

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 141 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2013 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

Αλέξανδρος
Σαρρηγεωργίου

Νέο πρόσωπο στην ηγεσία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος!



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Όταν ο κόσμος παγώνει η Εθνική Ασφαλιστική προχωράει μπροστά

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

...για πάντα



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

Έλα στην INTERAMERICAN.
Θα βρεις ένα Σύμμαχο Ζωής.

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

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

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

Έλα στον κόσμο της ασφάλειας και της αισιοδοξίας!

☎ : 210 9462000

www.interamerican.gr

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

Νοιάζεται για σας



synedria



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

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

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

www.intersalonica.gr

e-mail: company@intersalonica.gr

210 93 79 100
www.ateinsurance.gr

ΑΤΕ Ασφαλιστική 

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.asfalistikonai.gr

ΤΕΥΧΟΣ 141 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2013

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

φωτογραφία: Ε. Χαμυλάου - ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ**

**Αλέξανδρος
Σαρρηγεωργίου**
**Νέο πρόσωπο
στην ηγεσία
της Ένωσης Ασφαλιστικών
Εταιρειών Ελλάδος!**

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΜΟΝΙΜΕΣ ΣΤΗΛΕΣ

8 Γράμμα Εκδότη
Από τους αμφορείς,
την οινοχόη
και τα αγγεία στα
πλαστικά ποτηράκια
του καφέ...

**Επιχειρηματική Ηθική
και Επαγγελματική
Ακεραιότητα των
Ασφαλιστικών Συμβούλων**

**ΠΡΟΤΑΣΗ
ΝΑΙ**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWWTING

20 Έξι + 1
Προτάσεις
του ΝΑΙ
που θα συζητηθούν

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

10
Η Ολυμπιακή
Ριβιέρα,
στα ριζά
του βουνού
των θεών



Πτώση 10,7%
σημείωσε η
παραγωγή των
Ασφαλιστικών
εταιρειών το
2012

78



70
INTERAMERICAN

INTERAMERICAN
3,24 δισ. για αποζημιώσεις
την ενδεκαετία

Ανάλυση, ανάπτυξη και προοπτική
οι προοπτικές στη στρατηγική πωλήσεων

Η Interamerican παρουσίασε τα αποτελέσματα της έρευνας που πραγματοποιήθηκε για την αποζημίωση των πελατών της εταιρείας. Η έρευνα έδειξε ότι η Interamerican έχει την καλύτερη ποιότητα στην αποζημίωση των πελατών της, με την καλύτερη ταχύτητα και την καλύτερη ποιότητα της αποζημίωσης.

76
Υδρόγειος

Υδρόγειος
Η Υδρόγειος
συνεχίζει δυναμικά

Ανακοίνωση για την Υδρόγειο Ασφαλιστική, που αμφισβητεί τους 40 χρόνους παρουσίας της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αναδεικνύοντας την δυναμική, την ακεραιότητα και την αξιοπιστία της.

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

52 ING
56 AXA
58 METLIFE
64 ATE Ασφαλιστική
74 International life
76 Υδρόγειος
97 Ευρωπαϊκή Ένωση
Ασφάλειαι MINETTA

MetLife
MetLife Alico
Προσβλέπει σε πιο
δυναμική ανάπτυξη

Η MetLife Alico ανακοίνωσε τα αποτελέσματα της έρευνας που πραγματοποιήθηκε για την αποζημίωση των πελατών της εταιρείας. Η έρευνα έδειξε ότι η MetLife Alico έχει την καλύτερη ποιότητα στην αποζημίωση των πελατών της, με την καλύτερη ταχύτητα και την καλύτερη ποιότητα της αποζημίωσης.

88 ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Πωλήσεις
Δύο μηνύματα αλλαγής για
εξέλιξη εισοδημάτων:
Πρώτο: εδω είμαστε
δεύτερο: εκεί
θέλουμε να πάμε.

Πολυπλοκότητα, η
ασθένεια των πωλήσεων
σε βάρος των ασφαλιστών



Γράφει ο **Ευάγγελος Γ. Σπύρου**,
εκδότης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ»
e-mail: evaggelos@spilroueditions.gr

Από τους αμφορείς, την οινοχόη και τα αγγεία στα πλαστικά ποτηράκια του καφέ...



Οι Έλληνες ελάτρευαν το κάλλος και την ομορφιά για τους ίδιους από «νυχάων άχρι κομάων» (από τα νύχια μέχρι τις τρίχες της κεφαλής) γι' αυτό και αφιέρωναν χρόνο στον καλλωπισμό τους, αλλά και στον τρόπο ζωής και την ποιότητα σε όσα χρησιμοποιούσαν αφιέρωναν χρόνο και χρήμα. Ήθελαν καλά σπίτια και πόλεις και τέχνες και ταχύπλοα όμορφα πλοία και δρόμους και νομίσματα και όπλα και σχολεία και κοσμήματα και ιμάτια και στολές και καλλυντικά και έπιπλα και σκεύη και εργαλεία και φυτά και άνθη και αγγεία και ποτήρια... Πουθενά στον κόσμο δεν υπάρχει αυτή η ποικιλία και καλαισθησία από γεννήσεως μέχρι θανάτου. Η Αφροδίτη ήταν θεά της Ομορφιάς. Οι έννοιες δείχνουν αυτά που γράφω: καλλωπίζω, εύμορφος, ευειδής, ευσχήμων, ωραίος, κομψός, κόμη, βόστρυχος, πλόκαμος, κυανοχαίτης, καλλίκομος, ακερσοκόμης, κεκρύφαλος (κάλυμμα κεφαλής), στέφανος, σκιάδιον, πάγων, ένδυμα, χιτών, εσθής, χλαμύς, μανδύας, πέπλος, σπηθόδεσμος, κεστός Αφροδίτης (αυτό που βαστάζει μαστούς), σουπιέν σήμερα από soutenir = υποβα-

στάζω, υποτείνω (subteneo), πανίον (από Πάνα θεό υφαντικής), υπόδημα, πέδιλον, αρβύλα, εγκαλώπισμα, περόνη, ενώπια, δακτυλίδια, περιδέραιο (δέρας=δέρμα), διάδημα, κειμήλια, κάτοπτρον, αδάμας, καλλυντικόν, σάπων (σήπω = λιώνω), έπιπλα (κινητά), κάθισμα, ανάκλιντρον, έδρανον, θρόνος, θώκος, κλίνη, εγκοίμπτρα κ.λπ.κ.λπ.

Οι πιο πολλές λέξεις-έννοιες συνεχίζονται σε όλες τις ξένες γλώσσες. Ιδιαίτερας προσοχής άξιο είναι ο αριθμός των ποτηριών και αγγείων που χρησιμοποιούσαν οι αρχαίοι Έλληνες καθημερινά. Μέτρηση έτσι πολύ πρόχειρα γύρω στα 30 (τριάντα) διαφορετικά και άφθονα για διάφορες χρήσεις στον βίο τους και ένιωσα λύπη αναλογιζόμενος τον σύγχρονο Έλληνα που εν πολλοίς αρκείται σ' ένα πλαστικό κακής ποιότητας πλαστικό ποτηράκι να πει νερό ή καφέ και μάλιστα με αγχώδη τρόπο στο σπίτι, στη δουλειά, στο σχολείο, στο πάρτυ, σε κοινωνικές εκδηλώσεις, στο αυτοκίνητο, σε πανηγύρια, σε πλοία... Όλη η ζωή του σύγ-



χρονου Έλληνα κατάνησε στο «όπως - όπως» και «δεν βαριέσαι» στα σπίτια που μένει, στα εστιατόρια, στα δημόσια μέρη, στα κτίρια που φτιάχνει άκοιμια, χωρίς ωραιότητα για το μάτι και την ψυχή του, ακατάστατα χωρίς ευρυθμία...

Θα ήθελα να αναφέρω εδώ μερικά ποτήρια και αγγεία για να θαυμάσετε την τέχνη και την έκφραση της ελληνικής γλώσσας. Στάμνα, οινοχόη, αμφορείς, υδρία, κρατήρ, φιάλη, κύλιξ, ασκός, λήκυθος, κάλπη, αλαβάστρον, πίθος, κάνθαρος, ψυκτήρ, λάγνηος, πυξίς, γαμικός λέβης, λουστρόφορος... Το αμφωτόν είχε δύο λαβές (αυτιά), η θερμοπότις για θερμά ποτά, βαυκαλίσ είναι το βουκαλίων, μπουκάλι. Το γραμματικόν είχε γράμματα πάνω. Το γυάλας ήταν από γυαλί. Ο κέρνος είχε ποτηράκια κολλημένα. Ο κότυλος ποτήρι του Διονύσου. Ο λέβης για σπουδές. Το μετάνιτρον για να πλυθούν μετά το δείπνο. Ο μαστός σε σχήμα μαστού. Ο όλμος σαν κέρατο. Το οξύβαφον για το ξύδι. Ο όλλυξ ξύλινο ποτήρι, όπως και το Οξίς.

Το Παναθηναϊκό ήτο μέγιστο δικούν. Το πέταχνον ποτήρι για αυτούς που έπιναν πολύ. Η Ρυσίς, χρυσή φιάλη. Ο Έκυφος, ξύλινο για γάλα. Η χύτρις, μεγάλο ποτήρι. Η λήκυθος, ο πίθος, ο ψυγεύς-ψυκτήρ για οίνο παγωμένο, ο ασκός, ο αμφιφορεύς, ο κρατήρ, ο κάνθαρος, η κελέβη, η κοτύλη, ο αρύβαλος, ο λέβης για σπονδές, η κυσθίς, η κονδύ (γόνδολα), το κιβώριο, το κίσσινον από ξύλο κισσού, άκατος,

το άωτον (χωρίς λαβές) των Κυπρίων, ο βομβυλιός που έσταζε λίγο-λίγο προκαλώντας βοή, βόμβο (βοτύλια-μποτίλια), το δειρό κύπελλο με μακρύ λαιμό, το δακτυλωτόν, το εμφαθυκύτας (βαθύ ποτήρι) η ηδύποτις (για ηδύποτα), το ηράκλειο (για τον Ηρακλή), ο κάνθαρος, λεκανοειδές με μεγάλες λαβές, από εκεί και ο λιμήν του Πειραιά Κάνθαρος, έχει σχήμα κανθάρου, κύπελλου από την κυφότητα και έτσι ονομάσθη κύπελλον, κύπελλον και από εκεί κούπα, coure, cup κ.λπ. , η Λάκαινα, είδος κύλικος Λακωνίας, και ο μαστός, ποτήρι στο μέγεθος μαστών ωραίως Ελένης...

Όλα τα παραπάνω εάν τα συγκρίνει με το πώς και πού και πότε πίνει ο σημερινός Έλληνας έχουν να μας διδάξουν πολλά και ιδίως εάν φέρουμε στο νου μας τον 'τελευταίο' ασπασμό και τα πλαστικά του κυλικείου των μνημόσυνων του αγχωμένου χρόνου μας...

Η οικονομική κρίση, η επικράτηση ανθρωπών χωρίς Ελληνική Παιδεία, οι επιμιξίες λαών, οι πρόσφυγες, οι αγράμματοι, οι ξένες κουλτούρες, η πλεόραση με τις αμερικανοτουρκικές κουλτούρες, η παρέα προπαγανδιστών δημοσιογράφων και η ασωτεία που έφερε ανισορροπία αξιών οδήγησαν τον Έλληνα να ...αρκείται γενικώς στο «πλαστικό ποτηράκι» που του γεμίζουν άγνωστης προέλευσης ποτά, που σπάνια τον ξεδιψούν!

Είναι καιρός η Ελλάδα να ακύψει στις πιγές της Ιστορίας της. Οι ασφαλιστές υπηρετούν ένα θεσμό που βοηθά ανθρώπους να μείνουν οικονομικά ανεξάρτητοι και ελεύθεροι. Οι ελεύθεροι άνθρωποι, «οι πολύτεργοι, αλιπλανείς και πλανήτες του νου» μόνο αυτοί μπορούν να δουν την διαφορά του πλαστικού από τα άλλα! Αλλάξτε ποτήρια και περιεχόμενο!

Η Ολυμπιακή Ριβιέρα

Στα ριζά
του βουνού
των θεών



τις κορυφές του Ολύμπου, μέσα από το φαράγγι του Ενιπέα. Ο Ενιπέας είναι η πρώτη έκπληξη για τον ταξιδιώτη του Λιτοχώρου. Ο Ενιπέας είναι ποταμός της Πιερίας, ο οποίος διαρρέει το Λιτόχωρο. Το φαράγγι του έχει αναδειχθεί και αξιοποιηθεί σε βαθμό που προσελκύει πολλούς τουρίστες κάθε χρόνο. Η ονομασία του ποταμού προέρχεται από κάποια θαλασσινή θεότητα, πατέρα του Πελία και του Νηλέα και συζύγου της Τυρώς. Πρόκειται για προσωποποίηση του Ποσειδώνα. Η ίδια θεότητα απαντάται και στη Θεσσαλία και στην ΗΉλιδα. Σύμφωνα πάλι με τη Μυθολογία, στο Φαράγγι του Ενιπέα κατασπαράχθηκε από τις Μαινάδες ο μουσικός "Ορφέας, ενώ στα νερά του ποταμού λουζόταν και η πανέμορφη Λητώ.

Ο Ενιπέας έχει τις πηγές του στη θέση Πριόνια του Ολύμπου, σε υψόμετρο 1.000 μέτρων. Οι κολυμπήθρες (βάθρες) κατά μήκος του είναι φυσικές πισίνες. Η θερμοκρασία του νερού είναι λίγο πάνω από τους μηδέν βαθμούς Κελσίου και το κολύμπι πρέπει να γίνεται με προσοχή και ποτέ από καρδιακούς! Το νερό του ποταμού είναι πόσιμο σε όλα, σχεδόν, τα σημεία του και υδρεύει το Λιτόχωρο.

Από το Λιτόχωρο και συγκριμένα τη θέση Μύλοι ο επισκέπτης μπορεί να περπατήσει σε ένα «διάδρομο» δυο-τριών χιλιομέτρων και να εισέλθει μέσα στο φαράγγι.

Το Λιτόχωρο είναι ημιορεινή κωμόπολη (υψόμ. 300 μ., 6.697 κάτ.) του νομού Πιερίας. Βρίσκεται στο νότιο τμήμα του νομού, στις ανατολικές απολήξεις του Ολύμπου, 23 χλμ. της Κατερίνης και απέχει 92 χλμ. από τη Θεσσαλονίκη. Η πρώτη έγγραφη μνεία για το Λιτόχωρο γίνεται στο α΄ ήμισυ του 16ου αιώνα, όταν ο Άγιος Διονύσιος, συνοδοιπόρος του Οσίου Νικάνορα της Μονής Ζάβορδας, επισκέφθηκε την περιοχή και ίδρυσε το ομώνυμο μοναστήρι. Το Λιτόχωρο έχει πληθυ-

σμό περίπου 7.000 κατοίκους. Στα βορειοδυτικά του Λιτοχώρου βρίσκεται η Ιερά Μονή Αγίου Διονυσίου εν Ολύμπω.

Πλάκα Λιτοχώρου

Ανατολικά της κωμόπολης του Λιτοχώρου βρίσκεται η περιοχή Πλάκα, γνωστή στην Πιερία ως Πλάκα Λιτοχώρου. Η περιοχή εκτείνεται από τη Λεπτοκαρυά μέχρι το λιμάνι της Γρίτσας. Μέσα από την Πλάκα περνάει ο αυτοκινητόδρομος Ε75 (Εθνική οδός Αθηνών-Θεσσαλονίκης). Η παραλία της Πλάκας αριθμεί πληθώρα ξενοδοχείων, εστιατορίων, τουριστικών κάμπινγκ και νυχτερινών κέντρων, καθώς αποτελεί τουριστικό προορισμό για πολλούς κατοίκους των νομών Πιερίας, Θεσσαλονίκης και Λάρισας.

Το Λιτόχωρο είναι δημοφιλής πόλη για εκείνους που επιθυμούν να ξεκινήσουν αναρρίχηση στον Όλυμπο, καθώς από εκεί ξεκινούν όλες οι προσπάθειες για την κατάκτηση της κορυφής του μυθικού βουνού. Οι δύο ωραιότερες διαδρομές για την εξερεύνηση του Ολύμπου ξεκινούν από το Λιτόχωρο και φθάνουν μέχρι τις κορυφές του βουνού. Η πρώτη ακολουθεί τη χαράδρα του Ενιπέα και ο επισκέπτης, μετά από περίπου πέντε ώρες επίπονης πεζοπορίας, αφού περάσει τη Μονή Αγίου Διονυσίου, φτάνει στη θέση «Πριόνια», (υψόμετρο 1.100 μ.), όπου παλιά λειτουργούσε πριονιστήριο ξυλείας και σήμερα υπάρχει εστιατόριο για φαγητό, πηγή και θέσεις στάθμευσης αυτοκινήτων. Στην ίδια θέση, στα «Πριό-



Λιτόχωρο, Δίον, Άγιος Παντελεήμονας Τρία χωριά, τρεις διαφορετικές εκδοχές της Ανατολικής Πιερίας, τρεις διαφορετικές εκδοχές στα ριζά του βουνού των θεών του Ολύμπου.

Τρεις περιοχές που συνδυάζουν βουνό (και τι βουνό, το υψηλότερο των Βαλκανίων) και θάλασσα. Όλη η ανατολική πλαγιά του Ολύμπου, που διακρίνεται πεντακάθαρα από την Εθνική οδό, καλεί, με ντελάληδες τα τρία χωριά, τον επισκέπτη σε ένα σαγηνευτικό ταξίδι σε ανείπωτες φυσικές ομορφιές αλλά και τα βάθη της Ιστορίας. Ασφαλιστές, η εκδρομή στα μέρη αυτά είναι μία καλή ευκαιρία να αναμετρηθείτε με τον εαυτό σας και να «ανεβείτε» ψυχολογικά. Στην περιοχή «Ριβιέρα» του Ολύμπου, όπως την έχουν ονομάσει οι επαγγελματίες ξενοδοχοί της περιοχής, υπάρχουν πολλά και καταπληκτικά ξενοδοχεία, ιδανικά για σεμινάρια εκπαίδευσης αλλά και χαλάρωσης. Επι-

σκεφθείτε τα και ελάτε σε επαφή με μία εν πολλοίς γεμάτη ευχάριστες εκπλήξεις περιοχή της χώρας μας.

Μέχρι πριν από λίγα χρόνια το Λιτόχωρο ήταν ονομαστό για το στρατόπεδό του, προορισμός ευχής και κατάρτας για πολλούς νέους άνδρες. 24η Ταξιαρχία τεθωρακισμένων Λιτοχώρου, εκτείνεται από την άκρη της Κωμόπολης μέχρι σχεδόν κάτω στην παραλία. Ακόμη δεσπάζει στην περιοχή. Όσοι όμως έχουν «μείνει» σε αυτό το Λιτόχωρο, στο Λιτόχωρο του στρατοπέδου, ένα θα πρέπει να έχουν υπόψη τους, ότι «έπαιξαν και έχασαν». Το Λιτόχωρο είναι από τα μέρη που θα πρέπει κάποιος να επισκεφθεί, γιατί κρύβει πολλές φυσικές ομορφιές και ενδιαφέροντες προορισμούς. Ήδη εδώ και πολλά χρόνια το έχουν ανακαλύψει οι «ψαγμένοι», αφού από εκεί περνά το Ευρωπαϊκό Μονοπάτι Ε4 που κινείται δυτικά από το Λιτόχωρο προς



Αριστερά η παραλία μπροστά από το ξενοδοχείο *Litohoro Olympus Resort Villas & Spa* και πίσω ο Όλυμπος. Βουνό και θάλασσα σε απόσταση αναπνοής» Δεξιά πάνω λεπτομέρεια από σπίτι στον Παλιό Παντελεήμονα



νια», μπορεί να φτάσει κάποιος εναλλακτικά και με αυτοκίνητο μετά από μια διαδρομή 18 χλμ. (υπάρχει φυλάκιο όπου παρέχονται πληροφορίες για τον εθνικό δρυμό, στην είσοδό του). Από τα «Πριόνια», ακολουθώντας το καλά σηματοδοτημένο Ευρωπαϊκό Μονοπάτι «E4» σε δύο και μισή περίπου ώρες ο ορειβάτης φτάνει, μέσα από μια διαδρομή μοναδικής ομορφιάς, στο κυριότερο καταφύγιο του Ολύμπου, «Σπήλιος Αγαπητός» (υψόμετρο 2.100 μ.) όπου μπορεί να ξεκουραστεί, να γευματίσει και να διανυκτερεύσει, που είναι και η συνθηθέστερη λύση. Από το καταφύγιο συνεχίζει το μονοπάτι E4 που οδηγεί στις κορυφές του Ολύμπου σε δύο και μισή περίπου ώρες.

Στην οδική διαδρομή για Πριόνια, στο 10ο χιλιόμετρο από το Λιτόχωρο, στη θέση «Σταυρός», υπάρχει το καταφύγιο «Δημ. Μπουντόλας» (υψόμετρο 944 μ.) που λειτουργεί, μετά την κατασκευή του δρόμου, κυρίως ως εστιατόριο-καφετέρια. Κατά μήκος του δρόμου υπάρχουν θέσεις όπου μπορεί κάποιος να σταματήσει και να απολαύσει το τοπίο. Τέσσερα χιλιόμετρα πριν από το τέρμα του δρόμου για τα Πριόνια, στη θέση «Γκορτσιά» (1.120 μ.), όπου υπάρχει χώρος στάθμευσης αυτοκινήτων, αρχίζει ένα δεύτερο, εναλλακτικό μονοπάτι που οδηγεί στις κορυφές του Ολύμπου. Από το σημείο αυτό, μετά από πέντε περίπου ώρες πεζοπορία, αφού περάσει διαδοχικά από τις θέσεις «Μπάρμπα», «Πετρόστρουγγα», «Σκούρτα» και «Λαιμό», ο ορειβάτης φθάνει στο «Οροπέδιο των Μουσών» σε υψόμετρο 2.600 μ., όπου μπορεί να ξεκουραστεί στα

δύο καταφύγια που υπάρχουν εκεί, το «Γιώσος Αποστολίδης» και «Χρήστος Κάκαλος». Από εδώ η διαδρομή για την κορυφή του βουνού είναι σχετικά εύκολη και φτάνει κανείς σε μία περίπου ώρα.

Καράβια βγήκαν στη στεριά και πιάσανε τα όρη, τραγουδά ο Γιώργος Νταλάρας. Το τραγούδι αυτό πάει γάντι στην πε-



Αριστερά μωσαϊκό με το κεφάλι της Μέδουσας (Μουσείον Δίου) και δεξιά η Δημοτική Πινακοθήκη Λιτοχώρου όπου βρίσκονται σε διαρκή έκθεση έργα του ζωγράφου Φιλοποίμενος Κωνσταντινίδης.



ρίπτωση του Λιτόχωρου, το οποίο, αν και είναι βέβαια κοντά στη θάλασσα, δεν το λες εύκολα «παραθαλάσσιο». Και όμως είναι ναυτότοπος από το 16ο αιώνα και μετά. Σήμερα τη ναυτική ιστορία των Λιτοχωριανών διασώζει το Ναυτικό Μουσείο Λιτοχώρου. Σκοπός του, εκτός των άλλων, είναι, όπως αναφέρει ο πρόεδρός του Νίκος Βλαχόπουλος, «να ξυπνήσουμε τον Οδυσσέα που κρύβει κάθε Ελληνόπου-

λο μέσα του, ώστε να αγαπήσει τη θάλασσα τόσο σαν πηγή εθνικής υπερηφάνειας, όσο και σαν πορεία επαγγελματικής ανέλιξης». Η θάλασσα αναδεικνύει τους Έλληνες, λέει ο κ. Βλαχόπουλος, τουλάχιστον τρίτης γενιάς ναυτικός. Ο παππούς του Νίκος Βλαχόπουλος μαζί με τον Μ. Κουφό χρησιμοποιήθηκαν ως οδηγοί του υποπλοιάρχου Βότση, κατά την επιχείρηση για τον τορπιλισμό του τουρκικού καταδρομικού «Φετίχ Μπουλέν», στο λιμάνι της Θεσσαλονίκης (1912).

Επίσης, εκτός από το Ναυτικό Μουσείο, ονομαστή είναι η δημοτική χορωδία του Λιτοχώρου προς τιμήν του Ιωάννη Σακελλαρίδη («Χορωδία Ιωάννης Σακελλαρίδης»), μια και ο τελευταίος γεννήθηκε στο Λιτόχωρο. Ο Ιωάννης Σακελλαρίδης ήταν μουσική φυσιογνωμία της μετεπαναστατικής Ελλάδος, καθηγητής της εκκλησιαστικής μουσικής και υμνωδός. Η χορωδία αποτελείται από πολλά τμήματα και συχνά παρουσιάζει το έργο της σε όλη την Ελλάδα και το εξωτερικό (στη φωτογραφία πρόβα).



Αριστερά το φαράγγι του Ενιπέα στο Λιτόχωρο, πάνω ο ναός της Δήμητρας στο Δίον

Δεύτερος σταθμός στο ταξίδι μας στην Ανατολική πλευρά του Ολύμπου το Δίον (παλαιότερη ονομασία Μαλαθριά). Είναι μεγάλος οικισμός του νομού Πιερίας με 1.336 κατοίκους (απογρ. 2001) και ανήκει στο Δήμο Δίου - Ολύμπου. Βρίσκεται σε υψόμετρο 30 μ., στα ερείπια του αρχαίου Δίου, 15 χιλιόμετρα νότια της Κατερίνης. Αποτελεί έδρα του ομώνυμου Δημοτικού Διαμερίσματος του Δήμου Δίου. Το δημοτικό διαμέρισμα έχει δυο οικισμούς, το Δίον και τα Πλατανάκια και 1.554 κατοίκους. Στον οικισμό Πλατανάκια



Αριστερά το νέο
μοναστήρι του
Αγίου Διονυσίου
εν Ολύμπω και
δεξιά κεφαλή της
Δημήτρας



έχουν εγκατασταθεί πρόσφυγες από την περιοχή του Ευξείνου Πόντου. Οι κύριες ασχολίες των κατοίκων είναι η γεωργία (καπνά) και η κτηνοτροφία, ενώ ο αρχαιολογικός χώρος και το Μουσείο του Δίου έχουν αναπτύξει και τουριστικά την περιοχή.

Το Δίον ήταν μια αρχαιότατη πόλη στρατηγικής σημασίας και μια από τις πιο φημισμένες μακεδονικές πολιτείες. Η γεωγραφική θέση του αρχαίου Δίου τοποθετείται στους ανατολικούς πρόποδες του Ολύμπου, εκεί όπου σήμερα βρίσκεται η ομώνυμη κωμόπολη. Όπως μαρτυρούν ο Στράβωνας και ο Λίβιος, το Δίον «πόλις ουκ εν τω αιγιαλώ του Θερμαϊκού Κόλπου εστίν εν ταις υπωρείαις του Ολύμπου, αλλ' όσον επτά απέχει σταδίων». Η πρώτη γραπτή αναφορά στο Δίον είναι στον Θουκυδίδη, ο οποίος την αναφέρει ως την πρώτη πόλη από την οποία πέρασε ο στρατηγός της Σπάρτης Βρασίδας το 424 π.Χ.

Η πόλη φαίνεται να ιδρύθηκε από τους Περραιβούς της Θεσσαλίας, προς τιμήν του Δία (σύμφωνα με όσα υποστηρίζει ο ιστορικός Δήμιτσας). Το όνομα της πόλης αποδίδεται στον Δία. Κάθε χρόνο γίνονταν τα «Δία», με κέντρο το ναό του πατέρα των θεών. Στο Δίον τελούνταν και Ολυμπιακοί Αγώνες και επινίκιες εορτές και θυσίες. Το Δίον έγινε εκπολιτιστικό κέντρο στα χρόνια του προοδευτικού βασιλιά Αρχέλαου της Μακεδονίας, ο οποίος επέλεξε την πόλη λόγω της σύνδεσής της με τη λατρεία των Μουσών και του Δία. Ο βασιλιάς αυτός κατέστησε την πόλη πνευματικό και πολιτιστικό κέντρο στη Μακεδονία, εφάμιλλο με τους Δελφούς και την Ολυμπία. Έτσι, οικοδομήθηκαν ναοί, θέατρο, στάδιο, τείχη και τοποθετήθηκαν γλυπτά και αγάλματα. Ο Ευριπίδης, ο μεγάλος τραγωδός της αρχαιότητας, παρουσίασε στο θέατρο του Δίου τις «Βάκχες» του, τον «Αρχέλαο» και άλλα έργα. Ο Φίλιππος Β' οργάνωσε στην πόλη αγώνες, ευχαριστώντας τους θεούς για τη νίκη του στην Όλυνθο, την οποία κατάφερε να υποτάξει. Στα χρόνια του Μεγάλου Αλεξάνδρου το Δίον έχει σημαίνουσα θέση για τη Μακεδονία αλλά και για την Ελλάδα γενικότερα. Από εκεί ξεκίνησε ο στρατηλάτης την εκστρατεία του για την Ασία (μετά την καταστροφή των Θηβών, το 335 π. Χ. θυσίασε στο Δίον) και έστειλε στους ναούς του Δίου τους χάλκινους ανδριάντες των 25 νεκρών στη μάχη

του Γρανικού, το 334 π. Χ. Επίσης οι Μακεδόνες στρατιώτες από την πόλη (ίσως οι απόμαχοι) ίδρυσαν ομώνυμη αποικία στην Δεκάπολη της Παλαιστίνης. Μετά το θάνατο του Μεγάλου Αλεξάνδρου, ο στρατηγός της Αιτωλικής Συμπολιτείας Σκόπας λεηλάτησε το Δίον και ο ναός του Δία πυρπολήθηκε. Μετά την υποταγή της Μακεδονίας και συνολικά της Ελλάδας στους Ρωμαίους η πόλη άρχισε να απολαμβάνει τη φιλελεύθερη πολιτική του Αυγούστου και ήταν ημιανεξάρτητη επαρχία (αποικία της Ρώμης), με δικό της νόμισμα και αυτοδιοίκηση. Έχουν βρεθεί νομίσματα με την επιγραφή «Ιουλία Αυγούστα του Δίου» (Colonia Julia Augusta Diensis). Την ίδια περίοδο η πόλη παρουσιάζει αξιόλογη εμπορική ανάπτυξη.



Οι κορυφές του
Ολύμπου και δεξιά
ο ναός της Ήσιδος
στο Δίον



Τα μνημεία και αγάλματα μεταφέρθηκαν στη Ρώμη.

Στις αρχές του 19ου αι. τα ερείπια του Δίου είχαν χαθεί μέσα στην πυκνή βλάστηση και τα νερά. Ο Άγγλος συνταγματάρχης και περιηγητής Ουίλιαμ Μάρτιν Λικ, που σταμάτησε στο Δίον την 21η Δεκεμβρίου του 1806, ήταν ο πρώτος που ταύτισε με βεβαιότητα τη θέση του αρχαίου Δίου και την έκανε γνωστή στην επιστήμη.

Τα ερείπια της πόλης βρίσκονται σε απόσταση 4 περίπου χιλιομέτρων από τη θάλασσα. Οι αρχαιολογικές έρευνες στην περιοχή ξεκίνησαν το 1928 και το 1973 συνεχίστηκαν υπό την εποπτεία του καθηγητή Δημητρίου Παντερμαλή. Η αρχαιολογική σκαπάνη έφερε στο φως το Ιερό της Ίσιδας και άλλων



Παραδοσιακό κουρείο στο Λιτόχωρο

θεών της Αιγύπτου, τον μικρό ναό της Υπολυμπιδίας Αφροδίτης, το αρχαιότατο Ιερό της Δήμητρας, ελληνιστικό θέατρο της εποχής του Φιλίππου του Ε', ρωμαϊκό θέατρο του 2ου αιώνα, στάδιο, την έπαυλη του θεού Διονύσου με τα υπέροχα ψηφιδωτά, νεκροταφείο, καταστήματα, λίθινες στήλες (στο τέμενος του Δία), ωδείο, τείχη, μουσικά όργανα (όπως η ύδραυλις, ένα πνευστό μουσικό όργανο)

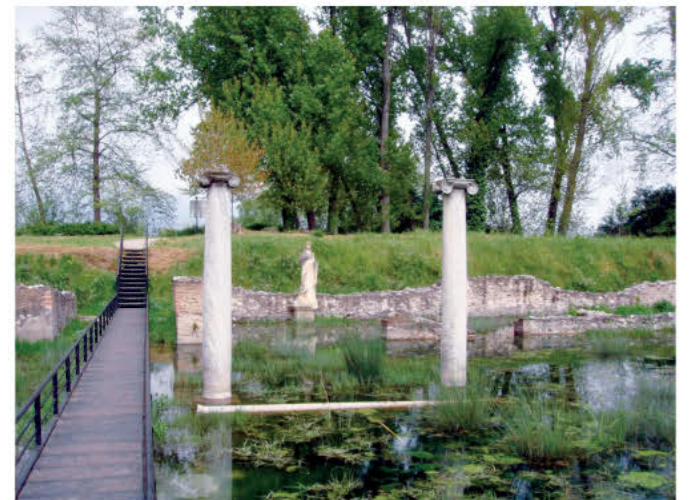
και λουτρά.

Στο Δίον λειτουργεί από το 1983 αρχαιολογικό μουσείο και σε αυτό εκτίθενται όλα τα ευρήματα του Δίου και της υπόλοιπης Πιερίας.

Μέχρι το 1961 το χωριό είχε την ονομασία Μαλαθριά. Η ονομασία αυτή προέρχεται από τα μάλαθρα, το φυτό μάραθος που ευδοκίμοιζε τότε στην περιοχή.

Τρίτος σταθμός λίγο πιο νότια προς τα Τέμνη το χωριό «Παλαιός (Παλιός) Παντελεήμονας» Είναι ένα από τα ωραιότερα χωριά της Μακεδονίας, μόλις 4 χλμ. από τη θάλασσα και στους πρόποδες του Ολύμπου.

Ο Παλιός Παντελεήμονας αποτελεί κομβικό σημείο καθώς βρίσκεται σε απόσταση 6 χιλιομέτρων από το χωριό και την παραλία του Νέου Παντελεήμονα, 18 χλμ. από το χωριό Καλλιπεύκη και 43 χιλιόμετρα από την Κατερίνη.



Χαρακτηριστικό του οικισμού είναι ο εναρμονισμός της παράδοσης με τις ομορφιές του φυσικού περιβάλλοντος. Ο αναπαλαιωμένος και παραδοσιακός οικισμός βρίσκεται σε υψόμετρο 700 μ., με θέα που κόβει την ανάσα προς τον Θερμαϊκό κόλπο και τις ακτές της Νότιας Πιερίας. Έχει τέσσερις αιώνες ζωής και χτίστηκε από Ηπειρώτες τεχνίτες, το οποίο είναι εμφανές από τη γνωστή «αετοφωλιά του Ολύμπου», όπου η μακεδονική αρχιτεκτονική συνδυάζεται με την ηπειρώτικη παράδοση. Για το λόγο αυτό ο οικισμός έχει κηρυχθεί διατηρητέος.

Η ονομασία του οικισμού προέρχεται από την εκκλησία που δεσπόζει στη γεμάτη με πλατάνια κεντρική πλατεία του χωριού. Δίπλα από τον επιβλητικό ναό, οι παραδοσιακές ταβέρνες κρατούν συντροφιά στο αναπαλαιωμένο σχολείο που ξυπνάει μνήμες του παρελθόντος.

Χάρη στον Κάτω Όλυμπο, έχει αναπτυχθεί πλούσια πανίδα στη γύρω περιοχή όπως το δάση από καστανιές, οξιές και κουμαριές. Αυτό έχει ως απόρροια, η περιοχή να προσφέρεται για πεζοπορίες, αλεξιπτωτο πλαγιές, ποδήλα-



ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Πρόβα... χορωδίας στο Λιτόχωρο

το βουνού και άλλες δραστηριότητες για τους λάτρεις της φύσης. Επιπλέον, κατά τη διάρκεια των καλοκαιρινών μηνών λαμβάνουν χώρα πολλές πολιτιστικές εκδηλώσεις, όπως αυτή στο Κάστρο του Πλαταμώνα - πάνω από την απέραντη παραλία της περιοχής. Εκτός από τις ομορφιές του φυσικού περιβάλλοντος και την εκπληκτική αρχιτεκτονική της περιοχής, ο επισκέπτης αξίζει να απολαύσει τις τοπικές γεύσεις που σερβίρουν οι παραδοσιακές ταβέρνες, με συνοδεία το παραδοσιακό τσίπουρο από κούμαρα του Ολύμπου

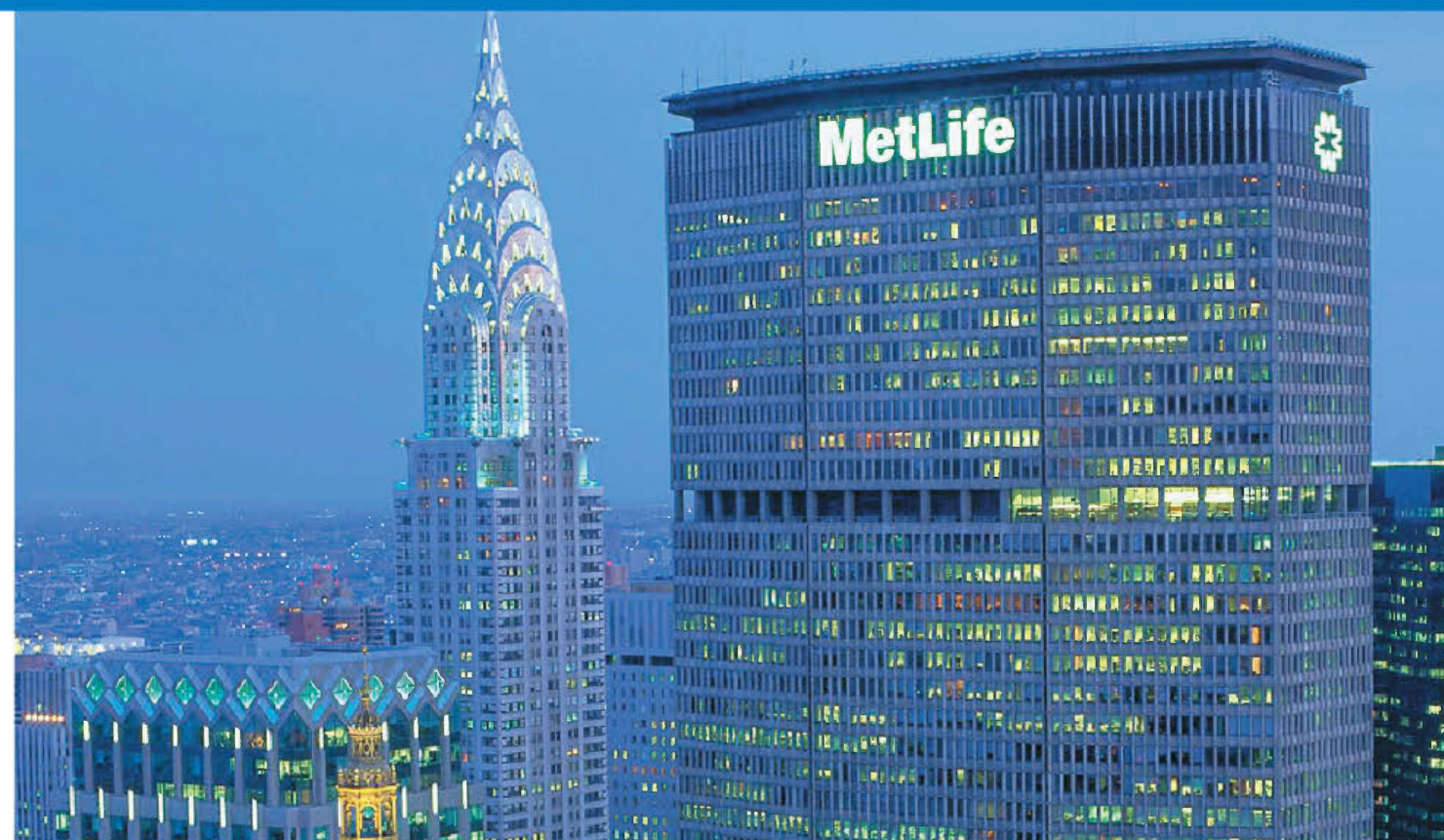
Υ.Γ. Ευχαριστούμε τον δημοσιογράφο Απόστολο ... για την πρόσκληση, τη δημοτική αρχή Λιτοχώρου και την Ένωση Ξενοδόχων Πιερίας για την φιλοξενία, όπως και το ξενοδοχείο Litohoro resort. Οι αεροφωτογραφίες είναι ευγενική προσφορά του κ. Άγγελου Οικονόμου, φωτογράφου. Ευχαριστούμε τον δημοσιογράφο Απόστολο Λάγιο για την πρόσκληση, τη δημοτική αρχή Δίου Ολύμπου, την Ένωση Ξενοδόχων Πιερίας και το ξενοδοχείο LITOHORO OLYMPUS RESORT VILLAS & SPA, για την φιλοξενία.

Ο Παλαιός Άγιος Παντελεήμονας στις πλαγιές του Ολύμπου



Παγκόσμια Δύναμη στις Ασφάλειες Ζωής

MetLife Alico™



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

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

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

MetLife Alico™

American Life Insurance Company

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

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

αβφαβητικό underwriting

Η ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ ΤΗΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ επιβραβεύτηκε και με την εκλογή του Γενικού Διευθυντή της κ. Δ. Ζορμπά στην πρώτη θέση σε ψήφους στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Ο κ. Δ. Ζορμπάς στο νέο Δ.Σ. της Ένωσης ήρθε πρώτος, με 3.539 ψήφους, ο δε δεύτερος είχε 500 ψήφους λιγότερες, ο τρίτος 700 λιγότερες, ο 10ος υποψήφιος είχε 1.500 ψήφους λιγότερες, ο δε 15ος 2.000 ψήφους λιγότερες και ο τελευταίος στο Δ.Σ. είχε 2.108 ψήφους λιγότερες. Οι ηγέτες κρίνονται και ως άνθρωποι και ως εκπρόσωποι θέσεων. Ο κ. Ζορμπάς είναι ένας άνθρωπος που μάχεται για τα καλά του κλάδου από τη θέση του Προέδρου στο Επικουρικό Κεφάλαιο και από τη θέση του Γενικού Διευθυντή στη Συνεταιριστική. Έγιναν πολλά θετικά και στο Επικουρικό και στη Συνεταιριστική, αλλά και ο ίδιος συμπεριφέρεται συνετά, δημιουργικά, φιλικά, θετικά και συναδελφικά.

Η παρουσία του φανερά και κρυφά είναι μονίμως εκεί που ΠΡΟΣΤΙΘΕΤΑΙ κάτι υπέρ του κλάδου και αρκετές φορές σ' αυτή την υπηρεσία υπέρ των πολλών προτάσει τις αποφάσεις των πολλών που εκπροσωπεί και όχι το δικό του συμφέρον. Θα ήταν άδικος όποιος σχηματίσει κάποια άλλη άποψη για την παρουσία του. Ένα από τα πολλά καλά της θητείας του είναι και η ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ παρουσία της Συνεταιριστικής και του ίδιου, με τη συμμετοχή του σε πολυεθνικά-ευρωπαϊκά συμβούλια εντός και εκτός Ελλάδας, όπου με την αξιοποίησή τους η Ελληνική Σημαία και παρουσία έχει αμφίδρομες ωφέλειες για την εταιρεία και το ανθρώπινο δυναμικό της που συμμετέχει ποικιλοτρόπως. Δεν έχει ακόμη προβληθεί και αυτή η πλευρά της Συνεταιριστικής



που ΠΡΟΣΘΕΤΕΙ ιδέες, πρακτικές και εμπειρίες του Συνεταιριστικού Κινήματος. Πολλά ωφεληθήκε η Ασφαλιστική Αγορά από όσα βλέπει ο Δ. Ζορμπάς έξω και τα «εισάγει» στην Ελληνική Αγορά. Όλοι αναγνωρίζουν αυτή την πραγματικότητα και όλοι επιθυμούν να αξιοποιηθεί η μεγάλη γνώση του Συνεταιρισμού και του μοντέλου οικονομίας που δεύτερη παγκοσμίως η Ελλάδα ως χώρα υιοθέτησε, όπως είπε και ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της Συνεταιριστικής, Θ. Ιωαννίδης.

Ο κ. Ιωαννίδης υπογράμμισε ότι: «Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, ως ένδειξη τιμής του χώρου που υπηρετεί από την ίδρυσή της, δεσμεύεται να αναδείξει με πράξεις αυτόν το σπουδαίο θεσμό και να διαδώσει τις αξίες του σε κάθε πόλη αυτής της χώρας. Ελπίζουμε αυτό το έτος να αποτελέσει την έναρξη μιας ακόμη πιο συσπειρωμένης κοινότητας, με ενέργειες όλων των φορέων, ώστε να δημιουργηθεί ένας πανελλήνιος προστατευτικός μανδύας στα ανατρεπτικά και σκληρά δεδομένα της εποχής που διανύουμε».

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική ιδρύθηκε το 1978 από τις Ελληνικές Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις, με βάση του όραμα του Αλέξανδρου Μπαλτατζή, ο οποίος έκτοτε γίνεται και ο Πρόεδρος της εταιρείας. Με τροποποίηση του Καταστατικού της, μέτοχοι μπορούν να γίνουν κάθε μορφής Συνεταιρισμοί (Πιστωτικοί, Καταναλωτικοί, Αστικοί, Συνδικαλιστικοί κ.ά.). Το 1989 τη σκυτάλη παίρνει ο Δημήτριος Πεταλωτής, ιδρυτικό μέλος, αναλαμβάνοντας τα καθήκοντα του Προέδρου της εταιρείας, στην οποία αφιερώθηκε με μεγάλο ζήλο. Το 1994, μέτοχοι έγιναν και κορυφαίες Συνεταιριστικές Ασφαλιστικές Οργανώσεις της Ευρώπης (Unipol Ιταλίας, Macif Γαλλίας, P&V Βελγίου, Euresa) ενώ αργότερα ακολούθησε η συμμετοχή όλων των Συνεταιριστικών Τραπεζών. Το 1999 συνενώθηκε η Συνεταιριστική Ζωής με τη Συνεταιριστική Ασφαλιστική, προσθέτοντας έτσι μεγαλύτερη γκάμα προϊόντων. Από το 2006 μέχρι και σήμερα τα καθήκοντα του Προέδρου έχει αναλάβει ο κ. Θωμάς Ιωαννίδης, ενώ οι μέτοχοι της εταιρείας, οι οποίοι προέρχονται από τον ευρύτερο χώρο της Κοινωνικής Οικονομίας, αριθμούν τους 123.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ «μπήκε» στην ιστοσελίδα www.syneteristiki.gr και είδε πολλά αξιόλογα που δημιουργούν οι άνθρωποι της. «Είμαστε... Εσύ» λένε και υπερηφανεύονται ότι «στο χώρο της ασφάλειας σπανίζει το αποτέλεσμα που να είναι ολοκληρωτικά αφιερωμένο στον άνθρωπο» και ότι «εδώ διαφέρουμε» λένε. «Διαφέρουμε γιατί προάγουμε ένα νέο Ασφαλιστικό Πολιτισμό». Αξίζει να τη μάθετε και να ερευνησετε πώς ασφαλίσει περιουσίες, τη ζωή, τη σύνταξη, την επιχείρησή... οποιουδήποτε!



