΠ της Ελλάδας. Όλα τα στοιχεία δείχνουν ότι τα ασφάλιστρα μειώθηκαν περισσότερο σε ποσοστά από τη μείωση του κατά κεφαλήν εισοδήματος. Το κράτος δεν ενισχύει την εμπιστοσύνη στον Έλληνα ασφαλιστή και η ασφάλιση, αντί να ενθαρρυνθεί, επιβαρύνεται με «βαρίδια».

«Η τελευταία πενταετία αποδυνάμωσε κατά 83% την καθαρή θέση των εταιρειών», είπε ο Π. Παπανικολάου στο συνέδριο της Ύδρας και συνέχισε λέγοντας ότι «με την υφισταμένη δυνατότητα κερδοφορίας θα χρειάζονταν σχεδόν 25 χρόνια για την ανακεφαλαιοποίηση του ελληνικού ασφαλιστικού κλάδου».

«Η πτώση στον κλάδο ζωής έχει ήδη αρχίσει, και τα τεχνικά αποθεματικά κλάδου ζωής μειώθηκαν κατά 18% τα τρία τελευταία χρόνια».

«Πολύ αργά για απαισιοδοξία, πολύ νωρίς για αισιοδοξία», ήταν το συμπέρασμα του επιφανούς στελέχους της ALLIANZ.

Δυστυχώς όμως οι χοροί και τα πανηγύρια συνεχίζονται και το «όλα καλά και όλα ωραία» επικρατεί σε μια

μικροπαρέα οπαδών μιας παραπλανητικής δημοσιότητας με αλληλοεναγκαλισμούς και συμπεριφορά τέτοια, σαν κι αυτή που έκαναν τον Αίσωπο να πει στα σαλιγκάρια «...των οικίων υμών επιμνησθέντων υμείς άδετε;». (Δεν βλέπετε τα σπίτια σας που καίγονται, μόνο θέλετε, γλεντζέδες, τραγούδια να λέτε;).

Η παραγωγή «πάει καλά» μόνο σε πληρωμένες συναντήσεις και συνέδρια όπου οι χορηγοί προνομιακά έχουν βήμα να λένε τα δικά τους και όχι πραγματικά νούμερα. Ετσι φτάσαμε στο σημείο ώστε η αγορά να καταρρέει και στα ταμεία να μην μπαίνουν χρήματα και ρευστό αλλά νούμερα και αριθμοί και στατιστικά και βραβεύσεις σε «εικονικά» μηνύματα, και όχι στην αγορά.

Όμως τα στομάχια δεν χορταίνουν την πείνα με ευχές. Οι οικογένειες θέλουν ψωμί. Τα παιδιά ζητάνε το ψυγείο να έχει φαί και τυρί.

Κοντά στα δύο δισεκατομμύρια είναι το αρνητικό αποτέλεσμα (λόγω PSI) που λιγόστεψε τα πραγματικά χρήματα των εταιρειών το 2011, κάνοντας 30 εταιρείες ζωής να έχουν ζημιές, και ανάμεσά τους η AXA, η INTERAMERICAN, η INTERNATIONAL LIFE, η ΕΘΝΙΚΗ, Η METLIFE ALICO, η GENERALI, η EUROLIFE ΖΩΗΣ, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ, η GRUPAMA, η ING Ζωής, η GREDIT AGRICOLE Ζωής κ.λπ. Αυτά τα χρήματα δεν είναι εύκολο να βρεθούν πάλι, και όσα βρεθούν θα «χρυσοπληρωθούν» με θυσίες.

Οι επικεφαλής ας ρίξουν μια ματιά σε συγκριτικούς πίνακες των ανθρώπων και γραφείων τους το 2007 και σήμερα. Οι πραγματικοί αριθμοί ίσως βοηθήσουν να δούνε τη γενική κατάσταση των εταιρειών τους και των ανθρώπων τους και να σταματήσουν την «κατρακύλα» και τις απώλειες ανθρώπων και αριθμών.

**Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΟΥ ΓΥΝΑΙΚΕΙΟΥ ΣΤΗΘΟΥΣ** είναι ένα βιβλίο της Marilyn Yalom (εκδόσεις ΑΓΡΑ) που μου ήρθε στον νου όταν έμαθα για τη μαστεκτομή που είχε κάνει μια καλή φίλη. Συγκλονίστικα αρκετά και ξαναδιάβασα αποσπάσματα του βιβλίου και παραθέτω ένα δείγμα από την εισαγωγή. Εκεί πολλά να πει:

«ΕΠΙΘΥΜΩ ΝΑ ΣΑΣ ΚΑΝΩ ΝΑ ΣΚΕΦΤΕΙΤΕ για τα γυναικεία στήθη, όπως δεν τα 'χετε σκεφτεί ποτέ πριν. Για τους περισσότερους από εμάς, και κυρίως για τους άνδρες, τα στήθη είναι σεξουαλικά στολίσια – το κορυφαίο κόσμημα της θηλυκότητας. Κι όμως, αυτός ο σεξουαλικός τρόπος θέασης του στήθους δεν είναι διόλου οικουμενικός. Σε αρκετούς πολιτισμούς της Αφρικής και του Νότιου Ειρηνικού, όπου οι γυναίκες προ αμνημονεύτων χρόνων κυκλοφορούσαν γυμνόσπτες, τα στήθη δεν έχουν αποκτήσει την κατεξοχινή ερωτική σημασία που έχουν στη Δύση. Οι μη δυτικοί πολιτισμοί έχουν τα δικά τους φετίχ – τα μικρά πόδια στην Κίνα, το πίσω μέρος του λαιμού στην Ιαπωνία, τα οπίσθια στην Αφρική και Καραϊβική. Σε κάθε περίπτωση, το μέρος του σώματος που φορτίζεται σεξουαλικά – αυτό που ο Γάλλος ποιητής Μαλλαρμέ αναφέρει ως το 'κεκαλυμμένο ερωτικό' – οφείλει πολλή από τη γοητεία του στην πλήρη ή στη μερική απόκρυψή του.

Οι παραδοχές που εμείς οι Δυτικοί θεωρούμε δεδομένες σε σχέση με τα στήθη, αποδεικνύονται ιδιαίτερα αυθαίρετες, αν εφαρμόσουμε σ' αυτές μια προοπτική ιστορική, που άλλωστε είναι και σκοπός αυτού του βιβλίου. Καλύπτοντας περίπου εικοσιπέντε χιλιάδες χρόνια, στις σελίδες αυτού του βιβλίου θα επικεντρωθούμε σε κάποιες στιγμές που στη δυτική φαντασία

επικράτησε μια συγκεκριμένη αντίληψη για το στήθος, η οποία στη συνέχεια άλλαξε τον τρόπο θεωρήσης και αναπαράστασής του. Σκεφτείτε αυτές τις στιγμές, όχι σαν μια αυνεχή παρουσία της



ιστορίας του στήθους, αλλά σαν ένα είδος κινηματογραφικού μοντάζ, που εξελίσσεται και ενίοτε επικαλύπτεται.

Ενα θεμελιώδες ερώτημα βρίσκεται στη βάση αυτής της εξέλιξης: Σε ποιον ανήκει το στήθος; Ανήκει στο παιδί που θηλάζει και του οποίου η ζωή εξαρτάται από το γάλα της μητέρας ή από ένα αποτελεσματικό υποκατάστατο; Ανήκει στον άνδρα ή στη γυναίκα που το καίδαυεί; Ανήκει στον καλλιτέχνη που αναπαριστά τη θηλυκή μορφή ή σ' αυτόν που διαμορφώνει τη μόδα και επιλέγει μικρά ή μεγάλα στήθη, ανάλογα με τις συνεχείς απαιτήσεις της αγοράς για καινούργιο στυλ; Ανήκει στη βιομηχανία ένδυσης που προωθεί το 'αθλητικό σουτιέν' για τις εφήβους, το 'ενισχυμένο' για μεγαλύτερες γυναίκες και το Wonderbra για τις γυναίκες που επιθυμούν να κάνουν εντονότερη τη διαχωριστική γραμμή του στήθους;

Ανήκει σε όσους κρίνουν με βάση τη θρησκεία και την ηθική και οι οποίοι επιμένουν ότι τα στήθη πρέπει να είναι αυστηρά καλυμμένα; Ανήκει στο νόμο που μπορεί να διατάξει τη σύλληψη των γυμνόσπτων γυναικών; Ανήκει στο γιατρό που αποφασίζει πόσο συχνά πρέπει να γίνεται μαστογραφία και πότε πρέπει να γίνει βιοψία ή να αφαιρεθεί το στήθος; Ανήκει στον πλαστικό χειρουργό που αλλάζει τη μορφή του για καθαρά αισθητικούς λόγους; Ανήκει στον πορνογράφο που αποκτά το δικαίωμα να εκθέτει τα στήθη κάποιων γυναικών, συχνά σε αυθήκες που μειώνουν και τραυματίζουν όλες τις γυναίκες; Ή ανήκουν στη γυναίκα, της οποίας αποτελούν μέλος του σώματός της; Τα ερωτήματα αυτά δείχνουν ορισμένες από τις προστάθειες τις οποίες έχουν κάνει οι άνδρες και οι δεσμοί στη διάρκεια της Ιστορίας για να σφετεριστούν τα γυναικεία στήθη.

Από τότε που άρχισε να καταγράφεται η Ιστορία, το στήθος, ως προσδιοριστικό σημείο του γυναικείου σώματος, έχει αποκτήσει και 'καλές' και 'κακές' συμποδηλώσεις. Η Εύα, θυμόμαστε από τη Γένεση, ήταν ταυτόχρονα η τιμημένη μητέρα της ανθρωπίνης φυλής και το αρχέτυπο της θηλυκής ξελογιάστρας. Οι Εβραίοι και οι Χριστιανοί μπορούν με περηφάνεια να ισχυριστούν ότι θήλασε τους προγόνους τους. Την ίδια στιγμή, όμως, συνδέουν το μήλο της Πτώσης με τα στήθη της Εύας, που μοιάζουν με μήλα – σύνδεση που είναι ορατή σε αναρίθμητα έργα τέχνης.

Όταν το πρότυπο του 'καλού' στήθους υπερέχει, τότε δίνεται έμφραση στην ικανότητά του να θηλάσει βρέφη ή, αλληγορικά, μια ολόκληρη θρησκευτική ή πολιτική κοινότητα. Αυτό συνέβαινε πέντε χιλιάδες χρόνια πριν, όταν τα γυναικεία ειδώλια λατρεύονταν σε πολλούς πολιτισμούς της Δύσης και της Εγγύς Ανατολής. Συνέβαινε και πριν από πεντακόσια χρόνια στους ζωγραφικούς πίνακες που απεικόνιζαν τη Μαντόνα σε θηλασμό, και πριν από διακόσια χρόνια στις γυμνόσπτες αναπαραστάσεις της Ελευθερίας, της Ισότητας και της νέας Γαλλικής Δημοκρατίας».

(πηγή: Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΟΥ ΓΥΝΑΙΚΕΙΟΥ ΣΤΗΘΟΥΣ)

# 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 / Οδική 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: Εκπαιδευτική κάρτα «Υγείας Δώρον»

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



Ασφαλιστική

Σίγουρα Σίγηδά σας

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

ΝΑΙ  
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

## MetLife Alico™

Είναι σπλάχνο από τα σπλάχνα της Alico, φανατικός οπαδός του agency και αισιόδοξος για την πορεία της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα. Σχεδιάζει προϊόντα με βάση το τι ζητούν οι καταναλωτές και όχι το τι θέλουν τα λογιστήρια. Είναι Έλληνας της διασποράς, από την Αλεξάνδρεια, είναι πολίτης του κόσμου, αφού από την Αίγυπτο βρέθηκε στην Ελλάδα, σπούδασε

στην Αγγλία, παντρεύτηκε Νορβηγίδα και για την δουλειά του ταξίδευε συνεχώς. Είναι από τους θεμελιωτές της ιδιωτικής ασφάλισης στις χώρες του πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού. Ο Μιχάλης Χατζηδημητρίου είναι, με άλλα λόγια, ο πρεσβευτής της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς στον κόσμο. Μια συνομιλία μαζί του έχει ως εκ τούτου τεράστιο ενδιαφέρον.

Μιχάλης Χατζηδημητρίου

## Ο πρεσβευτής της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ  
ΣΤΟΝ **ΕΥΑΓΓΕΛΟ**  
ΣΠΥΡΟΥ

**Ευάγγελος Σπύρου: Ευχαριστούμε που διαθέσατε λίγο από τον χρόνο σας. Θέλω να μιλήσουμε για όλα, για την MetLife Alico στην Ελλάδα, στην Ευρώπη. Αλλά πριν θέλω να μας πείτε λίγα λόγια για εσάς...**

Μιχάλης Χατζηδημητρίου: Εγώ να σας ευχαριστήσω για την ευκαιρία που μου δίνετε να συζητήσω μαζί σας, για την εταιρεία μας. Παρακολουθώ εδώ και τριάντα χρόνια, που είμαι στην αγορά, τα έντυπα σας, το τι γράφετε, και παρ' όλο που ήσασταν σε κάποια άλλη εταιρεία ως ασφαλιστής, πάντοτε θυμάμαι ότι η προσήλωσή σας ήταν περισσότερο προς τον ασφαλιστή παρά προς την εταιρεία. Και αυτό πάντοτε μου τραβούσε την προσοχή. Λοιπόν, ξεκίνησα ως ασφαλιστής την 1η Μαρτίου του 1983. Πριν από αυτό, να πω ότι είμαι Έλληνας της διασποράς, από την Αλεξάνδρεια της Αιγύπτου. Τρί-

της γενιάς ομογενής.

**Ε.Σ.: Και ήρθατε εδώ επί Νάσερ;**

**Μ.Χ.:** Με τον Νάσερ έφυγαν οι γονείς μου, και εγώ βέβαια, στην ποδιά της μάνας μου. Αφού τελείωσα τις σπουδές μου στο Πανεπιστήμιο του Μπράιτον στην Αγγλία, πήγα και δούλεψα στα Εμιράτα. Για κάποιους λόγους προσωπικούς, κάτι δεν μου άρεσε εκεί, έφυγα. Έχω παντρευτεί Νορβηγίδα που θα συνεχίζαμε τη ζωή μας, λέμε να σταματήσουμε στην Ελλάδα – είχε, στο μεταξύ, πεθάνει ο πατέρας μου– να δούμε κάτι κληρονομικά. Κι έπεσα τότε στην Alico. Εκεί λοιπόν, με τον Χρήστο τον Σταυρίδη, ως Agency director, και τον Αντρέα τον Βασιλείου ως Γενικό Διευθυντή, προσελήφθηκα πάντοτε με την προοπτική να φύγω. Ακόμη υπάρχει η προ-

οπτική αυτή, αλλά μάλλον όχι για τη Νορβηγία.

**Ε.Σ.: Δηλαδή ξεκινήσατε με τον Χρήστο Σταυρίδη;**

**Μ.Χ.:** Με τον Σταυρίδη σαν διευθυντή εκπαίδευσης της Alico τότε, η οποία πρωτοστατούσε στην εκπαίδευση των ασφαλιστών. Εκεί «γεννήθηκα» κι εγώ, με τη νοοτροπία, ο ασφαλιστής πρέπει να είναι επαγγελματίας. Ο ασφαλιστής δεν μπορεί μόνον να πουλάει.

**Ε.Σ.: Να έχει και παιδεία...**

**Μ.Χ.:** Ναι, δεν μπορεί να έχει και βουλκανιζατέρ. Δεν γίνονται και τα δύο μαζί. Δεν έχει δύο καρπούζια σε μία μασχάλη. Δεν μπορείς να προλαβαίνεις! Άλλωστε, όπως ξέρετε καλύτερα από μένα, η δουλειά του ασφαλιστή δεν είναι δουλειά. Είναι νοοτροπία και τρόπος ζωής...

**Ε.Σ.:** Η Alico τότε και η MetLife τώρα στηρίζουν τον επαγγελματία ασφαλιστή.

**Μ.Χ.:** Πάντοτε αυτός ήταν ο στόχος. Πάντοτε μας πρόσαπαν τον χαρακτηρισμό «δύσκολης εταιρείας». Αυτό είχε να κάνει μόνο με την υποχρέωση που εμείς αισθανόμασταν -και αισθανόμα-



Ο ασφαλισμένος, θα συνεχίσει να βλέπει και τώρα με τη MetLife Alico, αυτό που έβλεπε πάντα με την Alico. Θα βλέπει την ποιότητα, θα βλέπει επαγγελματίες ασφαλιστές

στε- όταν ένας νέος άνθρωπος έρχεται να δουλέψει μαζί μας, είτε έρχεται να δουλέψει ως γραμματέας είτε ως διευθυντής, είτε ως ασφαλιστής, εμείς αισθανόμαστε, τεράστια υποχρέωση να κάνουμε αυτόν τον άνθρωπο επιτυχημένο. Αν είναι να τον κάνω επιτυχημένο με φιλάκια, θα το κάνω με φιλάκια. Αν θέλει σπρώξιμο, θα το κάνουμε με σπρώξιμο. Αλλά είναι υποχρέωση του κάθε ενός από εμάς, έτσι το αισθάνομαι εγώ, να βοηθάμε αυτούς τους ανθρώπους να αναπτυχθούν.

**Ε.Σ.:** Στη συνέχεια τι έγινε, τι κάνατε;

**Μ.Χ.:** Ήμουνα διευθυντής εκπαίδευσης. Κάναμε μια πολύ ωραία δομή στην εκπαίδευση των επαγγελματιών ασφαλιστών και κάποια στιγμή είπα στον τότε προϊστάμενο τον κ. Σταυρίδη «κοίταξε να δεις, είναι καιρός να βγω έξω να κάνω δουλειά, να μπορέ-



σω από πρώτο χέρι να πάρω εμπειρίες για να μπορώ να ξέρω και τι λέω στους ανθρώπους έξω από τις θεωρητικές καταρτίσεις».

**Ε.Σ.:** Δηλαδή την τσάντα και έξω;

**Μ.Χ.:** Πήρα την τσάντα και βγήκα έξω. Μου ξεκαθαρίσανε ότι προμήθειες δεν πρόκειται να πάρω, ήμουν μικρός και άπειρος τότε, και είπα εντάξει. Ακριβώς το ίδιο έγινε μετά, όταν αρχίσαμε να στρατολογούμε για διευθυντές υποκαταστημάτων, Unit managers. Έτσι δημιουργήθηκε αυτό που σήμερα στην Alico λέγεται Director Forum, που είναι Agency στην ουσία. Μόνο που ο διευθυντής είναι υπάλληλος της εταιρείας. Δεν είναι συνεργαζόμενο μέλος. Το Director Forum ήταν ένας μοχλός που αποδείχθηκε πολύτιμος για την Alico για να επεκταθεί στην κεντρική και ανατολική Ευρώπη στις αρχές του 1990.

**Ε.Σ.:** Είστε πρωταγωνιστής αυτής της ιστορίας.

**Μ.Χ.:** Ήμουν υπεύθυνος για το Agency και στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Εκεί όταν έλεγες ασφαλιστής, Agency στα Αγγλικά ήταν κατακριτέο γιατί σε πολλούς δημιουργούσε συνειρμούς με την ασφάλεια, την αστυνομία. Και μόλις αυτές οι χώρες είχαν βγει πρώτες από το «σιδηρούν παραπέτασμα», οπότε έπρεπε να χτίσουμε από το μηδέν.

**Ε.Σ.:** Έπαιξε ρόλο και ο Άρης ο Ζάνης;

**Μ.Χ.:** Ο Άρης Ζάνης ήταν από τους πρωτεργάτες, όπου εκείνος είχε αναλάβει το προσωπικό ατύχημα, ο Σωτήρης ο Ταγκόπουλος ήταν για τις ομαδικές, ο Χρήστος Μισιλλίογλου για τα operation και για τα διοικητικά. Όταν πήρα την άδεια να πουλάει η εταιρεία ασφάλειες Ζωής, ανέβηκα επάνω να εκπαιδεύσω τους Ρώσους. Και τους μιλούσα για αίτηση. Όταν εκπαιδεύεις κάποιους στα Αγγλικά

και κάποιος μεταφράζει στην τοπική γλώσσα, αυτό είναι ένα μειονέκτημα ότι σίγουρα το μήνυμά σου δεν περνάει όπως θα έπρεπε, αλλά είναι και ένα μεγάλο πλεονέκτημα, ότι κατά τη διάρκεια της μετάφρασης έχεις τον καιρό να σκεφτείς και να ελέγξεις τις αντιδράσεις των ανθρώπων. Ήταν... καμιά σαρανταριά παιδιά, τα «είχα χάσει» τελείως. Και τους λέω τι τρέχει, πείτε μου τις ερωτήσεις σας. Και με ρώτησαν τι είναι αίτηση. Δηλαδή πήγαινα να τους εκπαιδεύσω και δεν υπολό-



Η δουλειά του ασφαλιστή δεν είναι δουλειά. Είναι νοοτροπία και τρόπος ζωής...



γισα εγώ ο ίδιος ότι δεν ξέρουν τι θα πει αίτηση...

**Ε.Σ.:** Αισθάνομαι ότι η Alico έκανε πολύ σπουδαία δουλειά σε αυτές τις περιοχές. Η Ελλάδα μπορεί να υπερηφανεύεται ότι τις σύγχρονες ασφάλειες Ζωής στην ανατολική Ευρώπη τις προωθήσανε Έλληνες. Γι' αυτό σήμερα προβληματιζόμαστε να βάλω τη λέξη πρεσβευτής, για εσάς, στις χώρες αυτές, να σας χαρακτηρίσω πρεσβευτή...

**Μ.Χ.:** Θα μπορούσε να είναι. Σήμερα βλέποντας πίσω, είμαι πάρα πολύ υπερήφανος γι' αυτό που έχει γίνει, και βλέπεις ότι σε αυτές τις χώρες θυμούνται τους Έλληνες. Μιλάνε πάντοτε θετικά για τους Έλληνες. Υπήρχε και μια περίοδος που είχαμε την Ιβηρική κάτω από τον έλεγχό μας και τη λένε «Greek periods». Μιλάνε με καλά λόγια. Αυτό σε γεμίζει ικανοποίηση, δεν πρέπει όμως να δημι-

ουργεί έπαρση με κανέναν τρόπο.

**Ε.Σ.:** Η MetLife Alico τι καινούργιο φέρνει; Ο Έλληνας ασφαλισμένος ή υποψήφιος πελάτης τι μπορεί να προσδοκά;

**Μ.Χ.:** Θα συνεχίσει να βλέπει και τώρα με την MetLife Alico, αυτό που έβλεπε πάντα με την Alico. Θα βλέπει την ποιότητα, θα βλέπει ουσιαστικές παροχές, θα βλέπει επαγγελματίες ασφαλιστές, θα βλέπει επαγγελματική προσέγγιση και θα βλέπει μια συνεχώς αυξανόμενη προσήλωση προς τον πελάτη.

**Ε.Σ.:** Είναι και πλεονέκτημα το ότι ανήκετε και σε μια μεγάλη ομάδα.

**Μ.Χ.:** Αυτό είναι πάρα πολύ σωστό που είπατε. Το ότι ανήκουμε σ' έναν όμιλο που έχει δημιουργηθεί το 1864, σ' έναν όμιλο ο οποίος έχει αποζημιώσει στον Τιτανικό, στον εμφύλιο πόλεμο της Αμερικής, στους δύο παγκόσμιους πολέμους, στην κρίση του 1930 είναι τεράστιο πλεονέκτημα. Επίσης με την κρίση των Ελληνικών Ομολόγων και το PSI ήταν και είναι ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα να ανήκεις σ' έναν όμιλο ο οποίος αμέσως έρχεται και σε καλύπτει και σου λέει ανεξάρτητα από τη μεταβατική περίοδο που άφησε ο Έλληνας επόπτης, εσύ θα είσαι φερέγγυος έτσι κι αλλιώς. Αυτό είναι ένα πράγμα που σε μας στην MetLife Alico μάς δίνει τεράστια εμπιστοσύνη στο να αντιμετωπίσουμε τον κάθε πελάτη κάθε μέρα και να τον βλέπουμε στα μάτια.

**Ε.Σ.:** Την εποπτική αρχή πώς τη βλέπετε, σήμερα;

**Μ.Χ.:** Από μια δυο επαφές που είχαμε με την Εποπτική Αρχή της Τραπεζής της Ελλάδος λέω πως είμαστε τυχεροί. Είναι μια εποπτική αρχή η οποία βλέπει τα πράγματα σωστά. Είναι μια εποπτική αρχή που δεν είναι σε εύκολη περίοδο, δεν είναι όλα ρόδινα, ίσως να είναι περισσότερα τα αγκάθια!



δεν ακούγεσαι ή δεν υπάρχει πρόθεση από τους υπόλοιπους. Δεν λέω ότι αυτό θα συνεχιστεί. Κάποιες στιγμές στο παρελθόν είχαμε ο καθένας τη δική του agenda, τη δική του προτεραιότητα.

**Ε.Σ.:** Και τώρα υπάρχει μια ομάδα πολυεθνικών, μια ομάδα ελληνικών εταιρειών, μια ομάδα τραπεζικών εταιρειών. Έχουμε την πολυτέλεια να μην είμαστε ενωμένοι ως κλάδος προς τα έξω;

**Μ.Χ.:** Νομίζω ότι ο τόπος ή ο χαρακτήρας του μετόχου δεν πρέπει να παίζει ρόλο στη λειτουργία.

**Ε.Σ.:** Ένα θέμα, συγγνώμη που σας διακόπτω, που ταλανίζει όλους, όλων των παρατάξεων είναι η στάση που θα τηρήσουν οι ασφαλιστικές εταιρείες Ζωής γύρω από τα συμβόλαια υγείας. Αυτό που λέμε ότι μπαίνουμε σε συμβόλαια ετήσιας διάρκειας. Θα εξασφαλίσουμε τον Έλληνα με αυτά τα συμβόλαια ή χρειάζεται και κάτι ακόμη.

**Μ.Χ.:** Αυτό είναι ένα μέρος του θέματος που πρέπει να συζητήσουμε. Είναι παγκόσμια η κίνηση προς τα επτωσώς ανανεωμένα, ετήσια συμβόλαια υγείας. Πρέπει να τονίσουμε εδώ ότι όταν λέμε ετήσια δεν εννοούμε ότι κάθε έτος ανανεώνεται το συμβόλαιο. Κάθε έτος αναπροσαρμόζεται η τιμή. Το συμβόλαιο πρέπει να είναι εκεί πέρα και να ισχύει. Αναπροσαρμόζεται η τιμή γιατί θα πρέπει να αναπροσαρμοστεί για το κόστος. Εμείς σαν MetLife Alico θα ακολουθήσουμε την πορεία που ακολουθούσαμε πάντοτε. Οι πελάτες οι οποίοι έχουν ασφαλιστεί μαζί μας, θα χαίρουν όσο θέλουν εκείνοι και για όσον χρόνο θέλουν εκείνοι τις καλύψεις που τους έχουμε προσφέρει και θα τηρήσουμε την υπογραφή μας εις το ακέραιο.

**Ε.Σ.:** Επιτρέψτε μου να πω, επειδή 40 χρόνια κλείνω περίπου τον άλλο μήνα στον χώρο...

**Μ.Χ.:** Δέκα χρόνια παραπάνω από μένα!

**Ε.Σ.:** Σαν εταιρεία τι πρόταση έχετε για να βελτιωθεί η εικόνα του κλάδου;

**Μ.Χ.:** Εγώ είμαι πολύ θετικός για το μέλλον, δηλαδή και πραγματικά πιστεύω η Εποπτική Αρχή στην Ελλάδα από μόνη της αλλά και από τις γραμμές που παίρνει από την Ευρώπη βάζει κάποια τάξη, αν συνεχίσει να κάνει αυτό που κάνει και αν ελέγχονται τα πράγματα στην ώρα τους δεν θα έχουμε προβλήματα. Εμείς δε σαν εταιρείες, νομίζω ότι πρέπει, ειδικά τώρα, να καταλάβουμε και ποιος είναι ο ρόλος μας πέραν από τη δημιουργία κερδών. Το επάγγελμα το οποίο έχουμε, η αγορά στην οποία κινούμαστε είναι μια αγορά η οποία πέρα από τις οικονομικές συναλλα-

γές έχει και μια κοινωνική υποχρέωση. Και είναι πάρα πολύ ορατό αυτό, δεν πουλάμε ένα ποτό και αν δεν είναι καλό πετάς το μπουκάλι. Αν η ασφάλεια δεν είναι καλή την ώρα που θα τη χρειαστείς, δεν μπορείς να πάρεις την καινούργια, δεν θα αλλάξεις το μπουκάλι, μ' ένα καινούργιο.

**Ε.Σ.:** Θα παίξετε κάποιον ρόλο στις εξελίξεις της Ένωσης διότι η βελτίωση της εικόνας είναι και ομαδική προσπάθεια;

**Μ.Χ.:** Εμείς πιστεύουμε ότι ο ρόλος μας θα είναι αυξανόμενος όσον αφορά στην καθοδήγηση της αγοράς προς το μέρος των οποίων θα είναι επαγγελματικοί και σωστοί. Καμιά φορά όμως είναι κουραστικό όταν

**Ε.Σ.:** ...μπορώ να πω ότι είμαι αυτόπτης μάρτυς του 1990, που όλες οι εταιρείες «τσίμπησαν το τυρί», για τις κάρτες νοσηλείας και μετά τις απέσυραν. Η MetLife Alico ήταν η μόνη που δεν πρόδωσε τους πελάτες της. Τώρα με το Solvency λένε μερικοί ότι θέλουν και τα συμβόλαια να περιοριστούν σε διάρκεια, τα 20ετία να γίνουν 10ετία, τις ισόβιες να τις κάνουμε 20 ετών και να το ξαναδούμε. Σε αυτή την τάση ποιο είναι το σωστό;

**Μ.Χ.:** Εδώ ακριβώς είναι αυτό που θέλω να πω. Η λογιστική απεικόνιση είναι ένα πρόβλημα. Το Solvency II είναι ένα άλλο θέμα. Πέρα απ' αυτό όμως υπάρχει ένας πελάτης ο οποίος έχει αγοράσει ένα συμβόλαιο και η δια-

**Μ.Χ.:** Είμαστε πάρα πολύ περήφανοι για τους ανθρώπους μας.

**Ε.Σ.:** Θα συνεχίσετε αυτή στήριξη προς το agency εσείς ως εταιρεία;

**Μ.Χ.:** Το agency για μας ήταν, είναι και θα είναι ο κορμός της παραγωγικής μας διαδικασίας. Είμαστε πολύ περήφανοι για το agency της Ελλάδας αν και εγώ δεν είμαι ο πιο ακριβοδίκαιος κριτής, διότι προέρχομαι από το agency. Δούλευα μέσα στο agency, οπότε δεν μπορώ να μην το λατρεύω. Το agency είναι και θα είναι πυλώνας της εταιρείας. Θα συνεχίσουμε να είμαστε απαιτητικοί με το agency και θα συνεχίσουμε να θέλουμε το agency να προσαρμοστεί στις ση-

ο καινούργιος νόμος, όλα αυτά είναι κόσπη γιατί δεν ξέρεις ακριβώς ποιο θα είναι το αποτέλεσμα. Το υπάρχον agency, δηλαδή αν απομονώσεις τους υπάρχοντες από τους νέους, εκεί το μεγάλο θέμα είναι η παραγωγικότητα, εκεί εξακολουθεί να είναι η αξιόλογη πτέρνα του agency. Και όταν λέω παραγωγικότητα, δεν εννοώ παραγωγή. Εννοώ πόσες πωλήσεις πρέπει να κάνει ένας ασφαλιστής. Είναι παράλογο να λέγεται και να υποστηρίζεται ότι ένας ασφαλιστής που κάνει μια αίτηση τον μήνα να είναι επαγγελματίας ασφαλιστής. Πρώτα απ' όλα, δεν μπορεί στο μυαλό το δικό μου να χωρέσει ότι θα δουλεύω 4 εβδομάδες για να έχω 1 αίτηση. Είναι άκρως αντιπαραγω-

“Οι πελάτες οι οποίοι έχουν ασφαλιστεί μαζί μας, θα χαίρουν όσο θέλουν εκείνοι, και για όσον χρόνο θέλουν εκείνοι, τις καλύψεις που τους έχουμε προσφέρει και θα τηρήσουμε την υπογραφή μας εις το ακέραιο.”



φορά μεταξύ μιας ασφαλιστικής εταιρείας ζωής και μια ασφαλιστικής εταιρείας γενικών ασφαλειών ή μιας Τράπεζας είναι ότι οι δικές μας συμβάσεις είναι πολυετείς και πρέπει να τηρήσεις αυτό που λες. Το πιο σημαντικό πράγμα σε μια ασφαλιστική εταιρεία είναι να έχει ιστορία που αποδεικνύει ότι θα μείνει. Αυτός που πήρε αυτό το συμβόλαιο τη στιγμή που το πήρε, αυτό θα πρέπει να έχει.

**Ε.Σ.:** Αυτό είναι σημαντικό που λέτε και για τους ασφαλιστές...

μερινές ανάγκες της αγοράς.

**Ε.Σ.:** Θεωρείτε κοστοβόρο το agency, όπως το θεωρούν άλλοι;

**Μ.Χ.:** Το agency είχε πάντοτε ένα υψηλότερο κόστος από τα άλλα δίκτυα, και το κόστος αυτό προέρχεται περισσότερο από τη δημιουργία νέων ασφαλιστών. Η δημιουργία νέων ασφαλιστών, όλες αυτές οι εκπαιδεύσεις, όλες αυτές οι χρηματοδοτήσεις που γίνονται, οι μισθοί που μας επιβάλλει τώρα

γικό. Δεύτερον, δεν μπορώ με μια αίτηση να ζήσω, όσες κι αν είναι οι προμήθειες που μου δίνουν.

**Ε.Σ.:** Άρα η λύση εδώ είναι η αξιοποίηση της παραγωγικότητας...

**Μ.Χ.:** Όπως μετριέται, και μέσα από πολύ απλούς τρόπους μέτρησης. Βεβαίως έχουμε και πολύπλοκους, τρόπους. Αλλά ο ασφαλιστής πρέπει από τις πρωτοετείς του προμήθειες να ζει αξιοπρεπέστατα. Για να είναι επαγγελματίας ο άνθρωπος,

για να έχει το κεφάλι του ήσυχο για να μην ανησυχεί τι γίνεται με την οικογένειά του και να ανησυχεί για τα προβλήματα των πελατών του. Ο διευθυντής υποκαταστήματος πρέπει να έχει συγκεκριμένους ανθρώπους οι οποίοι παράγουν. Αν είμαι εγώ παραγωγικός και ζω από αυτό το επάγγελμα, ο πελάτης μου κερδίζει από μένα διότι είμαι επαγγελματίας.

**Ε.Σ.:** Τώρα που έχουν μειωθεί οι καλύψεις από την κοινωνική ασφάλιση, πιστεύω ότι είναι πολύ σημαντικό το ότι εσείς ως εταιρεία έχετε ασφαλίσει... δεν θυμάμαι πόσες χιλιάδες είναι!

**Μ.Χ.:** Μαζί με τα ομαδικά είναι περίπου 600.000 οικογένειες. Είναι σημαντικό και είναι μεγάλη ευθύνη. Ημασταν οι πρώτοι πάντοτε στα ομαδικά

**Ε.Σ.:** Παρατηρώ ότι πολλές εταιρείες και τράπεζες εφαρμόζουν τη παλιά παροιμία που λέγαμε ότι κάποιος δίνουν ομπρέλλες όταν έχει ήλιο και όταν υπάρχει ανάγκη, βρέχει δηλαδή, τις μαζεύουν. Εσείς τώρα που βρέχει έχετε άλλες ομπρέλλες για να δώσετε στον κόσμο;

**Μ.Χ.:** Ό,τι ομπρέλλα έχουμε θα τη δώσουμε (γέλια)!

**Ε.Σ.:** Πάντως έχετε, αυτό έχει σημασία!

**Μ.Χ.:** Είμαστε εδώ και θα είμαστε εδώ, και θα πολεμάμε κάθε μέρα να γίνουμε καλύτεροι. Το μόνο που με ανησυχεί είναι μήπως εφησυχάσουμε.

**Ε.Σ.:** Δεν θα σας αφήσουν οι ανταγωνιστές. Αλήθεια τι μήνυμα τους στέλνετε;

**Μ.Χ.:** Νομίζω ότι είναι ώρα να δούμε

φωτογραφία, θα 'ναι δύο χρονών, πιστεύετε ότι θα έχει καλύτερες επιλογές όταν μεγαλώσει, από αυτές που είχε η κόρη σας;

**Μ.Χ.:** Θα έχει βέβαια καλύτερες. Είναι απόλυτα βέβαιο. Και δεν θα περιμένουμε τη Μικαέλα να γίνει 20 χρονών. Νομίζω ότι θα είναι πολύ πιο σύντομα. Θα είναι πιο επαγγελματίες οι εταιρείες, ίσως όχι τόσες πολλές, ίσως δεν θα υπάρχουν αυτές οι προστάθειες δημιουργίας ασφαλιστικών εταιρειών όπως τώρα γίνονται. Θεωρήστε με αφελή, αλλά εγώ πιστεύω ότι μέχρι το 2015-2016 θα δούμε τα πράγματα να αλλάζουν. Τότε θα αρχίσουν οι ασφαλιστικές εταιρείες να βλέπουν κάτι μπροστά τους. Σας θυμίζω ότι η αγορά σήμερα, η ατομική αγορά, δεν σας μιλά για τους ομαδικές, έχει ήδη συνειδητοποιήσει

Ο κ. Μιχάλης Χατζηδημητρίου έχει μικρά εμπειρία 30 ετών στον χώρο των Ασφαλειών Ζωής έχοντας αναλάβει έναν μεγάλο αριθμό ηγετικών θέσεων σε διεθνές επίπεδο για την εταιρεία. Ξεκίνησε στην Alico έχοντας την ευθύνη του Τμήματος Εκπαίδευσης ενώ αργότερα ηγήθηκε του Δικτύου Γραφείων Πωλήσεων στην Ελλάδα. Όταν η εταιρεία αποφάσισε να επεκταθεί στην κεντρική και την ανατολική Ευρώπη, ορίστηκε Επικεφαλής του Δικτύου Γραφείων Πωλήσεων της Περιφερειακής Διεύθυνσης, υπεύθυνος για την ίδρυση και τη διαχείριση των αντίστοιχων Δικτύων στις χώρες αυτές. Ταυτόχρονα, ως "Country Champion" είχε υπό την ευθύνη του έναν αριθμό χωρών, παρέχοντας υποστήριξη στο σύνολο των δραστηριοτήτων τους. Το 2004 ορίστηκε Επικεφαλής του Δικτύου Γραφείων Πωλήσεων της Alico Παγκοσμίως, εκτός Ιαπωνίας, και

και εξακολουθήσαμε να είμαστε. Ποιοτικά δεν έχουμε κανένα πρόβλημα με κανένα από τους πελάτες μας. Είμαστε πάρα πολύ ικανοποιημένοι. Αλλά έχουμε ακόμη πολλή δουλειά, πόσο είμαστε ασφαλισμένοι, δεν είμαστε πάνω από το 1,5-2% του ακαθάριστου εθνικού εισοδήματος. Πρέπει να γίνει η δουλειά σήμερα με διαφορετικό τρόπο. Σήμερα ο πελάτης, ίσως να μην έχει την ευκολία να πληρώσει τα μεγάλα ασφαλιστρα, εμείς πρέπει να σκεφτούμε τι θα πρέπει να πάρει ως κάλυψη.

