

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 144 • ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2013 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

Καλό καλοκαίρι!



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Όταν ο κόσμος παγώνει η Εθνική Ασφαλιστική προχωράει μπροστά

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

...για πάντα



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

Έλα στην INTERAMERICAN.
Θα βρεις ένα Σύμμαχο Ζωής.

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

- Με υψηλή φερεγγυότητα και ισχυρά οικονομικά μεγέθη.
- Με αποζημιώσεις που ξεπερνούν το 1 εκατομμύριο ευρώ την ημέρα.
- Με μεγάλη εμπειρία από τη 42χρονη παρουσία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.
- Με μοναδική ιδιότητα υποδομής 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



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

ΠΟΡΤΑ ΧΑΛΑΚΙ ΣΑΛΟΝΙ ΚΛΕΙΔΙΑ ΓΚΑΖΙ ΦΩΤΑ

Σπίτι και αυτοκίνητο έχουν πολλά κοινά.
Τώρα έχουν και κοινή ασφάλεια.

“ΔΙΠΛΗ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ” ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Ασφαλίστε **συνδυαστικά** αυτοκίνητο και κατοικία, με πολύ προνομιακές τιμές:

- Αυτοκίνητο από 140€ το εξάμηνο
- Κατοικία από 5€ τον μήνα

Καλέστε τώρα το 210 9379100, μπειτε στο www.ateinsurance.gr ή ρωτήστε τον ασφαλιστή σας.

Τα ασφάλιστρα αφορούν Ι.Χ. αυτοκίνητο 1200cc, 8 φορολογήσιμων ίππων, έτους κατασκευής 2008, περιοχής Αττικής.
Η ασφάλιση κατοικίας αφορά διαμέρισμα 100 τ.μ., ασφαλιστικής αξίας 110.000€ και περιεχομένου 40.000€, κατασκευής μετά το 2010, για κάλυψη με το βασικό πρόγραμμα και χρήση κύριας κατοικίας.

ΑΤΕ Ασφαλιστική 

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.asfalistikonai.gr

ΤΕΥΧΟΣ 144 • ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2013

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



ΜΟΝΙΜΕΣ ΣΤΗΛΕΣ

8 Γράμμα Εκδότη
Οι Καρποί
του Αγίου Πνεύματος
Οι Ασφαλιστές
και η Αγάπη



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

24 Το Συμβόλαιο
της GENERALI
και τα παλαιά
σήματα Ασφαλιστικών
Εταιρειών

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

12 Όνειρα
Εφήμερα και
«Αυστηρώς
Ακατάλληλα»
στα Χρόνια της
Αθωότητας...



ΘΕΜΑ

Μελέτη
Sigma της
Swiss Re

44



52
Interamerican



38 θέμα



74 Συνεταιριστική



ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

55 ERGO
72 Ιατρικό Κέντρο
88 Υγεία
92 Εθνική Ασφαλιστική
92 ΑΤΕ Ασφαλιστική
94 ARAG
98 Eurolife ERB
102 International Life



ΠΩΛΗΣΕΙΣ



Generali

34



48

Allianz



62

Οδική
Βοήθεια



68

76



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

Οι Καρποί του Αγίου Πνεύματος Οι Ασφαλιστές και η Αγάπη

Ως ιδέα, η ασφάλιση, είναι πρωτίστως έργο αγάπης για τους άλλους και δευτερευόντως για τα άτομα. Κυρίως, στις ασφαλίσσεις ζωής-θανάτου, όπου η τελευταία κορυφαία επιθυμία, είναι να προστατευτούν αγαπημένα πρόσωπα, αλλά και κατά μέγα μέρος στις υπόλοιπες ασφαλίσσεις υγείας-περιουσίας, όπου η επιθυμία να μην επιβαρυνθούν άλλοι, τρίτοι από τις συνέπειες της ζημιάς, είναι σημαντικός λόγος για απόφαση ασφάλισης. Σ' αυτό το συμπέρασμα κατέληξα υπηρετώντας το θεσμό της ασφάλισης επί 40 χρόνια, από τον Οκτώβριο 1973. Είναι βέβαιο μέσα μου, ότι τον θεσμό της ασφάλισης τον υπηρετούν καλύτερα άτομα που έχουν στην καρδιά τους τους καρπούς του Αγίου Πνεύματος, όπως τους περιγράφει σε επιστολή του προς Γαλάτας ο Απόστολος Παύλος:

«Ο καρπός όμως, τον οποίον παράγει το Άγιον Πνεύμα με τον φωτισμόν και την χάριν, που χορηγεί εις τας ψυχάς μας, είναι η αγάπη, η χαρά που προέρχεται από την αγαθήν συνείδη-

σιν, η αχώριστος από αυτήν ειρήνη, η ανοχή και η πλατεία καρδιά εις τας αδικίας που μας κάνουν οι άλλοι, η αγαθή διάθεση και καλωσύνη, η ευεργετική εκδήλωσις και η εξωτερική της, η αξιοπιστία εις τους λόγους και τας υποσχέσεις μας, η πραότης, η εις κάθε πονηρόν εγκράτεια. Κατά των ανθρώπων αυτών, που έχουν τας αρετάς αυτάς, δεν ισχύει νόμος».

Εταιρείες και άνθρωποι που δεν έχουν στα ιδανικά τους αρετές σαν αυτές που περιγράφονται στην Επιστολή, δεν είναι εύκολο να διαρκέσουν, όπως αναφέρει και το βιβλίο «Επιτυχημένες Συνήθειες των Εταιριών με Όραμα», των συγγραφέων Jim Collins και Jerry Porras, που εξεπέρασε στην πρώτη πενταετία έκδοσης (1994-2000) το ένα εκατομμύριο αντίτυπα σε πωλήσεις και βασίσθηκε σε μελέτες του Πανεπιστημίου Stanford πάνω σε εταιρίες που ξεπέρασαν τα 50 χρόνια ζωής, από το 1897 έως σήμερα. Οι εταιρίες που άντεξαν στο χρόνο και αποδείχθηκε εκ των υστέρων ότι ήταν φτιαγμένες να διαρκέσουν, ήταν θεμελιωμένες σε ανθρώπινες αξίες και ιδανικά, άφησαν ανεξίτηλη τη σφραγίδα τους στον κόσμο που ζούμε και έδειξαν ότι ήταν εταιρίες που ΑΞΙΖΕ να διαρκέσουν, επειδή δεν συμβιβάστηκαν στο να βγά-

με κάτι μέ-
αλλά δημιούργη-
την ανθρωπότητα, βασισμένο σε αξίες, ιδεολογίες, ιδανικά. Οι θεμελιώδεις ιδεολογίες τους ήταν ποιότητα, σεβασμός στον άνθρωπο, καινοτομίες για τον άνθρωπο, ενθάρρυνση ατομικής πρωτοβουλίας, τιμιότητα, αξιοκρατία, ευθύνη, αυτοβελτίωση, κοινωνική ευθύνη, συνεχής ανανέωση, εργατικότητα, αξιοπρέπεια, ανάδειξη εθνικής κουλτούρας, πρωτοπορία, βελτίωση ζωής... Δεν ήταν πάνω απ' όλα τα κέρδη, αλλά όλα τα παραπάνω (ιδεολογία-ιδανικά) έφερναν κέρδη, για να ξαναεπενδυθούν στην ανάδειξη των θεμελιωδών αξιών.

Ποιοι ασφαλιστές πετυχαίνουν; Αυτοί που είναι άνθρωποι χαρούμενοι, ειρηνικοί, δημιουργικοί, με κατανόηση, με ανοχή, με «πλατεία καρδιά», με αγαθή διάθεση και καλωσύνη για επίλυση προβλημάτων συνανθρώπων, οι αξι-

λ ο υ ν
κέρδη υλικά
και χρήματα

όπιστοι, που λένε αλήθεια... Οι ψεύτες και οι κλέφτες, τον πρώτο χρόνο χαίρονται, αλλά μετά εξευτελίζονται...

Μάλλον ταιριάζει εδώ να παραθέσουμε και τον υπέροχο ύμνο της αγάπης από ένα άλλο γράμμα που έστειλε ο Παύλος στους Κορινθίους, λέγοντάς τους ότι τους δείχνει έναν έξοχο και υπέροχο δρόμο, μέσω του οποίου θα αποκτήσουν πολλά χαρίσματα. Αξίζει, καθώς το διαβάσετε, να αναλογιστείτε καθημερινές ασχολίες, ως άνθρωποι που υπηρετείτε τον θεσμό της Ασφάλισης με οποιονδήποτε ιδιότητα και να τολμήσετε εφαρμογή αυτής της αγάπης, ακόμη και σε διαφορετικό αν ανήκετε θρήσκευμα ή εθνότητα ή φυλή. Αυτοί οι πνευματικοί καρποί είναι ικανοί να «ζωντανέψουν» πιο πολύ τον Ασφαλιστικό Κλάδο, χαρίζοντάς του υγεία, ζωτικότητα, επιβίωση, ανάρρωση, μακροήμερευση, περηφάνεια.