Διαχειριστές ονείρων και μαέστροι τους είναι όσοι ηγούνται ανθρώπων σε κάθε ομάδα. Για τα μουσικά της ομαδικής επιτυχίας, από τη θεωρία στην πράξη, έγραψε ένα καλό και χρήσιμο βιβλίο η αγαπημένη μου φίλη Σμαρούλα Παντελή (εκδόσεις «Κριτική» www.kritiki.gr). Εκεί μέσα υπάρχουν πολλές απαντήσεις για το τι σημαίνει ομάδα. Γιατί υπάρχουν ομάδες, πώς διαφοροποιούνται οι ομάδες, τα στάδια ζωής των ομάδων, η δομή τους, η επίδραση των συναισθημάτων, η ψυχολογία, βασικοί κανόνες. «Αν ποτέ ο Θεός επιστρέψει, θα επιστρέψει με τη μορφή της ομάδας», όπως είπε ο J. L. Moreno, είναι ένα μήνυμα στις πρώτες σελίδες του βιβλίου. Με ευλόγησε ο Θεός και γηθήκα ομάδων από νωρίς στη ζωή μου, όταν έπαιζα μπάλα στις αλάνες της Αγίας Τριάδος στο Αγρίνιο, όταν βοσκούσα πρόβατα στο χωριουδάκι μου, όταν σ' ένα κουρείο που δούλευα μου είπε το αφεντικό να κανο-

νίζω τα μπουρμπουάρ μαζί με άλλα δυο παιδιά, στην οικοδομή που έδειχνα σε άλλους εργάτες πώς τακτοποιούμε τα εργαλεία στο σκόλασμα, στις κατασκηνώσεις ομαδάρχης, στο στρατό έφεδρος αξιωματικός, σε συλλόγους ως πρόεδρος, στη δουλειά ως Manager ασφαλιστών, στη δημοσιογραφία, ενεργό μέλος σε συλλόγους ΕΔΙΠΤ, στο Δ.Σ. ΕΤΑΠ-ΜΜΕ κ.λπ., στην προσπάθεια ανάδειξης του Μιλτιάδη, ηγέτη στον Μαραθώνα. Γνώρισα πολλούς ηγέτες ανθρώπων από κοντά. Πάντα παρατηρούσα αυτό το «κάτι» διαφορετικό που έχουν οι ηγέτες και «τραβάνε» κόσμο για κάπου. Γεύτηκα από κοντά και αυτό που «εκπέμπει» ο μέγας Έλληνας ηγέτης Μίκης Θεοδωράκης. Μαέστρος Ονείρων! Μοναδική προσωπικότητα, που πάει τον κόσμο ψηλότερα! Που όταν μιλά νιώθεις τον Όμηρο να απαγγέλλει Ιλιάδα ή Οδύσσεια. Γύρω μας είναι πολλοί τέτοιοι μαέστροι, που βάζουν σε τάξη όνειρα άλλων... Δυστυχώς, αυτή την εποχή στην Ασφαλιστική Αγορά σπάνια βρίσκεις ανθρώπους να θέλουν να παίξουν μουσική επιτυχίας ομάδων, για να βγουν από τη μιζέρια. Λίγοι θέλουν να καλυτερέψουν τη ζωή. Κάποιοι που «κληρονόμησαν» ορχήστρες και χορωδίες, τις διέλυσαν γράφοντας φάλτσες νότες...Οι πιο πολλοί γεννήθηκαν για την καταστροφή. Ευτυχώς γίνονται «έμπνευση» για κάτι νέο που θα 'ρθει...

«Στα δύσκολα που ζούμε, σου εύχομαι υγεία, πίστη και ελπίδα!» μου έγραψε η Αγγελική Νταλιάνη, η φίλη μου απ' την όμορφη Θεσσαλονίκη, που με αγάπη μας στέλνει κι ένα βιβλιαράκι για συντροφιά. Αρχόντισσα, κυρία, τιμή για τον κλάδο, ο οποίος όλο και λιγότερους ωραίους προσελκύει, τώρα με την ισοπέδωση των αξιών.

Όσοι πάνε στα γραφεία της στην οδό Πολυτεχνείου 45, θα γεύονται σίγουρα αυτόν τον αέρα της ανθρώπινης παρουσίας που ανεβάζει τον «μέσο όρο» της ασφαλιστικής καθημερινότητας. Έχει γραφεία και στη Ρουμανία, στο Βουκουρέστι. Αυτή η γυναίκα έχει το χάρισμα να γίνεται αυτό που έγραψε ο Οδυσσεύς Ελύτης: «Θα ήθελα να κοιμηθώ μια μέρα και να ξυπνήσω σ' έναν αιώνα όπου και τα πουλιά ακόμη να κελαηδούν Ελληνικά και νικητήρια...». Η συνεργασία μαζί της έχει αυτό που πρέπει να έχουν όλοι οι ασφαλιστές: Ευθύτητα, σύνεση, ελπίδα και ντομπροσύνη. Η εταιρεία της ιδρύθηκε το 1970. Επιλύει προβλήματα που ξεπερνούν τα όρια μιας μόνο ασφαλιστικής εταιρείας. Μπεί-



τε στο www.daliani-insurance.gr και μάθετε πιο πολλά για την αξιόλογη ασφαλιστική φυσιογνωμία που την εμπιστεύτηκαν πολλοί αξιόλογοι εμπορικοί και βιομηχανικοί πελάτες και αρκετά καλές τεχνικές εταιρείες. Το γράμμα «N» στο λογότυπό της έχει μέσα του τον Νυγμόν, το κέντρισμα για κάτι πιο πέρα από τα όρια. Έχει μέσα του την Νόση, εσωτερικό κραδασμό, παρακίνηση να ταξιδεύσεις πέρα από τα συνηθισμένα. Η ασφαλιστική παρουσία της έχει οδηγό το «N» του Νου, που πορεύεται, ταξιδεύει, πλέει, προ-νοεί. Έχει το ΝΑΙ της θετικής συγκατάβασης για κάτι καλό, όπως η ασφάλιση. Μου άρεσε που στις ιστοσελίδες της είχε δυνατή την παρουσία του «N», που θα το πρόσεχε και ο Νομπελίστας ποιητής Ελύτης, που έγραφε γι' αυτούς που το έκοψαν στην Αθήνα ότι «η πρωτεύουσα γέμισε τρύ-

πες... στις επιγραφές εταιρειών, ιδρυμάτων και καταστημάτων... Φαρμακείο, καφενείο, Ινστιτούτο, Αιματολογικό... Καλένας Ηρώδης δεν θα τολμούσε να διατάξει τέτοια γενοκτονία, όπως αυτή του τελικού ν...».

Χαιρετώ σε Αγγελική, καλά να είσαι!



Κάναμε LIKE στη Συνεταιριστική για την έμπρακτη ευαισθησία της, σχετικά με τη μαστίχα Χίου στις μέρες εορτών. Μπράβο τους που ξεπερνάνε την ψυχρή επικοινωνία.

Να τι έγραφε η επιστολή που μας έστειλαν, μαζί με ένα δώρο:

«Αγαπητοί φίλοι, σας ευχόμαστε Χρόνια Πολλά κι ένα δημιουργικό 2013, αφήνοντας πίσω κάθε εμπόδιο του προηγούμενου έτους!

Σας στέλνουμε την αγάπη μας κι ένα μικρό θησαυρό που παράγεται στο όμορφο νησί της Χίου, που υπέστη μεγάλη οικολογική καταστροφή από πυρκαγιά, το καλοκαίρι του 2012.

Αυτό το δέμα ξεκίνησε το ταξίδι του από μακριά για να σας συναντήσει, με προϊόντα μαστίχας της MEDITERRA, Ανώνυμη Βιομηχανική Εμπορική Συνεταιριστική Εταιρεία, στηρίζοντας συμβολικά τόσο το συνεταιριστικό θεσμό, όσο και τις ελληνικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε όλη την Ελλάδα.

Ευτυχισμένο το Νέο Έτος και πάντα με υγεία!
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΕΕΓΑ»

Επιχειρηματική Ηθική και Επαγγελματική Ακεραιότητα των Ασφαλιστικών Συμβούλων

ΠΡΟΤΑΣΗ
«ΝΑΙ»

Είναι συνηθισμένο να ακούμε για θεμελιώδεις αρχές και ιδεολογίες των εταιρειών που διαποτίζουν τη ζωή τους. Πιο συχνά αυτά τα ακούμε για μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες, που ξεπέρασαν τα 80-100 χρόνια ζωής, όπως Ford, IBM, American Express, General Electric, Sony, Johnson & Johnson, κ.λπ. Αυτό το ιδεολογικό περιεχόμενο, η κουλτούρα των εταιρειών, καταρρίπτει το μύθο για κυρίαρχη επιδίωξη τα κέρδη και οδηγεί να δούμε ότι θεμελιώδη ιδανικά εταιρειών που άντεξαν στη δοκιμασία του χρόνου (πολλές ξεκίνησαν εκεί στο 1900 από αυτές), ήταν όχι το

υλικό κέρδος μόνο, αλλά ιδανικά σαν αυτά που έχουν έθνη, εκκλησίες, μεγάλοι θεσμοί και αναφέρονται στην εντιμότητα, ακεραιότητα, σεβασμό του ατόμου, αξιοκρατία, ευθύνη, αμεροληψία, δημιουργικότητα, βελτίωση ανθρώπινης ζωής, προσωπική βελτίωση, ευτυχία στον άνθρωπο κ.λπ.

Οι φράσεις Επιχειρηματική Ηθική και Επαγγελματική Ακεραιότητα είναι γραμμένες σε κώδικες δεοντολογίας σε πολλούς θεσμικούς φορείς της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, αλλά παρατηρούμε ότι αυξήθηκαν οι απάτες και προς τα μέσα στην επιχείρηση και προς τα έξω προς τους πελάτες, αυξήθηκαν οι κακοδιαχειρίσεις, οι καταχρήσεις, οι περιπτώσεις ξεπλύματος χρήματος, οι διασπορές πληροφοριών εταιρειών, οι δωροδοκίες, οι εμπλοκές ενώπιων στελεχών σε παράνομες πράξεις. Και

ταπάτηση Επιχειρηματικής Ηθικής γίνεται και από ασφαλιστικούς συμβούλους, πράκτορες και μεσίτες, για τα οποία βοά όλη η Ασφαλιστική Αγορά. Καταπάτηση επιχειρηματικής και επαγγελματικής ηθικής, γίνεται αυτό το διάστημα από ασφαλιστές, που ΑΚΥΡΩΝΟΥΝ ισόβια συμβόλαια με καλύψεις υγείας, για να τα κάνουν επίσης και να εισπράξουν κάποιο όφελος.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», που έχει τη δυνατότητα να είναι αποδέκτης αυτής της καταστάσεως, προτείνει οι αρμόδιοι σε κάθε εταιρεία να θέσουν το θέμα σε ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ, ζητώντας βοήθεια από εξειδικευμένες εταιρείες (όπως π.χ. η SAS) και να προσθέσουν στην εκπαίδευση του πρωτογενούς τους και αυτό το θέμα.



Ο καλός μας φίλος Αλέκος Λιδωρίκης, δημοσιογράφος στο Αθηναϊκό και Μακεδονικό Πρακτορείο Ειδήσεων, όπως κάθε χρόνο έτσι και φέτος μου έστειλε ένα ημερολόγιο για το 2013 με φωτογραφίες δικές του. «Αγαπητέ μου κ. Σπύρου, κάθε καλό για τον καινούργιο χρόνο» μας ευχόταν και αντευχόμεθα με αγάπη να συνεχίζει τη σεμνή δημιουργική προσπάθειά του, που οι ρίζες της χάνονται βαθιά στη γη των προγόνων. Αυτό το ημερολογιάκι δείχνει μια ευγένεια σαν αυτή που έχουν τα μικρά βрусάκια στις πλαγιές των βουνών για τους οδοιπόρους. Περιμένουν μέρες μέχρι μια χούφτα διαβάτη να σκύψει να πιει νερό. Είναι εκεί μέρα-νύχτα να καλοδεχτούν έναν κότσουφα, μια πράσινη σαύρα, μια αλεπού, ένα αγριμάκι, έναν οδοιπόρο, χωρίς ποτέ να νιώσουν μάταια την προσμονή τους. Είναι η Αθήνα που ζούμε, που αγαπάμε και στην οποία περιπλανήθηκε ο φωτογραφικός φακός του Αλέκου Λιδωρίκη. Με αυτό το δωράκι – ημερολόγιο, κάποια μάτια θα «ξεδιψάσουν» στην ξηρασία της πόλης που πολλές φορές προσπερνάνε βιαστικά της Αθηνάς τον αρχαίο κίονα, τη βυζαντινή εκκλησία, τη ρωμαϊκή αψίδα, τα σπίτια του περασμένου αιώνα, το δημόσιο κήπο, αγριολούλουδα, ταπεινά σπίτια με αγριολούλουδα. Η ματιά του Αλέκου είδε διαφορετικά το χώρο του Ολυμπίου, το Παναθηναϊκό Στάδιο με φόντο το Λυκαβηττό, την Πλατεία Κο-



τζιά, την οδό Μνησικλέους, τις πολυκατοικίες της Αθηνάς, την οδό Ακαδημίας, το Λόφο Νυμφών, την Πλατεία Συντάγματος με τη Βουλή, μια λιμνούλα στον Εθνικό Κήπο, την Ακρόπολη από το Μουσείο, τα Αναφιώτικα, ένα σουβούρι στη θάλασσα...

Στη νύχτα της δημοσιογραφικής απουσίας, χρειαζόμαστε περισσότερο φως, αγαπητέ Αλέκο. Καλό 2013, με στίχους Οδυσσέα Ελύτη: «Την νύχτα που είναι μόνο νύχτα δεν την ξέρω πια. Ένα και δύο: την μοίρα μας δεν θα την πει κανένας. Ένα και δυο: την μοίρα του Ήλιου θα την πούμε εμείς. Έτσι συχνά, όταν μιλώ για τον Ήλιο μεπρεδύεται στη γλώσσα μου ένα μεγάλο τριαντάφυλλο κατακόκκινο. Αλλά δεν μου είναι βολετό να σωπάσω».



Μου άρεσε και ταυτόχρονα με πίκρανε αυτή η φωτογραφία με τη «γιατρέσσα» Αλεξάνδρα Στείρη, στο Σέλινο Χανίων, που δημοσίευσε η «Καθημερινή».

Η αγροτική γιατρός που τρέχει στα χωριά των Χανίων προς το Κίσσαμο, στη Σούγια, στο Ροδοβάνι, στα Τεμένια, στο Σέλινο, στον Καμπανό, στο Σπανοχώρι, στην Αγία Ειρήνη τη Μονή, στην Κάντανο, στη Χρυσοπηγή, για να γιατρέψει τους γερόντους που απόμειναν και θέλουν κάτι για την πίεση, το σάκχαρο, τη ζαλάδα.

«Έχουν δεθεί μαζί μου οι κάτοικοι και ακόμα έχουν μια σπάνια φυ-

σική ευγένεια. Δείχνουν απλόχερα την ευγνωμοσύνη τους...», δήλωσε η γιατρός και σκεφτόμουν τον αγώνα της, μιας και έτυχε να γνωρίζω τα δύσβατα μέρη της περιοχής. Μου άρεσε πολύ αυτή η γιατρός που τιμά την ιδιότητά της.

Αντίθετα, ένιωσα πίκρα και οργή για κάποιους ασφαλιστές που δεν νοιάζονται για τα γηραιά των πελατών τους και επειδή δεν βγάζουν κέρδη κάποιες εταιρείες, αυτοί πρόσδεσαν την επαγγελματική τους ηθική και έτρεξαν συμβόλαια με ισόβια κάλυψη να τα ακυρώσουν, για να φανούν καλοί σε πρόσκαιρους

επικεφαλής, περαστικούς, για λίγα ευρώ bonus. Δεν γνωρίζω πόσοι έκαναν αυτή την πράξη και ποιοι είναι. Γνωρίζω ότι πολλά συμβόλαια ακυρώθηκαν ή άλλαξαν σε επήσιας διάρκειας, επειδή κάποιοι πρόσδεσαν πιο πολύ το Ταμείο από τους Ανθρώπους.

Είναι ντροπή να υπάρχουν τέτοιοι ασφαλιστές και μάλιστα να βραβεύονται για την παραγωγή που είναι «άτιμη» για έπαινο. Ας επέμβουν όσοι έχουν ευθύνη, σύλλογοι και καταναλωτικές οργανώσεις, επειδή αυτοί που χάνουν είναι οι άνθρωποι μεγάλης ηλικίας.

ΜΕΤΡΙΑ με πρωτική τάση χαρακτηρίστηκε η εικόνα της Ασφαλιστικής μας Αγοράς, σε έρευνα του ΕΙΑΣ (Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών) από όλους τους φορείς που μετείχαν στην έρευνα: ασφαλιστές, υπαλλήλους, πραγματογνώμονες, δικηγόρους, ανώτατα στελέχη εταιρειών. Όλες οι τάξεις διαμεσολαβούντων (μεσίτες, πράκτορες, συντονιστές, ασφαλιστικοί σύμβουλοι) έχουν άσχημη εικόνα για τα συμβόλαια, για τα προϊόντα, για την ποιότητα εκπαίδευσης και για τη γραφειοκρατία. ΑΥΤΗ ΕΙΝΑΙ Η ΑΛΗΘΕΙΑ και πραγματικότητα για την οποία το ΕΙΑΣ, που ανήκει στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, δεν μας είπε ΠΟΙΟΙ ΕΥΘΥΝΟΝΤΑΙ. Είναι κατανοητό ότι στις ερωτήσεις της έρευνας δεν υπήρχε αναφορά στο ρόλο της ΕΑΕΕ, στις παρεμβάσεις, στις υπερβάσεις ορίων ενός σωματείου και στις πολλές φορές μη ηθικές (ίσως νόμιμες) διεκδικήσεις του σε βάρος καταναλωτών και διαμεσολαβούντων. Στη μέτρια προς τα κάτω εικόνα της Αγοράς πρέπει να αναζητηθεί ο καλός ή κακός χειρισμός του Δ.Σ. της Ένωσης στην υπόθεση ΤΕΙ-ΡΕΣΙΑΣ, στη στάση του Δ.Σ. έναντι της εποπτείας, στην αμυντική φιλοσοφία του Δ.Σ. έναντι της Κυβέρνησης και της Τραπεζής της Ελλάδος σε θέματα φορολογίας και PSI, η στάση του Δ.Σ. έναντι του κοινού και η σχέση του με το δημοσιογραφικό χώρο. Είναι μεγάλο θέμα το τι γνωρίζουν ή δεν γνωρίζουν οι δημοσιογράφοι για την Ιδιωτική Ασφάλιση. Είναι θέμα προσωπικών-εταιρικών σχέσεων; Είναι θέμα θεσμικό; Και η πολύπαθη τύχη της εικόνας του κλάδου, τίνος ευθύνη είναι; Ποιοι διαχειρίζονται το μέγιστο αγαθό της φήμης του κλάδου; Μήπως και εδώ μια «μικροπαρέα» αναστέλλει δημιουργικές ενέργειες; Όλοι περιμένουν αλλαγές.

Ως **Strategic Partner**, ο Οικονομικός Διευθυντής σας γνωρίζει τι είναι τα νέα εργαλεία, όπως το BYOD (**Bring Your Own Device**);

Οι Οικονομικοί Διευθυντές των εταιρειών είναι οι πρώτοι και βασικοί στρατηγικοί άνθρωποι της επιχείρησης που μπορούν να κατανοήσουν τη σπουδαιότητα των νέων εφαρμογών και εργαλείων της Πληροφορικής στη ζωή της εταιρείας. Η διαχείριση των πληροφοριών της σύγχρονης εταιρείας πέρασε από την υπαλληλική αρμοδιότητα του Διευθυντή Μηχανογράφησης και αφορά όλη την ιεραρχία και το ποιος θα είναι υπεύθυνος και έφτασε στον Οικονομικό Διευθυντή, που πρέπει να εκφράσει σε χρήμα τις επιπτώσεις των αλλαγών θετικά και αρνητικά.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» προτείνει να γίνει μία επαναξιολόγηση των ενδιαφερόντων του Οικονομικού Διευθυντή και να αξιολογηθεί ο χρόνος του. Πού εστιάζεται; Στο λογιστικό μέρος μόνον ή και σε άλλα ζητήματα, όπως η απόδοση, η αποτελεσματικότητα, η ασφάλεια δεδομένων;

Στον κόσμο των Social Media, όλα άλλαξαν...

Ε.Σ.



**ΠΡΟΤΑΣΗ
«ΝΑΙ»**



ΜΙΚΗΣ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ
ΤΖΕΝΗ ΚΑΡΕΖΗ, ΙΑΚΩΒΟΣ ΚΑΜΠΑΝΕΛΛΗΣ

Πολύ επίκαιρο μου φαίνεται το ΔΟΞΑ ΤΩ ΘΕΩ που ακούγεται στο τραγούδι του Μίκη Θεοδωράκη, που έγραψε ο Ιάκωβος Καμπανέλης για το έργο «Η Γειτονιά των Αγγέλων», την περίοδο 1960-62, τώρα που είναι μεγάλη τύχη να έχεις δουλειά. Η ανεργία τσάκισε τους πάντες. Όσοι δουλεύουν λένε «απ' το πρωί μέσ' στη βροχή και μέσα στο λιοπύρι, για μια μπουκιά κι ένα ποτήρι και Δόξα τω Θεώ...». Στο τραγούδι το 1962 έπαιξε μπουζούκι ο Γιώργος Ζαμπέτας και όπως διηγείται ο Μίκης Θεοδωράκης: «... εκεί στο σπίτι μου κάναμε πρόβες για το "Στρώσε το στρώμα σου για δυο" (με τους Καρέζη-Κούρκουλο θα παιζόταν) και ο Ζαμπέτας μπήκε χωρίς να καταλάβω όταν έπαιζα "παράμ... παράμ" στο πιάνο για το Δόξα τω Θεώ. Του άρεσε αυτό που άκουσε, έβγαλε το μπουζούκι μόνος του και "παράμ... παράμ" μου λέει: "Ρε, σακουλεύεσαι τι ωραίο που είναι αυτό..." Καθόμαστε και το κάνουμε πρόβα. Το έπαιξε πρώτη φορά και κατ' ευθείαν πήγαμε στο στούντιο...». Το Δόξα τω Θεώ τραγούδησε ο Γιάννης Πουλόπουλος και χορωδία.

Δόξα τω Θεώ λοιπόν λένε οι ΕΠΙΖΗΣΑΝΤΕΣ στις εργασίες, αλλά ταυτόχρονα έχουν το σύνδρομο των επιζήσαντων (Survivor Syndrome) που περιγράφεται ως το «σωματικό και ψυχολογικό αντίκτυπο των περικοπών εργαζομένων που δεν έχασαν την εργασία τους». Γκρινιάζουν, θυμώνουν, νιώθουν σαν ένοχοι και είναι συνεχώς δύσπιστοι με τον εργοδότη. Θα ήθελαν να φύγουν να πάνε αλλού πριν γίνουν οι «επόμενοι». Αρχίζουν να έχουν χαμηλή απόδοση, να απουσιάζουν, να αρρωσταίνουν. Για να αντιμετωπιστούν όλα αυτά, φάρμακο είναι η συχνή επικοινωνία. Επικοινωνία σε όλη την ιεραρχία. Οι επικεφαλής πρέπει να δείχνουν συχνή παρουσία και ανθρώπινη συμπεριφορά. Και προ παντός πληροφόρηση.

στούν όλα αυτά, φάρμακο είναι η συχνή επικοινωνία. Επικοινωνία σε όλη την ιεραρχία. Οι επικεφαλής πρέπει να δείχνουν συχνή παρουσία και ανθρώπινη συμπεριφορά. Και προ παντός πληροφόρηση.

ΠΡΟΣΟΧΗ

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» επισημαίνει ότι υπάρχει πολύ... κόστος και χρήμα που φεύγει απ' τα Ταμεία των Ασφαλιστικών Εταιρειών μέσω συνεργασιών ασφαλιστών-συνεργείων !!!

Στις 8 Φεβρουαρίου 1980 έφυγε από τη ζωή ο Νίκος Ξυλούρης. Πήγαμε με τη γυναίκα μου Μαρία στην κηδεία του στο πρώτο νεκροταφείο. Έκλαιγε ο κόσμος και τραγουδούσε τραγούδια του! Σπαραγμός!! Είχα ζήσει τη συγκίνηση που σκορπούσε η παρουσία του στο «Μεγάλο μας Τσίρκο» με την Τζένη Καρέζη! Ήμουν φοιτητής τότε στη Νομική. Το τραγούδι «Πότε θα Κάνει Ξαστεριά» ήταν το σπέρτο που άναψε φωτιές! Θυμάμαι που ένα βράδυ πήγα στην περιοχή στην Πλάκα που τραγουδούσε και γινότανε ο χαμός για τον Αρχάγγελο της Κρήτης! Στη μνήμη του γράφω αυτές τις γραμμές και δημοσιεύω τα τραγούδια με απέραντη ευγνωμοσύνη!



Πόσοι γνωρίζετε την αξία του Search Engine Optimization;

Λίγοι στην αρχή και πιο πολλοί τώρα, άρχισαν να καταλαβαίνουν τη σημασία του SEO, της τεχνικής που χρησιμοποιούμε για να πετύχουμε η εμφάνιση της ιστοσελίδας στο Internet να είναι σε υψηλή θέση στις μηχανές αναζήτησης (Search Engine Optimization).

Ποια είναι τα οφέλη στο Marketing από αυτή την τεχνική; Ποιοι χάνουν; Ποιοι κερδίζουν; Όσο το Διαδίκτυο μπαίνει στην καθημερινότητα, τόσο και πιο πολύ αποκτά αξία το SEO.

Δυστυχώς, δεν γνωρίζουν όλοι αυτή την εξέλιξη και κάποιοι ούτε στο Διαδίκτυο είναι, ούτε φυσικά και τον όρο καταλαβαίνουν. Το χειρότερο απ' όλα είναι ότι λείπει από τη θεματολογία τμημάτων εκπαίδευσης, όπου οι πωλήσεις θα έπρεπε να ενδιαφερθούν και να αξιοποιήσουν. Για τους πιο προχωρημένους, αυτό το θέμα δεν είναι προσπάθεια να γίνει, αλλά στρατηγική για πωλήσεις και service.

Το SEO είναι αρκετά χρήσιμο για όσους μπήκαν στις INTERNETΙΚΕΣ πωλήσεις, γι' αυτό και το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» προτείνει να ξεκινήσει ως μάθημα σε όλη την ιεραρχία, διοικητική και πωλησιακή.

Ε.Σ.



Ένα μεσημέρι έτυχε να δω σ' ένα νοικοκυρεμένο χώρο όπου ήταν το γραφειάκι μιας υπαλλήλου της INTERAMERICAN, συνεργάτιδος στη δημοσιογραφική δουλειά, της Βιβιαν Αραβανή, που μας στέλνει τα Δελτία Τύπου, ένα τετράγωνο χαρτί με το εξής σύνθημα, για δική της χρήση:

«Δεν καταλαβαίνω γιατί οι άνθρωποι φοβούνται τις νέες ιδέες εγώ φοβάμαι τις παλιές» (John Cagel-Zaz, 1926-1967).

Γύρω τα γραφεία ήταν άδεια, η ώρα ήταν προς το απόγευμα, οι άνθρωποι είχαν σχολάσει από τη δουλειά. Πήρα ένα χαρτάκι και το έγραψα. Ένωθα σαν «κλέφτης» που πήρε κάτι σημαντικό απ' τον προσωπικό της χώρο. Ταυτόχρονα τυχερός, που ανακάλυψα κάτι σπουδαίο για να το μοιραστώ. Περνώντας ανάμεσα στο μικρό χώρο και τους διδρόμους που άφηναν τα γραφεία, βίωνα ένα όμορφο συναίσθημα αγάπης για όλους αυτούς που όλη μέρα στα γραφεία μοχθούν στην υπηρεσία του θεσμού της ασφάλισης. Σκληρή η ζωή και οι μέρες αγχωμένες για πολλούς, γεμάτες θύελλες και ανέμους υποχρεώσεων, που θέλεις κάπου να πιαστείς και απλώνουν το νου, το χέρι, την καρδιά να κρατηθούν σ' ένα σύνθημα, όπως αυτό της Βιβιαν, σε μια ζωγραφιά του παιδιού κολλημένη στο τζάμι με σελοτέιπ, σε μία φωτογραφία όλοι με τον μπαμπά... Και τι είναι η ζωή η μισή πολλών; Τι βλέπουν κάθε μέρα; Τη Πάννα, το Νίκο, το Γιώργο, το Δημήτρη, τη Γιώτα, τη Βιβή, εκεί δίπλα, σκυμμένους στα χαρτιά... Πολύ θα 'θελα να τους πω ένα μπράβο, ένα ευχαριστώ, να τους βγάλω μια φωτογραφία, να τους συγχαρώ για το παιδάκι τους που πήρε επαινο, για την κόρη που πέρασε Πανεπιστήμιο... Είναι πολλές ωραίες ψυχούλες γύρω μας, που κάποτε η αδιαφορία τούς ισοπεδώνει στους πολλούς, στους μη επώνυμους... Είναι αυτοί που καθημερινά δίνουν τις μάχες. Και πάντα θέλουν κάτι νέο! Για τους άλλους πρώτα, τελευταία γι' αυτούς! Να είναι καλά και οι... από πάνω ας τους φροντίσουν τώρα που έχει και κρίση. Το αξίζουν!

Αυτοματοποιήστε την επικοινωνία και κερδίστε λεφτά και λεπτά!

Μεγάλες αλλαγές και πρόοδοι έχουν γίνει και στη λεγόμενη «αυτοματοποιημέ-νη επικοινωνία» των πελατών με τις εταιρείες. Αυτά τα συστήματα, εκτός από την εξυπηρέτηση, γλιτώνουν τις εταιρείες από χάσιμο χρόνου υπαλλήλων, αλλά και από θυμωμένα ξεσπάσματα δυσαρεστημένων πελατών, που θα επηρέαζαν την εργασιακή απόδοση κ.λπ.

Ο χρόνος κοστίζει σε όλους και οι πελάτες δεν θέλουν να χάνουν το δικό τους χρόνο ψάχνοντας. Έτσι, πολλές νέες εταιρείες και η σύγχρονη τεχνολογία προσφέρουν λύσεις και αυτοματοποιημένες φωνητικές εφαρμογές, που ικανοποιούν και τα δύο μέρη. Οι πελάτες θέλουν να είναι άμεσα στη διάθεσή τους οι υπάλληλοι, να είναι απλοί και άμεσοι, να μην τρώνε ώρα αναμονής και να τους κατανοούν. Τα νέα συστήματα έχουν λύσει σε μεγάλο βαθμό αυτά τα ζητήματα και έφτασαν τα μηχανήματα να απαντούν σε φυσική γλώσσα (Natural Language) αυτόματα...

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» προτείνει να γίνει ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ αυτό το θέμα επικοινωνίας, επειδή οι σχέσεις παίζουν μεγάλο ρόλο στη φήμη της εταιρείας και έχουν κόστος σε χρήμα και χρόνο. Ρωτήστε τους ειδικούς!

**ΠΡΟΤΑΣΗ
«ΝΑΙ»**



Νέα Διοίκηση στην Ένωση Αιτωλοακαρνανών Λογοτεχνών

Ο Γρηγόρης Κωσταράς είναι ο νέος Πρόεδρος της Ένωσης Αιτωλοακαρνανών Λογοτεχνών, όπως προέκυψε από τις αρχαιρεσίες κατά την 23η Νοεμβρίου στην αίθουσα «Κωστής Παλαμάς» του Φιλολογικού Συλλόγου Παρνασσός στην Αθήνα. Τα υπόλοιπα μέλη του Δ.Σ. είναι οι Αγγελάκη Καλλιρρόη (Δημόσιες Σχέσεις), Κατσαρού Ειρήνη (Επιμέλεια Εκδόσεων), Τελεμέ Αγγελική (Ταμίας), Ξυγκάς Κωνσταντίνος (Έφορος Βιβλιοθήκης), Βελλάνα Μαριλένα (Γενικός Γραμματέας) και Χούτας Θωμάς (Αντιπρόεδρος). Αναπληρωματικό μέλος ορίστηκε η Γιαννοπούλου Έλλη. Πέρα των διαδικασιών της Γ.Σ. και των αρχαιρεσιών, ο Γρηγόρης Κωσταράς αναφέρθηκε στο έργο του αείμνηστου Προέδρου Γιώργου Αναγνωστόπουλου και τηρήθηκε ενός λεπτού σιγή στη μνήμη του.

[Πηγή: Αιτωλοακαρνανικός Τύπος]

Φωνή Αρχιεπισκόπου από τη Φυλακή

Το ηλεκτρονικό πρακτορείο εκκλησιαστικών ειδήσεων «Ρομφαία» δημοσίευσε στις 12.11.2012 μία συγκινητική εγκύκλιο του κανονικού Αρχιεπισκόπου Αχρίδος κ. Ιωάννου, ο οποίος βρίσκεται έγκλειστος στις φυλακές των Σκοπίων για έκτη φορά τα τελευταία δέκα χρόνια. Ποιο το έγκλημά του; Το ότι δεν αναγνωρίζει τη σχισματική «Μακεδονική» λεγόμενη «Εκκλησία» των Σκοπίων, την οποία δεν αναγνωρίζει καμία Ορθόδοξη Εκκλησία. Αποκόπηκε από αυτήν και ενώθηκε με το Πατριαρχείο Σερβίας. Για την ορθή αυτή ενέργειά του, η σχισματική κρατική «Εκκλησία» των Σκοπίων, επηρέασε τη σκοπιανή εξουσία και το κράτος τον φυλάκισε επανειλημμένως. Τώρα, εδώ και δέκα μήνες είναι προφυλακισμένος χωρίς δίκη, μέσα σε άθλιες συνθήκες. Το αναφέρει στην πολυσέλιδη Εγκύκλιό του, δεύτερη κατά σειρά, που αποστέλλει από τη φυλακή για να τονώσει τους πιστούς που έχουν ακολουθήσει το παράδειγμά του και υφίστανται πολλές διώξεις από τις κρατικές υπηρεσίες:

«Οι συνθήκες κάτω από τις οποίες κρατούμεθα είναι ωμές και απάνθρωπες. Κατά τους θερινούς μήνες σχεδόν

καθ' όλη τη διάρκεια της ημέρας δεν είχαμε νερό, με λίγη τροφή... Κλειδωμένοι για 23 ώρες και με μία μόνον ώρα παραμονής στον καθαρό αέρα την ημέρα. Καθετί που λαμβάνουμε περνάει από έλεγχο και για οτιδήποτε είναι γραμμένο σε ξένη γλώσσα περιμένουμε την άδεια από το δικαστήριο για να μας παραδοθεί. Ο άνθρωπος μπορεί να προσαρμοστεί και σε μία ζωή μέσα σε υγρούς και μouxλιασμένους τοίχους...».

Και από τους υγρούς αυτούς τοίχους, ο γενναίος ελληνομαθής και φιλέλληνας αρχιερέας, παρακινεί τους πιστούς της κανονικής Αρχιεπισκοπής του, να δέονται υπέρ των διωκτών τους, όπως άλλοτε ο απόστολος Παύλος:

«Ο Θεός ημών θα εισακούση και θα παρηγορήσει ημάς, ιδιαιτέρως δε εφ' όσον αγωνιζόμαστε να εφαρμόσουμε εκείνο το τελειότερο το οποίο εντέλλεται ημίν, να αγαπούμε τους εχθρούς μας. Να προσεύχεσθε για το καλό των

διωκτών υμών, να ζητάτε την ευλογία του Θεού γι' αυτούς και όχι να καταριέστε... Η κρίσις και η εκδίκσις είναι του Θεού. Ο Κύριος θα δικαιώσει τον αδικημένο και είναι φοβερό να πέσει κανείς στα χέρια του αληθινού Θεού... Τα άδικα δεσμά ελευθέρωσαν πολλούς από τις αμαρτίες τους. Ευχόμεθα προς τον Θεόν και Πατέρα να Σας ενισχύει και να Σας στερεώνει στην ενότητα μετά του αγαπημένου Αυτού Υιού, ώστε συναζόμενοι εν ενί σώματι συνεργεία του Αγίου Πνεύματος από κοινού δοξάζωμεν τον εν Τριάδι Θεόν».

Συγκινητική πραγματικά Εγκύκλιος. Θυμίζει αρχαίες ημέρες της ζωής της Εκκλησίας. Συγχρόνως, παρουσιάζει την ωμότητα του κράτους των Σκοπίων, το οποίο δυστυχώς υποστηρίζουν ορισμένες μεγάλες δυνάμεις για τα συμφέροντά τους. Άλλ' «έστι δίκης οφθαλμός»! Θα έρθει κάποτε η ώρα που ο δίκαιος Θεός θα επέμβει δυναμικά.

[Πηγή: Περιοδικό «Ο ΣΩΤΗΡ»]

**ΠΡΟΤΑΣΗ
«ΝΑΙ»**

Αν σε κουράζουν τα πολλά και σε ζαλίζουν, κάνε λιγότερα...



Αλλάξτε τρόπο σκέψης και μπειτε στη φιλοσοφία να κάνετε τα πιο ουσιαστικά από τα πολλά. Τα πολλά-πολλά δεν είναι έξυπνη επιλογή. Θα σε κουράσουν και δεν θα τα κάνεις σωστά. Για να ζεις καλύτερα και αποδοτικότερα:

- (α) Κομμάτιασε τα μεγάλα άλματα σε μικρά βήματα και τους μεγάλους στόχους σε μικρούς, πραγματοποιήσιμους.
- (β) Κάνε τα σημαντικότερα, πιο λίγα απ' όλα.
- (γ) Μάθε να επικεντρώνεσαι σε συγκεκριμένα και όχι να σκορπίζεσαι σε όλα. Κάν' το τρόπο ζωής.
- (δ) Εξασκήσου σε καλές συνήθειες για να τα πετύχεις.

Οι αλλαγές είναι απαραίτητες όταν... τα πολλά σε ζαλίζουν.

«Κράτησε την πώληση ανάλαφρη, κομψή ό,τι κι αν γίνει...»

Πολλές φορές η συζήτηση, όταν οι ασφαλιστές (αλλά και όλοι όσοι πουλάνε) προσπαθούν να κλείσουν τη δουλειά, δεν πάει καλά. Κάποιοι λόγοι οδηγούν τα πράγματα στραβά, έξω απ' αυτά που προγραμματίσει ο πωλητής. Πολλοί φίλοι καταφεύγουν στις εμπειρίες μου και ρωτάνε τι να κάνουν. Θα μοιραστώ με σας ό,τι είπα και στον Κωστή:

Πάνω απ' όλα, στάσου σίγουρος και δυνατός γι' αυτό που είσαι και δίνεις. Η ασφάλιση είναι πράξη αγάπης και αξιοπρέπειας και δεν της ταιριάζουν «κουρέλια» να τη ντύσεις, με ζητιανέματα και παρακάλια ή κόλπα. Κράτα την ατμόσφαιρα και την πώληση κομψή, σικάτη, ανάλαφρη, ό,τι κι αν γίνει...

Κράτα το χαμόγελο. Κράτα λαμπερό και αστείο το ύφος σου. Μην βάζεις πίκρα και θανατο-επιχειρήματα για τη Ζωή. Κράτα χαρούμενες τις στιγμές της υπογραφής, κάνοντας τον πελάτη να υπογράψει «χορεύοντας». Μην βάζεις μαύρο. Δείξε τις σκέψεις σου σαν ουράνιο τόξο, με πολλά χρώματα. Άσε τον πελάτη να δει την ψυχούλα σου που είναι μια προσφορά αγάπης. Κάνε τον πελάτη να θέλει λαμπερό, σίγουρο αύριο. Μην χαραμίζεις τη



στιγμή με κλαψουρίσματα. Δείξε στον πελάτη πώς γράφεται μια νέα ιστορία στη ζωή του, σαν έργο που ανεβαίνει σήμερα μέσα στα φώτα. Δείξε του πως έχεις τα προσόντα και τον φωνάζεις να τα δει χαρωπά. Γίνε σαν τη Μαρία Κάλλας, η θεά, η

ντίβα, η μεγάλη σοπράνο, που έμεινε ερωτευμένη και τρελή γι' αυτό που αγάπησε. Που τα μάτια της έλεγαν πάντα περισσότερα απ' τα λόγια της. Τραγουδούσε κι εσύ το τραγούδι της ασφάλισης ενός συνανθρώπου σου... Τώρα, μέσα στον πόνο και τη στέρηση.

Πώς τα πάτε με το «Work-Life Balance», το «Work With Less» και την «Κυριακή Αργία»;

Με αφορμή τις συζητήσεις γύρω από την κατάργηση της Κυριακής Αργίας, ένα θέμα που θέλει να θίξει το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», είναι η εξισορρόπηση μεταξύ προσωπικής και επαγγελματικής ζωής των εργαζομένων και κυρίως των CEO. Πολλές απόψεις, πολλά καλά και πολλά λάθη ακούγονται γι' αυτό το θέμα από αφιερώματα σε ως την «κρεβατομουρμούρα» στο σπίτι. Το πώς αξιοποιεί το χρόνο του, περιέγραψε στην Wall Street Journal ο CEO της Microsoft, Steve Balmer, τονίζοντας ότι προκαθορίζει budget χρόνου για δουλειές που ξέρουν οι υφιστάμενοι και χρόνο προσωπικό. Ένας άλλος CEO της LinkedIn, δήλωσε ότι οι πιο πολλοί CEO



παγιδεύονται στην επίλυση προβλημάτων και δεν έχουν χρόνο για στρατηγική σκέψη... Οι πιο πολλοί είναι δυστυχισμένοι εργασιοληπείς, που χαλάνε και την απόδοση, λένε ερευνητές του Harvard, από ένα σημείο και μετά, επειδή συμπαρασύρουν και τους άλλους σε δουλειά. Η εξισορρόπηση είναι το ζητούμενο και το ΝΑΙ προτείνει κάπου-κάπου οι εταιρείες να εξετάζουν τέτοια ζητήματα που αναλύουν οι ειδικοί του θέματος. Η σημερινή οικονομική ζωή είναι πιο αποδοτική μέσω... φιλοσοφίας, καταλήγουν οι πιο πολλοί σοφοί.

**ΠΡΟΤΑΣΗ
«ΝΑΙ»**

Παύλος Κανελλόπουλος: Διαδρομή επιτυχίας η AIG στην Ελλάδα!



Είκοσι τρία χρόνια πριν έτυχε να διαβάσω στην έκδοση του Αλεξ. Ταμπουρά "WHO IS WHO AND WHAT IS WHAT" (1990) την διαφήμιση της εταιρίας "ΕΛΛΑΣ" όπως είχε δημοσιευθεί 50(πενήντα) χρόνια πριν στην δεκαετία 1930 – 1940 στην "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ" του εκδότη Θ. Βελιμέζη. Έγραφε: "ΕΛΛΑΣ" Ανώνυμος Ασφ. εταιρία, Ασφάλειαι: Θαλάσσης – Πυρός, Κύριοι ιδρυταί Ν.Α. Κανελλόπουλος και «Νέλλος Α. Κανελλόπουλος» ΑΕ, Γραφεία Δραγατσάνιου 6, Τηλεφ. 21-075, 23410. Εβδομήντα τρία χρόνια από σήμερα! Με πολύ συγκίνηση διάβασα τότε και το βιογραφικό του κ. Αδαμαντιάδη Νικολάου του Χρήστου που τότε το 1990 είχε ήδη 36 χρόνια υπηρεσία στον κλάδο(από το 1954). Σήμερα ξεπέρασε τα 59 και συνεχίζει ο γιος του Χρήστος!

Αυτά και άλλα πολλά σκεφτόμουν καθώς άκουγα στις 15/1/2013 τον κ. Παύλο Κανελλόπουλο, (φωτογραφία αριστερά) εκτελεστικό αντιπρόεδρο του ΔΣ της AIG ΕΛΛΑΣ ΑΕ να μιλά με θέμα «Η AIG στην Ελλάδα, μια διαδρομή επιτυχίας», με την ευκαιρία της επαναφοράς επωνυμίας AIG που έγινε στον Δεκ. 2012 παγκοσμίως και στην Ελλάδα από 5/12/2012. Πριν από αυτόν στο βήμα ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Giuseppe Zorzo (φωτογραφία πάνω δεξιά) είχε αναφερθεί στο νέο μήνυμα AIG το «Bring on Tomorrow»: Πελατοκεντρική προσέγγιση, Βιώσιμη κερδοφορία, Ανθρώπινο Δυναμικό, εταιρική Διακυβέρνηση, Λειτουργική απόδοση τα πέντε σημεία προσοχής «Μαζί είμαστε πιο δυνατοί» ήταν το τελικό σύνθημα για την εφαρμογή της νέας στρατηγικής. Η ποιότητα που άντεξε στον χρόνο ήταν η χρυσή βάση που οι δυο οικογένειες

Κανελλοπούλου – Αδαμαντιάδη προσέφεραν στην AIG για να κερδίσει την θέση της στο αύριο. Πρώτο από τα κλαδικά περιοδικά το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ επαίνεσε το συγκρότημα προβάλλοντας στο πρόσωπο του κ. Ν. Αδαμαντιάδη στο τεύχος 66 (φωτογραφία απέναντι αριστερά κάτω) έτους 2000. Ο επαγγελματισμός φαίνεται καθαρά και στην συνέχεια με τον Χρήστο Αδαμαντιάδη (φωτογραφία απέναντι δεξιά κάτω) και τον Παύλο Κανελλόπουλο στην διεθνή καριέρα και προσφορά τους στο αύριο του Ομίλου.

Ο Παύλος Κανελλόπουλος έχει μια δυνατή παρουσία στην ασφαλιστική πορεία. Ως άνθρωπος είναι ευγενικός με συνετή ανθρώπινη συμπεριφορά, αγαπητός σε συναδέλφους και συνεργάτες ανεξαρτήτως ιεραρχίας σε σημείο που λένε ότι και στο υπηρετικό διοικητικό προσωπικό «υποκλίνεται να περάσουν πρώτοι στην πόρτα»!... Γεννήθηκε το 1966 στην Αθήνα. Σπούδασε Διοίκηση Επιχειρήσεων και Πολιτικές Επιστήμες στο Κολλέγιο Connecticut ΗΠΑ. Το 1989 εργάστηκε στο AIG στην Νέα Υόρκη (κλάδος μεταφορών). Όταν επέστρεψε στην Ελλάδα εργάστηκε ως Δ/της Διαχείρισης Ανθρώπινων Πόρων. Από το 2008 είναι εκτελεστικός αντιπρόεδρος στο ΔΣ της εταιρίας είναι μέλος της Ένωσης Ασφ. Εταιριών Ελλά-

δας και στο ΔΣ του Ελληνοαμερικανικού Επιμελητηρίου. Πιστεύει ότι οι «άνθρωποι μαζί είναι πιο δυνατοί» και αυτό είναι μια καλή προϋπόθεση για την πορεία της AIG και την παρουσία της στα ασφαλιστικά Ελληνικά δρώμενα.