σύντομα οι αρμοδιότητές του επικεφαλής και στο Δίκτυο Ανεξάρτητων Γραφείων Πωλήσεων. Έχει μια ιδιαίτερα επιτυχημένη πορεία όσον αφορά στην ίδρυση και διαχείριση Δικτύων Γραφείων Πωλήσεων, ενώ η θέση του ως Country Champion του έχει προσφέρει ευρεία εμπειρία στη διαχείριση του συνόλου των δραστηριοτήτων της ασφαλιστικής εταιρείας. Πριν αναλάβει τα σημερινά του καθήκοντα, ο κ. Μιχάλης Χατζηδημητρίου ήταν επικεφαλής του Δικτύου Γραφείων Πωλήσεων της MetLife παγκοσμίως. Από τη θέση αυτή, οι αρμοδιότητές του περιελάμβαναν το Αποικιαστικό και Ανεξάρτητο Δίκτυο Γραφείων Πωλήσεων για το σύνολο της MetLife, εκτός Ιαπωνίας. Ο κ. Χατζηδημητρίου είναι πτυχιούχος Οικονομικών και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου στη Διοίκηση Επιχειρήσεων.

ότι χρειάζεται ιδιωτική ασφάλιση σε οποιοδήποτε επίπεδο.

**Ε.Σ.:** Είναι το πιο ελπιδοφόρο!

**Μ.Χ.:** Νομίζω ότι είναι θέμα χρόνου και πολύ μικρού χρόνου, η Μικαέλα σίγουρα θα το βρει αυτό μπροστά της.

**Ε.Σ.:** Αυτό είναι ευχάριστο. Εγώ να σας ευχαριστήσω που ήρθαμε εδώ και να πω ότι εκτός ότι είστε καλός πρεσβευτής μας στο εξωτερικό, είστε και καλός πρεσβευτής αισοδοξίας για όλους μας!

**Μ.Χ.:** Σας ευχαριστώ πάρα πολύ!

με το επάγγελμά μας πιο σοβαρά, όχι μόνο ως επένδυση. Να το δούμε πιο σοβαρά, να μαζευτούμε. Καλώς ή κακώς, δεν νομίζω ότι θα είναι όλες αυτές οι ασφαλιστικές εταιρείες στο μέλλον. Θα είμαστε λιγότεροι, ίσως μπορούμε να συνεννοηθούμε καλύτερα.

**Ε.Σ.:** Λιγότεροι αλλά μεγαλύτεροι!

**Μ.Χ.:** Ναι, λιγότεροι αλλά μεγαλύτεροι

**Ε.Σ.:** Δηλαδή η Μικαέλα, η εγγόνα σας τώρα που τη βλέπω εκεί στη

# Μεγάλες Ζημιές λόγω PSI το 2011

Ζημιές ύψους 899 εκατ. ευρώ κατέγραψαν το 2011 οι ασφαλιστικές εταιρείες λόγω PSI. Όπως προκύπτει από τα αποτελέσματα που επεξεργάστηκε η Υπηρεσία Μελετών και Στατιστικής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Ειδικότερα το σύνολο του Ενεργητικού έφτασε τα 14,7 δισ. €, εκ του οποίου τα 10,4 δισ. € είχε διατεθεί σε επενδύσεις (συμπεριλαμβανομένων των επενδύσεων για λογαριασμό ασφαλισμένων οι οποίοι φέρουν τον επενδυτικό κίνδυνο). Και τα δύο μεγέθη γνώρισαν μείωση σε σχέση με το 2010.

	2011 Εκατ. €	2010 Εκατ. €	Μεταβολή
Αποτελέσματα ασφαλισίων Ζωής	850,5	775,0	+9,7%
Αποτελέσματα ασφαλισίων Αστικής ευθύνης οχημάτων	201,2	126,9	+58,6%
Αποτελέσματα Λοιπών κλάδων ζημιών	399,9	504,5	-20,6%
Σύνολο τεχνικών αποτελεσμάτων	1.451,6	1.406,4	+3,2%
Γενικά έξοδα	2.250,2	1.305,3	+72,4%
Κέρδη (προ φόρων)	-798,6	101,1	-9,9%
Σύνολο φόρων	100,3	111,3	-9,9%
Ζημιές (μετά φόρων)	-898,9	-10,2	

βλέμεις στις ασφαλισίες Ζημιών ήταν 12,2 δισ. € μειωμένες κατά 1,9% σε σύγκριση με το 2010. Οι ασφαλιστικές προ-

στα 6,7 δισ. ευρώ έναντι 6,8 δισ. ευρώ το 2010 (-1,6%) και στις λοιπές ζωής στα 1,8 δισ. ευρώ έναντι 2,1 δισ. ευρώ το προηγούμενο έτος (-13,8%). Το 2011, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις κατέγραψαν ως καθαρό αποτέλεσμα προ φόρων ζημιές ύψους 799 εκατ. € οι οποίες επιβαρύνθηκαν με φόρους ύψους 100 εκατ. €, φτάνοντας σε συνολικές ζημιές 899 εκατ. €. Υπενθυμίζεται ότι το 2010 το αποτέλεσμα ήταν ζημιολογικό κατά 10,2 εκατομμύρια € μετά τη φορολογία. Όλα τα αποτελέσματα στον πίνακα που ακολουθεί (η σειρά είναι από την πιο κερδοφόρα στην πιο ζημιολογική).

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ 2011
EUROLIFE ΖΗΜΙΩΝ	20.088.338,71
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	13.364.188,96
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	11.702.248,54
ALLIANZ	11.094.407,13
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	9.816.851,41
INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α.	9.554.869,96
INTEPAMERIKAN ΖΗΜΙΩΝ	8.576.397,62
ERGO Α.Α.Ε. ΖΗΜΙΩΝ	8.024.743,86
ΥΔΡΟΤΕΙΟΣ Α.Α.Ε.	8.020.079,77
INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	7.497.018,32
ΣΙΔΕΡΗΣ Γ. ΑΣΦΑΛΕΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	7.452.675,17
ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α.Ε.	7.011.825,13
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ	6.505.785,18
HDI - GERLING	6.206.552,10
ΚΥΠΡΟΥ ΖΩΗΣ	3.705.637,00
INTEPAMERIKAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ	3.308.554,67
PERSONAL INSURANCE Α.Ε.Γ.Α.	2.819.782,22
INTEPAMERIKAN ΥΓΕΙΑΣ	2.017.217,71
CREDIT AGRICOLE AEG	1.618.608,59

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ 2011
ΜΑΛΑΥΑΝ INSURANCE	1.289.569,30
INTEPAMERIKAN Α.Ε.Γ.Α. ΖΗΜΙΩΝ	1.108.224,32
ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	1.063.009,44
ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	1.058.822,48
ΛΑΪΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	944.332,99
ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.	680.695,12
INTER PARTNER	675.876,51
ΑΙΓΑΙΟΝ Α.	613.562,53
D.A.S. - HELLAS	496.726,07
ALPHA LIFE	360.983,13
CNP MARFIN ΖΩΗΣ Α.Ε.	353.467,07
ATRADIUS	352.122,90
A.R.A.G. A.G.	302.233,86
PRIME INSURANCE	292.205,18
ERGO Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	278.537,34
INTEPAMERIKAN Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	269.222,47
AGA INTERNATIONAL	220.030,57
HEDDINGTON	4.979,88
AXA INSURANCE PLC	-3.294,75
TOKIO MARINE	-3.805,94
IMPERIO LIFE	-7.225,28
MITSUI	-10.909,11
DIRECTA Α.Α.Ε.Γ.Α.	-18.667,66

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ 2011
ROYAL & SUN ALLIANCE	-23.472,97
MENTIPERRANIA Α.Α.Ε.Ζ.	-89.834,48
MAPFRE	-132.177,06
EUROP ASSISTANCE	-333.859,67
SOGECAP	-807.793,36
LA VIE Α.Α.Ε.Ε. ΥΓΕΙΑΣ	-878.575,68
INTEPAMERIKAN ΖΩΗΣ	-1.288.578,15
EULER HERMES	-1.452.422,89
ΚΥΠΡΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	-1.798.840,00
INTEPAMERIKAN Α.Ε.Γ.Α.	-2.346.204,32
NATIONAL UNION	-2.829.636,38
INTERNATIONAL LIFE	-4.129.627,89
EVIMA GROUP Α.Α.Ε.	-9.227.997,50
INCHCAPE ΑΣΦΑΛΕΙΣ	-9.832.335,99
ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ	-20.400.991,74
ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	-36.016.488,35
GENERALI HELLAS Α.Α.Ε.	-40.069.774,04
METLIFE-ALICO	-53.903.441,79
EUROLIFE Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	-64.526.871,96
CREDIT AGRICOLE ΖΩΗΣ	-80.936.172,78
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.	-98.781.844,54
AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	-107.770.445,54
GROUPAMA ΦΟΙΝΙΕ	-109.291.552,03
I. N. G. Ε.Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	-312.216.902,82

# Παγκόσμια Δύναμη στις Ασφάλειες Ζωής

## MetLife Alico™



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

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

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

## MetLife Alico™

**American Life Insurance Company**

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

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

14th  
Hydra  
meeting  
27-29 SEPTEMBER 2012

ΝΑΙ  
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

14ο Συνέδριο Ύδρας

# Ηταν όλοι εκεί



Τριακόσιοι περίπου εκπρόσωποι από την ασφαλιστική και αντασφαλιστική αγορά συμμετείχαν στο φετινό 14ο συνέδριο Ύδρας το οποίο διοργάνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και εκπροσωπήθηκαν οι χώρες, Ελλάδα, Αυστρία, Βέλγιο, Βοσνία και Ερζεγοβίνη, Βουλγαρία, Γαλλία, Γερμανία, Δανία, Ελβετία, Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ισπανία, Κύπρος, Μάλτα, Μπαρρέιν, Ολλανδία, Ρουμανία, Ρωσία, Σλοβενία. Την έναρξη του συνεδρίου κήρυξε ο



1. Οι κκ. Θ. Κοκκάλας, Ο. Jones, Π. Παπανικολάου, και Α. Βασιλείου.
2. Ο κ. Γιώργος Κώτσαλος.
3. Ο κ. Ανδρέας Βασιλείου.
4. Ο κ. Δημήτρης Τσεμετζόγλου.
5. Ο κ. Νίκος Μακρόπουλος

Πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Γιώργος Κώτσαλος, ο οποίος εστίασε στην επίδραση της κρίσης στον ασφαλιστικό κλάδο. Όπως είπε από πλευράς συστημικού κινδύνου, το μοντέλο λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιρειών διαφέρει ουσιαστικά από αυτό των τραπεζών καθώς επιφέρει μικρότερο συστημικό κίνδυνο. Οι δύο ενότητες που αναπτύχθηκαν ήταν οι επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά και το μέλλον της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

## Ο 10λογος του Πέτρου Παπανικολάου

Δέκα προτάσεις ώστε η ασφαλιστική αγορά να κερδίσει τη «μάχη» κατά της ύφεσης και να εξέλθει αυτής δυνατή και ικανή να προσφέρει στο κοινωνικό σύνολο, διατύπωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος & CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, από το βήμα του συνεδρίου.

1. Να ανοίξει ο τομέας των συντάξεων στην ασφαλιστική αγορά,
2. Να υιοθετηθούν οι προτάσεις που προωθεί η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, ώστε να δοθούν στην αγορά αναπτυξιακά κίνητρα.
3. Να επιδιωχθεί η άμεση επίλυση των διαρθρωτικών προβλημάτων του κλάδου.
4. Να ανακεφαλαιοποιηθούν οι ασφαλιστικές εταιρείες με την προοπτική εφαρμογής του Solvency II.
5. Να επιλυθούν τα οικονομικά προβλήματα του Επικουρι-



κού Κεφαλαίου κλάδου Αυτοκινήτου και του Εγυπτικού Κεφαλαίου Ζωής

6. Να ενισχυθεί η αποδοτικότητα των ασφαλιστικών εργασιών με την προοπτική της εξασφάλισης κερδοφόρας ανάπτυξης.

7. Να στοχεύσει η αγορά στην κερδοφορία, ώστε μέσω της φορολόγησης των κερδών της να εισφέρει στην οικονομία.

8. Να ενισχυθούν τα τεχνικά αποθέματα που λόγω της ύφεσης περιορίστηκαν στα επίπεδα του 2005.

9. Να συσσωρευθούν νέα περιουσιακά στοιχεία - μέσω τεχνικών αποθεμάτων στον κλάδο Ζωής, ως απόδειξη της ετοιμότητάς του για την απορρόφηση των αναγκών του τρίτου πυλώνα ασφάλισης.

10. Να ανασχεδιαστούν τα αποταμιευτικά/συνταξιοδοτικά προγράμματα



## Ο ασφαλιστές στο Μουσείο της Ύδρας

Τις πύλες του για την ασφαλιστική αγορά άνοιξε το Ιστορικό Μουσείο της Ύδρας και υποδέχθηκε τους συνέδρους του ασφαλιστικού και αντασφαλιστικού συνεδρίου της Ύδρας στο welcome cocktail party που πραγματοποιήθηκε με τη χορηγία της Ευρώπη ΑΕΓΑ και τη στήριξη του προέδρου της Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων της ΕΑΕΕ κ. Νίκου Μακρόπουλου. Η εντυπωσιακή εκδήλωση πραγματοποιήθηκε το βράδυ της Πέμπτης 27 Σεπτεμβρίου, στην ταράτσα του Ιστορικού Μουσείου της Ύδρας και τους συνέδρους υποδέχθηκε ο κ. Μακρόπουλος, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Ευρώπης ΑΕΓΑ.



# Φθινοπωρινοί ασφαλιστές

## Τέλος έτους: Τώρα τρέχουμε

Η ιδέα που είχαμε στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ήταν να κάνουμε ένα θέμα για τους «φθινοπωρινούς ασφαλιστές», τους ασφαλιστές που εργάζονται κυρίως το τελευταίο τετράμηνο του έτους επιδιώκοντας να πιάσουν τον ετήσιο στόχο τους.

Υπάρχουν τέτοιοι ασφαλιστές; Πολλοί! Είναι καλοί επαγγελματίες; Μπορεί ναι, μπορεί και όχι. Αν, για παράδειγμα, πιάνουν τον στόχο; Τα ερωτήματα πολλά. Τελικά όμως, αυτό που μετράει είναι αν πιάστηκε ο στόχος. Αν κάποιος ακόμη συνάνθρωπος μας κάλυψε ασφαλιστικά τις ανάγκες του. Αν αυτό έγινε φθινόπωρο ή χειμώνα - λίγο το κακό. Το καλό είναι ότι μετά τον χειμώνα και μετά την ασφάλιση έρχεται η άνοιξη...

Ομως φίλοι μας ασφαλιστές, καλό είναι να δουλεύουμε όλον τον χρόνο. Ο επαγγελματικός προγραμματισμός δεν λειτούργησε σε βάρος κανενός. Μ' αυτά και μ' αυτά, «τώρα τρέχουμε» γιατί ο χρόνος τελειώνει. Καλές πωλήσεις. Και εμείς ευχαριστούμε τους οκτώ διακεκριμένους ασφαλιστές που «χαράμισαν» λίγο από τον χρόνο τους για να μας απαντήσουν σε ορισμένες ερωτήσεις για τους «φθινοπωρινούς ασφαλιστές» Καλή ανάγνωση.

# Η φρεσκάδα του φθινοπώρου (μόνο για ασφαλιστές)



Γράφει η  
ψυχολόγος  
Dr. Σμαρούλα  
Παντελή

Κοιτάζω την μπουκαμβίλια μου στο μπαλκόνι... μόλις άνθισε! Κι όμως είναι Σεπτέμβριος. Έβγαλε μόνο ένα λουλούδι. Τόσο ζωντανό και λαμπερό! Μου φωνάζει «εγώ θα ζήσω». Το χαζεύω για πολλή ώρα, ενώ προσπαθώ να συντάξω αυτό το άρθρο. Χωρίς να μπορώ να γράψω, το μυαλό μου είναι κολλημένο στο έντονο μοβ αυτού του ενός λουλουδιού.

Τελικά καταλαβαίνω. Φθινοπώριασε με 36 βαθμούς φέτος. Πώς να πάρεις τα πόδια σου να ξεκινήσεις για την καινούργια χρονιά; Κι όμως έχω μέσα μου μια αισιοδοξία και ένα κέφι, ζαλισμένο από τη ζέση, φυσικά, για όλα τα καινούργια που φόρεσα φέτος στα προγράμματά μου.

Λένε πως το φθινόπωρο είναι μελαγχολικό, πως αρκετοί το μισούν γιατί τους κόβει τη χαρά του καλοκαιριού. Για μένα το φθινόπωρο ήταν πάντα η εποχή των δημιουργικών στοχασμών. Τι καινούργιο θα βάλω φέτος στη



δουλειά μου; Πόσο σοφότερη ξεκινώ τη διαδρομή του χειμώνα; Τι ευκαιρίες έχασα πέρσι που δε θα 'θελα να ξαναχάσω;

Μ' αρέσει πάνω απ' όλα να μαζεύομαι στο σπίτι τα δειλινά και με την ελαφριά ψύχρα του φθινοπώρου (έννοια σας, κι έρχεται!) να βρίσκομαι σ' αυτή την άβολη και αναποφάσιστη στιγμή. Να βάλω ζακέτα ή να μη βάλω;

Έτσι παίζοντας με ιδέες, καλοκαιρινές αναμνήσεις, στοχασμούς και δοκιμές, με βρίσκει το πρώτο κρύο. Η αλήθεια είναι πως με βρίσκει μονίμως απροετοίμαστη και τελικά φουριόζα. Να μαζέψω τα καλοκαιρινά ενώ ακόμα χθες αγόραζα την τελευταία ευκαιρία των εκπώσεων, να βγάλω τα χειμωνιάτικα, να βρω τις σοβαρές επαγγελματικές μου τσάντες, να τηλεφωνήσω στους πελάτες που αμέλησα, να προλάβω να συντάξω τις σημειώσεις που τελικά εγκατέλειψα το καλοκαίρι...

Και πάνω απ' όλα αυτά, πρέπει να προσέχεις και το πρωτοβρόχι, μιν και τρακάρεις. Ξέρεις τι γλίτσα έχει ο δρόμος όταν θα πρωτοβραχεί;

Και μέσα σ' όλα αυτά, αρχίζουν και οι καταθλιπτικές συγκεντρώσεις στο υποκατάστημα να μας θυμίσουν «τα καλοκαιρινά, παραγωγικά μας χάλια»!

Όμως αν σταθείς για μια στιγμή, όπου και να 'ναι, στο διάδρομο, στο ασανσέρ, στο πάρκινγκ, στον καθρέφτη το πρωί, κάπου – οπουδήποτε, και βγεις νοερά έξω από το σώμα σου, υπερβαίνοντας την πραγματικότητα της στιγμής και δεις τον εαυτό σου σαν κάτι μοναδικό, σαν κάτι ξεχωριστό, τότε μπορείς να μετατρέψεις τη βαβούρα του φθινοπώρου σε άνοιξη ιδεών, στόχων, ονείρων.

Προσγειώσου ομαλά και ευχάριστα μετά τις καλοκαιρινές διακοπές, χωρίς να σκέφτεσαι τον ανήφορο που σε περιμένει. Σκέψου πόσο ελκυστικό, πόσο ενδιαφέρον και πρωτότυπο θα οργανώσεις το βήμα σου. Σκέψου τη φρεσκάδα που θα 'χει το παρουσιαστικό σου. Σκέψου τα καινούργια στοιχεία που θα εντάξεις στον τρόπο που θα προσεγγίζεις τους πελάτες σου. Σκέψου πως φέτος αποφάσεις να ξεχωρίσεις στο υποκατάστημά σου.

Δες τον εαυτό σου σαν τον πρωταγωνιστή της αλλαγής μέσα στην ομάδα σου. Οραμάτισου με ποιο τρόπο εσύ θα αλλάξεις πρώτος, μαγνητίζοντας τους δικούς σου σε μια ανανέωση και φρεσκάδα.

Φρεσκάδα στην πώληση, φρεσκάδα στο ντύσιμο, φρεσκάδα στον τρόπο που θα λέτε καλημέρα.

Βάλε μπροστά σου όνειρα, όχι εμπόδια. Αφιέρωσε το μεγαλύτερο μέρος του χρόνου σου στο να σκεφτείς το πώς θα κάνεις κάτι καλύτερα και όχι τόσο το πόσο καλύτερα θα το κάνεις.

Μην μπαίνεις στο αντιπαραγωγικό λούκι του να τρώγεται με το πόσο θα τα καταφέρεις καλά. Ασχολήσου με το να βρεις καινούργιους τρόπους, όχι αποτελεσματικούς, αλλά φρέσκους και ευχάριστους για σένα. Αυτό θα φέρει αποτελέσματα.

Στη γειτονιά μου έχουμε μια ταβέρνα που μαζεύει ατελείωτη πελατεία. Τα φαγητά της είναι μέτρια, αλλά ο μπαρμπα-Χρήστος, ετών γύρω στα 65, είναι ο άτιμος φρεσκότατος! Όλοι πάμε για να μας πάρει την παραγγελία ο μπαρμπα-Χρήστος. Λιγόλογος, εύστοχος, καλαμπουτζής και φρέσκος! Πάντα φρέσκος αυτός ο δσάρης. Δεν τον βαριέσαι! Να σκεφτείτε πως έκλεισε την ταβέρνα τα βράδια, εκτός από Σαββατοκύριακα, και όλοι πάλι κάνουμε ούρα στον μπαρμπα-Χρήστο.

Κοιτάζω πάλι την μπουκαμβίλια μου στο μπαλκόνι. Είναι τόσο φρέσκια! Και μ' αρέσει γιατί μπορώ να ταυτιστώ μαζί της, να νιώσω τη φρεσκάδα της και την έκπληξη των τριγύρω μου όταν βλέπουν κάτι ν' ανθίσει το φθινόπωρο.

Να ξέρετε πως το φθινόπωρο είναι η πιο γόνιμη εποχή, για όλα!





## Ανάγκη η μηνιαία στοχοποίηση και εποπτεία

Γεώργιος Ζαφειρίου, διευθύνων σύμβουλος της Comergon A.E

**-Οι ασφαλιστές μέσα στο φθινόπωρο κάνουν παραγωγές που δεν έκαναν το υπόλοιπο χρονικό διάστημα. Το φαινόμενο των «φθινοπωρινών ασφαλιστών», δηλαδή αυτών που κάνουν παραγωγή μόνο στο κλείσιμο του χρόνου, ωφελεί ή βλάπτει την αγορά και τις εταιρείες;**

-Πιστεύω ότι μέρος του φαινομένου αυτού αιτιολογείται από το γεγονός ότι το πλείστον των εταιρικών ανανεώσεων γενικών ασφαλίσεων 'πέφτουν' στο τελευταίο τρίμηνο του χρόνου, ιδιαίτερα Δεκέμβριο. Δεδομένου και του μεγέθους των συμβολαίων αυτών, που εθίσται μεγάλο, ίσως οι γενικές στατιστικές που οδηγούν στο φαινόμενο να οφείλονται σε κάποιο βαθμό εκεί. Αν τώρα το φαινόμενο αυτό προκύπτει από μελέτη στατιστικών νέας παραγωγή μόνο, τότε πάλι ίσως να οφείλεται στην ίδια αιτία αφού κάποια ασφαλιστική εταιρεία που θα κερδίσει ένα μεγάλο εταιρικό λογαριασμό, θα το γράψει ως 'νέα' παραγωγή στα βιβλία της.

Αν τώρα η μελέτη του φαινομένου έχει βασιστεί σε μελέτη στατιστικών εντελώς νέας παραγωγής, τότε δυσκολεύομαι να επικεντρώσω σε μία συγκεκριμένη αιτία. Ίσως ιστορικά ο οικονομικός ασφαλιστικός 'κύκλος' να έχει υιοθετηθεί στο μυαλό πολλών "Σεπτέμβριο με Σεπτέμβριο", οπότε μετά τις διακοπές θέτουμε στόχους και τρέχουμε να τους πιάσουμε. Κάποια στιγμή επέρχεται κόπωση όπερ και το δεύτερο εξάμηνο του ασφαλιστικού κύκλου (Μάρτης-Σεπτέμβριος) έχει μικρότερους όγκους.

Αν και, λοιπόν, δεν είναι απολύτως σαφή τα αίτια θα έλεγα ότι αυτή η ανισομερής κυκλικότητα έχει μία σαφή επίδραση στην ιδανική αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού. Για να γίνω σαφής, δεδομένου ότι χρειάζεσαι ένα συγκεκριμένο ανθρώπινο δυναμικό για να διαχειριστείς τους όγκους του 'φθινοπώρου', το ίδιο δυναμικό ενδεχομένως έχει πολύ λιγότερες υποχρεώσεις το υπόλοιπο της χρονιάς.

**-Πώς κρίνετε αυτή την τακτική;**

-Η λέξη 'τακτική' οδηγεί στο συμπέρασμα ότι πρόκειται για σκόπιμο τρόπο εργασίας των παραγωγών ασφαλίσεων. Αν αυτό ισχύει ως κανόνας, θα έλεγα τότε ότι αποτελεί αντίδραση στην τάση του ίδιου του καταναλωτή να 'αγοράζει' ασφάλιση το φθινόπωρο. Διότι αν αυτή η τάση του καταναλωτή δεν υπήρχε τόσο συγκεκριμένη, κάποιοι παραγωγός θα το είχε αντιληφθεί, θα εργαζόταν σκληρά και το υπόλοιπο της χρονιάς, θα σάρωνε, και ο παραδειγματισμός/ανταγωνισμός της αγοράς θα λειτουργούσε εξισορροπτικά στην εξάλειψη του 'φθινοπωρινού' φαινομένου. Με διάθεση χιούμορ, ίσως τελικά λοιπόν όντως να ισχύει 'κάθε πράγμα στον καιρό του, και η ασφάλιση το φθινόπωρο'.

**-Οι ασφαλιστές σας πίνουν τους στόχους σταδιακά ή «τρέχουν» την τελευταία στιγμή; Δηλαδή «θέλουν να φάνε τον ελέφαντα με τη μία ή τον κομματιάσουν»;**

-Αν οι στόχοι δεν έχουν έναν περιοδικό χαρακτήρα παρακολούθησης τότε είναι απολύτως λογικό ένας παραγωγός να παρασυρθεί, να βρεθεί στο τελευταίο 4μηνο με μία τεράστια υστέρηση στην επίδοσή του και μετά να αρχίσει να 'τρέχει' να προλάβει. Θέλω όμως να πιστεώω ότι δεν υπάρχει ούτε ένας εμπορικός διευθυντής στην αγορά μας που δεν έχει αντιληφθεί την ανάγκη τριμηνιαίας ή ακόμα και μηνιαίας στοχοποίησης και αντίστοιχης εποπτείας.

Στην εταιρεία μας μόλις φέτος αναπτύξαμε μία Διεύθυνση Ανάπτυξης Εργασιών και σαφώς υιοθετήσαμε συγκεκριμένο τρόπο στοχοποίησης και παρακολούθησης. Επειδή όμως στοχεύουμε σε συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς, η συχνότητα με την οποία τίθενται οι στόχοι (και αντίστοιχα παρακολουθούνται) θα έλεγα ότι είναι περίπλοκοι. Το μόνο σίγουρο όμως είναι ότι με τα κατάλληλα συστήματα αναφοράς μπορείς πολύ εύκολα να γνωρίζεις ποιος εργάζεται με επιμονή και υπομονή και αργά ή γρήγορα θα πιάσει τους στόχους του και ποιος δεν έχει ελπίδα να αποδώσει.

## Προτεραιότητά μας η καθημερινή δραστηριότητα

Ευστράτιος Κακάμπουρας,

Συντονιστής Γραφείου Πωλήσεων της Met Life Alico



**-Οι ασφαλιστές μέσα στο φθινόπωρο κάνουν παραγωγές που δεν έκαναν το υπόλοιπο χρονικό διάστημα. Το φαινόμενο των «φθινοπωρινών ασφαλιστών», δηλαδή αυτών που κάνουν παραγωγή μόνο στο κλείσιμο του χρόνου, ωφελεί ή βλάπτει**

**την αγορά και τις εταιρείες;**

-Είναι γεγονός ότι το τελευταίο τετράμηνο κάθε χρόνου όλοι οι επαγγελματίες του χώρου εντείνουν την δραστηριότητα τους προσπαθώντας να υλοποιήσουν τους στόχους τους και να αυξήσουν τη συνολική τους παρα-

γωγή. Και αυτό δεν είναι κακό. Ισα ισα δείχνει μια αίσθηση ευθύνης και επαγρύπνησης.

Το φαινόμενο όμως του «φθινοπωρινού ασφαλιστή» αναιρεί τον όρο του επαγγελματία ασφαλιστή ο οποίος πρέπει να δουλεύει όλον τον χρόνο και όχι μόνο το τελευταίο τετράμηνο για να καλύψει το κενό. Τέτοιου είδους πρακτικές καταστρατηγούν έννοιες όπως η εξυπηρέτηση πελάτη και η κοινωνική ευθύνη του επαγγέλματος και τονίζει την έννοια του ευκαιριακού και επιπόλαιου κέρδους. Επιπρόσθετα, χτυπά έννοιες όπως πίστη, υπευθυνότητα, επαγγελματισμός. Η κατάσταση αυτή, κατά την άποψή μου, βλάπτει τον κλάδο και την σχετική αγορά. Τι εμπιστοσύνη θα δείξει ο καταναλωτής σε έναν τέτοιο ασφαλιστή; Θα εμπιστευόσασταν ποτέ έναν γιατρό, έναν δικηγόρο ή έναν λογιστή, ο οποίος ασκεί το επάγγελμά του μόνο στο 1/4 του χρόνου; Ελπίζω πως όχι.

Όπως είναι γνωστό από την καθημερι-

νότητα, αν κάποιος δεν εργαστεί μία ημέρα, θα χρειαστεί 2 ημέρες για να καλύψει το κενό και το διάστημα αυτό αυξάνεται σε 2 εβδομάδες αν κάποιος δεν εργαστεί σωστά μία εβδομάδα.

Με τη λογική αυτή, ίσως είναι κατανοητό πόσα κενά δημιουργούνται στην περίπτωση μιας 8μηνης νωχελικής δραστηριότητας. Αυτό δε, είναι αντίθετο στις αρχές μιας αγοράς και ενός κλάδου ο οποίος πρέπει να στέκεται διαρκώς στο πλευρό του καταναλωτή και να του καλύπτει ανάγκες σχετικές με την υγεία και την καθημερινή επιβίωση του ίδιου και της οικογένειάς του.

**-Πώς κρίνετε την τακτική αυτή;**

-Η τακτική αυτή είναι κατακριτέα και δεν τιμά κανέναν που κινείται στον χώρο και σχετίζεται με τέτοιου είδους πρακτικές. Πέρα από τον ίδιο τον ασφαλιστή, σίγουρα δεν τιμά και τον Συντονιστή του Γραφείου Πωλήσεων που έχει τέτοιους συνεργάτες, ούτε βέβαια και την εταιρεία, η οποία ανταμειβοντας και πιθανώς βραβεύοντας τέτοιου εί-

δους ασφαλιστές, επιτρέπει και ενθαρρύνει την ευκαιριακή αυτή κινητικότητα.

**-Παρ' όλα αυτά όμως, το τελευταίο τετράμηνο του έτους είναι καθοριστικό για τη συνολική πορεία της παραγωγής. Έχετε τοποθετήσει κάποιους ιδιαίτερους στόχους; Εκτιμάτε ότι θα καλυφθούν, δεδομένης και της ιδιαίτερα δύσκολης οικονομικής κατάστασης;**

-Ο στόχος πωλήσεων είναι ετήσιος μεν, αλλά διαμορφωμένος και διαιρούμενος σε τριμηνιαίους, μηνιαίους και εβδομαδιαίους στόχους. Αξιολογώντας την ήδη πραγματοποιηθείσα παραγωγή, σίγουρα αναθεωρούνται τα πλάνα δραστηριοποίησης. Προτεραιότητά μας σε αυτή τη δύσκολη συγκυρία είναι η καθημερινή δραστηριότητα, η ανθρώπινη επικοινωνία και η διατηρησιμότητα των συμβολαίων, ευελπιστώντας ότι στο τέλος, με ηρεμία και αυτοπεποίθηση, θα πετύχουμε τους στόχους μας.



## Βαδίζουμε βήμα βήμα

Γιάννης Καραπουρλίδης, Πρόεδρος του Σωματείου Ασφαλιστικών Διαμεσολαβούντων Δυτ. Μακεδονίας και μέλος (Ταμίας) της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Διαμεσολαβούντων ΠΟΑΔ.

**-Οι ασφαλιστές μέσα στο φθινόπωρο κάνουν παραγωγές που δεν έκαναν το υπόλοιπο χρονικό διάστημα. Το φαινόμενο των «φθινοπωρινών ασφαλιστών», δηλαδή αυτών που κάνουν παραγωγή μόνο στο κλείσιμο του χρόνου, ωφελεί ή βλάπτει την αγορά και τις εταιρείες;**

-Κατ' αρχάς, οι ανάγκες των ανθρώπων ή των επιχειρήσεων δεν είναι ούτε φθινοπωρινές ούτε καλοκαιρινές. Άρα η ανάγκη για ασφάλιση είναι όλον τον χρόνο και ο ασφαλιστής πάντοτε σε διατεταγμένη υπηρεσία και τους 12 μήνες. Τώρα για τους «φθινοπωρινούς ασφαλιστές» που αναφέρετε, είναι μια κατη-

γορία και μια περίοδος που οι εταιρείες θέτουν στόχους με διάφορα κίνητρα, που εγώ προσωπικά θα έλεγα, ότι ο καλός, ο επαγγελματίας ασφαλιστής είτε το φθινόπωρο κάνει την ασφάλιση, είτε τον χειμώνα, είτε το καλοκαίρι, θα κάνει ένα σωστό πρόγραμμα κομμένο και ραμμένο σύμφωνα με τις ΑΝΑΓΚΕΣ του υποψήφιου πελάτη. Ο «φθινοπωρινός ασφαλιστής» υπάρχει μια εκδοχή για πολλούς λόγους, αλλά περισσότερο η «δέσμευση χρόνου» να μην μελετήσει τις πραγματικές ανάγκες του πελάτη και του ξεφύγει κάτι.

Εδώ είναι και ο κίνδυνος που διατρέχουν οι εταιρεί-

ες, ότι αυτά τα «φθινοπωρινά», όπως τα ονομάζετε συμβόλαια ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ διάρκεια, με αποτέλεσμα να χάνουν και οι δυο πλευρές, δηλαδή ο ασφαλιστής και η εταιρεία.

**-Πώς κρίνετε αυτή την τακτική;**

-Όσον αφορά την τακτική, προσωπικά εάν ο ασφαλιστής είναι όπως προανέφερα επαγγελματίας και ευσυνειδητός ΔΕΝ τον φοβάμαι, διότι θα κάνει το σωστό όποιο μίνα του έτους και αν είναι αυτό.

Γι' αυτό εδώ τονίζω και χτυπά τον κώδωνα περισσότερο των καταναλωτών να επιλέγουν τον «ασφαλιστή», να συζητάνε μαζί του,

για το τι θέλουν και να καταλήξουν στο σωστό πρόγραμμα που θα του καλύπτει ΟΛΕΣ τις ανάγκες και θα έχει διάρκεια. ΠΡΟΣΟΧΗ να επιλέγεται ο επαγγελματίας ασφαλιστής και ΟΧΙ το οποιοδήποτε ηλεκτρονικό γραφείο του Χ ή Ψ ασφαλιστή ή εταιρείας.

**-Οι ασφαλιστές σας πίνουν τους στόχους σταδιακά ή «τρέχουν» την τελευταία στιγμή; Δηλαδή «θέλουν να φάνε τον ελέφαντα με τη μία ή τον κομματιάσουν»;**

-Δική μου τακτική, αλλά κατ' επέκταση και των συνεργατών μου, είναι σε συνεχή εγρήγορση και βαδίζουμε βήμα βήμα καθ' όλη τη

## Ο ασφαλιστής «τρέχει» για να καταφέρει το ακατόρθωτο



**Γιάννης Κουτσουράκης,**  
Unit manager Γραφείου Χανίων του Υποκαταστήματος Παντελή Πιτόγλου, Area Manager της ING

**-Οι ασφαλιστές μέσα στο φθινόπωρο κάνουν παραγωγές που δεν έκαναν το υπόλοιπο χρονικό διάστημα. Το φαινόμενο των «φθινοπωρινών ασφαλιστών», δηλαδή αυτών που κάνουν παραγωγή μόνο στο κλείσιμο του χρόνου, ωφελεί ή βλάπτει την αγορά και τις εταιρείες;**

-Η αλήθεια είναι ότι το φαινόμενο αυτό ισχύει, σε μεγάλο ποσοστό ασφαλιστικών συμβούλων. Είναι άλλωστε, «ίδιον ελληνικών» να επιτυγχάνεται ένας στόχος την τελευταία, την ύστατη στιγμή και αυτό σίγουρα δεν ωφελεί κανέναν: ούτε την αγορά, ούτε τις εταιρείες, πολύ δε περισσότερο τους ίδιους τους ασφαλισμένους μας!

**-Πώς κρίνετε αυτή την τακτική;**

-Η τακτική αυτή είναι λανθασμένη αλλά δυστυχώς, σίγουρα παγιωμένη. Κύριο μέλημα μας είναι να αλλάξει όσο το δυνατόν περισσότερο. Τα «άστρα» των καιρών και των οικονομικών συγκυριών είναι, τουλάχιστον σ' αυτόν τον τομέα, ευνοϊκά! «Αλλάζουμε» κι αυτό πρέπει να γίνει οδηγός του καθενός μας!

**Έχετε «φθινοπωρινούς ασφαλιστές» και τι κάνετε εάν έχετε ή δεν έχετε;**

-Ο επιμερισμός του ετησίου στόχου σε μηνιαίους στόχους, βοηθά ουσιαστικά στην επίλυση του προβλήματος. Προσπαθούμε, ιδιαίτερα στις μέρες μας, να επιτυγχάνουμε το στόχο μήνα με τον μήνα και σε γενικές γραμ-

μές, το έχουμε καταφέρει. Είναι η μειοψηφία που επιβεβαιώνει τον κανόνα, οι ελάχιστοι σήμερα «φθινοπωρινοί ασφαλιστές».

**-Παρ' όλα αυτά όμως, το τελευταίο τετράμηνο του έτους είναι καθοριστικό για τη συνολική πορεία της παραγωγής. Έχετε τοποθετήσει κάποιους ιδιαίτερους στόχους; Εκτιμάτε ότι θα καλυφθούν δεδομένης και της ιδιαίτερα δύσκολης οικονομικής συγκυρίας;**

-Οι ετήσιοι στόχοι έχουν ήδη καλυφθεί από μεγάλο ποσοστό ασφαλιστών. Είμαι σίγουρος ότι στο τελευταίο, καθοριστικό τετράμηνο, θα υλοποιηθούν και στο σύνολο. Οι δεδομένα δύσκολα οικονομικά συγκυρίες έχουν βοηθήσει να «σπκώσουμε όλοι τα μανίκια». Αυτό δεν είναι εκτίμηση, είναι πεποίθηση!