Ο Ύμνος της Αγάπης

1 Ἐὰν ταῖς γλώσσαις τῶν ἀνθρώπων λαλῶ καὶ τῶν ἀγγέλων, ἀγάπην δὲ μὴ ἔχω, γέγονα χαλκὸς ἥχων ἢ κύμβαλον ἀλαλάζον. 2 καὶ ἐὰν ἔχω προφητείαν καὶ εἰδῶ τὰ μυστήρια

πάντα καὶ πᾶσαν τὴν γνῶσιν, καὶ ἐὰν ἔχω πᾶσαν τὴν πίστιν, ὥστε ὄρη μεθιστάνειν, ἀγάπην δὲ μὴ ἔχω, οὐδὲν εἰμι. 3 καὶ ἐὰν ψωμίσω πάντα τὰ ὑπάρχοντά μου, καὶ ἐὰν παραδῶ τὸ σῶμά μου ἵνα καυθήσωμαι, ἀγάπην δὲ μὴ ἔχω, οὐδὲν ὠφελοῦμαι. 4 Ἡ ἀγάπη μακροθυμεῖ, χρηστεύεται, ἡ ἀγάπη οὐ ζηλοῖ, ἡ ἀγάπη οὐ περπερεύεται, οὐ φουσιῶται, 5 οὐκ ἀσχημονεῖ, οὐ ζητεῖ τὰ ἑαυτῆς, οὐ παροξύνεται, οὐ λογίζεται τὸ κακόν, 6 οὐ χαίρει ἐπὶ τῇ ἀδικίᾳ, συγκαίρει δὲ τῇ ἀληθείᾳ. 7 πάντα στέγει, πάντα πιστεύει, πάντα ἐλπίζει, πάντα ὑπομένει. 8 Ἡ ἀγάπη οὐδέποτε ἐκπίπτει, εἴτε δὲ προφητεῖαι, καταργηθῶσιν· εἴτε γλώσσαι, παύσονται· εἴτε γνῶσις, καταργηθήσεται. 9 ἐκ μέρους δὲ γινώσκουμεν καὶ ἐκ μέρους προφητεύομεν. 10 ὅταν δὲ ἔλθῃ τὸ τέλειον, τότε τὸ ἐκ μέρους καταργηθήσεται. 11 ὅτε ἤμην νήπιος, ὡς νήπιος ἐλάλουν, ὡς νήπιος ἐφρόνουν, ὡς νήπιος ἐλογιζόμην· ὅτε δὲ γέγονα ἀνὴρ, κατήργηκα τὰ τοῦ νηπίου. 12 βλέπομεν γὰρ ἄρτι δι' ἐσόπτρου ἐν αἰνίγματι,

τότε δὲ πρόσωπον πρὸς πρόσωπον· ἄρτι γινώσκω ἐκ μέρους, τότε δὲ ἐπιγνώσομαι καθὼς καὶ ἐπεγνώσθην. 13 νυνὶ δὲ μένει πίστις, ἐλπίς, ἀγάπη, τὰ τρία ταῦτα· μείζων δὲ τούτων ἡ ἀγάπη.

Μετάφραση

1 Εάν υποθέσωμεν ότι ομιλώ τας γλώσσας των ανθρώπων και των αγγέλων, δεν έχω όμως αγάπην, ἔγινα ὁμοῖος προς τον ἄψυχον χαλκόν, που βουίζει, όταν τον κτυπούν, ή προς το κύμβαλον, που βγάζει θορυβῶδη και χωρίς σημασίαν ἦχον.

2 Και εάν έχω το χάρισμα της προφητείας και εάν γνωρίζω όλα τα μυστικά σχέδια των βουλών του Θεού και έχω ὅλην τὴν γνῶσιν, που εἰμπορεῖ να αποκτήσῃ ο ἄνθρωπος και εάν έχω κάθε βαθμόν πίστεως, ὥστε να μεταθέτω και βουνά ακόμη, δεν έχω όμως αγάπην, δεν εἰμαι τίποτε.

3 Και εάν διαθέσω ὅλα τα ὑπάρχοντά μου δια να θρέψω με ψωμιά τους πτωχοὺς και εάν παραδῶσω το σῶμα μου δια να καώ, δεν έχω ὁμως αγάπην, δεν ὠφελοῦμαι τίποτε ἀπὸ τας θυσίας αὐτάς.

4 Εκείνος, που έχει την αγάπην, είναι μεγαλόψυχος, ανεκτικός και με πλατειά καρδιά, γίνεται ευεργετικός και ὠφέλιμος, η αγάπη δεν φθονεῖ, η αγάπη δεν ξιπάζεται και δεν

φέρεται με αλαζονείαν και προπέτειαν, δεν φουσκώνει ἀπὸ οἴσιν και υπερηφάνειαν,

5 Δεν πράττει τίποτε το ἀσχημον, δεν ζητεῖ τα ἰδικά της συμφέροντα, δεν ερεθίζεται ἀπὸ θυμόν και οργήν, δεν σκέπτεται ποτέ κακόν κατὰ του πλησίον, οὔτε λογαριάζει το κακόν που ἔπαθε ἀπὸ αὐτόν.

6 Δεν χαίρει, όταν βλέπει να γίνεται κάτι ἄδίκον, χαίρει δε όταν βλέπῃ τὴν αλήθειαν να επικρατῇ.

7 Σκεπάζει ὅλας τας ἐλλείψεις του πλησίον και δεν τον διαπομπεύει δι' αὐτάς, σχηματίζει ευμενὴ πεποιθήσιν υπέρ του αγαπωμένου εις ὅλα και όταν ευρίσκεται ἐνώπιον παρεκτροπῶν του πλησίον ἐλπίζει, ὅτι ἀπὸ ὅλας αὐτάς θα διορθωθῇ οὗτος, εις ὅλα δεικνύει υπομονήν δια τον πλησίον.

8 Η αγάπη δεν ξεπέφτει ποτέ, ἀλλὰ μένει πάντοτε βεβαία και ισχυρά, ακόμη και μετὰ τον θάνατόν μας. Εἴτε προφητεῖαι ὑπάρχουν τώρα, ὡς χαρίσματα του Πνεύματος, θα καταργηθῶν εἴτε χαρίσματα γλωσσῶν ὑπάρχουν, και αὐτά θα παύσουν, εἴτε γνῶσις ὑπάρχει θα καταργηθῇ και αὐτή.

9 Θα καταργηθῶν ὅλα αὐτά εις τὴν μέλλουσαν ζωήν. Διότι τώρα μερικῶς

καὶ

ατελῶς γνωρίζομεν και μερικῶς προφητεύομεν. Εἰς τον βίον αὐτόν η γνῶσις μας εἶναι περιορισμένη και οι προφηταὶ μέρος μόνον των μυστηρίων της θείας σοφίας μας ἀποκαλύπτουν.

10 Όταν δε εις τον μέλλοντα βίον ἔλθῃ το τέλειον και μας δοθῇ η τέλεια γνῶσις, τότε το μερικόν και ατελές θα καταργηθῇ.

11 Αυτό δε που σας γράφω, θα το καταλάβετε καλύτερα με το ἐξῆς παράδειγμα: Όταν ἤμην νήπιον, ὡς νήπιον ὠμίλουν, ὡς νήπιον ἐσκεπτόμην, ὡς νήπιον ἐκρίνα και ἐσυλλογίζόμην. Όταν ὁμως ἐγίνα ἄνδρας, κατήργησα πλέον ἐκεῖνα τα νηπιῶδη. Δεν ομιλῶ πλέον σάν νήπιον, η σκέψις μου δε και ο συλλογισμός μου εἶναι τώρα ὠριμα και ἀνδρικά. Κατ' ἀναλογίαν εἰμπορεῖτε να σχηματίσετε κάποιαν ἰδέαν δια τὴν γνῶσιν και τὴν ἄλλην τελειότητα, που θα μας δοθῇ εις τὴν ἄλ-λην ζωήν.

12 Διότι τώρα βλέ-

πομεν σαν εις μετάλλινον καθρέπτην θαμπά και τόσο ἀτελῶς, ὥστε μας μένουν πολλὰ αἰνίγματα, που δεν εἰμπορούμεν να τα ἐξηγήσωμεν. Τότε ὁμως θα ἴδωμεν φανερά και καθαρά, διότι θα ἴδωμεν κατ' ευθείαν πρόσωπον με πρόσωπον. Τώρα γνωρίζω μόνον ἓνα μέρος της αλήθειας. Τότε ὁμως θα λάβω τόσον τελείαν γνῶσιν, ὅσον τέλεια με ἐγνώριζεν ο παντογνώστης Κύριος, όταν ἐνεργούσε τὴν ἐπιστροφὴν μου και με ἐκαλούσεν εις το ἀποστολικόν αξίωμα.

13 Αὐτά θα γίνουν εις τὴν μέλλουσαν ζωήν. Τώρα δε εις τὴν παρούσαν ζωήν μένουν η πίστις, η ἐλπίς, και η αγάπη, αὐτά τα τρία.

Μεγαλυτέρα δε ἀπὸ αὐτὰ εἶναι η αγάπη.





Όνειρα Εφήμερα και «Αυστηρώς Ακατάλληλα»

στα Χρόνια της Αθωότητας...

Αυτά τα «ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ» θα ήθελα να τα αφιερώσω στα εφήμερα όνειρα που έκανα την δεκαετία του 1960 και λίγα χρόνια πριν, όπως και λίγα χρόνια μετά, κυρίως τα καλοκαίρια που πρωτοπήγα σε θερινούς κινηματογράφους, στο Αγρίνιο και την Αθήνα.