Η AIG προσφέρει πολλές ευκαιρίες και προοπτικές. Το μεγάλο πλεονέκτημά της είναι ο συνδυασμός της τεχνογνωσίας, της επιχειρηματικότητας και της διεθνούς εμπέλειας. Παίρνει γρήγορες αποφάσεις σε τοπικό επίπεδο. Έχει δημιουργήσει σχέσεις εμπιστοσύνης. Υποστηρίζει πρακτικά τους πάντες. Δίνει λύσεις. Προστατεύει επιχειρήσεις αναπτυσσόμενων αγορών. Είναι κορυφαία

εταιρία ασφαλίσεων αστικής ευθύνης αλλά και με ηγετική θέση στις παγκόσμιες αγορές ασφαλίσεων Υπερβάλλοντος Ορίου. Παρέχει ευέλικτα προγράμματα κάλυψης προσωπικών ατυχημάτων και ταξιδιών με υπηρεσίες «προστιθέμενης αξίας». Τα Global Risk Solutions της AIG προσφέρουν λύσεις εναλλακτικής ασφάλισης και ανασφάλισης. Είναι κορυφαίος ασφαλιστής ανάκλησης προϊόντων και πρωτοπόρος στην ασφάλιση διαχείρισης κρίσεων. Κορυφαίος ασφαλιστής είναι και στην ασφάλιση κατασκευαστικών έργων, πετροχημικών εγκαταστάσεων, χημικών και ενεργειακών μονάδων. Καλύπτει πλήρως την κατοικία, τις μεταφορές, τα οχήματα, την περιβαλλοντική ευθύνη, τις επιχειρήσεις, τους κινδύνους καθημερινότητας(κλοπές κλπ.), τους πολυεθνικούς πελάτες, πελάτες με ιδιαίτερες συλλογές-περιουσίες, ιδιοκτήτες σκαφών, χρηματικές απώλειες...

Η AIG είναι εταιρία από αυτές που οι δημιουργοί της την



ονειρεύτηκαν και την έφτιαξαν να διαρκέσει πολύ, ΕΠΕΙΔΗ ΑΞΙΖΕΙ να αντέξει στον χρόνο υπηρετώντας τους ανθρώπους.

Η υπεύθυνη εταιρικής επικοινωνίας Αλεξάνδρα Τσεσμελή συνόψισε σε λίγες γραμμές μ' ένα χαμόγελο όλα αυτά που οι άνθρωποι της AIG θέλουν να φέρουν στην Ελλάδα σήμερα «τραβώντας» τα από το αύριο και που η Δόμνα Αναστασιάδου με κάθε τρόπο καθημερινά δείχνει ως υπεύθυνη Marketing και Channel Support Manager μαζί με τους συναδέλφους της και που στα μάτια όλων φαίνεται σαν ιδεολογία προσφοράς οραματίστριας εταιρίας η οποία πάνω απ' όλα υπάρχει

να προσφέρει αξία στους πελάτες της, για να βελτιώσει την ζωή τους. Οι οικογένειες Κανελλοπούλου - Αδαμαντιάδη στην διαδρομή επιτυχίας όπως είπε στην ομιλία του ο κ. Π. Κανελλόπουλος είχαν τις θεμελιώδεις αξίες της ζωής ως κατευθυντήριες οδηγίες που συνεχίζουν να διαπερνούν όλη



την δομή ιεραρχίας. Αυτές οι αρχές δεν διακυβεύτηκαν για βραχυπρόθεσμες σκοπιμότητες ή οικονομικά κέρδη... Προσωπικά το διαπίστωσα και σε μια συνεργασία μου με τον κ. Λ. Πέτροβα και τον Άγγελο Μπεφών.

Οι εταιρίες που εξασφαλίζουν θέση στο μέλλον εργάζονται όπως η AIG. Δεν είναι ένα αυτό που έχουν αλλά όλα τους καταλήγουν να έχουν στο επίκεντρο της ιδεολογίας τους τον πελάτη ή τον υπάλληλο τους ή τα προϊόντα τους ή τις υπηρεσίες ή όλα μαζί... Η AIG πιστεύουμε ότι αναβαθμίζει και την Ελληνική ασφ. αγορά και η διαδρομή επιτυχίας της όπως την ανέφερε ο κ. Π. Κανελλόπουλος, έχει ακόμα πολύ δρόμο!

"Πολλών ανθρώπων ίδεν άστεα και νόον έγνων" ο πολύτροπος ασφαλιστής Μελάς Γιαννιώτης

Για τον Οδυσσέα έγραφε ο Όμηρος στην «Οδύσσεια» ότι είναι άνδρας πολύτροπος, πολυμήχανος που γνώρισε πολλών ανθρώπων τους τόπους και την γνώση. Αλλά και ο Μελάς Γιαννιώτης δεν είναι ένας πολύτροπος ασφαλιστής, «ιδιόμορφη φύση, ανήσυχο πνεύμα, αεικίνητος, πολυσύνθετος, πολυεργατικός και πολυδημιουργικός που από μικρός αδιαιλείτως σκέπτεται, εργάζεται, δημιουργεί και καινοτομεί, ακούραστος, ασυμβίβαστος και επίμονος» όπως ο ίδιος γράφει στην ιστοσελίδα του; Προσέφερε στην ιδιαίτερη πατρίδα του κατ' αρχάς και εν συνεχεία το έργο του προσωπικό και επαγγελματικό επεκτάθηκε από την Θεσ/νίκη σε όλη την Ελλάδα.

Απέκτησε όλων των ειδών εργασιακές εμπειρίες πριν ακόμα τελειώσει τις γυμνασιακές σπουδές. Ίδρυσε από 22 ετών σωματεία συμπατριωτών και έντυπα που κατέγραψαν τους αείσιους νεανικούς οραματισμούς. Εργάστηκε σκληρά στα εργοστάσια Λιπασμάτων Πτολεμαίδας και παράλληλα υπηρέτησε πολιτικές ιδέες χρησιμοποιώντας την δύναμη υπέρ προσφοράς, στους συμπατριώτες, εργασίας. Εργάστηκε στην Εμπορική Τράπεζα Κοζάνης και ασφαλιστής στον Φοίνικα πρώτα εκεί και μετά στην Θεσ/νίκη αποχωρώντας απ' την Τράπεζα με την δημιουργία ασφ. πρακτορείων.

Έδωσε «κλωτσιά» στα κυκλώματα και κηδεμόνες δίνοντας μάχες και αγώνες στα «μαρμαρένια αλώνια» σαν Ακρίτας Διγενής. Έδρασε ανεξάρτητος και ακηδεμόνευτος με έδρα την αγαπημένη του Θεσ/νίκη στην Μακεδονία, φωτισμένος από το έργο Μακεδονικό έμβλημα του δεκαεξάκτινου Ήλιου...

Έγραψε βιβλία ενδιαφέροντα τους Έλληνες.

Στην ιστοσελίδα του www.mgianniotis.gr δείτε περισσότερα για τον Μελά Γιαννιώτη για να πάρετε απάντηση στο ερώτημα ποιος είναι ο δημιουργός της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ.

Επισκεφθείτε την ιστοσελίδα της Ένωσης Ασφαλιστών βορείου Ελλάδος ΕΑΒΕ να ενημερωθείτε για μια άλλη συνδικαλιστική πλευρά του έργου του. Διαβάστε εκεί www.eave.gr για τα πολλά Π της Θεσσαλονίκης. Π το στοιχείο του Ελληνικού αλφαβήτου που συμβολίζει Πύλη, όπου οι δύο πλάγιι πόδες πατούν γερά στην γη με μια πιεστική πλάκα πάνω τους και βγάζουν λέξεις πίεσης, ορμής, σταθερότητας, πίνακες, πάθους, πόνου, πίστewς, ποιής... Εκεί θα βρείτε ποια είναι η Ένωση Ασφ. Βορείου Ελλάδος, θέμα-



τα για την ιστορία του θεσμού και άλλα που αφορούν τους ασφαλιστές και όλους τους Έλληνες... και ίσως ένα λόγο να μη αδικούν κάποιοι Δήμοι και Δημόσιοι οργανισμοί το σωματείο Βορείου Ελλάδος σε Δημόσιους Διαγωνισμούς για ασφάλιση... Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ και το www.NextDeal.gr που επανειλημμένως πρώτο έχει αναφερθεί στην ιστορία του θεσμού προτείνει να αναρτηθούν στην ιστοσελίδα της ΕΑΒΕ όλες οι σχετικές ευρωπαϊκές νομοθεσίες.

Για μια άκρως σημαντική προσφορά του πολύτροπου Μακεδόνα εκ Βλάστης Κοζάνης που αφορά την υγεία και ευεξία των συνανθρώπων μας εντός και εκτός Ελλάδος επισκεφθείτε την ιστοσελίδα της Γ.Ε.Β. ΑΕ www.gen.gr - που ιδρύθηκε από τον Μελά Γιαννιώτη το 2007 με 200 μετόχους στην ορεινή Δυτικομακεδονική φύση με σκοπό την καλλιέργεια της γης και την παραγωγή αγνών προϊόντων. Είναι μια ακόμα Ελληνική δραστηριότητα που αγαπά το Έθνος μας.

Πρώτιστο έργο με πρωταγωνιστικό ρόλο είναι ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ που καλύπτει ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών στους τομείς Ιδιωτικής Ασφάλισης, Υγείας, Αερομεταφορών, Οδικής Βοήθειας, Ταξιδιών, Ατομικής και Ομαδικής ασφάλισης, Τεχνικής υποστήριξης κλπ. κλπ. Έργο και αυτό του Μελά Γιαννιώτη. Διαβάστε στο www.intersalonica.gr για όλες τις δραστηριότητες του Ομίλου και θα νοιώσετε την δημιουργική αισιοδοξία για το μέλλον μέσα από τις πληροφορίες ενός σημαντικού, πρωταγωνιστικού έργου για όλη την Ελλάδα!

Ναι, στον Μελά Γιαννιώτη, ταιριάζουν χαρακτηρισμοί με λέξεις Ομηρικές που μπορούν να εκφράσουν καλύτερα το πέρασμά του απ' τον ασφ. χώρο και τον Μακεδονικό! Πολλά από τα πεπραγμένα του τα ΑΝΤΙΓΡΑΦΟΥΝ αρκετοί, με καθυστέρηση χρόνων, δικαιολογώντας την άποψή μας ότι είναι πολύτροπος, άνθρωπος, αρχή, εγρηγορέων(γρήγορος),

ελεύθερος, έτοιμος, θέμελθος(θεμέλιο), Ημίλιος(αυτός που παραδίδει ότι παρέλαβε και μισό επιπλέον), Κρίος, κυβερνήτης, λύχνος, Μακρός, Μαχητής, Μελιπδύς(γλυκύς ως μέλι), Μενεδήιος(κατεργιός), μενεπόλεμος (μένει στον πόλεμο), Μέντωρ, Πλείος(γεμάτος), Τροφός, υπερμενής(μεγαλόψυχος), Ώκιστος(ταχύτατος) και Ωκύπους(ταχύκινητος).

Με το κλείσιμο του 2012 και ξεκινώντας το 2013 η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ του Μελά Γιαννιώτη είναι

η πρώτη εταιρία για πολλά χρόνια (7-8;) σε προτίμηση ασφαλισμένων κλάδου αυτοκινήτου. Ο Μελάς Γιαννιώτης και ο γιος του Κώστας έμαθαν να προσθέτουν και να πολλαπλασιάζουν στην Ελληνική αγορά.

Στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ κρατάμε την χρήσιμη συμβουλή του που δίδει προς κάθε νέο, ενεργό και δραστήριο άνθρωπο:

«Μάθε να δουλεύεις και να δημιουργείς για σένα. Και αν δεν μπορείς, γίνε πιστός και αφοσιωμένος σε όποιον μπορεί!».



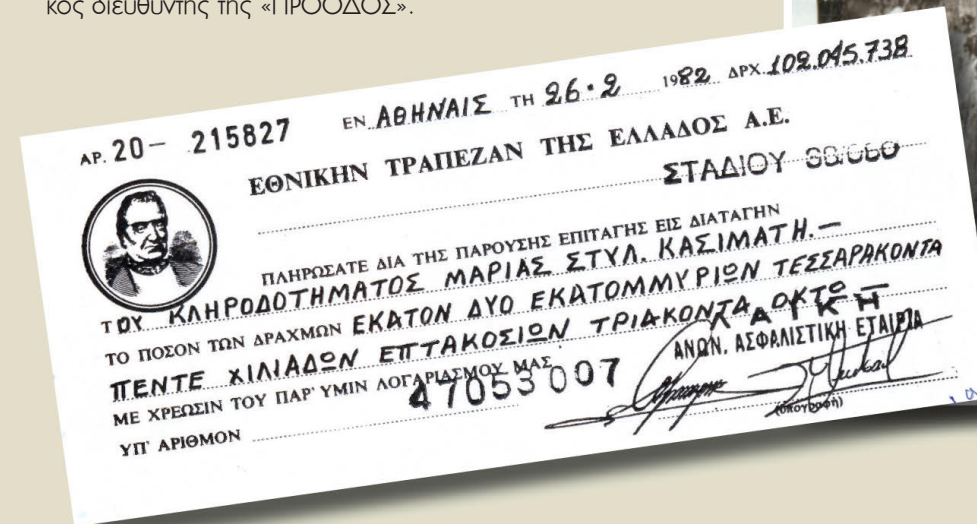
ΠΡΟΤΑΣΗ
«ΝΑΙ»



Οι καλές στιγμές της ασφαλιστικής ιστορίας

Υπάρχουν κάποιες καλές στιγμές στην Ελληνική Ασφαλιστική Ιστορία, όπως η αποζημίωση του κτηρίου των πολυκαταστημάτων «ΚΑΤΡΑΝΤΖΟΣ ΣΠΟΡ» από την Ασφαλιστική Εταιρεία «ΛΑΪΚΗ», που πλήρωσε 102 εκατ. δραχμές τέτοιες μέρες, στις 26 Φεβρουαρίου 1982 (31 χρόνια πριν) και από την Ασφαλιστική Εταιρεία «ΠΡΟΟΔΟΣ» που πλήρωσε την ίδια μέρα 33 εκατ. δραχμές.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», γνωρίζοντας τη σημασία αυτών των στιγμών, ΠΡΟΤΕΙΝΕΙ σε επίπεδο Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος για όλη την Ελληνική Αγορά να σταχυολογηθούν αξιόλογες τέτοιες στιγμές και να αποτελέσουν ένα καλαίσθητο βοήθημα στους χώρους πωλήσεων και επαφής με πελάτες, ώστε να αναδειχθεί ο ρόλος της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Το ίδιο μπορεί να γίνει και σε εταιρικό επίπεδο. Πρόσωπα, εταιρείες, ποσά, επιταγές, κατεστραμμένα κτήρια ΠΡΙΝ και ΜΕΤΑ, είναι δυνατόν εφόδια για τη νέα εποχή και τους νέους ρόλους της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Παραθέτουμε την επιταγή της «ΛΑΪΚΗΣ» και φωτογραφίες σαν δείγμα. Πρωταγωνιστές τότε, ο Ν. Μουρτζούκος, γενικός διευθυντής της «ΛΑΪΚΗΣ» και ο Νίκος Ντόικας, γενικός διευθυντής της «ΠΡΟΟΔΟΣ».



ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ

Νέος, πιο δυνατός
"παίκτης" στην
ασφαλιστική αγορά
το Bancassurance
της ALPHA BANK

Προς το τέλος Φεβρουαρίου αρχές Μαρτίου 2013 θα έχουμε πιο ξεκάθαρη εικόνα για τον νέο παίκτη Bancassurance στην Ελληνική Ασφαλιστική αγορά που θα διεκδικεί πρωταγωνιστικό ρόλο και θα ανήκει στον νέο δυνατό όμιλο της ALPHA BANK. Τις επόμενες μέρες θα «πέσουν» οι οριστικές υπογραφές της συγχώνευσης ALPHA – ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ και εν συνεχεία θα αρχίσουν οι διεργασίες για την τύχη των ασφαλιστικών εταιριών του νέου Ομίλου που κατέχουν όλες μαζί γύρω στο 10% μερίδιο στην ασφαλιστική αγορά. Τίποτα δεν έχει ακόμα αποφασισθεί για το πώς και υπό ποιον ή ποιους θα λειτουργήσουν οι εταιρίες που συνδέονται με την νέα τράπεζα, ALPHALIFE, AXA, CREDIT AGRICOLE LIFE, CREDIT AGRICOLE INSURANCE AEGA.

Σήμερα κανένας δεν γνωρίζει το αυριανό σχήμα που θα ξεκαθαρίσει προς το τέλος Φεβρουαρίου και ούτε ποιες θα μείνουν και ποια πρόσωπα θα απομακρυνθούν.

Είναι όμως σίγουρο ότι η AXA θα δείξει πιο αισθητά την δύναμή της μέσω του νέου σχήματος υλοποιώντας τις εξαγγελίες της και συμφωνίες με ALPHA BANK. Μάλλον τώρα θα ξεκινήσει και ο ανταγωνισμός του γνήσιου Bancassurance.

Στη μάχη κατάκτησης μεριδίων θα ανταγωνίζεται την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, την Τράπεζα Πειραιώς, την ING, την INTERAMERICAN-ACHMEA, την METLIFE και τις Συνεταιριστικές Τράπεζες.

Ο νέος παίκτης, πολλοί ελπίζουν, ότι θα δώσει ώθηση σε δημιουργικό ανταγωνισμό που θα ωφελήσει Έλληνες και ξένους αλλά ταυτόχρονα θα «ξεκολλήσει» το περίπου 2,5% ποσοστό ασφαλιστών σε σχέση με το ΑΕΠ όταν ο μέσος όρος στην C.E.A. είναι γύρω στο 8% και σε κάποιες Ευρωπαϊκές χώρες πολύ υψηλότερο (Ολλανδία 14%, Μεγ. Βρετανία 13%, Ελβετία 10%, Γαλλία 10%, Γερμανία 7%, Ιταλία 8%, Πορτογαλία 9%, Ισπανία 6%, Σουηδία 8%, Αυστρία 6%, Βέλγιο 9%, Δανία 9%, Φινλανδία 9%).



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

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ
Medi 

 **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Η ιδιωτική ασφάλιση δύναμη σταθερότητας

Με αποκλειστική του δήλωση στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο νέος πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου τονίζει ότι η ιδιωτική ασφάλιση συνεπικουρούμενη από την Πολιτεία θα μπορέσει να συμβάλλει ουσιαστικά στην αναβάθμιση της ποιότητας ζωής των πολιτών και σε μια υγιή ανάπτυξη για το μέλλον της πατρίδας μας, προσθέτοντας ότι η ιδιωτική ασφάλιση είναι δύναμη σταθερότητας.

Ο κ. Σαρρηγεωργίου εξελέγη πρόεδρος στη συνεδρίαση του νέου διοικητικού συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος στη συνεδρίαση της Τετάρτης 20 Φεβρουαρίου 2012. Ο ίδιος μετά την εκλογή του τόνισε την ανάγκη να υπάρχει ενότητα εντός του διοικητικού συμβουλίου και γενικότερα στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και υποσχέθηκε ότι θα είναι πρόεδρος όλων.

Ολόκληρη η δήλωση του κ. Σαρρηγεωργίου στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ έχει ως εξής: «Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα έχει αποδείξει ότι έχει την ικανότητα να επιτελέσει την αποστολή της παρέχοντας σιγουριά και ασφάλεια στον πολίτη ακόμα και στην πιο δύσκολη συγκυρία της Ελληνικής οικονομίας.

Στέκεται δίπλα στους ασφαλισμένους, καλύπτοντας ανάγκες της τάξεως των 3,2 δις ευρώ ετησίως σε αποζημιώσεις και παροχές.

Αποτελεί δύναμη σταθερότητας και συνέχειας και ως θεσμικός επενδυτής είναι βασικός συντελεστής της ανάπτυξης της οικονομίας.

Το ασφαλιστικό προϊόν, η ασφαλιστική κάλυψη οποιουδήποτε κινδύνου, εξακολουθεί να είναι μια σταθερά σε ένα πλήρως μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Αυτή η πραγματικότητα είναι επιδίωξη μας να γίνει κτήμα και συνείδηση του Έλληνα καταναλωτή.

Πιστεύω πως η Ιδιωτική Ασφάλιση μπορεί - και πρέπει - στην επόμενη μέρα που ανατέλλει για την Ελληνική οικονομία και κοινωνία, να αναλάβει έναν αυξημένο ρόλο στην προστασία της υγείας, της περιουσίας και της ευθύνης αλλά και στη φροντίδα για τη δημιουργία σύναξης.

Συνεπικουρούμενη από την Πολιτεία ως προς το θεσμικό πλαίσιο, θα μπορέσει να συμβάλλει ουσιαστικά στην αναβάθμιση της ποιότητας ζωής των πολιτών και σε μια υγιή ανάπτυξη για το μέλλον της πατρίδας μας».

Ποιος είναι ο κ. Σαρρηγεωργίου Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1958. Είναι

Την επταμελή Εκτελεστική Επιτροπή απαρτίζουν τα τέσσερα μέλη του Προεδρείου βάσει του Καταστατικού της ΕΑΕΕ (κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Γεώργιος Κώτσας, Ιωάννης Λαπατάς, Φωκίων Μπράβος) και οι κ. Δημήτριος Ζορμπάς, Ιορδάνης Χατζιωσήφ και Ερίκ Κλεινχεν κατόπιν ειδικής προς τούτο εκλογής.

Η σύνθεση του νέου Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΑΕΕ έχει ως εξής:

Πρόεδρος	ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ
Αντιπρόεδρος	ΚΩΤΣΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
Γενικός Γραμματέας	ΛΑΠΑΤΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
Ταμίας	ΜΠΡΑΒΟΣ ΦΩΚΙΩΝ
Μέλη	
	ΖΟΡΜΠΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
	ΚΟΚΚΑΛΑΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ
	ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΕΤΡΟΣ
	ΧΑΤΖΗΩΣΗΦ ΙΟΡΔΑΝΗΣ
	ΠΑΠΑΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
	ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΣ
	GOMEZ LUIS MIGUEL
	ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
	ΒΑΓΙΑΚΑΚΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
	ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
	ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΑΝΔΡΕΑΣ
	ΚΑΣΚΑΡΕΛΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
	KLEIJNEN ERIC
	WOIRHAYE BERTRAND
	ZORGNO GIUSEPPE

“ Το ασφαλιστικό προϊόν, η ασφαλιστική κάλυψη οποιουδήποτε κινδύνου, εξακολουθεί να είναι μια σταθερά σε ένα πλήρως μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Αυτή η πραγματικότητα είναι επιδίωξη μας να γίνει κτήμα και συνείδηση του Έλληνα καταναλωτή. Πιστεύω πως η Ιδιωτική Ασφάλιση μπορεί - και πρέπει - στην επόμενη μέρα που ανατέλλει για την Ελληνική οικονομία και κοινωνία, να αναλάβει έναν αυξημένο ρόλο

πτυχιούχος MBA-Finance της Σχολής Wharton του Πανεπιστημίου της Πενσυλβάνια και MSc και BSc Πολιτικού Μηχανικού του Πανεπιστημίου Columbia. Έπειτα από τρία χρόνια ως Οικονομικός Αναλυτής στην Owens Corning Fiberglas

και επτά χρόνια σε διάφορες θέσεις φτάνοντας στο επίπεδο του Αντιπροέδρου στην Jefferson Insurance Group (Όμιλος Εταιριών Allianz) των ΗΠΑ, επέστρεψε στην Αθήνα το 1992 όπου εργάστηκε ως Γενικός Διευθυντής στην Allianz ΑΕΔΑΚ μέχρι το 1997 και ως Γενικός Διευθυντής Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών του Ομίλου Allianz-Helvetia-AGF μέχρι το 1999. Από το 1999 έως το 2004 διετέλεσε Διευθύνων Σύμβουλος & CEO του Ομίλου Allianz Ελλάδος, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος των Allianz Dresdner Asset Management Ελλάδος. Από το 2004 είναι Διευθύνων Σύμβουλος & CEO του Ομίλου Ασφαλιστικών Εταιριών “EFG Eurolife” και πρόεδρος της EFG Ασφαλιστικές Υπηρεσίες ΑΕΜΑ. Είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της «S&B Βιομηχανικά Ορυκτά Α.Ε.» και Πρόεδρος της Επιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου. Στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος διατελεί μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής και του Διοικητικού Συμβουλίου, και Πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής και Συντάξεων. Είναι επίσης μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών και έχει διατελέσει μέλος του Δ.Σ. της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.

Ενωση Ασφαλιστικών Εταιρειών

Οι επιτροπές, το έργο τους και οι στόχοι των ασφαλιστών



Σημαντικό ήταν το έργο των επιτροπών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος τον προηγούμενο χρόνο έτσι όπως καταγράφεται απολογιστικά από τις ίδιες τις επιτροπές και παρουσιάζει το Ασφαλιστικό ΝΑΙ



Επιτροπή Ζωής

Στην διαμόρφωση προτάσεων-λύσεων που θα ενισχύσουν το συνεχώς μειούμενο συνταξιοδοτικό εισόδημα των ασφαλισμένων μέσω συμπληρωματικών συντάξεων που δύναται να παρέχονται από την Ιδιωτική ασφάλιση, προχώρησε η επιτροπή Ζωής και συντάξεων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος στη διάρκεια της προηγούμενης χρονιάς, με πρόεδρο τον κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου

Οι θέσεις- προτάσεις της Ε.Α.Ε.Ε κατατέθηκαν επανειλημμένα στα αρμόδια Υπουργεία και φορείς (Υπ. Οικονομικών, Υπ. Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης, ΤτΕ) ενώ ακολούθησαν επαφές με τους αρμοδίους Υπουργούς και Υφυπουργούς αλλά και με στελέχη άλλων σημαντικών τοπικών και διεθνών παραγόντων, με βασικό στόχο την εμπλοκή της πολιτείας σε διάλογο με την ασφαλιστική αγορά.

Αξίζει να σημειωθεί ότι περί τα τέλη του 2012 και μετά από αίτημα της ΤτΕ για την αποστολή των θέσεων της ασφαλιστικής αγοράς για τη ανάπτυξη του Δεύτερου και Τρίτου Πυλώνα (Επαγγελματικές, Ιδιωτικές Συντάξεις) προκειμένου η ΤτΕ να αξιολογήσει τη δυνατότητα της Ιδιωτικής Ασφάλισης να αναλάβει σημαντικό ρόλο, κατόπιν προσθήκης σχετικού εδαφίου στο Μνημόνιο ΙΙ, συγκροτήθηκε ειδική Ομάδα Εργασίας για να φέρει εις πέρας το εν λόγω έργο. Η Ομάδα Εργασίας στην οποία συμμετείχαν στελέχη της Επιτροπής Ζωής και Συντάξεων,

συνέταξε σε στενά χρονικά πλαίσια εκ νέου, έγγραφο θέσεων βάσει των απαιτήσεων της ΤτΕ και το προώθησε στην ΤτΕ με στόχο την έναρξη ενεργού διαλόγου για τη συμμετοχή της Ιδιωτικής Ασφάλισης στις Επαγγελματικές Ασφαλίσεις. Συγκεκριμένα, στο Μνημόνιο ΙΙ περιλαμβάνεται πρόβλεψη, σύμφωνα με την οποία θα πρέπει να εξετασθεί από την ΤτΕ μέχρι το Μάρτιο του 2013 η δυνατότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων να διαδραματίσουν ευρύτερο ρόλο στο Συνταξιοδοτικό Σύστημα. Σε περί-



πτωση που η αξιολόγηση της ΤτΕ έχει θετικά αποτελέσματα θα πρέπει σε διάστημα 15 μηνών από τον Μάρτιο του 2013, ήτοι μέχρι τον Ιούνιο του 2014, να προετοιμαστεί και ολοκληρωθεί το σχετικό νομοθετικό πλαίσιο. Με δεδομένη την προτεινόμενη από την ΤτΕ αντικατάσταση του υφιστάμενου νομοθετικού πλαισίου, η Ομάδα Εργασίας απέστειλε προτάσεις για τη δημι-

ουργία ενός νέου νομοθετικού πλαισίου για τις Επαγγελματικές Ασφαλίσεις το οποίο θα :

- Περιγράφει την έννοια της Επαγγελματικής Ασφάλισης
- Αναφέρεται στον υποχρεωτικό ή μη χαρακτήρα της Επαγγελματικής Ασφάλισης
- Περιγράφει τις απαραίτητες προδιαγραφές των προγραμμάτων που θα εμπίπτουν στην Επαγγελματική Ασφάλιση
- Ορίζει τους οργανισμούς ή και τους φορείς που μπορούν να ασκούν Επαγγελματικές Ασφαλίσεις μεταξύ των οποίων και οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες

όπως προβλέπεται από την οδηγία IORP. Στο έγγραφο θέσεων εξετάστηκε η έννοια της «υποχρεωτικότητας» της Επαγγελματικής Ασφάλισης αφού το βασικότερο κριτήριο που θα καθορίσει το πλαίσιο λειτουργίας των Επαγγελματικών Συντάξεων είναι ο όγκος του ασφαλισμένου πληθυσμού ο οποίος θα εξαρτηθεί κυρίως από την ύπαρξη του παράγοντα της υποχρεωτικότητας (σταδιακής ή μη) ή/ και από την παροχή ισχυρών φορολογικών κινήτρων και για τους εργοδότες αλλά και για τους εργαζόμενους, τα οποία θα αυξήσουν την διείσδυση των Επαγγελματικών Ασφαλίσεων στον εργαζόμενο πληθυσμό

Η Επιτροπή Υγείας

Στα θέματα που έθιξε η Επιτροπή Υγείας, με πρόεδρο τον κ. Δημήτρη Μαζαράκη, ξεχωρίσαμε την πρωτοβουλία για την δημιουργία εντύπου «Συχνών Ερωτήσεων» για τα Περιορισμένης Διάρκειας ή «Επείως Ανανεούμενα» Προγράμματα Υγείας. Το έντυπο βρίσκεται στη φάση της ολοκλήρωσής του και επόμενός μας στόχος στην Ε.Α.Ε.Ε. είναι η αποτελεσματικότερη αξιοποίηση του.

Επίσης άλλο θέμα είναι ο συντονισμός Υλοποίησης της Συνεργασίας με Νοσοκομεία Ε.Σ.Υ. Σε μια προσπάθεια «ζωογόνησης» της υπογραφείσας συνεργασίας μεταξύ Νοσοκομείων του Ε.Σ.Υ. και Ασφαλιστικών Εταιριών, η Επιτροπή, αφού αιτήθηκε την ανατροφοδότησή της από τις Εταιρίες – Μελή της Ε.Α.Ε.Ε. σχετικά με την εμπειρία που είχαν αποκομίσει έξι μήνες μετά την τυπική έναρξη της συνεργασίας (Οκτώβριος 2011-Φεβρουάριος 2012).

Οι αποκρίσεις των Εταιριών δεν αποτέλεσαν έκπληξη. Η συνεργασία υπήρχε μόνο στα χαρτιά. Πρακτικά, δεν είχε δουλέψει. Για το λόγο αυτό, η Επιτροπή έστειλε επιστολή προς τον Γενικό Γραμματέα του Υπουργείου Υγείας & Κοινωνικής Αλληλεγγύης (Φεβρουάριος 2012), με την οποία επανέλαβε και εξήγησε σε συγκεκριμένα σημεία που χρήζουν διευθέτησης, για να λειτουργήσει πραγματι-

κά η συνεργασία.

Πιο συγκεκριμένα, αναφέρει η Επιτροπή, επισημάνσαμε την ύπαρξη όχι μόνο χώρου, αλλά πραγματικής ανάγκης βελτίωσης σημαντικών στοιχείων στο ευρύ φάσμα της λειτουργίας των νοσοκομείων, ώστε (α) να καμφθούν οι όποιες επιφυλάξεις των ιδιωτικά ασφαλισμένων, οι οποίοι κατά την πλειοψηφία τους διαθέτουν προγράμματα «ελεύθερης επιλογής θεραπευτηρίου», αλλά και (β) να δημιουργηθούν οι συνθήκες που θα επιτρέψουν στις ίδιες τις Ασφαλιστικές Εταιρίες να επιχειρήσουν, πιο «δυνατές» προωθητικές ενέργειες της συνεργασίας με τα Νοσοκομεία του Ε.Σ.Υ., απευθυνόμενες τόσο προς το εν ισχύ χαρτοφυλάκιο τους, αλλά και σε νέο πελατολόγιο,



μέσω νέων, ειδικά για αυτή τη συνεργασία σχεδιασμένων προγραμμάτων.

Εν κατακλείδι, αν και επανειλημμένα σημειώθηκε ότι η Ε.Α.Ε.Ε. παραμένει στη διάθεση του Υπουργείου για περαιτέρω εξέταση των τρόπων πραγματικής ενεργοποίησης της συνεργασίας, ουδεμία απάντηση λάβαμε, τονίζει η Επιτροπή.

Ιδιαίτερης σημασίας θέμα που θίγει η Επιτροπή Υγείας είναι η σχέση της ασφαλιστικής αγοράς με τις καταναλωτικές οργανώσεις και ειδικότερα με την ΕΚΠΟΙΩ.

Όπως αναφέρει η Επιτροπή στον απολογισμό της προς το τέλος του 2012 πραγματοποιήσαμε συνάντηση με την καταναλωτική οργάνωση ΕΚΠΟΙΩ.

Επιτροπή Solvency II & Οικονομικών

Στον απολογισμό της συγκεκριμένη επιτροπής με πρόεδρο τον κ. Πέτρο Παπανικολάου, σημαντικό μέρος καταλαμβάνει το πρόβλημα που δημιουργήθηκε με τον νέο φορολογικό νόμο και την κατάργηση των φοροαπαλλαγών στις οποίες συγκαταλέγονταν και τα ήδη ισχύοντα κίνητρα που ίσχυαν μέχρι το

2012 για τα ασφάλιστρα ζωής και υγείας.

Επιπρόσθετη κρίσιμη αλλαγή που επέφερε ο νέος φορολογικός νόμος αποτέλεσε και η ρύθμιση για τη φορολόγηση των ομαδικών ασφαλίσεων ζωής που συνάπτουν επιχειρήσεις για τους εργαζόμενούς τους. Παρ' ότι απεσύρθη μετά από συνεχείς, επίμονες και συστηματικές προσπάθειες της Ε.Α.Ε.Ε. η αρχική εκδοχή του Υπουργείου για ετήσια φορολόγηση της εισφοράς του εργοδότη ως εισοδήματος του εργαζόμενου από μισθωτές υπηρεσίες, ωστόσο οι ψηφισθείσες ρυθμίσεις που προβλέπουν τη φορολόγηση των ασφαλισμάτων κατά την είσπραξή τους, ενέχουν σοβαρές ασάφειες.

Οι προβληματισμοί επί του θέματος απέτελεσαν αντικείμενο επεξεργασίας ad hoc Ομάδας Εργασίας η οποία προχώρησε στην αποστολή των θέσεων της ασφαλιστικής αγοράς επί του θέματος στο Υπουργείο Οικονομικών. Συνεπώς, θα πρέπει άμεσα να υπάρξει διευκρινιστική εγκύκλιος από πλευράς φορολογικής διοίκησης ώστε να δοθεί τέλος στην περιρρέουσα σήμερα αβεβαιότητα ως προς τον τρόπο εφαρμογής τους. Επίσης η Επιτροπή αναφέρεται στις πρωτοβουλίες της για την αντιμετώπιση των θεμάτων που προέκυψαν από το PSI. Τα αιτήματα που υπέβαλε η Ε.Α.Ε.Ε. αφορούν στα εξής:

Από φορολογική άποψη: -στην οριοθέτηση της έννοιας της χρεωστικής διαφοράς που προκύπτει από την ανταλλαγή Ο.Ε.Δ. κατ' εφαρμογήν του PSI και συγκεκριμένα στη συμπερίληψη σε αυτήν και των αποτιμητικών ζημιών που είχαν εγγραφεί οι εταιρίες πριν την ολοκλήρωση του PSI. Η πρόταση αυτή εν

τέλει υιοθετήθηκε από το Υπουργείο Οικονομικών με το νέο φορολογικό νόμο, -στην επαναφορά των ρυθμίσεων φορολογικού χειρισμού της αναβαλλόμενης φορολογίας που προκύπτει από την έκπτωση της ζημίας από τη συμμετοχή PSI. Οι σχετικές ρυθμίσεις, παρ' ότι



αποτελούσαν περιεχόμενο του κατατεθέντος φορολογικού νομοσχεδίου, τελικά αφαιρέθηκαν από το ψηφισθέν κείμενο. Από εποπτική άποψη:

-στην αποτίμηση των Ο.Ε.Δ. σε τιμή διαφορετική από την τρέχουσα αξία αυτών κατά τον υπολογισμό του περιθωρίου φερεγγυότητας και των τεχνικών αποθεμάτων. Τον Απρίλιο του 2012 η ΤτΕ προχώρησε στην έκδοση απόφασης με τις επιτρεπόμενες παρεκκλίσεις κατά την αποτίμηση των Ο.Ε.Δ. στον εποπτικό ισολογισμό, -στην προσθήκη στο ν.δ.400/70 ειδικής ρύθμισης, η οποία να περιλάβει ρητά τις απαιτήσεις από αναβαλλόμενη φορολογία, οι οποίες προκύπτουν από την έκπτωση της ζημίας λόγω του PSI, στα αποδεκτά στοιχεία της ασφαλιστικής τοποθέτησης. Σε αντίθεση με την ισχύουσα ασφαλιστική νομοθεσία, η τραπεζική νομοθεσία κατοχυρώνει για τις τράπεζες την εν λόγω δυνατότητα. Μέχρι σήμερα το θέμα βρίσκεται σε εξέλιξη.

Από λογιστική άποψη: -στη αναγνώριση δυνατότητας των εταιριών που εφαρμόζουν τα Εθνικά Λογιστικά Πρότυπα, να εγγράψουν το όφελος του αναβαλλόμενου φόρου που προκύπτει από τις σχετικές διατάξεις του Κ.Φ.Ε. σε ειδικό λογαριασμό ενεργητικού, όπως ισχύει για τις εταιρίες που χρησιμοποιούν ΔΛΠ.

Κατ' αυτόν τον τρόπο, η τελική επίπτωση της ζημιάς από την απομείωση της αξίας των Ο.Ε.Δ. λόγω PSI στα ίδια κεφάλαια των εταιριών θα είναι η ίδια. Η λογιστική ρύθμιση, εξάλλου, είναι προαπαιτούμενο για την ρύθμιση του θέματος σε εποπτικό επίπεδο. Μέχρι σήμερα το θέμα βρίσκεται σε εξέλιξη.

Επιτροπή Διεθνών Σχέσεων

Στην Επιτροπή Διεθνών Σχέσεων υπό την προεδρία του κ. Νίκου Μακρόπουλου,



κυριάρχησε αναμφίβολα το επιτυχημένο Διεθνές Συνέδριο της Ύδρας αλλά κυρίως η εκδήλωση-δείπνο στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρεταννία,

με θέμα τις ευρωπαϊκές εξελίξεις στον ασφαλιστικό κλάδο και προσκεκλημένους τους: Karel Van Hulle, Προϊστάμενο Διοικητικής μονάδας, Ασφάλειες και Συντάξεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (Υπεύθυνος για την Οδηγία Solvency II), και Michaela Koller, Γενική Διευθύντρια της Insurance Europe (πρώην CEA). Χαιρετισμό απηύθυνε ο κ. Ιωάννης Παπαδάκης, Υποδιοικητής της ΤτΕ. Στην εκδήλωση συμμετείχαν 250 εκπρόσωποι της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Επιτροπή Αυτοκινήτων και Πληροφορικής



Πλούσια η δράση της Επιτροπής Αυτοκινήτων και Πληροφορικής στην οποία προήδρευσε ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς, καθώς και ο

κλάδος απασχολεί ιδιαίτερα το σύνολο της Ασφαλιστικής αγοράς.

Μεταξύ των θεμάτων που κυριάρχησαν το προηγούμενο διάστημα και θα την απασχολήσουν και στο μέλλον είναι η τροποποίηση του νομοθετικού πλαισίου καταγγελίας ασφάλισης αστικής ευθύνης από την κυκλοφορία οχήματος (άρθρο 11α π.δ. 237/86)

Μετά από προτροπή και της ΤτΕ, η Υποεπιτροπή Νομικών Θεμάτων του Κλάδου Αυτοκινήτου επεξεργάστηκε για λογαριασμό της Επιτροπής μας πρόταση νομοθετικής ρύθμισης για την τροποποίηση του υφιστάμενου θεσμικού πλαισίου καταγγελίας της ασφάλισης αστικής ευθύνης από ατύχημα αυτοκινήτου (άρθρο 11α Π.Δ. 237/1986), το οποίο έχει στην πράξη αποδειχθεί πολύπλοκο και δυσλειτουργικό.

Στην παρούσα φάση, η Επιτροπή αναμένει τις απόψεις της ΤτΕ και του Υπ. Οικονομικών σχετικά με την υποβληθείσα πρόταση. Θεωρούμε ότι στο αμέσως επόμενο χρονικό διάστημα θα υπάρξουν εξελίξεις και σε αυτό το ζήτημα.

Επίσης η Επιτροπή συνεχίζει τις προσπάθειες ενημέρωσης της Πολιτείας (αποστολή επιστολών και επαφές με εκπροσώπους Υπ. Δικαιοσύνης, Οικονομικών και ΤτΕ) σχετικά με το θέμα, του αντικειμένου προσδιορισμού της χρηματικής ικανοποίησης λόγω ηθικής βλάβης και ψυχικής οδύνης.

Στα υπέρ βέβαια της Επιτροπής και η αντιμετώπιση από την πολιτεία του προβλήματος των ανασφάλιστων οχημάτων.

Επιτροπή Ασφαλίσεων Περιουσίας και Αντασφαλίσεων



Ιδιαίτερης σημασίας είναι η δραστηριότητας της Επιτροπής Ασφαλίσεων Περιουσίας και Αντασφαλίσεων, με

τον κ. Κώστα Παπαμιχαλόπουλο, που αφορά στους καταστροφικούς κινδύνους (σεισμός)

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης, με σχετική απόφασή του, έκρινε ακατάλληλη τη συγκυρία για την προώθηση του εισηγητικού σημειώματος της Επιτροπής Περιουσίας, το οποίο είχε εκπονηθεί τον προηγούμενο χρόνο, αναφορικά με τη δημιουργία ενός συστήματος ασφάλισης για την κάλυψη του σεισμού / άλλων φυσικών καταστροφών και ανέθεσε στην κα Μ. Αντωνάκη και τον κ. Μ. Νεκτάριο τον εμπλουτισμό του σημειώματος αυτού με οικονομικά στοιχεία και εκτιμήσεις.

Στο πλαίσιο της ανάθεσης αυτής, ο κ. Μ. Νεκτάριος έθεσε στη διάθεση της Ομάδος εργασίας σχετικό άρθρο που συνέταξε ο ίδιος σε συνεργασία με διδακτορική φοιτήτρια με θέμα την πρόταση δημιουργίας ενός συστήματος ασφάλισης σεισμού και το οποίο περιελάμβανε πλήρη μελέτη με στατιστικά στοιχεία και οικονομικά μεγέθη (μοντέλα εκτίμησης ζημιών, καθορισμό ασφαλιστρού κ.λπ.)

Επιτροπή Αστικής Ευθύνης, Επαγγελματικών Ευθυνών και Νομικής Προστασίας



Στην επιτροπή Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης με πρόεδρο τον κ. Giuseppe Zorngo, σημαντικό ζήτημα προς διευθέτηση παραμένει η μέχρι σήμερα

επιλογή της ΤτΕ για την Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Διαμεσολαβητών (αποδεχόμενης επί του προκειμένου την αντίστοιχη επιλογή του Υπουργείου Ανάπτυξης κατά το έτος 2007) με κάθε ασφαλιστήριο συμβόλαιο αστικής ευθύνης ασφαλιστικού διαμεσολαβητή να παρέχεται κάλυψη αστικής ευθύνης με αναδρομική ισχύ από 15.01.2005 και ταυτόχρονα παράταση της περιόδου αναγγελίας των απαιτήσεων για πέντε (5) χρόνια από την ημερομηνία λήξης του συμβολαίου, ισχύουσα σε κάθε περίπτωση ανεξαιρέτως.

Θεωρούμε αναγκαίο να επανεξετασθούν οι θέσεις της ΤτΕ σχετικά με τον όρο περί παράτασης της περιόδου αναγγελίας των αξιώσεων των ασφαλιστηρίων συμβολαίων επαγγελματικής αστικής ευθύνης διαμεσολαβητών.

Για το ζήτημα αυτό έχουμε απευθύνει επιστολή με συγκεκριμένες προτάσεις προς την ΤτΕ και αναμένουμε τις απόψεις της. Μετά από προτροπή της ΤτΕ επεξεργαστήκαμε σχέδιο Βεβαίωσης ύπαρξης ασφαλιστικής κάλυψης αστικής ευθύνης διαμεσολαβητή, η οποία θα μπορούσε, εφόσον αποφασισθεί εν τέλει από την ΤτΕ, να προσκομίζεται στα Επαγγελματικά Επιμελητήρια σε αντικατάσταση της προσκομιζόμενης μέχρι σήμερα ασφαλιστικής σύμβασης.

Οι 12 Ιουλίου 2012 πραγματοποιήθηκε συνάντηση στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών μεταξύ εκπροσώπων της Ε.Α.Ε.Ε. και του ΕΕΑ για θέματα που αφορούν τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές

Επίσης σημαντικό είναι το έργο της Επι-

τροπής στο πλαίσιο της παρακολούθησης της διαδικασίας προσαρμογής της ελληνικής νομοθεσίας στην Οδηγία 2004/35/ΕΚ για την περιβαλλοντική ευθύνη, καθώς και της προετοιμασίας και συνδρομής της αγοράς στην προσπάθεια ασφάλισης του σύνθετου κινδύνου της περιβαλλοντικής ευθύνης εν γένει

Επιτροπή Μεταφορών και Σκαφών



Η στενότερη συνεργασία με το Αρχηγείο Λιμενικού Σώματος είναι από τους βασικούς στόχους της επιτροπής που έχει πρόεδρο

τον κ. Παναγιώτη Βαγιακάκο. Όπως αναφέρει, στις 16.2.2012 απευθύναμε επιστολή προς όλες τις λιμενικές αρχές της χώρας με σκοπό την καταγραφή και πληροφόρηση της Ε.Α.Ε.Ε. για τον αριθμό των, κατά τύπο, σκαφών που βρίσκονται καταχωρημένα στα μητρώα των λιμεναρχείων.

Οι επιδιώξεις μας σε σχέση με την ανωτέρω ενέργεια ήταν :

Η, ανά πάσα στιγμή, επίγνωση της ασφαλιστικής ύλης σκαφών ιδιωτικής και επαγγελματικής φύσης σε πανελλαδική βάση.

Η εξαγωγή στατιστικών αποτελεσμάτων ανά εταιρία (μερίδιο αγοράς να έτος κ.λπ.)

Η γνώση της συσσώρευσης του ασφαλιστικού κινδύνου ανά τοποθεσία ελλιμενισμού για την ορθή εκτίμηση της έκθεσης των εταιριών σε συμβάντα μαζικών καταστροφών (ακραία καιρικά φαινόμενα, πυρκαγιές, τρομοκρατικές ενέργειες κ.λπ.)

Η εκτίμηση του αριθμού των ανασφάλιστων σκαφών, καθώς και αυτών που δεν ασφαλίζονται στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά.

Η συλλογή χρήσιμων στοιχείων για τον καθορισμό του ορθού αντασφαλιστικού κόστους και της τιμολογιακής πολιτικής

της κάθε εταιρίας.

Στις 7.3.2012 λάβαμε έγγραφη άρνηση του Αρχηγείου του Λιμενικού Σώματος, σύμφωνα με την οποία τα κατά τόπους λιμεναρχεία δεν θα μπορούσαν να μας παράσχουν τις πληροφορίες αυτές, λόγω «της έλλειψης μηχανογράφησής τους» και άρα του μεγάλου χρόνου που θα πρέπει να αναλωθεί από τα στελέχη τους να καταγράψουν χειρόγραφα τα αιτούμενα στοιχεία.