**-Οι ασφαλιστές σας πίνουν τους στόχους σταδιακά ή «τρέχουν» την τελευταία στιγμή; Δηλαδή «θέλουν να φάνε τον ελέφαντα με τη μία ή τον κομματιάζουν»;**

-Οι ασφαλιστές «τρέχουν» την τελευταία στιγμή!!! Όχι για την επίτευξη του στόχου. Ο στόχος έχει ήδη επιτευχθεί. «Τρέχει» γιατί ξεπερνάει τον εαυτό του. «Τρέχει» για να καταφέρει το ακατόρθωτο. «Τρέχει» για την υπεροχή της παραγωγής του. Έτσι γαλουχήθηκε, έτσι έμαθε, έτσι στο τέλος αρέσκειται να κάνει!

## Μειοψηφία οι διαχρονικά πετυχημένοι και εδραιωμένοι επαγγελματίες

**-Οι ασφαλιστές μέσα στο φθινόπωρο κάνουν παραγωγές που δεν έκαναν το υπόλοιπο χρονικό διάστημα. Το φαινόμενο των «φθινοπωρινών ασφαλιστών», δηλαδή αυτών που κάνουν παραγωγή μόνο στο κλείσιμο του χρόνου, ωφελεί ή βλάπτει την αγορά και τις εταιρείες;**

-Η ερώτηση αυτή, κατά την άποψή μου μάλλον «οικεία καλά... θυμίζει...», αναπολεί με νοσταλγία το πρόσφατο παρελθόν, τότε, που παραγωγικά



**Κωνσταντίνος Λάμπρου,** Πρώην Πρόεδρος ΠΣΑΣ

«δένανε τα σκυλιά με τα λουκάνικα» και οι μεν εταιρείες είχαν την «πολυτέλεια» να γκρινιάζουν για τη χρονική ανισοκατανόμη της παραγωγής και είχαν δίκαιο, αφού απασχο-

λούν προσωπικό σε μόνιμη βάση και όχι εποχιακούς, και δεν γίνεται όλο το χρόνο να κάθονται και στο τέλος να μην προλαβαίνουν. Οι δε ασφαλιστές είχαν και εκείνοι την πολυτέλεια να «φορτσάρουν» την τελευταία στιγμή για να καλύψουν στόχους και ανάγκες και να κλείσουν παραγωγικά τον χρόνο καλύτερα, διορθώνοντας ένα κακό ξεκίνημα, όπως κάνουν οι αθλητές στα τελευταία μέτρα της κούρσας. Το τελευταίο τρίμηνο ήταν ανέκαθεν και είναι, το πιο

παραγωγικό για τον κλάδο, σε αυτό συμβάλει η «...φθινοπωρινή φόρτση» για το κλείσιμο του χρόνου, η νοοτροπία της τελευταίας στιγμής, που είμαστε πρωταθλητές, αλλά και άλλοι παράγοντες.

Έχει να κάνει με την οικονομική ευχέρεια της αγοράς, αφού ένα μεγάλο μέρος των εισοδημάτων προέρχεται από τον τουρισμό και το ταμείο γίνεται το Φθινόπωρο, με τον 13ο μισθό και τα bonus που μοιράζονται στο τέλος του χρόνου, έχει να κάνει με την επιστροφή στις υποχρεώσεις, μετά την αδράνεια του καλοκαιριού, με την έναρξη της σχολικής περιόδου, με το ισχυρό κίνητρο που υπήρχε, «...ότι πληρώσεις τώρα θα το εκπέσεις στις αρχές του νέου χρόνου, από το φόρο εισοδήματος», έχει να κάνει με τα κίνητρα που βάζουν οι Ασφαλιστικές Εταιρείες, αλλά και τις πιέσεις

που ασκούν, για να πιάσουν τους δικούς τους στόχους.

Τώρα αν το φαινόμενο «ωφελεί» ή «βλάπτει» τις εταιρείες ή την αγορά, θα μου επιτρέψετε να απαντήσω στο τέλος, πάντως εδώ που βρισκόμαστε θα ήταν ευχής έργου, να γίνει ένα «φθινοπωρινό παραγωγικό γιουρούσι» και ας εισπράξουμε όλοι μαζί τη «βλάβη...»!

**-Πώς κρίνετε αυτή την τακτική;**

-Θα τη χαρακτηρίζα καθαρά ελληνική τακτική, τακτική Αλέφαντου..., κατάκτηση της νίκης, του στόχου, του σκοπού, με «...γιουρούσια».

Θυμάστε πως σ' ένα βράδυ «καλλωπίστηκε» η λεωφόρος Συγγρού για να έρθει ο Ζισκάρ Ντε Στεν και να μπουέμε στην ΕΟΚ; Θυμάστε το 2004, στους Ολυμπιακούς Αγώνες, που από τη μία είσοδο, έμπαιναν οι επίσημοι για την τελική έναρξη και από την άλλη αποχω-

ρούσαν τα συνεργεία; Ο κλάδος μας, γιατί να αποτελεί εξαίρεση; Είμαστε λαός της τελευταίας στιγμής, χωρίς οργάνωση, προγραμματισμό, μεθοδικότητα και πρόβλεψη, συνεχώς αυτοσχεδιάζουμε και μπαλάνουμε, κοινώς... τρέχουμε και δεν σώνουμε, την τελευταία στιγμή προσπαθούμε να προλάβουμε το τρένο και όλο το κάνουμε, απόδειξη η σημερινή κατάσταση της χώρας.

**-Οι ασφαλιστές σας πίνουν τους στόχους σταδιακά ή «τρέχουν» την τελευταία στιγμή; Δηλαδή «θέλουν να φάνε τον ελέφαντα με τη μία ή τον κομματιάζουν»;**

-Παρότι δεν διαθέτω ομάδα, είναι αποδεδειγμένο ότι οι συνάδελφοι, που είναι διαχρονικά πετυχημένοι και εδραιωμένοι επαγγελματίες, αποτελούν μειοψηφία, δουλεύουν με μέθοδο με σύστημα,

## Χωρίς σωστό σχέδιο ο ασφαλιστής βαρυστομαχιάζει

**-Οι ασφαλιστές μέσα στο φθινόπωρο κάνουν παραγωγές που δεν έκαναν το υπόλοιπο χρονικό διάστημα. Το φαινόμενο των «φθινοπωρινών ασφαλιστών», δηλαδή αυτών που κάνουν παραγωγή μόνο στο κλείσιμο του χρόνου, ωφελεί ή βλάπτει την αγορά και τις εταιρείες;**

-Είναι γνωστό σε όλους τους επαγγελματίες διαμεσολαβητές ότι το φθινόπωρο έχει καθιερωθεί κατά κάποιον τρόπο ως χρονική περίοδος μελέτης, περισυλλογής, αναθεώρησης και νέων στόχων των περισσότερων διαμεσολαβητών. Κατά κάποιον τρόπο η μελέτη του προηγούμενου εννεάμηνου από τους επαγγελματίες δίνει στοιχεία προσέγγισης ή και επίτευξης των στόχων που έχουν τεθεί στην αρχή του χρόνου ή και πλήρους αναθεώρησης

ακόμα και των προσωπικών στόχων του καθενός από εμάς. Πόσο μάλλον που τώρα βρισκόμαστε και σε οικονομική κρίση και πρέπει να είμαστε ιδιαίτερα προσεκτικοί με τους στόχους που θέτουμε. Επομένως θα έλεγα ότι οι «φθινοπωρινές ασφαλίσεις» που πράγματι δίνουν υψηλά παραγωγικά νούμερα δεν είναι τίποτε άλλο παρά διορθώσεις της πορείας των στόχων της χρονιάς ή και πλήρεις αναθεωρήσεις των προσωπικών επιλογών του καθενός μας.



**Γιώργος Νικολάκος,** διευθύνων σύμβουλος Fasma Group

Επιπρόσθετα το φθινόπωρο αναγεννά και τονώνει ψυχολογικά τόσο τους διαμεσολαβητές αλλά και τους ασφαλιζόμενους, επειδή παύει η χαλάρωση του καλοκαιριού και τα κεφάλια μπαίνουν μέσα για να σκεφθούν τη ζωή τους και το μέλλον τους.

**-Πώς κρίνετε αυτή την τακτική;**

-Σίγουρα είναι λανθασμένη αλλά απλώς συμβαίνει στους περισσότερους από εμάς παραδοσιακά. Το σωστότερο θα ήταν οι στόχοι της χρονιάς να μοιράζονται από τους επαγγελματίες σε εβδομάδες, μήνες και τρίμηνα ώστε να μην χρειάζεται να τρέχουν την τελευταία στιγμή το φθινόπωρο για να καταφέρουν, ό,τι δεν κατάφεραν σε όλο το προηγούμενο διάστημα

**-Οι ασφαλιστές σας πιά-**

**νουν τους στόχους σταδιακά ή «τρέχουν» την τελευταία στιγμή; Δηλαδή «θέλουν να φάνε τον ελέφαντα με τη μία ή τον κομματιάζουν»;**

-Οι σωστοί επαγγελματίες ασφαλιστές όπως είπα και προηγουμένως πρέπει να πίνουν τους στόχους τους σταδιακά και να μετρούν καθημερινά τι έκαναν για να τους πραγματοποιήσουν.

Όταν αποφασίζουν «να φάνε τον ελέφαντα με την μία» συνήθως δεν τα καταφέρνουν ή και αν συμβεί αυτό τις περισσότερες φορές «βαρυστομαχιάζουν», δηλαδή αγχώνονται πολύ και αρκετές φορές τους βγαίνει και σε κακό γιατί δεν κάνουν σωστή και υπεύθυνη δουλειά με αποτέλεσμα να μην «κτίζουν» σωστό χαρτοφυλάκιο που είναι το Α και το Ω της δουλειάς μας.



## Εμείς στην AXA

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](http://www.axa.gr)

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ  
**Medi**

**AXA** **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**  
 αλλάζουμε / τα δεδομένα

με πάθος, κατανέμουν τον χρόνο και τη δραστηριότητα σε καθημερινή και εβδομαδιαία βάση, έχουν αυτοπειθαρχία, δεν επηρεάζονται από εξωτερικούς παράγοντες, δουλεύουν με τον ίδιο ρυθμό, με βροχή, χιόνι, καύσωνα, χειμώνα καλοκαίρι, χωρίς να σκέφτονται αν υπάρχει ή όχι κρίση, είναι «κομάντος», είναι πρωταθλητές Ολυμπιονίκες, είναι από «ειδικό μέταλλο», έχουν ταλέντο και το αξιοποιούν, βάζουν στόχους και τους πετυχαίνουν, γεννήθηκαν για αυτό ακριβώς που κάνουν, δεν τους προλαβαίνεις, είναι οι οργανωμένοι επαγγελματίες, παρ' όλα αυτά κουβαλάνε και αυτοί το «φθινοπωρινό σύνδρομο».

Η μεγάλη όμως μάζα, έχει τα προαναφερθέντα χαρακτηριστικά και «ελαφρυντικά» της φυλής, «τρέχει να προλάβει τον νυμφίο», «μένει από λάδι στο λυχνάρι», βλέπει τον «ελέφαντα» και τρομάζει, κοιτάζει την «πισίνα» και πνίγεται, θα τους χαρακτήριζα «ανοργάνωτους επαγγελματίες», κι εκεί μέσα κωράνε «ερασιτέχνες», «ανεξέλικτοι», «στάσιμοι», «γυρολόγοι», «διάπροντες», «εποχιακοί», «φθινοπωρινοί», και ό,τι άλλο φανταστείς!

Στη δεύτερη αυτή κατηγορία συγκαταλέγονται όλοι εκείνοι, για τους οποίους οι επικεφαλής των πωλήσεων λένε ότι «δεν κάνουν καλά τη δουλειά τους!»

Το σύστημα όμως, για την ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας, στηρίχθηκε σε όλους αυτούς, στους πολλούς δηλαδή, τους «φθινοπωρινούς», «αυτούς που δεν κάνουν καλά τη δουλειά τους», κι όταν ένα σύστημα στηρίζεται στους πολλούς «που δεν κάνουν καλά τη δουλειά τους...», οποιαδήποτε σκέψη για απαλλαγή, γκρεμίζει το σύστημα.

Δεν χρειάζεται λοιπόν απάντηση στο ερώτημά σας, αν οι «φθινοπωρινοί» ωφελούν ή βλάπτουν τις εταιρείες, είναι αυτονόητο! Το ζητούμενο είναι αν ωφελούν ή βλάπτουν τον θεσμό.

ΦΘΙΝΟΠΩΡΙΝΟΙ  
 ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

## Ο ελέφαντας τρώγεται λίγο λίγο, με περισσότερη όρεξη

**-Οι ασφαλιστές μέσα στο φθινόπωρο κάνουν παραγωγές που δεν έκαναν το υπόλοιπο χρονικό διάστημα. Το φαινόμενο των «φθινοπωρινών ασφαλιστών», δηλαδή αυτών που κάνουν παραγωγή μόνο στο κλείσιμο του χρόνου, ωφελεί ή βλάπτει την αγορά και τις εταιρείες;**

-Το φαινόμενο των φθινοπωρινών ασφαλιστών, ή ακόμη χειρότερα, των Χριστουγεννιάτικων, δεν είναι καινούργιο.

Αποτελεί μία από τις βασικές παθογένειες της ασφαλιστικής αγοράς που προφανώς δεν ωφελεί ούτε τον ασφαλιστή, ούτε την εταιρεία, και σε πάρα πολλές περιπτώσεις, ούτε τον πελάτη, διότι η πώληση γίνεται πρωτίστως με πίεση για την επίτευξη του στόχου και όχι με βάση τις πραγματικές ανάγκες του πελάτη.

Επίσης δημιουργείται η εντύπωση ότι οι ασφαλιστές αυτοί μπορούν να είναι συνεχώς παραγωγικοί με αποτέλεσμα να γίνεται κακός προγραμματισμός στόχων της νέας χρονιάς και το φαινόμενο να επαναλαμβάνεται κάθε χρόνο.

**-Πώς κρίνετε αυτή την τακτική;**

-Τη συγκεκριμένη τακτική για τους λόγους που εξήγησα παραπάνω θα την έκρινα ως αντιεπαγγελματική.

**-Έχετε «φθινοπωρινούς ασφαλιστές» και τι κάνετε εάν έχετε ή δεν έχετε;**

Έχουν υπάρξει στο παρελθόν τέτοιοι ασφαλιστές.

Αφού εντοπίσαμε το πρόβλημα με συγκεκριμένες ενέργειες, καταφέραμε, όχι άκοπα, να διορθώσουμε στρεβλώσεις και αντιλήψεις. Φυσικά αυτό χρειάζεται διαρκή επαγρύπνηση. Αποτέλεσμα αυτού είναι να γίνεται σωστότερος προγραμματισμός στόχων τους οποίους και επιτυγχάνουμε.

**-Παρ' όλα αυτά όμως, το τελευταίο τετράμηνο του έτους είναι καθοριστικό για τη συνολική πορεία της παραγωγής. Έχετε τοποθετήσει κά-**



**Διονύσης Πατρίκιος,**  
 Διευθυντής Ανάπτυξης Εργασιών Generali Hellas,

**ποιους ιδιαίτερους στόχους; Εκτιμάτε ότι θα καλυφθούν δεδομένης και της ιδιαίτερα δύσκολης οικονομικής συγκυρίας;**

-Στην Generali πιστεύουμε ακράδαντα ότι πετυχημένος επαγγελματίας είναι αυτός που φροντίζει να προσαρμόζει τη στρατηγική και τακτική του για να πετύχει τον στόχο που έχει θέσει και όχι αυτός που με δικαιολογία τις δύσκολες συνθήκες πα-

ραιτείται του στόχου.

Γι' αυτό ο παραγωγικός στόχος παραμένει αυτός που τέθηκε στην αρχή του έτους, και είμαι ευτυχής να δηλώσω ότι με τις κινήσεις που κάναμε, έγκαιρα θα καλυφθεί ανεξάρτητα από την οικονομική συγκυρία.

Μέσα στο γραφείο δεν σκεφτόμαστε τις δύσκολες συγκυρίες της εποχής αλλά δημιουργούμε πωλησιακές ιδέες από τα υφιστάμενα προϊόντα της εταιρείας μας, π.χ. Σοβαρές Ασθένειες, Μόνιμη Ολική Ανικανότητα, κ.λπ. για να μπορούμε να προσεγγίσουμε περισσότερους υποψήφιους πελάτες.

**-Οι ασφαλιστές σας πιάνουν τους στόχους σταδιακά ή «τρέχουν» την τελευταία στιγμή; Δηλαδή «θέλουν να φάνε τον ελέφαντα με τη μία ή τον κομματάζουν»;**

-Μία από τις κινήσεις που ανέφερα πιο πάνω, αφορά και την τακτική μας για την επίτευξη των στόχων μας. Παρ' όλ' αυτά, ανθρώπινο είναι κάτι να πάει στραβά και κάποιος να τρέχουν την τελευταία στιγμή. Το μυστικό της επιτυχίας είναι οι ασφαλιστές να κλείνουν όλο και περισσότερα ραντεβού ώστε να αποφεύγονται ατυχίες της τελευταίας στιγμής, όπως προβλήματα με underwriting, ασυνέπεια από την πλευρά του πελάτη στην πληρωμή, αναβολές της τελευταίας στιγμής κ.λπ.

Τελειώνοντας, θεωρώ ότι ο ελέφαντας κομματάζεται σε μικρά κομμάτια και τρώγεται λίγο λίγο, με περισσότερη όρεξη.

# 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.

ΦΘΙΝΟΠΩΡΙΝΟΙ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



## Το τελευταίο κατοστάρι της κούρσας

Λουκάς Τουρνατζής, Interamerican

**-Οι ασφαλιστές μέσα στο φθινόπωρο κάνουν παραγωγές που δεν έκαναν το υπόλοιπο χρονικό διάστημα. Το φαινόμενο των «φθινοπωρινών ασφαλιστών», δηλαδή αυτών που κάνουν παραγωγή μόνο στο κλείσιμο του χρόνου, ωφελεί ή βλάπτει την αγορά και τις εταιρείες;**

-Μετά από 20 χρόνια καριέρας στην ασφαλιστική αγορά, μπορώ να πω ότι αυτό ισχύει. Πραγματικά, το τελευταίο τετράμηνο πραγματοποιείται το 50% της νέας παραγωγής. Το φαινόμενο των «φθινοπωρινών ασφαλιστών» το γνωρίζουν οι εταιρείες και είμαι σίγουρος ότι το λαμβάνουν υπόψη στον προγραμματισμό τους. Δεν θεωρώ, όμως, ότι ωφελεί την αγορά, τις ασφαλιστικές εταιρείες και κυρίως τους ασφαλιστικούς συμβούλους.

Κατ' αρχάς, δημιουργεί πολλές δυσλειτουργίες στις ασφαλιστικές εταιρείες. Για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα υπάρχει μεγάλη πίεση στο προσωπικό του underwriting και των εκδόσεων. Επίσης, δεν βοηθάει τον σωστό προγραμματισμό και το cash flow της εταιρείας. Ειδικότερα για φέτος, είναι δεδομένο ότι τους πρώτους 8 μήνες του έτους η οικονομική κατάσταση των ανθρώπων ήταν καλύτερη. Τους τελευταίους, όμως, τέσσερις μήνες η μείωση των εισοδημάτων των πελατών, παράλληλα με τον καταγίγισμό των ειδοποιητηρίων από την Εφορία, καθιστά δυσκολότερες τις πωλήσεις.

Επίσης, είναι γνωστό ότι οι τελευταίοι 4 μήνες οδηγούν στο κλείσιμο του έτους, των στόχων και των bonus. Ο μη έγκαιρος προγραμματισμός, η έλλειψη συστηματικής εργασίας και η αδυναμία επιμερισμού των

επισημών στόχων σε μηνιαίους, οδηγεί νομοτελειακά σε αυτό το φαινόμενο. Δυστυχώς, ως λαός φημιζόμαστε για την έλλειψη προγραμματισμού και για το τρέξιμο της τελευταίας στιγμής. Αυτό είναι κάτι για το οποίο ο καθένας μας ξεχωριστά και όλοι μαζί πρέπει να το παλέψουμε και να το αλλάξουμε.

**-Πώς κρίνετε αυτή την τακτική;**

-Η τακτική αυτή είναι εντελώς λανθασμένη και οφείλεται κατά κύριο λόγο σε εμάς τους Συμβούλους. Για να γίνω πιο κατανοητός, θα σας παρουσιάσω τα αποτελέσματα μιας δοκιμασίας που επέβαλα ο ίδιος στον εαυτό μου. Ο φετινός Αύγουστος είναι ο δεύτερος Αύγουστος που

αποφάσισα να δουλέψω εντατικά, αγνοώντας τη νοοτροπία που υπάρχει, σύμφωνα με την οποία αυτόν το μήνα τίποτα δεν δουλεύει, όλοι πηγαίνουν διακοπές και ο κόσμος δεν ασφαλίζεται. Ήθελα να αποδείξω, λοιπόν, ότι αυτή η άποψη είναι μύθος! Είχα δοκιμάσει και στο παρελθόν να εργαστώ εντατικά έναν Αύγουστο και στο τέλος της χρονιάς αποδείχθηκε ότι ήταν ο παραγωγικότερος μήνας εκείνου του έτους.

Φέτος, εν μέσω της χειρότερης οικονομικής κρίσης για τη χώρα μας, αποφάσισα να ξανακάνω το ίδιο για να αποδείξω στον εαυτό μου ότι υπάρχει δουλειά ακόμη και τον «νεκρό» μήνα του καλοκαιριού. Ο Αύγουστος

## Να τι έκανε ο Δημήτρης Κοντομηνάς

ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ ΥΠ ΑΡΙΘΜ. 104/1993

ΠΡΟΣ: Διευθυντές Υποκ/των & Δοκίμους Διευθυντές

ΑΠΟ: Γενική Δ/ση Πωλήσεων

ΗΜΕΡ: 24/9/93

ΘΕΜΑ: ΥΠΟΣΧΕΤΙΚΕΣ

Ελάχιστες υποσχητικές μας λείπουν για να έχουμε μια ολοκληρωμένη εικόνα ΟΛΩΝ των Υποκ/των της Εταιρίας.

Η ανταπόκριση και ο ενθουσιασμός που διαφαίνεται μέσα από τις υποσχητικές μας δίνουν την πεποίθηση ότι το τελευταίο τετράμηνο θα είναι πραγματικά το καλλίτερο στην ιστορία της Εταιρίας.

Αυτό εξάλλου αποδεικνύεται από τον συνεχώς αυξανόμενο ρυθμό των αιτήσεων που λαμβάνουμε τις τελευταίες ημέρες, που ήδη πλησιάζουν τις 500 νέες αιτήσεις ημερησίως. Κυριολεκτικά είναι η πλέον αποστομωτική απάντηση που θα μπορούσε να δοθεί προς κάθε κατεύθυνση.

Παρακαλούμε τους λίγους Συναδέλφους που δεν πρόλαβαν να στείλουν ακόμα στο γραφείο του κ. Δημ. Κοντομηνά τις υποσχητικές, να το κάνουν μέχρι την προσεχή Τρίτη, προκειμένου να αρχίσουμε συντόμως να σας ενημερώσουμε κατά Υποκ/μα και Ασφαλιστή για τις τυχόν αποκλίσεις.

Ειλικρινά σας ευχαριστούμε για την ενθουσιώδη ανταπόκρισή σας, που μας κάνει ΟΛΟΥΣ να είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι.

Φιλικά

Γιώργος Ι. Ψαρράς

ΑΝΑΚ.: κ. Δημ. Κοντομηνά. ΚΟΙΝ.: Δ/ση Πωλήσεων

έκλεισε με 14 νέα ασφαλιστήρια Υγείας (4 οικογενειακά και 10 ατομικά) και τα περισσότερα σε νέους πελάτες από συστάσεις. Ο επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος πρέπει να εργάζεται συστηματικά καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου και να είναι δίπλα στον πελάτη του κάθε εποχή, μήνα και ημέρα.

**-Παρ' όλα αυτά όμως, το τελευταίο τετράμηνο του έτους είναι καθοριστικό για τη συνολική πορεία της παραγωγής. Έχετε τοποθετήσει κάποιους ιδιαίτερους στόχους; Εκτιμάτε ότι θα καλυφθούν δεδομένης και της ιδιαίτερα δύσκολης οικονομικής συγκυρίας;**

-Προσπαθώ να εργάζομαι σωστά και προγραμματισμένα όλον τον χρόνο. Οι στόχοι μου για το 2012 είναι η αύξηση του πελατολογίου μου με νέους πελάτες, η διατήρηση των χαρτοφυλακίων Ζωής, Υγείας και Γενικών και, τέλος, η συγκράτηση των υφιστάμενων πελατών, έστω και με ένα μικρότερο ασφαλιστήριο. Είμαι πολύ αισιόδοξος ότι το 2012 θα είναι για εμένα το καλύτερο έτος πρόσκλησης νέων πελατών. Η αγορά ξεκαθαρίζει και οι κακοί επαγγελματίες αρχίζουν να αποβάλλονται. Οι καλοί Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι όμως παραμένουν και θα ενισχύουν συνεχώς τη θέση τους. Αυτό είναι ένα βασικό κριτήριο για να έχει κάποιος μέλλον σε αυτό το επάγγελμα. Απαιτείται επαγγελματισμός, σωστός προγραμματισμός, συνεχής εκπαίδευση και σεβασμός στον πελάτη.

Το τελευταίο τετράμηνο είναι για εμένα το τελευταίο κατοστάρι της κούρσας των 400 μέτρων. Στη δύσκολη αυτή οικονομική συγκυρία οι στόχοι μου θα καλυφθούν. Δεν είναι κάτι εύκολο, αλλά σίγουρα είναι εφικτό. Οι άνθρωποι και οι οικογένειές τους, μας έχουν περισσότερο ανάγκη από ποτέ αυτή την εποχή και εμείς θα είμαστε εκεί για να τους βοηθήσουμε.



# ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ Ή ΕΥΑΙΣΘΗΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ; Διαχειρίζεστε

**Προστατεύστε την  
επιχείρησή σας από  
τις συνέπειες των  
ηλεκτρονικών και  
διαδικτυακών κινδύνων  
με το CyberEdge.**

Η παραβίαση και διαρροή δεδομένων μπορούν να έχουν σοβαρό αντίκτυπο στην επιχείρησή σας, από απώλεια κερδών, μέχρι διακινδύνευση της εταιρικής φήμης. Γ' αυτό τον λόγο δημιουργήσαμε το CyberEdge, παρέχοντας ασφάλιση και παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών από εμπειρογνώμονες. Μάθετε περισσότερα στο [www.chartisisurance.gr/cyberedge](http://www.chartisisurance.gr/cyberedge)

**CHARTIS®**  
ο κόσμος σας, με ασφάλεια

Η παρούσα ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται από την ασφαλιστική εταιρία Chartis Europe Limited με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την Chartis Ελλάς Α.Ε. Το παρόν έντυπο διατίθεται αποκλειστικώς και μόνο για ενημερωτικούς σκοπούς και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη. Η Ασφαλιστική κάλυψη και το σχετικό εύρος αυτής παρέχονται σύμφωνα με τους όρους και τις προϋποθέσεις της εκάστοτε Ασφαλιστικής Σύμβασης.

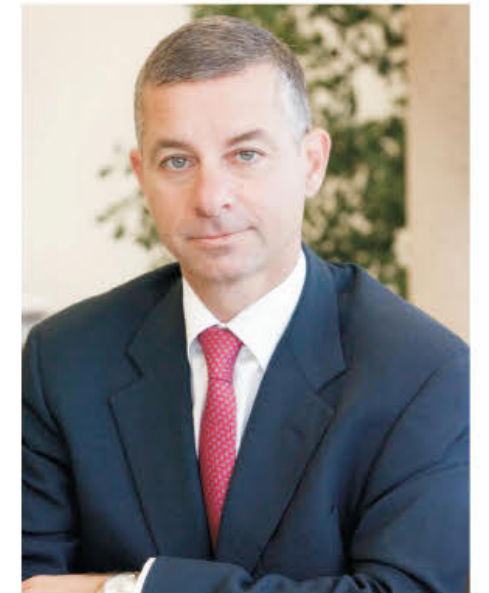
**ΝΑΙ  
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ**

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

## Παίρνει το παιχνίδι πάνω της



Ο κ. Δημήτρης Κατσουρίδης, πρόεδρος της Εθνικής ασφαλιστικής Δημόπουλος



Ο κ. Γιάννης Κατσουρίδης, διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής ασφαλιστικής

Η εταιρεία  
θα είναι με την  
ολοκλήρωση  
όλων των σχετικών  
διαδικασιών  
συγχώνευσης,  
ο αδιαμφι-  
σβήτητος leader  
της ασφαλιστικής  
αγοράς

Η γετική δύναμη που ξεπερνά τα σύνορα της χώρας αναδεικνύεται η Εθνική Ασφαλιστική μετά την καταγίδα των εξελίξεων που τη φέρνουν και πάλι σε πλεονεκτική θέση, στο «παιχνίδι» του ανταγωνισμού. Η συγχώνευση Εθνικής Τράπεζα και Eurobank και η απόφαση για αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Εθνικής Ασφαλιστικής μέχρι του ποσού των 650 εκατ. ευρώ, είναι δυο σημαντικές εξελίξεις που θα βάλουν τη σφραγίδα του στο ασφαλιστικό τοπίο της επόμενης ημέρας στην Ελλάδα. Η Eurolife, η ασφαλιστική εταιρεία της Eurobank βρίσκεται πλέον υπό τη σκέπη του Ομίλου της ΕΤΕ και δίπλα στην Εθνική Ασφαλιστική, τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας. Ακολουθώντας το τραπεζικό μοντέλο, μια απορρόφηση της Eurolife από την Εθνική Ασφαλιστική θα δημιουργήσει μία ασφαλιστική εταιρεία με τζίρο πάνω από 1 δις. ευρώ (1,074 δις.) ή περίπου το 23,4% του συνολικού τζίρου της αγοράς. Πρόκειται για μία τεράστια δύναμη την οποία ο όμιλος της ΕΤΕ, καλείται να τη διαχειρισθεί η διοίκηση της Εθνικής Τράπεζας

και της Εθνικής Ασφαλιστικής με σύνεση, αποφασιστικότητα και αποτελεσματικότητα προς όφελος των ασφαλισμένων, των εργαζομένων αλλά και των μετόχων του Ομίλου της Εθνικής. Η Εθνική Ασφαλιστική θα είναι με την ολοκλήρωση όλων των σχετικών διαδικασιών συγχώνευσης, ο αδιαμφισβήτητος leader της ασφαλιστικής αγοράς και κεφαλαιακά πολύ ισχυρός καθώς όπως έχει ήδη ανακοινωθεί η διοίκηση της Εθνικής Τράπεζας έχει λάβει απόφαση για την διάθεση 650 εκατ. ευρώ για αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Εθνικής Ασφαλιστικής. Πρόκειται για μία γιγαντιαία αύξηση κεφαλαίου για τον ασφαλιστικό χώρο. Σε αποκλειστικές δηλώσεις στο [nextdeal.gr](http://nextdeal.gr) ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, αρμόδιος για την επικοινωνία από την πλευρά της διοίκησης, αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και μέλος της Επιτροπής Στρατηγικής, της Εθνικής Ασφαλιστικής ΑΕΕΓΑ, τόνισε ότι η απόφαση αυτή δείχνει το ενδιαφέρον της Εθνικής Τράπεζας για τη θυγατρική της εταιρεία και είναι μία ψήφος εμπιστοσύνης προς τις δυνατότητες της εταιρείας. Οι εργαζόμενοι και η διοίκηση της ασφαλιστικής, θα ανταποκριθούν πλή-



Αποφασιστικός ο ρόλος του κ. Ανδρέα Βασιλείου στην ανάπτυξη της Εθνικής Ασφαλιστικής. Στη φωτογραφία με τον Πρόεδρο της Limra κ. Robert Kerzner (δεξιά στη φωτογραφία)

πως στις απαιτήσεις που γεννά μία τόσο μεγάλη αύξηση κεφαλαίου, και θα κριθούν ανάξιοι της εμπιστοσύνης που δείχνει ο βασικός μέτοχος, κατέληξε ο κ. Βασιλείου.

Ο κ. Βασιλείου δίπλα στον πρόεδρο της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρη Δημόπουλο και στον Διευθύνοντα Σύμβουλο Γιάννη Κατσουρίδη, αναμένεται να συμβάλει σημαντικά στην αναδιάρθρωση των δυνάμεων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Ο ίδιος θεωρεί ότι η Εθνική Ασφαλιστική έχει σημαντικά πλεονεκτήματα που μπορεί να τα αξιοποιήσει προκειμένου να σταθεί αρωγός και όλων των μικρών ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών. Δεν είναι λίγοι αυτοί που εκτιμούν ότι η Εθνική Ασφαλιστική θα εξαγοράσει το επόμενο διάστημα μικρότερες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες.

Ο κ. Βασιλείου έχει εκδηλώσει ήδη την πρόθεσή του να θέσει υποψηφιότητα για τη θέση του προέδρου της ΕΑΕΕ και ότι ήδη έχει προχωρήσει σε συζητήσεις με την Εποπτική Αρχή, προκειμένου να βρεθούν τα εργαλεία εκείνα που θα στηρίξουν τις μικρές ασφαλιστικές εταιρείες. Όπως χαρακτηριστικά τονίζει ο κ. Βασιλείου, «στην ελληνική ασφαλιστική αγορά υπάρχει χώρος για όλες τις καλές ασφαλιστικές εταιρείες είτε είναι ελληνικές είτε ξένες».

## Συνεργασία με τη Limra

Ο σημαντικός ρόλος που διαδραματίζει η εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων κυριάρχησε στη συνάντηση που είχε ο Αντιπρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Ανδρέας Βασιλείου με τον Πρόεδρο της Limra κ. Robert Kerzner, όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση της Εθνικής Ασφαλιστικής. Στη συνάντηση που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας, ο κ. Kerzner είχε την ευκαιρία να συνομιλήσει εκτενώς με τον κ. Βασιλείου για την αναγκαιότητα επένδυσης στον τομέα της εκπαίδευσης από την πλευρά των επιχειρήσεων καθώς μπορεί να συμβάλει καθοριστικά στην αύξηση της δραστηριότητας και της αποτελεσματικότητας των συνεργατών.

Ο κ. Βασιλείου εξέφρασε την πεποίθησή ότι η εκπαίδευση αποτελεί έναν από τους ακρογωνιαίους λίθους της φιλοσοφίας μιας εταιρείας και συνιστά την ικανή και αναγκαία συνθήκη για την υγιή ανάπτυξη των εργασιών της.

Στην κατεύθυνση αυτή η Εθνική Ασφαλιστική σχεδιάζει ένα πολυεπίπεδο πλάνο εκπαίδευσης, αποδεικνύοντας έτσι εμπράκτως την υποστήριξή της στο δίκτυο των συνεργατών της, τονίζεται στην ανακοίνωση και προστίθεται ότι η Limra στηριζόμενη στην παγκόσμια εμπειρία της, σε ιστορικά και στατιστικά στοιχεία, έχει τη δυνατότητα να συνδράμει την Εθνική Ασφαλιστική στον τομέα αυτό και ήδη έχουν ξεκινήσει οι διαδικασίες διερεύνησης της πιθανότητας σύναψης συνεργασίας.

# Ενισχύεται κεφαλαιακά και προωθεί νέα προϊόντα

Σε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου μέχρι 250 εκατ. ευρώ προχωρά η Αγροτική Ασφαλιστική μέσω της Τράπεζας Πειραιώς, σύμφωνα με απόφαση της γενικής συνέλευσης της εταιρείας, αύξηση που γίνεται στο πλαίσιο της κεφαλαιακής ενίσχυσης της εταιρείας μετά τη συμμετοχή της στο πρόγραμμα ανταλλαγής ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου που είχε ως συνέπεια την επιβάρυνση του αποτελέσματος του 2011. Σε ό,τι αφορά τα οικονομικά μεγέθη, η Αγροτική Ασφαλιστική, βελτιώνοντας ακόμη περισσότερο τα αποτελέσματά της, παρουσίασε κέρδη προ φόρων για το Α' 6μηνο του 2012 ύψους 23,4 εκ. ευρώ, έναντι 13,7 εκ. ευρώ στο αντίστοιχο περυσινό διάστημα. Οι λειτουργικές δαπάνες μειώθηκαν κατά 21,5%

σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα και ανήλθαν στο ύψος των 16,5 εκ. ευρώ έναντι 21 εκ. ευρώ την αντίστοιχη περυσινή περίοδο. Ειδικότερα, οι δαπάνες προσωπικού κατά το 6μηνο 2012 μειώθηκαν σε ποσοστό 31,3%, λόγω μείωσης του αριθμού των απασχολούμενων και των ονομαστικών μισθών κατά το προηγούμενο έτος. Σε ό,τι αφορά στο 2011, η ΑΤΕ Ασφαλιστική παρουσίασε θετικά οργανικά αποτελέσματα κατά τη χρήση 2011, προ της απομείωσης της αξίας των ελληνικών ομολόγων

που κατείχε στο τέλος του έτους, λόγω PSI. Συγκεκριμένα, το ύψος των κερδών ανήλθε στο ποσό των 17,9 εκ. ευρώ προ φόρων, έναντι κερδών 7,3 εκ. ευρώ προ φόρων της χρήσης 2010. Σημειώνεται ότι τα οργανικά αυτά αποτελέσματα προέκυψαν παρά την επιβάρυνση της χρήσης με το ποσό των 17 εκ. ευρώ που αφορά την απομείωση των μετοχών και αμοιβαίων κεφαλαίων που ήταν ενταγμένα στο χαρτοφυλάκιο της κατηγορίας «Διάθεση προς Πώληση (AFS)» και παρά την

απομείωση των μετοχών και αμοιβαίων κεφαλαίων που ήταν ενταγμένα στο χαρτοφυλάκιο της κατηγορίας «Διάθεση προς Πώληση (AFS)» και παρά την φή της ζημιάς που προέκυψε από τη νέα εκτίμηση των ακινήτων με 31.12.2011, ύψους 3,6 εκ. ευρώ. Το αποτέλεσμα από ασφαλιστικές εργασίες, εκτός λειτουργικών εξόδων, ανήλθε σε 66,3 εκ. ευρώ έναντι 58,6 εκ. ευρώ της περυσινής περιόδου. Οι συνολικές λειτουργικές δαπάνες μειώθηκαν κατά 17,6% σε σχέση με το 2010 και διαμορφώθηκαν στο ύψος των 45,1 εκ. ευρώ. Ειδικότερα, οι δαπάνες προσωπικού κατά το 2011 μειώθηκαν σε ποσοστό 21,4 % σε σύγκριση με το 2010 λόγω μείωσης του αριθμού των απασχολούμενων και των ονομαστικών μισθών κατά το προηγούμενο έτος.