Ήμουν γεμάτος διάφορα χαώδη, εφήμερα όνειρα, πολλά όνειρα, ασπρόμαυρα και έγχρωμα. Όμως, τίποτα συγκεκριμένο.

Δεν θυμάμαι να θέλω να γίνω κάτι συγκεκριμένο, ας πούμε αεροπόρος ή πλοίαρχος ή αστυνομικός, που κυνηγάει κακούς. Κάθε βράδυ προσευχόμουν αορίστως να γίνω «καλός άνθρωπος, χρήσιμος στην κοινωνία». Η μάνα μου ήθελε να γίνω δάσκαλος ή παπάς στα Γιάννενα. Είχα καταγωγή Ηπειρώτη, γεννήθηκα στην Άρτα.

Όμως τότε, εγώ τα είχα όλα! Δεν ήταν εύκολο να μπουν καινούργια όνειρα μέσα στο όνειρο που ζούσα τότε! Ήμουν «χύμα» σε μεγάλη ποσότητα, όχι σε κουτί τυποποιημένο. Δεν είχαμε τίποτα και τα είχαμε όλα! Δεν είχαμε δικό μας σπίτι, δεν είχαμε ψυγείο για κρύο νερό, δεν είχαμε ηλεκτρικό φως. Δεν είχαμε μπάνιο να λουστούμε. Δεν είχαμε λεφτά σε τράπεζα. Δεν είχαμε δάνεια. Είχα φίλους, έπαιζα στις αλάνες μπάλα, πήγαινα στο γήπεδο, δούλευα σε μαγαζιά, πήγαινα σχολείο, ήμουν καλός μαθητής, δανειζόμουν μια βόλτα με ξένο ποδήλατο ή πλήρωνα για δύο ώρες σ' ένα ποδηλατάδικο, μοίραζα παγοκολόνες σε σπίτια με τρίτροχο για τη βόλτα, έπαιζα κυνηγητό, πήγαινα για μπάνιο με το τρένο Αγρίνιο-Μεσολόγγι ή στο Μενίδι, με πούλμαν της Εργατικής Εστίας και κατασκίνωση με το ΠΙΚΠΑ, στο Θέρμο, κοντά στο χωριό Κοσμά του Αιτωλού... Παντού ήμουν στους πρωταγωνιστές, ποτέ κομπάρσος... Πάντα μου φαινότανε πως έδινα παράσταση κι ήθελα να 'μαι ωραίος!

Η λέξη «κομπάρσος» δεν μου άρεσε και όταν την πρωτοδιάβασα σε κάποια διαφημιστικά του σινεμά, άργησα να τη «χωνέψω»... Ήταν κάτι ξένο. Ήταν κάτι σαν «αλλεργία» στη ζωή μου και στα φοιτητικά μου χρόνια, όταν τα «όνειρα» έσπρωχναν την αθωότητα, οι «καθηγητάδες» των μαθημάτων μου ήταν καλοί ως ένα σημείο, που άρχιζα να αντιδρώ, λέγοντας μέσα μου ότι αυτά που λέει αυτός, «μπορεί να είναι και έτσι, ίσως όμως και όχι» και εγώ δεν θα γίνω αυτά που λέει, θα το ψάξω! Αυτό με έσωσε και δεν έγινα οπαδός κόμματος ή ομάδος. Ήμουν πάντα με τον «Παναθηναϊκό», αλλά για κάτι πιο πέρα από το γήπεδο...

Κάπου εκεί στα τέλη του 1950, ανακάλυψα τη μαγεία των εικόνων του κινηματογράφου, στο Αγρίνιο, σε αίθουσες που έγιναν αργότερα καφετέριες και σούπερ-μάρκετ και πολυκατοικίες. ΑΤΤΙΚΟΝ, ΠΑΝΘΕΟΝ, ΠΑΛΛΑΣ, ΡΙΑΛΤΟ, REX, ΕΛΛΗΝΙΣ, ΔΙΟΝΥΣΙΑ... Στην οδό Κέντρου, με τους χειμερινούς σινεμάδες, δούλευε στο τσαγκαράδικο του Χρ. Σαφάρη ο συμμαθητής μου Ανδρέας

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



«Τα κίτρινα γάντια»: Νίκος Σταυρίδης, Μίμης Φωτόπουλος, Μάρθα Βούρτσι, Μάρω Κοντού



«Τζένη- Τζένη»: Τζένη Κάρεζη, Ανδρέας Μπάρκουλης, Λάμπρος Κωνσταντάρης, Διονύσης Παπαγιαννόπουλος



«Φωνάζει ο κλέφτης»: Διονύσης Παπαγιαννόπουλος, Ντίνος Ηλιόπουλος, Ρένα Βλαχοπούλου



«Υπάρχει και φιλότιμο»: Λάμπρος Κωνσταντάρης, Νίκη Λινάρδου



Τσώκος, ικανότατος δικηγόρος σήμερα, υποδιευθυντής Νομικής Υπηρεσίας της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής πριν χρόνια...

Κουρασμένοι και ταλαιπωρημένοι από τη φτώχεια και τους πολέμους, οι Έλληνες και οι κάτοικοι στο Αγρίνιο, έτρεχαν τις Κυριακές να δούνε κάποιο έργο, να ξεφύγουν από την πραγματικότητα. Μαζί τους κι εγώ κάπου-κάπου σ' έναν Καραγκιόζη, στο σινεμά, στο «Γύρο του Θανάτου», σε πανηγύρια... Οι μάζες των Ελλήνων «έπιαναν» το «καλαμάκι» τους για άλογο και καβαλίκευαν στα Όνειρα, χάνοντας τ' όνομά τους, ταυτισμένοι τότε με τον Μπάρκουλν και τότε με τον Αλεξανδράκη, τότε με τον Βέγγο και τότε με τον Σταυρίδη ή τον Αυλωνίτη, τότε με τη Λάσκαρη και τότε με τη Μάρθα Καραγιάννη, τότε με τη Μελίνα και τότε με τη Βουγιουκλάκη. Μόλις έκλειναν τα φώτα, άνοιγαν οι πόρτες για όνειρα και ταξίδια, όλα εφήμερα, μόνο «επί της ημέρας». Εκεί για λίγες ώρες, αυστηρώς ακατάλληλα για τις ώρες της σκληρής πραγματικότητας. Πώς να μην κάνεις όνειρα στο φτωχό δωμάτιο, χωρίς θέρμανση, όταν σε «κλώτσαγε» τ' αφεντικό στο μαγαζί για 20 δρχ. βδομαδιάτικο, όταν σε αδικούσε ο δάσκαλος επειδή ήσουν φτωχός, όταν δεν είχες πανωφόρι και παντελόνι δεύτερο...

Αναστέναζε ο πατέρας, λέγοντας «δεν θα φάμε κι εμείς κεράσια τον Μάη; Για-

τί; Πότε θα μπορούμε να τα αγοράσουμε, όταν σαπίσουν;»

«Σώπα, Πιώργο», έλεγε η μανούλα μου, που έβαζε λαδάκι στα πληγιασμένα χέρια του αδελφού μου Πάνου, από τον ασβέστη της οικοδομής που δουλεύαμε...

Τρέχαν ποτάμια τα δάκρυα Κυριακή στο σινεμά, βλέποντας τον «μπετατζή»

Αλεξανδράκη στην «Αρτίστα» ή τον Λαυρέντη Διανέλλο ή τον Νίκο Ξανθόπουλο. Ξεφεύγαν λίγο οι γειτόνισσες τραγουδώντας το «Νιάου-Νιάου βρε γατούλα» με την Αλίκη, που πούλησε το 1959 300.000 δισκάκια 45 στροφών, όπως διάβασα στο βιβλίο του Άρη Μαλανδράκη, «Το αλφάβητάρι του πα-

λιού ελληνικού κινηματογράφου» εκδόσεις BELL το οποίο έχει πάρα πολλά στοιχεία μερικά από τα οποία χρησιμοποιήσαμε σε αυτό το άρθρο. Τότε ήταν που πρωτοείδα και ξένα έργα, με υπότιτλους και πρωτάκουσα ονόματα σε καουμπόικα, όπως Τζων Γουαίην ή



«Οι τέσσερις άσσοι» Νίκος Σταυρίδης, Πάννης Γκιωνάκης, Μίμης Φωτόπουλος, Ντίνος Ηλιόπουλος



«Ο κύριος πτέραρχος» Λάμπρος Κωνσταντάρης, Κώστας Χατζηχρήστος



«Ένας ήρωας με παντούφλες» Βασίλης Λογοθετίδης

Ελίζαμπεθ Τένλορ ή Κερκ Ντάγκλας... Όμως, ο Ελληνικός Κινηματογράφος ήταν οι αγαπημένες μου προτιμήσεις και η ταύτισή μου απόλυτη με τους ήρωές του. Εκείνη η εμπειρία είναι και η ευκολία μου να συγκρίνω τις γενεές μας, την μετεξέλιξη της Ελλάδος, το τότε και σήμερα, τα ήθη, τα έθιμα, τις δομές, τις κοινωνικές τάξεις, τις συμπεριφορές, τις εξελίξεις....