Ακολούθως, συγκροτήθηκε Ομάδα Εργασίας με σκοπό την επεξεργασία πρότασης την οποία σκοπεύουμε να απευθύνουμε στο Υπουργείο Προστασίας Πολίτη και πιο συγκεκριμένα στο Αρχηγείο Λιμενικού Σώματος, με σκοπό την συνεργασία, τύπου σύμπραξης δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, μεταξύ των Λιμενικών Αρχών και της Ε.Α.Ε.Ε. Η κεντρική ιδέα της πρότασής μας αφορά στη δημιουργία Ηλεκτρονικής Βάσης Δεδομένων (με τη φροντίδα της Ε.Α.Ε.Ε.),

Επιτροπή Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης



Οι δράσεις της Επιτροπής Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης υπό την προεδρία του κ. Πάνου Δημητρίου, τη χρονιά που πέρασε επι-

κεντρώθηκαν στην υποστήριξη και προώθηση του ζητήματος της σύστασης αρχείου ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Δυστυχώς, η προσπάθεια αυτή της Ε.Α.Ε.Ε. και της ΤτΕ ανεκόπη μετά την έκδοση της πρόσφατης απόφασης της Αρχής Προστασίας Δεδομένων Προσωπικού Χαρακτήρα η οποία απέρριψε το αίτημα της Ε.Α.Ε.Ε. για τη σύσταση του εν λόγω αρχείου.

Παράλληλα, αντιμετώπισε θέματα τρέχουσας φύσης, τα οποία συνδέονταν με την εφαρμογή της ρυθμιστικής πράξης για την εκπαίδευση και πιστοποίηση ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που υιοθετήθηκε από την ΤτΕ το 2011.

Εθνική Ασφαλιστική

Το 2012 ίσως αποδειχθεί το πιο κερδοφόρο έτος



Στις προοπτικές που διανοίγονται και για την Εθνική Ασφαλιστική, μέσα από τη μεγέθυνση του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας, αναφέρθηκε ο διευθύνων σύμβουλος της ΕΤΕ κ. Αλέξανδρος Τουρκολιάς, κατά την εκδήλωση της κοπής της πίτας της εταιρείας. Ο κ. Τουρκολιάς μίλησε για μία καινούργια εποχή που απαιτεί νέες προσεγγίσεις, με την εφαρμογή βέλτιστων και διαφανών πρακτικών, με τη δημιουργία νέων προϊόντων και υπηρεσιών που θα προσεγγίζουν τις προσαρμοσμένες στις σημερινές συνθήκες ανάγκες των πελατών του Ομίλου. Χαρακτήρισε ιδιαίτερα θετική τη μετάβαση στην κερδοφορία της Εθνικής Ασφαλιστικής και επεσήμανε την ανάγκη περιορισμού του κόστους, ενώ εξέφρασε τη βεβαιότητα ότι η Εθνική Ασφαλιστική θα πρωτοστατήσει σε αυτήν τη νέα εποχή.

Ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Δημόπουλος αναφέρθηκε στην καλή πορεία της Εθνικής Ασφαλιστικής, η οποία από πέρυσι είναι θωρακισμένη κεφαλαιακά μετά την άμεση ανταπόκριση του βασικού μετόχου να ανακεφαλαιοποιήσει την επιχείρηση. Στόχος μας, είπε ο κ. Δημόπουλος,

είναι να διευρυνθεί το μερίδιο της Εθνικής Ασφαλιστικής στην αγορά, επεκτείνοντας τις εργασίες της, με ποιοτική αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών και περαιτέρω ανάπτυξη των ηλεκτρονικών πωλήσεων. Ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής επεσήμανε ταυτόχρονα ότι η Εθνική Ασφαλιστική θα βγει ενισχυμένη από την κρίση καθώς έχει επιπρόσθετα έμπειρο και ικανότατο ανθρώπινο δυναμικό. Αναφέρθηκε σε ένα καλύτερο αξιακό σύστημα που βρίσκει εφαρμογή σε εταιρείες όπως η Εθνική Ασφαλιστική, οι οποίες αποτελούν θύλακες στήριξης της Εθνικής Οικονομίας και αντίστασης στη λαίλαπα της ανεργίας αυτήν την περίοδο.

Το 2013 βρίσκει την εταιρεία σε μία καλύτερη θέση, σημείωσε ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Κατσουρίδης, καθώς δεν αντιμετωπίζει τις κεφαλαιακές δυσκολίες του 2012, που συχνά της δημιουργούσαν δυσκολίες στην απρόσκοπτη εκτέλεση των ασφαλιστικών της εργασιών.

Η εταιρεία είναι επαρκώς θωρακισμένη και αυτό οφείλεται σε εσάς, τόνισε ο κ. Κατσουρίδης απευθυνόμενος στο προ-



Αλέξανδρος Τουρκολιάς: Ιδιαίτερα θετική η μετάβαση στην κερδοφορία



Δημήτρης Δημόπουλος: Η εταιρεία είναι θωρακισμένη κεφαλαιακά



Ιωάννης Κατσουρίδης: Το 2013 βρίσκει την Εθνική σε καλύτερη θέση

σωπικό, σημειώνοντας ότι η απόφαση των εργαζομένων για την υπογραφή της νέας επιχειρησιακής σύμβασης εργασίας βάρυνε πολύ στην αντίστοιχη απόφαση του μετόχου για την άμεση ανακεφαλαιοποίηση της επιχείρησης. Το 2012 ίσως αποδειχθεί το πιο κερδοφόρο έτος στην ιστορία της εταιρείας, σημείωσε με έμφαση ο διευθύνων σύμβουλος και ευχαρίστησε το προσωπικό για αυτήν την επιτυχία. Αναφερόμενος στους στόχους του 2013, ο κ. Κατσουρίδης κατέτεινε πως αυτοί είναι: Η περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας μέσα από την κερδοφορία της.

Η αναβάθμιση των προσφερομένων από αυτήν υπηρεσιών και μέσω της συνεχούς και εξελικτικής εκπαίδευσης του προσωπικού και των παραγωγικών δικτύων.

Η συστράτευση όλων προς τον κοινό σκοπό που είναι να ξεπεραστεί η κρίση στη χώρα και να ξεκινήσει μία νέα εποχή για κάθε δυναμική οικονομική μονάδα όπως η Εθνική Ασφαλιστική.

Με ενιαία τιμολόγηση όλα τα νέα ατομικά προγράμματα

Την ίδια ώρα η Εθνική Ασφαλιστική, ανταποκρινόμενη στην, υποχρεωτική από το Νόμο, εφαρμογή της αρχής ίσης

“

Συστράτευση

όλων προς τον κοινό

σκοπό που είναι να

ξεπεραστεί η κρίση στη

χώρα και να ξεκινήσει

μία νέα εποχή για κάθε

δυναμική οικονομική

μονάδα όπως η Εθνική

Ασφαλιστική

”

μεταχείρισης ανδρών και γυναικών στις ασφαλίσει ζωής, έχει ολοκληρώσει με επιτυχία το έργο της τροποποίησης των ασφαλιστικών προγραμμάτων που παρέχει. Συνακόλουθα, από την 21η Δεκεμβρίου 2012, ημερομηνία ισχύος της αρχής αυτής, όλα τα νέα ατομικά προ-

γράμματα προστασίας, αποταμίευσης και νοσοκομειακής περίθαλψης εκδίδονται πλέον μέσω ενιαίας τιμολόγησης, χωρίς να γίνεται διάκριση φύλου αναφορικά με τον καθορισμό των επιβαλλόμενων ασφαλίσεων.

Η τροποποίηση των προγραμμάτων πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του συνειδητού προσανατολισμού της εταιρείας προς τη διατήρηση και ενίσχυση του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης ζωής και συνταξιοδότησης ως κύριου μέσου μακροπρόθεσμης εξασφάλισης, σε ένα ιδιαίτερα δυσμενές οικονομικό περιβάλλον (που περιορίζει τις αποδόσεις των επενδύσεων) και υπό ένα αυστηρότερο σύστημα νομοθεσίας και εποπτείας (που απαιτεί μεγαλύτερη δέσμευση κεφαλαίων).

Τόσο η παρατεταμένη αρνητική οικονομική συγκυρία όσο και η προοπτική εφαρμογής αυστηρότερων κανόνων ελέγχου της φερεγγυότητας των ασφαλιστικών φορέων επιδρούν αποτρεπτικά στη διεύρυνση των ασφαλιστικών καλύψεων και στη χορήγηση μακροχρόνιων εγγυήσεων μέσω των ασφαλιστικών προγραμμάτων.

Παράλληλα, η εντεινόμενη αβεβαιότητα για τη βιωσιμότητα των σχημάτων κοινωνικής ασφάλισης, μετά την άμεση περικοπή των συντάξεων ως μέτρου για

δημοσιονομική εξυγίανση και τη διαφαινόμενη επιμήκυνση της ηλικίας συνταξιοδότησης ως μέτρου για την αντιμετώπιση της προβλεπόμενης δημογραφικής ανακατανομής του πληθυσμού, καθιστούν για τους ασφαλισμένους επιτακτικότερη την ανάγκη αναζήτησης εναλλακτικής κάλυψης και δυσκολότερη την επιλογή του πιο αξιόπιστου φορέα που μπορεί να προσφέρει την κάλυψη αυτή. Όπως σημειώνεται σχετικά, η Εθνική

Ασφαλιστική, με πλήρη επίγνωση της χρηματοοικονομικής προοπτικής αλλά και των πραγματικών ανησυχιών και αναγκών των ελλήνων πολιτών, παράλληλα με την εξομίσωση των ασφαλίσεων για άνδρες και γυναίκες και προς περιορισμό του κόστους ασφαλίσης, διατηρεί το ελάχιστο εγγυημένο επιτόκιο για τα ατομικά συνταξιοδοτικά προγράμματα στο 2,75%. Ειδικά δε μετά την πρόσφατη ενίσχυση

της κεφαλαιακής της θέσης, σε συνδυασμό με μια μακροπρόθεσμη συντηρητική επενδυτική πολιτική, είναι σε θέση να ανταποκριθεί πλήρως στις δεσμεύσεις που αναλαμβάνει απέναντι στους υπάρχοντες και μελλοντικούς ασφαλισμένους της, να αποτελέσει την πιο φερέγγυα πρόταση για την καλύτερη δυνατή παροχή και, γενικότερα, να συμβάλλει μακροπρόθεσμα στη σταθεροποίηση της αγοράς.

Συνεργασία με το Ιατρικό Αθηνών



Συμφωνία συνεργασίας συνυπέγραψαν η Εθνική Ασφαλιστική και ο όμιλος Ιατρικό Αθηνών. Στο πλαίσιο της συμφωνίας οι ασφαλισμένοι σε προγράμματα νοσοκομειακής κάλυψης της Εθνικής Ασφαλιστικής θα μπορούν να έχουν πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας των κλινικών του ομίλου Ιατρικού Αθηνών έχοντας απευθείας κάλυψη από την ασφαλιστική τους εταιρία.

Συγκεκριμένα, η Εθνική Ασφαλιστική αναλαμβάνει να εξοφλήσει για λογαριασμό του ασφαλισμένου τα έξοδα νοσηλείας, συμπεριλαμβανομένων και των αμοιβών των ιατρών, σύμφωνα με ό,τι προβλέπεται στο πρόγραμμα που έχει επιλέξει.

Η συμφωνία καλύπτει νοσηλεία στις κλινικές: Ιατρικό Κέντρο Αθηνών και Παιδιατρικό Κέντρο στο Μαρούσι, Ιατρικό Π. Φαλήρου, Ιατρικό Ψυχικού, Ιατρικό Περιστερίου και στο Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης. Επιπλέον, η λειτουργία ιατρικής υποστήριξης της εταιρείας στα 6 νοσηλευτήρια του ομίλου Ιατρικού Αθηνών θα διευκολύνει τις διαδικασίες νοσηλείας, διασφαλίζοντας την άμεση εξυπηρέτηση του πελάτη.

Σχολιάζοντας τη συνεργασία ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Γιάννης Κατσουρίδης τόνισε ότι καταδεικνύει την προσπάθεια της εταιρείας, μέσα στην ιδιαι-

τερη συγκυρία που διέρχεται ο τόπος, να παράσχει υπηρεσίες υψηλού επιπέδου στον ευαίσθητο τομέα της υγείας, σε όλους τους ασφαλισμένους της. Σε μία περίοδο που το κόστος αποτελεί το κυρίαρχο μέγεθος για όλες τις επιχειρήσεις, η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία του κλάδου ενισχύει τις παροχές προς τους πελάτες της, υπογραμμίζοντας πως τομείς όπως ο συγκεκριμένος θα πρέπει να αντιμετωπίζονται από όλους τους παρόχους με υψηλό αίσθημα ευθύνης, σημείωσε ο κ. Κατσουρίδης.

Από την πλευρά του ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Ιατρικό Αθηνών, Δρ. Βασίλης Αποστολόπουλος, δήλωσε ότι, σε μία ιδιαίτερα δύσκολη οικονομική συγκυρία, η συνεργασία με την Εθνική Ασφαλιστική στοχεύει στο να δώσουμε τη δυνατότητα σε περισσότερους πολίτες να έχουν πρόσβαση στις υψηλού επιπέδου υπηρεσίες του ομίλου Ιατρικό Αθηνών. Οι κορυφαίοι ιατροί - συνεργάτες μας, το άρτια εκπαιδευμένο νοσηλευτικό προσωπικό, ο ιατροτεχνολογικός εξοπλισμός τελευταίας γενιάς που διαθέτουμε, καθώς και οι υπερσύγχρονες και πιστοποιημένες για τη λειτουργία τους νοσοκομειακές μας μονάδες είναι πλέον στην υπηρεσία και των ασφαλισμένων της Εθνικής Ασφαλιστικής, ανέφερε ο κ. Αποστολόπουλος.



“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

Σε πέντε πυλώνες η στρατηγική της AIG Ελλάς



Τη στρατηγική της για το 2013 παρουσίασε η AIG Ελλάς με στόχο τη συνέχιση της επιτυχημένης πορείας της εταιρείας στην ελληνική αγορά. Όπως ανακοίνωσε ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Giuseppe Zoragno, η στρατηγική της AIG για το 2013 βασίζεται σε πέντε πυλώνες:

- **Πελατοκεντρική προσέγγιση:** με νέα προϊόντα και υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις ανάγκες ιδιωτών κι επιχειρήσεων, η εταιρεία θα βρίσκεται ακόμη πιο κοντά σε συνεργάτες και ασφαλισμένους.
- **Βιώσιμη κερδοφορία:** επένδυση σε ποιοτικές και αποδοτικές σχέσεις συνεργασίας, ώστε να παρέχει ακόμη μεγαλύτερη προστιθέμενη αξία στην ασφαλιστική αγορά.
- **Ανθρώπινο δυναμικό:** επένδυση στην επιλογή των καταλληλότερων στελεχών, τον εντοπισμό και την ανάπτυξη των ταλέντων, τη διαρκή εκπαίδευση και τις ευκαιρίες εξέλιξης στην καριέρα τους.
- **Εταιρική διακυβέρνηση:** με αυστηρή εποπτεία σε Ευρώπη και Ελλάδα, η εταιρεία θα εξακολουθήσει να εφαρμόζει τις βέλτιστες πρακτικές διαχείρισης κινδύνων για να προσφέρει αξιοπιστία και φερεγγυότητα.

- **Λειτουργική απόδοση:** με διαρκή βελτίωση των διαδικασιών και σημαντική επένδυση στην τεχνολογία, η AIG φιλοδοξεί να εξυπηρετεί ακόμη πιο αποδοτικά τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους της. Η νέα στρατηγική της εταιρείας σηματοδοτεί και το νέο κεφάλαιο που έχει ξεκινήσει με την αλλαγή της ονομασίας της σε AIG. Υπενθυμίζεται ότι η διαδικασία αυτή ολοκληρώθηκε σε παγκόσμιο επίπεδο στο τέλος του 2012 και στην Ελλάδα στις 5 Δεκεμβρίου 2012. Η μετονομασία αλλά και η νέα εταιρική ταυτότητα της AIG συμβολίζουν την πλήρη ανάκαμψη του Ομίλου και την εκπλήρωση των υποχρεώσεών του. Το όνομα της AIG επέστρεψε τόσο σε παγκόσμιο επίπεδο όσο και στην ελληνική αγορά, ο όμιλος μας έχει επιτύχει μια μοναδική ανάκαμψη την οποία γιορτάζουμε παγκοσμίως τόνισε ο κ. Giuseppe Zoragno. Ξεκινάμε το νέο έτος με το νέο μας όνομα και μια στρατηγική που θα μας επιτρέψει να συνεχίσουμε την επιτυχημένη πορεία μας στην ελληνική αγορά, με φερεγγυότητα, καινοτομία, ισχυρές συνεργασίες και υψηλή κερδοφορία πρόσθεσε.



1. Αντώνης Παπαδόπουλος – Εμπορικός Διευθυντής, Θεοδόσης Ιγνατίδης – Οικονομικός Διευθυντής, Παύλος Κανελλόπουλος – Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος, Γιάννης Τζήζικας – Διευθυντής Επιχειρηματικών Ασφαλίσεων, Φιλίτσα Τσιάμα – Δ/ντρια Ανθρώπινου Δυναμικού, Μαρία Καζαμία – Νομική Σύμβουλος, Λυκούργος Πέτροβας – Διοικητικός Διευθυντής, Giuseppe Zoragno – Διευθύνων Σύμβουλος, Θανάσης Πετρόπουλος – Διευθυντής Προσωπικών Ασφαλίσεων
2. Giuseppe Zoragno
3. Παύλος Κανελλόπουλος
4. Αντώνης Παπαδόπουλος
5. Άννυ Τρύφων, Άγγελος Μπεφών, Αλέξανδρος Ραφαηλίδης
6. Λυκούργος Πέτροβας, Κωστής Μαυρόπουλος



1



2



3



4



5



6

“

«Το όνομα της AIG επέστρεψε τόσο σε παγκόσμιο επίπεδο όσο και στην ελληνική αγορά, ο όμιλός μας έχει επιτύχει μια μοναδική ανάκαμψη την οποία γιορτάζουμε παγκοσμίως τόνισε ο κ. Giuseppe Zoragno»

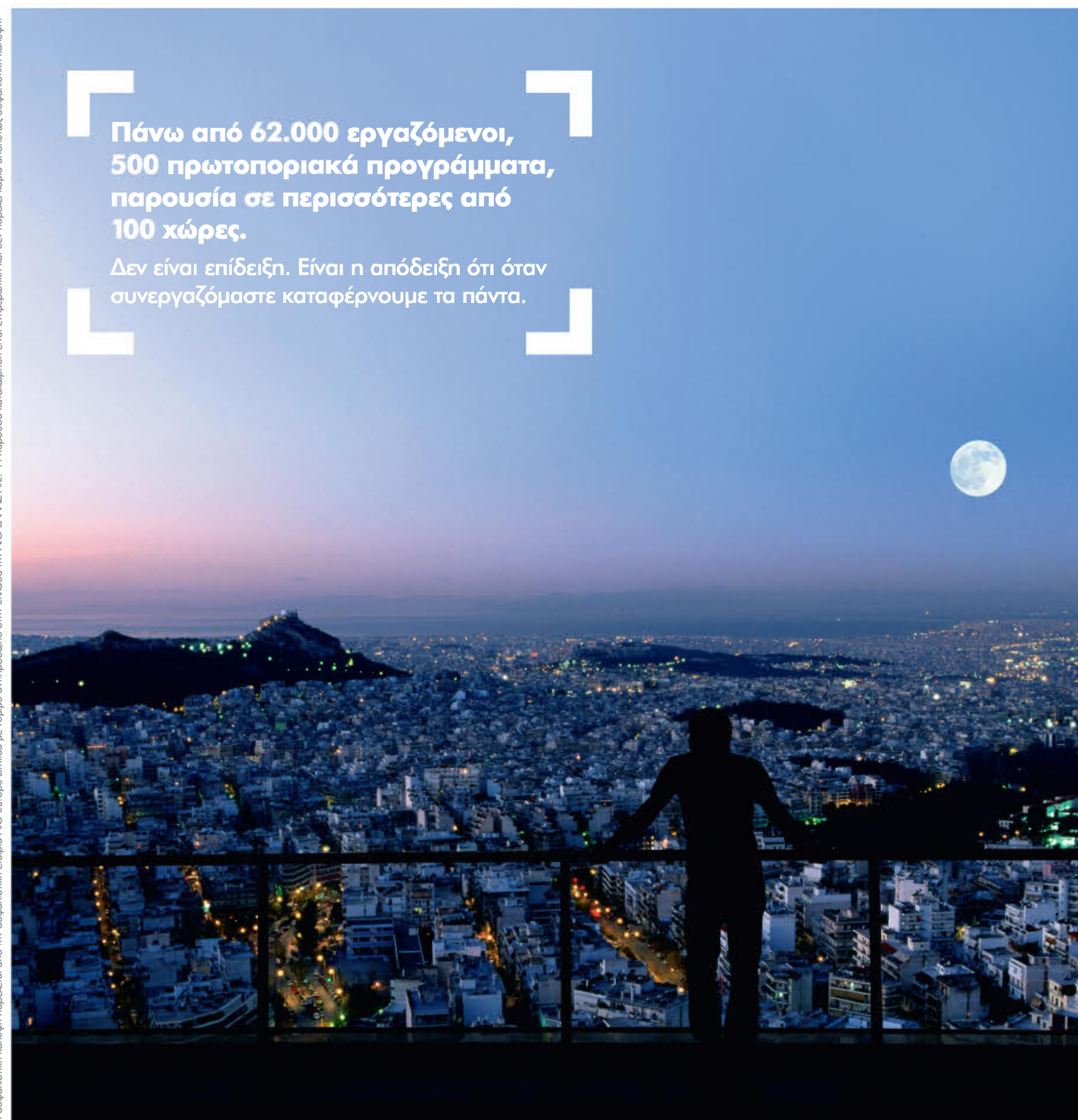
”

1. Παναγιώτης Ανωγάτης, Δημήτρης Γαβαλάκης
2. Γιώργος Κυρλάκης, Τάνια Κυρλάκη
3. Πόπη Γιαμπίλη, Στέργιος Τσιφτσής
4. Giuseppe Zoragno, Νίκος Αδαμαντιάδης, Παύλος Κανελλόπουλος, Τάκης Κανελλόπουλος
5. Θανάσης Πετρόπουλος, Γιώργος Κροντήρης, Σοφία Συκωτάκη
6. Θανάσης Πετρόπουλος, Αντώνης Λεφτάκης

Πάνω από 62.000 εργαζόμενοι,
500 πρωτοποριακά προγράμματα,
παρουσία σε περισσότερες από
100 χώρες.

Δεν είναι επίδειξη. Είναι η απόδειξη ότι όταν
συνεργαζόμαστε καταφέρνουμε τα πάντα.

Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται από την ασφαλιστική εταιρία AIG Europe Limited με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την AIG ΕΛΛΑΣ Α.Ε. Η παρούσα καταχώρηση είναι ενημερωτική και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη.



Στην AIG κάθε μας συνεργασία βασίζεται στη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία του οργανισμού μας και μας φέρνει ένα βήμα πιο κοντά στο να χτίσουμε το μέλλον που θέλουμε. Φερεγγυότητα και αξιοπιστία που αποδεικνύουμε έμπρακτα, προσφέροντας στους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους μας καινοτόμα προϊόντα, άμεση αποζημίωση και όλα τα εργαλεία που κάνουν την κάθε τους μέρα πιο αποδοτική και εποικοδομητική. Έτσι καταφέραμε να φτάσουμε στην κορυφή στη διεθνή αγορά. Εκεί σκοπεύουμε να παραμείνουμε.

www.aig.com.gr



Bring on tomorrow



Bring on tomorrow



Στην πρώτη θέση στοχεύει η ING



Η κ. Σοφία Ρατσιαίου

τό στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.. Η δύναμη μας εξακολουθεί να είναι το tied agency δηλώνει στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ η κ. Σοφία Ρατσιαίου Chief Sales Officer του ING στην Ελλάδα. Οι ασφαλιστές μας παραμένουν το στήριγμα της εταιρείας και είναι αυτοί που θα καταστήσουν την ING πρώτη εταιρεία τα επόμενα χρόνια τονίζει η κυρία Ρατσιαίου, προσθέτοντας ότι η παραγωγή αυτή επετεύχθη χωρίς την διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων υγείας που είναι γενικότερα σε πρώτη ζή-

τηση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Όχι μόνο δεν έφυγε αλλά **στοχεύει** στην πρώτη θέση στο κλάδο ζωής. Ο λόγος για την ING η παραγωγή ασφαλιστικών της οποίας ξεπέρασε τα 300 εκατ. ευρώ το 2012 ενώ **ρεκόρ** σημείωσε και η νέα παραγωγή από το agency system η οποία ξεπέρασε τα 20,5 εκατ. ευρώ. Το εντυπωσιακό αυτά αποτελέσματα επετεύχθησαν χάρη στο δίκτυο των tied agency το οποίο εξακολουθεί να είναι όπως φαίνεται το πιο δυνα-

τηση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Τα νούμερα που μας αποκαλύπτει είναι εντυπωσιακά της δυναμικής του δικτύου. Μόνο τον Δεκέμβριο η παραγωγή σε συνταξιοδοτικά προϊόντα ήταν στα επίπεδα των 5,6 εκατ. ευρώ. Οι αιτήσεις ανήλθαν στις 5.500. Το 2011 η νέα παραγωγή ήταν 15,3 εκατ. ευρώ και φέτος ξεπέρασε τα 20 εκατ. ευρώ και με παραγωγή των unit linked single premium, η οποία έφτασε στα 70 εκατ. ευρώ, να λαμβάνεται υπόψη μόλις κατά 10%. Επίσης το bancassurance συνέβαλε στην παραγωγή της εταιρείας με οκτώ εκατ. ευρώ.

Σύμφωνα με τον ανταγωνισμό όλο φεύγουμε εμείς όμως είμαστε εδώ και αναπτυσσόμαστε προσφέροντας αξία στους ασφαλισμένους μας και τους συνεργάτες μας σχολιάζει χαριτολογώντας η κ. Ρατσιαίου τα σενάρια που κυκλοφορούσαν τα προηγούμενα χρόνια για αποχώρηση της ING από την ελληνική αγορά. Παράλληλα η ING μετά από αρκετά χρόνια επιστρέφει και στην προώθηση δικών της νοσοκομειακών προγραμμάτων, καθώς από ότι φαίνεται το management διεθνώς πείσθηκε ότι δεν μπορεί στην Ελλάδα μία ασφαλιστική εταιρεία ζωής να είναι με ένα πόδι, δηλαδή να διαθέτει μόνο συνταξιοδοτικά προϊόντα όταν η κατάσταση στη δημόσια υγεία είναι τόσο άσχημη με αποτέλεσμα η ιδιωτική ασφάλιση υγείας να παρουσιάζει υψηλή ζήτηση από τους ασφαλισμένους. Έτσι ξεκίνησε ήδη η διάθεση των νέων προϊόντων υγείας επτασίων ανανεούμενων με το χαρακτηριστικό μόντο «Orange Cross το νέο χρώμα της υγείας».

Με τα νέα Προγράμματα Υγείας Orange Cross η ING φιλοδοξεί να σταθεί δίπλα στον ασφαλισμένο σε κάθε στιγμή, σε κάθε απρόοπτο γεγονός που μπορεί να φέρει η ζωή. Τα νέα προγράμματα προσφέρονται σε τέσσερις κατηγορίες έτσι ώστε να καλύπτουν τις ανάγκες όλων των ασφαλισμένων. Συνδυάζουν την πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια φροντίδα υγείας με την πρόληψη καθώς η διασφάλιση της υγείας για την ING, συνδέεται άμεσα με τον τρόπο ζωής: πρόληψη, καλή φυσική κατάσταση και ευεξία. Τέλος να σημειωθεί ότι η ING για τα υφιστάμενα συμβόλαια υγείας θα διατηρήσει τη συνεργασία της με την Interamerican.

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

ING

Δίνει νέο χρώμα στην υγεία



Ο Παντελής Πιτόγλου Area Manager της ING κατά την παρουσίαση των προγραμμάτων

Επιστρέφει δυναμικά η ING στον τομέα ασφάλισης υγείας με τη δημιουργία των ολοκληρωμένων προγραμμάτων Orange Cross, τα οποία δίνουν «νέο χρώμα στην υγεία», όπως υπογράφει η διαφημιστική καμπάνια τους. Πρόκειται για 4 διαφορετικές επιλογές (Orange Cross 1, 2, 3 και 4), ώστε να μπορεί ο πελάτης να διαλέξει τις υπηρεσίες και τις παροχές που καλύπτουν πραγματικά τις ανάγκες του.

Η καινοτομία των προγραμμάτων Orange Cross αποτυπώνεται στη νέα μορφή του ασφαλιστηρίου, που δημιούργησε η ING για τα νέα αυτά προγράμματα, ανατρέποντας όσα θεωρούνταν δεδομένα στην ασφαλιστική αγορά. Βλέποντας τα πράγματα με την οπτική των ασφαλισμένων και εφαρμόζοντας τις επιθυμίες τους για διαφάνεια, απλότητα και σαφήνεια στα ασφαλιστικά προϊόντα, η ING έδωσε νέα μορφή στα ασφαλιστήρια Orange Cross. Τα ασφαλιστήρια έχουν αποκτήσει ευχάριστη, ξεκάθαρη και φιλική προς τον πελάτη μορφή,

αποτυπώνοντας με εύκολα κατανοητό τρόπο όλα τα πλεονεκτήματα, τους όρους και τις προϋποθέσεις τους. Ο ασφαλισμένος σε πρόγραμμα Orange Cross μπορεί να κατανοήσει εύκολα, από τη στιγμή σύναψης του ασφαλιστηρίου του, τις παροχές του καθώς και τον τρόπο χρήσης αυτών, αφού στο ασφαλιστήριο Orange Cross ενσωματώνονται οδηγίες χρήσης των παροχών βήμα-βήμα, εύκολα, απλά και σχηματικά.

Τα προγράμματα Orange Cross απευθύνονται σε όσους επιθυμούν εύκολη πρόσβαση σε σύγχρονες, αξιόπιστες και επαγγελματικές ιατρικές και διαγνωστικές υπηρεσίες υψηλής ποιότητας. Διατηρώντας την παραδοσιακή αξία της ασφάλισης υγείας, η ING βρίσκεται ακόμα ένα βήμα μπροστά. Για την ING, η διασφάλιση της υγείας δεν περιορίζεται στην ασφάλιση και κάλυψη της νοσηλείας και της ασθένειας, αλλά συνδέεται άμεσα με τον τρόπο ζωής: πρόληψη, καλή φυσική κατά-



Orange Pension, Orange Studies, Orange Life και Orange Help

Παράλληλα, η ING σχεδίασε τα νέα προγράμματα Orange Pension, Orange Studies, Orange Life και Orange Help στη βάση του τρίπτυχου αξιοπιστία, σταθερότητα, ευελιξία, τα οποία ανταποκρίνονται στη νέα οικονομική πραγματικότητα και δίνουν τη δυνατότητα στους ασφαλισμένους να προσαρμόζουν τα προγράμματα στα δικά τους, προσωπικά και οικογενειακά δεδομένα.

Το Orange Pension είναι πλήρως προσαρμοσμένο στις σημερινές ανάγκες των πελατών, και στοχεύει να διασφαλίσει οικονομικά το μελλοντικό επίπεδο ζωής τους. Προσφέρει τη δυνατότητα για εξασφάλιση επιπλέον εγγυημένου εισοδήματος υπό τη μορφή σύνταξης ή εφάπαξ καταβολής κεφαλαίου στο μέλλον.

Το Orange Studies είναι ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης, που προσφέρει τη δυνατότητα σε γονείς να προγραμματίσουν την κάλυψη των βασικών μελλοντικών αναγκών των παιδιών τους, όπως για παράδειγμα τις σπουδές τους ή το ξεκίνημα της καριέρας τους, στη βάση ενός προγράμματος με σταθερή απόδοση και καταβάλλοντας τις δόσεις των ασφαλιστρών με ευελιξία.

Το Orange Life αποτελεί την πιο απλή και εγγυημένη μορφή ασφάλισης και έχει ιδιαίτερα χαμηλό κόστος με σημαντικά, πολλαπλά οφέλη, απευθυνόμενο κυρίως σε όσους θέλουν να εξασφαλίσουν την οικογένειά τους σε περίπτωση που συμβεί κάτι απρόβλεπτο.

Το Orange Help είναι ένα πρόγραμμα που στοχεύει στην προστασία του ασφαλισμένου σε περίπτωση προσωπικού ατυχήματος, με μια σειρά καλύψεων, που απευθύνεται κυρίως σε αυτούς που δεν επιθυμούν ή δεν έχουν τη δυνατότητα να αποκτήσουν πρόγραμμα που περιλαμβάνει και νοσοκομειακή κάλυψη, ωστόσο επιθυμούν να έχουν εξασφαλίσει κάλυψη στην περίπτωση ατυχήματος ή τραυματισμού και κυρίως για τα ιατροφαρμακευτικά έξοδα. Όπως αναφέρει η εταιρεία, τα νέα προγράμματα ασφάλισης της ING ανταποκρίνονται θετικά στις εξελίξεις και στα νέα δεδομένα στη χώρα και αποτελούν τη βάση για την περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας στην Ελλάδα.

Το Δίκτυο Πωλήσεων της ING υποδέχθηκε με ενθουσιασμό τα νέα προγράμματα Orange Cross στις εσωτερικές παρουσιάσεις που πραγματοποιήθηκαν σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Ξάνθη, Ηράκλειο και Χανιά.

σταση και ευεξία. Στο πλαίσιο της πρόληψης για την καλύτερη διατήρηση της υγείας, η ING παρέχει στον ασφαλισμένο τη δυνατότητα να συνδυάσει το πρόγραμμα Orange Cross που θα επιλέξει, με το Πρόγραμμα Πρωτοβάθμιας Φροντίδας & Πρόληψης, ώστε να έχει μια ολοκληρωμένη ασφάλιση της υγείας του. Στις παροχές που απολαμβάνει ο ασφαλισμένος Orange Cross, περιλαμβάνονται μεταξύ άλλων και ανάλογα με το πρόγραμμα που έχει επιλέξει: νοσοκομειακή περίθαλψη, διαγνωστικές εξετάσεις, check-up, ιατρικές επισκέψεις, έξοδα αποθεραπείας, καθώς και επείγουσα μεταφορά. Μέσω των προγραμμάτων Orange Cross, η ING εξασφαλίζει ιδιαίτερα προνόμια για τους κατόχους τους, όπως δωρεάν και εκπαιδευτικές παροχές σε διαγνωστικές και ιατρικές υπηρεσίες, σε γυμναστήρια, σε καταστήματα εμπορίας αθλητικών ειδών και ποδηλάτων και σε αθλητικά κέντρα.

Το Δίκτυο Πωλήσεων της ING υποδέχθηκε με ενθουσιασμό τα νέα προγράμματα Orange Cross στις εσωτερικές παρουσιάσεις που πραγματοποιήθηκαν σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Ξάνθη, Ηράκλειο και Χανιά.

Κερδοφόρο το πρόγραμμα υγείας Mediσυν



Mediσυν

**Προ-
σιτές
λύσεις,**
ευθυγραμ-
μισμένες με
τις σημερινές
ανάγκες ασφάλι-
σης της υγείας, **πα-
ρέχει στους ασφα-
λισμένους η ΑΧΑ,** που
εγκαινίασε το 2012 μία **νέα**

**πρωτοπόρα γενιά προγραμ-
μάτων Υγείας με το πρόγραμμα
Mediσυν.** Το Mediσυν προσφέρει τη

δυνατότητα σχεδιασμού διαφορετικού
προγράμματος ανά ασφαλισμένο, στο
ίδιο οικογενειακό ασφαλιστήριο, ανάλογα
με τις ανάγκες και την οικονομική κατάσταση
της οικογένειας. **Σχεδιάστηκε και αναπτύχθη-**

**κε από την ΑΧΑ λαμβάνοντας υπόψη τη γνώμη των υπο-
ψηφίων πελατών, αλλά και των συνεργατών της, με την
πραγματοποίηση εξειδικευμένης έρευνας αγοράς.** Όπως
σημειώνει η εταιρεία, το προϊόν είχε πολύ καλή αποδοχή από
το καταναλωτικό κοινό και ήδη τον πρώτο χρόνο κυκλοφορίας
του έχει σημειώσει πολύ σημαντική παραγωγή, παρά τη δύσκο-
λη οικονομική συγκυρία που βιώνει ο Έλληνας καταναλωτής.
Στην επιτυχία αυτή καθοριστικό ρόλο διαδραμάτισε η **προνο-
μιακή τιμολόγηση, καθώς και οι εκπώσεις που παρέχο-
νται στον κάθε ασφαλισμένο ανάλογα με το προφίλ και τις
ανάγκες του,** οι οποίες μπορεί να φτάσουν έως και το 17%.

Δεδομένης της **μεγάλης ανεργίας που πλήττει τους νέους** εί-
ναι πολύ θετικό ότι στο οικογενειακό **ασφαλιστήριο τα ασφα-
λισμένα παιδιά μπορούν να εισαχθούν μέχρι την ηλικία
των 23 ετών, ενώ απολαμβάνουν τα προνόμια του οικο-
γενειακού ασφαλιστηρίου μέχρι την ηλικία των 30 ετών.**
**Σημαντικό είναι να σημειωθεί ότι το 50% των ασφαλισμέ-
νων με προγράμματα Mediσυν είναι ηλικίας έως 30 ετών.**
Επίσης, το πρόγραμμα Mediσυν μπορούν να το αποκτήσουν
άτομα **μέχρι 65 ετών,** μία παράμετρος που το διαφοροποιεί
από αντίστοιχα προγράμματα της αγοράς.

Μια ακόμα καινοτομία του προγράμματος είναι **η απλή και
κατανοητή γλώσσα που έχει χρησιμοποιηθεί στη διαμόρ-
φωση των όρων του,** με ξεκάθαρα περιεχόμενα, ορισμούς
και καλύψεις.

Επιπλέον, η ΑΧΑ εξασφάλισε σε όλους τους ασφαλισμένους
της, που έχουν νοσοκομειακά προγράμματα, μια δυναμική σει-
ρά **Προνομίων Υγείας σε συμβεβλημένα διαγνωστικά κέ-
ντρα και νοσηλευτήρια,** όπως διαγνωστικές και εργαστηρι-
ακές εξετάσεις σε προνομιακές τιμές, ιατρικές επισκέψεις και
άλλες υπηρεσίες.

Το νέο πρόγραμμα παρουσιάζεται και μέσα από την εταιρική
ιστοσελίδα www.axa.gr, όπου οι επισκέπτες μπορούν να ενη-
μερωθούν αναλυτικά για το **Mediσυν, να υπολογίσουν τα
ασφάλιστρά τους** και να λάβουν πληροφορίες για τις συ-
νεργασίες και τις προσφορές που παρέχει η εταιρεία μέσα
από τα **Προνόμια Υγείας.**

Με αισιοδοξία υποδέχτηκε τη νέα χρονιά η ΑΧΑ

Διεύθυνση Παυλίδη



Γραφείο Μωυσή Μανουάχ



Γραφείο Βασιλείου Μαγγίνα



Την ετήσια εκδήλωση για την κοπή πίτας
πραγματοποίησε η περιφερειακή διευ-
θυνση της ΑΧΑ Ασφαλιστικής, με διευ-
θυντή τον κ. Αναστάσιο Παυλίδη, όπου
παρευρέθησαν όλοι οι συνεργάτες της
Περιφερειακής από τα γραφεία της
Δράμας, της Θεσσαλονίκης, της Κα-
βάλας, των Σερρών και της Ορεστιά-
δας. Ο κ. Ευστάθιος Γκίτικας, Επιθεωρη-
τής Πωλήσεων Agency System, άνοιξε
την εκδήλωση κάνοντας τον απολογισμό
του παραγωγικού έτους του 2012 σε ό,τι
αφορά στην Περιφερειακή Παυλίδη, της
οποίας τα αποτελέσματα ήταν εξαιρε-
τικά και κυμάνθηκαν σε υψηλά επίπεδα
τόσο στις ασφαλίσεις ζωής όσο και στις
γενικές ασφαλίσεις. Η νέα διευθύντρια
πωλήσεων Agency System της ΑΧΑ κ.
Κατερίνα Αναγνώστου έδωσε τον τόνο
των πωλήσεων του δικτύου για το 2013,
αναλύοντας τους στόχους και υποδει-
κνύοντας τις ευκαιρίες που δημιουργού-
νται για τους συνεργάτες μέσα από συν-
θήκες οικονομικής κρίσης. Στη συνέχεια,
ο κ. Αναστάσιος Παυλίδης συνεχάρη
τους συνεργάτες του για τις πολύ καλές
επιδόσεις τους το 2012 και επισήμανε
την ανάγκη της συνεχούς προσπάθειας
όλων των συνεργατών και την αύξηση
της παραγωγικής δραστηριότητάς τους.
Χαιρετισμό απύθνυε ο κ. Αλέξανδρος
Γούναρης διευθυντής του υποκαταστή-
ματος Β. Ελλάδος, ενώ την εκδήλωση
έκλεισε ο κ. Αδαμάντιος Χατζηστυλίας,
διευθυντής δικτύων διανομής της ΑΧΑ
Ασφαλιστικής, ο οποίος δήλωσε σίγου-
ρος ότι οι συνεργάτες θα ανταποκρι-
θούν στις προσδοκίες της και θα επιτύ-
χουν όλους τους στόχους τους.

Στο πανέμορφο και κατάλευκο από το
χιόνι Καρπενήσι και μέσα σε κλίμα επι-
τυχίας και αισιοδοξίας, πραγματοποιή-
θηκε εκδήλωση κοπής της πρωτοχρο-
νιατικής πίτας του Γραφείου Πωλήσεων
του κ. Μωυσή Μανουάχ. Στην εκδήλωση
παρευρέθησαν όλοι οι συνεργάτες από
τα γραφεία της Λάρισας, της Κοζάνης,
της Λαμίας και της Αθήνας.

Επίσης παρευρέθησαν, η νέα διευθύν-
τρια πωλήσεων Agency System και
υποστήριξης δικτύων διανομής κα Κα-
τερίνα Αναγνώστου και ο επιθεωρητής
πωλήσεων κ. Πάννης Γεωργίου. Ο κ. Μω-
υσής Μανουάχ, παισιωμένος από τον
Manager κ. Νικόλαο Μπλαντέμ και τους
συνεργάτες του, σε μια ιδιαίτερα ζεστή
ατμόσφαιρα, καλωσόρισε και ευχαρί-
στησε τους παρευρισκόμενους. Επίσης,
συνεχάρη ιδιαίτερα όλους τους συνερ-
γάτες του για τη συμβολή τους στην επί-
τευξη των στόχων του 2012, αφού σε μια
τόσο δύσκολη χρονιά επετεύχθη αύξηση
στις παραδόσεις ζωής 27%. Τέλος, ευ-
χήθηκε σε όλους η νέα χρονιά να είναι
ακόμη πιο **δημιουργική και αποδοτική.**
Η κα Κατερίνα Αναγνώστου ευχαρίστη-
σε και συνεχάρη τους συνεργάτες του
κ. Μανουάχ για την ουσιαστική συμβολή
τους στην επίτευξη των στόχων της Εται-
ρείας, πετυχαίνοντας παράλληλα πολύ
μεγάλο ποσοστό διατηρησιμότητας των
συμβολαίων και κατατάσσοντας τη Διεύ-
θυνσή του στην 3η θέση της εταιρείας.
Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, πραγ-
ματοποιήθηκε η βράβευση των Συνερ-
γατών των κ.κ. Γ. Λύτρα και Α. Τσιβούλη.

Στα Καλάβρυτα, μια από τις ομορφότε-
ρες περιοχές της Ελλάδας, πραγματο-
ποιήθηκε, ενόψει της νέας παραγωγικής
χρονιάς, το εργασιακό συνέδριο του
γραφείου του πρώτου βοηθού συντονι-
στή σε νέα παραγωγή για το 2012, Βα-
σίλη Μαγγίνα. Στόχοι της συνάντησης,
που πραγματοποιήθηκε από 20 έως 22
Δεκεμβρίου 2012, ήταν η ανάλυση του
παραγωγικού απολογισμού του 2012, η
κατανόηση του ρόλου του ασφαλιστι-
κού συμβούλου στο σημερινό εργασια-
κό περιβάλλον και η χάραξη της στρα-
τηγικής πωλήσεων του γραφείου για το
2013. Επιπλέον, στο πλαίσιο της γενικό-
τερης εκπαίδευσης των δικτύων διανο-
μής της ΑΧΑ Ασφαλιστικής, στη συνά-
ντηση συμμετείχε και η εκπαιδευτρια Β.
Φλώρου, η οποία ανέπτυξε, με τους συ-
νεργάτες του Γραφείου Μαγγίνα, τους
τρόπους αξιοποίησης της δημιουργικό-
τητάς μας σε ένα περιβάλλον που δι-
αρκώς αλλάζει. Κατά τη διάρκεια του
τριημέρου πραγματοποιήθηκε εκδρομή
στη Μονή του Μεγάλου Σπηλαίου και οι
συμμετέχοντες πραγματοποίησαν βόλ-
τες στα γραφικά σοκάκια των Καλαβρύ-
των και της Ζαχλωρού. Οι συνεργάτες
ανανέωσαν το ραντεβού τους για τον
επόμενο χρόνο, υποσχόμενοι να επανα-
λάβουν τη φετινή εξαιρετικά επιτυχημέ-
νη παραγωγικά χρονιά τους και το 2013.
Τους συνεργάτες συνόδευσαν ο διευ-
θυντής δικτύων διανομής κ. Διαμαντής
Χατζηστυλίας, η διευθύντρια πωλήσεων
του Agency System, κα Κατερίνα Ανα-
γνώστου, καθώς και ο επιθεωρητής πω-
λήσεων της ίδιας διεύθυνσης κ. Ευστά-
θιος Γκίτικας.



MetLife Alico

Προσβλέπει σε πιο δυναμική ανάπτυξη



Στιγμιότυπο από την της εξαμηνιαία Σύσκεψη της Περιφέρειας Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης της MetLife

Σημαντική αύξηση των λειτουργικών κερδών αλλά μείωση των καθαρών κερδών λόγω ζημιών στα παράγωγα ανακοίνωσε για το σύνολο της χρήσης ο όμιλος MetLife. Ειδικότερα τα καθαρά κέρδη του ομίλου στο σύνολο της χρήσης του 2012 μειώθηκαν στα 1,32 δισεκατομμύρια δολάρια, από 6,42 δισεκατομμύρια δολάρια το 2011, λόγω ζημιών σε επενδύσεις (παράγωγα), ενώ τα λειτουργικά κέρδη του Ομίλου αυξήθηκαν κατά 22% στα 5,7 δισ. δολ. Στο τελευταίο τρίμηνο του 2012 τα κέρδη του ομίλου σημείωσαν πτώση κατά 87% και υποχώρησαν στα 127 εκατομμύρια δολάρια από 990 εκατ. δολάρια ένα χρόνο πριν, λόγω ζημιών σε παράγωγα.

Τα λειτουργικά κέρδη του Ομίλου εξαιρουμένων των επενδυτικών αποτελεσμάτων ανήλθαν στα 1,25 δολάρια ανά μετοχή υψηλότερα από τις προβλέψεις αναλυτών στο Bloomberg που ήταν 1,18 δολάρια ανά μετοχή.

Τα συνολικά έσοδα του Ομίλου ανήλθαν στα 68,35 δισ. δολ. έναντι 65 δισ. δολ το προηγούμενο χρό-

νο σημειώνοντας άνοδο 5%. Η παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε στα 47,8 δισ. έναντι 45,4 δια. δολ το 2011.