Η συνολική παραγωγή ασφαλιστών της εταιρείας για το 2011 ανήλθε στο ύψος των 187,7 εκ. ευρώ, έναντι 229,6 εκ. ευρώ του 2010, μειωμέ-



# Ενισχύεται κεφαλαιακά και προωθεί νέα προϊόντα

Σε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου μέχρι 250 εκατ. ευρώ προχωρά η Αγροτική Ασφαλιστική μέσω της Τράπεζας Πειραιώς, σύμφωνα με απόφαση της γενικής συνέλευσης της εταιρείας, αύξηση που γίνεται στο πλαίσιο της κεφαλαιακής ενίσχυσης της εταιρείας μετά τη συμμετοχή της στο πρόγραμμα ανταλλαγής ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου που είχε ως συνέπεια την επιβάρυνση του αποτελέσματος του 2011. Σε ό,τι αφορά τα οικονομικά μεγέθη, η Αγροτική Ασφαλιστική, βελτιώνοντας ακόμη περισσότερο τα αποτελέσματά της, παρουσίασε κέρδη προ φόρων για το Α' 6μηνο του 2012 ύψους 23,4 εκ. ευρώ, έναντι 13,7 εκ. ευρώ στο αντίστοιχο περυσινό διάστημα. Οι λειτουργικές δαπάνες μειώθηκαν κατά 21,5%

σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα και ανήλθαν στο ύψος των 16,5 εκ. ευρώ έναντι 21 εκ. ευρώ την αντίστοιχη περυσινή περίοδο. Ειδικότερα, οι δαπάνες προσωπικού κατά το 6μηνο 2012 μειώθηκαν σε ποσοστό 31,3%, λόγω μείωσης του αριθμού των απασχολούμενων και των ονομαστικών μισθών κατά το προηγούμενο έτος. Σε ό,τι αφορά στο 2011, η ΑΤΕ Ασφαλιστική παρουσίασε θετικά οργανικά αποτελέσματα κατά τη χρήση 2011, προ της απομείωσης της αξίας των ελληνικών ομολόγων

που κατείχε στο τέλος του έτους, λόγω PSI. Συγκεκριμένα, το ύψος των κερδών ανήλθε στο ποσό των 17,9 εκ. ευρώ προ φόρων, έναντι κερδών 7,3 εκ. ευρώ προ φόρων της χρήσης 2010. Σημειώνεται ότι τα οργανικά αυτά αποτελέσματα προέκυψαν παρά την επιβάρυνση της χρήσης με το ποσό των 17 εκ. ευρώ που αφορά την απομείωση των μετοχών και αμοιβαίων κεφαλαίων που ήταν ενταγμένα στο χαρτοφυλάκιο της κατηγορίας «Διάθεση προς Πώληση (AFS)» και παρά την καταγρα-

φή της ζημιάς που προέκυψε από τη νέα εκτίμηση των ακινήτων με 31.12.2011, ύψους 3,6 εκ. ευρώ. Το αποτέλεσμα από ασφαλιστικές εργασίες, εκτός λειτουργικών εξόδων, ανήλθε σε 66,3 εκ. ευρώ έναντι 58,6 εκ. ευρώ της περυσινής περιόδου. Οι συνολικές λειτουργικές δαπάνες μειώθηκαν κατά 17,6% σε σχέση με το 2010 και διαμορφώθηκαν στο ύψος των 45,1 εκ. ευρώ. Ειδικότερα, οι δαπάνες προσωπικού κατά το 2011 μειώθηκαν σε ποσοστό 21,4 % σε σύγκριση με το 2010 λόγω μείωσης του αριθμού των απασχολούμενων και των ονομαστικών μισθών κατά το προηγούμενο έτος. Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών της εταιρείας για το 2011 ανήλθε στο ύψος των 187,7 εκ. ευρώ, έναντι 229,6 εκ. ευρώ του 2010, μειωμέ-



Οι κ.κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου και Ιορδάνης Χατζηγιωσήφ

νη κατά 18,3%. Η μείωση της παραγωγής, εκτός από τις συνέπειες της οικονομικής κρίσης και του περιορισμού του διαθέσιμου εισοδήματος, προήλθε κατά κύριο λόγο από τη μείωση του ασφαλισμένου στόλου οχημάτων ως αποτέλεσμα της πολιτικής που ακολουθείται από την αρχή του έτους στον κλάδο αυτοκινήτων και από τη μείωση των ασφαλιστρών ομαδικών και ατομικών ασφαλίσεων στον κλάδο Ζωής, λόγω των αυξημένων ακυρώσεων και εξαγορών. Το σύνολο των αποζημιώσεων στην αναφερόμενη περίοδο ανήλθε στο ύψος των 159,5 εκ. ευρώ έναντι 138,5 εκ. ευρώ κατά το 2010, αύξηση κατά 15,2%. Η αύξηση αυτή δεν είχε επίπτωση στα αποτελέσματα, δεδομένου ότι περίπου 23,6 εκ. ευρώ αφορούν λήξεις και εξαγορές συμβολαίων καθώς και

πληρωμές συμβολαίων DAF, τα οποία αποφέρουν και αντίστοιχη μείωση κέρτους αποθεμάτων. Η συμμετοχή της εταιρείας στο πρόγραμμα ανταλλαγής ομολόγων είχε αποτέλεσμα στην επιβάρυνση του αποτελέσματος κατά 284 εκ. ευρώ που τελικά διαμορφώθηκε σε ζημίες ύψους 265,9 εκ. ευρώ προ φόρων. Μετά από φόρους, το αποτέλεσμα διαμορφώθηκε σε ζημίες ύψους 235 εκ. ευρώ. Τα αποτελέσματα του ομίλου αντίστοιχα διαμορφώθηκαν σε ζημίες προ φόρων ύψους 266,1 εκ. ευρώ, ενώ τα μετά από φόρους σε ζημίες ύψους 235,3 εκ. ευρώ. Η καθαρή θέση του ομίλου και της εταιρείας μετά τις παραπάνω ζημίες, κατά την 31.12.2011 είναι αρνητική και ανέρχεται στο ύψος των -185,2 εκ. ευρώ και -183,7 εκ. ευρώ αντίστοιχα.

## Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο

- Πρόεδρος:** Σπυρίδων Παπασπύρου
- Α' Αντιπρόεδρος:** Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου
- Β' Αντιπρόεδρος:** Κωνσταντίνος Φιλίππου
- Δ/νων Σύμβουλος:** Ιορδάνης Χατζηγιωσήφ
- Μέλος:** Σπυρίδων Κολιάτσας
- Μέλος:** Ιωάννης Ρόκκας
- Μέλος:** Παναγιώτης Αλεξάκης

## «Ασφαλής Κατοικία»

Μια νέα γενιά σύγχρονης φιλοσοφίας ασφαλιστικών προγραμμάτων του κλάδου πυρός, με την επωνυμία «Ασφαλής Κατοικία» προωθεί στην αγορά από την 1η Οκτωβρίου, δημιουργώντας όπως αναφέρει η εταιρεία την πιο επίκαιρη και ολοκληρωμένη πρόταση της αγοράς στον χώρο της προστασίας κύριας και εξοχικής κατοικίας. Το «Ασφαλής Κατοικία» πλαισιώνουν τα ιδιαίτερα επιτυχημένα προγράμματα «Simple Cover» και «All Risks». Ορισμένα από τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του νέων προγραμμάτων, αλλά και της φιλοσοφίας της ΑΤΕ Ασφαλιστικής στον Κλάδο Πυρός, αποτυπώνονται ως ακολούθως:

- Διαφοροποίηση ανάλογα με τη χρήση της κατοικίας. Δημιουργείται ειδικό προϊόν για την εξοχική-δευτερεύουσα κατοικία με όρους, καλύψεις, ασφάλιστρα, απαλλαγές που ταιριάζουν καλύτερα σε αυτή.
- Παροχή διαφορετικών επιπέδων κάλυψης (Ασφαλής κατοικία 1,2,3 & Ασφαλής εξοχική κατοικία 1,2,3) όπου ο ενδιαφερόμενος μπορεί να επιλέξει το εύρος των ασφαλιστικών καλύψεων ανάλογα με το επιθυμητό κόστος.
- Διαφοροποίηση του κόστους ασφάλισης, πέραν του επιπέδου κάλυψης και από την ηλικία του ακινήτου, αν αυτό είναι διαμέρισμα ή μονοκατοικία αλλά και από τον τρόπο πληρωμής
- Ενιαίο κόστος ασφάλισης σεισμού για όλη την Ελλάδα
- Κοινό κόστος ασφάλισης στα επίπεδα κάλυψης με κοινές καλύψεις κτηρίου-περιεχομένου
- Παροχή νέων καινοτόμων καλύψεων που βελτιώνουν σημαντικά την έκταση της κάλυψης των παραδοσιακών καλύψεων.

Τα νέα Προγράμματα «Ασφαλής Κατοικία» αποτελούν την απάντηση της ΑΤΕ Ασφαλιστικής στο δύσκολο περιβάλλον της οικονομικής κρίσης, σχολίασε ο διευθύνων σύμβουλος κ. Ι. Χατζηγιωσήφ. Η νέα ολοκληρωμένη σειρά των προγραμμάτων, που χαρακτηρίζεται από βέλτιστη σχέση καλύψεων-τιμής, μας επιτρέπει να ανταποκριθούμε στις ανάγκες και τις απαιτήσεις τόσο των συνεργατών όσο και των πελατών μας, με τους πιο ανταγωνιστικούς όρους της αγοράς. Ετσι, ενισχύουμε το χαρτοφυλάκιό μας στον Κλάδο Πυρός και αποδεικνύουμε με τον πιο άμεσο και ουσιαστικό τρόπο ότι και θέλουμε και μπορούμε να βρισκόμαστε δίπλα στους συνεργάτες μας. Είμαστε σίγουροι ότι, οι συνεργάτες μας θα αξιοποιήσουν τα νέα ασφαλιστικά εργαλεία που σχεδιάσαμε γι' αυτούς και θα αγκαλιάσουν την προσπάθειά μας, να ενισχύσουμε την εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων απέναντι σε ολόκληρη την ασφαλιστική αγορά, σημειώνει ο κ. Ι. Χατζηγιωσήφ.



# Κυρίες και κύριοι, σας παρακαλώ μην ακυρώνετε την ασφάλειά σας

## Κάντε στον εαυτό σας αυτές τις ερωτήσεις

Κάποια μέρα ίσως βρεθείτε μπροστά στο ενδεχόμενο να αποφασίσετε τη διακοπή της Ασφάλειας Ζωής σας. Όταν έλθει αυτή η ημέρα –αν ποτέ συμβεί κάτι τέτοιο– μην πάρετε μια οριστική απόφαση χωρίς να διαβάσετε αυτές τις σκέψεις του άρθρου. Μπορεί να μην σας πείσει, ίσως, να κρατήσετε την ασφάλειά σας. Σίγουρα όμως θα σας βοηθήσει να κάνετε μια τεκμηριωμένη επιλογή.

Πρώτα απ' όλα, η σωστή λήψη μιας απόφασης προϋποθέτει να λάβουμε υπόψη όλα τα δεδομένα και τις όψεις ενός θέματος και στη συνέχεια να τα ζυγίσουμε προσεκτικά. Σ' αυτό το άρθρο παραθέτουμε μερικές βασικές ερωτήσεις τις οποίες θα έπρεπε να κάνετε στον εαυτό σας, για να πάρετε μια απόφαση. Οι επεξηγήσεις μας, σε κάθε περίπτωση, στοχεύουν στο να σας βοηθήσουν να καταλήξετε στα δικά σας συμπεράσματα που θα είναι βασισμένα στις περιστάσεις που αντιμετωπίζετε και στις δικές σας ανάγκες.

Αν δεν σκέφτεστε τώρα να διακόψετε την ασφάλεια ζωής σας, γιατί να μην βάλετε αυτό το άρθρο μαζί με το ασφαλιστήριο συμβόλαιό σας ώστε να ανατρέξετε σ' αυτό, όταν, ίσως, κάποια μέρα το θελήσετε; Αν πάλι, βρίσκεστε στο στάδιο λήψης μιας απόφασης, τότε διαβάστε το και ίσως τα λίγα λεπτά της ώρας που θα χρειαστείτε για να διαβάσετε, αποτελέσουν τα πολυτιμότερα λεπτά που ξοδέψατε ποτέ από τον χρόνο σας.

Ιδού μια πρόταση πριν ξεκινήσουμε. Γράψτε τις απαντήσεις στις παρακάτω ερωτήσεις σ' ένα φύλλο χαρτί. Επειτα, καθώς θα διαμορφώνεται η γνώμη σας για να συνεχίσετε ή όχι την ασφαλιστική σας προστασία, θα είστε σε θέση να ξανασυγκεντρώσετε τις σκέψεις σ' αυτά τα βασικά σημεία που και εγώ κράτησα από τότε που εργαζόμουν ως ασφαλιστής και η εταιρεία μου, INTERAMERICAN, και ο Δ. Κοντομηνάς

ΑΝ ΣΚΕΦΤΕΣΤΕ  
ΝΑ ΑΚΥΡΩΣΕΤΕ  
ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ  
ΖΩΗΣ ΣΑΣ...  
ΚΑΝΤΕ ΣΤΟΝ  
ΕΑΥΤΟ ΣΑΣ  
ΑΥΤΕΣ ΤΙΣ  
ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ....

οικογένειάς του από τις δυσάρεστες οικονομικές συνέπειες που θα μπορούσε να έχει ένα ατύχημα ή μια ασθένεια. Άλλες ανάγκες περιλαμβάνουν τη δυνατότητα της εξασφάλισης ενός εισοδήματος με τη μορφή εφάπαξ ή σύνταξης, όχι μόνο για εμάς τους ίδιους αλλά και για τους συγγενείς μας, τα έξοδα σπουδών των παιδιών, την κάλυψη φόρου κληρονομιάς και τόσα άλλα.

Θυμηθείτε ότι η Ασφάλεια Ζωής αγοράστηκε για να καλύψει μία ή περισσότερες απ' αυτές τις ανάγκες και γι' αυτόν τον λόγο...

Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

### Τη χρειάζομαι ακόμη;

Με το πέρασμα του χρόνου μεταβάλλονται και οι ασφαλιστικές σας ανάγκες και γι' αυτό πρέπει σε τακτά χρονικά διαστήματα να κάθεται και τις επανεξετάζετε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

Ετσι θα διαπιστώσετε ότι εξαιτίας του πληθωρισμού επιβάλλεται η αναπροσαρμογή και η βελτίωση ορισμένων καλύψεων. Συνήθως τη θέση κάποιων αναγκών που ελαττώνονται ή εξαφανίζονται, παίρνουν άλλες ανάγκες που σημαίνει ότι μπορεί να αντικαταστήσετε μία από τις παροχές του ασφαλιστηρίου που δεν σας εξυπηρετεί πλέον με κάποια άλλη.

Αλλά ακόμη κι αν δεν χρειάζεστε καμία από τις προσθήκες του ασφαλιστηρίου σας, πράγμα απίθανο, υπάρχει μία κάλυψη που δεν πρέπει να απαλείψετε και αυτή είναι η ασφάλεια της ίδιας της πολύτιμης ζωής σας με τις πολύπλευρες δυνατότητες που παρέχει σ' εσάς, εξασφαλίζοντας κέρδη, σύνταξη ή εφάπαξ

μας προμήθευε και επέμενε να τα διαδίδουμε στον κόσμο.

Ας πάμε λοιπόν τώρα στην πρώτη ερώτηση.

Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

### Γιατί την αγόρασα αρχικά;

Οι περισσότεροι άνθρωποι αγοράζουν ασφάλεια ζωής για να καλύψουν ορισμένες βασικές ανάγκες τους. Στις βασικές ανάγκες περιλαμβάνεται κυρίως η προστασία του ίδιου του ασφαλισμένου και των τυχόν μελών της

σ' εσάς και την οικογένειά σας, προστατεύοντάς την σε κάθε περίπτωση.

Το θέμα λοιπόν είναι να αντιμετωπίσετε σφαιρικά το πρόβλημα προτού πάρετε μια απόφαση. Για τους περισσότερους από μας το πιθανότερο είναι ότι αυξάνεται, παρά μειώνεται με το πέρασμα των ετών, η ανάγκη για αύξηση των παροχών της Ασφάλειας Ζωής μας. Η ακύρωση ενός ασφαλιστηρίου είναι ένα λάθος που το πληρώνει κανείς αρκετά ακριβά, όπως θα δούμε παρακάτω, όταν θελήσει αργότερα να ξανακάνει Ασφάλεια Ζωής. Από την άλλη μεριά, μπορεί βεβαίως να χρειάζεστε ακόμη την Ασφάλεια Ζωής σας, αλλά να προβληματίζεστε κατά πόσο μπορείτε να πληρώσετε τα ασφάλιστρα, γι' αυτό...

Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

### Έχω την οικονομική δυνατότητα να την κρατήσω;

Αυτή είναι μια μάλλον δύσκολη ερώτηση, διότι αν έχετε ακόμη την ανάγκη της ασφαλιστικής προστασίας, η πραγματική ερώτηση θα πρέπει να είναι «μπορώ να μην έχω την οικονομική δυνατότητα να τη διατηρήσω»;

Ο τρόπος να απαντήσετε σ' αυτή την ερώτηση, είναι να φέρετε στον νου σας την εικόνα του τι θα συνέβαινε στην οικογένειά σας αν η «ανάγκη» γινόταν «πραγματικότητα» και δεν υπήρχε μια ασφάλεια ζωής για να την προστατεύσει. Αν αυτή η εικόνα είναι αρκετά ανησυχητική και αντιληφθούμε ότι τα ασφάλιστρα αποτελούν μια ασήμαντη επιβάρυνση, μπροστά στα οφέλη της ασφάλειας ζωής, τότε οι περισσότεροι από μας θα «βρούμε» ένα τρόπο να πληρώνουμε. Ευτυχώς, υπάρχουν αρκετοί τρόποι να διατηρήσετε την ασφάλεια ζωής σας όπως π.χ.

### Η μεταβολή της συχνότητας πληρωμής ασφαλιστρών.

Αντί, δηλαδή, να πληρώνετε σε εξαμηνιαία ή τριμηνιαία βάση. Ετσι εφόσον οι δόσεις θα είναι μικρότερες, θα έχετε μεγαλύτερη οικονομική ρευστότητα. Τα δάνεια επί του ασφαλιστηρίου, δηλαδή εάν το ασφαλιστήριο έχει αποκτήσει αξία εξαγοράς, να πάρετε δάνειο με ευνοϊκούς όρους και να εξοφλήσετε τις υποχρεώσεις σας.

Τα κέρδη από τη συμμετοχή στις επενδύσεις που δικαιούστε από το ασφαλιστήριο σας μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη συνέχιση της ασφάλειάς σας.

Ο αυτόματος δανεισμός ασφαλιστρού ώστε να μετατραπεί αυτόματα σε δάνειο το οφειλόμενο ποσόν του ασφαλιστρού με την προϋπόθεση ότι το ασφαλιστήριο σας έχει αποκτήσει αξία εξαγοράς δηλαδή, ήταν σε ισχύ επί 3 χρόνια.

Η αλλαγή του προγράμματος ασφάλειάς σας. Όλους αυτούς τους τρόπους όπως και διάφορες άλλες εναλλακτικές λύσεις, μπορείτε να τις συζητήσετε με τον ασφαλιστή σας,

το επόμενο όμως ερώτημα που γεννιέται είναι...

Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

### Τι θα χάσω;

Ανεξάρτητα από το αν ένα ασφαλιστήριο ζωής είναι παλιό ή νέο, αντιπροσωπεύει μια αξία, ένα κεφάλαιο το οποίο είναι άμεσα συσφρασμένο με την ηλικία που είχατε κατά την έκδοσή του.

Ετσι, όσο μεγαλώνετε σε ηλικία, τόσο περισσότερο αυξάνεται το κόστος για μία νέα ασφάλεια ζωής. Πέρα από το απαγορευτικό κόστος που μπορεί να συνεπάγεται για εσάς η σύναψη σε μεταγενέστερο χρόνο μιας νέας Ασφάλειας Ζωής, αφού ήδη θα έχετε ακυρώσει αυτή που έχετε σήμερα, υπάρχει και το ενδεχόμενο να μην έχετε αργότερα τις απαραίτητες προϋποθέσεις ασφαλισιμότητας από πλευράς υγείας για να κάνετε μια νέα Ασφάλεια Ζωής.

Κάνοντας δε μια νέα Ασφάλεια Ζωής θα επιβαρυνθείτε εκ νέου με έξοδα εκδόσεως του Ασφαλιστηρίου και έτσι όπως εκείνος που αναφέρεται στο ασφαλιστικό του ασφαλιστηρίου δηλαδή, στη δυνατότητα να μην αμειβιθίσει κανείς το κύρος του ασφαλιστηρίου σας για οποιοδήποτε λόγο, θα έχουν εφαρμογή μετά μια διαεία και πάλι.

Αλλά και η αξία εξαγοράς, τα κέρδη και οι γενικότερες αποδόσεις ενός Ασφαλιστηρίου ζωής, μαζί με άλλα πλεονεκτήματα όπως π.χ. η παροχή νεοσοκομειακής περιθαλψης μέχρι τα 70 έτη αν έχετε συμβόλαιο άνω των 10 ετών, χάνονται με την ακύρωση ενός ασφαλιστηρίου.

Ένα παλιό ασφαλιστικό ρητό τα ευνοϊκότερα χαριτωμένα όλα



αυτά, τονίζοντας ότι «η καλύτερη αγορά Ασφάλειας Ζωής είναι η Ασφάλεια Ζωής που έχετε ήδη αγοράσει».

Αλλά υπάρχουν δύο όψεις σε κάθε νόμισμα, και έτσι...  
Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

### Τι θα κερδίσω;

Οπωσδήποτε τίποτα! Μπροστά σ' αυτά που θα χάσετε, σύμφωνα με τα παραπάνω. Αρχικά ακυρώνοντας την Ασφάλεια Ζωής σας θα έχετε στη διάθεσή σας, επιπλέον, το ποσό των χρημάτων που θα αντιπροσωπεύουν τα ασφάλιστρα που δεν θα πληρώνετε πια. Επίσης, θα εισπράξετε το ποσό που αναλογεί σαν αξία εξαγοράς του ασφαλιστηρίου μαζί με τα τυχόν μερίσματα που δικαιούστε. Κατά πόσο θα χαρακτηρίσετε την είσπραξη αυτών των χρημάτων σαν «κέρδος», αν αναλογιστείτε τι δικαιούστε σύμφωνα με το Ασφαλιστήριο Συμβόλαιό σας στη λήξη του, θα το δείξει το εξής παράδειγμα:\*

Ένα άτομο ηλικίας π.χ. 45 ετών, που έχει συνάψει πριν 10 χρόνια μια μικτή ασφάλεια ζωής 1.000.000 δρχ. με συμμετοχή στα κέρδη και λήξη στο 65ο έτος ηλικίας του, δικαιούται σήμερα σαν αξία εξαγοράς ποσό δρχ. 176.840 – και σαν κέρδη (με επιτόκιο 18%) δρχ. 94.000, δηλαδή, συνολικά 270.840 δρχ.

Το ίδιο πρόσωπο θα δικαιούται στα 55 του χρόνια σαν αξία εξαγοράς το ποσό των δρχ. 460.440 και σαν κέρδη το ποσό των δρχ. 933.000 δηλαδή, συνολικά δρχ. 1.393.440, ενώ στα 65 του χρόνια, που λήγει κανονικά η ασφάλειά του, θα πάρει ολόκληρο

το κεφάλαιο των δρχ. 1.000.000 + 4.825.000 (από κέρδη – μερίσματα) = δρχ 5.825.000.

Το παράδειγμα αυτό δίνει μια εύλογη εικόνα για το τι κάνει ένας ασφαλιζόμενος αν «κερδίσει» το ποσό που του αναλογεί ακυρώνοντας το ασφαλιστήριο του.

Αλλά ας δούμε αν έχει καμία επίπτωση η ακύρωση ενός ασφαλιστηρίου ζωής για εκείνα τα πρόσωπα που στην πραγματικότητα θέλετε να προστατεύσετε αγοράζοντας την Ασφάλεια Ζωής σας, έτσι...

Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

### Ποιοι άλλοι θα επηρεαστούν απ' αυτή την απόφασή σας;

Κάντε λοιπόν μια ονομαστική κατάσταση.

Η σύζυγος; Ο Σύζυγος;  
Τα παιδιά; Τα εγγόνια;  
Η μητέρα; Ο πατέρας;

Αν δεν μπορείτε να σκεφτείτε κάποιον που δεν θα επηρεαστεί ουσιαστικά από την απώλεια της ασφαλιστικής προστασίας που του παρέχετε με την Ασφάλεια Ζωής σας, τότε ίσως θα μπορούσατε να προχωρήσετε στην ακύρωση

του ασφαλιστηρίου. Αλλά αν μπορείτε να σκεφτείτε κάποιον ή κάποιους που θα επηρεαστούν από την απόφασή σας αυτή, τότε θα έπρεπε να γνωρίζετε ποια ακριβώς επίπτωση θα 'χει σ' αυτούς, γι' αυτό...

Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

### Τι πρόκειται να χάσουν οι δικοί μου;

Όταν ακυρώνεται ένα ασφαλιστήριο ζωής οι δικαιούχοι χάνουν έναν αριθμό σημαντικών ευεργετημάτων με μερικά από τα οποία είστε εξοικειωμένοι και άλλα που ίσως δεν έχετε σκεφτεί. Για παράδειγμα, επισημαίνονται μερικά: Σύμφωνα με το ασφαλιστήριο, προβλέπεται η καταβολή ενός συγκεκριμένου ποσού του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου σε περίπτωση θανάτου. Το ποσό αυτό σίγουρα δεν μπορεί να αναπληρώσει όσο μεγάλο κι αν είναι, την αξία ενός ασφαλιζόμενου για την οικογένειά του, μπορεί όμως να τη βοηθήσει να αντιμετωπίσει τις δυσάρεστες οικονομικές συνέπειες που συνεπάγεται η απώλειά του.

Η Ασφάλεια Ζωής αποτελεί μια άμεση μορφή περιουσίας την οποία μπορείτε να μεταβιβάσετε στους δικαιούχους σας.

Αν έχετε κάνει μια Ασφάλεια Ζωής με αποταμίευση για τις σπουδές των παιδιών σας, ακυρώνοντάς την, τους στερείτε από τη δυνατότητα να σπουδάσουν χωρίς οικονομικά προβλήματα.

Αν κάθε ασφαλιζόμενος έχει κάνει Ασφάλεια Ζωής που προβλέπει μεταβίβαση συντάξεως στην σύζυγό του, ακυρώνοντάς την, την αποστερεί από τη δυ-

νατότητα να συντηρείται με αξιοπρέπεια μετά την απώλειά του. Μόνο μια μόνιμη Ασφάλεια Ζωής που διατηρείται μέχρι τη προβλεπόμενη ημερομηνία λήξης της μπορεί να προσφέρει ουσιαστική προστασία στην οικογένειά σας, γι' αυτό...

Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

### Μήπως υπάρχουν εναλλακτικές λύσεις;

Και βέβαια υπάρχουν. Ήδη αναφερθήκαμε στις περισσότερες απ' αυτές. Για παράδειγμα: Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, γιατί τα ασφάλιστρα αποτελούν δυσβάστακτη επιβάρυνση για εσάς, υπάρχουν πολλοί τρόποι για να αποφύγετε την απώλεια της προστασίας που χρειάζεστε, όπως αναφέρεται στην 3η ερώτησή μας, χωρίς να επιβαρύνετε σημαντικά τον οικογενειακό σας προϋπολογισμό.

Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας για να την αντικαταστήσετε με άλλη, πρέπει να πληροφορηθείτε τι ακριβώς προβλέπει το νέο πρόγραμμα ασφάλισής σας. Προστατεύστε τον εαυτό σας. Ζητήστε μια συγκεκριμένη περιγραφή των καλύψεων που ήδη έχετε και εκείνων που σας προσφέρονται τώρα. Αφιερώστε λίγο χρόνο για να κάνετε μια προσεκτική σύγκριση μεταξύ των δύο προγραμμάτων ασφάλισης και λάβετε τη σωστή απόφαση. Η προσπάθειά σας αυτή δεν θα πάει χαμένη.

Αν σκέφτεστε, π.χ., να ακυρώσετε μια μικτή Ασφάλεια Ζωής με συμμετοχή στις επενδύσεις για να αγοράσετε μια απλή Ασφάλεια Ζωής «κερδίζοντας» θεωρητικά τη διαφορά των ασφαλιστρών, σκεφτείτε τις συνέπειες μιας τέτοιας ενέργειας.

Θα διαπιστώσετε ότι το πρόγραμμα της απλής Ασφάλειας Ζωής δεν σας προσφέρει καμία απόδοση στη λήξη της, ενώ τα ωφελήματα της μικτής Ασφάλειας Ζωής που ήδη έχε-

τε, είναι ολοφάνερα αν ανατρέξετε π.χ. στην 5η ερώτησή μας. Ετσι, η πρόσκαιρη οικονομική ωφέλεια που ίσως θα έχετε από τη διαφορά των ασφαλιστρών εκμηδενίζεται από τη στιγμή που θα βεβαιωθείτε για τις αποδόσεις και τις ποικίλες παροχές της Ασφάλειας Ζωής που ήδη έχετε. Γι' αυτό...

Αν σκέφτεστε να ακυρώσετε την Ασφάλεια Ζωής σας, ρωτήστε τον εαυτό σας...

### Είναι πραγματικά μια σωστή κίνηση;

Αν σημειώσατε τις απαντήσεις σας στις παραπάνω ερωτήσεις, θα είστε τώρα σε πολύ καλύτερη θέση να καταλήξετε στα προσωπικά σας συμπεράσματα που θα βασίζονται στις δικές σας περιστάσεις και ανάγκες, γύρω από τη χρησιμότητα της Ασφάλειας Ζωής σας.

Φυσικά το μόνο που κάναμε εμείς

ήταν να σας προσφέρουμε το πρόγραμμα των γενικών θεμάτων που θα 'πρεπε να σκεφτείτε πριν καταλήξετε σε μια απόφαση.

Αλλά η τελική απόφαση είναι δική σας.

Ελπίζουμε το άρθρο αυτό να σας βοήθησε να κατανοήσετε ότι η απόφαση για την τυχόν ακύρωση ενός ασφαλιστηρίου ζωής είναι μια ενέργεια που δεν μπορεί να γίνει με ελαφριά καρδιά.

\*Οι σημειώσεις είναι από βιβλιαράκι που είχε εκδοθεί πριν από το 2000, όταν όλα τα ποσά ήταν σε δραχμές και η LIMRA –που ο Δημήτρης Κοντομηνάς έφερε στην Ελλάδα– σκορπούσε ιδέες και γνώσεις όπως αυτές του άρθρου. Θυμάμαι ότι από τότε έχω και επιστολή του Τριαντάφυλλου Λυσιμάχου (πρόεδρου επιτροπής LIMRA) για χρήση της ύλης της LIMRA.





# Πέτρος Παπανικολάου: Χτίζουμε τη νέα γενιά συνεργατών

Επάνω: Στιγμιότυπο από την εκδήλωση,  
αριστερά: Πέτρος Παπανικολάου, Διευθύνων  
Σύμβουλος & CEO Allianz Ελλάδος



**Τ**ην αναγκαιότητα ανάπτυξης γρήγορων αντανακλαστικών, καθώς η ταχύτητα των αλλαγών στην ασφαλιστική αγορά είναι πλέον ραγδαία, υπογράμμισε ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, μιλώντας στην επίσημη συνάντηση εργασίας συνεργαζόμενων πρακτόρων και μεσιτών, που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της Εταιρίας.

Αναφερόμενος στις προοπτικές και τις προκλήσεις της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, ο κ. Π. Παπανικολάου έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στην πρόληψη

της απάτης στον ασφαλιστικό κλάδο, και στον ρόλο που μπορούν να διαδραματίσουν οι συνεργάτες των πωλήσεων προς αυτή την κατεύθυνση. Πρόληψη απάτης σημαίνει άμεση απόδοση ασφαλιστρών από τον πελάτη στην εταιρία, επιμελής επιλογή πελατολογίου και αξιολόγηση του ηθικού κινδύνου για κάθε πελάτη. Οι κίνδυνοι του επαγγέλματός μας απαιτούν επαγρύπνηση για την προστασία του έργου μας, ανέφερε ο κ. Παπανικολάου σημειώνοντας ότι κερδίσαμε μερίδιο αγοράς δραστηριοποιούμενοι σε μια οικονομία σε ύφεση, πρωταγωνιστώντας στην κερδοφορία.



**1.** Παναγιώτης Στασινοπούλος, Ευστάθιος Μπουτάκης, Ξανθή Δήμου, Δημήτριος Σγουπάκος, **2.** Ιωάννης Βιδάλης, Νικόλαος Τουργιώτης, Κωνσταντίνος Γκόλφος, Γεώργιος Ισαωνίδης, Ελένη Κασιμάτη, Αλέξιος Μασούλας, Ιωάννης Μαυρογιάννης, Παναγιώτης Μητρόπουλος, Παντελής Παναζής, Παύλος Τρέζος, Μανούσος Χαλκιαδάκης, Νέστορας Χριστοφόρου **3.** Ανδρέας Ιωαννίδης **4.** Λεώκιος Προδρόμου, Γιάννης Τούμπας **5.** Δημήτριος Μπουτάκης **6.** Τάκης Λυσαίος, **7.** Δημήτριος Χαμμιτζής

## Άγγελος Πολίτης: Ναι στην ανάπτυξη ισχυρών και μακροχρόνιων δεσμών με αμοιβαίο όφελος

**Σ**το νέο περιβάλλον και στις αυξημένες απαιτήσεις του για επαφή και επικοινωνία αναφέρθηκε στον χαιρετισμό του ο κ. Άγγελος Πολίτης, γενικός διευθυντής πωλήσεων και Market Management. Η δύσκολη οικονομική συγκυρία που βιώνει σήμερα η χώρα μας και κατ' επέκταση όλοι εμείς, αναδεικνύει με τον πιο έντονο τρόπο την ανάγκη για αλλαγή στον τρόπο που αντιλαμβανόμαστε και αντιδρούμε στα νέα δεδομένα. Για να παραμείνουμε ανταγωνιστικοί στο περιβάλλον αυτό, οφείλουμε να αναπτύξουμε συνεχή και ουσιαστική επαφή με την αγορά και τον πελάτη, προκειμένου έγκαιρα να διαπιστώνουμε αλλαγές που αφορούν στη συμπεριφορά, στη στάση και στις ανάγκες του, με στόχο να αποκτήσουμε οικειότητα με την ανασφάλεια που τον διακατέχει σήμερα και να είμαστε σε θέση να αντλούμε επιχειρήματα για να παραμείνουμε παραγωγικοί. Στην επικοινωνία στοχεύουμε και εμείς μέσα από τις συναντήσεις μας που αφορούν σε θέματα της δουλειάς και στα σχέδιά μας για το μέλλον, δημιουργώντας τις κατάλληλες προϋποθέσεις για ολοένα καλύτερη και αποτελεσματικότερη συνεργασία σε όλα τα επίπεδα. Απώτερος σκοπός μας, η ανάπτυξη ισχυρών και μακροχρόνιων δεσμών με αμοιβαίο όφελος, σημείωσε ο κ. Άγγελος Πολίτης.

Και όλα αυτά χάρις και στις δικές σας προσπάθειες», τόνισε χαρακτηριστικά. Υπογράμμισε ακόμη τις εξαιρετικές επιδόσεις της Allianz Ελλάδος κατά το 2011 και αναφέρθηκε στην ηγετική θέση του Ομίλου Allianz παγκοσμίως επισημαίνοντας ότι για πέμπτη συνεχή χρονιά παραμένει κορυφή της παγκόσμιας αγοράς σε επίπεδο λειτουργικής κερδοφορίας, με λειτουργικά κέρδη που πλησιάζουν τα 8 δισεκατομμύρια ευρώ. Είμαστε παγκόσμιος ηγέτης στις γενικές ασφάλειες, μία από τις πέντε πρώτες εταιρείες ασφαλειών ζωής στον κόσμο και μέσα στους 3 πρώτους διαχειριστές κεφαλαίων είπε ο κ. Παπανικολάου.

Στο πλαίσιο της συνάντησης εργασίας

## Νόρα Σταθούρου: Επιλογή μας να συνεργαζόμαστε με τους καλύτερους

**Ε**μφαση στην επιλογή αξιόπιστων εταιριών και τη διαχείριση πελατολογίου ως αντίδοτο στις σημερινές προκλήσεις της δουλειάς του Συνεργάτη έδωσε η Διευθύντρια Πωλήσεων της Allianz Ελλάδος, κ. Νόρα Σταθούρου, κατά τη διάρκεια της ομιλίας της στη συνάντηση.

«Θέλω να σταθώ σε δύο τομείς, την επιλογή αξιόπιστων εταιριών και τη διαχείριση πελατολογίου, που πιστεύω ότι σήμερα μπορούν να αποτελέσουν αντίδοτο στα προ-

βλήματα της δουλειάς μας, βοηθώντας μας όχι μόνο να τα βγάλουμε πέρα περιστασιακά, αλλά να βγούμε και σε βάθος χρόνου κερδισμένοι πηκτικά και υλικά. Κερδισμένοι από τις επιλογές μας να διαλέξουμε ένα δυσκολότερο δρόμο, που όμως θα μας δικαιώσει απέναντι πρώτα από όλα στους εαυτούς μας, στον περίγυρό μας αλλά και στους πελάτες που επέλεξαν να είναι κοντά μας και στα εύκολα και στα δύσκολα».

Σχετικά με την επιλογή αξιόπιστων εταιριών, η κα Σταθούρου ανέφερε: «Κόντρα στο ρεύμα της αγοράς, η επιλογή μας να συνεργαζόμαστε με τους καλύτερους και μην διαπραγματευόμαστε τίποτα λιγότερο για εμάς, ίσως να είναι και το σημαντικότερο στις μέρες μας. Μην διαπραγματεύεστε το όνομά σας, όσο ελκυστικό και να φαίνεται το πακέτο και για εσάς και για τον πελάτη. Τοποθετήστε τον εαυτό σας ψηλά πρώτα στα μάτια τα δικά σας και να είστε σίγουροι ότι αυτό το βλέπει και ο πελάτης σας.

Επιλέξτε αξιόπιστες εταιρείες που προσφέρουν την ασφάλεια και τη σιγουριά που έχει ανάγκη να αισθάνεται ο συνειδητοποιημένος πελάτης σας, αλλά και εσείς οι ίδιοι. Εταιρείες που δεν θα σας κρεμάσουν τη δύσκολη στιγμή και θα αντιμετωπίσουν σωστά κάθε γεγονός για τον πελάτη σας. Σπρίξτε την ανάπτυξη σας σε εταιρείες που μπορούν να είναι αξιόπιστες. Εγώ δεν μπορώ να μιλήσω για τις άλλες εταιρείες, αλλά σίγουρα στο νέο περιβάλλον που έχει διαμορφωθεί, μπορώ να μιλήσω για την υπεραξία που προκύπτει από τη συνεργασία σας με την Allianz».

Αναφορικά με τη διαχείριση πελατολογίου σημείωσε: «Διαχειριστείτε το πελατολόγιό σας σήμερα διαφορετικά. Αλλάξτε νοοτροπία και προστατέψτε τη δουλειά σας. Ανανεώστε την εμπιστοσύνη του πελάτη στην εταιρεία, σε εσάς τους ίδιους, στο προϊόν που έχετε επιλέξει. Ξανακερδίστε το πελατολόγιό σας. Πουλήστε τους ξανά σαν να τους βλέπατε για πρώτη φορά. Όπως στο πρώτο ραντεβού σας».

Τέλος, κλείνοντας ανέφερε: «Θέλουμε να συνεχίσουμε να είμαστε κοντά σας μέσω της επικοινωνίας μας, με την εκπαίδευση, με τα ταξίδια και τις συναντήσεις μας, με τις υπηρεσίες μας. Θέλουμε μαζί να βρούμε τρόπους να αντιμετωπίσουμε τις προκλήσεις και αλλαγές που η αγορά φέρνει. Θέλουμε τόσο εσείς, όσο και οι πελάτες μας να νιώθουν ότι επιλέγοντας την Allianz έχουν μία σίγουρη επένδυση για το μέλλον τους. Θέλουμε να είμαστε η πρώτη και συνειδητή επιλογή για εσάς και είμαι σίγουρη ότι θα είμαστε».