Υπάρχουν μέσα μου καταχωνιασμένες εποχές που κάποιες ταινίες μου θυμίζουν και σήμερα, κάτι που είναι αδύνατο να πιστέψουν τα παιδιά μου ότι ήταν έτσι: Οι χίπηδες, τα ψιλκατζιδίκια, τα πηλέφωνα στα περίπτερα, οι θείοι από την Αμερική, οι αυτοκτονίες με χάπια, τα κουλούρια, οι επαρχιώτες, τα βαπόρια της Αμερικής, το ενοικιοστάσιο, οι χαμάτινοι δρόμοι, τα πλουταριά, τα απόνερα σε δρόμους, οι ζιγκολό, τα ζαχα-



«Τρία παιδιά Βολιώτικα» Νίκος Σταυρίδης, Κώστας Χατζηχρήστος

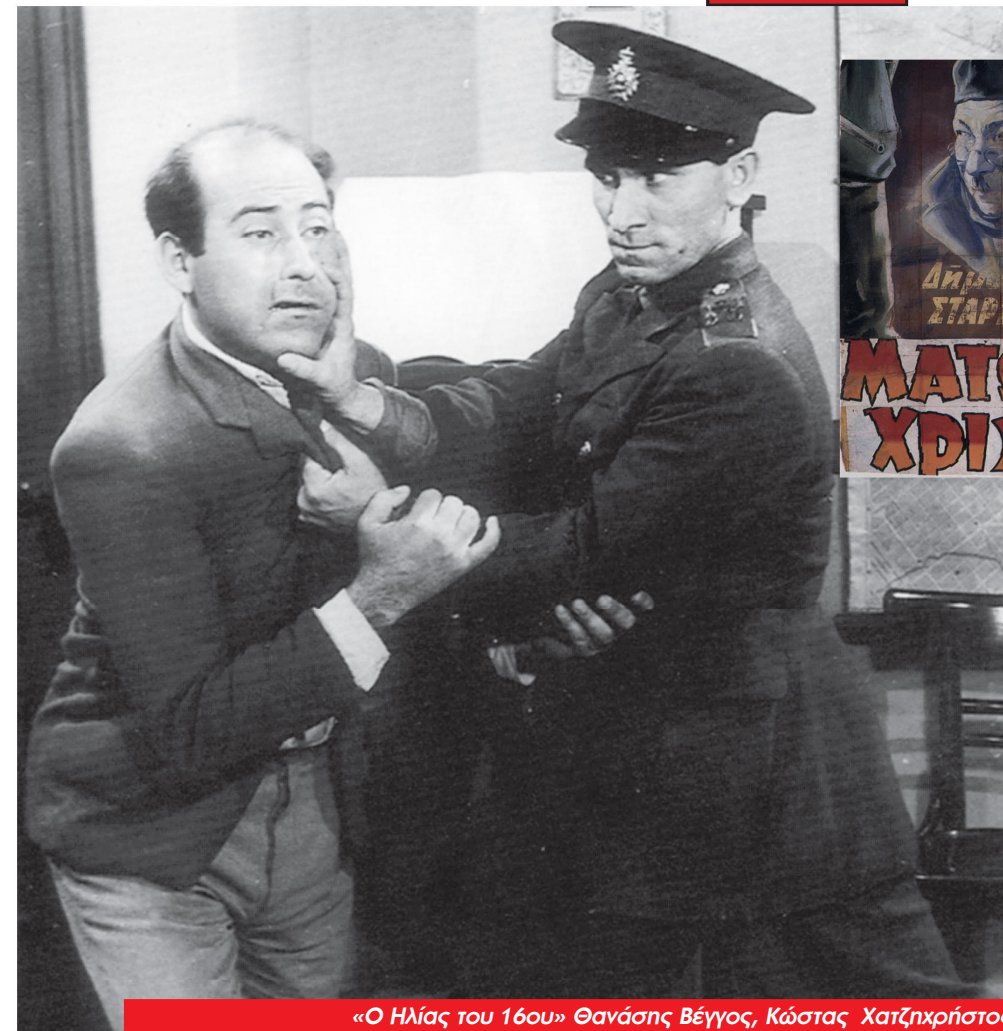
ροπλαστεία, οι θηλυρεπείς, οι μαίες, το κάπνισμα ως πρόδοος, ο νόμος περί τετυμποισμού, οι κομμουνιστές, οι κοτζαμπάσπδες, τα όργανα τάξεως και χωροφυλακής, τα λιμάνια και τα κόκκινα φανάρια, οι ληστές, οι λεφτάδες, τα μπακάλικα, το μπανιστήρι, τα καμάκια, οι ναυτικοί, τα ξυράφια, οι δοσατζήδες, οι ξενιτεμένοι, ο Ερυθρός Σταυρός, οι σχολές οδηγών, ο πάγος, οι πεθερές, οι πόρνες, τα συνοικέσια, οι νέοι τουρίστες, οι Αμερικάνοι ναύτες, οι ανάπηροι και τυφλοί, οι δούλες και υπηρέτριες, οι φυλακισμένοι, οι χαρτοπαίκτες, οι μπουζουκτσήδες...

Αυτές τις εποχές, ρόλο έπαιξαν στο μέγαλωμα της φαντασίας και οι περίφημες γιγαντοαφίσες στις προσόψεις των κινηματογράφων. Έχω πολύτιμο απόκτημα το έργο «1950-1975, Γιγαντοαφίσες από τους Κινηματογράφους της Αθήνας» (Αθηναϊκές Εκδόσεις Α.Ε., 1993), δώρο από την «ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ», που τότε, με την ευκαι-



«Δάκρυα για την Ηλέκτρα» Μάνος Κατράκης, Ζωή Λάσκαρη

«Αντίο ζωή» Γιώργος Φούντας



«Ο Ηλίας του 16ου» Θανάσης Βέγγος, Κώστας Χατζηχρήστος

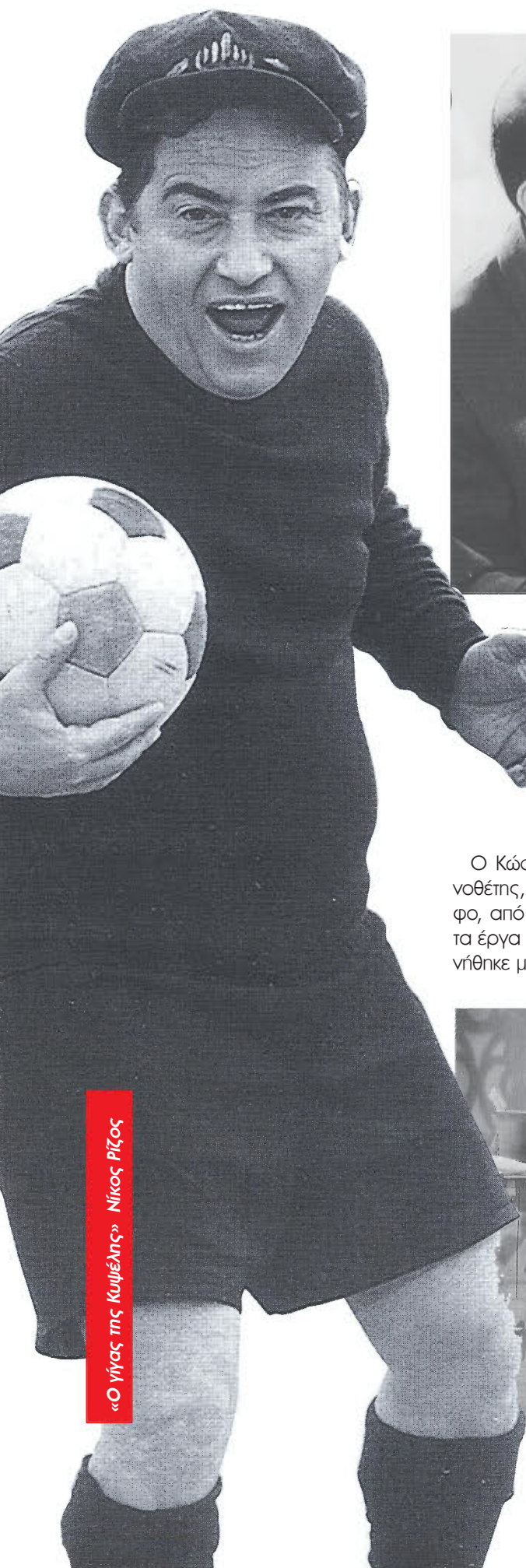


ρία 100 Χρόνων Κινηματογράφου, έγιναν γιορτές που οργάνωσε το Υπουργείο Πολιτισμού, με υπουργό τη Μελίνα Μερκούρη, σε συνεργασία με τον Δήμο Αθηναίων, το Κέντρο Τεχνών Λευκωσίας Κύπρου και την Πινακοθήκη Πιερίδη. Η έκδοση έγινε με τη συνεργασία Ιδρύματος Βασίλη & Ελίζας Γουλανδρή.