Ιδιαίτερα στην περιοχή της Ευρώπης Μέσης Ανατολής και Αφρικής τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν κατά 26% στα 59 εκατ. δολ ενώ οι συνολικές πωλήσεις αυξήθηκαν 14% γεγονός που οφείλεται στην ανάπτυξη στην περιοχή του Κόλπου την Τουρκία και Ρωσία. Η εταιρεία στοχεύει στην περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών στις αναδυόμενες αγορές όπως είναι η Λατινική Αμερική όπου εξαγόρασε πρόσφατα εταιρεία στη Χιλή, η Ινδία και η Τουρκία.

Στο μεταξύ ολοκληρώθηκαν πρόσφατα στην Αθήνα οι εργασίες της εξαμηνιαίας Σύσκεψης της Περιφέρειας Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης της MetLife (φωτογραφία αριστερά).

Στην Σύσκεψη συμμετείχαν ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου, Regional Head Eastern & Southern Europe, τα στελέχη της Περιφερειακής Διεύθυνσης, καθώς και οι Γενικοί Διευθυντές από την Ελλάδα, τη Ρωσία, την Ουκρανία, την Κύπρο, τη Βουλγαρία και τη Σερβία.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών της Σύσκεψης έγινε αναφορά στα αποτελέσματα που πέτυχε η Εταιρεία κατά το 2012. Όπως υπογράμμισε ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου, η Περιφέρεια Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης διακρίθηκε με τις επιδόσεις της παρά το δυσμενές περιβάλλον, ξεπερνώντας τους στόχους που είχαν τεθεί στην αρχή της περασμένης χρονιάς.

Παράλληλα, κατά τη διάρκεια της Σύσκεψης εξετάσθηκε επίσης μια σειρά σημαντικών θεμάτων, όπως είναι η περαιτέρω ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού της Εταιρείας αλλά και η συνεχής και συντονισμένη προσπάθεια για την επίτευξη ενός ακόμη υψηλότερου επιπέδου εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων της. Η προσπάθεια αυτή εντάσσεται στα πλαίσια της πρωτοβουλίας προς μια ολοκληρωμένη πελατοκεντρική προσέγγιση η οποία στοχεύει στην παροχή υπηρεσιών που όχι απλά να ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των ασφαλισμένων, αλλά να τις ξεπερνούν.

Όπως τονίσθηκε, η MetLife προσβλέπει σε μια ακόμη πιο δυναμική ανάπτυξη τα επόμενα χρόνια, σύμφωνα με τα στρατηγικά πλαίσια της και έχοντας ήδη θέσει τις βάσεις για μια επιτυχημένη πορεία.

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ



Νέα πρωτοποριακή εφαρμογή για smartphones

Μια νέα εφαρμογή για smartphones δημιούργησε πρόσφατα για τους ασφαλισμένους της η MetLife Alico. Η εφαρμογή, με την ονομασία "abc mobile", διατίθεται δωρεάν και ενσωματώνει μια σειρά από ιδιαίτερα χρήσιμες λειτουργίες. Το "abc mobile" προσφέρει άμεση πληροφόρηση σχετικά με το δί-

κτυο των συνεργαζόμενων νοσοκομείων, κλινικών και διαγνωστικών κέντρων, καθώς και χάρτη με οδηγίες πρόσβασης, έτσι ώστε ο χρήστης να μπορεί να βρει εύκολα και γρήγορα τα πλησιέστερα σε αυτόν.

Ακόμη, το "abc mobile" παρέχει χρήσιμες πληροφορίες σχετικά με τις διαδικασίες νοσηλείας ή για τη διενέργεια διαγνωστικών εξετάσεων. Παράλληλα, δίνει στους ασφαλισμένους της MetLife Alico με τα αντίστοιχα προγράμματα τη δυνατότητα να κλείσουν ραντεβού με ιατρό του δικτύου Advanced Benefit Club της εταιρείας. Ένα ιδιαίτερα χρήσιμο χαρακτηριστικό της εφαρμογής είναι η καθημερινή ενημέρωσή της με τα εφημερεύοντα νοσοκομεία και φαρμακεία, μια λειτουργία που επίσης συνοδεύεται από χάρτη και οδηγίες πρόσβασης. Ανάμεσα στις υπόλοιπες λειτουργίες του "abc mobile" περιλαμβάνεται και η δυνατότητα άμεσης επικοινωνίας με το Τηλεφωνικό Κέντρο Εξυπηρέτησης Ασφαλισμένων της MetLife Alico 24 ώρες το 24ωρο, αλλά και η δημιουργία της προσωπικής τηλεφωνικής ατζέντας του χρήστη, καθώς και η πρόβλεψη για την αποθήκευση χρήσιμων τηλεφώνων με δυνατότητα ταχείας κλήσης.

Τέλος, ιδιαίτερα χρήσιμο είναι το τμήμα της εφαρμογής με συμβουλές και οδηγίες Πρώτων Βοηθειών, ενώ μια ακόμη λειτουργία δίνει τη δυνατότητα στον χρήστη να υπολογίσει το ποσό που πρέπει να αποταμιεύει για τα χρόνια της συνταξιοδότησης ή για τη δημιουργία ενός κεφαλαίου που θα χρησιμοποιηθεί για τις σπουδές και την επαγγελματική αποκατάσταση των παιδιών του.

Η εφαρμογή "abc mobile" είναι διαθέσιμη για όλους τους ασφαλισμένους της εταιρείας με τα αντίστοιχα προγράμματα που κάνουν χρήση των δωρεάν προνομίων του Advanced Benefit Club, αλλά μπορούν όλοι να έχουν πρόσβαση και να αξιοποιήσουν λειτουργίες όπως τα εφημερεύοντα νοσοκομεία ή οι οδηγίες Πρώτων Βοηθειών.

Η εφαρμογή είναι διαθέσιμη δωρεάν τόσο από το iTunes® (για iPhone®) όσο και από το Google Play™ (για Android™), κάνοντας αναζήτηση από το κινητό τηλέφωνο με τη φράση "MetLife Alico Greece".

Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές

Τα ονόματα των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων, οι οποίοι συγκαταλέγονται στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών της εταιρείας για το 2013, έδωσε στη δημοσιότητα η MetLife Alico, που έχει καθιερώσει τον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών εδώ και 3 δεκαετίες. Αποτελείται από επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους ιδιαίτερα υψηλού επιπέδου, οι οποίοι με το έργο τους έχουν κατακτήσει μια ξεχωριστή θέση στην εταιρεία, ενώ αναγνωρίζονται ευρύτερα και από ολόκληρη την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Όπως σημειώνεται σε σχετική ανακοίνωση, η συμμετοχή στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών καθορίζεται από μια σειρά από σημαντικά ποιοτικά κριτήρια, όπως ο υψηλός δείκτης διατηρησιμότητας συμβολαίων και η άμεμπτη επαγγελματική σταδιοδρομία του μέλους, σε συνδυασμό με τα παραγωγικά αποτελέσματα που επιτεύχθηκαν κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους. Στον ασφαλιστικό σύμβουλο που είναι μέλος του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών, όλοι μας αναγνωρίζουμε τον ασφαλιστή Ζωής που είναι σωστά καταρτισμένος και ανταποκρίνεται υπεύθυνα και αποτελεσματικά στις ολοένα αυξανόμενες ασφαλιστικές ανάγκες της αγοράς, αναφέρει σε μήνυμά του ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Agency Director Ελλάδας της MetLife Alico.

Λαμβάνοντας δε υπόψη το ιδιαίτερα αυτό απαιτητικό περιβάλλον στο οποίο επιχειρούμε, τα Μέλη του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών επιβεβαιώνουν με τον πλέον ξεκάθαρο τρόπο ότι η δική μας επαγγελματική συμπεριφορά είναι αυτή που κυρίως διαμορφώνει τα αποτελέσματά μας, προσθέτει ο κ. Ζερβουδάκης

ΜΕΛΗ ΚΕΑ 2013

Γραφείο Πωλήσεων

ΑΡΙΣΤΕΙΟ

Χ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ	κ. Μ. Πατιόπουλου
Ζ. ΣΟΥΣΗΣ	κ. Α. Μόρντο
Π. ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ	κ. Β. Σμυρνιού
Μ. ΤΡΙΒΥΖΑ	κ. Α. Δουληγέρκη
Δ. ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ-ΣΤΑΘΑΚΗΣ	Δ.Σ.Φ. Αθηνών
Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ	κ. Γ. Δάγκλη

ΠΛΗΡΗ ΜΕΛΗ

Τ. ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ	Δ.Σ.Φ. Θεσσαλονίκης
Γ. ΚΟΡΟΛΗΣ	κ. Μ. Πατιόπουλου
Σ. ΜΑΚΕΔΟΣ	Δ.Σ.Φ. Καβάλας
Ι. ΤΟΜΑΗΣ	κ. Στρ. Κακάμπουρα

ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

Ι. ΑΛΕΞΑΝΙΑΝ	κ. Στρ. Κακάμπουρα
Γ. ΒΑΣΙΟΥ	Δ.Σ.Φ. Λάρισας
Ε. ΕΓΓΛΕΖΑΚΗ	κ. Χ. Σταματοπούλου
Χ. ΚΑΡΑΤΖΑΣ	Δ.Σ.Φ. Αθηνών
Ο. ΚΟΛΟΚΥΘΑ	κ. Γ. Ιορδανίδη
Π. ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ	Δ.Σ.Φ. Θεσσαλονίκης
Δ. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ	κ. Σ. Δουληγέρκη
Σ.ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ	κ. Α. Μόρντο

ΕΙΔΙΚΑ ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ	κας Κ. Μάρκογλου
Μ. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ	κ. Σ. Δουληγέρκη
Χ. ΜΗΛΙΩΝΗ	κας Κ. Βασιλάκη
Θ. ΠΕΤΡΟΥΤΖΗΣ	Δ.Σ.Φ. Αθηνών



Η MetLife Alico χορηγός στο Women in Business

Η MetLife Alico ήταν εν τω μεταξύ ένας από τους χορηγούς του ετήσιου Forum "Women in Business" που διοργάνωσε πρόσφατα στην Αθήνα για 3η συνεχή χρονιά το Ελληνο-Αμερικανικό Εμπορικό Επιμελητήριο. Η Επιτροπή "Women in Business" αποτελείται από 12 μέλη, μεταξύ των οποίων και η κα Πόπη Αναγνωστοπούλου, Corporate Solutions Sales Manager της MetLife Alico.

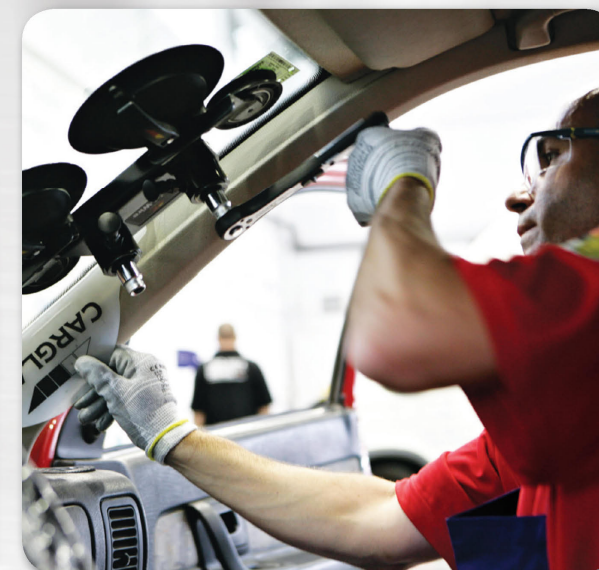
Κατά τη διάρκεια των εργασιών του Forum συζητήθηκε μια σειρά θεμάτων, όπως είναι ο ρόλος της γυναίκας στον επιχειρηματικό κόσμο, οι επιρροές που θα προκύψουν από τις επερχόμενες διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις στο επιχειρησιακό περιβάλλον, οι νέες ευέλικτες μορφές εργασίας, κ.ά. Δόθηκε επίσης έμφαση στην ανάγκη προσαρμογής στις σύγχρονες απαιτήσεις της κοινωνίας και της οικονομίας, ενώ έγινε αναφορά στο θέμα της ισότητας ανδρών και γυναικών σε επίπεδο ίσων ευκαιριών για όλους, ανεξάρτητα από το φύλο, τη θρησκεία, τη φυλή και την ηλικία. Στις ομιλίες που παρουσιάστηκαν καθώς και στη συζήτηση panel τονίστηκε, μεταξύ άλλων, με βάση μελέτες που έγιναν σε διάφορες ευρωπαϊκές χώρες, ότι επιχειρήσεις με μεγαλύτερο ποσοστό γυναικών στελεχών παρουσιάζουν καλύτερες οικονομικές επιδόσεις, καθώς επίσης και το γεγονός ότι μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες θέτουν πλέον στη στρατηγική τους ατζέντα τη στελέχωση υψηλόβαθμων θέσεων με γυναίκες. Οι ομιλητές υπογράμμισαν επίσης την ανάγκη οι επιτυχημένες εταιρείες να δημιουργήσουν ευέλικτες συνθήκες εργασίας, υποδομές για την αποτελεσματικότερη διαχείριση των προτεραιοτήτων των εργαζόμενων γυναικών, αλλά και ειδικά προγράμματα εκπαίδευσης και ανάπτυξης ηγετικών δεξιοτήτων. Εξετάστηκαν, επίσης, σύγχρονα μοντέλα καριέρας και μεθόδων εργασίας σε μια επιχείρηση, νέα συστήματα μάθησης, καθώς και νέοι τρόποι διαχείρισης ταλέντων.

Κάντε ένα test drive στις υπηρεσίες μας!

designers-on-call



Επισκευή Παρμπρίζ



Αντικατάσταση Κρυστάλλων



24ωρη Τηλεφωνική Εξυπηρέτηση Πελατών



Κινητή Μονάδα

Συνεργασία με την πλειονότητα των ασφαλιστικών εταιριών



CARGLASS®

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



Allianz Ελλάδος: Εστιάζει στην ανάπτυξη



Ενισχυμένη κεφαλαιακά κατά 134 εκατ. ευρώ βγήκε η Allianz Ελλάδος το 2012, ενώ φαίνεται να διατηρεί το μερίδιο αγοράς της, με κύκλο εργασιών 202,5 εκατ. ευρώ σε ένα έντονα πτωτικό περιβάλλον για την ασφαλιστική αγορά, όπως αναφέρει η εταιρεία. Προσθέτει ακόμη ότι οι πρώτες εκτιμήσεις για το αποτέλεσμα της χρονιάς 2012 δείχνουν ενίσχυση της κερδοφορίας σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρος Παπανικολάου, αναφέρ-

Στιγμιότυπο από την ομιλία του προέδρου και διευθύνοντος συμβούλου της Allianz Ελλάδος, κ. Πέτρου Παπανικολάου.



Οι κ.κ. Στρεϊδός, Κωτσαρίνης και Μελετίου από το Agency της Allianz σε στιγμιότυπο από την εκδήλωση (από αριστερά προς δεξιά)



Το φλουρί της πρωτοχρονιάτικης πίκας στο κομμάτι των Εναλλακτικών Δικτύων Πωλήσεων της Allianz Ελλάδος που παρέλαβε ο κ. Άγγελος Πολίτης



Ο κ. Άγγελος Πολίτης, γενικός διευθυντής πωλήσεων και Market Management της Allianz Ελλάδος



Η διευθύντρια πωλήσεων Allianz Ελλάδος κα Νόρα Σταθούρου

θηκε προ ημερών στις επιδόσεις της εταιρείας απευθυνόμενος στους συνεργάτες των πωλήσεων, στην καθιερωμένη ετήσια εκδήλωση για την έναρξη του νέου έτους, όπου προέβλεψε ότι η αγορά θα έχει αρνητικό πρόσημο και το 2013. «Βρισκόμαστε μπροστά σε μία νέα αγορά που οικοδομείται από μία κοινωνία που δυσκολεύεται να βρει το βηματισμό της, λόγω των σημαντικών περικοπών σε εισοδήματα και συντάξεις», είπε ο κ. Παπανικολάου, τονίζοντας παράλληλα ότι «η αγορά που θα έχουμε μπροστά μας την επόμενη τριετία θα είναι πολύ διαφορετική από αυτή που αφήνουμε πίσω μας και αυτό νομίζω το συνειδητοποιήσαμε μέσα στο 2012 και στη δική μας αγορά, με μία ύφεση που ξεπέρασε για πρώτη φορά το 10%». Απευθυνόμενος στο δίκτυο πωλήσεων, ο κ. Παπανικολάου υπογράμμισε ότι η Allianz Ελλάδος συνεχίζει για μία ακόμα χρονιά προσπωμένη σε 2 άξονες ανάπτυξης.

«Το αυτοκίνητο και η σύνταξη αποτελούν τα τελευταία χρόνια κύριους άξονες ανάπτυξης στους οποίους έχουμε επενδύσει έγκαιρα, μεθοδικά και στοχευμένα», σημείωσε ακόμη ο κ. Πέτρος Παπανικολάου υπογραμμίζοντας ότι «και το 2013 θα υλοποιήσουμε σημαντικούς σχεδιασμούς στους δύο αυτούς κλάδους που θα μας επιτρέψουν να πρωταγω-

νιστήσουμε στη νέα αγορά που διαμορφώνεται σε μία κοινωνία που καταναλώνει πολύ πιο ορθολογικά από χθες». Αναφερόμενος στις ιδιαίτερες συνθήκες που έχουν διαμορφωθεί στην αγορά, ανέφερε ότι «ο πελάτης σήμερα έχει αλλάξει, έχει διαφορετικές ανάγκες, είναι πιο απαιτητικός και ζητάει από εμάς σύγχρονη επικοινωνία».

«Είναι σημαντικό για εσάς, τους ανθρώπους των πωλήσεων, να μπορέσετε να προσαρμοστείτε στα νέα δεδομένα και να προσπαθήσετε να προσεγγίσετε και να πείσετε τον πελάτη με μία διαφορετική λογική από αυτή του χθες, να μιλήσετε με ειλικρίνεια για το προϊόν και τις λύσεις κύρους και αξιοπιστίας που προσφέρουμε», τόνισε ακόμη ο κ. Παπανικολάου.

«Εμείς στην Allianz Ελλάδος προσφέρουμε σε όλους τους συνεργάτες των πωλήσεων ένα σταθερό και ασφαλές πλαίσιο συνεργασίας και συνεχίζουμε να το κάνουμε, στοχεύοντας παράλληλα στη διεύρυνση του δικτύου συνεργατών μας με νέους και ποιοτικούς συνεργάτες, εστιάζουμε στην ανάπτυξη του δυναμικού των πωλήσεων και στη βελτίωση της παραγωγικότητας των συνεργατών μας σε όλες τις μορφές διαμεσολάβησης» υπογράμμισε χαρακτηριστικά ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος.

Συνάντηση Δικτύων Πωλήσεων της «ΑΤΕ Ασφαλιστική»

Στις 24 και 30 Ιανουαρίου, η διοίκηση της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, με αφορμή τη νέα χρονιά, οργάνωσε διαδοχικές συναντήσεις των Δικτύων Πωλήσεων της Αθήνας και Θεσσαλονίκης αντίστοιχα και έκοψε την πρωτοχρονιάτικη πίτα μέσα σε γιορτινή ατμόσφαιρα.

Την εκδήλωση της Αθήνας, που έγινε στις σύγχρονες εγκαταστάσεις της Εταιρείας, τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου Αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, ο κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου Αντιπρόεδρος, ο κ. Ιορδάνης Χατζιωσήφ, Διευθύνων Σύμβουλος, οι επικεφαλής των Δικτύων Πωλήσεων κ.κ. Τάσος Παπαδόπουλος και Γιάννης Παπουτσάς καθώς και όλα τα διευθυντικά στελέχη των Κεντρικών Υπηρεσιών. Στον χαιρετισμό που απηύθυνε ο Αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, έκανε εκτενή αναφορά στην ισχυρή οικονομική βάση της εταιρείας, επισημαίνοντας το γεγονός ότι «η κερδοφορία της ΑΤΕ Ασφαλιστική αποκτά ιδιαίτερη σημασία στις τρέχουσες οικονομικές συγκυρίες και την καθιστούν ως έναν από τους σημαντικότερους παίκτες στην Ασφαλιστική αγορά με πολύ σημαντικό παρελθόν και πολύ ισχυρό μέλλον». Ο κ. Λυσιμάχου αναφέρθηκε επίσης στο πλάνο ανακεφαλαιοποίησης της εταιρείας καθώς και στην πρόθεση του Ομίλου Πειραιώς για την αξιοποίησή της.

Ο Αντιπρόεδρος κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου τόνισε τη σημαντική κερδοφορία της εταιρείας καθώς και τα κολακευτικά σχόλια για την ΑΤΕ Ασφαλιστική από την ηγεσία της εποπτικής αρχής αναφορικά με την αποθεματοποίηση και γενικότερα το διαφανή τρόπο λειτουργίας της εταιρείας. Η μείωση των λειτουργικών εξόδων ως κύριος παράγοντας της κερδοφορίας, ανέφερε ο κ. Φιλίππου, παρέχει ακόμη τη δυνατότητα στην Εταιρεία να δημιουργήσει πιο ανταγωνιστικά προϊόντα και να βελτιώσει τις παρεχόμενες αμοιβές και υπηρεσίες προς

τους συνεργάτες-διαμεσολαβούντες.

Στις ομιλίες του προς τα στελέχη και τα δίκτυα Πωλήσεων Αττικής και Βορείου Ελλάδος αντίστοιχα, ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Ιορδάνης Χατζιωσήφ, επισήμανε ότι «αφήνουμε πίσω μας μια από τις πιο δύσκολες περιόδους για τη χώρα και την ασφαλιστική αγορά, εγκαινιάζοντας μια νέα κρίσιμη περίοδο. Το 2012 υπήρξε χρονιά-σταθμός για την ΑΤΕ Ασφαλιστική, μια χρονιά η οποία χαρακτηρίστηκε από σημαντικές αλλαγές για την εταιρεία». Η ΑΤΕ Ασφαλιστική ως μέλος του Ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς, όπως επισήμανε ο κ. Χατζιωσήφ, παρά τις αντίξοες οικονομικές συνθήκες, έβαλε γερά θεμέλια για το Μέλλον. «Παρά τη σημαντική συρρίκνωση που παρατηρείται στην ασφαλιστική αγορά, πρέπει να ομολογήσουμε ότι, παρουσιάζονται σημαντικές προοπτικές για τον κλάδο μας ίσως για πρώτη φορά μετά από αρκετά χρόνια», επισήμανε ο κ. Χατζιωσήφ.

«Έχουμε πολλούς λόγους να πιστεύουμε ότι παρά το αρνητικό περιβάλλον, οι προοπτικές είναι ιδιαίτερα θετικές για την Εταιρεία γι' αυτό οι προτεραιότητές μας μεταξύ άλλων, επικεντρώνονται, στη διατήρηση της υψηλής κερδοφορίας της Εταιρείας και για το 2013, στην ενίσχυση του χαρτοφυλακίου συνεχίζοντας τις παρεμβάσεις στην τιμολογιακή και εμπορική πολιτική, στην κερδοφόρα ανάπτυξη του Κλάδου Ζωής, στην ενίσχυση των Πωλήσεων με εκπαιδευτικά Προγράμματα και το σχεδιασμό νέων ασφαλιστικών προϊόντων τόσο στους Γενικούς Κλάδους όσο και στον Κλάδο Ζωής».



Ο Αντιπρόεδρος Α' κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου



Ο Αντιπρόεδρος Β' κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου



Ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Ιορδάνης Χατζιωσήφ



Χ. Μασκαντούρης, Χ. Ιερωνυμάκης, Ιωάν. Σηφάκης, Ιωάν. Παπουτσάς



Δ. Αντύπας, Αν. Παπαδόπουλος, Κ. Φιλίππου, Γ. Ζαφειρίου



Αν. Παπαδόπουλος, Ν. Χριστοφόρου, Κ. Φιλίππου, Γ. Παπουτσάς, Ιορ. Χατζιωσήφ



Ιωάν. Παπουτσάς



Κ. Καραμπέτσος, Αν. Παπαδόπουλος, Ελ. Θωμαδάκη



Αν. Παπαδόπουλος



Κ. Χατζηγεωργίου, Ιωάν. Διαμαντόπουλος



Σ. Αρώνης, Αν. Γαβρίλης, Αν. Παπαδόπουλος, Ν. Γαβρίλης



Δ. Τζότζος, Ιορ. Χατζιωσήφ



Δ. Τζότζος



Ορ. Κοσμίδης, Αν. Παπαδόπουλος, Σ. Ρόϊδος, Γ. Τσετίνης



ΑΘΗΝΑ

GENERALI



Δεμένη με την κοινωνία



Ο διευθύνων σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου

Η ασφάλιση είναι πάνω από όλα έκφραση ανθρώπινης ανάγκης. Η ασφάλιση έχει να κάνει με ανθρώπους και ο κάθε άνθρωπος έχει την δική του αξία την δική του προσωπικότητα, την οποία και πρέπει να σέβεται, να αναδεικνύει και να την «καλύπτει» πλήρως. Την αντίληψη αυτή της ασφάλισης η Generali φροντίζει να την περνά μολυσμένη βέβαια πάντα με την ανάλογη και αναγκαία δυστυχώς ή ευτυχώς τεχνολογία, σε όλες τις πρωτοβουλίες, στα προϊόντα της, στις εκδηλώσεις στις σχέσεις με τους συνεργάτες της.

Έτσι έπραξε και η πρόσφατη εκδήλωση για την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας Μία τυπική για άλλους εκδήλωση που επαναλαμβάνεται κάθε χρόνο, για την Generali είναι μία ακόμη ευκαιρία επαφών και ανταλλαγής όχι μόνο απόψεων αλλά κυρίως «μηνυμάτων» που τιμούν τον άνθρωπο ασφαλιστή και τον ρόλο του στην ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Αυτήν την φορά η εταιρεία επέλεξε να καλέσει τους 300 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές στο ξενοδοχείο «Μεγάλη Βρετανία». Στην ερώτησή μας γιατί αυτή τη φορά σε ένα ξενοδοχείο αριστοκρατικό, κλασικό, υπέροχο αλλά στο κέντρο της Αθήνας όταν άλλες χρονιές ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας



Ο κ. Ηλίας Ρήγας νέος Υποδιευθυντής Οικονομικής Διεύθυνσης



Ο κ. Τάκης Βασιλόπουλος νέος Chief Technical Manager της Generali

“

«Η Generali συνεχίζει να ταξιδεύει πατώντας σταθερά στις ράγιες των παραδοσιακών, all time classic, αξιών,

που δεν είναι άλλες από την ποιότητα, την φερεγγυότητα την αξιοπιστία, την στενή σχέση με τους ασφαλιστές και ασφαλισμένους»

”

κ. Πάνος Δημητρίου, έκοβε την πίτα με θέα τη θάλασσα ή το βουνό ή τον κάμπο της Παλίνης (όλα τα μέρη ήταν πολύ όμορφα) οι υπεύθυνοι από το marketing μας άφησαν άφωνους με το σκεπτικό τους, δείγμα για το πως η Generali, δίνει τη δουλειά της με την κοινωνία ανεξάρτητα αν το βροντοφωνάζει ή όχι. Με την κίνηση αυτή η Generali επεδίωξε να στείλει το δικό της μήνυμα για την ανάγκη στήριξης των επιχειρήσεων και εν γένει του κόσμου που εργάζεται και ζει στο κέντρο της Αθήνας, μας είπαν.

Το δέσιμο αυτό είναι εμφανές και στη σχέση της με τους συνεργάτες της και τους ασφαλισμένους της εκεί άλλωστε που είναι και το κυρίως ζητούμενο για μία ασφαλιστική εταιρεία. Η έμφαση στην ουσιαστική, τη μακροχρόνια και ποιοτική σχέση που αναδεικνύει τον άνθρωπο, είναι εμφανής στα «μεγάλα και δύσκολα» (ασφαλιστικά προϊόντα, συμβάσεις συνε-

γασίας, πολιτική ανάληψης κινδύνων, κ.α.) αλλά και στα «μικρά και καθημερινά» όπως είναι μία εκδήλωση κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας της εταιρείας. Από την υποδοχή με το μουσικό τρίο που κρατούσε συντροφιά όλη

την ώρα τους 300 προσκεκλημένους ασφαλιστικούς πράκτορες και διαμεσολαβητές, από την ολιγόλεπτη και το κυριότερο με ελάχιστους αριθμούς ομιλία του διευθύνοντος συμβούλου Πάνου Δημητρίου μέχρι και τον αποχαιρετισμό με το πολύ γευστικό κομμάτι βασιλόπιτας συνοδευμένο με ένα μικρό δωράκι γούρι για τη νέα χρονιά, το αισιόδοξο και βαθιά ανθρώπινο μήνυμά της Generali ήταν παρόν.

Σε αυτό βοήθησαν πολύ και οι χαρούμενες εικόνες από τα αλησμόνητα σε όσους συμμετείχαν, ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές ταξίδια επιβράβευσης της εταιρείας σε όλο τον κό-

σμο. Το καλύτερο ταξίδι δεν το έχουμε κάνει ακόμη είτε ο κ. Δημητρίου, υποσχόμενος εμμέσως πλην σαφώς νέες ευχάριστες εκπλήξεις για το μέλλον σε όσους εξακολουθήσουν να δείχνουν εμπιστοσύνη στην Generali και να ταξιδεύουν μαζί της είτε σε νέους προορισμούς επιβράβευσης (φέτος είναι η Ρωσία) είτε στο μεγάλο και γοητευτικό ταξίδι της κερδοφόρου ανάπτυξης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Η Generali πάντως στοχεύει να συνεχίσει να ταξιδεύει στο σύνθετο και αβέβαιο περιβάλλον, πατώντας σταθερά στις ράγιες των παραδοσιακών, all time classic, αξιών, που δεν είναι άλλες από την ποιότητα, την φερεγγυότητα την αξιοπιστία, την στενή σχέση με τους ασφαλιστές και ασφαλισμένους.

Αρχές που συνέβαλαν στο να ανταποκριθεί ικανοποιητικά στις σκληρές απαιτήσεις του 2012. Όπως ανακοίνωσε στην εκδήλωση ο κ. Δημητρίου η παραγωγή της εταιρείας το 2012 μειώθηκε μόλις 3,2% όταν ο μέσος όρος της αγοράς κυμάνθηκε πάνω από 10%.

Τα κεφάλαια της ενισχύθηκαν με μόλις 15 εκατ. ευρώ σαν αποτέλεσμα των επιπτώσεων του PSI ενώ η κερδοφορία της βελτιώθηκε περαιτέρω.

Για τον απαιτητικό όμως κ. Δημητρίου δεν φθάνει η πορεία μίας χρονιάς ούτε η στιγμιαία σημαντική αύξηση της παραγωγής

Το κρίσιμο για τον ίδιο είναι η εξυγίανση της ασφαλιστικής αγοράς η βελτίωση της εικόνας της στο μέσο έλληνα πολίτη, η διαρκής ποιοτική ανάπτυξη της και σε αυτό όπως υπογράμμισε ο διευθύνων σύμβουλος της Generali θα πρέπει όλοι να συμβάλουν γιατί όλοι έχουν ένα μερίδιο ευθύνης. ΝΑΙ



Εκδήλωση Κοπής Πίτας Generali 2013

1. Μ. Σκουτεροπούλου, Α. Γαβρίλης, Δ. Μελεξόπουλος
2. Α. Μπάρου, Σ. Αγαλιάνος, Θ. Παπανικητάς, Γ. Κατσάνης
3. Γ. Κατσάνης, Α. Κουτσουμπής, Δ. Καραμπελάς
4. Α. Σάββας, Σ. Σάββας, Γ. Κατσάνης, Π. Δημητρίου
5. Π. Καπάντας, Τ. Κυρλάκη, Γ. Κυρλάκης, Π. Δημητρίου
6. Μ. Καρρά, Ν. Παπαζαρκάδας, Π. Λυσσαίος, Μ. Σκλαβούνου, Σ. Σάββας
7. Ε. Παπαγεωργίου, Μ. Σκλαβούνου, Ι. Παππάς, Σ. Τσιφτσής, Θ. Τριανταφύλλου
8. Δ. Κρησίλας, Γ. Κατσαδούρης, Μ. Λαμπροπούλου
9. Γ. Αργυρόπουλος, Μ. Λαμπροπούλου, Γ. Τούντας
10. Δ. Καζούρης, Γ. Νικολάκος, Π. Σούντας
11. Γ. Ξηρογιαννόπουλος, Ε. Λαμπρούκου
12. Ο. Δημητριάδης, Δ. Μελεξόπουλος
13. Ζ. Καπουάνο, Κ. Καραμπέτσος, Σ. Φαφούτης
14. Κ. Σακελλαρίου, Α. Τρύφων, Ρ. Χριστοδουλάτου
15. Δ. Παπαδόπουλος, Λ. Τσιτουρίδης, Π. Δημητρίου, Ν. Σούλας
16. Ζ. Καπουάνο, Γ. Τσερεζόλε, Σ. Τσιφτσής, Χ. Ερωτοκρίτου, Ι. Παππάς
17. Μ. Σκουτεροπούλου, Μ. Ροβάτσου, Γ. Κατσιώτης, Χ. Παντελιάς
18. Π. Καμινάρη, Κ. Κωσταρέλος, Μ. Τσιλιμπάρη
19. Χ. Παντελιάς, Γ. Αρμενιάκης
20. Π. Νικολάου, Δ. Μελεξόπουλος, Ν. Πλακίδης
21. Κ. Κροκιδάς, Γ. Κατσιώτης, Μ. Πομόνη
22. Ν. Τσούμας, Ν. Σούλας, Δ. Παπαδόπουλος, Κ. Φάτσιος
23. Κ. Γρηγορόπουλος, Π. Πάχος, Σ. Πατρίκιος
24. Π. Δημητρίου, Σ. Κροκιδάς
25. Ε. Ιατρόπουλος, Γ. Κατσάνος
26. Ν. Κεχαγιάογλου, Χ. Πουλατζής
27. Κ. Μαυρόπουλος, Π. Λυσσαίος, Π. Δημητρίου, Θ. Παπανικητάς
28. Ν. Πλακίδης, Β. Μαρτέν
29. Ε. Καρανικόλας, Φ. Αθηνάιος
30. Γ. Παναγιωτόπουλος, Τ. Βασιλόπουλος, Π. Δημητρίου, Μ. Καρρά, Τ. Βασιλόπουλος
31. Γ. Παναγιωτόπουλος, Τ. Βασιλόπουλος
32. Κ. Κίτσου, Μ. Καρρά

3,24 δισ. για αποζημιώσεις την ενδεκαετία



Ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Interamerican
Γιώργος Κώτσαλος



Το ποσό των 353,8 εκατ. ευρώ, αποζημιώνοντας κατά μέσο όρο 1.168 δικαιούχους ημερησίως, κατέβαλε συνολικά σε 426.337 περιπτώσεις η Interamerican, σημειώνοντας ότι πρόκειται για αδιαμφισβήτητο τεκμήριο αξιοπιστίας της εταιρείας, που, σε συνδυασμό με την υπερκάλυψη του περιθωρίου φερεγγυότητας, ενισχύει την εμπιστοσύνη των πελατών της. Είναι χαρακτηριστικό, προσθέτει η εταιρεία, ότι η έρευνα ικανοποίησης πελατών που διεξήχθη κατά το 2012 έδωσε ποσοστό ικανοποίησης 81%, σημαντικά αυξημένο σε σχέση με την προηγούμενη έρευνα (2010, 75%). Οι πληρωμές της Interamerican υπό το μετοχικό καθεστώς ολλανδικών συμφερόντων –του κοινοπρακτικού οργανισμού ACHMEA- σε βάθος ενδεκαετίας φθάνουν τα **3,24** δισ. ευρώ.

Οι επιμέρους αποζημιώσεις

Ειδικότερα, πέρυσι στον κλάδο ζωής αποζημιώθηκαν **82.267** περιπτώσεις με ποσόν που έφθασε τα **163,7** εκατ. ευρώ, με τις λήξεις συμβολαίων να ξεπερνούν τα 37 εκατ. Στην υγεία, που αποτελεί τομέα αιχμής για τις δραστηριότητες της εταιρείας, καλύφθηκαν **205.341** περιπτώσεις με **64,3** εκατ. ευρώ, ποσόν από το οποίο τα 36,8 εκατ. αντιστοιχούν σε καλύψεις των προγραμμάτων του συστήματος Medisystem. Στις γενικές ασφάλειες η INTERAMERICAN κατέβαλε σε πλήθος **57.975** περιπτώσεων **79,8** εκατ. ευρώ, με τον κλάδο αυτοκινήτου να φθάνει στα 68,6 εκατ. Η εταιρεία έχει ελαχιστοποιήσει τις επιδικές υποθέσεις ζημιών αυτοκινήτου παρά την αύξηση του χαρτοφυλακίου της, ενώ διακανονίζει με άμεση πληρωμή τις αναγγελλόμενες ζημιές σε αρκε-

τά υψηλότερο ποσοστό από το μέσο όρο της ασφαλιστικής αγοράς. Στον κλάδο των ομαδικών, η INTERAMERICAN σε **80.754** περιπτώσεις πλήρωσε **46** εκατ. ευρώ και συγκεκριμένα, 32,8 εκατ. σε συνταξιοδοτικά, 9,6 εκατ. σε συμβόλαια ζωής και ζημιών και 3,6 εκατ. σε συμβόλαια Medisystem. Αναφερόμενος στις καταβληθείσες αποζημιώσεις, ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Γιώργος Κώτσαλος, επισήμανε μεταξύ άλλων ότι η Interamerican ακολουθεί μία συνολικά πελατοκεντρική κατεύθυνση, αναδεικνύοντας σε στρατηγική προτεραιότητα κάθε λειτουργική δραστηριότητα και πρακτική που συνδέεται με τους ασφαλισμένους. Από την απλοποίηση των διαδικασιών, τις επενδύσεις στην ψηφιακή τεχνολογία και την τυποποίηση των ασφαλιστικών προγραμμάτων μέχρι την πολυκαναλική διανομή και την εξυπηρέτηση, αποζημιωτική ή άλλη, όλες οι κινήσεις μας συγκλίνουν στη δημιουργία και απόδοση αξίας στον πελάτη, με εύλογο το αντίκρισμα στην αξιοπιστία της εταιρείας, σημείωσε ο κ. Κώτσαλος. Να σημειωθεί ότι η INTERAMERICAN αποτελεί τον πρώτο οργανισμό στην Ελλάδα που πιστοποιείται για την υψηλή τεχνική ποιότητα λογισμικού με το "Trusted Product Maintainability Certificate", πιστοποιητικό που έχει αναπτύξει η Software Improvement Group (SIG) σε συνεργασία με το Γερμανικό Ινστιτούτο Πιστοποίησης TÜVIT.

Η πιστοποίηση, που επιδόθηκε στην εταιρεία σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της, τεκμηριώνει τη συμβατότητα της τεχνικής ποιότητας του συστήματος λογισμικού του κλάδου γενικών ασφαλειών "Operations 'n' Excellence" (OnE) σύμφωνα με το πρό-

τυπο ISO 25010 και ένα πλήθος κριτηρίων αξιολόγησης που προκύπτουν από αυτό.

Το έργο OnE ξεκίνησε το 2010 με σκοπό την αντικατάσταση των υφισταμένων legacy συστημάτων του κλάδου και το νέο σύστημα τέθηκε σε εφαρμογή τον Ιούλιο του 2012. Η λειτουργία του OnE θα μειώσει σημαντικά το λειτουργικό κόστος και θα ελαχιστοποιήσει τους κινδύνους διαχείρισης για την INTERAMERICAN, ενώ είναι ανοικτό σε προσαρμογές που θα καλύπτουν οποιεσδήποτε μελλοντικές ανάγκες της εταιρείας, με πραγματοποίηση αλλαγών σε βέλτιστο χρόνο και κόστος.

Αποζημιώσεις 2012

Κλάδος	Πλήθος	Ποσόν (εκατ. €)
Ζωής	82.267	163,7
Υγείας	205.341	64,3
Γενικές	57.975	79,8
Ομαδικές	80.754	46,0
Σύνολο	426.337	353,8

Απλότητα, ανάπτυξη και κερδοφορία οι προτεραιότητες στη στρατηγική πωλήσεων

Τη βασική κατεύθυνση στις πωλήσεις για το 2013 παρουσίασε εν τω μεταξύ η INTERAMERICAN στους συνεργάτες των δικτύων διανομής, το δικό της agency και των συνεργαζομένων πρακτόρων-μεσιτών. Σε τρεις μεγάλες εκδηλώσεις, που οργανώθηκαν στο Μέγαρο Μουσικής στην Αθήνα, στη Θεσσαλονίκη και στο Ηράκλειο, τα στελέχη της εταιρείας Γιώργος Μαυρέλης, γενικός διευθυντής ασφαλιστικών εργασιών και Γιάννης Καντάρος, γενικός διευθυντής πωλήσεων και μάρκετινγκ, ανέδειξαν ως προτεραιότητες της INTERAMERICAN για το νέο έτος:

Την απλότητα, που χαρακτηρίζει τα νέα, χαμηλών ασφαλιστικών προγράμματα υγείας τριών βαθμίδων στην ασφάλιση υγείας, την ισόβιο ασφάλεια ζωής με αξία εξαγοράς, καθώς και την αυτοματοποίηση της αξιολόγησης και εκτίμησης του κινδύνου/της ζημιάς.

Την ανάπτυξη, με επενδύσεις σε τεχνολογία και υποδομές και με πρόσκτηση νέων εργασιών.

Την κερδοφορία, με προσανατολισμό στην προώθηση κερδοφόρων ασφαλιστικών προϊόντων και στην αποτελεσματικότητα των πωλήσεων.

Στόχος της εταιρείας ειδικότερα στην υγεία είναι να φθάσει τους 300 χιλιάδες ασφαλισμένους μέχρι το 2015.

Παράλληλα, η INTERAMERICAN παρουσίασε στους συνεργάτες της το νέο κανονισμό πωλήσεων, που από το 2006 χαρακτηρίζεται από τη σταθερότητα πλαισίου τριετούς διάρκειας χωρίς περιστασιακές μεταβολές, αλλά και από την απόλυτη διαφάνεια και σαφήνεια σε προϋποθέσεις και όρια για τις αμοιβές των συνεργατών. Ο νέος κανονισμός, που δεσμεύει αυστηρά την εταιρεία έως και το 2015, περιλαμβάνει σημαντικές βελτιωτικές αλλαγές και προτάσσει την αξία έναντι του όγκου στις πωλήσεις, καθώς και την εισδοχή νέων συνεργατών με πρόσθετα κίνητρα για τους επικεφαλής των γραφείων πωλήσεων.



Γιώργος Μαυρέλης, γεν. διευθυντής ασφαλιστικών εργασιών



Γιάννης Καντάρος, γεν. διευθυντής πωλήσεων & marketing

Έμφαση και στην περιφέρεια

Την ίδια ώρα η INTERAMERICAN εντείνει το ενδιαφέρον της για τη νοτιοδυτική Ελλάδα με επίκεντρο την Πάτρα, στο πλαίσιο της περιφερειακής ανάπτυξης των πωλήσεών της, δεδομένου ότι η γεωγραφική περιοχή με τις πολλές ιδιαιτερότητες ως αγορά αποτελεί, ταυτόχρονα, μια μεγάλη πρόκληση για ασφαλιστικές δραστηριότητες.

Η εταιρεία έδωσε, πρόσφατα, δυναμικά το στίγμα της παρουσίας της στην περιφέρεια της νοτιοδυτικής Ελλάδας με μια μεγάλη συγκέντρωση που πραγματοποιήθηκε στην Πάτρα. Κορυφαία διοικητικά στελέχη –οι κ.κ. Γιώργος Μαυρέλης, γεν. διευθυντής ασφαλιστικών εργασιών, Γιάννης Καντώρος, γεν. διευθυντής πω-

λήσεων και μάρκετινγκ, Γιώργος Βελιώτης, γεν. διευθυντής ζωής και υγείας και Δημήτρης Βέλμαχος, αναπλ. γεν. διευθυντής ζωής και υγείας, καθώς και διευθυντικά στελέχη του κλάδου ζωής και υγείας –οι κ.κ. Παναγιώτης Σκαβάρας, Νίκος Μητσάκης και Γιάννης Βασαλάκης, μίλησαν στους συνεργάτες και στο προσωπικό της INTERAMERICAN στην περιφέρεια για την επικαιροποιημένη στρατηγική της εταιρείας και το εκσυγχρονισμένο φάσμα των νέων προγραμμάτων υγείας, που στηρίζονται στην τυποποίηση, απλοποίηση και στο προσιτό κόστος, σε συνδυασμό με υψηλού επιπέδου ποιότητα υπηρεσιών.

Κατά την εκδήλωση, που περιλάμβανε και την εθιμική κοπή της πίτας, βραβεύθηκαν και οι συνεργάτες της περιφέρειας που διακρίθηκαν ανά κατηγορία με τις επιδόσεις τους στις πωλήσεις κατά

το 2012: ο Αναστ. Αντωνάκος - 1ος συντονιστής (Γραφείο Άργους) σε νέα παραγωγή ζωής και υγείας, η Κλ. Γκουβούση (Γραφείο Σπάρτης) – 1η Unit Manager σε νέα παραγωγή ζωής και υγείας και ο Γ. Τσαρούχας (Γραφείο Πάτρας) – 1ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε νέα παραγωγή ζωής και υγείας, καθώς και σε αύξηση εισπραχθέντων ασφαλιστρών γενικών ασφαλειών. Ακόμη, βραβεύθηκαν οι καλύτεροι ασφαλιστικοί σύμβουλοι σε νέα παραγωγή υγείας: Ν. Μάρκος, Χρ. Μακρής, Δημ. Μαρίνου, Μιχ. Δεμοίρος και Αθ. Φραντζή κατά σειρά επιτυχίας, καθώς και ο καλύτερος ασφαλιστικός σύμβουλος σε εισπραχθέντα γενικών ασφαλειών Β. Λυμπερόπουλος. Τη διοικητική ευθύνη των πωλήσεων στην περιφέρεια νοτιοδυτικής Ελλάδας έχει ο Χρήστος Παπαχρήστου.



Οι βραβευθέντες **1.** Τ. Αντωνάκος, **2.** Κ. Γκουβούση και **3.** Γ. Τσαρούχας με τον γεν. διευθυντή πωλήσεων και μάρκετινγκ Γ. Καντώρο και τον περιφερειακό διευθυντή πωλήσεων νοτιοδυτικής Ελλάδος Χ. Παπαχρήστου.

Νέα Ισόβιος Ασφάλεια Ζωής με αξία εξαγοράς εφάπαξ καταβολής

Το νέο πρόγραμμα «Ισόβιος Ασφάλεια Ζωής με Αξία Εξαγοράς εφάπαξ καταβολής» προωθεί από τις αρχές του νέου έτους η INTERAMERICAN με παροχές που συνδυάζουν προστασία και αποταμίευση. Πρόκειται, ουσιαστικά, για ένα πρωτοπόρο προϊόν εγγυημένης απόδοσης, εφάπαξ καταβολής, του οποίου τα βασικά χαρακτηριστικά είναι τα εξής:

- Τεχνικό επιτόκιο 2,5%.
- Προσιτές χρεώσεις για τους πελάτες.
- Δυνατότητα εξαγοράς από το πρώτο έτος, με κόστος μόλις 1% για τα πρώτα πέντε έτη.
- Δυνατότητα υπεραπόδοσης.