1. Ιωάννης Κανάτας, 2. Βασίλειος Μεσιτίδης, 3. Ιωάννης Μαργουλάκης, 4. Γεώργιος Δαλιάνης, 5. Αναστασία Κουριτίδου

πραγματοποιήθηκε και έρευνα με στόχο την αξιολόγηση από τους συνεργαζόμενους πράκτορες και μεσίτες των παρεχόμενων υπηρεσιών και της αποτελεσματικότητας των λειτουργιών της εταιρείας, αλλά και επίκαιρων θεμά-



6. Γεώργιος Στασινόπουλος, 7. Αθανάσιος Μπουσούκης, 8. Τάσος Κουτσουμπής, 9. Γεώργιος Κολταιίδας 10. Χρήστος Καρυπίδης

των της ασφαλιστικής αγοράς, όπως η πρόληψη της απάτης, η είσοδος των νέων τεχνολογιών, η direct αγορά, καθώς και η διαδικασία επιλογής ασφαλιστικής εταιρείας από τον πελάτη του σήμερα. Επιμένουμε με συνέπεια να ζη-

11. Βασίλειος Στέφας, 12. Στέφανος Σκούρτης, 13. Τάκης Τραντάκης, 14. Γιάννης Αλεκοζίδης, 15. Δημήτριος Ρουσοπούλος



15

τάμε τη γνώμη όλων των εταίρων μας, πελατών, συνεργατών και εργαζομένων, με στόχο να συνεχίσουμε να προσφέρουμε υπηρεσίες άριστης ποιότητας που ανταποκρίνονται στις ανάγκες του σήμερα, αλλά και του αύριο», ανέ-



16. Δημοσθένης Κύρτσιος, 17. Νικόλαος Παπαποστόλου, 18. Πέτρος Κανταρέλης, 19. Σταύρος Γκαρτζονίκας, 20. Νικόλαος Μαλλάτος

φερε σχετικά ο κ. Παπανικολάου. Κατά τη διάρκεια της συνάντησης βραβεύθηκαν οι κορυφαίοι πράκτορες, μεσίτες, αλλά και επικεφαλής δικτύου πωλήσεων της Allianz Ελλάδος που ξεχώρισαν μέσα στο 2011 με τις εξαιρετι-



κές επιδόσεις τους στις πωλήσεις αλλά και για τη δημιουργία ποιοτικών χαρτοφυλακίων, καθώς και συνεργάτες που εμπιστεύονται την εταιρεία περισσότερο από 20 χρόνια, οι οποίοι βραβεύθηκαν για την πολυετή τους συνεργασία. Ο κ. Π. Παπανικολάου παρέδωσε επίσης τις πιστοποιήσεις των συμβούλων σύνταξης Allianz σε τέσσερις συνεργάτες των πωλήσεων, υπογραμμίζοντας ότι επεκτείνουμε την κορυφαία επαγγελματική πιστοποίηση του συμβούλου σύνταξης Allianz σε όλα τα συνεργαζόμενα δίκτυα πωλήσεων, συνεχίζοντας υπεύθυνα να χτίζουμε τη νέα γενιά συνεργατών, που με την υψηλού επιπέδου θεωρητική κατάρτιση, αλλά και τα σύγ-



21 χρόνια εργαλεία δουλειάς θα μπορέσει να παρέχει καινοτόμες υπηρεσίες, σε έναν τομέα για τον οποίο η ευαισθησία όλων μας, ιδιαίτερα τη σημερινή περίοδο, είναι πολύ μεγάλη.

### Τιμητική διάκριση στους κ.κ. Α. Προδρόμου και Γ. Τούμπα

Τον Οκτώβριο του 2011, στο τραπεζικό κατάστημα Κουρίου στην Επισκοπή, ένας ληστής έχοντας καλυμμένο το πρόσωπό του με κουκούλα και φορώντας κράνος, προτάσσοντας το περίστροφο που κρατούσε εισήλθε στο κατάστημα και ακινητοποίησε τους ταμίες. Αφού άρπαξε ένα σημαντικό ποσό, επιχείρησε να απομακρυνθεί με την μοτοσικλέτα του. Ένας υπάλληλος της τράπεζας τον καταδίωξε και έριξε στο έδαφος τη μοτοσικλέτα στην οποία είχε επιβιβαστεί. Ακολούθησε συμπλοκή με τραυματισμό του υπαλλήλου. Ο ληστής επιχείρησε και πάλι να διαφύγει αλλά με τη βοήθεια του Προέδρου της ΣΠΕ Κουρίου που τυχαία βρισκόταν στο κατάστημα για προσωπική του υπόθεση, κατόρθωσαν από κοινού να ακινητοποιήσουν τον ληστή. Η Allianz Ελλάδος απένειμε τιμητική πλακέτα στον κ. Λεύκιο Προδρόμου, Πρόεδρο της ΣΠΕ Κουρίου που εκείνη την ημέρα παραβρισκόταν ως πελάτης στο κατάστημα και τον κ. Γιάννο Τούμπα, τον υπάλληλο του καταστήματος, που με το θάρρος τους συνέβαλαν καθοριστικά στην εξουδετέρωση του ληστή.

21. Παντελής Σιάντης, 22. Μαρία Μοιρασαγεντί, 23. Δημήτριος Χριστόφορος, 24. Δημήτριος Δεληγεωργόπουλος, 25. Πέτρος Παναγιωτίδης



ΕΝΑ ΒΙΒΛΙΟ ΠΟΥ ΤΙΜΑ  
ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΕΥΕΡΓΕΤΕΣ  
ΕΜΠΟΡΟΥΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ  
ΠΟΥ ΣΤΗΡΙΞΑΝ ΤΗ ΦΙΛΙΚΗ  
ΕΤΑΙΡΙΑ ΒΑΖΟΝΤΑΣ ΤΑ ΘΕΜΕΛΙΑ  
ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

## ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

Το μεγάλο έργο των Ελλήνων ασφαλιστών στο ξεκίνημα του αγώνα του 1821 λίγιο το γνωρίζουν, και το βιβλίο φιλοδοξεί να το μάθουν περισσότεροι.

Ο ρόλος πολύ μεγάλων ιστορικών προσώπων της Ελληνικής Ιστορίας και η σχέση τους με τους Έλληνες ασφαλιστές κι εμπόρους αναδεικνύεται στις σελίδες του βιβλίου: Αλέξανδρος Υψηλάντης, Ιωάννης Καποδίστριας, Νικόλαος Σκουφάς, αυτοκράτειρα Αικατερίνη της Ρωσίας, Μάξιμος Γραικός ο Φωτιστής των Ρώσων, Ιωάννης Βαρβάκης, Γρηγόριος Δικαίος - Παπαφλέσσας, Ιωάννης Αμβρόσιου (ασφαλιστής), Γρηγόριος Μαρασλής, Γ. Σέκερης, Ιγνάτιος Ουγκροβλαχίας, Άγγλος ιστορικός Finley, Θεόκλητος Φαρμακίδης, Ευγένιος Βούλγαρης, Ανθιμος Γαζής, Θ. Σεραφίνος, Peter von Hess, Γρηγόριος Ε', Δούκας Ρισελιέ, Κοσμάς ο Αιτωλός, Θ. Ορλώφ, Ελευθέριος Βενιζέλος, Πούσκιν, Ηλίας Μάνεσης, Κουμπάρης, Αδ. Κοραής, Ρήγας Φερραΐος, Άδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκός, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστίνας, Ι. Μακρυγιάννης κ.ά.

Δύο καθηγητές Πανεπιστημίου προλογίζουν το βιβλίο: Ο Γρηγ. Κωστάρας και ο Μιλτιάδης Νεκτάριος. Ο επίλογος υπογράφεται από τον Μίκη Θεοδωράκη και τον Γιώργο Λογοθέτη. Οι δημοσιεύσεις με καταλόγους ιδρυτών και ευεργετών Σχολής Οδησού ξαφνιάζουν όπως και το πρωτότυπο της προκήρυξης της Ελληνικής Επανάστασης από τον Αλ. Υψηλάντη - χρήσιμα για όλα τα σχολεία.

Στο βιβλίο θα βρείτε και τον Όρκο των Φιλικών καθώς και κατάλογο 42 Ηπειρωτών ευεργετών, όπως και πίνακες με 34 Ηπειρώτες φιλικούς. Και μια από τις μεγαλύτερες σχετικές βιβλιογραφίες που ίσως θα βοηθούσε να ξαναϊδρωθεί μια Νέα Φιλική Εταιρεία... Είναι πολύ χρήσιμο λένε όσοι το διάβασαν μέχρι σήμερα...

# Ικανοποιημένοι από τον ασφαλιστή της Interamerican το 93% των πελατών

Σημαντικά ευρήματα για την αξιοπιστία της Interamerican, εν μέσω μάλιστα της οικονομικής κρίσης, κατέδειξε έρευνα που πραγματοποιήθηκε τηλεφωνικά την περίοδο Απριλίου-Μαΐου 2012 από την εταιρεία ερευνών αγοράς MillwardBrown RI. Σημειώνεται ότι στην έρευνα συμμετείχαν 1.300 τυχαία επιλεγμένοι πελάτες της εταιρείας.

## Κέρδη και νέο επιχειρησιακό σχέδιο

**Κ**έρδη μετά από φόρους 11,3 εκατ. ευρώ κατέγραψε η Interamerican το πρώτο εξάμηνο του έτους, παρά την κάμψη της ασφαλιστικής αγοράς, ενώ τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα έφθασαν τα 223,7 εκατ. ευρώ, έναντι 239,9 εκατ. πέρσι. Όπως σημειώνει η εταιρεία, η έμφαση, κατά το ίδιο διάστημα, στη συνεχή οργανωτική βελτίωση, τον έλεγχο των λειτουργικών εξόδων και την απόλυτη ευθυγράμμιση με τις επιταγές του Solvency II, σε συνδυασμό με την ελαχιστοποίηση της έκθεσης της εταιρείας σε κινδύνους από επενδυτικές τοποθετήσεις -μετά και τη συμμετοχή της στο πρόγραμμα ανταλλαγής των ελληνικών ομολόγων (PSI)- διασφαλίζουν τη σταθερότητα της πορείας της και υψηλή φερεγγυότητα, που ξεπερνά το 200% σε επίπεδο ομίλου. Χαρακτηριστικό της κεφαλαιακής επάρκειας της εταιρείας είναι ότι, παρά τη συμμετοχή της στο PSI, δεν χρειάστηκε ενίσχυση κεφαλαίων.

Ειδικότερα, κατά το 1ο εξάμηνο στις γενικές ασφάλειες, τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν στα 118,6 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 2% έναντι του αντιστοίχου εξαμήνου του 2011 (116,1 εκατ.). Η σύγκριση με τη σοβαρή υστέρηση των κλάδων των γενικών ασφαλειών στο σύνολο της αγοράς, που σημείωσε μείωση εγγεγραμμένων

## Βασικά Ευρήματα

### Σημαντικότερος λόγος επιλογής της Interamerican:

Σημαντικότερο ρόλο στην επιλογή της Interamerican παίζει η γνώριμια-εμπιστοσύνη στον ασφαλιστή της Interamerican (45%). Πολύ σημαντικό ρόλο παίζει επίσης η εμπιστοσύνη των καταναλωτών στην εταιρεία (40%) καθώς και η ελκυστικότητα των ασφαλιστικών προγραμμάτων της (13%).

### Συνολικός βαθμός ικανοποίησης από την Interamerican:

Το 81% των πελατών είναι ικανοποιημένοι ή πολύ ικανοποιημένοι. Μόνο 6% των πελατών εκφράζει κάποια δυσαρέσκεια. Σημειώνεται ότι ο δείκτης ικανοποίησης παρουσιάζει σημαντική αύξηση το 2012 (81%) σε σχέση με το 2010 (75%).

### Πρόθεση σύστασης της Interamerican:

Το 85% των πελατών θα σύστηνε/συστήνει την Interamerican στο φιλικό/συγγενικό περιβάλλον του.

### Πρόθεση επαναγοράς από την Interamerican:

Το 83% των πελατών θα απευθυνθεί πάλι στην Interamerican για την αγοράς ενός ασφαλιστικού προϊόντος.

### Συνολικός βαθμός ικανοποίησης από τον ασφαλιστή της Interamerican:

Το 93% των πελατών είναι ικανοποιημένοι ή πολύ ικανοποιημένοι από τον ασφαλιστή της Interamerican.

### Συνολικός βαθμός ικανοποίησης από τη χρήση των Ασφαλιστικών Προγραμμάτων της Interamerican:

Το 88% των πελατών που χρησιμοποίησαν κάποιο ασφαλιστικό προϊόν (π.χ. αποζημίωση, υπηρεσίες υγείας, οδική βοήθεια κ.λπ.) έμειναν ικανοποιημένοι ή πολύ ικανοποιημένοι. Μόνο 3% των πελατών εκφράζει κάποια δυσαρέσκεια από τη χρήση των προγραμμάτων.

### Μελλοντικές ανάγκες:

Περίπου 1 στους 2 πελάτες δήλωσε ότι είναι πολύ πιθανόν να χρειαστεί μία νέα ασφάλεια μέσα στα επόμενα δύο χρόνια.

### Προφίλ Έρευνας

Η έρευνα εκπονήθηκε τηλεφωνικά την περίοδο Απριλίου - Μαΐου 2012 από την εταιρεία ερευνών αγοράς MillwardBrown RI. Συμμετείχαν 1.300 τυχαία επιλεγμένοι πελάτες της Interamerican.

ασφαλιστρών κατά 11,4%, καταδεικνύει πως η Interamerican κινείται πολύ παραγωγικά στις γενικές, αντίθετα στο «ρεύμα». Στον κλάδο υγείας, τα ασφάλιστρα έφθασαν στα 49,1 εκατ. (55,8 εκατ. το 2011), με την εταιρεία να διατηρεί την πολύ ισχυρή θέση της, συνεχίζοντας την πολιτική ενίσχυσης των υποδομών υγείας με νέες συνεργασίες, ανάπτυξη δικτύου υγείας και επενδύσεις σε ιδιόκτητες υποδομές. Σε ασφάλιστρα ζωής, συμπεριλαμβανομένων

των συμβολαίων επενδυτικού χαρακτήρα, η εταιρεία σημείωσε 56 εκατ. ευρώ έναντι 67,9 εκατ. το 2011, με το χαρτοφυλάκιο να επηρεάζεται θετικά από τις πωλήσεις unit linked προϊόντων και αρνητικά -όπως συνέβη στο σύνολο της αγοράς- από ακυρώσεις. Στους τομείς της οδικής και προσωπικής βοήθειας, όπου η εταιρεία κατέχει ηγετική θέση στην αγορά, η παραγωγή ασφαλιστρών έφθασε τα 4 εκατ. ευρώ κωλές τις αποδόσεις των εσωτερικών συ-

νεργασιών (των εταιρειών Βοήθειας και Ζημιών).

Σημειώνεται ότι για τον μητρικό όμιλο Achmea, η Interamerican αποτελεί σταθερά μια από τις εταιρείες αιχμής και λειτουργεί ως πρότυπο για τις άλλες εταιρείες του ομίλου σε λειτουργικούς και εμπορικούς τομείς.

Η Achmea ανακοίνωσε για το 1ο εξάμηνο του 2012 καθαρά κέρδη 200 εκατ. ευρώ αυξημένα κατά 11% έναντι του αντίστοιχου περυσινού εξαμήνου, ενώ

## Σχέδιο διατήρησης της κερδοφορίας

**Η Interamerican** επικαιροποίησε το τριετές επιχειρησιακό της σχέδιο θέτοντας σειρά προτεραιότητας στους τομείς δραστηριοποίησής της, σύμφωνα με τις ενδείξεις της περιόδου που διανύουμε, και με γνώμονα τη διατήρηση της κερδοφορίας σε επαναλαμβανόμενα κέρδη. Η εταιρεία προτάσσει τις γενικές ασφάλειες, σε δεύτερο επίπεδο θέτει την υγεία και ακολούθως τη ζωή. Η ενίσχυση της παραγωγικότητας όλων των καναλιών διανομής και η ευθυγράμμισή τους με τις προτεραιότητες της εταιρείας, καθώς και η αξιοποίηση της ιδιαίτερης διείσδυσης που μπορεί να επιτύχει κάθε κανάλι -δίκτυο agency, συνεργαζόμενοι πράκτορες και μεσίτες, συνεργαζόμενες τράπεζες, απευθείας πωλήσεις- σε επιμέρους αγορές, αποτελούν στρατηγι-

κή επιλογή. Προς αυτή την κατεύθυνση, υποστηρίζονται τα ανθρώπινα δίκτυα με ευρύ φάσμα εφαρμογών σύγχρονης τεχνολογίας, όπου η Interamerican έχει επενδύσει σημαντικό ποσόν που, έως το 2015, προβλέπεται να φθάσει τα 20 εκατ. ευρώ. Η εταιρεία έχει προχωρήσει σε εντατική καθετοποίηση της διαχείρισης ζημιών, αξιοποιώντας τις τεχνολογικές εφαρμογές. Υψηλές είναι και οι προβλεπόμενες επενδύσεις στην ανάπτυξη των απευθείας πωλήσεων, ενώ υποστηρίζεται και το bancassurance. Η εταιρεία διαθέτει στο δικό της δίκτυο 1.500 συνεργάτες, έχει 827 συνεργασίες πρακτόρων-μεσιτών και 4 συνεργαζόμενες τράπεζες (Millennium, Πειραιώς, ΤΤ και FB). Πρόκειται για το πιο ευρύ φάσμα προώθησης πωλήσεων στην ελληνική ▶



► ασφαλιστική αγορά.

Στο επίπεδο των προϊόντων και της εξυπηρέτησης, η Interamerican συνεχίζει την πολιτική απλοποίησης-τυποποίησης ασφαλιστικών προγραμμάτων, που συμβάλλει και στη μείωση του κόστους τους για τον ασφαλιζόμενο, στη λογική των συστημάτων με ευέλικτες και προσαρμοζόμενες καλύψεις πάνω στις διαμορφούμενες συνθήκες και ανάγκες της εποχής. Η προστασία της περιουσίας και η κάλυψη αναγκών υγείας με έμφαση στην πρόληψη, καθώς και τα επίσης ανανεούμενα συμβόλαια είναι στην πρώτη γραμμή ενδιαφέροντος. Η



Αναφερόμενος στην εικόνα της αγοράς, τα αποτελέσματα και την προοπτική της Interamerican, ο κ. Γιώργος Κώτσος (φωτό), διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, τόνισε μεταξύ άλλων ότι η «ασφαλιστική αγορά δέχεται την αρνητική επίδραση της οικονομικής συγκυρίας, αλλά σε μικρότερο βαθμό από άλλους τομείς, όπως π.χ. ο τραπεζικός, ενώ δεν είναι εκτεθειμένη σε συστηματικούς κινδύνους. Η αυστηρότερη εποπτεία και το πλαίσιο του Solvency II οδηγούν σε μια νέα αγορά, υψηλών απαιτήσεων και η lineINTERAMERICAN ανταποκρίνεται απόλυτα σε αυτή την προοπτική έχοντας έναν ισχυρό ισολογισμό, προσαρμόζοντας τις δομές και λειτουργίες της στα σύγχρονα δεδομένα, διαμορφώνοντας ρεαλιστικές ασφαλιστικές προτάσεις και μετατοπίζοντας το ενδιαφέρον της από τον

αυξημένα κατά 5% ήταν και τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, που έφθασαν στα 11,47 δισ. ευρώ και χαρακτηρίστηκαν, κυρίως, από την καλή απόδοση στους κλάδους γενικών ασφαλειών και υγείας. Ο όμιλος διατηρεί ιδιαίτερα υψηλή φερεγγυότητα, της τάξεως 212%, ενώ τα ίδια κεφάλαιά του στο εξάμηνο ανέρχονται σε 10 δισ. ευρώ.

όγκο στη δημιουργία αξίας. Η ανταγωνιστικότητα της εταιρείας υποστηρίζεται από τη συνεχή αναζήτηση της καινοτομίας και τη βέλτιστη αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού. Η αγορά μας σύντομα θα συγκεντρωθεί περισσότερο και η INTERAMERICAN έχει θεμελιώσει, ήδη, την ηγετική θέση της στην επόμενη ημέρα».

## 242,4 εκατ.σε αποζημιώσεις το οκτάμηνο

Η αποζημιωτική συνέπεια της Interamerican, βασικό κριτήριο αξιοπιστίας της εταιρείας, αποτυπώνεται στα 242,4 εκατ. ευρώ που κατέβαλε σε 261.749 περιπτώσεις κατά το οκτάμηνο Ιανουαρίου-Αυγούστου του έτους και κατά μέσο όρο, ανά εργάσιμη ημέρα η εταιρεία κατέβαλε 1.530 αποζημιώσεις. Ειδικότερα, κατά το πρώτο οκτάμηνο η Interamerican πλήρωσε 113,3 εκατ. σε αποζημιώσεις κλάδου ζωής, που έφθασαν τις 49.478. Σημειώθηκαν 7.170 λήξεις συμβολαίων, της τάξης του 1,2 εκατ. Στον κλάδο υγείας, η εταιρεία πλήρωσε 44 εκατ. σε 122.676 περιπτώσεις. Τα 19,1 εκατ. αφορούσαν σε αποζημιώσεις για νοσοκομειακά και επιδοματικά προγράμματα, ενώ τα 24,9 εκατ. σε προγράμματα και καλύψεις Medisystem. Οι αποζημιώσεις ομαδικών ασφαλίσεων έφθασαν τα 31,1 εκατ. σε σύνολο 50.531 περιπτώσεων. Στους κλάδους γενικών ασφαλειών, η εταιρεία αποζημιώσε 39.064 περιπτώσεις με το ποσόν των 54 εκατ. Στον κλάδο αυτοκινήτου, όπου η διαδικασία υποστηρίζεται από την εφαρμογή του ηλεκτρονικού φακέλου ζημιάς, οι καταβολές αποζημιώσεων έφθασαν τα 46,7 εκατ., ενώ για ζημιές ασφαλισμένων κατοικιών και επιχειρήσεων η εταιρεία πλήρωσε 5,5 εκατ. ευρώ.



“οδηγός”  
στα κρύσταλλα  
αυτοκινήτου

**800 11 777 999**

από σταθερό χωρίς χρέωση

**210 559 3976**  
**2310 798 770**

από κινητό

- 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**.

Μέλος του πολυεθνικού  
ομίλου SAINT-GOBAIN

**GLASSDRIVE®**

Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων



ΝΑΙ  
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

ΝΑΙ  
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ



# Η GENERALI επιβραβεύει τους διαμεσολαβητές

Το ταξίδι είναι μία στιγμή ξεγνοιασιάς, μία νότα αισιοδοξίας, μία δόση απόλαυσης, μία αίσθηση πληρότητας, μία κραυγή ευχαρίστησης, ένα μάθημα γνώσης, μία ευκαιρία περιπέτειας, ένα λεπτό ελευθερίας, μία σταγόνα δροσιάς, μία σπίθα ζεστασιάς, μία ανάσα ανακούφισης, μία ευκαιρία ζωής. Το ταξίδι είναι μία προσμονή ευτυχίας, ένα διάλειμμα γλυκιάς ψευδαίσθησης μιας συνήθως αλμυρής πραγματικότητας. Κάπως έτσι αντιλαμβάνεται η Generali το ετήσιο ταξίδι επιβράβευσης των συνεργατών της. Ένα ταξίδι που είναι το επιστέγασμα, η αναγνώριση, της στενής και ουσιαστικής σχέσης που έχει, που θέλει να έχει με τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, όλον τον χρόνο. Για την Generali το ταξίδι επιβράβευσης είναι ένα επιπλέον ποιοτικό στοιχείο που τη διακρίνει στις σχέσεις της με τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, έναντι του ανταγωνισμού. Και αυτή η σχέση, αυτή η επιμονή της Generali να στηρίζει την αύξηση των ασφαλιστικών εργασιών στο «ανθρώπινο» δίκτυο πωλήσεων, στο agency σύστημα, στους πράκτορες και τους μεσίτες ασφαλειών εκφράζεται και στην οργάνωση του ετήσιου ταξιδιού επιβράβευσης. Έξι ημέρες τον προηγούμενο Ιούλιο, στη γη του πάγου και της φωτιάς στην Ισλανδία, οι κορυφαίοι συνεργάτες της Generali και μαζί τους το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» είχαν για μία ακόμη φορά την ευκαιρία να διαπιστώσουν τη φροντίδα Generali και στα ταξίδια.



Από την ημέρα αναχώρησης στο «Ελευθέριος Βενιζέλος» μέχρι και την επιστροφή μας ούτε μία στιγμή δεν αισθανθήκαμε «ξένοι» σ' ένα ταξίδι ζωής, με τους δεκάδες συνεργάτες της εταιρείας οι οποίοι μαγεύτηκαν και αυτοί μαζί με εμάς από τη μοναδική φύση της Ισλανδίας.

Η Ισλανδία μάγεψε, με τους κατούς λευκούς πίδακες, τις «μπλε λίμνες», τους τεράστιους παγετώνες και την άνυδρη λάβα των ηφαιστειών, την ατελείωτη ημέρα το καλοκαίρι και την επίμονη νύχτα τον χειμώνα.

Στον όδο παράλληλο που σηματοδοτεί την είσοδο στον Αρκτικό Κύκλο, οι κορυφαίοι συνεργάτες της Generali επισκέφτηκαν τα μικρά ψαροχώρια του Ακουρέιρι (Ακυρεγί) με τις γραφικές μονάδες παραγωγής παστού μπακαλιάρου και το μικροζυθοποιείο παρασκευής της εκλεκτικής τοπικής μπίρας Kaldi. Απόλαυσαν το ψάρεμα στον Ατλαντικό Ωκεανό σε παραδοσιακό ισλανδικό αλιευτικό, με εντυπωσιακά αποτελέσματα. Περιπάτησαν δύο τουλάχιστον ώρες για να βιώσουν μια κατάβαση σε ηφαιστειο, έκαναν μαγιάκι στα παγωμένα νερά του Ατλαντικού και γεμάτες αδρεναλίνη βόλτες με snowmobile στους παγετώνες. Με ελικόπτερο πέρασαν πάνω από τους μεγαλύτερους καταρ-

ράκτες της Ευρώπης, ενώ στάθηκαν δίπλα από τη μοναδική θέρημ του αρχαιότερου πίδακα, τον Geysir, που έδωσε το όνομά τους και στους υπόλοιπους. Είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν την ιππασία με την ιδιαίτερη ράτσα των ισλανδικών αλόγων, και να χαλαρώσουν στα ζεστά ιαματικά νερά του ηφαιστειομένου "Blue Lagoon". Εμπειρίες μοναδικές, σ' ένα αξέχαστο περιβάλλον. Τώρα τρέχει ήδη ο χρόνος για την οργάνωση του επόμενου ταξιδιού. Είμαστε σίγουροι ότι η Generali και οι συνεργάτες της θα εκπλήξουν και πάλι, τόσο με τα παραγωγικά αποτελέσματα όσο και το ταξίδι επιβράβευσης.



1. Σ. Παπαδόπουλος, Μ. Καμπουράκη  
2. Α. Βαγιανού, Σ. Ψυλλάς, Μ. Καμπουράκη, Α. Γαλανός  
3. Ν. Σακελλαρίου, Σ. Ψυλλάς, Γ. Γιαννούρης, Ε. Κουτσοβασιλή, Μ. Σταυροπούλου, Χ. Τσαμπουράκη, Α. Βαγιανού, Δ. Πατρίκιος, Α. Γαλανός, Σ. Παπαδόπουλος, Π. Νέζης, Σ. Γαλανού, Γ. Τούντας, Ε. Μιχαηλίδου  
4. Σ. Ψυλλάς, Δ. Πατρίκιος, Σ. Παπαδόπουλος  
5. Γ. Αργυρόπουλος, Ε. Κουτσοβασιλή, Α. Μπίμιμος, Ν. Σακελλαρίου, Γ. Γιαννούρης, Α. Γαλανός, Γ. Μπαξεβάνης



10. Κ. Φάτσιος, Μ. Μπόκπης, Ν. Τσούμιας, 11. Γ. Μπαξεβάνης, Δ. Αλεξανδρίδης, 12. ΓΑ. Σάββας, 13. ΓΧ. Παντελιάς, Γ. Κατσιώτης, Μ. Λαμπροπούλου, Π. Νέζης, Ε. Μιχαηλίδου, Σ. Χονδρουδάκης, Σ. Γαλανού, Α. Μπίμιμος, Π. Καπελλά, Δ. Παπαθανασίου, Ν. Σακελλαρίου, Μ. Φαρμάκης, Δ. Πατρίκιος, Γ. Μπαξεβάνης, 14. Μ. Μπόκπης, Ν. Τσούμιας



1. Ε. Καφφετζή  
2. Γ. Αργυρόπουλος  
3. Μ. Μπόκπης  
4. Ε. Ζάννης  
5. Π. Νέζης  
6. Γ. Κατσιώτης  
7. Κ. Φάτσιος, Κ. Σπύρου, Ν. Τσούμιας, Μ. Λαμπροπούλου, Χ. Παντελιάς, Γ. Κατσιώτης, Κ. Σακελλαρίου, Μ. Καρρά  
8. Σ. Παπαδόπουλος  
9. Δ. Λαγιώνης





**3.** Ε. Φακά, Δ. Πατρίκιος, Α. Μπάιμος, Γ. Κυρλάκης,  
**4.** Κ. Σπύρου, Α. Σάββας, Ε. Κουτσοβασιλή,  
 Μ. Σταυροπούλου, Γ. Τούντας,  
**5.** Ν. Σούλας, Γ. Παννούρης, Π. Καπελλά,  
**6.** Μ. Αλέξη, Α. Μπάιμος, Α. Σάββας, Π. Νέζη, Δ.  
 Αλεξανδρίδης,  
**7.** Κ. Σπύρου, Π. Δημητρίου, Ε. Γκίκα, Μ. Λαμπροπούλου,  
 Χ. Παντελιάς, Ε. Καφφετζή, Γ. Κατσιώτης



**1.** Γιώργος και Μαρία Κυρλάκη, **2.** Π. Νέζη,  
 Ν. Σούλας, Ε. Μιχαηλίδου, Π. Καπελλά, Σ.  
 Χονδρουδάκης, Μ. Λαμπροπούλου,  
**8.** Σ. Γαλανού, Α. Κουτσομπής, Σ. Χονδρουδάκης,  
 Ε. Μιχαηλίδου, **9.** Α. Μπάιμος, Α. Κουτσομπής  
 Σ. Γαλανού, Σ. Χονδρουδάκης



**10.** Ε. Καφετζή, **11.** Ν. Σακελλαρίου  
**12.** Δ. Παπαθανασόπουλος,  
**13.** Α. Μπάιμος, **14.** Γ. Κατσιώτης, **15.** Σ. Γαλανού



**6.** Γ. Μπαξεβάνης,  
 Δ. Αλεξανδρίδης,  
 Ν. Σακελλαρίου,  
 Β. Καρράς,  
 Μ. Λαμπροπούλου,  
 Δ. Παπαθανασόπουλος  
**7.** Ν. Σακελλαρίου,  
 Μ. Λαμπροπούλου,  
 Δ. Αλεξανδρίδης,  
 Β. Καρράς,



**16.** Κ. Σπύρου  
 Γ. Τούντας, Ε.  
 Κουτσοβασιλή,  
 Μ. Σταυροπούλου,  
 Σ. Χονδρουδάκης,  
 Ε. Μιχαηλίδου Κ.  
 Φάσιος Α. Σάββας,  
 Σ. Ψυλλάς, Α. Γαλανός,  
 Ν. Τσούμας



# ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΣΠΑΝΟΣ: Το hair-cut θα οδηγήσει σε αναδιάρθρωση της ασφαλιστικής αγοράς



Την έγκαιρη προετοιμασία της International Life για τις αλλαγές στο πλαίσιο του Solvency II, επισημαίνει ο κ. Νικόλαος Σπανός, CFO του ομίλου, με μακρόχρονη επαγγελματική εμπειρία στον ελεγκτικό και ασφαλιστικό κλάδο. Σημειώνει, μεταξύ άλλων, την πρόσληψη εξωτερικού συμβούλου και την αναδιοργάνωση των διοικητικών δομών της εταιρείας, ενώ για το hair-cut των ομολόγων εκτιμά ότι έχει πλήξει και τον ασφαλιστικό κλάδο και ότι θα οδηγήσει σε αναδιάρθρωση της ασφαλιστικής αγοράς. Σε ό,τι αφορά στα οικονομικά μεγέθη των ασφαλιστικών εταιρειών, την αποδίδει στις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες και εμφανίζεται αισιόδοξος ότι η απόφαση για επιβολή προστίμων στους ιδιοκτήτες των ανασφάλιστων οχημάτων θα δημιουργήσει ροή νέου «αίματος» στον κλάδο.

■ **Πώς επέδρασε το hair-cut των ομολόγων στις ασφαλιστικές εταιρείες; Είναι λογιστικό και εποπτικό το θέμα ή και ουσιαστικό;**

Το hair-cut των ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου έχει πλήξει και τον ασφαλιστικό κλάδο. Τα κρατικά ομόλογα που κατείχε ο κλάδος, προ PSI, ανέρχονταν συνολικά σε 4 δισ. ευρώ και η ζημιά που υπέστη ο κλάδος έφθασε τα 2 δισεκατομμύρια. Εάν ληφθεί υπόψη και η λογιστική απομείωση της αξίας των νέων ΟΕΔ που περιήλθαν από την ανταλλαγή, τότε η συνολική ζημιά φθάνει το 80% της αρχικής αξίας των ομολόγων. Τη ζημιά αυτή άλλες εταιρείες επέλεξαν να την εμφανίσουν, όπως είναι το σωστό ως οψιγενές γεγονός, σε βάρος των αποτελεσμάτων και των κεφαλαίων στη χρήση 2011 και άλλες στη χρήση 2012. Ο,τι και να επιλέξουν όμως, ένα είναι γεγονός: οι ζημιές είναι αρκετά μεγάλες. Μάλιστα τα τέτοια έκτασης ζημιές στα αποτελέσματα του κλάδου δεν έχουν καταγραφεί τα τελευταία 30 χρόνια, απ' όσο εγώ θυμάμαι. Στην πραγματικότητα οι ζημιές από τα ΟΕΔ έχουν «ροκανίσει» τα ίδια κεφάλαια του κλάδου τα οποία, πριν από το PSI, ανέρχονταν σε 1,5 δισ. € συνολικά.

Το hair-cut δεν έχει μόνον λογιστική διάσταση αλλά και ουσιαστική καθώς, αναπόφευκτα, θα οδηγήσει σε αναδιάρθρωση της ασφαλιστικής αγοράς. Οι ασφαλιστικές εταιρείες οι οποίες, λόγω του PSI, αναζητούν μηχανισμούς στήριξης, διακρίνονται, ως προς το πρόβλημα αυτό, σε δύο κατηγορίες. Στην πρώτη κατηγορία υπάγονται οι πολυεθνικές εταιρείες και οι θυγατρικές τραπεζών οι οποίες προχωρούν σε αυξήσεις μετοχικού κεφαλαίου. Σημειώνεται ότι μέχρι στιγμής οι εταιρείες αυτές έχουν ανακοινώσει αυξήσεις κεφαλαίων που ανέρχονται συνολικά στα 1,2 δισεκατομμύρια. Στη δεύτερη κατηγορία υπάγονται αρκετές ασφαλιστικές

εταιρείες, κυρίως ελληνικών συμφερόντων, οι οποίες, έχουν δύο επιλογές: είτε να καλύψουν τη ζημιά από τα κέρδη τους είτε να προχωρήσουν σε συγχωνεύσεις. Κι αυτό είναι απόλυτα κατανοητό αν αναλογιστούμε ότι η κατηγορία αυτή αφορά εταιρείες οι οποίες έχουν υποστεί ζημιές από το PSI της τάξης των 300 εκατ. ευρώ συνολικά.

■ **Πώς εκτιμάτε ότι θα κλείσει η χρονιά για τον ασφαλιστικό κλάδο στη χώρα μας, σε ό,τι αφορά τα οικονομικά αποτελέσματα;**

Τέτοιας έκτασης ζημιές στα αποτελέσματα του κλάδου δεν έχουν καταγραφεί τα τελευταία 30 χρόνια απ' όσο εγώ θυμάμαι. Στην πραγματικότητα οι ζημιές από τα ΟΕΔ έχουν «ροκανίσει» τα ίδια κεφάλαια του κλάδου τα οποία, πριν από το PSI, ανέρχονταν σε 1,5 δισ. € συνολικά.

Οι δυσμενείς οικονομικές συνθήκες έχουν επηρεάσει σημαντικά το σύνολο των υπηρεσιών, στον οποίο συμπεριλαμβάνεται και ο ασφαλιστικός κλάδος. Αυτό αποτυπώνεται στα σημαντικά οικονομικά μεγέθη όπως η παραγωγή ασφαλιστρών, οι επενδύσεις, τα ασφαλιστικά αποθεματικά και τα ίδια κεφάλαια, τα οποία, ήδη από το 2011, παρουσίασαν κάμψη σε σχέση με το 2010. Σε ό,τι αφορά στο επτάμηνο του 2012, η παραγωγή ασφαλιστρών έφθασε σε 2,7 δισ. ευρώ, σημειώνοντας μείωση

κατά 6,3% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2011, με τις απώλειες να εστιάζονται κυρίως στις ασφαλίσεις ζημιών. Η ίδια πορεία προβλέπεται και για το επόμενο διάστημα του 2012.

Ωστόσο, υπάρχουν και αισιόδοξα μηνύματα, που έρχονται από την πολιτεία, για τον κλάδο των αυτοκινήτων και την πρόσφατη απόφαση για επιβολή προστίμων στους ιδιοκτήτες 1,2 εκατ. τουλάχιστον ανασφάλιστων οχημάτων. Η ενέργεια αυτή θα δημιουργήσει ροή νέου «αίματος» στον κλάδο. Τέλος, σε ό,τι αφορά στα λειτουργικά αποτελέσματα του κλάδου κατά το 2012, διαφαίνεται σημαντική κερδοφορία, κυρίως λόγω βελτίωσης του δείκτη ζημιών στον κλάδο αυτοκινήτου.

Σε όλα αυτά θα πρέπει να συνοψολογιστούν οι ζημιές του PSI, αφού οι περισσότερες εταιρείες επέλεξαν να μην βαρύνουν τη χρήση του 2011 με τις παραπάνω ζημιές, αλλά να τις εμφανίσουν στα αποτελέσματα του 2012, εντός του οποίου έλαβε χώρα η ανταλλαγή των ΟΕΔ.