Έγραψε τότε η Μελίνα Μερκούρη: «Όταν τα όνειρα διοχετεύονταν σε αίθουσες κινηματογράφων, όταν το δάκρυ «εκείνης» κυλούσε από τα μάτια μας και το μαχαίρι «εκείνου» σημάδευε την καρδιά μας, η φυγή άρχιζε από το πρώτο εκείνο βλέμμα που ακουμπούσαμε στις τεράστιες ζωγραφιές, στην πρό-



«Λατέρνα φτώχεια και φιλότιμο» Σούλη Σαμπάχ, Μίμης Φωτόπουλος, Νίκη Λινάρδου



«Ο γίγας της Κυψέλης» Νίκος Ρίζος

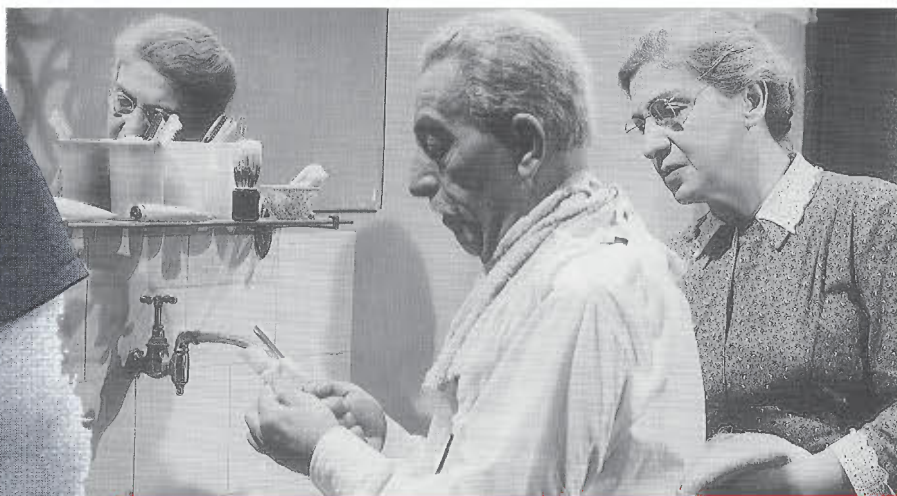


«Ποιος Θανάσης»: Θανάσης Βέγγος, Άννα Φόνσου

σοψη του σινεμά και που φορές περνάγαμε για να ξαναδούμε. Και κάποιοι ρομαντικοί ψάχνουν ακόμη στο τέλος του έργου για την μισοσκισμένη γιγαντοαφίσα...».

γιγαντοαφίσας. Μερικοί γνωστοί και άγνωστοι καλλιτέχνες πήραν μέρος σ' αυτή την πανδαισία (σ' αυτόν τον ίλιγγο) των χρωμάτων και ζωγραφισμένων παθών».

«Θυμάμαι παλιά, όταν περιπλανιόμουν μικρός στα σινεμά της Αθήνας», έγραψε ο Αλέκος Φασιανός, «στο Ροζικλέρ, στην Αλάσκα, στο Ρεξ, στην Πανεπιστημίου, Σταδίου, Δώρου... Εκεί οι εικόνες μετέωρες πάνω απ' το σινεμά, διαφήμιζαν το έργο της εβδομάδος. Οι αφίσες ζωγραφισμένες με το χέρι. Οι καλλιτέχνες, άλλοι αυτοδίδακτοι, άλλοι Καλών Τεχνών... Έβλεπες τον Ταρ-



«Ένας ήρωας με παντούφλες» Βασίλης Λογοθετίδης, Νίτσα Τσαγανέα



ζάν, την Τζέην, την Τσίτα στη ζούγκλα...».

Ο Παντελής Βούλγαρης θύμισε ότι «... το λαμπερό κόκκινο διαμάντι στον αφαλό της Τζιάνα Μαρία Κανάλε, η γυμνή αλαβάστρινη μέση της, με κράτησε ξάγρυπνο τις νύχτες της εφηβείας...».

Αξιοπρόσεκτη και η παρατήρηση του Παναγιώτη Τέστο: «Κάθε Δευτέρα πρωί, οι προσόψεις των αιθουσών ήταν μία νέα έκπληξη: Τεράστιες ζωγραφικές αναπαραστάσεις από σκηνές των ταινιών, κυρίως οι ολόσωμες μορφές των ηρώων, τριπλάσιες ή και περισσότερο



ΟΙ ΠΡΟΔΟΜΕΝΟΙ



«Το κορίτσι με τα παραμύθια»: Αλίκη Βουγιουκλάκη, Αλέκος Αλεξανδράκης



του φυσικού σε διαστάσεις, ντεκουπαρισμένες, περιέσφιγγαν τις εισόδους και στο υπέρθυρο...».

Σ' εκείνα λοιπόν τα χρόνια της αθωότητας και την ακύμαντη λίμνη στην φωτόπολη του Αγρινίου, ήρθαν οι κατασκευαστές ονείρων του σινεμά με τα ΠΡΟΣΕΧΩΣ και τις γιγαντοαφίσες, με τα ΑΥΣΤΗΡΩΣ ΑΚΑΤΑΛΛΗΛΑ και τις ταινίες του λαού, να με μαγέψουν τα Κυριακάτικα ή τα Σαββατιάτικα βράδια, στο

ποκαρδούσα, ζούσα αλλιώς, περπάταγα αλλιώς, γελούσα αλλιώς, αποφάσιζα αλλιώς... Και ήταν ωραία, κι ήταν υπέροχα, κι ήταν ονειρικά, μέχρι να γυρίσω στο δωμάτιό μας το στενάχωρο, που δεν είχαμε νερό, ηλεκτρικό, ψυγείο, κρεβάτι και κοιμόμασταν επτά άτομα μαζί, τα πέντε παιδιά μ' ένα σκέπασμα στο πάτωμα, λίγο καλύτερα (ή χειρότερα) από το «επτά νομά... σ' ένα δωμά...» του τραγουδιού....

Πάντα, στα καλοκαίρια

ρων ήταν παρούσες ξαφνικά αργότερα, στην εφηβεία, στο στρατό, στο πανεπιστήμιο, στις επαγγελματικές μου επιλογές, στα ταξίδια...

Ευτυχώς, εκείνη την εποχή το σινεμά είχε ήθος και ποιότητα, που πολλές φορές με δίδαξε ιδανικά. Αυτό φάνηκε και από τη νίκη του πάνω στη μικρή οθόνη που μπήκε στα σπίτια των Ελλήνων, ανακατεύοντας τα πάντα με ξενόφερτα ήθη, άλλους πολιτισμούς, άλλα ιδανικά. Εκείνη η εποχή αποδείχθηκε σύμμαχος και της νέας γενιάς, που καταρρίπτει νούμερα τηλεθέασης συνέχεια, παρά τις τόσες επαναλήψεις... Επαναλαμβανόμενες είναι και οι νίκες του ήθους, που υποδύεται ο Βασίλης Αυλωνίτης, ο Λάμπρος Κωνσταντάρας, ο Κώστας Χατζηκρήτος, ο Θανάσης Βέγγος, ο Ντίνος Ηλιόπουλος, ο Γιάννης Γκιωνάκης, ο Νίκος Σταυρίδης, η Ρένα Βλαχοπούλου, η Μάρθα Καραγιάννη, ο Μίμης Φωτόπουλος, η Αλίκη Βουγιουκλάκη, ο Δημήτρης Παπαμιχαήλ, η Μάρθα Βούρτση, ο Αλέκος Αλεξανδράκης, ο Χρόνης Εξαρχάκος, η Γεωργία Βασιλειάδου, η Μάρω Κοντού, η Άννα Φόνσου, ο Κώστας Βουτσάς, η Ζωή Λάσκαρη, ο Διονύσης Παπαγιαννόπουλος, η Τζένη Καρέζη, ο Νίκος Κούρκουλος, ο Βασίλης Λογοθετίδης, η Σπεράντζα Βρανά, ο Γιώργος Κωνσταντίνου, ο Νίκος Ρίζος, ο Λυκούργος Καλλέργης, η Σαπφώ Νοταρά, ο Στέφανος Στρατηγός, η Αντιγόνη Βαλάκου, ο Μάνος Κατράκης, ο Ανδρέας Μπάγκουλης, ο Λαυρέντης Διανέλλος, ο Ορέστης Μακρής, ο Γιώργος Φούντας, η Μελίνα Μερκούρη, ο



«Ο παράς και ο φουκαράς»
Γιάννης Βογιατζής, Βασίλης Αυλωνίτης, Κώστας Χατζηκρήτος



«Ο μεθύστακας»
Ορέστης Μακρής, Βασίλης Αφεντάκης

Σπύρος Καλογήρου, ο Γιάννης Βόγλης, ο Βασίλης Διαμαντόπουλος, ο Κώστας Κακαβάς, ο Κώστας Καρράς, ο Δημήτρης Χορν, ο Σωτήρης Μουστάκας, ο Φαίδων Γεωργιάδης, ο Κώστας Πρέκας, ο Κώστας Καζάκος, ο Πέτρος Φυσσούν, η Έλλη Λαμπέτη, η Ξένια Καλογεροπούλου, η Μαρία Χρονοπούλου, ο Βαγγέλης Καζάν, ο Φ. Φιλίππιδης, ο Νίκος Τζόγιας, η Μαρίκα Κρεββατά, ο Λάκης Κομνηνός, η Χλόη Λιάσκου, η Δέσποινα Στυλιανοπούλου, ο Δ. Μπισλάνης, ο Σταύρος Ξενίδης, ο Γιώργος Πάντζας, ο Ανέστης Βλάχος, ο Γιάννης Μαλούκος, ο Νίκος Φέρμας, ο Κούλης Στολίδης, η Άννα Συνοδινού, ο Δημήτρης Μυράτ, ο Τάκης Μηλιάδης, η Βέρα Κρούσκα, η Σμαρούλα Γιούλη, η Νόρα Βαλαάμη, ο Ερ. Μηριόλας, ο Βασίλακης Καΐλας, ο Δήμος Σταρένιος, ο Σταύρος Παράβας, η Ελένη Ζαφειρίου, η Άννα Καλου-