Με τη νέα Ισόβιο Ασφάλεια Ζωής η εταιρεία εστιάζει το ενδιαφέρον της σε αγορές που υφίστανται σε μεγάλο βαθμό

τις συνέπειες της οικονομικής κρίσης. Το νέο πρόγραμμα, σχεδιασμένο με βάση τις σύγχρονες ανάγκες για ασφάλιση, εντάσσεται στην ανανεωμένη προϊοντική στρατηγική της εταιρείας, που χαρακτηρίζεται από την απλότητα, την ανάπτυξη και την εστίαση σε κερδοφόρες δραστηριότητες. Σημειώνεται ότι η INTERAMERICAN στον κλάδο ζωής έκλεισε το 2012 υπερβαίνοντας κατά 18% τον ετήσιο στόχο σε νέα παραγωγή, που έφθασε τα 21,15 εκατ. ευρώ.



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 λίγιοι 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. Κοραΐς, Ρήγας Φεραίος, Άδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκός, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστίδης, Ι. Μακρυγιάννης κ.ά.

Δύο καθηγητές Πανεπιστημίου προλογίζουν το βιβλίο: Ο Γρηγ. Κωστάρης και ο Μιλτιάδης Νεκτάριος. Ο επίλογος υπογράφεται από τον Μίκη Θεοδωράκη και τον Γιώργο Λογοθέτη. Οι δημοσιεύσεις με καταλόγους ιδρυτών και ευεργετών Σχολής Οδησσού 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 ξαναϊδρυθεί μια Νέα Φιλική Εταιρεία... Είναι πολύ χρήσιμο λένε όσοι το διάβασαν μέχρι σήμερα...

Πωλείται από τις εκδόσεις **Ε. ΣΠΥΡΟΥ** και από το πρακτορείο διανομής τύπου **ΑΡΓΟΣ**

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ Τηλέφ.: 3221525 - www.Nextdeal.gr - Fax: 3257074

Ασφάλεια, διαφάνεια και άμεση ανταπόκριση

Η International Life θέτει ψηλά τον πήχη της ποιότητας υπηρεσιών στην ασφαλιστική αγορά, υιοθετώντας τις αρχές της διαφάνειας, της άμεσης και ολοκληρωμένης ανταπόκρισης, με στόχο, όπως αναφέρει η εταιρεία, τη δημιουργία σχέσεων εμπιστοσύνης με τους πελάτες και τους συνεργάτες της. Ενδεικτικά των ολοκληρωμένων υπηρεσιών που προσφέρει η εταιρεία είναι τα ακόλουθα: Κατά τη διάρκεια του 2012, οι ασφαλιζόμενοι της εταιρείας απόλαυσαν τις υπηρεσίες που προσφέρονται στο σύστημα αποζημιώσεων ζωής, υγείας, αυτοκινήτου, πυρός και λοιπών κλάδων της International Life, με συνολικές αμοιβές που άγγιξαν τα €46,9 εκατ. Η εταιρεία αποζημίωσε το 98,8% των περιστατικών ζωής, ατυχημάτων και ιατρικών περιπτώ-

σεων που υποβλήθηκαν, επιβεβαιώνοντας τη δέσμευσή της για ποιοτική ανταπόκριση στις ανάγκες των πελατών της. Η αμεσότητα και η ταχύτητα των διαδικασιών αποτελεί σημαντική παράμετρο της πολιτικής που εφαρμόζει, καθώς, ενδεικτικά, κατά τη διάρκεια του 2012, η εταιρεία ικανοποίησε το 93,0% των αποζημιώσεων ζωής, μέσα σε χρονικό διάστημα 10 ημερών από την υποβολή των δικαιολογητικών. Τέλος, η εταιρεία έχει αναπτύξει ανοικτό δίαυλο επικοινωνίας με τους ασφαλισμένους, μέσω ενός ολοκληρωμένου συστήματος διαχείρισης και ανταπόκρισης παραπόνων. Αξίζει να σημειωθεί ότι η International Life έχει αναλάβει ενεργή δράση και στον τομέα της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, μέσω του ολοκληρωμένου προγράμμα-

τος «Ανταπόδοση Ζωής», βασικός άξονας του οποίου είναι η ενεργός στήριξη του Μη Κερδοσκοπικού Σωματείου «Δεσμός». Η εταιρεία, σε συνεργασία με τον «Δεσμό» και με την εθελοντική συνεισφορά του ανθρώπινου δυναμικού της, έχει επιδείξει σημαντικό έργο, με συγκεκριμένες ενέργειες που στοχεύουν στην αντιμετώπιση ανθρωπιστικών και κοινωνικών αναγκών. «Η πολιτική που εφαρμόζουμε στην International Life βασίζεται στις αρχές της διαφάνειας, της άμεσης ανταπόκρισης στα αιτήματα των ασφαλισμένων μας και της ολοκληρωμένης προσέγγισης κάθε αιτήματος» τόνισε ο κ. Γιάννης Μηράβος, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου International Life και δεσμεύτηκε η εταιρεία να συνεχίσει με την ίδια συνέπεια και υπευθυνότητα.

Επενδύει στο δίκτυο πωλήσεων

Με επιτυχία και όραμα για το 2013 πραγματοποιήθηκε εν τω μεταξύ η επίσημη συνάντηση στελεχών Πωλήσεων της International Life, που πραγματοποιήθηκε στους Δελφούς και άφησε τις καλύτερες εντυπώσεις στα 110 στελέχη που την παρακολούθησαν.

Στη συνάντηση, την οποία συντόνισε ο διευθυντής Agency System και εκπαιδευτής κ. Κλέαρχος Πεφάνιος, παρευρέθηκαν ο πρόεδρος του Ομίλου κ. Φωκίων Μηράβος, ο πρόεδρος της International Life ΑΕΑΖ και Καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιώς κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος καθώς και όλα τα υψηλόβαθμα διοικητικά στελέχη, τα στελέχη του δικτύου πωλήσεων, και διοικητικά στελέχη νευραλγικών διευθύνσεων και τμημάτων της εταιρείας. Ο Πρόεδρος του ομίλου κ. Φωκίων Μηράβος, αναφέρθηκε στην πορεία της ασφαλιστικής αγοράς και επεσήμανε τις αναδυόμενες ευκαιρίες ανάπτυξης μέσα σε αυτή. Στο πλαίσιο της συ-

νάντησης πραγματοποιήθηκε και η κοπή της πίτας του Agency System. Οι συνεργάτες της International Life είχαν την ευκαιρία να εμπνευστούν, να διασκεδάσουν και να έρθουν πιο κοντά σε μια φιλική και παρακινητική ατμόσφαιρα. Σημειώνεται τέλος ότι με επιτυχία πραγματοποιήθηκε και η εκδήλωση Βραβείων Επιθεωρήσεων Agency System Βορείου Ελλάδος στη Θεσσαλονίκη.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης πραγματοποιήθηκαν σημαντικές ανακοινώσεις αναφορικά με νέα προϊόντα και εργαλεία παρακίνησης που σχεδιάζει η εταιρεία καθώς και νέους διαγωνισμούς πωλήσεων. Θεωρούμε τη Βόρεια Ελλάδα μια πολύ υποσχόμενη αγορά και πιστεύουμε ότι οι συνεργάτες μας έχουν εξαιρετικές ευκαιρίες ανάπτυξης σε αυτή, σημείωσε μεταξύ άλλων ο διευθυντής Agency System και εκπαιδευτής της International Life κ. Κλέαρχος Πεφάνιος. Μετά την ολοκλήρωση των εργα-



Ο κ. Φωκίων Μηράβος



Ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος

σιών, πραγματοποιήθηκε η κοπή της πίτας των Επιθεωρήσεων Agency System Βορείου Ελλάδος.



Η Ικανοποίηση
δεν είναι μόνο συναίσθημα.
Είναι πράξεις.

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

Μέσα στο 2012:

- **Αποζημιώσαμε το 98,8%** των περιστατικών ζωής, ατυχημάτων και ιατρικών περιπτώσεων που υποβλήθηκαν
- **Ικανοποιήσαμε το 93%** των αποζημιώσεων ζωής μέσα σε 10 ημέρες από την υποβολή των δικαιολογητικών
- **Πληρώσαμε €25,8 εκατ.** σε αποζημιώσεις ζωής και υγείας
- **Πληρώσαμε €21,1 εκατ.** σε αποζημιώσεις αυτοκινήτων, πυρός και λοιπών κλάδων
- **Δημιουργήσαμε** καινοτόμα και πρωτοποριακά προϊόντα
- **Εφαρμόσαμε διεθνείς πρακτικές** στην οργάνωση του Ομίλου σε **συνεργασία με κορυφαίους διεθνείς συμβούλους**
- **Επιτελέσαμε σημαντικό έργο** με το πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης «Ανταπόδοση Ζωής» σε συνεργασία με το Μη Κερδοσκοπικό Σωματείο Δεσμός
- **Συνεχίσαμε τη συνεργασία μας** με τους κορυφαίους αντασφαλιστές διεθνούς κύρους
- **Συμπληρώσαμε 57 χρόνια** στην ελληνική ασφαλιστική αγορά



**International
Life** Για καλύτερη ζωή
Ασφάλειες Ζωής και Περιουσίας



Η Υδρόγειος συνεχίζει δυναμικά



Αισιόδοξο μήνυμα ότι η Υδρόγειος Ασφαλιστική, που συμπληρώνει φέτος 40 χρόνια παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, συνεχίζει δυναμικά, στέλνει μέσω του Ασφαλιστικού ΝΑΙ ο αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής της εταιρείας κ. **Παύλος Κασκαρέλης**.

Είμαστε εδώ και αποδεικνύουμε ότι η ελληνική επιχειρηματικότητα, όταν δρα με σχέδιο, αρχές, δεοντολογία και μακροπρόθεσμο σχεδιασμό, μπορεί να διακριθεί και να μακροημερεύσει.

Η Υδρόγειος συμπληρώνει φέτος τέσσερις δεκαετίες στην ελληνική αγορά. Ποιο είναι το μήνυμα που θα στέλνατε μέσω του Ασφαλιστικού ΝΑΙ για τα 40 χρόνια της Εταιρείας;

Συνεχίζουμε δυναμικά, είναι το κεντρικό μας μήνυμα με την ευκαιρία των 40 χρόνων παρουσίας της εταιρείας μας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Είμαστε εδώ και αποδεικνύουμε ότι η ελληνική επιχειρηματικότητα, όταν δρα με σχέδιο, αρχές, δεοντολογία και μακροπρόθεσμο σχεδιασμό, μπορεί να διακριθεί και να μακροημερεύσει.

Πρόσφατα η εταιρεία διακρίθηκε στο θεσμό True Leaders. Τι σημαίνει και τι υποχρεώσεις δημιουργεί για σας η δι-

ακρίση αυτή;

Ο θεσμός καθιερώθηκε από την ICAP Group, που ως η μοναδική εταιρεία αναγνωρισμένη ως Credit Rating Agency από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς και την αντίστοιχη ευρωπαϊκή, αναδεικνύει τις επιχειρήσεις και τους ομίλους-ηγέτες βασισμένη σε τέσσερα μετρήσιμα κριτήρια με δημοσιευμένα αποτελέσματα, ήτοι Κερδοφορία, Αύξηση Προσωπικού, Score και Θέση στον Κλάδο.

Με βάση τα κριτήρια από τις 24.000 περίπου εξετασθείσες επιχειρήσεις όλων των κλάδων και δραστηριοτήτων, επιλέχθηκαν 40, μεταξύ των οποίων και η Εταιρεία μας.

Η διάκριση αυτή, λόγω του αδιάβλητου της επιλογής, μας έκανε υπερήφανους γιατί αναγνωρίστηκε το έργο που

μεθοδικά και αθόρυβα επιτελούμε μέχρι σήμερα.

Το να συγκαταλέγεται στους 200 πιο κερδοφόρους ομίλους και να έχεις υψηλή διαβάθμιση πιστοληπτικής ικανότητας που κυμαίνεται από B2 έως A1, είναι σημαντικό.

Η αυτονόητη υποχρέωσή μας είναι να διατηρούμε πάντα την Εταιρεία οικονομικά εύρωστη και δυνατή.

Πώς κινήθηκε η παραγωγή το 2012 και ποιοι είναι οι στόχοι που θέτετε για το 2013;

Η παραγωγή ασφαλιστρώων στον κλάδο ασφάλισης οχημάτων παρουσίασε κάμψη το 2012, όπως συνέβη σχεδόν στο σύνολο της αγοράς στο συγκεκριμένο κλάδο, εν αντιθέσει με την παραγωγή ασφα-

λιστρώων στους λοιπούς κλάδους, που παρουσίασε αύξηση περίπου 4%.

Ως πρώτιστο στόχο για το 2013 έχουμε τη διατήρηση της κερδοφορίας της Εταιρείας, μέσω της διατήρησης και ανάπτυξης υγιούς παραγωγής, η οποία εστιάζει στην ποιότητα των παρεχόμενων ασφαλιστικών καλύψεων, έχοντας ταυτόχρονα σωστή τιμολόγηση. Δεν είμαστε διατεθειμένοι να ακολουθήσουμε τη μειοδοσία στην τιμολόγηση των υπηρεσιών μας γιατί γνωρίζουμε απόλυτα ότι οδηγεί στη δημιουργία πάσης φύσεως ελλειμμάτων.

Θα εξακολουθήσουμε να εκσυγχρονίζουμε και να αναβαθμίζουμε τις διοικητικές και οργανωτικές δομές που έχουμε δρομολογήσει, όσον αφορά την εναρμόνιση της Εταιρείας με το υπό διαμόρφωση θεσμικό πλαίσιο. Θα συνεχίσουμε τις επενδύσεις, τόσο σε νέες υποδομές και εφαρμογές όσο και στην εκπαίδευση του προσωπικού μας, με στόχο την περαιτέρω αναβάθμιση των υπηρεσιών μας προς τους συνεργάτες και ασφαλισμένους μας.

Θα επέμβουμε για να μειώσουμε το λειτουργικό κόστος της Εταιρείας στο σύνολο των δαπανών μας χωρίς να κάνουμε εκπτώσεις στην παροχή υπηρεσιών και ιδιαίτερα στην άμεση καταβολή των αποζημιώσεων. Θα συνεχίσουμε και θα εντείνουμε την εφαρμογή νέων μεθόδων αναφορικά με τη διαχείριση της παραγωγής και την απόδοση των ασφαλιστρώων με στόχο την περαιτέρω βελτίωση της εισπραξιμότητας.

Τέλος, θα εξακολουθήσουμε τη διάθεση των προϊόντων μας μέσω του δικτύου των ασφαλιστικών μας διαμεσολαβητών, προστατεύοντας παράλληλα το κύρος, την αξιοπιστία και το εισόδημά τους. Ιδιαίτερη έμφαση δίνουμε στην ανάπτυξη νέων μηχανογραφικών εφαρμογών που βελτιώνουν την καθημερινή τους πρακτική, την επικοινωνία και τη συνεργασία τους με την Εταιρεία.

Η Υδρόγειος δίνει ιδιαίτερη έμφαση και στην περιφέρεια. Με ποιο τρόπο στηρίζετε τις τοπικές αγορές και πώς βοηθάτε στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας;



Στρατηγική επιλογή ήταν η ανάπτυξη των εργασιών μας στην περιφέρεια, η οποία παρουσίαζε εξαιρετικό ενδιαφέρον κυρίως όσον αφορά στην ποιότητα της παραγωγής και των ποσοστών ζημίας. Σε επίρρωση της επιλογής μας αυτής ιδρύσαμε και λειτουργήσαμε ιδιόκτητα γραφεία σε μεγάλες πόλεις της περιφέρειας, τα οποία προσέφεραν στην τοπική οικονομία και βεβαίως δημιουργήσαν θέσεις εργασίας.

Έχετε δυναμική παρουσία και στην Κύπρο. Πώς δραστηριοποιήστε στην

αγορά αυτή;

Η ίδρυση και λειτουργία της θυγατρικής μας Εταιρείας στην Κύπρο, η οποία φέτος συμπληρώνει 10 χρόνια, ήταν η πρώτη εξωστρεφής προσπάθεια στη φυσική προέκταση του μείζονος Ελληνισμού. Η Εταιρεία δραστηριοποιείται σε όλους τους κλάδους ασφαλίσεων κατά ζημιών, έχει εξαιρετικά ισορροπημένο χαρτοφυλάκιο μεταξύ motor και non motor, παρουσιάζει συνεχή κερδοφορία και έχει αποσβέσει από τα πρώτα έτη λειτουργίας της το αρχικό κεφάλαιο που επενδύσαμε.

ΕΑΕΕ:

Πτώση 10,7% σημείωσε
η παραγωγή των
ασφαλιστικών
εταιρειών
το 2012

Παραγωγή ασφαλιστρων (εκατ. €)	Δωδεκάμηνο 2012	Δωδεκάμηνο 2011	Μεταβολή
Ασφαλίσεις Ζωής	1.930,52	2.130,35	-9,4%
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	2.376,65	2.693,29	-11,8%
Αστική ευθύνη οχημάτων	1.198,74	1.393,98	-14%
Λοιποί κλάδοι ζημιών	1.177,91	1.299,31	-9,3%
Σύνολο	4.307,17	4.823,64	-10,7%

Πίνακας 2: Παραγωγή ασφαλιστρων δωδεκαμήνου 2012



	€	Συμμετοχή
Ασφαλίσεις Ζωής	1.930.517.689,00	44,8%
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	2.376.653.790,94	55,2%
Σύνολο	4.307.171.479,95	100%

“ Στον κλάδο Ζωής, οι επιστροφές το 2012 κινήθηκαν παρόμοια με το 2011 αλλά ήταν ελαφρώς αυξημένες, ιδιαίτερα κατά την αρχή του έτους ”

Παραγωγή σημαντικών κλάδων ασφαλίσεως κατά Ζημιών

€	Δωδεκάμηνο 2012	Δωδεκάμηνο 2011	Μεταβολή
3. Χερσαία οχήματα	267.660.346,76	342.851.126,81	-21,9%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	23.138.363,57	27.593.253,45	-16,1%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	392.369.968,89	419.675.213,73	-6,5%
9. Λαμπές ζημιές αγαθών	132.882.885,36	120.195.733,67	+10,6%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	1.198.736.207,33	1.393.981.094,25	-14,0%
13. Γενική αστική ευθύνη	79.111.442,53	76.827.133,86	+3,0%

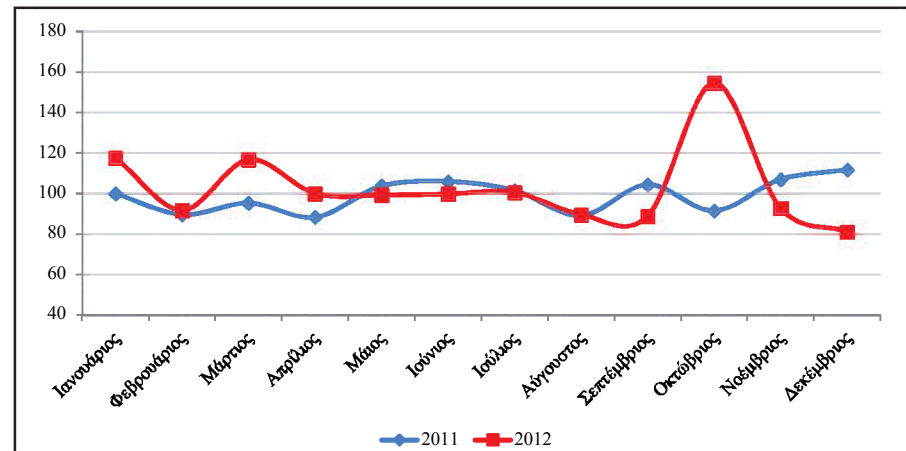
Παραγωγή σημαντικών κλάδων ασφαλίσεως Ζωής

€	Δωδεκάμηνο 2012	Δωδεκάμηνο 2011	Μεταβολή
I. Ζωής	1.171.827.527,35	1.310.601.484,06	-10,6%
III. Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις	410.801.628,00	370.617.875,58	+10,8%

Παραγωγή απόπρωτασφαλίσεις κατά Ζημιών δωδεκαμήνου 2012

	έ	Συμμετοχή
1. Ατυχήματα	44.484.313,77	1,9%
2. Ασθένειες	18.151.966,78	0,8%
3. Χερσαία οχήματα	267.660.346,76	11,3%
5. Αεροσκάφη	155.537,03	0,01%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	13.090.630,84	0,6%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	23.138.363,57	1,0%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	392.369.968,89	16,5%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	132.882.885,36	5,6%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	1.198.736.207,33	50,4%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	855.850,76	0,04%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	6.144.590,53	0,3%
13. Γενική αστική ευθύνη	79.111.442,53	3,3%
14. Πιστώσεις	35.559.604,45	1,5%
15. Εγγυήσεις	1.087.066,18	0,05%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	35.509.877,74	1,5%
17. Νομική προστασία	44.012.695,23	1,9%
18. Βοήθεια	83.702.443,20	3,5%
Σύνολο	2.376.653.790,94	100%

Μεταβολές επιστροφών ασφαλιστρών αυτοκινήτων



Πίνακας 3: Αθροιστική μεταβολή παραγωγής ασφαλιστρών 2011-2012

	Ασφαλίσεις Ζωής	Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	Σύνολο
Α' τρίμηνο	+2,4%	-12,0%	-6,0%
Α' εξάμηνο	-2,8%	-11,4%	-7,8%
Εννιάμηνο	-6,8%	-12,0%	-9,8%
Ιανουάριος-Οκτώβριος	-7,8%	-11,9%	-10,1%
Ιανουάριος-Νοέμβριος	-9,1%	-11,5%	-10,5%
Δωδεκάμηνο	-9,4%	-11,8%	-10,7%

κής αστικής ευθύνης με 79 εκατ. ευρώ (3,3% του συνόλου).

Όταν αθροίζεται η παραγωγή των κλάδων σχετικά με τα αυτοκίνητα (αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων και χερσαίων οχημάτων), παρατηρείται ότι συγκεντρώνουν 1,5 δισ. ευρώ και ποσοστό 61,7% των ασφαλίσεων κατά Ζημιών. Η μείωσή τους σε σχέση με το δωδεκάμηνο του 2011 είναι 15,6%.

Αντιστοίχως, οι καλύψεις πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων περιουσίας (κλάδοι πυρκαϊγιάς και στοιχείων της φύσεως, λοιπών ζημιών αγαθών και διαφόρων χρηματικών απωλειών) συγκεντρώνουν παραγωγή περίπου 561 εκατ. ευρώ, η οποία αντιστοιχεί στο 23,6% του συνόλου. Η μείωσή τους σε σχέση με το δωδεκάμηνο του 2011 είναι 2,1%.

Σε ό,τι αφορά στο ποσοστό μεταβολής στην παραγωγή των ασφαλιστρών από το 2011 στο 2012 για τους κλάδους ασφάλισης κατά Ζημιών, σε σχέση με τα αντίστοιχα δεδομένα του 2011, για τις ίδιες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, η παραγωγή ασφαλιστρών μειώθηκε κατά 12,0%, οδηγούμενη κυρίως από τις μειώσεις των κλάδων χερσαίων οχημάτων (-21,9%), αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων (-14,0%) και πυρκαϊγιάς και στοιχείων της φύσεως (-6,5%). Εκτός αυτών, μεγάλες ποσοστιαίες μειώσεις είχαν κάποιοι μικρότεροι σε μέγεθος κλάδοι, όπως αυτοί της νομικής προστασίας (-15,2%), των μεταφερομένων εμπορευμάτων (-16,1%) και ατυχημάτων (-20,6%). Αντιθέτως, αύξηση της παραγωγής σημείωσε ο κλάδος της γενικής αστικής ευθύνης (+3,0%), των λοιπών ζημιών αγαθών (+10,6%) και των διαφόρων χρηματικών απωλειών (+7,4%).

Ασφαλίσεις Ζωής

Η παραγωγή του κλάδου έφτασε το 1,9 δισ. ευρώ, με το μεγαλύτερο μέρος του οποίου, 1,2 δισ. ευρώ ή 60,7% του συνόλου, να συγκεντρώνεται στον κλάδο Ζωής. Οι ασφαλίσεις ζωής οι οποίες είναι συνδεδεμένες με επενδύσεις έφτασαν στα 411 εκατ. ευρώ και μερίδιο επί του συνόλου 21,3%, ενώ η διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων συγκεντρώσε 203 εκατ.

Μεταβολή της παραγωγής απόπρωτασφαλίσεις κατά Ζημιών

έ	Δωδεκάμηνο 2012	Δωδεκάμηνο 2011	Μεταβολή
1. Ατυχήματα	44.484.313,77	56.052.997,55	-20,6%
2. Ασθένειες	18.151.966,78	15.495.119,68	+17,1%
3. Χερσαία οχήματα	267.660.346,76	342.851.126,81	-21,9%
5. Αεροσκάφη	155.537,03	193.923,43	-19,8%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	13.090.630,84	15.848.404,86	-17,4%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	23.138.363,57	27.593.253,45	-16,1%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	392.369.968,89	419.675.213,73	-6,5%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	132.882.885,36	120.195.733,67	+10,6%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	1.198.736.207,33	1.393.981.094,25	-14,0%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	855.850,76	897.033,08	-4,6%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	6.144.590,53	6.915.682,33	-11,1%
13. Γενική αστική ευθύνη	79.111.442,53	76.827.133,86	+3,0%
14. Πιστώσεις	35.559.604,45	44.543.076,31	-20,2%
15. Εγγυήσεις	1.087.066,18	1.893.568,82	-42,6%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	35.509.877,74	33.070.998,39	+7,4%
17. Νομική προστασία	44.012.695,23	51.929.489,21	-15,2%
18. Βοήθεια	83.702.443,20	85.329.358,35	-1,9%
Σύνολο	2.376.653.790,94	2.693.293.207,74	-11,8%

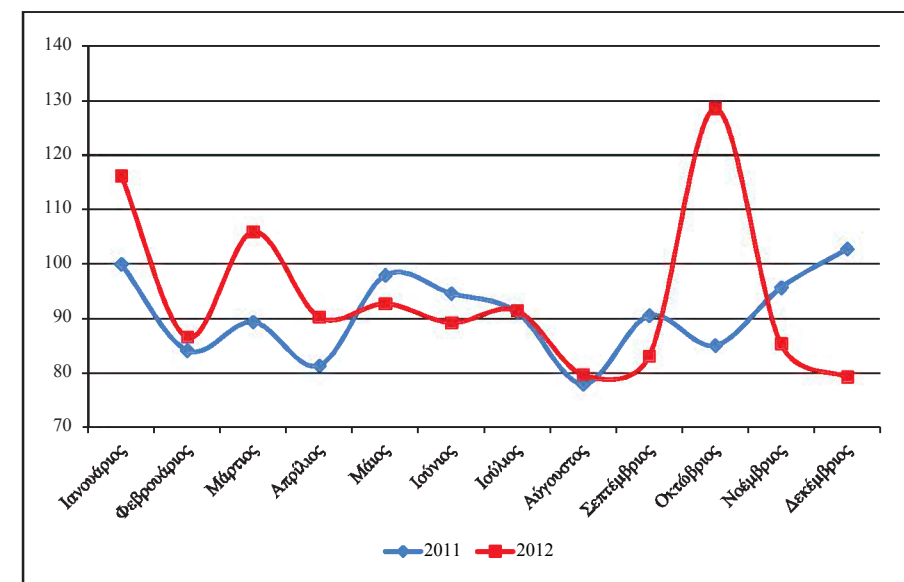
ευρώ ή 10,5% της παραγωγής. Συνολικά, διαπιστώνεται ότι μειώθηκε η παραγωγή των πρωτασφαλίσεων Ζωής κατά 9,4%, ενώ σχεδόν όλοι οι κλάδοι ασφαλίσεων Ζωής κινήθηκαν πτωτικά εκτός του κλάδου Ασφαλίσεων ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις, ο οποίος αυξήθηκε κατά 10,8%.

Επιστροφές ασφαλιστρών και ακυρώσεις συμβολαίων

Ο δείκτης των ποσών επιστροφών ασφαλιστρών λόγω ακυρώσεων στο σύνολο των κλάδων ασφαλίσεων κατά Ζημιών ξεκίνησε σε μεγαλύτερες τιμές από τις αντίστοιχες του 2011, συνέχισε από το Μάιο και μετά στο ίδιο ή χαμηλότερο επίπεδο μέχρι την κορύφωσή του τον Οκτώβριο, έκτοτε όμως επανήλθε σε χαμηλότερα επίπεδα.

Ειδικότερα στις ασφαλίσεις αυτοκινή-

Μεταβολές συνόλων επιστροφών ασφαλιστρών ασφαλίσεως κατά Ζημιών λόγω ακυρώσεων



“ Η παραγωγή των κλάδων σχετικών με τα αυτοκίνητα (αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων και χερσαίων οχημάτων), ανέρχεται σε 1,5 δισ. ευρώ και ποσοστό 61,7% των ασφαλίσεων κατά Ζημιών.

των (κλάδοι ασφάλισης χερσαίων οχημάτων και αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων), οι επιστροφές κινήθηκαν σε υψηλότερο επίπεδο κατά την αρχή του έτους (Ιανουάριος-Μάρτιος) αλλά έκτοτε σταθεροποιούνται πρώτα και μετά μειώνονται, με εξαίρεση τη μεγάλη αύξηση του Οκτωβρίου.

Στις ασφαλίσεις περιουσίας (κλάδοι πυρκαϊγιάς και στοιχείων της φύσεως, λοιπών ζημιών αγαθών και διαφόρων χρηματικών απωλειών), οι επιστροφές συνεχίζουν να κινούνται με παρόμοιο τρόπο με αυτόν που κινούνταν το 2011, παρουσιάζοντας μία σταθερότητα από το Σεπτέμβριο και μετά.

Στον κλάδο Ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις παρατηρήθηκαν μεγάλα ποσά επιστροφών ασφαλιστρών στην αρχή του έτους αλλά σταδιακά εξομαλύνθηκαν στα επίπεδα του 2011 και ακόμη παρακάτω.

Στον κλάδο Ζωής, οι επιστροφές το 2012 κινήθηκαν παρόμοια με το 2011 αλλά ήταν ελαφρώς αυξημένες, ιδιαίτερα κατά την αρχή του έτους.



Έρευνα της AXA σε συνεργασία με την Ipsos

Οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να διαδραματίσουν ρόλο στην αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής

Η κλιματική αλλαγή αποτελεί μία πραγματικότητα για τη διεθνή κοινή γνώμη, όπως προκύπτει από την έρευνα που διενήργησαν ο όμιλος AXA και η Ipsos για την καλύτερη κατανόηση της αντίληψης του κόσμου σε ό,τι αφορά στην κλιματική αλλαγή και τους κινδύνους που σχετίζονται με αυτήν. Στην έρευνα συμμετείχαν 13.000 άτομα, από 13 χώρες, από 3 ηπείρους. Και δείχνει σαφώς ότι ένα παγκόσμιο κοινό έχει σχηματίσει τη γνώμη ότι η κλιματική αλλαγή αποτελεί πλέον μια πραγματικότητα που προκαλεί ανησυχία στους ανθρώπους σχετικά με τις επιπτώσεις της στην καθημερινή τους ζωή. Και όμως, αντί να υπάρχει αρνητική προδιάθεση, η γενική γνώμη είναι ότι όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη θα πρέπει

να αναλάβουν δράση και να αρχίσουν να εφαρμόζουν λύσεις. Σύμφωνα με την έρευνα:

1. Η κλιματική αλλαγή αποτελεί μία πραγματικότητα για τη διεθνή κοινή γνώμη.

Συγκεκριμένα,

- 9 στους 10 ερωτηθέντες πιστεύουν ότι το κλίμα έχει αλλάξει.
- Το 89% πιστεύει ότι η μεγαλύτερη συνέπεια της κλιματικής αλλαγής είναι η σταθερή αύξηση της μέσης θερμοκρασίας.
- Το 73% δηλώνει ότι έχει παρατηρήσει προσωπικά τις συνέπειες της κλιματικής αλλαγής.
- Υπάρχει ισχυρή σχέση μεταξύ της κλιματικής αλλαγής και της αυξανόμενης συχνότητας των ακραίων και-

ρικών φαινομένων:

- 89% αναφέρουν τις πλημμύρες
- 88% τις ξηρασίες
- 83% τους κυκλώνες.

2. Οι άνθρωποι ανησυχούν για την επίδραση της κλιματικής αλλαγής στην καθημερινότητά τους

- Το 86% των ερωτηθέντων επιβεβαιώνει την ανησυχία του για τα πιθανά αποτελέσματα που μπορεί να επιφέρει η κλιματική αλλαγή.
- Το 1/3 των ερωτηθέντων έχει ήδη πληγεί από την κλιματική αλλαγή ή ανησυχεί ότι θα επηρεαστεί από αυτή στο εγγύς μέλλον – κυρίως στην προσωπική του ευημερία.
- Το 1/4 σχετίζει την κλιματική αλλαγή με μια βραχυπρόθεσμα σημαντική υποχρέωση που μπορεί να προκύ-

ψει, π.χ. να αλλάξει δουλειά ή τόπο διαμονής.

3. Λύσεις υπάρχουν και οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν ένα ρόλο να διαδραματίσουν

- Το 88% των ερωτηθέντων πιστεύει ότι είναι δυνατό να περιοριστούν οι συνέπειες της αλλαγής του κλίματος και ότι μπορούμε να βρούμε καινοτόμες λύσεις.
- Κάθε ενδιαφερόμενο μέρος έχει ένα ρόλο:
 - Αναπτυγμένες χώρες (92% των ερωτηθέντων)
 - Εμπόριο και βιομηχανία (92%)
 - Κυβερνήσεις (91%)
 - Διεθνείς οργανισμοί (87%)
 - Αναδυόμενες οικονομίες (89%)
 - Απλοί πολίτες (83%).
- Η μεγάλη πλειονότητα των ερωτηθέντων πιστεύει ότι «κάθε χώρα θα πρέπει να κάνει μια αντίστοιχη προσπάθεια για την επίλυση των προβλημάτων της κλιματικής αλλαγής».
- Το 61% των ερωτηθέντων πιστεύει ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες θα πρέπει να εργάζονται για τη μείωση των κλιματικών κινδύνων.
- Το 57% των ερωτηθέντων πιστεύει ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να βοηθήσουν τους ανθρώπους να προσαρμοστούν στις συνέπειες της κλιματικής αλλαγής.
- Κατά την άποψή τους, ο ρόλος των ασφαλιστικών εταιρειών περιλαμβάνει την ανάληψη διάφορων δράσεων που σχετίζονται με τις βασικές επιχειρηματικές δραστηριότητές τους, όπως η προσφορά νέων ασφαλιστικών προϊόντων, η προώθηση φιλικών προς το περιβάλλον συμπεριφορών και η οικονομική συνεργασία με τις εθνικές και τοπικές αρχές.
- «Τα αποτελέσματα αυτά αποτελούν κινητήρια δύναμη για την AXA, η οποία συνεχίζει δυναμικά την έρευνα και την εκπαίδευση για την πρόληψη κλιματικών κινδύνων, με στόχο τον περιορισμό τους. Όλοι εμείς στον ασφαλιστικό κλάδο τοποθετούμε σε πρώτη γραμμή τους κλιματικούς κινδύνους και



θεωρούμε καθήκον μας να τους μετράμε με ακρίβεια, προκειμένου να ανταποκριθούμε στις υποχρεώσεις μας προς τους πελάτες μας. Είμαστε αποφασισμένοι να αναλάβουμε το ρόλο μας ως ειδικοί, με την περαιτέρω ανάπτυξη των έργων μας σε αυτούς τους κινδύνους. Θέλουμε επίσης να μοιραστούμε αυτή τη γνώση, προκειμένου να συμβάλουμε στην καλύτερη κατανόηση των κινδύνων αυτών και στην καλύτερη πρόληψή τους», δήλωσε ο Jean-Christophe Ménioux, Group Chief Risk Officer

του Ομίλου AXA.

- Επιπρόσθετα, η AXA έχει εκδώσει ένα εκτενές έγγραφο σχετικά με τους κλιματικούς κινδύνους, μια επισκόπηση της γνώσης για αυτούς τους κινδύνους και την πιθανή εξέλιξή τους. Αναδεικνύει τα εργαλεία που μπορούν να χρησιμοποιηθούν από τις ασφαλιστικές εταιρείες για την αξιολόγηση αυτών των κινδύνων, καθώς και το ρόλο που ο ασφαλιστικός κλάδος μπορεί να διαδραματίσει για την αντιμετώπιση αυτών των προκλήσεων.



Γεώργιος Ι. Παρισάκης,
Διευθυντής Πωλήσεων Γενικών Ασφαλειών
της Ευρωπαϊκή Ένωση Ασφάλεια Μινέττα

Ευρωπαϊκή Ένωση Ασφάλεια Μινέττα: Αποζημιώνει... χωρίς περικοπές

Το ποσό των **49.000.000** εκ. ευρώ κατέβαλε για αποζημιώσεις το 2012 η Ευρωπαϊκή Ένωση Ασφάλεια Μινέττα, όπως γνωστοποιεί με συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και τον Κωστή Σπύρου ο Γεώργιος Ι. Παρισάκης, Διευθυντής Πωλήσεων Γενικών Ασφαλειών της εταιρείας. Είναι αναγκαίο όσο ποτέ άλλοτε σήμερα όχι να δημιουργήσουμε την ανάγκη για ασφάλιση, αλλά να προσπαθήσουμε να αφουγκραστούμε τους πραγματικούς κινδύνους στους οποίους ο πελάτης εκτίθεται, όπως επίσης να διαβλέψουμε για λογαριασμό του και προς όφελός του, τις μελλοντικές του ανάγκες, προσθέτει ο κ. Παρισάκης.

Πώς βιώνετε κ. Παρισάκη την καθημερινότητα από τη θέση σας μέσα στην πρωτοφανή κρίση και πόσο και ποιο αντίκτυπο έχει στην ασφαλιστική αγορά;

Έχω συνηθίσει να βλέπω το ποτήρι μισογεμάτο και όχι μισοάδειο, και το εννοώ κ. Σπύρου. Ασφαλώς και ο κόσμος υποφέρει και κανείς ανεξαιρέτως δεν μπορεί να βγει αλώβητος από τη σημερινή οικονομική δυσμενή συγκυρία, σε κανέναν επιχειρηματικό κλάδο. Είναι αλήθεια ότι μετά λύτης μου διαπιστώνω τον τελευταίο χρόνο ότι η αγορά τείνει στην υποβάθμιση των ασφαλιστικών προϊόντων που παρέχει, σε αρκετές περιπτώσεις στο βωμό της μείωσης του κόστους ασφάλισης. Ένα κόστος, όμως, που στην ουσία μπορεί μόνον εν μέρει να περικοπεί, κάνοντας

έκπτωση στις καλύψεις που ο πελάτης έχει πραγματικά ανάγκη και μόνον.

Τι εννοείτε;

Η υποχρέωση της ασφάλισης, για παράδειγμα της αστικής ευθύνης έναντι τρίτων στον κλάδο οχημάτων, δυστυχώς οδήγησε με την πάροδο των ετών να απαξιωθεί μέσω αυτής την ουσία της ασφάλισης.

Το ίδιο συμβαίνει και στον Κλάδο Περιουσίας, όπου όλοι μαζί ως Κλάδος ασφαλιζαμε τα κτίρια για παράδειγμα επί το πλείστον μόνο όταν το επέβαλαν στον πελάτη οι τραπεζικοί οργανισμοί που χρηματοδοτούσαν την αγορά. Έτσι λοιπόν ξεκίνησε η ασφάλιση να πρέπει.

Να πρέπει όμως για λάθος λόγους.

Είναι αναγκαίο όσο ποτέ άλλοτε σήμερα, όχι να δημιουργήσουμε την ανάγκη για ασφάλιση, αλλά να προσπαθήσουμε να αφουγκραστούμε τους πραγματικούς κινδύνους στους οποίους ο πελάτης εκτίθεται, όπως επίσης να διαβλέψουμε, για λογαριασμό του και προς όφελός του, τις μελλοντικές του ανάγκες.

Αν δεν το κάνουμε, τότε δεν έχουμε λόγο, ως οφείλουμε, να συμπεριφρομάστε ως προσωπικοί του σύμβουλοι και σήμερα κατά τη γνώμη μου είναι αναγκαίο όσο ποτέ άλλοτε.

Ποιοι είναι τρόποι που πιστεύετε ότι είναι οι πιο πρόσφοροι να περάσουν αυτά σας τα μηνύματα στη συνείδηση κάθε πιθανού ασφαλισμένου;

Ακούστε κ. Σπύρου, σε αυτό που με ρωτάτε θα είμαι κάθετος και θα σας απαντήσω με μια ακαδημαϊκή ερώτηση προκειμένου να σας δώσω το στίγμα των θέσεών μου αλλά και τη θέση της ασφαλιστικής εταιρείας Ευρωπαϊκή Ένωση Ασφάλεια Μινέττα για την οποία εργάζομαι.

Πιστεύετε πραγματικά ότι στα 22 χρόνια της επαγγελματικής μου σταδιοδρομίας δεν θα μπορούσα ουδέποτε να συντάξω μόνος μου τη φορολογική μου δήλωση;

Αν προσπαθούσα ίσως και να μπορούσα σε ένα βαθμό να το καταφέρω, παρότι δεν είμαι λογιστής. Αν λοιπόν έκαναν όλοι το ίδιο, αφενός θα είχε δημιουργηθεί τεράστιο πρόβλημα στο ΚΕ-ΠΥΟ, οι βάσεις για την εισαγωγή φοιτητών στα οικονομικά πανεπιστήμια θα είχαν πέσει στα τάρταρα και οι λογιστές θα ήταν είδος προς εξαφάνιση.

Φανταστείτε, λοιπόν, ένα περιβάλλον αυτό-ίσης χωρίς ιατρούς, εκπροσώπησης εναγόντων και εναγομένων στα δικαστήρια άνευ δικηγόρων και δεν συνεχίζω άλλο το κωμικοτραγικό παράδειγμα.

Πώς αλλιώς, λοιπόν, για να σας απαντήσω, μπορεί ο ασφαλισμένος να είναι ταυτοχρόνως και ασφαλιστής; Ο μόνος δρόμος για τη σωστή ασφάλιση κάθε κινδύνου είναι η υπεύθυνη, εμπεριστατωμένη αλλά και κατανοητή ενημέρωση αρχικά, και στη συνέχεια η δημιουργία του πορτραίτου των αναγκών ξεχωριστά του κάθε πελάτη από τον δι-



Ο κ. Γεώργιος Ι. Παρισάκης με τον κ. Κώστα Μπερτίσι Αναπληρωτή Διευθύνοντα Σύμβουλο και Γενικό Διευθυντή της εταιρείας)

απιστευμένο και επαγγελματία προσωπικό ασφαλιστή. Αυτός ο τρόπος και μόνον αυτός είναι για μένα ο μοναδικός.

Πώς απενίζει το μέλλον η εταιρεία σας κ.Παρισάκη και ποια σκοπεύετε να είναι η πολιτική σας, μια και τώρα στην επικαιρότητα υπάρχει μια τάση, όπως κι εσείς διαπιστώνετε, για μείωση των ασφαλιστρώ;

Όπως προείπα, η έκπτωση όσον αφορά τις καλύψεις των προϊόντων, από τη στιγμή που είναι συνειδητή επιλογή του ασφαλισμένου, και εννοώ απλά την απογύμνωση από εξαιρετικά χρήσιμες καλύψεις στα συμβόλαια όλων των κλάδων, είναι απλώς συμβιβασμός για τις πραγματικές ανάγκες του πελάτη. Εφόσον όμως είναι συνειδητή επιλογή του... και όχι παραπλάνηση. Η έκπτωση όμως που δεν συνάδει με το τεχνικό αποτέλεσμα κάθε κινδύνου, και, για να το πούμε πιο απλά, η είσπραξη ανε-

“

Η αγορά τείνει στην υποβάθμιση των ασφαλιστικών προϊόντων που παρέχει, σε αρκετές περιπτώσεις στο βωμό της μείωσης του κόστους ασφάλισης

”

παρκούς ασφαλί-στρου για τους βέ-βαιους σε ποσοστό και δριμύτητα βάσει στατιστικών στοιχείων κινδύνους, θεωρώ ότι είναι επικίνδυνη και ανεύθυνη, αν συμβαίνει, γιατί οι ασφαλιστικές εταιρείες, εκτός από εμπορικές επιχειρήσεις, είναι γνωστό ότι επιτελούν και μέγιστο κοινωνικό λειτουργήμα.

Πού πιστεύετε δηλαδή ότι μπορεί να οδηγήσουν τέτοιες πρακτικές;

Έχουν οδηγήσει αρκετές φορές στο μείζον πρόβλημα για τον ασφαλισμένο της μη άμεσης καταβολής αποζημιώσεων για λόγους ανεπαρκούς ρευστότητας από πλευράς εταιρειών. Όπως επίσης στην απαράδεκτη περικοπή του πραγματικού ύψους του ασφαλίσιματος.

Μπορώ να σας πω όμως κλείνοντας ότι η εταιρεία μας κατέβαλε 49.000.000 εκ. ευρώ για τη χρήση του έτους 2012 για αποζημιώσεις, και εγκαίρως, και χωρίς καμιά περικοπή, και με την ευκαιρία το 2013 κλείνουμε 40 συναπτά έτη υπεύθυνης και ανθρώπινης προστασίας στον ασφαλιστικό χώρο. Να δεσμευτούμε για την αδιάκοπη τήρηση των αξιών που μας διακατέχουν ως ένας μεγάλος ελληνικός ασφαλιστικός οργανισμός για φερεγγυότητα, ανθρώπινο πρόσωπο, αξιοπιστία και άμεση αποζημίωση ...χωρίς περικοπές.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ: Βελτιωμένη σε όλους τους δείκτες στα τελευταία 15 χρόνια!



Ο κ. Γιάννης Λαπατάς

«Τα τελευταία δεκαπέντε χρόνια η εταιρία έχει επιδείξει βελτίωση όλων των δεικτών, με κυριότερη την αύξηση κερδοφορίας, ιδίων κεφαλαίων, παραγωγής ασφαλιστρών, επενδύσεων, μετοχικού κεφαλαίου κλπ. κατατάσσοντας την ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ στην πεντάδα των πιο υγιών ασφαλιστικών εταιριών στην Ελλάδα». Αυτή είναι σε απλές γραμμές η απάντηση για το πως ξεκινά το 2013 η Ατλαντική Ένωση, η οποία παραθέτει τα στοιχεία της και στο νέο ημερολόγιό της που έστειλε σε πελάτες και φίλους με την ευκαιρία του νέου έτους που ξεκινά μέσα σε «κρύο χειμώνα οικονομικό» για πολλούς ανταγωνιστές της.

Ένας άνθρωπος με παιδεία και ευρεία πνευματική καλλιέργεια ήταν ο εμπνευστής ιδρυτής της, ο Νότης Λαπατάς που το 1970(πριν 44 χρόνια) σε συνεργασία με κορυφαίους οικονομικούς παράγοντες της εποχής και την παγκοσμίως γνωστή Τράπεζα AMERICAN EXPRESS υλοποίησαν την ιδέα. Είχε

γνώση και εμπειρία της ασφαλιστικής αγοράς από την θητεία του στην Γενική Δ/ση της Ασφαλιστικής Εταιρίας «ΑΣ-ΤΗΡ» που ανήκε στην ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ και προηγουμένως στην Τράπεζα Αθηνών. Έβαλε γερά θεμέλια πάνω στα οποία συνεχίζει ο Γιάννης Λαπατάς το κτίσιμο γνώσης και αυτός της ασφαλιστικής αγοράς με καλές σπουδές στην Ελλάδα και Εξωτερικό, που δίνει έμφαση στην εξυπηρέτηση του πελάτη και σύγχρονη οργάνωση.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ ευχαρίστως παραθέτει τα δυνατά σημεία βελτίωσής της. Η Ατλαντική Ένωση έχει σήμερα εντυπωσιακές διεθνείς συνεργασίες. Σε σχέση με τον ανταγωνισμό οι δείκτες δείχνουν από το 1998 ως σήμερα ότι στα Ίδια Κεφάλαια η Ελληνική αγορά έχει 51,3% και η Ατλαντική 1.960,6%, στο Μετοχικό Κεφάλαιο 318,90% η Ελληνική αγορά και η Ατλαντική 1.246,16%, στις Επενδύσεις η Ελληνική αγορά έχει 151,60% και η Ατλαντική 772,40%, στα Καθαρά κέρδη προ φόρων η Ελληνική αγορά έχει μείωση - 1337% και η Ατλαντική συν 4063%! Για το 2011 η Ατλαντική Ένωση είχε δείκτη Περιθωρίου Φερεγγυότητας υπολογισμένο σε Solvency I: +278,47% και υπολογισμένο σε Solvency II: 161,10% δηλαδή περισσότερα κεφάλαια από τα απαιτούμενα.