■ **Πολλή συζήτηση γίνεται για τις χαμηλές αποδόσεις των επενδύσεων των ασφαλιστικών εταιρειών. Ποια προβλήματα δημιουργεί το περιβάλλον αυτό στις εταιρείες και ποιες οι επιπτώσεις στους καταναλωτές ασφαλιστικών προϊόντων;**

Στο σημερινό περιβάλλον, όπου η παγκόσμια οικονομία φαίνεται να οδηγείται σε ύφεση και με τα επιτόκια των περισσότερων κεντρικών τραπεζών να παραμένουν σε εξαιρετικά χαμηλά επίπεδα, δεν περιμένουμε αύξηση στις αποδόσεις των «τυπικών» επενδύσεων των ασφαλιστικών εταιρειών για αρκετό χρονικό διάστημα ακόμα. Τα φαινόμενα που επικρατούν σήμερα στις παγκόσμιες αγορές, θα οδηγήσουν έναν μεγάλο αριθμό ασφαλιστικών εταιρειών στο να τοποθετηθούν σε εναλλακτικές επενδύσεις

που θεωρητικά μπορούν να αποφέρουν μεγαλύτερες αποδόσεις με υψηλότερο όμως ρίσκο. Στην περίπτωση που τέτοιου είδους επενδύσεις δεν αποφέρουν την επιθυμητή απόδοση, τότε ενδέχεται το κόστος αυτό, στον βαθμό που δεν θα καλυφθεί από το λειτουργικό περιθώριο, να μετακυλυθεί στους καταναλωτές ασφαλιστικών προϊόντων.

Αντίστοιχα, και οι ασφαλιστικές εταιρείες που θα παραμείνουν τοποθετημένες σε «τυπικά» επενδυτικά προϊόντα που προσφέρουν χαμηλές αποδόσεις, προκειμένου να καλύψουν το έλλειμμα αυτό, πιθανότατα θα μετακυλήσουν το κόστος και πάλι στον τελικό καταναλωτή.

Σε κάθε περίπτωση χρειάζεται σύνεση και προσεκτικές κινήσεις, προκειμένου αμφότεροι, εταιρείες και καταναλωτές, να έχουν όφελος.

**■ Solvency II: ποια μέτρα παίρνει ο όμιλος ώστε να «υποδεχθεί» τους νέους κανόνες;**

Για τις επερχόμενες αλλαγές στο νέο εποπτικό περιβάλλον, η International Life έχει δημιουργήσει ολοκληρωμένο και καταγεγραμμένο πλάνο έγκαιρης προετοιμασίας. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο όμιλος ήταν από τους πρώτους στην ελληνική αγορά που ξεκίνησε την προσαρμογή για το Solvency II. Το πρόγραμμα προετοιμασίας στοχεύει στη βελτίωση της λειτουργίας της, προκειμένου να ανταποκριθεί στις νέες προκλήσεις: ενδεικτικές πρωτοβουλίες είναι η πρόσληψη εξωτερικού συμβούλου από τους κορυφαίους της αγοράς, καθώς και η αναδιοργάνωση των διοικητικών δομών της εταιρείας με τη δημιουργία σχετικών επιτροπών (Εσωτερικής Επιθεώρησης, Διαχείρισης Κινδύνων, Κανονιστικής Συμμόρφωσης, Steering Committee), στελεχωμένες με ανθρώπινο δυναμικό με εξειδικευμένες γνώσεις. Ακόμη, δόθηκε έμφαση στη διαχείριση και την ελαχιστοποίηση



Ο όμιλος International Life ήταν από τους πρώτους στην ελληνική αγορά που ξεκίνησε την προσαρμογή για το Solvency II. Το πρόγραμμα προετοιμασίας στοχεύει στη βελτίωση της λειτουργίας του, προκειμένου να ανταποκριθεί στις νέες προκλήσεις



των επιχειρηματικών κινδύνων με την ενίσχυση των λειτουργιών Risk Management, Information Security, Product Development και Customer Complaint. Τέλος, καταρτίστηκε και βρίσκεται σε εξέλιξη το χρονοδιάγραμμα διαδικασιών μετάβασης στο νέο κανονιστικό περιβάλλον.

**■ Μία από τις εταιρείες του ομίλου εισήγαγε τις μετοχές της στην κυπριακή χρηματιστηριακή αγορά. Ποιος είναι ο σκοπός της κίνησης αυτής;**

Όπως έχει ήδη ανακοινωθεί, από

τον Ιούλιο του 2011 οι μετοχές της International Life AEΓΑ διαπραγματεύονται στο Χρηματιστήριο Κύπρου. Ο σκοπός της κίνησης αυτής είναι να καταστεί πιο εύκολη η είσοδος νέων επενδυτών στον όμιλο, θεσμικών ή ιδιωτών, με μια αντικειμενική αποτίμηση.

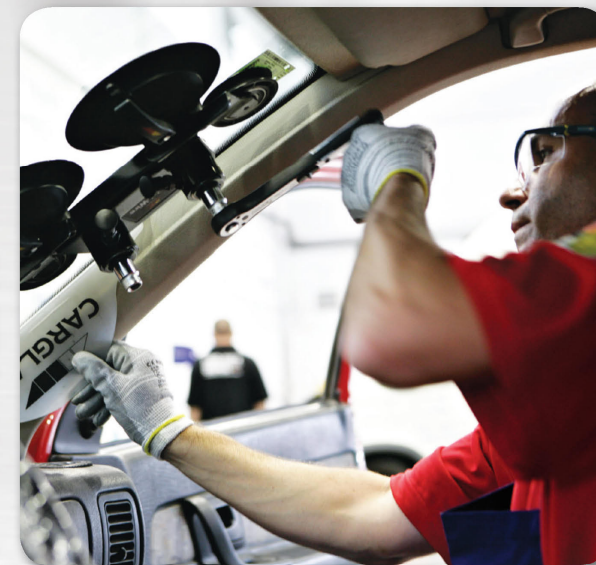
**■ Πώς θα κλείσει η χρονιά για τον όμιλο International Life το 2012;**

Ο όμιλος International Life δίνει έμφαση στα ποιοτικά στοιχεία της λειτουργίας του, με στόχο τη βέλτιστη και ταχύτερη εξυπηρέτηση των 200.000 και πλέον ασφαλισμένων του. Είναι χαρακτηριστικό ότι στο 2011, ο όμιλος πλήρωσε αποζημιώσεις συνολικού ύψους 61 εκατ. ευρώ. Επίσης, διατήρησε σε πολύ καλό επίπεδο τον δείκτη ικανοποίησης πελατών του, καθώς ικανοποιήθηκε το 99% των περιστατικών ζωής, ατυχημάτων και ασθενείας. Όσον αφορά στα παραγωγικά αποτελέσματα του ομίλου στο τρέχον έτος, ακολουθούν την τάση της αγοράς. Παράλληλα συνεχίζεται το πρόγραμμα εξορθολογισμού του κόστους λειτουργίας, το οποίο μαζί με τα πολύ καλά τεχνικά αποτελέσματα οδηγούν σε σημαντική, προ PSI, λειτουργική κερδοφορία.

designers-on-call



Επισκευή Παρμπρίζ



Αντικατάσταση Κρυστάλλων



24ωρη Τηλεφωνική Εξυπηρέτηση Πελατών



Κινητή Μονάδα

Συνεργασία με την πλειονότητα των ασφαλιστικών εταιριών



Επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλων αυτοκινήτου

από σταθερό τηλέφωνο 801 11 36136 από κινητό τηλέφωνο 210 5311409 info@carglass.gr www.carglass.gr

ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ



# ING-Τράπεζα Πειραιώς 10 χρόνια επιτυχημένης συνεργασίας

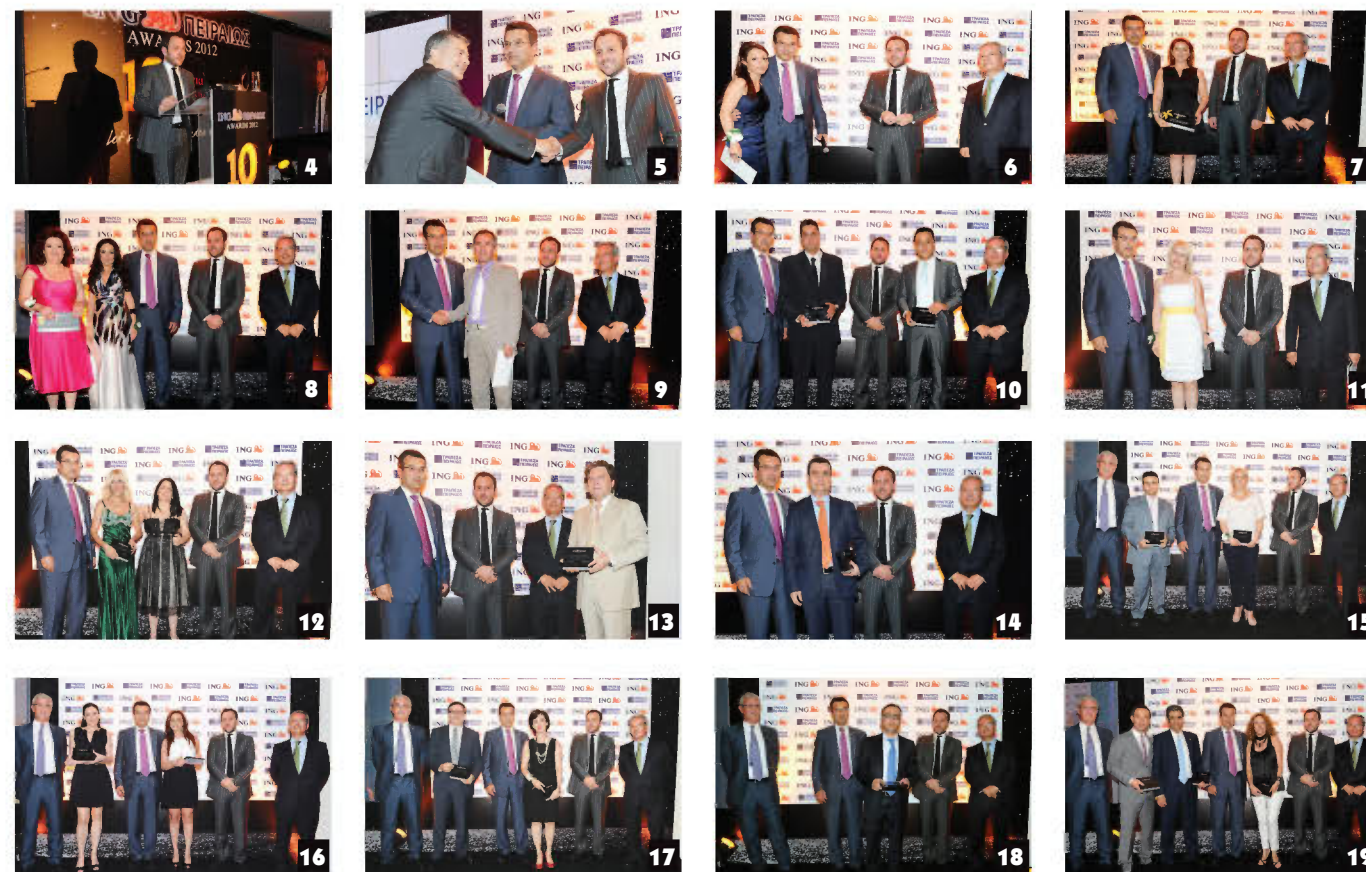
**Τ**α δέκα επιτυχημένης συνεργασίας της ING με την Τράπεζα Πειραιώς, σηματοδότησε η επίσης εκδήλωση βράβευσης των στελεχών της Τράπεζας Πειραιώς, που διακρίθηκαν για τις πωλήσεις τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων ING Πειραιώς κατά το προηγούμενο έτος.

Στην εκδήλωση βράβευσης, στην οποία παρευρέθηκαν στελέχη και μέλη της διοίκησης από τους δύο ομίλους, δόθηκαν τα επίσημα βραβεία πωλήσεων, οι οποίες, παρά τα δυσμενή οικονομικά δεδομένα του έτους, απέδειξαν ότι η δυναμική της συνεργασίας της ING με την Τράπεζα Πειραιώς είναι πολύ μεγάλη.

Ο CEO της ING Ελλάδας, κ. Luis Miguel Gomez, στάθηκε στην επιτυχημένη συνεργασία μεταξύ των δύο ομίλων, σε μια συνεργασία που όπως είπε και οι δύο πλευρές καταβάλουν κάθε δυνατή προσπάθεια, ενισχύοντάς την με νέες ιδέες, δουλεύοντας συστηματικά και πλήρως προσηλωμένοι για να επιτύχουν τους κοινούς στόχους.

Ο γενικός διευθυντής δικτύου της Τράπεζας Πειραιώς κ. Ι. Παπαδόπουλος ευχαρίστησε τους συνεργάτες και την ING, που οργάνωσε αυτή την ωραία εκδήλωση, τιμώντας με αυτόν τον τρόπο και αναγνωρίζοντας συνάμα την προσπάθεια που καταβάλλει το δίκτυο της Τράπεζας Πειραιώς για την προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων. Όταν υπάρχει προσήλωση στους στόχους τότε, παρά τις αντιξοότητες και τις συνθήκες της αγοράς, τίποτα δεν είναι αδύνατο, όλα είναι δυνατά και η παρουσία σας εδώ σήμερα έρχεται να επιβεβαιώσει αυτό που προείπα, είπε ο κ. Ι. Παπαδόπουλος.

Τονίζοντας την ιδιαίτερη επιτυχημένη πορεία της συνεργασίας των δύο ομίλων ο κ. Τ. Λυσιμάκου, από τον όμιλο της Τρά-



πεζας Πειραιώς, απένειμε συχαρητήρια στους βραβευθέντες αναφέροντας ότι η εκδήλωση που έχει γίνει έθιμο και ανήκει σε εσάς και την προσπάθεια που κάνετε την προηγούμενη χρονιά. Μια χρονιά που ήταν λίγο καλύτερη μεν από τη φετινή, την οποία όμως την αντιμετωπίζουμε με αισιοδοξία, όπως και την περσινή. Γι' αυτό σας αξίζει μια επιπλέον ανταμοιβή. Το Bancassurance είναι μια πολύ επιτυχής δραστηριότητα της Τράπεζας Πειραιώς και ίσως η μόνη που για φέτος έχει μεγαλύτερα κέρδη από ότι είχε πέρσι, πρόσθεσε ο κ. Λυσιμάκου.

Αναφερόμενος στη δυναμική της συνεργασίας των δύο ομίλων, ο κ. Μ. Χειράκης, γενικός διευθυντής Marketing και Bancassurance της ING Ελλάδας, υπογράμμισε ότι τα ισχυρά ονόματα, το κύρος και η επαγγελματική συνέπεια των δύο ομίλων, η κοινή δέσμευση των διοικήσεων για ανάπτυξη, τα αξιόπιστα και ανταγωνιστικά προϊόντα, αποτέλεσαν τη βάση για τη μετέπειτα επιτυχία. Σε αυτά προστέθηκαν με τα χρόνια, η άριστη και εποικοδομητική συνεργασία και κυρίως η καθημερινή εργασία, ο δυναμισμός και επαγγελματισμός όλων σας. Δέκα χρόνια μετά, δεν αισιοδοξούμε απλά. Παραμένουμε το ίδιο απαιτητικοί με τους εαυτούς μας, σημείωσε ο κ. Χειράκης.

Σημειώνεται ότι βραβεύτηκαν συνολικά 30 στελέχη της Τράπεζας Πειραιώς για τις επιδόσεις τους στην πώληση προϊόντων ING Πειραιώς για το έτος 2011, οι οποίοι απέδειξαν για 10η συνεχόμενη χρονιά συνεργασίας ότι η αφοσίωση, η προσήλωση στον στόχο καθώς και η αξιοποίηση της τεχνογνωσίας και των προϊόντων που αναπτύσσουν οι δύο όμιλοι, αποτελούν το κλειδί της επιτυχίας.

1. Ο κος Luis Miguel Gomez, Πρόεδρος & CEO ING Ελλάδας.
2. Ο κος Τριαντάφυλλος Λυσιμάκου, από τον όμιλο της Τράπεζας Πειραιώς.
3. Ο κος Ιωάννης Παπαδόπουλος, Γενικός Διευθυντής Δικτύου Τράπεζας Πειραιώς.
4. Ο κος Μάνος Χειράκης, Γενικός Διευθυντής Marketing & Bancassurance ING Ελλάδας.
5. Ο κ.κ. Ευάγγελος Βεκιάρης, Ιωάννης Παπαδόπουλος από την Τράπεζα Πειραιώς και ο κος Μάνος Χειράκης από την ING.
6. Οι κ.κ. Άννα Κουμιοτάκη, Ιωάννης Παπαδόπουλος από την Τράπεζα Πειραιώς, ο κος Μάνος Χειράκης από την ING και ο κος Τριαντάφυλλος Λυσιμάκου από την Τράπεζα Πειραιώς.
7. Οι κ.κ. Ιωάννης Παπαδόπουλος, Μαρία Διακίκη από την Τράπεζα Πειραιώς, ο κος Μάνος Χειράκης από την ING και ο κος Τριαντάφυλλος Λυσιμάκου από την Τράπεζα Πειραιώς.
8. Οι κ.κ. Ιωάννης Παπαδόπουλος, Ελευθερία Τσιμισίτη, Ελένη Βασιλείου από την Τράπεζα Πειραιώς, ο κος Μάνος Χειράκης από την ING και ο κος Τριαντάφυλλος Λυσιμάκου από την Τράπεζα Πειραιώς.
9. Οι κ.κ. Ιωάννης Παπαδόπουλος, Αλέξης Κανελλόπουλος, από την Τράπεζα Πειραιώς, ο κος Μάνος Χειράκης από την ING και ο κος Τριαντάφυλλος Λυσιμάκου από την Τράπεζα Πειραιώς.
10. Οι κ.κ. Ιωάννης Παπαδόπουλος, Ιωάννης Θεοφιλόπουλος, από την Τράπεζα Πειραιώς, ο κος Μάνος Χειράκης από την ING και οι κ.κ. Ευάγγελος Βεκιάρης, Τριαντάφυλλος Λυσιμάκου από την Τράπεζα Πειραιώς.
11. Οι κ.κ. Ιωάννης Παπαδόπουλος, Βασιλική Ναούσι, από την Τράπεζα Πειραιώς, ο κος Μάνος Χειράκης από την ING και ο κος Τριαντάφυλλος Λυσιμάκου από την Τράπεζα Πειραιώς.
12. Οι κ.κ. Ιωάννης Παπαδόπουλος, Νεκταρία Χέλη, Γεωργία Τζιζιουμράνη, από την Τράπεζα Πειραιώς, ο κος Μάνος Χειράκης από την ING και ο κος Τριαντάφυλλος Λυσιμάκου από την Τράπεζα Πειραιώς.
13. Οι κ.κ. Ιωάννης Παπαδόπουλος, από την Τράπεζα Πειραιώς, ο κος Μάνος Χειράκης από την ING και οι κ.κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάκου, Θεόδωρος Τσιανόπουλος από την Τράπεζα Πειραιώς.
14. Οι κ.κ. Ιωάννης Παπαδόπουλος, Χρήστος Ιωαννίδης από την Τράπεζα Πειραιώς, ο κος Μάνος Χειράκης από την ING και ο κος Τριαντάφυλλος Λυσιμάκου από την Τράπεζα Πειραιώς.
15. Ο κος Luis Miguel Gomez από την ING, οι κ.κ. Γεώργιος Δανδουλάκης, Ιωάννης Παπαδόπουλος, Ελένη Πλάκα από την Τράπεζα Πειραιώς, ο κος Μάνος Χειράκης από την ING και ο κος Τριαντάφυλλος Λυσιμάκου από την Τράπεζα Πειραιώς.
16. Ο κος Luis Miguel Gomez από την ING, οι κ.κ. Μαρία Δραμουταντή, Ιωάννης Παπαδόπουλος, Έλλη Αρχοντάκη από την Τράπεζα Πειραιώς, ο κος Μάνος Χειράκης από την ING και ο κος Τριαντάφυλλος Λυσιμάκου από την Τράπεζα Πειραιώς.
17. Ο κος Luis Miguel Gomez από την ING, οι κ.κ. Πέτρος Κούρας, Ιωάννης Παπαδόπουλος, Χρυσάνθη Σκριβάνου από την Τράπεζα Πειραιώς, ο κος Μάνος Χειράκης από την ING και ο κος Τριαντάφυλλος Λυσιμάκου από την Τράπεζα Πειραιώς.
18. Ο κος Luis Miguel Gomez από την ING, οι κ.κ. Ιωάννης Παπαδόπουλος, Στυλιανός Οικονόμου από την Τράπεζα Πειραιώς, ο κος Μάνος Χειράκης από την ING και ο κος Τριαντάφυλλος Λυσιμάκου από την Τράπεζα Πειραιώς.
19. Ο κος Luis Miguel Gomez από την ING, οι κ.κ. Ιωάννης Μπόικος, Εμμανουήλ Πουλιάκης, Ιωάννης Παπαδόπουλος, Κωνσταντίνα Λάμπου από την Τράπεζα Πειραιώς, ο κος Μάνος Χειράκης από την ING και ο κος Τριαντάφυλλος Λυσιμάκου από την Τράπεζα Πειραιώς.

# D.A.S. Hellas

## Νέα εποχή με νέα γραφεία



Σε νέα γραφεία στη Λεωφόρο Βουλιαγμένης 411 στεγάζεται η D.A.S. Hellas. Τα εγκαίνια πραγματοποιήθηκαν παρουσία εκπροσώπων της πολιτείας και συλλογικών οργάνων του κλάδου, πλήθους συνεργατών και στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς. Στην εκδήλωση παρέστησαν ο γενικός γραμματέας Καταναλωτή, κ. Γιώργος Στεργίου, που κατέγραψε την ανάγκη αυτοβελτίωσης των επιχειρήσεων, καθώς και κορυφαία στελέχη της D.A.S. και συγκεκριμένα ο κ. Rainer Huber, CEO της D.A.S. International και η κα Regina Spielert, Regional Manager για τη Νότια Ευρώπη, οι οποίοι και αποτύπωσαν το ενδιαφέρον της μητρικής εταιρείας για την ελληνική αγορά. Την τελετή εγκαινίων ξεκίνησε ο κ. Huber, ο οποίος μιλώνοντας στους παρευρισκόμενους κατέγραψε σε μεγέθη την παγκόσμια ανάπτυξη της εταιρείας, που στην ευρωπαϊκή αγορά κατέχει μερίδιο 20% και προσδιόρισε την αποστολή της D.A.S. λέγοντας ότι είναι προσιπή δικαιοσύνη σε όλους. Επίσης εξέφρασε την εμπιστοσύνη του προς τα σημερινά στελέχη της D.A.S. Hellas, δήλωσε ότι στηρίζει την προσπάθεια της διοίκησης και εκτίμησε ότι υπάρχουν περιθώρια ανάπτυξης των εργασιών στην ελληνική αγορά. Τέλος, ευχήθηκε τα νέα γραφεία να αποτελέσουν μια καλή αρχή για ένα επιτυχημένο μέλλον. Στη συνέχεια, η διευθύνουσα σύμβουλος της εταιρείας, κα Νάντια Σταυρογιάννη, χαιρέτισε τους παρευρισκόμενους και ανακοίνωσε ότι η εταιρεία έχει νέο προσανατολισμό που εστιάζει στη δημιουργία καινοτόμων και σύγχρονων προϊόντων που θα δίνουν λύση στις νέες ανάγκες των πολιτών.

Επίσης εξέφρασε την εμπιστοσύνη του προς τα σημερινά στελέχη της D.A.S. Hellas, δήλωσε ότι στηρίζει την προσπάθεια της διοίκησης και εκτίμησε ότι υπάρχουν περιθώρια ανάπτυξης των εργασιών στην ελληνική αγορά. Τέλος, ευχήθηκε τα νέα γραφεία να αποτελέσουν μια καλή αρχή για ένα επιτυχημένο μέλλον. Στη συνέχεια, η διευθύνουσα σύμβουλος της εταιρείας, κα Νάντια Σταυρογιάννη, χαιρέτισε τους παρευρισκόμενους και ανακοίνωσε ότι η εταιρεία έχει νέο προσανατολισμό που εστιάζει στη δημιουργία καινοτόμων και σύγχρονων προϊόντων που



Από αριστερά: Rainer Huber (CEO DAS international), Regina Spielert (Member of the Board - regional Manager of Southern Europe), Νάντια Σταυρογιάννη (Διευθύνουσα Σύμβουλος και αντιπρόεδρος του Δ.Σ.)



Η Νάντια Σταυρογιάννη με τον Γεώργιο Στεργίου (πρώην Διευθύνοντα Σύμβουλο DAS - Hellas A.E.)



Η Νάντια Σταυρογιάννη με τον Rainer Huber

“ Η εταιρεία έχει νέο προσανατολισμό που εστιάζει στη δημιουργία καινοτόμων και σύγχρονων προϊόντων που θα δίνουν λύση στις νέες ανάγκες των πολιτών ”



Η κ. Σταυρογιάννη με τον κ. Ευδύ. Σπύρου.

θα δίνουν λύση στις νέες ανάγκες των πολιτών. Επίσης, τόνισε ότι έχει και σαφή στόχευση που είναι η συστηματική ενημέρωση των καταναλωτών για την νομική προστασία, ώστε να μπορέσει να γίνει γνωστή σε κάθε νοικοκυριό, σε κάθε επαγγελμα-

τία, σε κάθε πολίτη. Το σίγμα της πολιτείας για τις σχέσεις με την αγορά έδωσε ο γενικός γραμματέας Καταναλωτή, κ. Γιώργος Στεργίου. Στον χαιρετισμό που απύθυνε τόνισε την ανάγκη να ξεκινήσει μια νέα εποχή στην

αγορά, όπου οι σχέσεις των εταιρειών με τους πελάτες δεν θα πρέπει να ρυθμίζονται μόνο μέσα από τις συνεχείς παρεμβάσεις του κράτους και τις νομοθετικές αποφάσεις. Η αγορά, τόνισε ο κ. Στεργίου, πρέπει να αποκτή-

σει άλλη νοοτροπία που θα εστιάζει στην αυτοδέσμευση των επιχειρήσεων για σωστές πρακτικές στις σχέσεις με τους πελάτες, στην εφαρμογή κωδίκων καλών πρακτικών και, γενικά, σε διαδικασίες σύγχρονες που ευνοούν την επιχειρηματική ανάπτυξη.

## Εμπιστος συνεργάτης των σύγχρονων επιχειρήσεων

Η SAS εταιρεία λογισμικού και υπηρεσιών Business Analytics και ανεξάρτητος προμηθευτής παγκοσμίως στην αγορά του Business Intelligence, βοηθά τους σύγχρονους οργανισμούς και επιχειρήσεις να αντιληφθούν πλήρως την τεράστια δυναμική του πιο πολύτιμου αγαθού τους: των δεδομένων τους.

Στο πλαίσιο αυτό προχώρησε σε συμφωνία συνεργασίας με την Generali Hellas. Η Generali Hellas εγκατέστησε την προηγμένη λύση SAS Insurance Analytics Architecture, προκειμένου να ενοποιήσει τις πληροφορίες του οργανισμού σε ένα κεντρικό Data Warehouse, να ικανοποιήσει τις ανάγκες επιχειρηματικής πληροφορίας και ταυτόχρονα να δημιουργήσει την απαραίτητη υποδομή για Advanced Analytics για τις διάφορες ομάδες χρηστών όπως αναλογιστές, πωλήσεις, marketing και Risk Management.



Ο κ. Διονύσης Μοσχονάς. Δεξιά, οι κ.κ. Παύλος Κασκαρέλης και Νίκος Πέππας

Σε δηλώσεις του ο κ. Διονύσης Μοσχονάς, Assistant IT Manager της Generali Hellas, τόνισε ότι η λύση SAS Insurance Analytics Architecture αξιοποιείται πλέον του ενός χρόνου από τα στελέχη της εταιρείας μας και από τους συνεργάτες μας. Από την πλευρά του ο κ. Ν. Πέππας, Γενικός Διευθυντής της SAS Ελλάδος & Κύπρου, εξέφρασε την ικανοποίησή του ότι ο όμιλος Generali επέλεξε τη λύση SAS Insurance Analytics Architecture, η οποία αποτελεί την πλέον εξελιγμένη πλατφόρμα για την κάλυψη

των εξειδικευμένων αναγκών του ασφαλιστικού κλάδου. Επίσης η SAS συνεργάζεται και με την Υδρογείο Ασφαλιστική. Στο πλαίσιο της συμφωνίας μακροπρόθεσμης συνεργασίας της SAS με την Υδρογείο Ασφαλιστική, η SAS αναλαμβάνει αρχικά την ολοκληρωμένη διαχείριση των δεδομένων της Υδρογείου Ασφαλιστικής, υλοποιώντας την, πλήρως ελληνικοποιημένη, λύση SAS DataFlux Data Management. Η συγκεκριμένη λύση τοποθετείται επί σειρά ετών στο τεταρτημόριο των ηγετών, στις μελέτες της

Gartner για επιχειρηματικά εργαλεία Ποιότητας Δεδομένων (Magic Quadrant for Data Quality Tools).

Ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, Αντιπρόεδρος και Γενικός Διευθυντής της Υδρογείου Ασφαλιστικής, αναφερόμενος στη συνεργασία των δύο εταιρειών, σημείωσε ότι επιλέξαμε τη SAS αφού κατανόησε πλήρως τις ανάγκες της εταιρείας μας.

Τέλος, και η Alpha Bank αναβαθμίζει τις διαδικασίες αξιολογήσεως του πιστωτικού κινδύνου επιχειρήσεων με τη SAS. Στο πλαίσιο της συμφωνίας, η SAS αναλαμβάνει τη διαμόρφωση μιας ολοκληρωμένης πλατφόρμας ανάπτυξης και συντήρησης υποδειγμάτων και διαδικασιών αξιολογήσεως πιστωτικού κινδύνου υπελατών μεγάλων και μεσαίων επιχειρήσεων καθώς και επιχειρήσεων με ειδικό δανεισμό, υλοποιώντας τη λύση SAS Credit Scoring for Banking.



## Ηλεκτρονική διαχείριση χαρτοφυλακίου

Τη νέα πρωτοποριακή ηλεκτρονική εφαρμογή Agent Print παρουσίασε στο δίκτυο των ασφαλιστικών της διαμεσολαβητών η Υδρογείος Ασφαλιστική. Πρόκειται για ένα ολοκληρωμένο σύστημα ηλεκτρονικής διαχείρισης χαρτοφυλακίου, που προσφέρει στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή νέες αναβαθμισμένες δυνατότητες για την οργάνωση, τον έλεγχο και την εκτύπωση των συμβολαίων του σε συνδυασμό με την είσπραξη και απόδοση των ασφαλίσεων. Μεταξύ άλλων, η εφαρμογή επιτρέπει την καλύτερη και αποτελεσματικότερη οργάνωση και τον καθημερινό

έλεγχο των ασφαλιστηρίων συμβολαίων καθώς και την άμεσή εκτύπωσή τους. Επιτυγχάνει την αμεσότητα, την απλοποίηση και τη διαφάνεια σε μία σειρά βασικών εργασιών που αφορούν την οργάνωση είσπραξης και απόδοσης των ασφαλιστηρίων σε συνεργασία με την εταιρεία. Έτσι ο συνεργάτης αποδίδει τα ασφάλιστρα μόνο των εκπαιωμένων ασφαλιστηρίων και έχει καθημερινή απεικόνιση των εξοφλημένων και ανεξοφλητων ασφα-



λιστηρίων με τις εργάσιμες ημέρες που υπολείπονται για την απόδοση των ασφαλίσεων. Είναι εύκολη και φιλική στη χρήση, χωρίς ιδιαίτερες απαιτήσεις σε τεχνικό – υλικό εξοπλισμό. Μία από τις 100 εταιρείες που παρουσίασαν τη μεγαλύτερη αύξηση προσωπικού το 2011 (+5,22%), είναι η Υδρογείος Ασφαλιστική, σύμφωνα εν τω μεταξύ με την ετήσια έκδοση της ICAP Group «Leading Employers in Greece 2012».

**σας στηρίζουμε**  
**με ασφάλεια**  
**39 χρόνια**

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



Ασφαλής Δύναμη!

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Συγγρού 254, 176 72 Καλλιθέα-Αθήνα  
Τ: 210 9477200 • F: 210 9590078

Υποκατάστημα: 7<sup>η</sup> χλμ. Θεσ/νίκης - Ν. Μουδανιών  
541 10 Πυλαία-Θεσ/νίκη, Τ: 2310 497900 • F: 2310 487110

www.ydrogios.gr

# Ξεχωρίζει σε πολλούς τομείς

Οι απαντήσεις που δίνει στην πολυεπίπεδη κρίση η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, κυριάρχησαν στο 18ο Συνέδριο Πωλήσεων που πραγματοποιήθηκε στην Αγία Πετρούπολη, με τους συμμετέχοντες να διαπιστώνουν για μία ακόμη φορά ότι η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, με την αμέριστη βοήθεια των ισχυρών μετόχων της, δηλώνει παρούσα στις εξελίξεις, και έτοιμη να ανταποκριθεί στις υψηλές απαιτήσεις ενός δικτύου πωλήσεων που την υποστηρίζει θερμά όλα αυτά τα χρόνια. Κηρύσσοντας την έναρξη του συνεδρίου ο πρόεδρος της εταιρείας, κος Θωμάς Ιωαννίδης, καλωσόρισε όλους τους συμμετέχοντες, τονίζοντας την ανάγκη εγρήγορσης στον τομέα των απαιτήσεων και της στρατηγικής ανάλυσης κινδύνων. Ο πρόεδρος των Ελληνικών Συνεταιριστικών Τραπεζών Ελλάδος, κος Νικόλαος Μυρτάκης, αναφέρθηκε στην πολιτική αντιμετώπιση της κρίσης από την πλευρά του συνεταιριστικού θεσμού, καθώς και στην ανάγκη εφαρμογής ενός άλλου οράματος για τη νέα Ευρώπη, ενώ ιδιαίτερη αίσθηση έκαναν στους συνέδρους, οι ομιλίες των εκπροσώπων των διεθνών μετόχων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής και συγκεκριμένα των κ.κ. Roger Iseli, Αντιπροέδρου της Συνεταιριστικής ΑΕΕΓΑ και Εκπρόσωπου του Ομίλου MACIF και Enrico San Pietro Αντιπροέδρου της Συνεταιριστικής ΑΕΕΓΑ και Εκπρόσωπου του Ομίλου UNIPOP. Και οι δυο ομιλητές αναφέρθηκαν στην κατάσταση που επικρατεί στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά και στον ρόλο των συνεταιριστικών ασφαλιστικών εταιρειών. Ακόμη, συνεχάρησαν τη γενική διεύθυνση για τα θετικά αποτελέσματα του έτους και διαβεβαίωσαν όλους τους παρευρισκόμενους ότι θα συνεχίσουν να στηρίζουν την εταιρεία προκειμένου να παραμείνει υγιής και ανταγωνιστική.

Η πρώτη ενόπια έκλεισε με την παρουσίαση του γενικού διευθυντή της εταιρείας, κ. Δημήτρη Ζορμπά, ο οποίος ανέδειξε τη θετική πορεία της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής συγκριτικά με τα



Ο κ. Θωμάς Ιωαννίδης



Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς

μεγέθη της ασφαλιστικής αγοράς, ενώ δεν παρέλειψε να κάνει αναφορά στις αλλαγές στις οποίες οφείλει να εναρμονιστεί το δίκτυο πωλήσεων τους επόμενους μήνες, προκειμένου να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις των νέων κανόνων φερεγγυότητας.

Τέλος, ανακοίνωσε κι επισήμως τις νέες web εφαρμογές, ενώ αναφέρθηκε και στην τιμολογιακή πολιτική που θα ακολουθήσει η εταιρεία. Το δεύτερο μέρος του συνεδρίου, το οποίο συντόνιζε η Διευθύντρια Διοικητικού και Ανάπτυξης, κα Νεκταρία Μπέσσα, άνοιξε η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, η οποία επικεντρώθηκε στην εφαρμογή του Solvency II το 2014 και την προσαρμογή των εταιρειών που εξαρτώνται από τα απαιτούμενα κεφάλαια καθώς και στο εύρος των οργανισμών που θα εφαρμοστεί η Οδηγία.

Στη συνέχεια, η Επικεφαλής του Νομικού Τμήματος και Διεθνών Σχέσεων της ΕΑΕΕ, κα Ευαγγελία Βαρουχάκη, αναφέρθηκε στο πακέτο νομοθετικών προτάσεων και στη ρύθμιση δραστηριότητας της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, ενώ ο εμπορικός διευθυντής της εταιρείας, κος Μανώλης Φουντουλάκης, τόνισε τη σημασία του ομαδικού και επαγγελματικού συντονισμού σε όλα τα επίπεδα συνεργασίας και την ανάγκη δημιουργίας σχέσεων εμπιστοσύνης των πελατών.

[Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλεια Μινέττα]

# Συνάντηση με το δίκτυο συνεργατών



Ο κ. Κωνσταντίνος Μπερτσιάς

Με την ημερίδα στο Intercontinental στην Αθήνα η Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλεια Μινέττα, ολοκλήρωσε τις καθιερωμένες συναντήσεις με το δίκτυο των συνεργατών της σε όλη τη χώρα.

Στη συνάντηση παρευρέθησαν περισσότεροι από 700 συνεργάτες των περιοχών Αττικής και Ευβοίας, οι οποίοι ενημερώθηκαν τόσο για τις εξελίξεις στην εταιρεία, όσο και για τα νέα ασφαλιστικά προγράμματα αυτοκινήτου και πυρός, τα οποία σύντομα θα διατεθούν στην ελληνική αγορά. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης οι κ.κ. Γιώργος Μινέτας, αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και Κωνσταντίνος Μπερτσιάς, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής αναφέρθηκαν, μεταξύ άλλων, στην επιτυχημένη 40ετή πορεία της εταιρείας, την ισχυρή κεφαλαιακή βάση

της, επισημαίνοντας πως είναι πανέτοιμη για την εφαρμογή του Solvency II και στη ξεχωριστή δυναμική των διαμεσολαβητών, οι οποίοι προσδίδουν στην εταιρεία αξιοπιστία, κύρος και συμβάλουν στην ανάπτυξη της.

Με την ολοκλήρωση της ενέργειας αυτής η Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλεια Μινέττα, έχει στόχο να ενισχύσει τις σχέσεις της με τους συνεργάτες της και να καλύψει τις ανάγκες τους με σκοπό την άμεση πρόσβαση των διαμεσολαβητών στην ευρύτερη αγορά. Στο πλαίσιο αυτό θα σταθεί αρωγός σε κάθε προσπάθεια των συνεργατών της για ανάπτυξη των δραστηριοτήτων τους, προσφέροντάς τους τα κατάλληλα εργαλεία για την οργάνωση των γραφείων τους, αξιοποιώντας στο μέγιστο τις δυνατότητες που μπορούν να δώσουν σήμερα τα ηλεκτρονικά μέσα.

Στα 5,4 εκατ. ευρώ τα προ φόρων κέρδη

Κατά 92% αυξήθηκαν εν τω μεταξύ στο πρώτο εξάμηνο τα συνολικά κέρδη εκμετάλλευσης όλων των ασφαλιστικών κλάδων της εταιρείας, θετική εξέλιξη που απέδωσε στην εταιρεία κέρδη προ φόρων 5,4 εκατ. ευρώ. Η αύξηση των κερδών, όπως τόνισε η διοίκηση της εταιρείας σε πρόσφατη συνέντευξη στελεχών της, αποτελεί εξέχον υγιούς ανάπτυξης της εταιρείας και ισχυροποιεί ακόμη περισσότερο την κεφαλαιακή της επάρκεια εν όψει μάλιστα εφαρμογής των νέων αυστηρότερων κανόνων φερεγγυότητας (Solvency II).