τά, η Ειρήνη Παππά, ο Γ. Καμπανέλης, η Ντίνα Τριάντη, η Μπεάτα Ασημακοπούλου, ο Θάνος Κωτσόπουλος, ο Φρ. Μανέλης, ο Γ. Οικονομίδης, ο Κώστας Ρηγόπουλος, η Στέλλα Στρατηγού, η Ελένη Προκοπίου, η Κατερίνα Γιουλάκη, η Μέμα Σταθοπούλου, ο Θάνος Λειβαδίτης, η Ρίκα Διαλυνά, ο Φώτης Μεταξόπουλος, η Γκέλυ Μαυροπούλου, ο Νίκος Γαλανός, η Χρ. Σύλβα, ο Σ. Τζεβελέκος, ο Γ. Βογιατζής, η Μαρίνα Νέζερ, η Άντζελα Ζήλεια, η Έλενα Ναθαναήλ, ο Σπύρος Φωκάς, ο Χρήστος Νέγκας, ο Νικήτας Πλατίτης, ο Γ. Παπαζήσης, ο Γιάννης Φέρτης, η Κία Μπόζου, η Γκιζέλα Ντάλι, ο Λ. Βουρνάς, ο Α. Παπαδόπουλος, ο Νίκος Τσούκας, η Σμάρω Στεφανίδου, ο Παντελής Ζερβός, η Αιμ. Υψηλάντη, η Νίκη Τριανταφυλλίδη, ο Π. Χριστοφορίδης, ο Δ. Νικολαΐδης, η Ζέτα Αποστόλου, ο Κώστας Δούκας, η Ζωζώ Σαπου-

ντζάκη, η Μαριάννα Κουράκου, η Δέσπω Διαμαντίδου, η Έλνα Λιβυκού, ο Ν. Τσακίριδης, ο Γιάννης Φέρμης, η Αλέκα Στρατηγού, η Ελένη Ανουσάκη, ο Χρήστος Τσαγανέας, ο Θεόδωρος Μορίδης, ο Γ. Βελεντζας, ο Ζανίνο, ο Αθηνόδωρος Προύσαλης, ο Άγγελος Αντωνόπουλος, η Νίτσα Τσαγανέα, η Κατερίνα Χέλμη, ο Ζυλ Ντασέν, ο Άλκης Γιαννακάς, η Αλεξάνδρα Λαδικού, ο Βαγγέλης Σειλινός, ο Χρ. Νέζερ, η Πόπη Λάζου, ο Τόλης Βοσκόπουλος, η Δουκίσσα, ο Βύρων Πάλλης, η Κατίνα Παξινού, ο Αλέκος Σακελλάριος, ο Κ. Καραγιάννης, ο Φιλοποίμην Φίνος, ο Βασίλης Γεωργιάδης, ο Γ. Τζαβέλλας, ο Ορέστης Λάσκος, ο Νίκος Τσιφόρος, ο Ντίνος Κατσουρίδης, ο Κ. Πρετεντέρης, ο Μάνος Χατζηδάκης, ο Τσιτσάνης, ο Ζαμπέτας, η Καίτη Γκρέυ, η Πόλυ Πάνου...

Ήρωες, τραγούδια, ηθοποιοί, τρα-



Πάνθεον, το Ριάλτο και το Ελληνίς και να ΤΟΛΜΗΣΩ να ονειρευτώ, να γίνω κι εγώ κάτι άλλο, αλλά ΝΑ ΕΙΜΑΙ ΕΓΩ... Ήθελα να μπω κι εγώ σε άλλους τόπους, σε άλλα σώματα, σε άλλες πόλεις, σε άλλες εποχές, σε άλλους ρόλους... Και πού να με κρατήσουν τότε οι τοίχοι των θερινών σινεμά, με κάποια αναρριχώμενα πράσινα φυτά και γιασεμιά! Έφευγα, ταξίδευα, άλλαζα, χτυ-

της ζωής μου, δεν ξέχασα τα καλοκαίρια και τη λαχτάρα στο ταμείο για εισιτήριο στην ουρά, το σκηνικό με τις σειρές καρέκλες, τους τοίχους γύρω με διαφημίσεις και γυαλιά ή αγκαθωτό σύρμα, τις πετρούλες και το κρίτσι-κρίτσι του πασατέμπου... Στα επόμενα χρόνια, πολλές αποφάσεις μου ήταν επηρεασμένες από το ήθος και τον πολιτισμό του σινεμά. Οι εικόνες των εφήμερων ονεί-



«Ο Λουστράκος» Βασιλάκης Κάϊλας

γυδιστές, μουσικοί, σκηνοθέτες, τρόποι ζωής, πολιτισμοί, γέμισαν την ζωή μου με ένα μείγμα ονείρων και πραγματικότητας.

Στην οικογένεια, στη δουλειά, στην κοινωνία, στα συγγενολόγια, στο πανεπιστήμιο, στο στρατό, στις σχολικές γιορτές, στα Χριστούγεννα, στο Πάσχα, στις διακοπές, στις αρρώστιες, στις συγκρούσεις συμφερόντων, έρχονταν όλοι εκείνοι οι ήρωες και με επηρέαζαν και μου φώναζαν «κάντο έτσι», «μη!», «μπράβο!», «ντροπή!» «Ναι, όπως εμείς στα έργα!», «Σου τα είπαμε όλα! Θυμίσου, θυμίσου! Τόσες επιλογές σου δώσαμε! Τόσα έργα παίξαμε για να έχεις παραδείγματα! Τόσους ήρωες, τόσους πρωταγωνιστές, τόσες θυσίες, τόσες διανομές, τόσους χαρακτήρες, καλούς και κακούς, για να τα ξέρεις όλα... Ό,τι θέλεις, θα βρεις τα πάντα!» Κάθε τόσο κι ένας κατάλογος ταινιών με αφίσες και φωτογραφίες ήτανε εκεί, για τα δικά μου «ΠΡΟΣΕΧΩΣ»...

Ο Αγαπητικός της Βοσκοπούλας,

Αγάπη μου Παλιόγρια, η Αγνή του Λιμανιού, Οι Αδίστακτοι, Αδούλωτη Ράτσα, Αιχμάλωτοι του Μίσους, η Αλίκη Δικτάτωρ, η Αλίκη στο Ναυτικό, Αλίμονο στους Νέους, Αμάρτση για το Παίδι μου, Το Ανθρωπάκι, Ο Άνθρωπος που γύρισε απ' τα Πιάτα, Ο Άνθρωπος που Έσπαγε Πλάκα, Αντάρτες των Πόλεων, Αντίο Ζωή, Αντιφασίστας, η Αρχόντισσα και ο Αλήτης, Αστέρω, Ατσίδας, Αυτοί που Μίλησαν με το Θάνατο, ο Αχαιρέυτος, Βοήθεια ο Βέγγος, Γάμος αλά Ελληνικά, Γαμπροί της Ευτυχίας, οι Γερμανοί Ξαναρχόνται, Γενναίοι του Βορρά, ο Γολγοθάς μιας Ορφανής, Γοργόνες και Μάγκες, Η Γυνή να Φοβήται τον Άνδρα, Δάκρυα για την Ηλέκτρα, Η Δασκάλα με τα Ξανθά Μαλλιά, Δεσποινίς Διευθυντής, Δεσποινίς Ετών 39, Δημήτρη μου, Δημήτρη μου, Διαγωγή Μηδέν, Διακοπές στην Αίγινα, Διπλοπενιές, Διχασμός, Το Δόλωμα, Δουλειές του Ποδαριού, Ο Δράκος, Εγώ Ρεζίλεψα τον Χίτλερ, 28η Οκτωβρίου, Ένα Βότσαλο στη Λίμνη, Ένας Βλάκας και Μισός, Έξω Φτώχεια, Ευτυχώς Τρελλάθηκα, Ο Ζηλιάρogaτος,

Ζητείται Ψεύτης, Ο Ηλίας του 16ου, Οι Θαλασσιές οι Χάντρες, Η Θεία απ' το Σικάγο, Ο Θησαυρός του Μακαρίτη, Ο Θόδωρος και το Δίκαννο, Θου-Βου Φαλακρός Πράκτωρ, Ίλιγγος, Καημοί στη Φτωχογειτονιά, Κάλπικη Λίρα, Καλώς Ήρθε το Δολλάριο, Κάποια Μάνα Αναστενάζει, Η Κατάρρα της Μάνας, Ο Καταφερτζής, Κατήγορος, Κάτι Κουρασμένα Παλληκάρια, Τα Κίτρινα Γάντια, Το Κλωτσοσκούφι, Κοινωνία Ώρα Μηδέν, Κόκκινα Φανάρια, Το Κορίτσι του Λούνα Παρκ, Κορίτσια για Φίλημα, Κορίτσια στον Ήλιο, Το Κοροϊδάκι της Πριγκιπέσσας, Κορίδο Γαμπρέ, Κραυγή μιας Αθώας, Κρυστάλλω, Η Κυρά μας η Μαμή, Ο Κύριος Πτέραρχος, Λατέρνα Φτώχεια και Φιλότιμο, Η Λεωφόρος του Μίσους, Λόλα, Λουστράκος, Ο Μάγκας με το Τρίκυκλο, Μακρυκωσταίοι και Κοντογιώργηδες, Μάνα γιατί με Γέννησες, Μανταλένα, Μαντώ Μαυρογένους, Μαρία Πενταγιώτισσα, Ματωμένα Χριστούγεννα, Ο Μεθύστακας, Μην Είδατε τον Παναή, Μια Γυναίκα στην Αντίσταση, Μια Ζωή την Έχουμε, Ο Μιμίκος και