Από το 1970 είναι δίπλα στους συνεργάτες της και ο Διευθυντής Marketing και Πωλήσεων κ. Βασ. Μπακούσης μπορεί άφοβα να διακηρύξει ότι η Ατλαντική Ένωση είναι η εταιρία που συνέδεσε την πορεία της με την επιτυχία των συνεργατών της. Το Management που ασκείται στην εταιρία είναι Management ανθρώπινο, φιλικό, αξιόπιστο και σοβαρό προς τον συνεργάτη ασφαλιστή. Έχει σταθερή διοίκηση με αρχές και Ελληνική φιλοσοφία.

Η Δωρεάν κάρτα πρόληψης Υγείας για τους πελάτες κλάδου αυτοκινήτων έδειξε ότι η Ατλαντική Ένωση την άποψή της ότι «η Υγεία είναι πανω απ' όλα» την κάνει πράξη με έργο όπως το κάνει σε όλες τις ενέργειές της και στις σχέσεις της με τους πελάτες και συνεργάτες της.

«Και στο 2013 θα συνεχίσουμε με τις ίδιες αξίες!» λένε με κάθε αφορμή.



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.atlantikienosi.gr

Δύο μηνύματα αλλαγής για εξεύρεση εισοδήματος:

Πρώτο: εδώ είμαστε δεύτερο: εκεί θέλουμε να πάμε.

Τα ανώτερα στελέχη Πωλήσεων έχουν σήμερα την ευθύνη να αλλάξουν ριζικά τα πάντα ώστε να έρθουν λεφτά στα ταμεία των εταιρειών και στις τσέπες των ασφαλιστών. Για να το πετύχουν θα δώσουν μάχη με τη σημερινή κατάσταση, με συνήθειες ετών, με ανθρώπους που συνήθισαν, με νοοτροπίες και με διαδικασίες. Κατ' αρχάς πρέπει να συμμαχήσουν με τη φιλοσοφία του γιατί πρέπει να ανασχεδιαστεί ο τρόπος δουλειάς. Δεύτερο να «περιγράψουν» απλά τη σημερινή κατάσταση. Και τρίτο να βάλουν ρεαλιστικούς στόχους που θα πιαστούν για να έρθουν λεφτά στο ταμείο. Όλα αυτά, απλά, ξακάθαρα, ωμά, σκληρά. Κύριοι είμαστε εδώ και σε τρεις μήνες θα κοπούν μισθοί, bonus, αμοιβές, γραφεία,... εκτός και κάνετε αλλαγή εάν πεισθείτε, ότι μέχρι εδώ ήτανε... Πρέπει να πάμε εκεί και ένας-ένας θα πρέπει να κάνει αυτό... Συμφωνήστε να δράσουμε, διακηρύξτε τι θα κάνουμε (ισχύει και σε ενικό πρόσωπο). Συμφωνώ να δράσω τώρα για να βγάλω λεφτά για την τσέπη μου σημαίνει τρέχω για παραγωγή για να πληρώσω ενοίκιο, φαγητό, αξιοπρέπεια ως οικογενειάρχης. Δεν έχω ΑΛΛΗ λύση. Τα βάζω στο χαρτί όλα αυτά τα «γιατί» πρέπει τώρα. Φαγητό 200 Ευρώ. Ενοίκιο 300 Ευρώ. Σχολείο 100 Ευρώ. Μετακινήσεις 200 Ευρώ. ΔΕΗ 100 Ευρώ. Δάνειο 200 Ευρώ. Κοινωνικό Ταμείο 200 Ευρώ κ.λπ. Συμπέρασμα θέλω 2.000 Ευρώ. Πρέπει επειδή δεν έχω τις πωλήσεις, τις παραδόσεις, τα ραντεβού που πρέπει για να έρθουν τα 2.000 Ευρώ, άρα πρέπει να ΔΡΑΣΩ ΤΩΡΑ! Είναι άλλοι δίπλα μου που το καταφέρνουν. Δεν πρέπει να ντροπιαστώ. Άρα, τρέχω! Καταγράφω πού είμαι. Στοχεύω τι θέλω αλλά συγκεκριμένα. Θέλω ΑΠΟΘΕΜΑ υποψήφιων πελατών 500 άτομα. Τόσα την ημέρα, την εβδομάδα, το μήνα. Να μην πέσω ποτέ κάτω από τα 500. Θέλω τόσα ραντεβού. Θέλω τόσες πωλήσεις. Θέλω τόσα συμβόλαια.

Τα κομματιάζω σε μέρες, βδομάδες, μήνες και «ξεκίζομαι» στην εφαρμογή με δουλειά. Ζητάω βοήθεια να τα εφαρμόσω και... βγαίνουν στην αγορά για να βρω τα λεφτά που μου χρειάζονται. Το www.nextdeal.gr έχει ιδέες που θα βοηθήσουν στην επιτυχία σας. Χαράξτε την πορεία σας σήμερα και ξεκινήστε... Αν καταφέρετε να βάλετε σωστό στόχο, θα φθάσετε στις τσέπες των πελατών... Αλλά χρειάζεστε αυτοπειθαρχία. «Βάλτε τα δυο πόδια σας σ' ένα παπούτσι» και ταξιδέψτε στο όνειρό σας...

Πολυπλοκότητα, η ασθένεια των πωλήσεων σε βάρος των ασφαλιστών

Όταν στρατολογούν τον ασφαλιστή οι αρμόδιοι γι' αυτό του τα λένε όλα «απλά». Σιγά-σιγά όσο μπαίνει στο επάγγελμα τον «βουλιάζουν» σε μια «λάσπη» εξαιρέσεων, διαδικασιών, ειδικών περιπτώσεων πολύπλοκης καθημερινότητας, με πρωταγωνιστή το «ναι μεν, αλλά». Ο ασφαλιστής ασφυκτιά, γίνεται δυσκίνητος, αμήχανος, «άνεργος»... Όλες οι εταιρείες σήμερα συχνά παρουσιάζουν αυτή την «ασθένεια» στις σχέσεις τους με τους ασφαλιστές. Είναι πολλοί οι λόγοι και αυτό που πρέπει να γίνει είναι ένας ΑΝΑΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ με στόχο την επιστροφή στην απλότητα του στόχου και της ιδιότητας του ρόλου του καθενός. Ο ασφαλιστής είναι να πουλάει ασφάλειες. Με τον ανασχεδιασμό «πετάμε» από πάνω του αυτά που «κόλλησαν» στην πορεία και τον εμποδίζουν να «πουλάει ασφάλειες». Αυτό χρειάζεται ένα καλό «γιατρό Manager» που να ξέρει καλά τη δουλειά επειδή πολλά είναι αυτά που μας παραπλανούν. Πρέπει ο Manager να κάνει «ακτινογραφία» για να δει γιατί δεν γίνονται πωλήσεις. Οι κατάλληλες ερωτήσεις και η περιγραφή του «πώς» κάνει τη δουλειά ο ασφαλιστής, με λεπτομέρειες απ' την ώρα που κλείνει ραντεβού ως την πώληση θα δώσουν «ευρήματα» γιατί δεν «πουλάει»... Επιφανειακά ίσως όλα να δείχνουν σωστά, όμως κοιτάζοντας προσεκτι-

κά ο έμπειρος πιθανόν να βρει «σημάδια» αρρώστιας όταν παρατηρεί ότι ο ασφαλιστής «πουλάει» ένα προϊόν αφιερώνοντας πολλές ώρες, πολλές επισκέψεις, ενημερώνοντας και για άλλα προϊόντα, κάνοντας τον «επικοινωνιολόγο», τον «διαφημιστή», τον «ενημερωτή», τον πυροσβέστη, τον αναλυτή και πολλά άλλα που του στερούν χρόνο για άλλες πωλήσεις, αλλά και «ανεπιθύμητο» κλέφτη του χρόνου του πελάτη που τον αποφεύγει σε νέα ραντεβού ή τον κάνει «απρόθυμο» να δώσει συστάσεις... Οι Διευθυντές πωλήσεων είναι οι κατάλληλοι να δουν ποιες διαδικασίες είναι σημαντικές για τις πωλήσεις και τους ανθρώπους του, ποιες είναι οι κατάλληλες διαδικασίες και ποιες δυσλειτουργούν. Οι πελάτες είναι καλή πηγή πληροφοριών εκτός από τους ίδιους ασφαλιστές. Αυτοί θα μιλήσουν και για το κόστος και για τον τρόπο συμπεριφοράς. Επίσης οι επικεφαλής πρέπει να εξετάσουν και το μέγεθος των διαδικασιών, το χρόνο τους, την αλληλεπίδραση και ό,τι άλλο «σύμπτωμα» χρειάζεται επανασχεδιασμό ώστε οι ασφαλιστές να κάνουν μόνο πωλήσεις και να μη χάνονται στην πολυπλοκότητα της λειτουργίας της επιχείρησης που δεν είναι η δουλειά τους. Ας γίνει απλή η δουλειά των ασφαλιστών, γυρίζοντας σ' αυτό το οποίο προσελήφθησαν. Να πουλάνε ασφάλειες! Να γυρίσουν στο χαμόγελο της απλότητας!

Αντίθετα με όσα συμβαίνουν στις άλλες χώρες του πολιτισμένου κόσμου και στην Ευρωπαϊκή αγορά όπου δυναμώνουν την παρουσία του ασφαλιστή, εδώ στην Ελλάδα «εχθροί και φίλοι» βάλθηκαν να σβήσουν την εικόνα του, αφαιρώντας λίγο-λίγο όσα ο «εσωτερικός κόσμος» του σε συναίσθημα και γνώσεις και «καρδιά» είχε να προσφέρει στον ασφαλισμένο.

Στην αρχή «χτυπήθηκε» με την εχθρότητα προς στο Agency. Πολεμήθηκε στα «κρύα» γκισέ των τραπεζών με το Bancassurance και το σκληρό ανταγωνισμό. «Πυροβολήθηκε» εξ αποστάσεως και «εξ επαφής» με τις απ' ευθείας πωλήσεις και το INTERNET. Του «έβγαλαν» τα σπλάχνα με κάθε τρόπο με τις «στρατηγικές» αυτοκινήτου και τα φθηνά τιμολόγια. Του κατήργησαν άκομψα την ημέρα ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ και ό,τι σχετικό με την παρουσία του κλάδου στη Δημόσια Ζωή της πατρίδας μας.

Αυτοί που έκαναν τα παραπάνω δεν είχαν «ανάστημα» να εμφανισθούν στο κοινό που πρόδωσαν. Αυτά λέγανε ροκανίζοντας τη φωνή του κλάδου έναντι των κομματικών και άλλων εξουσιών (Γιατί άραγε και ποιοι δεν είχαν συναίσθηση ευθύνης;).

Και τώρα μετά τον αθέμιτο ανταγωνισμό και τις αδικίες του PSI έρχεται και η φορολογική «τσεκουριά» της μη απαλλαγής των ασφαλιστών. Καμιά φωνή και εδώ! Κανένας ξεσηκωμός. Τίποτα! Αλλά και ποιοι να γίνουν πιστευτοί τώρα! Περίλυποι οι άνθρωποι πρώτης γραμμής, «ζουν αμύχανα» κοιτάζοντας την απρόβλεπτη συμπεριφορά της Πολιτείας αλλά και των εκπροσώπων του κλάδου, την Ένωση, τη ΔΕΙΑ, τα σωματεία, τους συλλόγους. Μειώνεται η περιουσία των εταιρειών, ακυρώνονται συμβόλαια, αυξάνονται οι φτωχοί κωδικοί, μειώνονται οι προμήθειες, αυξάνονται οι ακάλυπτες δοσοληψίες, μειώνονται οι νέες προσλήψεις και οι νέοι ασφαλιστές.

ΜΕΙΩΝΟΝΤΑΙ οι νέοι επαγγελματίες, αυξάνονται τα χρέη, αυξάνονται οι ΜΗ ασφαλισμένοι, αυξάνεται η απόσταση στην έλλειψη αποθεματικών...

Πού θα πάει η κατάσταση; Υπάρχει ΕΛΠΙΣ;

«Εξαφανίζουν» σιγά-σιγά την παρουσία του ασφαλιστή σβήνοντας την εικόνα του...

Τα χέρια που «κρατάνε» τσάντα παραμένουν δυνατά για να κρατήσουν εταιρείες. Άλλωστε αυτοί τις έφτιαξαν. Αυτό βλέπει το www.NextDeal.gr και ΕΛΠΙΖΕΙ. Ίσως την τελευταία στιγμή «ξυπνήσουν» αυτοί που έχουν την ευθύνη για τον κλάδο. Οι εκλογές στην Ένωση ίσως είναι μια ΕΥΚΑΙΡΙΑ για επανασχεδιασμό της εικόνας του Ασφαλιστή, και μάλλον εδώ είναι και το πρόβλημα και η λύση του, πριν και εδώ έρθει η Τρόικα να βάλει τάξη.

Λέτε να χρειάζομαστε ένα νέο Δ.Σ. με ξένους και με επιτρόπους ή έναν Έλληνα γκέπη με άλλα μυαλά; Άποψή μας είναι ο νέος πρόεδρος να δει την Ευρωπαϊκή νομοτέλεια και να προσαρμόσει τα πάντα στην Ευρωπαϊκή πρακτική και το Ευρωπαϊκό νομικό καθεστώς. Οι Βρυξέλλες αποφασίζουν και όχι η Αθήνα στο 2013! Αυτή είναι η πραγματικότητα! Η Αθήνα ως αποφασίζει το δρομολόγιό της!



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.



**ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ
MINETTA**

Ασφαλίζει ό,τι αξίζει

**ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ**

Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 193-195 & ΧΡ. ΣΜΥΡΝΗΣ 2, 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ Τ: 210 9309400, 210 9309500

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 5, 546 23 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ Τ: 2310 265112 / 2310 287902 F: 2310 224675 / 2310 243748

www.minetta.gr

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



Στην Σπάρτη του Κυριάκου Φωτόπουλου η ΔΙΚΛΙΣ πρωταγωνιστεί

Στο Χρυσό «πλατανόφυλλο» της Ελλάδος, την Πελοπόννησο, βρέθηκε το Σαββατοκύριακο 2-3 Φεβρουαρίου 2013 με την ευκαιρία συνάντησης στη Σπάρτη των ανθρώπων της μεσιτικής ΔΙΚΛΙΣ του δημιουργικού Κυριάκου Φωτόπουλου. Σάββατο απόγευμα ταξιδεύοντας γευόμενα σιγά-σιγά τις μοναδικές ομορφιές ενός απ' τα πιο ενδιαφέροντα σημεία της πατρίδας μας, της Πελοποννήσου με την ιστορία της, τα θρησκευτικά μνημεία της, τα αρχαι-

ολογικά της, τα φιλολογικά της, τις πόλεις της, τους ξεχωριστούς ανθρώπους της, το κλίμα της, τα προϊόντα της, τα ορυκτά της, τα θέατρά της, τα μνημεία της, τους θρύλους της... Από τα Ίσθμια και την Κόρινθο ως τη Σπάρτη και τον Ταΰγετο όλα μου θύμιζαν αυτά για τα οποία είμαι περήφανος ως Έλληνας. Κόρινθος, Νεμέα, Δερβενάκια, Μυκήνες, Αρτεμίσιο, Αρχαίες Κλεωνές, Τεγέα, Τρίπολη, Βαλτέτσι, Σπάρτη, Μυστράς... Τόποι γεμάτοι ιστορία και ευ-

θύνες αλλά και πληγές του σήμερα... Στην κοπή της πίτας τους ήταν όλοι εκεί αισιόδοξοι για κάτι καλύτερο. Ο κ. Φωτόπουλος Κυριάκος με τη σύζυγό του Μαρίνα και τους συνεργάτες τους φρόντισαν να τους ενημερώσουν λίγο και για τις νέες εφαρμογές της πληροφορικής που επιμελήθηκε ο Π. Κατσαϊδώνης και για τα νέα προϊόντα ασφάλισης που εξασφάλισαν από τους αδερφούς Μάμαλη (City Brokers).

«Δεν τα καταφέρνουμε πά-

να να υποστηρίξουμε την Ιδιωτική Ασφάλιση με αξιοπρέπεια, αλλά οι περισσότεροι από μας όταν γονατίζουμε, σκωνόμαστε ξανά και ξανά με περισσότερη δύναμη...» Με αυτά τα λόγια και με τα πολλά του ευχαριστώ με αποχαιρέτησε ο Κυριάκος Φωτόπουλος. Κρατάω με μεγάλη εκτίμηση τον έπαινο και βραβείο που μου αφιέρωσαν όπως και το θαυμασμό μου για τη δουλειά που έκανε ο Π. Κατσαϊδώνης με την PK DATA και οι Αφοί Μάμαλη με τη City Brokers για λογαριασμό των ανθρώπων της ΔΙΚΛΙΣ με σύγχρονα προγράμματα υγείας.

Ε.Σ



1. Ο Κυριάκος Φωτόπουλος παραδίδει το βραβείο στον Ευάγγελο Σπύρου
2. Ευάγγελος Σπύρου, Αριάνθη Μπασουράκου (αποκλειστική συνεργάτης)
3. Κυριάκος Φωτόπουλος (ιδρυτής Δικλής), Γιάννης & Πέτρος Μάμαλης (City brokers)
4. Ανδρέας Ατσιδάκος (συνεργάτης), Θέμης Αραπάκος (υπεύθυνος εισπράξεων & παράδοσης ασφαλιστηρίων Σπάρτη), Παντελής Μπαλίκης (Ασφαλιστικός Σύμβουλος υποκ/τος Καλαμάτας)
5. Παναγιώτης Κατσαϊδώνης (PK DATA)
6. Κυριάκος Φωτόπουλος



5. Κυριάκος Φωτόπουλος, Μάγδα Ματθαίου (ασφ. σύμβ. Σπάρτη), Γεωργία Νικόλαρου (υπερνηπότης Σπάρτη), Νικολέττα Κάρκουλα (λογιστήριο) 6. Κυριάκος Φωτόπουλος, Αθανάσιος Νακόπουλος (Δ/τής υποκ/τος ΚΛΜΤΣ) 7. Παναγιώτης Τσιμπής, Νίκος Μπουρής, Δημοσθένης Κακούρος (συνεργάτες) 8. Ο τυχερός της βασιλόπιτας ήταν ο Βαγγέλης Καλλιανός (εξυπηρέτηση πελατών υποκ/τος Παλλήνης) 9. Ο πρώτος μας πελάτης που εμπιστεύεται από το 1987 την ασφάλιση της οικογένειάς όπως & όλα τα περιουσιακά του στοιχεία στην Δικλής είναι ο Θάνος Σακλάρ, η Βίκυ Βενετσάνη-Σακλάρ, η κόρη Φιλαρέτη Σακλάρ & ο γιός Κωνσταντίνος Σακλάρ. 10. Κυριάκος Φωτόπουλος, Νακόπουλος Αθαν (Δ/τής υποκ/τος Καλαμάτας), Γιάννης Μπουσούνης (διοικητικό προσωπικό), Παντελής Μπαλίκης (Ασφαλιστικός Σύμβουλος υποκ/τος ΚΛΜΤΣ) 11. Κυριάκος Φωτόπουλος, Πέτρος & Γιάννης Μάμαλης (City brokers) 12. Κυριάκος Φωτόπουλος, Θάνος Θεοδωρόπουλος (Δ/τής υποκ/τος Παλλήνης).



Γ. Φουφόπουλος Το Agency System μπορεί να αποτελέσει την πιο κερδοφόρα λύση

Τα αποτελέσματα της Επιθεώρησης Γεωργίου Φουφόπουλου για το 2012, τα οποία χαρακτηρίζονται εξαιρετικά, παρουσιάστηκαν σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο Royal Olympic, με την ευκαιρία της κοπής της πίτας. Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση, με διακεκριμένους προσκεκλημένους την ηγεσία της Εθνικής Ασφαλιστικής, ανώτατα στελέχη του ομίλου της ΕΤΕ, εκπροσώπους από το χώρο της Υγείας, δημοσιογράφους και επιχειρηματίες, η Επιθεώρηση Γεωργίου Φουφόπουλου βράβευσε το σύνολο των ασφαλιστικών της συμβούλων που για ακόμη μια χρονιά ήταν οι πρώτοι ασφαλιστές της πρώτης ασφαλιστικής εταιρείας στην Ελλάδα.



Γεωργίου Φουφόπουλος –
Δημήτρη Δρακούλη



Σταύρος Κωνσταντίνος

Τα εντυπωσιακά αποτελέσματα της Επιθεώρησης, για το έτος 2012, συνοψίζονται στις ακόλουθες επισημάνσεις του κ. Γ. Φουφόπουλου:

- Η παραγωγή της επιθεώρησης αποτέλεσε το 36% της συνολικής παραγωγής της Εθνικής Ασφαλιστικής.
- Οι ετήσιες εισπράξεις ανήλθαν σε

€ 32.176.763,00

- Η απόδοση 5.543 συμβολαίων μόνον στον κλάδο ζωής αντιπροσπεύει 120.000 εργατώρες μεθοδικής προσέγγισης



Μιχάλης Σωτηράκος, Γιώργος Φουφόπουλος και Ιωάννης Κατσουρίδης

και 45.000 ιδιωτικές συναντήσεις ασφαλιστικών συμβούλων. Ο κ. Φουφόπουλος επισήμανε ότι «**το Agency System μπορεί να αποτελέσει την πιο κερδοφόρα λύση στον τομέα των πωλήσεων εν καιρώ κρίσης**», εστιάζοντας στη θεαματική αποτίμηση του δείκτη διατηρησιμότητας των συμβολαίων της Επιθεώρησης σε επίπεδα από 81% έως 87% για την περίοδο 2004 – 2010, που αποτέλεσαν και τη βάση επέκτασης την κρίσιμη περίοδο έως τα τέλη του 2012.

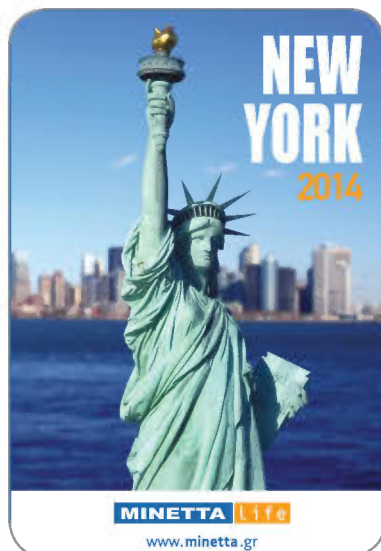
Στο μήνυμά του ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Δημήτριος Δημόπουλος, ενίσχυσε την εικόνα σταθερότητας της εταιρείας αναφέροντας ότι, ενισχυμένη κεφαλαιακά, η Εθνική Ασφαλιστική θωρακίζεται απέναντι στον ανταγωνισμό με αποτελεσματικές στρατηγικές, προκειμένου όχι μόνο να εδραιώσει της θέση της στην κορυφή της ασφαλιστικής αγοράς, αλλά να πολλαπλασιάσει τα οφέλη της, αξιοποιώντας τις ραγδαίες εξελίξεις στον κλάδο. **Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους, πέραν των συνεργατών του δικτύου ασφαλιστικών συμβούλων της Επιθεώρησης, διοικητικοί παράγοντες της Εθνικής Ασφαλιστικής, μεταξύ των οποίων οι κ.κ. Ιωάννης Κατσουρίδης - δ/νον σύμβουλος, Σταύρος Κωνσταντίνος - γεν. δ/ντής, Μιχάλης Σωτηράκος, κ.α. και οι εκδότες κλαδικού τύπου, μεταξύ των οποίων ο Κωνσταντίνος Σπύρου από το Ασφαλιστικό ΝΑΙ.**

Ευρωπαϊκή Ένωση Ασφάλεια Μινέττα

Στη Νέα Υόρκη τα επόμενο ταξίδι

Τη Νέα Υόρκη, τη μητρόπολη του κόσμου, επέλεξε η **Ευρωπαϊκή Ένωση-Ασφάλεια Μινέττα** να είναι ο νέος προορισμός των επιτυχημένων συνεργατών της στο διαγωνισμό πωλήσεων της MINETTA Life για το 2013.

Μετά τους επιτυχημένους διαγωνισμούς πωλήσεων με έπαθλο τα ταξίδια στην Ισπανία, Πορτογαλία και στο Μόντε Κάρλο - Μιλάνο, η **Ευρωπαϊκή Ένωση-Ασφάλεια Μινέττα**



νέπτα ετοιμάζεται και πάλι να διοργανώσει ένα ακόμη ξεχωριστό ταξίδι για να ανταμείψει όλους τους συνεργάτες, που ξεχωρίζουν για την προσπάθειά τους να επιτύχουν τους παραγωγικούς τους στόχους. Οι επιτυχόντες θα έχουν πραγματικά την ευκαιρία να εξερευνήσουν τις γειτονίες του Μανχάταν, του Σόχο, της Wall Street και να νιώσουν τον παλμό της Νέας Υόρκης, της πόλης με την υπέροχη αρχιτεκτονική, την παγκόσμια κουλτούρα και το διεθνές glam. Ο διαγωνισμός πωλήσεων 2013 αφορά τους πράκτορες, τους μεσίτες ασφαλίσεων και τους ασφαλιστές του δικτύου πωλήσεων της εταιρείας και έχει συνολική διάρκεια 12 μήνες, με ημερομηνία λήξης την 31η Δεκεμβρίου 2013.



ΝΑΙ στην ARAG

Πανελλαδική έρευνα διοργάνωσε το τμήμα Marketing της ARAG στους συνεργάτες της υπηρεσίας πωλήσεων δηλαδή συμβούλους πράκτορες μεσίτες και ζήτησε τη γνώμη τους σε μια σειρά από θέματα που αφορούν τη συνεργασία μας, αλλά και τις δικές τους προτάσεις σε επιμέρους θέματα, που θα κρίνανε ότι χρήζουν βελτίωσης, όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση της εταιρείας.

Τα θέματα ήταν αρκετά και κρίσιμα αφού άπτονταν όλων σχεδόν των ασφαλιστικών ζητημάτων, όπως είναι:

- Η επικοινωνία
- Η εκπαίδευση
- Τα προϊόντα
- Ο ανταγωνισμός
- Η αντιμετώπιση των ακυρώσεων
- Ο διακανονισμός των ζημιών
- Οι νομικές συμβουλές και τέλος η γενική αξιολόγηση της εταιρείας.

Σήμερα είμαστε στην ευχάριστη θέση να σας παρουσιάσουμε τα αποτελέσματα αυτής της έρευνας οπότε μπορείτε να δείτε αναλυτικά κατηγοριοποιημένες σε ποσοστά τις απαντήσεις που λάβαμε ανά ερευνητικό θέμα. Τα κεφαλαιώδη ευρήματα της έρευνας έχουν ως εξής:

- Το 75% των συνεργατών δεν επιθυμεί αλλαγές στον σημερινό καθιερωμένο τρόπο επικοινωνίας με την εταιρεία
- Το 44% βρίσκει την ιστοσελίδα μας κατατοπιστική και το 33% πολύ καλή
- Το 31% βρίσκει την εκπαίδευση επαρκή και το 49% αρκετά επαρκή. Το 49% όμως του συνόλου επιθυμεί περισσότερα σεμινάρια και το 68% επιθυμεί 3 επισκέψεις το χρόνο στον χώρο του
- Το 82% των συνεργατών βρίσκει πως τα προϊόντα της ARAG καλύπτουν τις ανάγκες των ασφαλισμένων και το 70% τα βρίσκει καλύτερα του ανταγωνισμού
- Στα προϊόντα εκτός αυτοκινήτου το 39% βρίσκει, ότι μεγαλύτερη ανάπτυξη επιδέχεται ο κλάδος της Ν.Π. Επιχειρήσεων και ακολουθεί η Οικογενειακή Ν.Π. με 24%
- Το 98% των συνεργατών «πολεμάνε» την ακύρωση, το 70% έχει γνώση των ζημιών του πελάτη και το 88% επιθυμεί να ενημερώνεται από την εταιρεία για τις εκκρεμείς ζημιές των πελατών και την εξέλιξή τους
- Το 90% δηλώνει ευχαριστημένο από τον διακανονισμό των ζημιών και βρίσκει την τηλεφωνική παροχή Νομικών Συμβούλων «πλήρη» κατά 85 – 90%.

Τέλος στη γενική αξιολόγηση της εταιρείας, σύμφωνα με τη γνώμη των συνεργατών με άριστα το 10 η ARAG καταλαμβάνει τη θέση 9,21 τη δεκαετία που διανύουμε.

Είμαστε χαρούμενοι για τα παραπάνω βασικά ευρήματα της

έρευνας, που αποτελούν για μας επιβεβαίωση ότι βαδίζουμε στο σωστό δρόμο. Έτσι λοιπόν ανανεωμένοι και δυνατοί προχωράμε μπροστά με αυτοπεποίθηση, σιγουριά και όραμα για το μέλλον.

Όλες οι επιμέρους παρατηρήσεις των συνεργατών που μετείχαν στην έρευνα, έχουν καταγραφεί και θα ληφθούν σοβαρά υπόψη για τη βελτίωση του έργου μας.

Β. Αποτελέσματα γνώμης ασφαλισμένων

Εκτός όμως από την έρευνα της γνώμης των συνεργατών τον Οκτώβριο του 2012, το τμήμα Marketing της ARAG διοργάνωσε μια τηλεφωνική δημοσκόπηση κατευθειάν σε δείγμα ασφαλισμένων, με σκοπό να μετρήσει την γνώμη τους.

Στο δείγμα μετείχαν πελάτες τόσο από Αθήνα όσο και από Θεσσαλονίκη & Πάτρα. Όλοι είχαν τουλάχιστον μία πρόσφατη ασφαλιστική περίπτωση, που ανέλαβε η εταιρεία να διεκπεραιώσει, είτε εξωδίκως, είτε δικαστικώς με την μεσολάβηση δικηγόρου. Η τηλεφωνική έρευνα έγινε με την μορφή σύντομων ερωταπαντήσεων και στο δείγμα μετείχαν πελάτες διαφόρων συμβολαίων.

Οι κατηγοριοποιημένες σε ποσοστά απαντήσεις των πελατών, στα βασικά ερωτήματα έχουν ως εξής:

- Το 51% πληροφορήθηκε για την ARAG από συγγενικό / φιλικό πρόσωπο και το 40% από ασφαλιστικό πράκτορα / σύμβουλο
- Το 49% των πελατών είχε πάρα πολύ θετική γνώμη για την επικοινωνία με το προσωπικό της εταιρείας και το 38% αρκετά θετική
- Το 45% των πελατών έμεινε πάρα πολύ ικανοποιημένο από τις υπηρεσίες του δικηγόρου και το 30% αρκετά ικανοποιημένο.
- Στην ερώτηση «αν με την ARAG τελικά έπιασαν τόπο τα λεφτά σας» το 87% απάντησε θετικά
- Τέλος στην ερώτηση «αν θα συστήνατε την ARAG σε γνωστούς – συναδέλφους – φίλους σας» το 91% απάντησε θετικά.

Όπως γίνεται αντιληπτό η απευθείας γνώμη των ασφαλισμένων είναι για την εταιρεία μας πολύ καλή.

Αυτό μας τιμά και αποζημιώνει τις προσπάθειές μας για επαγρύπνηση και συνεχή βελτίωση. Με σοβαρότητα, συνέπεια και υπευθυνότητα θα συνεχίσουμε την προσπάθεια. Το μήνυμα που επικοινωνήσαμε στους συνεργάτες της υπηρεσίας πωλήσεων, ήταν να συστρατευθούν μαζί μας προτείνοντας την ARAG στους πελάτες τους, ειδικά αυτήν την περίοδο της κρίσης που κάνει την Νομική Προστασία ακόμη πιο χρήσιμη, σχεδόν αναγκαία, τονίζει η εταιρεία..

Ο Δημήτρης Τρυφωνόπουλος νέος εντεταλμένος Σύμβουλος στην POST INSURANCE

Στην Post Insurance την θυγατρική μεσιτική εταιρία του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου και των ΕΛΤΑ, ανέλαβε Εντεταλμένος Σύμβουλος ο Δημήτρης Τρυφωνόπουλος από 28 Νοεμβρίου 2012.

Η POST INSURANCE BROKERAGE Μεσίτες Ασφαλίσεων ΑΕ προωθεί ασφαλίσεις ζωής και Γενικών ασφαλίσεων συνεργαζόμενη με μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες μέσω του δικτύου καταστημάτων του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου και επιλεγμένων καταστημάτων των ΕΛΤΑ.

Για περισσότερες πληροφορίες
www.postinsurance.eu.

Ιδρύθηκε τον Ιούλιο του 2009 και σκοπός της να υπηρετήσει με αφοσίωση τις αρχές και τις αξίες των μετόχων της μέσα από τον σχεδιασμό, την δημιουργία και την διάθεση μιας πλήρους γκάμας κορυφαίων ασφαλιστικών προϊόντων τόσο στον κλάδο ζωής όσο και στις Γενικές ασφαλίσεις σε συνεργασία με αξιόπιστες ασφαλιστικές εταιρίες με μοναδικό γνώμονα την πληρέστερη και αρτιότερη ασφαλιστική κάλυψη των πραγματικών αναγκών των πελατών ιδιωτών και επιχειρήσεων.

ERGO Πιστή στο θεσμό της διαμεσολάβησης



Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας

Ικανοποιητική ήταν η πορεία της Ergo Ασφαλιστικής το 2012 σύμφωνα με όσα αναφέρθηκαν στην εκδήλωση κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας και βράβευσης των συνεργατών της εταιρείας, η οποία πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο «Hilton». Το Ασφαλιστικό Ναι ήταν εκεί.

Η παραγωγή ασφαλιστρών της εταιρείας κυμάνθηκε σε ποσοστά 7% χαμηλότερα του στόχου της ενώ την ίδια στιγμή η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων γενικών ασφαλίσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς μειώθη-

κε κατά 11,8%. Παρά την μείωση της παραγωγής η εταιρεία υπερδιπλασίασε την κερδοφορία της είπε ο πρόεδρος της Ergo Ασφαλιστικής Andreas Kleiner, ο οποίος πρόσθεσε ότι ο όμιλος Ergo θα επενδύσει περαιτέρω στην Ελλάδα. Ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου αναφέρθηκε στα μέτρα που έλαβε η εταιρεία για την βελτίωσή της συνεργασίας της Ergo με τους μεσίτες και πράκτορες. Ο διευθυνών σύμβουλος της Ergo κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, εξέφρασε την συγκίνηση του για την συμπλήρωση δέκα χρόνων στο τιμόνι της Ergo, ενώ αναφέρθηκε και στην δουλειά που γίνεται στην Τουρκία. Σημείωσε ότι η κρίση είναι κυρίως θέμα ψυχολογίας και κάλεσε τους παρευρισκόμενους να την αντιμετωπίσουν ως ευκαιρία. Τέλος πρόσθεσε ότι και το 2013 η Ergo θα εστιάσει στον πελάτη και θα παραμείνει πιστή στον θεσμό της διαμεσολάβησης. Την εκδήλωση άνοιξε ο κ. Στάθης Τσαούσης, διευθυντής τομέα εμπορικών λειτουργιών, ενώ χαιρέτησε και η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη.

Μπορούν να πρωταγωνιστήσουν

Στις δυνατότητες που έχουν οι Ασφάλειες Μινέττα να πρωταγωνιστήσουν τα επόμενα χρόνια αναφέρθηκε ο κ. **Βασίλης Θεοχαράκης, βασικός μέτοχος, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος** της εταιρείας κατά την ετήσια εκδήλωση για την κοπή της πίτας στα κεντρικά της γραφεία, παρουσία των μετόχων της – οικογενειών Θεοχαράκη και Μινέτα. Ο κ. Θεοχαράκης εξέφρασε την αισιοδοξία του για τις εν γένει θετικές προοπτικές της εταιρείας και αναφέρθηκε στις προοπτικές της ιδιωτικής ασφάλισης. Χαρακτηριστικά ανέφερε ότι, αν η χώρα μας υλοποιήσει το μεταρρυθμιστικό έργο που έχει σχεδιαστεί, η Ελλάδα θα εισέλθει οριστικά στις προηγμένες ευρωπαϊκές χώρες, όπου η ιδιωτική ασφάλιση αποτελεί ισχυρό βραχίονα της οικονομίας. Στη συνέχεια χαιρετισμό και ευχές απηύθυναν οι κ.κ. **Κωνσταντίνος Μπερτσιάς, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής** και **Γεώργιος Μινέτας, αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος**.

Σε 5,735 εκατ. ευρώ διαμορφώθηκαν εν τω μεταξύ τα κέρδη της εταιρείας στο εννεάμηνο του 2012, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 67% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2011, που ανήλθαν σε 3,436 εκατ. ευρώ.

Η αύξηση των κερδών, όπως τόνισε η διοίκηση της εταιρείας, αποτελεί εξέγυο υγιούς ανάπτυξης της εταιρείας και ισχυροποιεί ακόμη περισσότερο την κεφαλαιακή της επάρκεια, εν όψει μάλιστα εφαρμογής των νέων, αυστηρότερων κανόνων φερεγγυότητας (Solvency II). Σημειώνεται ότι τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας ανέρχονται σήμερα σε 41,594 εκατ. Ευρώ, αυξημένα κατά 11,5% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2011.

Στο εννεάμηνο αυτό, η εταιρεία κατέβαλε στους πελάτες της για ασφαλιστικές αποζημιώσεις το ποσό των 36,2 εκατ. ευρώ, αποδεικνύοντας έμπρακτα τη δέσμευση της εταιρείας για άμεση πληρωμή των αποζημιώσεων.

Παράλληλα, αναγνωρίζοντας τη σπουδαία συμβολή των συνεργατών της στην ανάπτυξη της, η **Ευρωπαϊκή Ένωσις-Ασφάλειαι Μινέττα** επενδύει σε νέες τεχνολογίες και αξιοποιεί στο μέγιστο τα ηλεκτρονικά μέσα, με σκοπό να προσφέρει τα κατάλληλα εργαλεία για την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων τους.

Μετά από ανάλυση των λειτουργικών απαιτήσεων των συνεργατών της, η εταιρεία προχώρησε στην αναβάθμιση του μηχανογραφικού της συστήματος. Με τη λειτουργία του νέου συστήματος επιτυγχάνεται η καλύτερη πρόσβαση στις παρεχόμενες υπηρεσίες και ενισχύεται η ποιότητά τους. Επιπλέον, στοχεύοντας στη γρήγορη, απλή και εύκολη αναζήτηση των συνεργατών της από τους χρήστες του Διαδικτύου, η εταιρεία ανέπτυξε στην εταιρική της ιστοσελίδα ένα νέο, ολοκληρωμένο σύστημα εύρεσης Δικτύου Συνεργατών. Πρόκειται για μία νέα υπηρεσία, φιλική στη χρήση, που προσφέρει στον επισκέπτη τη δυνατότητα αναζήτησης του πλησιέστερου συνεργάτη, εμφανίζοντας πλήρη στοιχεία επικοινωνίας και επιτρέπει μέχρι και τον εντοπισμό της τοποθεσίας του γραφείου μέσω χάρτη. Όπως χαρακτηριστικά σημειώνει η εταιρεία, οι διαμεσολαβούντες - ασφαλιστές και οι στενές σχέσεις που διατηρεί μαζί τους είναι η δύναμη της **Ευρωπαϊκής Ένωσις-Ασφάλειαι Μινέττα**. Είναι επίσης η βάση του αισθήματος εμπιστοσύνης και της αξιοπιστίας που αναγνωρίζουν οι πελάτες της εταιρείας. Για το λόγο αυτό η περαιτέρω ενδυνάμωση των σχέσεων με το Δίκτυο αποτελεί την κεντρική προτεραιότητα.



Φωτο Από αριστερά προς τα δεξιά: οι κ.κ. Γιώργος Μινέτας, Βασίλης Θεοχαράκης και Κωνσταντίνος Μπερτσιάς (Φωτογραφία Αρχείου)

Συνεργασίες με διεθνούς εμβέλειας αντασφαλιστικούς οίκους

Οι **Ασφάλειες Μινέττα** συνεργάζονται με κορυφαίους αντασφαλιστικούς οίκους της διεθνούς αγοράς για τη προσφορά της μέγιστης δυνατής ασφάλειας και ποιότητας προϊόντων και υπηρεσιών στους πελάτες της. Κύριος άξονας ανάπτυξης της αντασφαλιστικής της πολιτικής είναι η άμεση εξυπηρέτηση και αποζημίωση του πελάτη. Συγκεκριμένα, οι αντασφαλιστικές εταιρείες που συμμετάσχουν στις αντασφαλιστικές συμβάσεις, είτε είναι αναλογικού τύπου, για τον ορθολογικότερο επιμερισμό του αναλαμβανόμενου κινδύνου, είτε υπερβαλλούσης ζημίας, για την αποτελεσματικότερη προστασία του χαρτοφυλακίου, είναι οι ακόλουθες: Hannover Re, Scor, Axis, Mapfre Re, Amlin, GIC, Assurances Mutuelles De France, Korean Re, Sava Re, Devk, New Re, Aspen Re, QBE.



Η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στον κόσμο

World's Largest Insurers

Ranked by Net Premiums Written

2011 Rank	2010 Rank	AMB #	AMB Company Name	Country of Domicile	2011 Net Premiums Written USD (000)	% Change*
1	1	085085	Axa S.A.	France	99,905,365	-3.51
2	3	058106	UnitedHealth Group Inc. ¹	United States	91,983,000	7.70
3	5	090527	Japan Post Insurance Co. Ltd.	Japan	83,374,870	-6.62
4	4	085014	Allianz SE	Germany	83,091,085	0.71
5	2	085124	Assicurazioni Generali S.p.A.	Italy	81,602,094	-4.19
6	6	090906	National Mut Ins Fed Agricultural Co-ops	Japan	76,805,758	-2.56
7	12	090826	Nippon Life Insurance Co.	Japan	65,507,282	9.60
8	20	090828	Meiji Yasuda Life Insurance Co.	Japan	63,271,350	31.27
9	7	086577	Munich Reinsurance Co.	Germany	62,154,820	9.97
10	8	019754	State Farm Group ²	United States	56,557,088	2.38
11	9	058180	WellPoint Inc.	United States	56,286,000	4.02
12	11	052446	China Life Insurance (Group) Co.	China	55,995,112	2.07
13	14	070936	Kaiser Foundation Group of Health Plans ³	United States	53,588,845	19.02
14	17	085485	Life Insurance Corporation of India	India	44,901,457	9.34
15	10	085909	Aviva plc	United Kingdom	43,782,211	-17.68
16	15	086976	Zurich Insurance Group Ltd.	Switzerland	43,650,000	-1.43
17	18	091251	Dai-ichi Life Insurance Co. Ltd.	Japan	43,041,281	6.86
18	19	085925	Prudential plc	United Kingdom	39,068,131	4.40
19	13	058702	American International Group Inc.	United States	38,150,000	-13.67
20	16	086056	CNP Assurances	France	37,192,271	-8.63
21	---	058175	MetLife Inc.	United States	36,280,000	34.31
22	---	052662	MS&AD Insurance Group Holdings Inc.	Japan	36,251,027	6.92
23	23	058052	Humana Inc. ¹	United States	35,106,000	7.32
24	24	058334	Berkshire Hathaway Inc.	United States	32,907,000	6.44
25	21	085144	ING Groep N.V.	Netherlands	32,720,765	-1.73

*Percent change is based upon local currency
¹Premiums shown are earned premiums
²Premiums shown are for U.S. companies only
³A. M. Best consolidation
 Source: A.M. Best research, 2011 data

Η AXA παραμένει η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στον κόσμο βάσει καθαρών εγγεγραμμένων ασφαλίσεων. Σύμφωνα με την κατάταξη του οργανισμού αξιολόγησης A.M. Best, η οποία βασίζεται στα οικονομικά αποτελέσματα του 2011, ο γαλλικός όμιλος AXA παραμένει στην κορυφή με 100 δισ. δολάρια σε καθαρά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα. Ακολουθούν η UnitedHealth Group Inc, με 92 δισ. δολ. και η Japan Post Insurance Company με 83,4 δισ. δολ.

Η A.M. Best αποτελεί μια από τις μεγαλύτερες εταιρείες αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας του ασφαλιστικού κλάδου. Οι ασφαλισμένοι συμβουλευονται τις αναλύσεις της A.M. Best ως μέσο αξιολόγησης της οικονομικής ευρωστίας και φερεγγυότητας των εταιρειών ανάληψης κινδύνων και επενδυτικών οχημάτων.

Η κατάταξη των μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιρειών στον κόσμο, δημοσιεύτηκε από την A.M. Best στις 2 Ιανουαρίου 2013 στην έκδοση του BestWeek.

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.



Προϊόντα νέας γενιάς

Τα νέα συμβόλαια αποτελούν **απάντηση** στις αυξημένες ανάγκες, τονίζει η **διευθύνουσα σύμβουλος της DAS Νάντια Σταυρογιάννη**.

Δύο νέα προϊόντα νομικής προστασίας, στοχευμένα **σε επαγγελματίες και επιχειρήσεις** και στην **κατοικία**, προωθεί στην αγορά η εταιρεία DAS Hellas. Το πρώτο προϊόν αφορά τον **«Εξώδικο Συμβιβασμό Ζημιών»**, θέμα που προβληματίζει τους επαγγελματίες και τις επιχειρήσεις που βρίσκονται σε καθημερινή διαδικασία συναλλαγών, καθώς και τους ιδιώτες για περιπτώσεις διεκδίκησης αποζημιώσεων. **Η αξία του προϊόντος είναι μεγάλη**, καθώς η επίτευξη εξώδικου συμβιβασμού είναι πολλές φορές προσφιλέστερη αντιμετώπιση από τη δικαστική επίλυση. **Στη διαδικασία αυτή η DAS έχει μεγάλη εμπειρία και λειτουργεί προς όφελος των πελατών της**. Η συστηματική, μεθοδική και στρατηγικά σχεδιασμένη προσέγγιση που ακολουθούν τα καταρτισμένα στελέχη της εταιρείας αποτελεί το καθοριστικό στοιχείο για την επίτευξη του εξώδικαστικού συμβιβασμού ζημιών. Η εξειδικευμένη γνώση της DAS - Hellas, με την ηγετική θέση της στον κλάδο Νομικής Προ-



Η διευθύνουσα σύμβουλος της D.A.S. Νάντια Σταυρογιάννη.

στασίας, **επιτρέπουν τη σωστή διαχείριση των υποθέσεων και την επίτευξη του επιθυμητού αποτελέσματος**. Το νέο πρόγραμμα παρέχει: ταχύτατη και αποτελεσματική διεκπεραίωση εκκρεμών υποθέσεων, εξοικονόμηση χρημάτων και χρόνου.