Στο εξάμηνο αυτό, η εταιρεία κατέβαλε στους πελάτες της για ασφαλιστικές αποζημιώσεις το ποσό των 26,6 εκατ. ευρώ, αυξημένες κατά 5%, αποδεικνύοντας έμπρακτα τη δέσμευση της εταιρείας για άμεση πληρωμή των αποζημιώσεων.



## MINETTA Life: Ταξίδι για τους πρώτους

Ένα υπέροχο ταξίδι στη Γαλλική Ριβιέρα-Μόντε Κάρλο και στο Μιλάνο είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν οι επιτυγχόντες συνεργάτες του τρίτου επίσης διαγωνισμού της "Μινέττα Life". Η διαμονή στο Μόντε Κάρλο έγινε στο πολυτελές 5\* ξενοδοχείο HERMITAGE και στο Μιλάνο στο WESTIN PALACE, ενώ οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν ένα πλήρες πρόγραμμα, που περιελάμβανε ξενάγηση στο Μόντε Κάρλο, στη γραφική ορεινή πόλη Έζε της Νίκαιας και στην πρωτεύουσα της Κιανής Ακτής, τις Κάννες. Επίσης, είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν το Μιλάνο και να επισκεφθούν το γραφικό Κόμο και στις όχθες της ομώνυμης λίμνης.



## Σε θετική τροχιά

Με θετικό αποτέλεσμα 16,5 εκ. ευρώ έκλεισε το πρώτο εξάμηνο του 2012 η Groupama Φοίνιξ, η οποία ενίσχυσε ακόμα περισσότερο τα καθαρά στοιχεία ενεργητικού της μετά την αύξηση κεφαλαίου ύψους 94 εκ. ευρώ που καταβλήθηκε στα μέσα Ιουνίου από τον Όμιλο Groupama. Όπως αναφέρει η εταιρεία, με την αύξηση αυτή καλύφθηκε πλήρως το κόστος της συνειδητής συμμετοχής της εταιρίας στο PSI και επιβεβαιώθηκε η εμπιστοσύνη του ομίλου στην ελληνική θυγατρική του, ενώ ο δείκτης κεφαλαιακής επάρκειας της Groupama Φοίνιξ υπερβαίνει πλέον το 150%

του αναγκαίου περιθωρίου φερεγγυότητας. Επιπροσθέτως, η εταιρεία ολοκλήρωσε τον περασμένο Ιούλιο την εκποίηση όλων των ελληνικών ομολόγων που διέθετε, εκμηδενίζοντας κάθε έκθεση στους σχετικούς πιθανούς κινδύνους. Με τη συνολική παραγωγή ασφαλιστρών να διαμορφώνεται στα €89,3 εκ. για το πρώτο εξάμηνο του 2012, η Groupama Φοίνιξ διατηρεί τα μερίδια αγοράς που κατέκτησε το 2011. Σε μια αγορά που επηρεάζεται αρνητικά από την εγχώρια ύφεση, η εταιρεία προσαρμόζει τα ασφαλιστικά της προϊόντα στις επικρατούσες οικονομικές συνθήκες. Οι προσπάθειές της αυτές



Ο γενικός διευθυντής της Groupama Φοίνιξ, κ. Bertrand Woithaye

του 2011 (-0,5%), εμφανίζοντας εξαιρετική σταθερότητα και αντοχή στην έντονα φθίνουσα πορεία των αντίστοιχων προγραμμάτων για την υπόλοιπη αγορά (-10,7%).

### Στυρίζει το Μουσείο Μπενάκη

Πλήθος κόσμου ανταποκρίθηκε στο κάλεσμα του Μουσείου Μπενάκη, δίνοντας το παρών και τον παλμό στις 3 ξεχωριστές συναυλίες που έλαβαν χώρα στο αίθριο του κτηρίου της οδού Πειραιώς, καθώς 3.237 άτομα κάθε ηλικίας απήλαυσαν τις μοναδικές ερμηνείες της Νατάσσας Μποφίλιου, του Γιάννη Κότσιρα και του Διονύση Σαββόπουλου.

επιβραβεύονται με αποτελέσματα, που στον κλάδο αυτοκινήτου υπερτερούν κατά 2 μονάδες τουλάχιστον του μέσου όρου της αγοράς (βάσει των επισήμων στοιχείων που δημοσίευσε η ΕΑΕΕ για το πρώτο εξάμηνο), ενώ τα παραδοσιακά συμβόλαια Ζωής και συμπληρωματικών καλύψεων διατηρούνται σε ανάλογο επίπεδο με εκείνο



## Σε θετική τροχιά

Με θετικό αποτέλεσμα 16,5 εκ. ευρώ έκλεισε το πρώτο εξάμηνο του 2012 η Groupama Φοίνιξ, η οποία ενίσχυσε ακόμα περισσότερο τα καθαρά στοιχεία ενεργητικού της μετά την αύξηση κεφαλαίου ύψους 94 εκ. ευρώ που καταβλήθηκε στα μέσα Ιουνίου από τον Όμιλο Groupama. Όπως αναφέρει η εταιρεία, με την αύξηση αυτή καλύφθηκε πλήρως το κόστος της συνειδητής συμμετοχής της εταιρίας στο PSI και επιβεβαιώθηκε η εμπιστοσύνη του ομίλου στην ελληνική θυγατρική του, ενώ ο δείκτης κεφαλαιακής επάρκειας της Groupama Φοίνιξ υπερβαίνει πλέον το 150%

του αναγκαίου περιθωρίου φερεγγυότητας. Επιπροσθέτως, η εταιρεία ολοκλήρωσε τον περασμένο Ιούλιο την εκποίηση όλων των ελληνικών ομολόγων που διέθετε, εκμηδενίζοντας κάθε έκθεση στους σχετικούς πιθανούς κινδύνους. Με τη συνολική παραγωγή ασφαλιστρών να διαμορφώνεται στα €89,3 εκ. για το πρώτο εξάμηνο του 2012, η Groupama Φοίνιξ διατηρεί τα μερίδια αγοράς που κατέκτησε το 2011. Σε μια αγορά που επηρεάζεται αρνητικά από την εγχώρια ύφεση, η εταιρεία προσαρμόζει τα ασφαλιστικά της προϊόντα στις επικρατούσες οικονομικές συνθήκες. Οι προσπάθειές της αυτές



Ο γενικός διευθυντής της Groupama Φοίνιξ, κ. Bertrand Woithaye

του 2011 (-0,5%), εμφανίζοντας εξαιρετική σταθερότητα και αντοχή στην έντονα φθίνουσα πορεία των αντίστοιχων προγραμμάτων για την υπόλοιπη αγορά (-10,7%).

### Στυρίζει το Μουσείο Μπενάκη

Πλήθος κόσμου ανταποκρίθηκε στο κάλεσμα του Μουσείου Μπενάκη, δίνοντας το παρών και τον παλμό στις 3 ξεχωριστές συναυλίες που έλαβαν χώρα στο αίθριο του κτηρίου της οδού Πειραιώς, καθώς 3.237 άτομα κάθε ηλικίας απήλαυσαν τις μοναδικές ερμηνείες της Νατάσσας Μποφίλιου, του Γιάννη Κότσιρα και του Διονύση Σαββόπουλου.

επιβραβεύονται με αποτελέσματα, που στον κλάδο αυτοκινήτου υπερτερούν κατά 2 μονάδες τουλάχιστον του μέσου όρου της αγοράς (βάσει των επισήμων στοιχείων που δημοσίευσε η ΕΑΕΕ για το πρώτο εξάμηνο), ενώ τα παραδοσιακά συμβόλαια Ζωής και συμπληρωματικών καλύψεων διατηρούνται σε ανάλογο επίπεδο με εκείνο



### 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 - Ελλάδα - Τηλ.: 210 94 75 900 - Fax: 210 94 83 380



### 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 - Ελλάδα - Τηλ.: 210 94 75 900 - Fax: 210 94 83 380



## Απαντά στην κρίση με ανάπτυξη

**Π**αρά τις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες των ευρωπαϊκών αγορών, η ARAG κατόρθωσε να σημειώσει ανάπτυξη το 2011 κατά 2,8%, ήτοι αύξηση ασφαλιστών από 1,43 δισ. ευρώ σε 1,47 δισ. ευρώ τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο. Οι προβλέψεις για το 2012 είναι αισιόδοξες και παρά τις δύσκολες οικονομικές συγκυρίες, αναμένεται σταθερή ανάπτυξη του ομίλου.

Η συνολική απόδοση της ARAG αυξήθηκε από 1,49 δισ. ευρώ σε 1,51 δισ. ευρώ, συμπεριλαμβανομένων των εταιρειών παροχής υπηρεσιών του Ομίλου. Η εμφανής αύξηση κατά 144% του τεχνικού αποτελέσματος που ανήλθε σε 40,3 εκατ. ευρώ, τονίζει τη λειτουργική ικανότητα του Ομίλου. Είναι ιδιαίτερα σημαντικό, όπως αναφέρει ο πρόεδρος του Δ.Σ της ARAG, Dr. Paul Otto Fassbender, πως τα ίδια κεφάλαια αυξήθηκαν παρά την οικονομική κρίση, κατά



Ο πρόεδρος του Δ.Σ της ARAG, Dr. Paul Otto Fassbender

146,4 εκατ. ευρώ και ανήλθαν συνολικά σε 5,4 δισ. ευρώ. Μετά την αύξηση των εξόδων ζημιών ύψους 927,5 εκατ. ευρώ κατά το έτος 2010, το έτος 2011 παρατηρήθηκε μείωση αυτών στο ποσόν των 905,5 εκατ. ευρώ. Η συχνότητα ζημιών του Ομίλου μειώθηκε λόγω της καλής εξέλιξης ασφαλιστών από 65,5% σε 62,6%. Οσον

αφορά τα έξοδα, σημειώθηκαν μικρή αύξηση του ποσοστού από 34,5% σε 35,8%. Βασική αιτία αυτών είναι η εμφανώς βελτιωμένη παραγωγή 19% στη γερμανική αγορά, που οδήγησε σε αυξημένες προμήθειες. Στη Νομική Προστασία, το μεγαλύτερο τμήμα του ομίλου, τα ασφαλιστικά αυξήθηκαν παρά την αβεβαι-

ότητα στις περισσότερες ευρωπαϊκές αγορές, από 706,5 εκατ. σε 713,9 εκατ. ευρώ. Τα ασφαλιστικά από τη Νομική Προστασία διεθνώς αυξήθηκαν κατά 2,5% και ανήλθαν σε 417 εκατ. ευρώ, έναντι 406,7 εκατ. ευρώ το προηγούμενο έτος. Η ARAG στην Ολλανδία σημείωσε ποσοστό ανάπτυξης 3,3%, στην Ιταλία 4,3%, στις ΗΠΑ 7%, που αποτελούν και τα μεγαλύτερα ποσοστά. Με τον τρόπο αυτό ενισχύεται στον συγκεκριμένο τομέα η θέση της ARAG μεταξύ των τριών κορυφαίων παγκοσμίως εταιρειών Νομικής Προστασίας.

Όλα τα ανωτέρω, σημειώνεται από την εταιρεία, συνηγούνται υπέρ της σταθερής ανάπτυξης του ομίλου και αποδεικνύει ότι ο όμιλος με τις υψηλές προδιαγραφές ποιότητας και καινοτομίας, παρά την κρίση, μεγαλώνει, ενισχύοντας τη θέση του στη διεθνή αγορά υπό την νέα της νομική μορφή ως ΕΥΡΩ-ΠΑΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ "ARAG SE".

## Θετικά σχόλια για τη διαδικτυακή παρουσία του ομίλου ARAG

Σύμφωνα με έρευνα για την ασφάλιση μέσω διαδικτύου (Assekuranz imInternet), από τη γνωστή εταιρεία ανάλυσης AMC FINANZMARKT GmbH, η [www.ARAG.de](http://www.ARAG.de) κατατάσσεται στην πρώτη δεκάδα. Ανάμεσα στις 121 ιστοσελίδες ασφαλιστικών εταιρειών που αναλύθηκαν, η ARAG κατατάχθηκε δέκατη στη γενική κατάταξη και έβδομη μεταξύ των εξειδικευμένων ασφαλιστών. Γενικά ο Όμιλος έλαβε θετικά σχόλια για την εξαιρετική παρουσία και τη δυνατότητά του να αναγνωρίζει και να ικανοποιεί τις ανάγκες των χρηστών», αναφέρει η AMC. Επίσης, εκτός

από τη γενική εταιρική παρουσία θετικά αξιολογήθηκαν και οι ενότητες των προϊόντων και υπηρεσιών. Θετικά σχόλια έλαβαν η ενότητα που αναδεικνύει τα πλεονεκτήματα της επιχείρησης, η αριθμομηχανή υπολογισμού ασφαλιστήριου, όπως και η ενότητα των παρεχόμενων συμβουλών, όπου αξιολογήθηκε η ARAG με 100% χάρη στην ποιότητα που παρέχει στον χρήστη. Η ARAG Ελλάδας, ως υποκατάστημα και επίσημο μέλος του ομίλου ARAG, χρησιμοποιεί και έχει δημιουργήσει πρόσφατα τη δική της ιστοσελίδα στα ελληνικά, βασισμένη στο ίδιο ακριβώς

υπόδειγμα της μητρικής εταιρείας, τηρώντας έτσι την ενιαία εταιρική εικόνα του ομίλου. Η ελληνική έκδοση της μητρικής ιστοσελίδας, ανάμεσα σε άλλα, διαθέτει γενικές πληροφορίες καθώς και πλήρες ιστορικό για την επιχείρηση, ειδική ενότητα για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρονται στην Ελλάδα, ενότητα με τα πλεονέκτημα της ARAG έναντι του ανταγωνισμού, τρόπους πληρωμής ασφαλιστών, φόρμα επικοινωνίας, αλλά και δυνατότητα on-line αποστολής σχολίων και «δήλωση ζημίας».



## Λειτουργική κερδοφορία και μειώσεις ασφαλιστών

**Μ**ε κύριο μοχλό στήριξης των εργασιών της τις γενικές ασφάλισεις, η Allianz Ελλάδα κατάφερε κατά το πρώτο εξάμηνο του 2012 να καταγράψει έσοδα 110,6 εκατ. ευρώ από το σύνολο των δραστηριοτήτων της και να αυξήσει τη λειτουργική κερδοφορία κατά 51,8% στα 12,8 εκατ. ευρώ χάρη στην καλή διαχείριση των ζημιών και των στοιχείων κόστους.

Η καλή εικόνα σε επίπεδο κερδοφορίας, επέτρεψε στην Allianz Ελλάδα να προχωρήσει φέτος σε μειώσεις στα ασφαλιστικά ασφατικής ευθύνης αυτοκινήτου, μειώσεις που σε κάποιες περιοχές της επικράτειας ξεπέρασαν και το 20%.

Κεφαλαιακά, η Allianz Ελλάδα εμφανίζεται ενισχυμένη, καθώς τον Ιούνιο αποφασίστηκε η κεφαλαιακή ενίσχυση της εταιρείας από τον Όμιλο Allianz κατά 134 εκατ. ευρώ. Η εξέλιξη αυτή, πέραν του ότι αποτυπώνει την ξεκάθαρη απόφαση του Ομίλου να παραμείνει στην ελληνική αγορά, ήρθε σε συνέχεια της απόφασης που έλαβε ο Όμιλος Allianz, το Μάρτιο του 2012, να συμμετάσχει στο πρόγραμμα εθελοντικής ανταλλαγής Ομολόγων Ελληνικού Δημοσίου, υποστηρίζοντας έμπρακτα τις προσπάθειες αναδιάρθρωσης του Ελληνικού χρέους και ανόρθωσης της Ελληνικής Οικονομίας. Στο πρόγραμμα αυτό, συμμετείχε και η Allianz Ελλάδα με ομόλογα ονομαστικής αξίας 300 εκατ. ευρώ. Το πρώτο εξάμηνο του 2012 και με βάση τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, ο κύκλος εργασιών της Allianz Ελλάδα από το σύνολο των δραστηριοτήτων της (ασφάλιες, αμοιβαία κεφάλαια, λοιπές χρηματοοικονομικές υπηρεσίες) μειώθηκε κατά 9,5%.

Η λήξη του εξαμήνου βρήκε την Allianz Ελλάδα να εξυπηρετεί περισσότερους από 315.000 πελάτες, σε όλα τα φάσμα των ασφαλιστικών αναγκών. Μέσα σε ένα δύσκολο περιβάλλον, συγκρατούμε τις πωλήσεις μας και με σωστή διαχείριση ενισχύουμε την κερδοφορία μας και παρά τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει η ελληνική οικονομία, αλλά και ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης, εκτιμούμε ότι μέχρι το τέλος του χρόνου θα μπορέσουμε να ενισχύσουμε επιπλέον το μερίδιο αγοράς που κατέχουμε, τόνισε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδα, Πέτρος Παπανικολάου. Αναφερόμενος στη στρατηγική της Allianz Ελλάδα, ο κ. Παπανικολάου τόνισε ότι συνεχίζουμε προσλαμβάνοντας στους στόχους μας για κερδοφόρα αύξηση μεριδίων αγοράς.

### Αύξηση μεριδίων στις γενικές ασφάλισεις

Σθεναρές αντιστάσεις επέδειξε η Allianz Ελλάδα στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων, με τον κύκλο εργασιών να διαμορφώνεται στα 59 εκατ. ευρώ, μειωμένος κατά 7,4% έναντι της αντίστοιχης περιόδου του 2011, όταν σε επίπεδο συνολικής αγοράς και σύμφωνα με στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος η πώση ήταν της τάξης του 11,4%.

Σε ό,τι αφορά την παραγωγή στις ασφαλίσεις Ζωής, αυτή διαμορφώθηκε για την Allianz Ελλάδα στα 50,6 εκατ. ευρώ μειωμένη κατά 10,7% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2011.



## Ασφάλισε τους Ιερείς της Μητροπόλεως Δημητριάδος

**Η** Ιερά Μητρόπολη Δημητριάδος, με πρωτοβουλία του Σεβασμιωτάτου Μητροπολίτη κ. Ιγνατίου, προέβη στη σύναψη ασφαλιστηρίου προγράμματος ομαδικής ασφάλισης με την AXA Ασφαλιστική, για τους Ιερείς και τα μέλη των οικογενειών τους της Ιεράς Μητροπόλεως Δημητριάδος. Οπως τονίζει η AXA Ασφαλιστική, επιλέχθηκε από την Ιερά Μητρόπολη Δημητριάδος λόγω της αξιοπιστίας, της πολυετούς πείρας και της τεχνολογίας της στον τομέα των ομαδικών ασφαλίσεων. Η διαχείριση και η εξυπηρέτηση του ασφαλιστηρίου και των καλυπτόμενων προσώπων ανατέθηκε στον συνεργάτη του γραφείου της AXA Ασφαλιστικής στον Βόλο, κ. Νικόλαο Βέν. Το πρόγραμμα καλύπτει νοσοκομειακή περίθαλψη και νοσοκομειακά επιδόματα και προσφέρεται από την Ιερά Μητρόπολη Δημητριάδος προς στους Ιερείς παρέχοντας τη δυνατότητα κάλυψης και στα μέλη των οικογενειών τους. Η παράδοση των ασφαλιστηρίων πραγματοποιήθηκε κατά την Ιερατική Σύναξη της Ιεράς Μητροπόλεως Δημητριάδος, παρουσία του Σεβασμιωτάτου Μητροπολίτη κ. Ιγνατίου, ο οποίος τόνισε πως η παροχή του ασφαλιστηρίου συμβολαίου αποτελεί πράξη αγάπης και προσφοράς της Μητροπόλεως προς τους Ιερείς της Μητροπόλεως. Από την AXA Ασφαλιστική, για την παράδοση του ασφαλιστηρίου, παρευρέθησαν οι κ.κ. Νικόλαος και Απόστολος Βένος, ασφαλιστικοί σύμβουλοι του δικτύου Agency γραφείου Βόλου, Απόστολος Φιλίππου, επικεφαλής του γραφείου Βόλου της διεύθυνσης Αντωνίου Αργυράκου και ο Ιωάννης Γεωργίου, επιθεωρητής πωλήσεων του δικτύου πωλήσεων Agency System.

# Η ΣΤΑΘΕΡΟΤΗΤΑ ΞΕΚΙΝΑ ΑΠΟ ΤΗ ΒΑΣΗ. ΑΚΕΡΑΙΟΤΗΤΑ. ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ. ΣΕΒΑΣΜΟΣ. ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑ.

Με αυτές τις επιχειρηματικές αρχές ο Όμιλος ING μπορεί να κοιτάει το μέλλον με αισιοδοξία και να συνεχίζει να θέτει τα πρότυπα στη διαχείριση του χρηματοοικονομικού μέλλοντος των πελατών, έτσι ώστε να παρέχει επαγγελματική συμβουλή σε υπηρεσίες ασφαλειών ζωής και σύνταξης στην Ελλάδα.

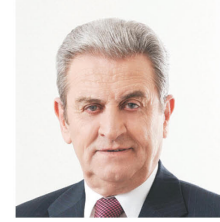
TBWA ATHENS



## [ Εξωγήινοι στα πορτοφόλια σας ]

### Νέο Επίκαιρο και Διαχρονικό βιβλίο του Μελά Γιαννιώτη

“Εξωγήινοι στα πορτοφόλια σας. Τέχνες και επιστήμες τους” είναι το νέο βιβλίο του προέδρου ομίλου επιχειρήσεων Ιντερσαλόνικα κ. Μελά Γιαννιώτη. Όπως σημειώνει ο συγγραφέας, χιλιάδες χρόνια τώρα δεν μπόρεσε να κατανοήσει ο ανθρώπινος νους πότε και πώς δημιουργήθηκε ο κόσμος του απείρου χρονοχώρου και παραμένει αμφίβολο αν θα κατανοηθεί κάποτε. Το ίδιο ισχύει και για το απειροελάχιστο αυτού, που είναι ο πλανήτης γη, με εξίσου ακατανόητο πώς και γιατί το γένος των ανθρώπων, διαχωρίσθηκε και διαιμοιράσθηκε σε φυλές, κράτη, ομάδες, ισχυρούς και ανίσχυρους, πλούσιους και φτωχούς, πθικούς και ανίθικους, κλέφτες και απατεώνες, δημιουργούς και καταστροφείς, τόσο επί γης, όσο και εκτός αυτής, στον άπειρο, άγνωστο και ασύλληπτο, από νου ανθρώπου, χρονοχώρο, προσθέτει ο κ. Γιαννιώτης. Όλα αυτά τα δύσκολα θέματα αυτά και με τις μέχρι τώρα γνωστές προσεγγίσεις και ερμηνείες τους από τον άνθρωπο και τα τεχνολογικά επιτεύγματά του, σε πολύ απλοποιημένη και κατανοητή στον μη ειδικό και με αφηγήσεις-αποκαλύψεις, όπως πιθανώς θα τις απέδιδε ένα νανο-μόριο του απείρου, διανθισμένες με ευτράπελες διηγήσεις, σαρκαστικές και καυστικές μέχρι στοχαστικές και κωμικοτραγικές κατά τις διδαχές Αριστοφάνη, διαπραγματεύονται εδώ σε



Ο κ. Μελάς Γιαννιώτης



δύο ενότητες με αναλύσεις και αποδείξεις, στοιχεία και δράστες, θύτες και θύματα. Σκοπός και επιδίωξη είναι η κατά το δυνατό γνώση και νόηση των λόγων των επί γης Λογών στην πρώτη ενότητα και στην δεύτερη η πράγματι ανατρεπτική και εκρηκτική απομυθοποίηση Μύθων, αρχαίων και νεότερων, επί γης μέχρι του διαστρικού χώρου, με τελική απόδειξη και διαπίστωση ότι όλα και τα πάντα, ήταν και είναι, μέσο και σκοπός αρπαγής και κατοχής των πάντων από τους πονηρούς και εφευρετικής μορφής των ως «εξωγήινων», προς αφελείς και απονήρευτους γήινους, ειδικά και πλήρως αποδεικτικά όμως προς τους Έλληνες και την κατεχόμενη χώρα τους. Η γνώση και νόηση των «συστημάτων» αυτών, κάθε είδους και μορφής, από τα βάθη της γνωστής Ιστορίας επί γης και των νεότερων γνωστών πλανητών μέχρι και σήμερα, όπου πλανάται ο πλάνος Πλανήτης Ευρώ, με συνταρακτικές αποκαλύψεις και στοιχεία των πλαστοουργών και ρυθμιστών του, είναι και το μέσο προστασίας και διαφύλαξης του όποιου νοηματικού πορτοφολιού απέμεινε και μπορεί να επανέλθει, έναντι όλων των γνωστών

και μη εξαιρετέου κανενός, επαγγελλόμενων τον «σωτήρα» και «προστάτη» επί γης, για την δική τους σωτηρία και τα πορτοφόλια τους υπογραμμίζει ο κ. Μελάς Γιαννιώτης.

## Κρίσεις και σχόλια για το νέο βιβλίο

ΗΡΑΚΛΕΙΟ 20-8-2012

Προς κ.ο. Μελά Γιαννιώτη

Πολύ σημαντικό το θέμα του βιβλίου. Ο συγγραφέας με μεράκι, με άριστη και βαθιά γνώση, κατέχει δηλαδή την αρχαία ιστορία και τους μύθους που τη συνοδεύουν, προσπαθεί να προβληματίσει τους ανυποψίαστους και αδρανείς στις περισσότερες φορές μέχρι τώρα Έλληνες.

Είναι παραστατικός και με ιδιαίτερη γλώσσα και ύφος αναλύει πολλαπλά θέματα οικονομίας και όχι μόνο, από τα αρχαία χρόνια έως και σήμερα. Διαβάζοντας το βιβλίο θα κατακλισηίτε από νέες σκέψεις και εντελώς άλλη προοπτική των πραγμάτων. Το βιβλίο είναι ένας αναζωογονητικός συνδυασμός παραθέσεων και διανοητικών προκλήσεων, που θυμίζει συνεχώς την πνευματική δύναμη που είχαμε σαν λαός, σαν Έλληνες, και που μπορούμε να ξαναβρούμε.

Αποτελεί πηγή έμπνευσης για τον καθένα που νιώθει Έλληνας και θέλει να κάνει κάτι γι' αυτό.

Ας δουλέψουμε για την αυτοτέλεια μας και ας σταματήσουμε την υποτέλεια που μας επιβάλλουν.

**Ανδρουλάκης Ιωάννης**, Ασφαλιστικός Πράκτορας, Ηράκλειο Κρήτης, Email : ajjstef@yahoo.gr

Το βιβλίο μπορείτε να το βρείτε στο τηλ. 2310492100 και email: mgsecretary@intersalonica.gr - www.mgianniotis.gr

Οδημοιουργικός επιχειρηματίας ασφαλιστής που τιμά τον κλάδο και την Ελλάδα γνωρίζει να σιωπά και να ομιλεί ταυτόχρονα όπως και να σιωπά όταν ομιλεί το έργο του! Το βιβλίο «ΕΞΩΓΗΙΝΟΙ ΣΤΑ ΠΟΡΤΟΦΟΛΙΑ ΣΑΣ», τέχνες και επιστήμες τους» θέτει προβληματισμούς «εξωγήινους» σε «χαματένια» ανθρωπάκια που σαν «σπουργιτάκια» τρώνε «σποράκια» και ψίχουλα, απορώντας με την τόλμη και τους υμψιπέεις αετούς των γαλάζιων οριζώντων... Τα σοφά ερωτήματα και απαντήσεις του συγγραφέα με το υπέροχο καλλιτεχνικό του αποδεικνύουν ότι δικαιούται να αγορεύει (να ομιλεί εις την αγοράν), να ευλογεί (να λέγει καλούς λόγους), και να ισχνολογεί (να ομιλεί μετά λεπτομερείας) για την Ελλάδα, το χρυσό γένος της Γνώσης και του Ήθους που την πρόδωσαν και κατάκλεψαν «δοτοί» και «υπηρέτες» ξένων συμφερόντων Περσών, Ρωμαίων και «Εβραίων» απογόνων... Λέει πολλά για την κομματική προδοσία, για την Οικονομική Κατοχή της Ελλάδος που δεν χρωστούσε δραχμή όταν έπεσε η Δικτατορία (καθηγητής κ. Μπέης), για τα γεμάτα πορτοφόλια με άδεια κεφαλή, για το ότι η Ελλάδα ΔΕΝ χρωσάει σε Έθνη-Κράτη αλλά σε Τραπεζίτες-Χρηματιστές, για την κομματοκρατία της πρωθυπουργικής μοναρχίας (Χρ. Γιανναράς), για τις απάτες, βαρβαρότητες και ληστείες των Δυτικών σταυροφόρων που «ξεκοίλιασαν» τη Μακεδονία και κουβάλλησαν τον πλούτο Ελλήνων στη Ρώμη, και άλλα πολλά. Αγαπητέ κ. Γιαννιώτη, σ' ευχαριστώ για το μεγάλο δώρο που αξίζει πολλά συγχαρητήρια! Έμαθα πολλά χρήσιμα από τον ιδρώτα του συγγραφέα ασφαλιστή, και ευχαριστώ πολύ.

Ευάγγελος Σπίρου



## 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.



**ΑΣΦΑΛΕΙΑ  
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](http://www.minetta.gr)

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



ΝΑΙ  
ΕΙΔΗΣΕΙΣ

## Μεταξύ των κορυφαίων 100 Best Global Brands

Για τέταρτη συνεχή χρονιά, η AXA κατατάσσεται στα 100 κορυφαία Best Global Brands, σύμφωνα με την κατάταξη που παρουσίασε η Interbrand στις αρχές Οκτωβρίου 2012. Συνολικά, η αξία του εμπορικού σήματος της AXA αυξήθηκε κατά 1%, το οποίο αντιστοιχεί σε 6,75 δισ. ευρώ, καθιστώντας την 58η καλύτερη παγκόσμια μάρκα και το 1ο παγκόσμιο εμπορικό σήμα στον ασφαλιστικό κλάδο.

Η αξιολόγηση του σήματος της AXA και η ηγετική της θέση αντανακλά κυρίως την ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρει στους πελάτες της και επιβεβαιώνει την ικανότητά της να είναι διαθέσιμη, προσπλωμένη και αξιόπιστη.

Πέρα από το γεγονός ότι η AXA εμφανίζεται ως ηγέτης στον τομέα της, είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι σε ένα σχετικά δύσκολο περιβάλλον για τον κλάδο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, η αξία των εμπορικών σημάτων των ασφαλιστικών εταιρειών έχει αναπτυχθεί συνολικά. Αυτή είναι μια ισχυρή ανταμοιβή για μια βιομηχανία που όλο και περισσότερο αποδεικνύει ότι η ικανοποίηση των αναγκών των πελατών της αποτελεί κύρια προτεραιότητά της. «Το να κατατάσσεται για άλλη μία φορά κορυφαία παγκόσμια μάρκα στον ασφαλιστικό κλάδο είναι μια σημα-

ντική διάκριση και μια μεγάλη αναγνώριση της βαθιάς και καθημερινής μας αφοσίωσης στους πελάτες μας», τόνισε η Veronique Weill, διευθύντρια λειτουργιών του ομίλου AXA. «Δουλεύουμε σκληρά για να τους παρέχουμε προϊόντα και καινοτόμες υπηρεσίες που προσθέτουν αξία και ανταποκρίνονται στις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες τους. Σε αυτούς τους δύσκολους καιρούς, πέρα από τη χρηματοοικονομική μας ευρωστία, βρισκόμαστε καθημερινά στο πλευρό των 101 εκατομμυρίων πελατών μας μέσα από τις ομάδες μας και τα δίκτυα διανομής μας.

Θα ήθελα να τους ευχαριστήσω θερμά για τις προσπάθειές τους και για τον βασικό ρόλο που διαδραμάτισαν. Για να διατηρήσουμε την εμπιστοσύνη των πελατών μας, πρέπει να συνεχίσουμε να ενισχύουμε την ποιότητα των υπηρεσιών μας και να βελτιώνουμε συνεχώς την εμπειρία του πελάτη. Με αυτόν τον τρόπο, η AXA θα παραμείνει στην κορυφή των εμπορικών σημάτων στον ασφαλιστικό κλάδο», σημείωσε η κα Weill.

Η AXA περιλαμβάνεται επίσης στην κατάταξη των 50 Best Global Green Brands που δημοσιεύθηκε από την Interbrand στα τέλη Ιουνίου 2012, μια σημαντική αναγνώριση των περιβαλλοντικών πρωτοβουλιών της.



## Νέο τιμολόγιο για το αυτοκίνητο

Νέο τιμολόγιο στο προϊόν αυτοκινήτου για τα προγράμματα ασφάλισης "Classic", "Extra" και "Premium" προωθεί στην αγορά η AXA Ασφαλιστική των επιβατικών ιδιωτικής χρήσης αυτοκινήτων.

Η τιμολόγηση στην ασφάλιση αυτοκινήτου γίνεται με την αξιοποίηση της τεχνολογίας και εμπειρίας που έχει αποκτήσει η AXA τόσο από την Ελλάδα όσο και από άλλες χώρες της Μεσογείου. Όπως τονίζει η εταιρεία, με το νέο τιμολόγιο αξιοποιούνται σε μεγαλύτερο βαθμό οι δυνατότητες που παρέχονται από το παραμετρικό σύστημα τιμολόγησης, το οποίο έχει στόχο την επιβράβευση των προφίλ οδηγών και οχημάτων που παρουσιάζουν καλύτερη συμπεριφορά, προσφέροντας οικονομικότερο ασφάλιστρο.

Στο νέο τιμολόγιο έχει ληφθεί υπόψη η αλλαγή που παρατηρείται στην οδηγική συμπεριφορά των Ελλήνων με κύρια χαρακτηριστικά τη μείωση των μετακινήσεων και την κίνηση με χαμηλότερες

ταχύτητες. Η μεταβολή αυτή έχει αποτέλεσμα τόσο στη μείωση της συχνότητας των ατυχημάτων όσο και στη μείωση της σφοδρότητας - μέσου κόστους αποζημίωσης. Η AXA Ασφαλιστική συνεχώς απέναντι στους πελάτες της, επιστρέφει το όφελος που προκύπτει από τη βελτίωση των αποτελεσμάτων μειώνοντας το κόστος ασφάλισης, στα προφίλ οδηγών και οχημάτων που το δικαιολογούν.

Οι παράγοντες που αναμορφώνονται με το νέο τιμολόγιο είναι η ηλικία του οδηγού/ιδιοκτήτη, τα έτη κατοχής άδειας οδήγησης, η ηλικία του οχήματος και ο τόπος μόνιμης κατοικίας του ιδιοκτήτη του οχήματος.

Οι παραπάνω αλλαγές έχουν αποτέλεσμα ένα μεγάλο εύρος προφίλ πελατών και οχημάτων να έχουν μείωση στα ασφάλιστρα σε σχέση με το προ-

γούμενο τιμολόγιο που μπορεί να φτάσει έως και 20%, ανάλογα με τα χαρακτηριστικά οδηγού, οχήματος και τόπου κατοικίας.

Επιπλέον, η AXA επιβραβεύει τους πιστούς πελάτες της παρέχοντας σταδιακή μείωση ασφάλιστρου, η οποία φτάνει έως -10% στο 5ο έτος ανανέωσης, ανεξάρτητα από την ύπαρξη ή όχι ζημιών. Επίσης, σε περίπτωση που δεν έχει προκληθεί κάποια ζημιά, η μείωση φτάνει έως και -18% στο 5ο έτος ανανέωσης.

Συνεπώς, με το νέο τιμολόγιο η AXA πετυχαίνει σημαντικές μειώσεις ασφάλιστρου για τη συντριπτική πλειονότητα τόσο των νέων όσο και των πιστών πελατών της, διασφαλίζοντας ταυτόχρονα τη σταθερότητα της τιμολογιακής της πολιτικής και την ανταποδοτικότητα απέναντι στους ασφαλισμένους της.



**Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη**

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

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

## MetLife Alico™

### Δίπλα και στα παιδιά

Με ιδιαίτερη επιτυχία η MetLife Alico διοργάνωσε πρόσφατα μια ξεχωριστή εκδήλωση για παιδιά σχολικής ηλικίας στο Ηράκλειο Κρήτης. Μικροί και μεγάλοι ανταποκρίθηκαν με ενθουσιασμό στην πρόσκληση της εταιρείας να παρευρεθούν στην ενοτική Λότζια και να απολαύσουν το πλούσιο πρόγραμμα που είχε ετοιμαστεί για τους μικρούς επισκέπτες. Με τον Σνούπι να καλωσορίζει τον κόσμο, παρέα με κλόουν που έδινε μπαλόνια και πολλά δώρα στα παιδιά, καθώς και επίδειξη από ταχυδακτυλουργό, ο οποίος καθήλωσε όχι μόνο τους μικρούς αλλά και τους μεγαλύτερους σε ηλικία. Τη μουσική κάλυψη ανέλαβε τοπικός ραδιοφωνικός σταθμός, ενώ η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με κυνήγι θησαυρού και πολύ χορό. Στον χαιρετισμό που απήθυνε ο κ. Θ. Τασσιός, agency executive της MetLife Alico, γνωστοποίησε ότι η «MetLife Alico ανοίγει μια σειρά εκδη-



λώσεων, ξεκινώντας από το Ηράκλειο της Κρήτης, με στόχο να προταθούν λύσεις που να ανταποκρίνονται στις ανάγκες και τους στόχους των οικογενειών, είτε αφορούν στην εξασφάλιση των παιδιών είτε έχουν να κάνουν με τη μέριμνα για την τρίτη ηλικία. Η MetLife Alico έχει ως φιλοσοφία της να δίνει προτεραιότητα στους ασφαλισμένους της, και για τον λόγο αυτό είναι πάντα δίπλα τους, σε κάθε τους βήμα».

Με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση των δικτύων πωλήσεων της MetLife Alico στην Ελλάδα, ο κ. Μάγκνους Χατζηδημητρίου (φωτό) ανέλαβε καθήκοντα διευθυντή πρακτορειακού δικτύου.



Ο κ. Μάγκνους Χατζηδημητρίου

Ο κ. Μάγκνους Χατζηδημητρίου ξεκίνησε την καριέρα του στην εταιρία το 2004 ως Sales Executive στα τμήματα Προσωπικών Ατυχημάτων, Ομαδικών Ασφαλίσεων και Agency, καθώς επίσης και στον τομέα του Bancassurance στην Ελλάδα και την Πολωνία. Το 2007 επέστρεψε στην Ελλάδα και εντάχθηκε στη Διεύθυνση του Πρακτορειακού Δικτύου, ενώ από το 2009 κατείχε τη θέση του Account Executive στο Bancassurance & Direct to Consumer.