«Πεθαίνω κάθε ξημέρωμα» Μάρθα Βούρτση



η Μαίρη, Μουσίσσα, Μπουμπουλίνα, Ο Νάνος και οι 7 Χιονάτες, Η Νεράιδα και το Παλικάρ, Το Νησί των Γενναίων, Νόμος 4000, Το Ξύλο βγήκε από τον Παράδεισο, Ξύπνα Βασίλη, Η Οδύσσεια ενός Ξεριζωμένου, Ορατότης Μηδέν, Ορφανή σε 5 Δρόμους, Ούτε Γάτα Ούτε Ζημιά, ΟΧΙ, Παιδί του Δρόμου, Ο Παπατρέχας, Παπαφλέσσας, Ο Παραμυθός, Πατούχας, Περάστε την 1η του Μηνός, Περιφρόνα με Γλυκειά μου, Πολυτεχνίτης κι Ερημοσπίτης, Ποτέ την Κυριακή, Προδοσία, Ραντεβού στην Κέρκυρα, Το Ρεμάλι της Φωκίωνος Νέγρη, Σάντα Τσικίτα, Στέλλα, Μάχη της Κρήτης, Το Στραβόξυλο, Συννεφιασμένη Κυριακή, Το Σωφτεράκι, Τελευταίος των Κομιτατζήδων, Τέντυμπόι Αγάπη μου, Τζένη-Τζένη, Τι 30, τι 40, τι 50, Το τρελλοκόριτσο, Τρελλός Παλαβός και Βέγγος, Υπάρχει και Φιλότιμο, Υπολοχαγός Νατάσα, Ο Φίλος μου ο Λευτεράκης, Φουκαράδες και Λεφτάδες, Χτυποκάρδια στο Θρανίο, Το Χώμα Βάφτηκε Κόκκινο, Η Ωραία των Αθηνών...Κοντά στα κινηματογραφικά όνειρα μας συντηρούσαν το ενδιαφέρον το ραδιόφωνο με τα τραγούδια, τα περιφερόμενα αυτοκίνητα με τα μεγάφωνα, που διαλαλούσαν τι παίζουν οι κινηματογράφοι, οι εφημερίδες με τις διαφημίσεις, οι γιγαντοαφίσες στις προσόψεις και τα περιοδικά με τα εξώφυλλα καλλιτεχνών, όπως ήταν τότε το Ρομάντζο, ο Θησαυρός, ο Θεατής, τα Αστέρια, το Ντόμινο, η Φαντασία, το Πάνθεον, το Φαντάζιο, οι Εικόνες, το Πρώτο, το Ραδιοπρόγραμμα. Αυτά τα εφήμερα εκείνης της εποχής, 50 χρόνια μετά, έγιναν μία μεγάλη εικόνα της ζωής μου, φτιαγμένη από πολλά κομμάτια, σαν τα δύο χιλιάδες κινηματογραφικά ελληνικά έργα



μιας εποχής που πέρασε, χάθηκε στους ανεμοστρόβιλους της αιωνιότητας. Απ' όλα αυτά, μου μένει μια γλυκειά γεύση του δώρου της ζωής, που κρυβότανε μέσα σε πρόσωπα και ήρωες, πραγματικούς και φανταστικούς.

Όπως γράφει και ο Οδυσσεύς Ελύτης, «με την κάθε μέρα που ζούμε, γινόμαστε αθέλας μας εκατομμυριούχοι θραυσμάτων από εικόνες που γεννιέται το μέσα μας σήμαντρο. Όποιος δεν έτυχε να δει ποτέ του με πόση γρηγοράδα και χάρη ανεβοκατεβαίνει μέρα νύχτα και συναποκομίζει από το έδαφος μικροπραγματάκια, σποράκια, πετρίτσες, φυλλαράκια, πευκοβελόνες, άχυρα και πούπουλα, μια μητέρα νεοσσών ώστε να μπορέσει να στεγάσει τα παιδιά της, όποιος δεν ξύπνησε το άλλο πρωί να βρει μια φωλιά στο γείσο της ταράτσας του και να σαστίσει απ' αυτό το

στιγμιαίο μήνυμα ζωής και μαγικής ιστορίας, δεν θα μπορέσει ποτέ να καταλάβει πως με το ίδιο τιποτένιο υλικό, αποκόμματα εικονογραφημένων περιοδικών, κάποτε και βιβλίων, μπορεί να φτάσει κανείς, με μια ανάλογη μαγική μαστοριά, στην τεχνική της συνεικόνας και κατ' αναλογία, να δώσει το όραμα ενός κόσμου, όπου το γραφικό σήμα παίρνει τη θέση απλού ψηφίου και να μεταδώσει άλλου είδους ποιητικά μηνύματα, όσο κι αν η γραφή πάντοτε βγαίνει πρώτη στην τελική αναμέτρηση» (Οδ. Ελύτης, «Ο Κήπος με τις Αυταπάτες»). Ένα ακόμη μήνυμα ζωής ήθελα να δω κι εγώ και δεν ξέρω πόσο το κατάφερα. Δεν είναι εύκολο να κάνεις τις εικόνες λέξεις. Το ανάποδο ίσως είναι ευκολότερο... Μπορεί να είναι σωστά και τα δύο.

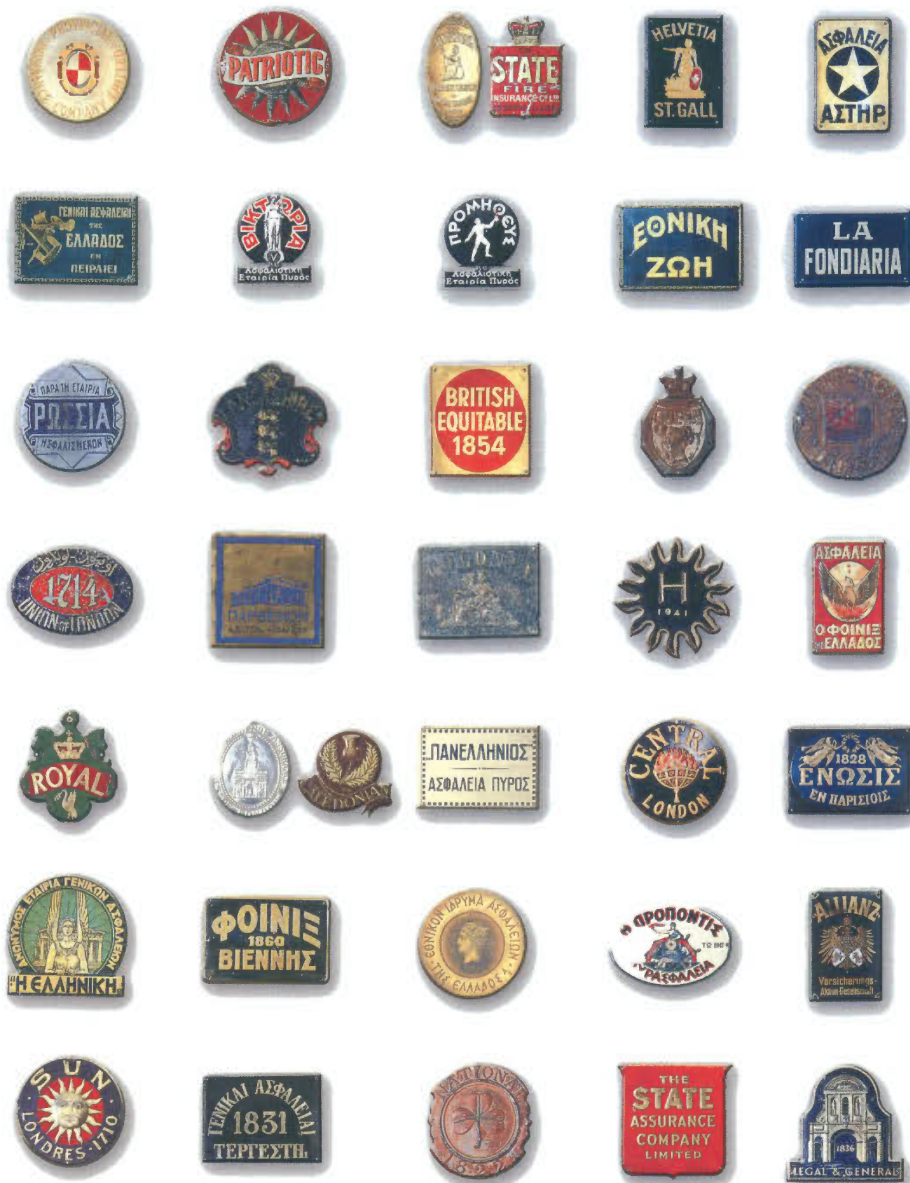
Καλό Καλοκαίρι!
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Το Συμβόλαιο της GENERALI και τα παλαιά σήματα Ασφαλιστικών Εταιρειών

Χρήσιμο είναι να μας προβληματίσουν, πέραν της συγκίνησης της ματαιότητας των ανθρωπινων έργων. Και όμως, κάποια άλλα σήματα, επιβίωσαν ΠΕΡΑΝ των αιώνων, όπως η «ΕΘΝΙΚΗ» και η «GENERALI» στην Ελλάδα. Είναι πολλοί οι απελπισμένοι απ' την τύχη των έργων τους, που χάθηκαν στο διάβα του χρόνου.