Το δεύτερο νέο ασφαλιστήριο συμβόλαιο που προωθεί η DAS επίσης καταρτίστηκε με γνώμονα τις διευρυμένες πα-

ροχές και το προσιτό κόστος και αφορά τη **«Νομική Προστασία Κατοικίας»**. Μέσω του συμβολαίου αυτού η εταιρεία παρέχει προστασία για ζημιές που θα συμβούν στη κατοικία από υπαιτιότητα άλλων. Όπως τονίζει η εταιρεία, κάθε σπίτι, κάθε οικογένεια που έχει αυτό το συμβόλαιο με τη στήριξη της DAS **μπορεί να διεκδικήσει απαιτήσεις για ζημιές** που προκλήθηκαν στην οικία από γείτονες, συνεργεία, φυσικά ή νομικά πρόσωπα, κακή λειτουργία μηχανημάτων, από ελαττωματικές συσκευές εξοπλισμού, διαφορές με την ασφαλιστική εταιρεία που καλύπτει την κατοικία με συμβόλαιο περιουσίας και πολλά άλλα. Το συγκεκριμένο συμβόλαιο αποτελεί σημαντικό εργαλείο προστασίας των καταναλωτών από τα αδικαιολόγητα κόστη που αναγκάζονται να πληρώνουν για ζημιές που τις προκάλεσαν τρίτοι. **Και αυτό διότι μπορούν να διεκδικήσουν αποζημιώσεις και να βρουν το δίκιο τους**, που χωρίς το συμβόλαιο Νομικής Προστασίας αδυνατούν λόγω των εξόδων που απαιτούνται. Τα νέα συμβόλαια **αποτελούν απάντηση** στις αυξημένες ανάγκες που διαμορφώνονται στην επαγγελματική και ιδιωτική ζωή και στοιχίζουν σε χρόνο και χρήμα, ανέφερε μεταξύ άλλων η **διευθύνουσα σύμβουλος της DAS Νάντια Σταυρογιάννη**.

Από το 2014 στα επαγγελματικά ταμεία οι ασφαλιστικές εταιρείες

Για το δεύτερο τρίμηνο του 2014 έχει μετατεθεί η υιοθέτηση νομοθεσίας σχετικά με τη συμμετοχή της ιδιωτικής ασφάλισης στα επαγγελματικά ταμεία, σύμφωνα με την τελευταία έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

Στο χρονοδιάγραμμα των ενεργειών αναφέρεται μεταξύ άλλων ότι στη διάρκεια του πρώτου τριμήνου του 2013 η Τράπεζα της Ελλάδος θα αξιολογήσει την ικανότητα του ασφαλιστικού τομέα να αναλάβει ρόλο στην κοινωνική ασφάλιση και τα συνταξιοδοτικά συστήματα και ειδικότε-

ρα στα ιδιωτικά επαγγελματικά ταμεία, λαμβάνοντας υπόψη την υπό διαμόρφωση οδηγία Solvency II (υπηρεσίες επαγγελματικών συνταξιοδοτικών παροχών-οδηγία ΙΕΣΠ). Στη βάση αυτής της αξιολόγησης η Τράπεζα της Ελλάδος θα καταρτίσει κατάλογο των πρόσθετων αλλαγών στη νομοθεσία και τη δομή της ελληνικής ασφαλιστικής βιομηχανίας, η οποία θα είναι έτοιμη να εγκριθεί το δεύτερο τρίμηνο του 2014.

με ασφάλεια 39 χρόνια σας στηρίζουμε

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



Ασφαλής Δύναμη!

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

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

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

www.ydrogios.gr

Νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα

Το νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα «**Το Εφάπαξ Των Ελλήνων**» **παρουσίασε** η Interσαλόνικα Ζωής μπηρική εταιρεία του ομίλου Interσαλόνικα, συμπληρώνοντας 25 χρόνια επικερδούς λειτουργίας. Όπως σημειώνει η εταιρεία, έχοντας την απόλυτη επιτυχημένη εμπειρία του «Ασφαλιστικού Ομολόγου», το οποίο είχε πρωτοπαρουσιάσει πριν από 20 χρόνια και χάρη του οποίου χιλιάδες ασφαλισμένοι εισπράτουν, σήμερα, ένα ανέλπιστο κεφάλαιο, δημιούργησε το νέο πρόγραμμα «Το Εφάπαξ των Ελλήνων», το οποίο διατίθεται με αρχικό κεφάλαιο που ξεκινάει από 100 μόλις ευρώ και εγγυάται ως ελάχιστο τεχνικό επιτόκιο για όλη την εικοσαετή διάρκειά του το 2,75%, πλέον των υπεραιποδόσεων. Το «Εφάπαξ Των Ελλήνων». Μετά την παρου-

σίαση και προβολή του «ΕΦΑΠΑΞ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ» σε όλη την Ελλάδα, θα ακολουθήσει σειρά άλλων ασφαλιστικών Προγραμμάτων Ζωής και Γενικών, μεταξύ των οποίων, το πρόγραμμα «Πανδώρα» το οποίο όπως τονίζει η εταιρεία «θα δώσει άμεση ελπίδα σε κάθε πικραμένο Έλληνα για την, από την μη μεταφερόμενη σε κανένα Βερολίνο του κόσμου, ελληνική φύση, της «εξ ιδίων χειρών», λύση στην κρίση! Όλα τα άλλα είναι για εκφοβισμό και στόχο τον πλήρη αφελλνισμό».



Ο αντιπρόεδρος του Ομίλου Κώστας Πανγιώτης

ΕΘΝΙΚΗ Επαναπιστοποίηση με ISO 9001

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Κορυφαίες ποιοτικές υπηρεσίες προσφέρει η Εθνική Ασφαλιστική προς τους πελάτες της, στοιχείο το οποίο διέπει τη δομή και τη φιλοσοφία της εταιρείας, παρά την εξαιρετικά δύσκολη χρηματοοικονομική συγκυρία και τα σημαντικά προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος στο σύνολό του. Στο πλαίσιο αυτό η Εθνική Ασφαλιστική επαναπιστοποιήθηκε με επιτυχία ως προς την ποιοτική λειτουργία της, κατά το Πρότυπο ISO 9001. Από τις 26 και έως τις 29 Νο-

εμβρίου πραγματοποιήθηκε από τον οργανισμό πιστοποίησης **TUV AUSTRIA HELLAS** η επιθεώρηση επαναπιστοποίησης, στους κλάδους ομαδικών ασφαλίσεων ζωής, αυτοκινήτων, μεταφορών και αντίστοιχα στα καταστήματα Θεσσαλονίκης και Ηρακλείου. Κατά την επιθεώρηση διαπιστώθηκε ότι η εταιρεία ικανοποιούσε τις υψηλές απαιτήσεις του προτύπου en ISO 9001:2008, τόσο ως προς τη τεκμηρίωσή όσο και ως προς την εφαρμογή του.

Eurolife ERB Ασφαλιστική - Ολοκληρωμένη εκπαίδευση

Η ολοκληρωμένη εκπαίδευση σε όλα τα συνεργαζόμενα δίκτυα πωλήσεων της εταιρείας, σε τεχνικές γνώσεις ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων, σε μεθόδους πωλήσεων, αλλά και σε θέματα επαγγελματικής και προσωπικής ανάπτυξης, είναι η βασική προτεραιότητα του Εκπαιδευτικού Κέντρου της Eurolife ERB Ασφαλιστικής. Όπως τονίζει η εταιρεία, εξυπηρετώντας τον παραπάνω σκοπό μέσα στο 2012 υλοποιήθηκαν για τους συνεργάτες εκπαιδευτικά σεμινάρια και ημερίδες.

Advanced program in Management for Insurance Executives, διάρκειας 40 ωρών που υλοποιήθηκε με τη συνεργασία καθηγητών του Πανεπιστημίου Πειραιώς και περιελάμβανε τα εξής θεματικά πεδία:

- Ψυχολογία και Αγορές
- Συνδένοντας το Marketing με τις Πωλήσεις

- Ανάλυση Οικονομικών Καταστάσεων
- Στρατηγικό Management και Ηγεσία
- Business Plans

Ανάπτυξης Δεξιοτήτων Πραγματοποιήθηκαν εκπαιδευτικές ημερίδες με θέματα όπως:

- Ποιοτική Εξυπηρέτηση Πελατών σε μια αγορά που αλλάζει
- Αποτελεσματικές Διαπραγματεύσεις
- Συναισθηματική Νοημοσύνη και Πωλήσεις
- Αποτελεσματική Διαχείριση Χρόνου
- Μιλώντας τη γλώσσα του πελάτη
- Διερεύνηση Ασφαλιστικών Αναγκών
- Τεχνικές Πωλήσεων
- Ο ρόλος της Επικοινωνίας στις Πωλήσεις
- Αξιοποιούμε τη Δημιουργικότητά μας

Εξειδικευμένες ημερίδες για την ανάπτυξη ευρύτερων επαγγελματικών γνώσεων στον Ασφαλιστικό Χώρο:

- Οικονομικά για μη Οικονομικούς, με τον

εκπαιδευτικό οργανισμό ΕΥΝΗ

- Solvency II, Πώς επιηρεάζει τις Ασφαλιστικές, η ημερίδα πραγματοποιήθηκε από ανώτερα διοικητικά στελέχη της Eurolife ERB Ασφαλιστική

Προϊοντικές εκπαιδεύσεις. Πραγματοποιήθηκαν 71 εκπαιδευτικές συναντήσεις, συνολικής διάρκειας 306 ωρών, με έμφαση στα προγράμματα Υγείας και Συνταξιοδοτικά από τον κλάδο Ζωής και πακέτα ασφαλίσεων Πυρός και Αυτοκινήτου από τον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων. Πρόγραμμα **προετοιμασίας για τις εξετάσεις ασφαλιστικής διαμεσολάβησης** επιπέδου Α της Τράπεζας της Ελλάδας, συνολικής διάρκειας εκπαιδεύσεων 302 ώρες, τα οποία παρακολούθησαν 226 συνεργάτες. Το ποσοστό επιτυχίας των συμμετεχόντων της Eurolife ERB στις εξετάσεις ανήλθε στο 93,7%.

NP insurance

ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία

Σ υ ν ε π ή ς σ ε ό , τ ι π ε ι



CNP Laiki Insurance Holdings Μετονομάζονται οι ασφαλιστικές στην Ελλάδα

Την τροποποίηση των διακριτικών τίτλων των ασφαλιστικών εταιρειών στην Ελλάδα ανακοίνωσε ο όμιλος **CNP Laiki Insurance Holdings**. Ειδικότερα, οι διακριτικοί τίτλοι των ασφαλιστικών εταιρειών του ομίλου τροποποιούνται ως ακολούθως:

- Η «**Marfin Ζωής Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία**» με διακριτικό τίτλο «Marfin Ζωής», μετονομάζεται σε «CNP Laiki Ζωής Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία», με διακριτικό τίτλο «CNP Laiki Ζωής» ή/και «CNP Laiki Life».

- Η «**Marfin Ασφαλιστικές Πρακτορειακές Εργασίες Ανώνυμη Εταιρεία**» με διακριτικό τίτλο «Marfin Πρακτορειακή Α.Ε.» μετονομάζεται σε «CNP Laiki Ασφαλιστικές Πρακτορειακές Εργασίες Ανώνυμη Εταιρεία», με διακριτικό τίτλο «CNP Laiki Πρακτορειακή» ή/και «CNP Laiki Insurance Agents».

- Το **υποκατάστημα της «Λαϊκής Ασφαλιστικής Εταιρείας Ltd»** με διακριτικό τίτλο «Marfin Ασφαλιστική» αλλάζει σε «CNP Laiki Ασφαλι-

στική» ή/και «CNP Laiki Insurance».

- Η **CNP Laiki Insurance Holdings** είναι η μπηρική εταιρεία όλων των ασφαλιστικών εταιρειών στην Κύπρο και στην Ελλάδα. Με ισχύ από 1 Ιανουαρίου 2009, μετά από τη στρατηγική συμμαχία μεταξύ της γαλλικής CNP Assurances και της Laiki Bank, η CNP Assurances απέκτησε το 50,1% του μετοχικού κεφαλαίου της Laiki Insurance Holdings, ενώ το υπόλοιπο 49,9% παρέμεινε στη Laiki Bank.

Eurolife ERB-Ομιλος Βιοϊατρικής Prime Care Benefit



Σε επέκταση της συνεργασίας τους προχώρησαν η Eurolife ERB Ασφαλιστική και ο Όμιλος της Βιοϊατρικής προωθώντας ήδη στην αγορά ένα νέο πρόγραμμα διαγνωστικών εξετάσεων «**Prime Care Benefit**». Με σκοπό την ενημέρωση των συνεργατών της Eurolife ERB για το νέο πρόγραμμα, πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της Βιοϊατρικής ημερίδα στην οποία συμμετείχε και ο κ. Από-

στολος Τερζόπουλος, σύμβουλος διοίκησης Ομίλου Βιοϊατρικής. Από την πλευρά της Eurolife ERB, ο κ. Νίκος Δελένδρας, γενικός διευθυντής πωλήσεων και εκπαίδευσης, αναφέρθηκε στη στρατηγική συνεργασία της Εταιρείας με τον Όμιλο της Βιοϊατρικής, στο κομμάτι της πρωτοβάθμιας περίθαλψης.

Στη συνέχεια, ο κ. Αθανάσιος Λοπατατζίδης, Σύμβουλος Διοίκησης της Βιοϊατρικής, παρουσίασε το νέο πρόγραμμα, καθώς και τα στοιχεία και πλεονεκτήματα του Ομίλου της Βιοϊατρικής, ενώ οι κ.κ. Αθανάσιος Βλάχος, Διευθυντής Βιοκλινικής Αθηνών και Πέτρος Λούκας, Διευθυντής Βιοκλινικής Πειραιά, έδωσαν στους παρευρισκόμενους, περισσότερες πληροφορίες για τις συγκεκριμένες κλινικές.

NTALIANH ΕΠΕ
Μ Ε Σ Ι Τ Ε Σ Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Ε Ω Ν

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 ♦ T.K. 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

Ελεύθερη η επιλογή ασφαλιστικής εταιρείας

Οι πελάτες στεγαστικής πίστης, των υπό συγχώνευση τραπεζών Eurobank και Εθνική Τράπεζα, έχουν το δικαίωμα να επιλέγουν ελεύθερα την ασφαλιστική εταιρεία της επιλογής τους, προκειμένου να εξασφαλίσουν ασφαλιστική κάλυψη του ενυπόθηκου ακινήτου.

Αυτό αναφέρεται στην απόφαση της Ολομέλειας της Επιτροπής Ανταγωνισμού, η οποία ενέκρινε, υπό όρους, την εξαγορά της Eurobank από την Εθνική Τράπεζα. Ειδικότερα, η Επιτροπή έκανε δεκτό το αίτημα των μερών για την ανάληψη δεσμεύσεων (διορθωτικών μέτρων), προκειμένου να αρθούν οι αμφιβολίες για το συμβατό της γνωστοποιηθείσας συγκέντρωσης με τις απαιτήσεις λειτουργίας του ανταγωνισμού στην

αγορά της αποδοχής καρτών (merchant acquiring), καθώς και στις αγορές στεγαστικής πίστης και πρωτασφαλίσεων κατά κινδύνων ζημιών.

Σύμφωνα με τους σχετικούς όρους, τα μέρη ανέλαβαν τη δέσμευση να προβούν ιδίως στη μεταβίβαση της συμμετοχής της Eurobank στην εταιρεία Cardlink σε τρίτο αγοραστή. Στο ίδιο πλαίσιο, δεσμεύθηκαν να λύσουν δύο τριμερείς συμβάσεις σχετικά με την παροχή υπηρεσιών αποδοχής καρτών. Στο μεσοδιάστημα μέχρι την εκποίηση της εν λόγω μετοχικής συμμετοχής, τα μέρη ανέλαβαν τη δέσμευση να λάβουν πρόσθετα μέτρα προστασίας, ώστε να διασφαλιστεί ότι θα αποτραπεί οποιοσδήποτε τυχόν κίνδυνος διάχυσης εμπι-

στευτικών και απόρρητων πληροφοριών από την, ή μέσω της, Cardlink προς τρίτους και προς τις μητρικές της. Αναφορικά με τα προϊόντα στεγαστικής πίστης, τα μέρη δεσμεύθηκαν να εξασφαλίζουν το δικαίωμα των πελατών τους να επιλέγουν απρόσκοπτα, και χωρίς να υπόκεινται σε διακριτική μεταχείριση, ασφαλιστική εταιρεία στις συμβάσεις δανείων, στις οποίες αυτά ζητούν ασφαλιστική κάλυψη κατά πυρός, σεισμού και συναφών κινδύνων ενυπόθηκου ακινήτου.

Αποφασίστηκε, επίσης, η απειλή του προβλεπόμενου εκ του νόμου προστίμου, σε περίπτωση μη συμμόρφωσης προς τους ως άνω όρους και προϋποθέσεις.

Allianz Που κρύβεται το μυστικό της μακροζωίας

Εντυπωσιάζει για μία ακόμη φορά η Allianz με το ποια θέματα προσεγγίζει και πώς, δίνοντας το στίγμα για τι πρέπει να βρίσκεται στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος ενός ασφαλιστή. Πρόσφατα αναρτήθηκε στο επίσημο site της Allianz (www.allianz.com) ένα ξεχωριστό θέμα, συνοδευόμενο από μία πολύ τρυφερή φωτογραφία που αφορά στους ηλικιωμένους που ζουν πάνω από

100 χρόνια, στους αιωνόβιους. Ο σύλλογος αιωνόβιων ανθεί, αναφέρει η Allianz και προσθέτει ότι ο αριθμός των ανθρώπων που ζει πάνω από τα 100 χρόνια θα αυξηθεί δέκα φορές μέχρι το 2050, ενώ αποκαλύπτει ότι η Allianz Leben έχει ήδη περίπου 635 δικαιούχους συντάξεων που είναι ηλικίας άνω των 100 ετών, ενώ άλλοι 105.000 πελάτες της έχουν ηλικία μεγαλύτερη των 85 ετών.



Στα 500 εκατ. ευρώ το έλλειμμα του Εγγυητικού Κεφαλαίου Ζωής

Τα 500 εκατ. ευρώ αγγίζει πλέον το άνοιγμα του Εγγυητικού Κεφαλαίου Ζωής, ενώ τα έσοδά του ανέρχονται σε μόλις 17 εκατ. ευρώ ετησίως. Η ασφαλιστική αγορά ανησυχεί έντονα για τη βιωσιμότητα του Εγγυητικού Κεφαλαίου Ζωής λόγω της προβλεπόμενης μετακύλησης στις υγιείς εταιρείες των ελλειμμάτων των επιχειρήσεων «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ» και «Commercial Value».

Σύμφωνα με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος είναι αναγκαίο να τροποποιηθεί ο νόμος 3867/2010, ώστε να εξισωθούν τα όρια κάλυψης μεταξύ των ασφαλισμένων των εταιρειών «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ» και «Commercial Value» και των ασφαλισμένων των οποίων οι εταιρείες ανακλήθηκαν μετά τη θέση σε ισχύ του ν.3867/2010.

Α Σ Φ Α - Λ Υ Σ Ε Ι Σ



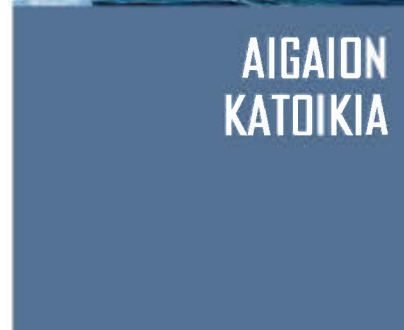
**AIGAION
ΠΛΟΙΑ**



**AIGAION
ΣΚΑΦΗ
ΑΝΑΨΥΧΗΣ**



**AIGAION
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ**



**AIGAION
ΚΑΤΟΙΚΙΑ**



**AIGAION
BUSINESS BEST**



ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

Αφού κατέκτησε την Ελληνική Ναυτασφαλιστική Αγορά, η "AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" επεκτείνεται δυναμικά και σε άλλους κλάδους ασφαλίσεων, 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 "AIGAION 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
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η Α.Ε.

Δίνει Ασφα-λύσεις!

www.aigaion.gr

Η Eurolife ERB χάρη στους ανθρώπους της βρίσκεται για άλλη μια χρονιά μεταξύ των κορυφαίων εταιρειών της ασφαλιστικής αγοράς. Με αυτό το μήνυμα καλωσόρισαν την καινούρια χρονιά και το προσωπικό, ο πρόεδρος, κ. Βύρων Μπαλλής και ο διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, στην εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε για την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας της εταιρείας. Ο κ. Σαρρηγεωργίου αναφέρθηκε μεταξύ άλλων

στα πολύ καλά αποτελέσματα της εταιρείας που την κατατάσσουν για μια ακόμη χρονιά μεταξύ των κορυφαίων της ασφαλιστικής αγοράς, σημειώνοντας πως η στήριξη και η εμπιστοσύνη του μετόχου όλα αυτά τα χρόνια, αλλά και ειδικότερα αυτή τη δύσκολη περίοδο, αποτέλεσαν σημαντικό παράγοντα στη μέχρι σήμερα πορεία της εταιρείας. Ευχαρίστησε το προσωπικό για τη σκληρή και μεθοδική δουλειά που επέδειξε και αυτή τη χρονιά, το-

νίζοντας πως οι άνθρωποι της Eurolife ERB Ασφαλιστικής είναι το πολυτιμότερο περιουσιακό στοιχείο της. Ο πρόεδρος, κ. Βύρων Μπαλλής, ευχαρίστησε με τη σειρά του το προσωπικό της εταιρείας τονίζοντας πως: «Παρά την πρωτοφανή κρίση που περνάει η χώρα μας και τις αντίξοες συνθήκες που επικρατούν στον ασφαλιστικό χώρο, η εταιρεία μας για μια ακόμη χρονιά διατήρησε ηγετική θέση στην αγορά, βελτίωσε τα αποτελέσματά της και παραμένει μία από



Ο διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

τις πιο πετυχημένες εταιρείες bankassurance στην Ευρώπη.

Ασφάλισε τα περιουσιακά στοιχεία της Ολυμπιακής Επιτροπής

Την Ευρώπη ΑΕΓΑ, συγγενή εταιρεία της Εθνικής Ασφαλιστικής, εμπιστεύθηκε η Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή για την ασφάλιση των περιουσιακών της στοιχείων και των εγκαταστάσεών της. Όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, η ΕΟΕ εντάχθηκε ήδη στο χαρτοφυλάκιο μεγάλων πελατών της Ευρώπη ΑΕΓΑ, συνάπτοντας ασφαλιστήριο συμβόλαιο κλάδου Πυρός. Ειδικότερα η Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή ασφάλισε τα κεντρικά γραφεία της στο Χαλάνδρι και το κτίριο που λειτουργεί στο Κολωνάκι, το Παναθηναϊκό Στάδιο, το Ολυμπιακό κολυμβητήριο, τις εγκαταστάσεις της στην Αρχαία Ολυμπία και το Μουσείο των Σύγχρονων Ολυμπιακών Αγώνων που βρίσκεται στην Αρχαία Ολυμπία.

Η ΕΟΕ ασφαλίθηκε για κινδύνους έναντι Πυρκαγιάς, Σεισμού,

Κλοπής Χρημάτων κ.λπ.

Η Ευρώπη ΑΕΓΑ συνεχίζει την ανοδική της πορεία στοχεύοντας στην περαιτέρω ενίσχυση της βασικής δραστηριότητάς της, που είναι η ασφάλιση μεγάλων οργανισμών και επιχειρήσεων – εμπορικών και βιομηχανικών, αναφέρει μεταξύ άλλων ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Νικόλαος Μακρόπουλος.



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Νικόλαος Μακρόπουλος.

Πωλήσεις και ιστορία: Το 1828 ο Ιωάννης Καποδίστριας συγκρότησε τον πρώτο τακτικό Ελληνικό Στρατό. Εσείς πότε;



Σήμερα ο στρατός διατηρείται συνεχώς με δυο τμήματα, ένα ενεργό

και ένα σε εφεδρεία. Ο στρατός προστατεύει συμφέροντα. Κάποτε ο στρατός άλλαξαν πολύ από Πρώσους και Γάλλους ηγεμόνες στην οργάνωσή τους που είχαν πρότυπα αρχαίων λαών και κυρίως Ελλήνων και Περσών. Στη νεότερη Ελλάδα ο Ιωάννης Καποδίστριας ήταν ο πρώτος πρωθυπουργός που συγκρότησε τακτικό στρατό με την σύγχρονη έννοια. Στον πόλεμο του ανταγωνισμού και της μάχης μεταξύ

και ένα σε εφεδρεία. Ο στρατός προστατεύει συμφέροντα. Κάποτε ο στρατός άλλαξαν πολύ από Πρώσους και Γάλλους ηγεμόνες στην οργάνωσή τους που είχαν πρότυπα αρχαίων λαών και κυρίως Ελλήνων και Περσών. Στη νεότερη Ελλάδα ο Ιωάννης Καποδίστριας ήταν ο πρώτος πρωθυπουργός που συγκρότησε τακτικό στρατό με την σύγχρονη έννοια. Στον πόλεμο του ανταγωνισμού και της μάχης μεταξύ

εταιρειών τοπικού ή πολυεθνικού χαρακτήρα απαιτούνται κάποιοι είδους «στρατοί» για να επιβιώσουν οι εταιρείες. Ελάχιστοι πρόσεξαν τη σημασία της έννοιας «Τακτικός στρατός». Το θέμα αφορά όλους τους ηγέτες πωλήσεων. Δώστε ανάλογη σημασία πριν σας κατακτήσουν ξένοι «στρατοί». Παρατηρώ ότι πολλές εταιρείες ΔΕΝ διαθέτουν δικό τους στρατό και αναρωτιέμαι πώς είναι δυνατόν να νικήσουν με «δανεικούς» στρατιώτες!

Μπορούμε να στερηθούμε πολλά, το μέλλον μας όμως όχι!

Στηρίζουμε τις αξίες που μας στηρίζουν

Σε στιγμές δύσκολες, απρόοπτα γεγονότα ή περιόδους κρίσης, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική σας υποστηρίζει με πράξεις και δημιουργεί τις βάσεις για ένα ασφαλές μέλλον.

ΕΑΕΕ Μήνυμα αισιοδοξίας για την ασφαλιστική αγορά

Το σύνολο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς με τη συμμετοχή εκπροσώπων των εταιρειών – μελών της ΕΑΕΕ, των σωματείων των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και των εργαζομένων, του ασφαλιστικού Τύπου και φορέων του κλάδου, εκπροσωπήθηκε στην εορταστική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος για την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας της.

Επιπλέον, την ΕΑΕΕ τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. **Χρ. Σταϊκούρας**,



Η κα Μ. Αντωνάκη, ο κ. Χρ. Σταϊκούρας, ο κ. Γ. Κώτσας και ο κ. Μ. Βορίδης στην εκδήλωση



Ο Πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Γ. Κώτσας και η Γεν. Διευθύντρια κ. Μ. Αντωνάκη κόβουν την πρωτοχρονιάτικη πίτα της ΕΑΕΕ.

Η υποτονική παρουσία του ΠΣΑΣ και οι εξελίξεις στο επάγγελμα ασφαλιστικού συμβούλου

Με 27 ψήφους ανακηρύχθηκε πρόεδρος στον ΠΣΑΣ η κα Ελένη Γρυπάρη στις τελευταίες εκλογές για ανάδειξη νέου Δ.Σ., με 31 παρόντες, που είναι ένα δείγμα της ανεπαρκούς συμμετοχής στα κοινά των επαγγελματιών ασφαλιστών. Υπήρξε απροθυμία να μας δοθούν όλα τα αποτελέσματα με ψήφους για να γνωρίζουν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι τη δύναμη ενός εκάστου. Ρωτήσαμε και μάθαμε ότι η ψηφοφορία είχε

ως εξής: Γρυπάρη Ελένη 27, Τσακιρίδης Σ. 26, Κιουρτσίδου 24, Φωτίου 23, Σαχπάκης 22. Η κα Γουργούλη Θ.(:), Ρούσος 19, Ζωγράφος (:), Σιωπηρός 7. Αυτή την εποχή οι εξελίξεις είναι πολλές με άμεσες επιπτώσεις στην επαγγελματική καριέρα του ασφαλιστή. Συμβάσεις, προϊόντα, εταιρείες, κλείσιμο εταιρειών, απαιτήσεις άγραφες και προϋποθέσεις άσκησης του επαγγέλματος συρρικνώνουν το εισόδημα και την αξιοπρέπεια του ασφαλιστή.

Όλοι προσδοκούν από τους συλλόγους τους δυναμικές κινητοποιήσεις και δράσεις υποστήριξης. Στο πλαίσιο αυτό οι αριθμοί και τα αποτελέσματα για το Δ.Σ. του ΠΣΑΣ προβληματίζουν πολύ πολλούς.

Το www.NextDeal.gr επιθυμεί να προβάλει τον αγώνα των ασφαλιστών, κάτι που κάνει καθημερινά για τα θέματα του κλάδου απευθυνόμενο σε χιλιάδες αναγνώστες που το φέρνουν πρώτο σε αναγνωσιμότητα στον ασφαλιστικό χώρο και

η επισκεψιμότητά του έφθασε το 2012 τις 1.600.000 εμφανίσεις σελίδων από ασφαλιστές και καταναλωτές (Το www.NextDeal.gr ξεκίνησε το 2007, πολλά χρόνια πριν...).

Επικοινωνήσαμε με όλα τα μέλη του ΠΣΑΣ για να τους πούμε ότι οι εκδόσεις μας είναι στη διάθεσή τους ώστε να ανεβεί ο αριθμός μελών και να δυναμώσει η φωνή του ΠΣΑΣ, που απουσιάζει σε σχέση με αυτό που εκπροσωπεί. Στην ιστοσελίδα του ΠΣΑΣ στη θέση Χρήσιμες Διευθύνσεις (Σημαντικές Πληροφορίες) και στη θέση Βασικοί φορείς της ασφαλιστικής αγοράς - περιοδικά ΔΕΝ αναγράφεται το www.NextDeal.gr όπως και το INSURANCE DAILY που αποτελούν τους δύο πρώτους κλαδικούς INTERNET-ΚΟΥΣ φορείς ενημέρωσης του ασφαλιστικού κλάδου. Ευχόμαστε στο νέο Δ.Σ. Επιτυχία, που θα είναι επιτυχία όλων των ασφαλιστικών συμβούλων.

Πηγή www.NextDeal.gr



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!



ΒΡΙΣΚΕΙΣ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΟΥ

D.A.S.-Hellas A.E.

Ασφάλειες Γενικής Νομικής Προστασίας

Λ. Βουλιαγμένης 411, 163 46 Ηλιούπολη, Τηλ.: 210 900 1300, Fax: 210 921 5134, e-mail: dasathen@hol.gr, www.das.gr

ΣΕΣΑΕ: Βράβευσε μεταπτυχιακούς φοιτητές

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση του Συνδέσμου Εκπαιδευτικών & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών, όπου πραγματοποιήθηκε, για δεύτερη συνεχή χρονιά, ειδική εκδήλωση κατά την οποία ο ΣΕΣΑΕ, με στόχο την ανάδειξη πανεπιστημιακών μελετών που έχουν άμεση σχέση με την ασφαλιστική αγορά, βράβευσε τρεις διπλωματικές εργασίες μεταπτυχιακών φοιτητών του Τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιά. Η αξιολόγηση των εργασιών έγινε με βασικά κριτήρια τη βαθμολογία τους και την αξία της πρακτικής εφαρμογής τους στη λειτουργία της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Η Επιτροπή Αξιολόγησης αποτελείτο από τον κ. Μιλτιάδη Νεκτάριο, Καθηγητή του Τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιά, τον κ. Δούκα Παλαιολόγο, Μέλος του Συνδέσμου και την κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ, ενώ το συντονισμό της όλης προσπάθειας είχε αναλάβει ο κ. Τάσος Παγώνης, Γενικός Γραμματέας του απερχομένου Δ.Σ. του Συνδέσμου.

Οι φοιτητές που βραβεύθηκαν είναι :

- ο Βασιλική Γρηγοριάδου για τη διατριβή της με τίτλο «Ανθεκτικοί εκτιμητές της μεθόδου Chain Ladder»
- ο Πέτρος Βαμβακάρης για τη διατριβή του με τίτλο «Στατιστικά μοντέλα μέτρησης πιστωτικών κινδύνων»
- ο Κωνσταντίνος Τρούσας για τη διατριβή του με τίτλο «Τιμολόγηση και Αντιστάθμιση Κινδύνου Σύνθετων Προϊόντων Ασφαλείων Ζωής σε Στοχαστικό Περιβάλλον»



Στη φωτογραφία οι τρεις φοιτητές που βραβεύθηκαν με τον εκδότη του περιοδικού Ασφαλιστικό ΝΑΙ Ευάγγελο Σπύρο

Προϊόντα νέας γενιάς από την



Δύο νέα προϊόντα νομικής προστασίας στοχευμένα **σε επαγγελματίες και επιχειρήσεις** και στην **κατοικία**, προωθεί στην αγορά η εταιρεία DAS Hellas. Το πρώτο προϊόν αφορά τον **«Εξώδικο Συμβιβασμό Ζημιών»**, θέμα που προβληματίζει τους επαγγελματίες και τις επιχειρήσεις που βρίσκονται σε καθημερινή διαδικασία συναλλαγών, καθώς και τους ιδιώτες για περιπτώσεις διεκδίκησης αποζημιώσεων. **Η αξία του προϊόντος είναι μεγάλη**, καθώς η επίτευξη εξώδικου συμβιβασμού είναι πολλές φορές προσφιλέστερη αντιμετώπιση από τη δικαστική επίλυση. **Στη διαδικασία αυτή η DAS έχει μεγάλη εμπειρία και λειτουργεί προς όφελος των πελατών της.** Η συστηματική, μεθοδική και στρατηγικά σχεδιασμένη προσέγγιση που ακολουθούν τα καταρτισμένα στελέχη της εταιρείας αποτελεί το καθοριστικό στοιχείο για την επίτευξη του εξωδικαστικού συμβιβασμού ζημιών. Η εξειδικευμένη γνώση της DAS - Hellas, με την ηγετική θέση της στον κλάδο Νομικής Προστασίας, **επιτρέπουν τη σωστή διαχείριση των υποθέσεων και την επίτευξη του επιθυμητού αποτελέσματος.** Το νέο πρόγραμμα παρέχει: ταχύτατη και αποτελεσματική διεκπεραίωση εκκρεμών υποθέσεων, εξοικονόμηση χρημάτων και χρόνου. Το δεύτερο νέο ασφαλιστήριο συμβόλαιο που προωθεί η DAS επίσης καταρτίστηκε με γνώμονα τις διευρυμένες παροχές και το προστιτό κόστος και αφορά τη **«Νομική Προστασία Κατοικίας»**. Μέσω του συμβολαίου αυτού η εταιρεία παρέχει προστασία για ζημιές που θα συμβούν στην κατοικία από υπαιτιότητα άλλων. Όπως τονίζει η εταιρεία, κάθε σπίτι, κάθε οικογένεια που έχει αυτό το συμβόλαιο με τη στήριξη της DAS **μπορεί να διεκδικήσει απαιτήσεις για ζημιές** που προκλήθηκαν στην οικία από γείτονες, συνεργεία, φυσικά ή νομικά πρόσωπα, κακή λειτουργία μηχανημάτων, από ελαττωματικές συσκευές εξοπλισμού, διαφορές με την ασφαλιστική εταιρεία που καλύπτει την κατοικία με συμβόλαιο περιουσίας και πολλά άλλα. Το συγκεκριμένο συμβόλαιο αποτελεί σημαντικό εργαλείο προστασίας των καταναλωτών από τα αδικαιολόγητα κόστη που αναγκάζονται να πληρώνουν για ζημιές που τις προκάλεσαν τρίτοι. **Και αυτό διότι μπορούν να διεκδικήσουν αποζημιώσεις και να βρουν το δικό τους**, που χωρίς το συμβόλαιο Νομικής Προστασίας αδυνατούν λόγω των εξόδων που απαιτούνται.

Mrdclub Δυναμικά στην αγορά το ΠΡΟΝΟΜΙΟ με κάρτα



Το μεγάλος εύρος των προνομίων που παρέχει η νέα εκπαιδευτική κάρτα **“ΠΡΟΝΟΜΙΟ με κάρτα”** παρουσίασαν τα στελέχη του mrdclub, ο πρόεδρος κ. Δούκας Παλαιολόγος, ο διευθύνων σύμβουλος κ. Βασίλης Μουντάκης και ο αντιπρόεδρος κ. Σπύρος Λευθεριώτης, σε 500 καλεσμένους από το χώρο των πωλήσεων. Οι καλεσμένοι παρακολούθησαν με ιδιαίτερο ενδιαφέρον τις δυνατότητες που προσφέρει το νέο προϊόν σε καταναλωτές, επιχειρήσεις και δίκτυο συνεργατών, δημιουργώντας μια μεγάλη εσωτερική αγορά από την οποία κερδίζουν όλοι, όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση. Όπως ανέφερε στην ομιλία του ο κ. Δούκας Παλαιολόγος το mrdclub είναι ένα δίκτυο ανθρώπων που συνασπίζονται για να μπορούν με την καταναλωτική τους δύναμη να πετυχαίνουν καλύτερες συμφωνίες και εκπώσεις από τις επιχει-

ρήσεις και, μαζί με το ευρύ δίκτυο πωλητών, αποτελούν τη “Δύναμη Συνεργασίας” του mrdclub.

Ο διευθύνων Σύμβουλος του mrdclub κ. Βασίλης Μουντάκης αναφέρθηκε στο κοινωνικό έργο του mrdclub, τη στήριξη των επιχειρήσεων και την προστασία του εισοδήματος των καταναλωτών, ενώ τα οφέλη, οι παροχές καθώς και η στρατηγική προώθησης του προϊόντος παρουσιάστηκε αναλυτικά από τον αντιπρόεδρο του mrdclub κ. Σπύρο Λευθεριώτη. Ο κ. Λευθεριώτης περιέγραψε το “ΠΡΟΝΟΜΙΟ με κάρτα” ως μια εκπαιδευτική κάρτα-εργαλείο που αποτελεί ΠΡΟΝΟΜΙΟ για τον κάτοχό της, εξηγώντας μάλιστα πως η επιλογή του νέου ονόματος φιλοδοξεί να ταυτίσει τη λέξη και την έννοια του προνομίου με την κάρτα.



Ο διευθύνων σύμβουλος Βασίλης Μουντάκης

Τιμά την Ιντερσαλόνικα στην Ωραία Ζάκυνθο η Δήμητρα Μουζάκη

Η Δήμητρα Μουζάκη είναι η υπεύθυνη για το υπ/μα Ζακύνθου της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ. Σπούδασε πληροφορική, έκανε μαθήματα εθελοντισμού, υπηρέτησε εργαζόμενη ώρες βοηθώντας παιδιά με ειδικές ανάγκες και δυσλεξίες. Την απασχολεί πολύ το μέλλον αυτών των παιδιών και θα ήθελε να βρει λύσεις αλλά και οικονομικές ενισχύσεις για να βοηθήσει. Είναι νέα μητέρα και ο άνδρας της καμαρώνει για τη δημιουργική και

ανθρώπινη προσπάθειά της, που κάνει στη Ζάκυνθο που την απασχολεί.



Η Δήμητρα Μουζάκη είναι η υπεύθυνη για το υπ/μα Ζακύνθου της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.

Interamerican Δήμος Τήνου, Ιατρική Βοήθεια για τους κατοίκους

Πρωτοποριακή συνεργασία στο πλαίσιο προγράμματος παροχής υπηρεσιών Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας στους κατοίκους του νησιού, ανακοίνωσαν ο Δήμος Τήνου και η Interamerican. Πρόκειται για συνεργασία που αφορά στη διάθεση των υποδομών και υπηρεσιών Άμεσης Βοήθειας (υγειονομικής διακομιδής και υπηρεσιών Υγείας σε επείγοντα περιστατικά) της INTERAMERICAN στο δημοτικό σύστημα υγείας της Τήνου, που παρέχει ακόμη μεγαλύτερη ασφάλεια και σιγουριά στους κατοίκους του νησιού.

(από αριστερά): Πάργος Βαλαΐς – Γεν. Διευθυντής Βοηθείας Interamerican Παναγιώτης Κροντηράς - Δήμαρχος Τήνου, Πάργος Μαυρέλης – Γεν. Διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών Interamerican, Πάργος Βελιώτης – Γεν. Διευθυντής Ζωής & Υγείας Interamerican και Πάργος Κώτσας - Διευθύνων Σύμβουλος Interamerican





Σε Ελλάδα, Κύπρο και Βουλγαρία

Ακολουθώντας την ανοδική πορεία της εταιρείας σε παγκόσμιο επίπεδο, η SAS Ελλάδας κατάφερε να επιτύχει, όπως αναφέρει, σημαντική αύξηση του κύκλου εργασιών της κατά 28,8% σε σύγκριση με το 2011. Επίσης σημαντική αύξηση της τάξεως του 10,01% σημείωσαν οι πωλήσεις λογισμικού, καθώς επίσης και τα έσοδα από την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών και υλοποιήσεις έργων, τα οποία υπερδιπλασιάστηκαν. Η σημαντική αυτή επιτυχία, σε συνδυασμό με την ανοδική πορεία των τελευταίων ετών, είχαν ως αποτέλεσμα αφενός τη **δημιουργία γραφείου SAS στην Κύπρο** και αφετέρου την **ανάθεση μίας ακόμα χώρας στην ευθύνη του τοπικού γραφείου**. Πρόκειται για τη **Βουλγαρία**, στην οποία η SAS θα δραστηριοποιηθεί πλέον έντονα, παρέχοντας ολοκληρωμένες λύσεις σε τράπεζες, ασφαλιστικές και τηλεπικοινωνιακές εταιρείες, αλλά και σε άλλους κλάδους της αγοράς, με στόχο να καλύψει τις ανάγκες των επιχειρήσεων και των οργανισμών της γειτονικής χώρας.

Παράλληλα, το 2012, η SAS Ελλάδας κατέγραψε και άλλες επιτυχίες, όπως: Η κυριαρχία στον τραπεζικό κλάδο όσον αφορά στις λύσεις αξιολόγησης της πιστοληπτικής ικανότητας (SAS Credit Scoring)

- Η κυριαρχία στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών όσον αφορά στις λύσεις Integrated Marketing Management
- Η διείσδυση στο τομέα Διαχείρισης και Αντιμετώπισης της απάτης με τη λύση SAS Fraud Framework, καθώς και στο Data Management με τη λύση SAS Data Quality.
- Η κατάκτηση σημαντικού μεριδίου αγοράς στις λύσεις συμμόρφωσης με την κοινοτική οδηγία Solvency II.
- Η κατάκτηση της 2ης θέσης στην επίσημη λίστα με τις "Εταιρείες με τα Καλύτερα Εργασιακά Περιβάλλοντα στην Ελλάδα για το 2012".

Η σημαντική αύξηση των πωλήσεών μας το 2012, μια χρονιά πολύ δύσκολη γενικότερα για την ελληνική οικονομία, μας χαροποιεί ιδιαίτερα, ενώ η ανάθεση και



Ο κ. Νίκος Πέππας.

της Βουλγαρίας υπό την ευθύνη του τοπικού γραφείου, θεωρώ ότι αποτελεί μια τιμητική αναγνώριση της ανοδικής πορείας μας τα τελευταία χρόνια, τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Νίκος Πέππας, Διευθύνων Σύμβουλος Ελλάδας, Κύπρου και Βουλγαρίας της SAS.

ΣΕΣΑΕ

Επανεξελέγη πρόεδρος ο Ερρίκος Μοάτσος

Σε σώμα συγκροτήθηκε το νέο Δ.Σ. του ΣΕΣΑΕ. Πρόεδρος επανεξελέγη ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, αντιπρόεδρος ο κ. Παναγιώτης Βαγιακάκος, Γενικός Γραμματέας ο κ. Γιάννος Βασιλάτος, ταμίας ο Ευστάθιος Τσαούσης και διοικητικοί σύμβουλοι οι κκ. Γεώργιος Σπανιδάκης, Λυκούργος Πέτροβας, Ελίνα Παπαστυροπούλου, Γεώργιος Μαυρέλης και Γιάννης Λινός. Παράλληλα, στο πλαίσιο της αποτελεσματικότερης λειτουργίας του Συνδέσμου, αποφασίστηκε η συγκρότηση των ακόλουθων Επιτροπών: Επιτροπή Βέλτιστων Πρακτικών, με Πρόεδρο τον κ. Γιάννη Λινό, Επιτροπή Εκδηλώσεων, με Πρόεδρο τον κ. Γεώργιο Σπανιδάκη και την υποστήριξη της κας Ελίνας Παπαστυροπούλου. Επιτροπή Καταστατικού & Στρατηγικού Σχεδιασμού, με Πρόεδρο τον κ. Λυκούργο Πέτροβα. Επιτροπή Τεχνολογιών, με Πρόεδρο τον κ. Γεώργιο Μαυρέλη.



Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος



Μεγαλύτερες επιδόσεις για το 2013

Να δουλέψουν δυναμικότερα, με αισιοδοξία και βεβαιότητα ότι το μέλλον για τη νομική προστασία είναι ευοίωνο, κάλεσε τους εργαζόμενους η διευθύνουσα σύμβουλος της DAS Hellas κα Νάντια Σταυρογιάννη, κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης της εταιρείας, όπου κόπηκε και η καθιερωμένη πίτα για το 2013. Μέσα από τη λιτή εκδήλωση που έγινε σε κέντρο εστίασης, αναδείχθηκε η συμμετοχή που είχε το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας στις σημαντικές αλλαγές που επήλθαν στον τρόπο λειτουργίας, τη δημιουργία νέων προγραμμάτων, την αναδόμηση των εσωτερικών διαδικασιών, τη μετεγκατάσταση των γραφείων και πολλά ακόμα. Η κα Σταυρογιάννη ευχαρίστησε το προσωπικό, έδωσε συγχαρητήρια σε όλους, εξήρε τη σημασία της διαμόρφωσης εταιρικής συνείδησης στην πρόοδο των εργασιών και επισήμανε ότι η DAS έχει τη δική της αυτόνομη πορεία στην ελληνική αγορά, εκπροσωπεί την εξειδίκευση της νομικής προστασίας



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 χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

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



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

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



**ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΡΕΠΟΡΤΑΖ:**

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ,
ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ

**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

ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ

www.jmpc.gr

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

ΒΑΣΙΛΗΣ ΡΟΥΒΑΛΗΣ

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

IRIS ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ Α.Ε.Β.Ε

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΙΟ 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



Στο επόμενο τεύχος

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

Allianz



Εσείς χαρείτε το σήμερα.
Το αύριο αφήστε το στην Generali.

Pension *plan*

Συνταξιοδοτικό πρόγραμμα

Ζούμε στο σήμερα. Επενδύουμε με αφοσίωση και συνέπεια όλη μας την ενέργεια στη δουλειά μας. Για να γευόμαστε τις χαρές της ζωής τώρα. Όπως μας αξίζει. Και να εξακολουθήσουμε να το κάνουμε με τον ίδιο τρόπο και αύριο. Και μεθαύριο. Με ποιότητα, ελεύθερα, χωρίς περιορισμούς ή συμβιβασμούς. Χωρίς άγχος. Όπως το Pension Plan της Generali, εξασφαλίζει ότι θα συμβεί. Δίνοντας το πρόσθετο εισόδημα που επιθυμείτε. Όταν το αποφασίσετε. Στην ηλικία που θα το αποφασίσετε. Εγγυημένα.