# Να γιατί είμαστε περιζήτητοι...

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



Συνεργαστείτε μαζί μας

Αθήνα: Μεσογείων 395, Αγία Παρασκευή, Τ.Κ. 15343 Τηλ: 210-6898710, fax: 210-6898712  
Θεσσαλονίκη: Βασ. Όλγας 230 & Αιγαίου, Τ.Κ. 55133 Τηλ: 2310-422307, fax: 2310-422317

## ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

sales@elpaasfaleies.gr



## Στηρίζει ενεργά τον Δεσμό

**Η** International Life, στο πλαίσιο της στήριξης του μη κερδοσκοπικού σωματείου Δεσμός, προχώρησε στη συγκέντρωση και δωρεάν διάθεση σχολικών ειδών, παιχνιδιών και τροφίμων για μαθητές που τα έχουν ανάγκη. Η συγκεκριμένη πρωτοβουλία εντάσσεται στο πρόγραμμα κοινωνικής υπευθυνότητας της εταιρείας με τίτλο «Ανταπόδοση Ζωής» και πραγματοποιήθηκε με την εθελοντική συμμετοχή των εργαζομένων της. Κατά τη διάρκεια της «Εβδομάδας Προσφοράς» του προγράμματος οι εργαζόμενοι και η διοίκηση της εταιρείας συγκέντρωσαν σχολικά είδη (π.χ. σχολικές τσάντες, κασετίνες, τετράδια, γραφική ύλη, καλλιτεχνικά), παιχνίδια και τρόφιμα συσκευα-

σμένα ή μακράς διάρκειας (π.χ. δημητριακά, ζυμαρικά, όσπρια, ζάχαρη, αλεύρι, κονσέρβες, γάλα εβαπορέ). Τα αγαθά που συγκεντρώθηκαν θα διατεθούν σε διαπιστευμένους οργανισμούς παιδικής πρόνοιας, μέσω του Δεσμού. Το μη κυβερνητικό σωματείο Δεσμός, που στοχεύει στην κάλυψη αναγκών ευπαθών ομάδων και ατόμων μέσα από την αξιοποίηση πλεονάσματος, διανύει ήδη το πρώτο έτος λειτουργίας του, κατά τη διάρκεια του οποίου έχει αναπτύξει σημαντικές δράσεις συλλογής αγαθών σε επιχειρήσεις με έδρα σε όλη την Ελλάδα. Ο Δεσμός συλλέγει περισσευούμενα αγαθά ή όλα όσα συγκεντρώνουν οι εργαζόμενοι, τα διαχωρίζει και τα δια-

θέτει σε μικρούς και μεγάλους διαπιστευμένους οργανισμούς και συσσίτια. Συγχρόνως, αναλαμβάνει τη συγκέντρωση και διανομή μεγάλων ποσοτήτων πλεονασμάτων προϊόντων από εταιρείες. Ενδεικτική είναι η πιο πρόσφατη διανομή 3,6 τόνων ζυμαρικών και 500kg αλευριού γενικής χρήσης σε συσσίτια και ιδρύματα στην Αττική. Την ικανοποίηση του για την ενεργή συμμετοχή των εργαζομένων της International Life και τα αποτελέσματα της πρόσφατης ενέργειας υπογράμμισε ο κ. Φωκίων Μπράβος, πρόεδρος του Ομίλου. «Η στήριξη της εταιρείας μας στον Δεσμό μετρά ήδη 7 μήνες και σταδιακά αναπτύσσουμε τη δράση μας με νέες ενέργειες ανταποκρινό-



μενοι στο κάλεσμα των καιρών. Είμαστε ιδιαίτερα ευχαριστημένοι για τη θετική ανταπόκριση του ανθρώπινου δυναμικού μας στη πρωτοβουλία αυτή και αποδεικνύεται η αφοσίωση όλων μας στη διατήρηση της εταιρικής κουλτούρας μας, που θέτει στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων μας τον άνθρωπο. Στόχος μας είναι να διασφαλίσουμε ότι τα παιδιά που απολαμβάνουν τη φρονίδα των φορέων που συμμετέχουν στο πρόγραμμα του Δεσμός θα χαρούν μια νέα, δημιουργική και ήρεμη σχολική χρονιά, χωρίς στερήσεις στα βασικά αγαθά», σημείωσε ο κ. Μπράβος.

## κρατάμε το μέλλον... στα χέρια μας!

Πιστεύουμε πάντα σε διαχρονικές αξίες και τις υπηρετούμε πιστά. Σεβόμαστε τους πελάτες μας. Προσπαίζουμε τα συμφέροντά τους και τους εξασφαλίζουμε καθημερινά υπηρεσίες υψηλής ποιότητας, με εξειδικευμένα, καινοτόμα προϊόντα, με τεχνογνωσία και απaráμιλλο επαγγελματικό ζήλο. Καλλιεργούμε σταθερούς και ισχυρούς δεσμούς αμοιβαίας εμπιστοσύνης με τους συνεργάτες μας. Δημιουργούμε το αύριο που μας αξίζει. Κρατάμε το ...μέλλον στα χέρια μας!



## Νέα εταιρεία στον χώρο των κρυστάλλων

**Δ**υναμικά ξεκίνησε τη δραστηριότητά του στην Ελλάδα ο γνωστός επιχειρηματίας στον χώρο των κρυστάλλων οχημάτων, Γιώργος Φίλης με την εταιρεία ΦΙΛΗΣ Glass®, που θα δραστηριοποιηθεί σε δεύτερη φάση στην Κύπρο. Η ΦΙΛΗΣ Glass® είναι απόγονος της πρώτης και σημαντικότερης ελληνικής επιχείρησης στον χώρο των κρυστάλλων οχημάτων και σε συνέχεια της μακροχρόνιας και πολύ επιτυχημένης πορείας στο χώρο από το 1970 μέχρι και σήμερα, θα προσφέρει μέσα από την ιστορία, τη κουλτούρα και τον επαγγελματισμό της, την ασφάλεια της

απόλυτης εξυπηρέτησης και των ολοκληρωμένων λύσεων γύρω από το κρυστάλλο. Όπως τονίζει η εταιρεία, η ποιότητα και η εξειδίκευση χαρακτηρίζουν όχι μόνο τις υπηρεσίες της επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων κάθε τύπου οχήματος, αλλά και το διευρυμένο σύνολο παροχών που μόνο η ΦΙΛΗΣ Glass® προσφέρει, όπως η αποκατάσταση γρατζουνιών, η επισκευή και αντικατάσταση γυάλινων θυρών, οι ανταλλακτικοί καθρέφτες και η τοποθέτηση ελαστικών σε πόρτες και πόρτ-μπαγκάζ. Τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας είναι στη Λ. Συγγρού 262 & Φιλαρέτου 2, Καλλιθέα.



## Υποχρεωτική η ασφάλιση πλοιοκτητών

**Τ**ο Υπουργείο Ναυτιλίας και Αιγαίου εξέδωσε την υπ' αριθμ Πρωτ 654.5-1/2012/ΑΣ2376/23-08-2012 απόφαση προς τις λιμενικές αρχές όλης της χώρας, θέτοντας σε πλήρη εφαρμογή και έλεγχο τις διατάξεις του ΠΔ 06/12 σχετικά με την υποχρεωτική ασφάλιση πλοιοκτητών για ναυτικές απαιτήσεις. Σημειώνεται ότι η Αιγαίον Ασφαλιστική διαθέτει το μοναδικό πρόγραμμα με κάλυψη έως 500 εκ. ευρώ το οποίο υποστηρίζεται από τα Lloyds του Λονδίνου. Η AIGAION Ασφαλιστική εν τω μεταξύ, ανέλαβε την ασφάλιση των ερευνητικών πλοίων του Ελληνικού Κέντρου Θαλασσίων Ερευνών (ΕΛΚΕΘΕ) για ένα έτος, από 11/7/2012, έναντι όλων των θαλασσίων κινδύνων, αποδεικνύοντας ακόμη μια φορά τη δυναμικότητά της στις ναυτασφαλίσεις.

Aon is the principal sponsor  
of Manchester United.



## Empower Results

# Their goals net championships. We help clients achieve theirs.

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

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



aon.com

scan with your smartphone for more information about the partnership



# AON

Risk. Reinsurance. Human Resources.

**INTERAMERICAN**  
PART OF ACHMEA

## Νέο προϊόν Auto Basic

Μια ιδιαίτερα προσιτή λύση για την ασφάλιση αυτοκινήτου προτείνει η Interamerican, με το νέο πρόγραμμα Auto Basic που προωθεί από τις αρχές Οκτωβρίου στην αγορά. Η νέα πρόταση της εταιρείας αποτελεί ασφαλιστική απάντηση στις δυσκολίες της οικονομικής συγκυρίας και περιλαμβάνει την υποχρεωτική κάλυψη της αστικής ευθύνης έναντι τρίτων για αωματικές βλάβες και υλικές ζημιές, αλλά και κάλυψη ζημιών του ασφαλισμένου οχήματος από ανασφάλιστο όχημα, με δεδομένη την αύξηση του εν λόγω κινδύνου εξαιτίας της κυκλο-

φορίας μεγάλου αριθμού ανασφάλιστων οχημάτων. Το πακέτο των καλύψεων συμπληρώνουν οι πλήρεις υπηρεσίες Οδικής Βοήθειας Interamerican καθώς και η παροχή ιατρικών συμβουλών σε περίπτωση τραυματισμού, μέσω της γραμμής προσωπικής βοήθειας 1010. Το Auto Basic, ως εναλλακτική πρόταση προσιτού κόστους, παρέχεται με ασφάλιστρα κατά 6-8% φθηνότερα από τα αντίστοιχα του προγράμματος Auto Classic, διασφαλίζοντας ταυτόχρονα την ποιότητα των υπηρεσιών Interamerican. Παράλληλα, η εταιρεία εισάγει ως νέο κρι-

τήριο τιμολόγησης, μόνο για χρήση Ι.Χ.Ε., το κριτήριο της ηλικίας του κύριου ιδιοκτήτη, προκειμένου να βελτιώσει την αντικειμενική παραμετρικότητα και την ανταγωνιστικότητα του τιμολογίου ασφάλισης σε όλα τα διαθέσιμα προγράμματά της: Auto Basic, Classic, Extra και Total. Με το συγκεκριμένο κριτήριο, παρέχονται στο μεγαλύτερο φάσμα ηλικιακών ομάδων εκπτώσεις στα ασφάλιστρα αστικής ευθύνης που φθάνουν μέχρι 9%, ενώ σε ακραίες ηλικιακές ομάδες, εύλογα, τα ασφάλιστρα επιβαρύνονται κλιμακωτά.

ΝΑΙ  
ΕΙΔΗΣΕΙΣ

### [SAS]

#### Σημαντική διάκριση

Μια ιδιαίτερα σημαντική διάκριση απέσπασε η SAS κατακτώντας το βραβείο καινοτομίας "SMA Innovation in Action". Το βραβείο τής απονεμήθηκε από την κορυφαία εταιρεία παροχής στρατηγικών ασφαλιστικών συμβουλών Strategy Meets Action για την ολοκληρωμένη λύση SAS Fraud Framework for Insurance.

#### Στην Britannia Ins. Brokers η αντασφάλιση της ΤΡΑΙΝΟΣΕ

Η ασφαλιστική κάλυψη της «ΤΡΑΙΝΟΣΕ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ - ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΠΙΒΑΤΩΝ ΚΑΙ ΦΟΡΤΙΟΥ Α.Ε.», ανατέθηκε στην ΑΤΕ Ασφαλιστική του Ομίλου Πειραιώς, μετά από διαγωνισμό. Η ΑΤΕ Ασφαλιστική από την πλευρά της ανέθεσε κατά 100% την αντασφαλιστική κάλυψη στην BRITANNIA INSURANCE BROKERS, του κ. Θεοφάνη Παπανικίτα (φωτ.).



### ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.

στην αγορά της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής

## Αποδίδουν οι προσπάθειες

Αποδίδουν οι προσπάθειες της διοίκησης της Ευρώπη ΑΕΓΑ για υγιή αύξηση της παραγωγής και αντίστοιχα μείωση του λειτουργικού κόστους, παρά τις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες που επικρατούν στην ελληνική αγορά, όπως ανακρίνωσε ο κ. Νικόλαος Μακρόπουλος, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Ευρώπη ΑΕΓΑ, στο μετοχικό κεφάλαιο της οποίας συμμετέχει η Εθνική ΑΕΕΓΑ.



Ο κ. Νικόλαος Μακρόπουλος

Τα ενοποιημένα καθαρά κέρδη για το Α' εξάμηνο του 2012 ανήλθαν σε € 973.737,78 ενώ τα καθαρά κέρδη προ φόρων της εταιρείας για το Α' εξάμηνο του 2012 ανήλθαν σε € 926.066,12 εμφανίζοντας αύξηση κατά 18,85% σε σχέση με εκείνα της αντίστοιχης περιόδου του 2011 τα οποία ανήλθαν σε € 779.200,51. Το τεχνικό αποτέλεσμα ήταν κερδοφόρο και εξαιρετικά ικανοποιητικό και ανήλθε σε € 1.277.702,39 έναντι € 1.070.068,21 για την αντίστοιχη περίοδο του 2011 παρουσιάζοντας αύξηση κατά 19,40%.

Το combined loss ratio της εταιρείας για το Α' εξάμηνο του 2012 ανήλθε σε 82,36%.

Οι επενδύσεις και τα χρηματικά διαθέ-

σιμα της εταιρείας για το Α' εξάμηνο του 2012 εκ € 9.027.992,03 υπερκαλύπτουν κατά 172,54% το σύνολο των ασφαλιστικών προβλέψεων του Α' εξαμήνου του 2012, ενώ τα ελεύθερα αποθεματικά για την αντίστοιχη περίοδο ανήλθαν σε € 3.786.660,48.

Η συνολική παραγωγή της εταιρείας για το Α' εξάμηνο του 2012 ανήλθε σε € 5.313.164,44 έναντι 4.618.526,41 της αντίστοι-

χης περιόδου του 2011 παρουσιάζοντας αύξηση κατά 15,04%.

Η συμμετοχή του κλάδου Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων για το Α' εξάμηνο του 2012, ανήλθε σε ποσοστό 29,10% επί της συνολικής παραγωγής της αντίστοιχης περιόδου.

Η εταιρεία θέτει ως προϋπόθεση για την ανάπτυξη του κλάδου Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων τη σωστή τιμολόγηση, διασφαλίζοντας έτσι την ορθή αποθεματοποίηση και φερεγγυότητα της.

Ο δείκτης γενικών εξόδων της εταιρείας για την περίοδο του Α' εξαμήνου του 2012 ανήλθε σε ποσοστό 13,64% επί της συνολικής παραγωγής, έναντι ποσοστού 16,43% για την αντίστοιχη περίοδο του 2011 παρουσιάζοντας μείωση σε ποσοστό κατά 16,98%.



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

ΝΑΙ  
ΕΙΔΗΣΕΙΣ

INTERAMERICAN  
PART OF ACHMEA

## Ιατρικός εξοπλισμός στους Γιατρούς του Κόσμου

Το Ανοικτό Πολυϊατρείο των Γιατρών του Κόσμου στο Πέραμα υποστηρίζει φέτος η Interamerican σε συνέχεια των δύο προγραμμάτων που υποστήριξε τα τρία προηγούμενα χρόνια και της χορηγικής σχέσης που έχει αναπτύξει με την οργάνωση. Η εταιρεία συνέδραμε το Πολυϊατρείο Περάματος για τον εξοπλισμό του νεοσύστατου οφθαλμολογικού τμήματος με τα απαραίτητα όργανα για οφθαλμολογικές εξετάσεις.

Παράλληλα, η Interamerican δημιούργησε γέφυρα υποστήριξης του Πολυϊατρείου Περάματος των Γιατρών του Κόσμου



Φωτογραφία (από αριστερά): Ευγενία Θάνου, Γεν. Διευθύντρια των ΓΓΚ, Γιάννης Ρούντος, Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων και ΕΚΕ INTERAMERICAN, Χρύσα Ελευθερίου, Προϊσταμένη Δημοσίων Σχέσεων, Γιώργος Βελιώτης, Γεν. Διευθυντής Ζωής και Υγείας INTERAMERICAN, Νίκος Μπισσακάκης, Διοικητικός Διευθυντής Medifirst.

από τις υποδομές της στις υπηρεσίες πρωτοβάθμιας υγείας και συγκεκριμένα από το Πολυϊατρείο Medifirst, καθώς και από τη γενική κλινική Αθηναϊκή Mediclinic, που ανήκουν στην εταιρεία. Στο πλαίσιο αυτής της πρωτοβουλίας, το Medifirst προσέφερε στους Γιατρούς του Κόσμου ένα μηχανήμα αιματολογικών εξετάσεων, ενώ η Αθηναϊκή Mediclinic διέθεσε εξοπλισμό νοσηλείας: κρεβάτια εξέτασης, φορείο, τροχήλατη βάση οδοντιατρικής, φορητό μηχανήμα υπερηχογραφήματος, τραπέζιδια, ζυγαριά νεφροπαθών κ.ά. χροστικά είδη.

### [Gras Savoye Willis Hellas ]

## Δυναμικά και στο retail business

Με μια κίνηση στρατηγικής σημασίας, τη συνεργασία με την κα Ευγενία Καφφετζή, ένα από τα πλέον διακεκριμένα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, οι κορυφαίοι μεσίτες ασφαλίσεων στον κόσμο Gras Savoye Willis (GSW) μπαίνουν δυναμικά στο retail business και στην Ελλάδα. Η Gras Savoye και η Willis εγκαινίασαν τη στρατηγική τους συνεργασία σε παγκόσμιο επίπεδο, στα τέλη της δεκαετίας του '90, ενώ στη χώρα μας ο όμιλος έχει ενισχύσει παρουσία μέσω της Gras Savoye Willis Hellas, στο τιμόνι της οποίας βρίσκεται από το 2007 ο κος Κωνσταντίνος Σ. Μαυρόπουλος ως διευθύνων σύμβουλος και αντιπρόεδρος του Δ.Σ. Η εταιρεία διαχειρίζεται στη χώρα μας μεγάλο αριθμό διεθνών ασφαλιστικών προγραμμάτων πολυεθνικών εταιρειών και διατηρεί στο χαρτοφυλάκιό της πολλές από τις μεγαλύτερες ελληνικές επιχειρήσεις, τις οποίες εξυπηρετεί τόσο στην Ελλάδα, όσο και στο εξωτερικό.



Η κα Ευγενία Καφφετζή και ο κος Κωνσταντίνος Σ. Μαυρόπουλος



Ο Όμιλος Gras Savoye Willis αποφάσισε, σε μια δύσκολη περίοδο για το επιχειρείν

στην Ελλάδα, να επενδύσει στη χώρα μας, επεκτείνοντας τις δραστηριότητές της υφιστάμενης μεσιτικής εταιρείας ασφαλίσεων και στο retail, με την εταιρεία GSW Net Trust Insurance Brokers.

Η εταιρεία ξεκινά με ισχυρή δυναμική, η οποία απορρέει άμεσα τόσο από το διεθνές κύρος του Ομίλου όσο και από τη σημαντική παρουσία της Gras Savoye Willis Hellas, στην Ελλάδα. Η συνεργασία με την κα Καφφετζή αποσκοπεί στην περαιτέρω αξιοποίηση των δυνατοτήτων του Ομίλου και όπως σημειώνεται η GSW Net Trust Insurance Brokers, χάρη στην τεχνογνωσία των δύο μητρικών εταιριών, αλλά και στην πολυετή εμπειρία της κας Ευγενίας Καφφετζή σε δίκτυα συνεργατών, θα αποτελέσει σημείο αναφοράς στην αγορά της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Στη νέα αυτή δραστηριότητα αναμένεται να συμβάλει σημαντικά η ομάδα των συνεργατών - ασφαλιστών που πλαισιώνουν την εταιρεία, καθώς και η εμπιστοσύνη των ασφαλιστικών εταιρειών στη διοίκηση του ομίλου.

GLASSDRIVE®  
Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

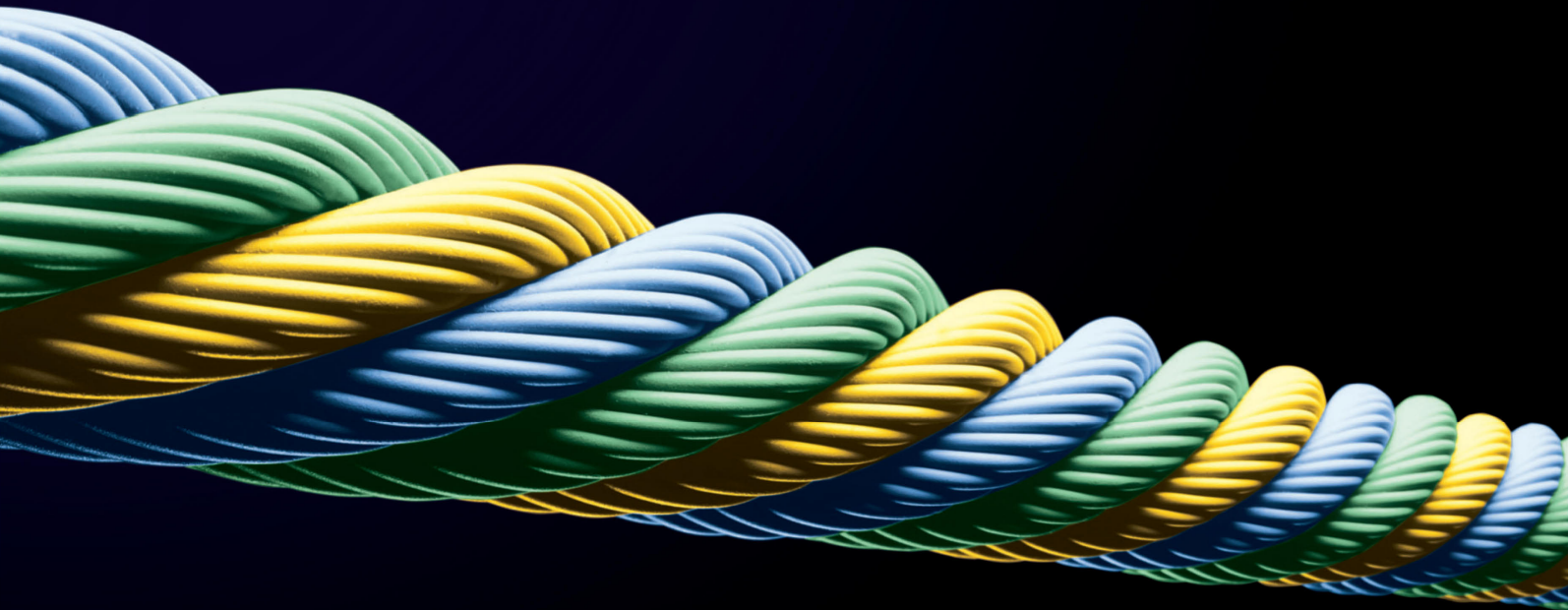
## Στον αέρα η διαφημιστική καμπάνια

Πανελλαδική τηλεοπτική καμπάνια σε πέντε μεγάλους τηλεοπτικούς σταθμούς «τρέχει» πανελλαδική τηλεοπτική καμπάνια της Glassdrive. Το λανσάρισμα της Glassdrive θα γίνει σε εκπομπές υψηλής θεαματικότητας κυρίως στο prime time στοχευμένο στο κοινό που απευθύνεται η υπηρεσία.

Παράλληλα με την τηλεόραση θα «τρέξει» ραδιοφωνική καμπάνια σε 30 τοπικούς ραδιοφωνικούς σταθμούς με στόχο την επιπλέον ενίσχυση του διαφημιστικού μηνύματος. Στόχος της πανελλαδικής καμπάνιας είναι η αναγνωσιμότητα του brand, καθώς και η αύξηση της επώνυμης ζήτησης μέσω της στοχευμένης και αποτελεσματικής αξιοποίησης των μέσων.

Η Glassdrive συνεργάζεται με την πλειοψηφία των ασφαλιστικών εταιριών και αποτελεί το μεγαλύτερο δίκτυο σταθμών επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου με 28 σταθμούς και περισσότερους από 80 συνεργάτες καλύπτοντας το σύνολο της επικράτειας.

ΝΑΙ  
108



**σίγουρα, γρήγορα...απλά!**

### Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

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

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 2 εκ. πελάτες, 1,5€ δις κύκλο εργασιών, 620.000.000€ ίδια κεφάλαια και 18,5€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατόι 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 χιτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

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



**interasco**  
Ασφαλιστική Εταιρεία

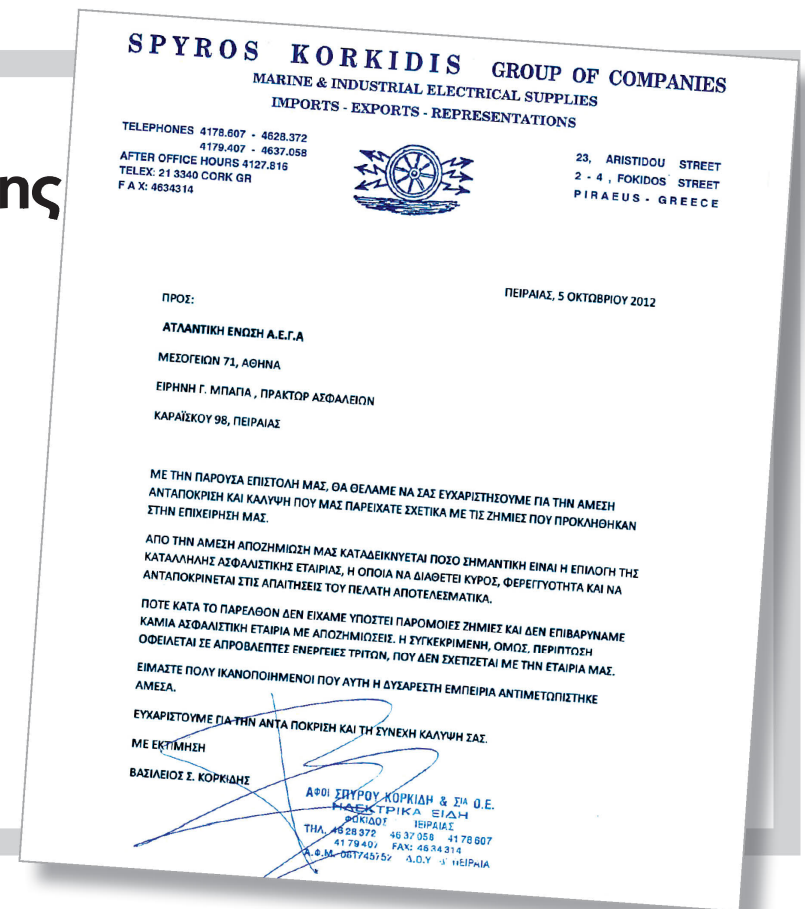
Κηφισίας 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χαλάνδρι,  
Τηλ.: +30 210 6776111, Fax: +30 210 6776035,  
www.interasco.gr, e-mail: info@interasco.gr

ΝΑΙ  
ΕΙΔΗΣΕΙΣ



## Μιλούν οι πελάτες της

Τις ευχαριστίες της στην ασφαλιστική εταιρεία Ατλαντική Ένωση και την κα Ειρήνη Μπάγια, πράκτορα ασφαλειών, εκφράζει ο κ. Βασίλης Κορκίδης, επιχειρηματίας, για την άμεση ανταπόκριση της εταιρείας και κάλυψη ζημιών που προκλήθηκαν στην εταιρεία του. Η επιστολή που παρατίθεται δίπλα είναι μια ακόμα αναγνώριση της ποιότητας που διακρίνει τις εργασίες της Ατλαντικής Ένωσης.



## Μείωσε τα ασφάλιστρα για το σπίτι

Σε ιδιαίτερα θετικές αλλαγές στα συμβόλαια κατοικίας προχώρησε η Chartis, εξασφαλίζοντας την καλύτερη δυνατή σχέση παροχών και κόστους. Οι ασφαλισμένοι επωφελούνται από μειώσεις που φτάνουν κατά περίπτωση μέχρι και το 20%, διαιτηρώντας πάντα την ευελιξία να διαμορφώσουν το ασφαλιστήριο τους, επιλέγοντας τις καλύψεις που ανταποκρίνονται στις ανάγκες τους. Συγκεκριμένα, τα νέα συμβόλαια κατοικίας παρέχουν μείωση 20% στα ασφάλιστρα της απλής κάλυψης πυρκαγιάς καθώς και μείωση 5% έως 17% στα ασφάλιστρα σεισμού, με βάση το έτος κατασκευής της οικοδομής.

Η κάλυψη προσωπικού ατυχήματος εντός της κατοικίας δίνεται προαιρετικά, δίνοντας στους ασφαλισμένους τη δυνατότητα να εμπλουτίσουν το συμβόλαιό τους με επιπλέον καλύψεις. Σε ό,τι αφορά τις ανανεώσεις συμβολαίων, η Chartis μειώνει τα ασφάλιστρα σεισμού κατά 5%, καθώς και την Αυτό-

ματη Τιμαριθμική Αναπροσαρμογή στο 3%. Οι ασφαλισμένοι της Chartis έχουν την ευελιξία να διαμορφώσουν το πρόγραμμα ασφάλισης της κατοικίας τους βάσει των αναγκών τους, επιλέγοντας μεταξύ 4 βασικών προγραμμάτων και πληθώρας πρόσθετων καλύψεων, επωφελούμενοι ταυτόχρονα από επιπλέον έκπτωση 10% στα ασφαλιστήρια αυτοκινήτου και σκάφους. Επιπλέον, η Chartis διευκολύνει σημαντικά τους ασφαλισμένους της σε περίπτωση ζημίας, δίνοντάς τους την επιλογή ασφάλισης χωρίς απαλλαγές στις καλύψεις πλημμύρας, διάρρηξης σωληνώσεων, καιρικών φαινομένων και βραχυκυκλώματος. Η ασφάλιση κατοικίας είναι ο ουσιαστικότερος τρόπος διαφύλαξης της προσωπικής μας περιουσίας, ειδικά αν αναλογιστούμε το κόστος αποκατάστασης μίας ζημίας μετά από ένα σεισμό, μία πυρκαγιά ή μία κλοπή σημείωσε ο κ. Θανάσης Πετρόπουλος, Consumer Lines Director της Chartis Ελλάς.



## Νέο λογότυπο

Το ανανεωμένο λογότυπο με σύγχρονο σχεδιασμό και νέα χρωματική παλέτα, είναι το πρώτο βήμα για την επιστροφή των εταιρειών της στην ονομασία AIG τους προσεχείς μήνες. Το λογότυπο που δημοσιοποίησε ήδη η American International Group Inc., θα αρχίσει να χρησιμοποιείται σταδιακά στις καμπάνιες επικοινωνίας του ομίλου μέσα στο φθινόπωρο και θα υιοθετείται από τις εταιρείες με την ολοκλήρωση της αλλαγής της εταιρικής τους ταυτότητας. Στο πλαίσιο αυτής της διαδικασίας η Chartis, ο βραχίονας γενικών ασφαλίσεων του ομίλου, θα μετονομαστεί σε AIG στις περισσότερες χώρες.

[ Interasco A.E.Γ.A. ]

## Βελτιώσεις στον κλάδο αυτοκινήτου

Σε βελτιώσεις στον κλάδο αυτοκινήτων προχώρησε Interasco ΑΕΓΑ. Ήδη από την 1η Σεπτεμβρίου η εταιρεία προχώρησε σε μείωση του ασφαλιστήριου Αστικής Ευθύνης για νέες εργασίες και για ανανεώσεις έως και 7,5% σε πολλές ηλικιακές ομάδες οδηγών. Επιπλέον αυτής της ιδιαίτερα σημαντικής μείωσης, η εταιρεία μεταφέρει την τιμολογιακή έδρα της γεωγραφικής

περιοχής της Θεσσαλονίκης, επιτυγχάνοντας μεσοσταθμική μείωση τιμολογίου της τάξης του 8,5%, ενώ ταυτόχρονα επεκτείνει την ηλικία των αποδεκτών προς ασφάλιση οχημάτων από 10 σε 15 έτη. Σχολιάζοντας την παραπάνω κίνηση ο διευθυντής πωλή-



Ο κ. Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος

σεων & Marketing της εταιρείας κ. Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος δήλωσε ότι τέτοιου είδους κινήσεις αντικατοπτρίζουν την έμπρακτη στήριξη της εταιρείας προς το ελληνικό καταναλωτικό κοινό καθώς και το ανθρώπινο δυναμικό των συνεργατών πωλήσεων απέναντι στις συνε-

χείς προκλήσεις της εποχής που διανύουμε. Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι η Interasco ΑΕΓΑ εφαρμόζει με επιτυχία τα τελευταία χρόνια πρόγραμμα παραμετρικής τιμολόγησης στον κλάδο αυτοκινήτου, εκμεταλλευόμενη την τεχνογνωσία της μητρικής της εταιρείας, με καθοριστική συμβολή τόσο στην κερδοφορία όσο και στα παραγωγικά αποτελέσματα.

[ Έρευνα Marsh ]

## Η κρίση αυξάνει την ασφάλιση ευθύνης

Οι επιχειρήσεις σε ολόκληρη την Ευρώπη, τη Μέση Ανατολή και την Αφρική αγοράζουν υψηλότερα όρια στην ασφάλιση ευθύνης υπό τον φόβο αύξησης των πιθανών απαιτήσεων σε περίοδο οικονομικής ύφεσης. Η αυξητική τάση στη ζήτηση και το ανταγωνιστικό κόστος ασφάλισης οδήγησαν, σύμφωνα με έρευνα της Marsh, «Liability Insurance Buyers Report 2012», στην αύξηση των ορίων ασφάλισης που αγοράζουν σήμερα οι επιχειρήσεις σε σχέση με ό,τι ίσχυε πριν από 4 χρόνια.

Με βάση την ίδια έρευνα, η αύξηση των ορίων που καταγράφεται σε όλη την ευρύτερη περιοχή του ΕΜΕΑ, είναι 7% συγκρίνοντας με το 2008 και τις χρονιές που ακολούθησαν και παρουσίαζαν καθοδική τάση. Με την εκδήλωση της οικονομικής ύφεσης, ο μέσος όρος των ορίων ασφάλισης αυξήθηκε, από 29 εκατομμύρια ευρώ το 2008 σε 31 εκατομμύρια ευρώ το 2012 ύστερα από τη μεγαλύτερη αύξηση που είχε λάβει στα

32 εκατομμύρια ευρώ, το 2011. Στη βορειοδυτική Ευρώπη, συμπεριλαμβανομένης και της Μεγάλης Βρετανίας, ο μέσος όρος ορίων ασφάλισης ευθύνης αυξήθηκε κατά 40%, από 40 εκατομμύρια ευρώ το 2008 σε 56 εκατομμύρια ευρώ το 2012. Ενώ, αξίζει να σημειωθεί ότι εξαίρεση στον κανόνα αποτελεί ο Νότος όπου ο μέσος όρος αγοράς ορίων ασφάλισης μειώθηκε 39% από 23 εκατομμύρια ευρώ το 2008 σε 14 εκατομμύρια ευρώ το 2012.

## ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

Αφού κατέκτησε την Ελληνική Ναυτασφαλιστική Αγορά, η "ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" επεκτείνεται δυναμικά και σε άλλους κλάδους ασφάλισεων, παρέχοντας αξιόπιστα ασφαλιστικά προγράμματα, προσαρμοσμένα στα δικά σας μέτρα.

Ενημερωθείτε για τα προγράμματα Αυτοκινήτου, Περιουσίας, Αστικής Ευθύνης και Προσωπικού Ατυχήματος, καθώς και για τα επιχειρησιακά προγράμματα BUSINESS BEST της "ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" και ανακαλύψτε τις δικές σας ασφα-λύσεις!

### ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ

Λ. Βουλιαγμένης 90, 166 74 Γλυφάδα  
Τηλ.: 210 91 19 900, Fax: 210 96 23 836  
E-mail: info@aigaion.gr

### ΓΡΑΦΕΙΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

Λαέρτου 22, 555 35 Πυλαία  
Τηλ.: 23130 83400, Fax: 23130 83450  
E-mail: thessaloniki@aigaion.gr

ΓΡΑΜΜΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ  
800 11 211 211

**AIGAION**  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Δίνει Ασφα-λύσεις!

**N**

**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

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

# Στην πνευματική δύναμη



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

# Στην πνευματική δύναμη



**ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ**  
**ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ**  
**ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ**  
**ΡΕΠΟΡΤΑΖ:**

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ  
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ  
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ  
ΣΟΦΗ ΛΟΥΚΑ

**ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ,**  
**ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO:**

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ  
**ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ**

Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ  
**ΔΙΑΝΟΜΗ**  
Π. ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ  
**ΥΠΕΥΘΥΝΗ**

**ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ - ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ**

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ  
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)  
gkaltsoni@spiroueditions.gr  
**ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ-ΠΩΛΗΣΕΙΣ**  
ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΡΑΜΑΝΤΙΩΤΗΣ

**ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ**

ΠΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ  
www.jmpc.gr

**ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ**

ΒΑΣΙΛΗΣ ΡΟΥΒΑΛΗΣ

**ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ**

ΧΑΪΔΕΜΕΝΟΣ ΑΒΕΕ

**ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ**

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

**ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ**

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €,  
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:  
100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €  
ΓΙΑ ΠΛΗΡΟΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:  
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,  
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

**ΓΕΩΡΓΙΟΣ - ΚΩΝ/ΝΟΣ ΕΥΑΓΓ. ΣΠΥΡΟΥ**  
**- Ε. ΣΠΥΡΟΥ Ο.Ε. ΕΚΔΟΣΕΙΣ**

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 57  
ΑΦΜ: 999368058  
ΔΟΥ: ΔΔ ΑΘΗΝΩΝ, ΤΗΛ: 210-3229.394  
- FAX: 210-3257.074



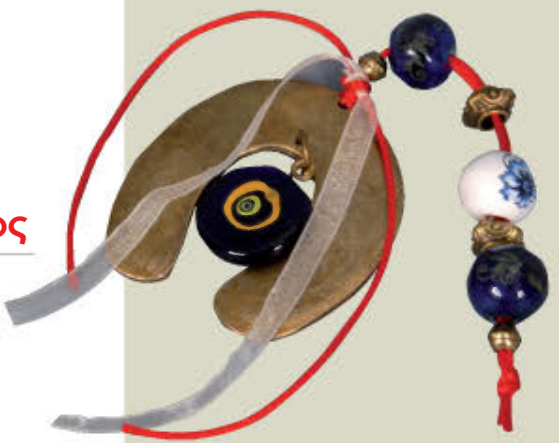
**ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ**  
**ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ**

ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,  
105 57 ΑΘΗΝΑ  
ΤΗΛ: 210-3221.525, 210-3229.394,  
FAX: 210-3257.074  
E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR  
• WWW.ASFALISTIKONAI.GR



**Διαβάστε στο επόμενο τεύχος**

- Προλήψεις, τάρανδοι, μαύρες γάτες, γούρια και ασφαλιστές.
- Πόσα ημερολόγια μετρούν τον χρόνο;
- Ποιο κοινοβούλιο «πολιτισμένης χώρας» κατήργησε τον εορτασμό των Χριστουγέννων;
- Ποια χώρα ζητάει το όνομα Αη Βασίλης να είναι «προϊόν ονομασίας προέλευσης» όπως η φέτα και το λαχανάκι Βρυξελλών;
- Στο επόμενο ΝΑΙ, ιδέες για το 2013...



ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»  
ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, Η ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΟΛΙΚΗ, ΜΕΡΙΚΗ Ή ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ  
Ή ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΦΡΑΣΗ Η ΔΙΑΣΚΕΥΗ / ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΜΕ ΟΠΟΙΟΝΔΗΠΟΤΕ ΤΡΟΠΟ,  
ΜΗΧΑΝΙΚΟ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ, ΦΩΤΟΤΥΠΙΚΟ, ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗΣ Ή ΑΛΛΟΝ, ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΓΡΑΠΤΗ ΑΔΕΙΑ ΤΟΥ  
ΕΚΔΟΤΗ. ΝΟΜΟΣ 2121/1993 ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΟΥ ΙΣΧΥΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.



**1**

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

**Μάθετε περισσότερα.**  
**Απαιτήστε περισσότερα.**

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

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





## 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*