Τι γίνεται και ο χρόνος δεν καταδέχεται να κρατήσει κάποιες εταιρίες; Μήπως δεν ήταν ΚΑΤΙ ΠΟΥ ΑΞΙΖΕ να μείνει στο χρόνο; Μήπως οι δημιουργοί είχαν ΜΙΚΡΑ ΟΝΕΙΡΑ; Μήπως ήταν φτιαγμένοι για τα μέτρια; Μήπως δεν στοχάστηκαν οι δημιουργοί με γνώμονα διαχρονικές αξίες; Μήπως τα σήματα που χάθηκαν είχαν επικεφαλής ανθρώπους με τη μανία του εφήμερου, του άμεσου, του τώρα; Και σήμερα πολλοί ενδιαφέρονται να δείξουν ΑΜΕΣΑ ΚΕΡΔΗ στους μετόχους και δεν τους νοιάζει το αύριο.

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» είναι γεμάτο με ιδέες που υπηρετούν μακροχρόνιες αξίες και που ταυτόχρονα φέρνουν λεφτά. Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙ-



ΚΟ ΝΑΙ», από ιδρύ-σεως, υπηρέτησε και πρόβαλε στις σελίδες του το γεγονός ότι η ΑΛΛΑΓΗ είναι συνεχής στόχος όλων για να υπάρξουν στο ΑΥΡΙΟ. Το «ΝΑΙ» υπενθυμίζει συνεχώς ότι αυτοί που παραμένουν στο χρόνο, ασχολούνται με τα θεμελιώδη, με προτεραιότητες σε αξίες και ιδανικά που υπηρετούν στους συνανθρώπους μας, πέραν από κέρδη για μετόχους. Όταν οι εταιρίες υπηρετούν τον άνθρωπο, τότε έχουν λόγο να διαρκέσουν. Όλοι οι άλλοι σβήνουν...

Ταυτόχρονα με τα άλλα, δείτε λίγο και το συμβόλαιο του Κρητικού, που ασφαλίστηκε τέτοια εποχή, καλοκαίρι του 1920. Σκεφθείτε!

Το ανωτέρω δημοσιευμένο ασφαλιστήριο ζωής της ASSICURAZIONI GENERALI εκδόθηκε στην Τεργέστη το 1920, με ασφα-

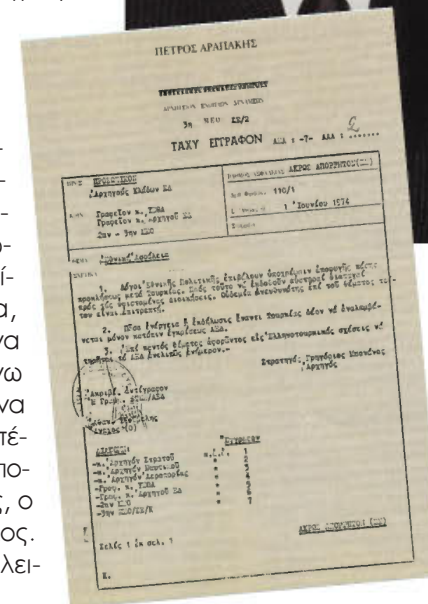


λισμένο κάτοικο του Ηρακλείου Κρήτης. Υπογράφεται δε μεταξύ άλλων και από το Γενικό Επιθεωρητή της Εταιρείας για την Ελλάδα Ι. Γεωργούλη, που υπήρξε και Πρόεδρος της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιρειών το 1912. Χαρακτηριστικός είναι ο τρόπος γραφής του ασφαλιστηρίου και οι πολλές (5) υπογραφές που βεβαιώνουν τη σύναψη της ασφαλιστικής συμβάσεως. Το σχέδιο ασφάλισης είναι η μικτή 20ετούς διάρκειας, με τμηματική όμως καταβολή του ασφαλίματος, σε περίπτωση επιβιώσεως του ασφαλισμένου.

[Πηγή: WHO IS WHO AND WHAT IS WHAT]

Φάκελος Κύπρου

Δυστυχώς, πέρασαν 39 χρόνια (1974-2013) από την Κυπριακή Τραγωδία και ο «Φάκελος Κύπρου» παραμένει κλειστός. Το Ελληνικό Έθνος δεν έμαθε ακόμα ΟΛΗ την αλήθεια και ποιοι ήταν οι ΠΡΟΔΟΤΕΣ σε βάρος του Ελληνισμού, στρατιωτικοί και πολιτικοί, δικοί μας και ξένοι. Έγινε μία Εξεταστική της Βουλής, από 3.3.1985 έως 31.5.1988, αλλά δεν φωτίστηκε η υπόθεση. Η βιβλιογραφία συνεχώς μεγαλώνει, αλλά η αλήθεια «μικραίνει».



Η Χούντα; Η Αμερική; Οι Άγγλοι; Οι Έλληνες; Τεράστια τα ερωτηματικά. Οι πρωταγωνιστές βγάζουν βιβλία-απομνημονεύματα, περισσότερο για να βγάλουν από πάνω τους ευθύνες, παρά να ενημερώσουν. Κάτι τέτοιο έκανε και ο Γρ. Μπανός, ο Π. Αραπακός, ο Αδ. Ανδρουτσόπουλος. Μισές αλήθειες και έλλειψη συγγνώμης...

Αναρωτιέμαι τι ρόλο έπαιξε ο Συνταγματάρχης Κ. Κομπόκης, που ήταν επικεφαλής των Δυνάμεων κατά του Προεδρικού μεγάρου και απομάκρυνσης του Μακαρίου. Αναρωτιέμαι πώς είχαν τόση ευκολία να καταπατήσουν τους όρκους της Πατρίδας, ο στρατηγός Σπαντιδάκης και τόσοι άλλοι υπερασπιστές του στρατού. Δεν έχω πεισθεί για την αθώτητα των πολιτικών.

Κλαίει η ψυχή μου διαβάζοντας τι έγινε, όταν εγώ έτρεξα

στην επιστράτευση, κάπου στη Φιλιππιάδα, με τον αδελφό μου Μάκη, που υπηρέτησε 3 μήνες στους Κήπους Έβρου. Θλίψη και θρήνος, κλαίει μέσα μου για την Κύπρο. Έτσι, για την ιστορία, δημοσιεύω το ΑΚΡΩΣ ΑΠΟΡΡΗΤΟ έγγραφο το Αρχηγού τότε των Ενόπλων Δυνάμεων Γρ. Μπανόπου, όπου διέταξε αποφυγή πάσης προκλήσεως προς την Τουρκία... Τότε που όλοι περίμεναν ένα νεύμα για να πολεμήσουν ΥΠΕΡ ΒΩΜΩΝ ΚΑΙ ΕΣΤΙΩΝ... Κρίμα!

Το Γερμανικό χρέος



ΕΠΙΣΚΕΨΗ ΜΝΗΜΗΣ,
10 Ιουνίου 2005.
Ο Πρόεδρος της
Δημοκρατίας,
Κάρολος Παπούλιας,
σε επίσκεψη στο
μνημείο θυμάτων
του ναζισμού στο
Δίστομο, αντικρίζει
εντοικισμένη
φωτογραφία του
οστεοφυλακίου, όπου
φυλάσσονται οστά
των 218 θυμάτων του
χωριού.

ΤΟ ΓΕΡΜΑΝΙΚΟ ΧΡΕΟΣ, ήταν ο τίτλος του 15ου τεύχους της «ΙΣΤΟΡΙΑΣ ΤΟΥ ΕΘΝΟΥΣ», που εξέδωσε το 2010 η εφημερίδα «ΕΘΝΟΣ της Κυριακής», τον Μάιο του 2010, με την ευγενική χορηγία της Eurobank EFG, των εκδόσεως Πήγασος του Γ. Μπόμπολα. Σ' ένα από τα άρθρα, ο τίτλος ήταν «Λεπλάτψαν, ισοπέδωσαν, αφάνισαν, καταλήστευσαν...», του δημοσιογράφου Γ. Αποστολίδη. «Αρπαγή του εθνικού πλούτου, καταστροφή των υποδομών» ήταν ο υπότιτλος. Και δεύτερος υπότιτλος: «Το τέλος του πολέμου βρήκε τη χώρα χωρίς λιμάνια, γέφυρες, οδικό και σιδηροδρομικό δίκτυο. Τα ταμεία ήταν άδεια, η γεωργική και κτηνοτροφική παραγωγή είχε εξανημιστεί.

Η Ελλάδα ξεκινούσε από το μηδέν...».

Η Ελλάδα πλήρωσε βαρύ τίμημα, με 558.000 νεκρούς, 830.000 αναπήρους και 1.200.000 αστέγους. Οι ναζί άφησαν πίσω τους 1.700 χωριά πυρπολημένα και όλες τις μεγάλες πόλεις μισογκρεμισμένες. Από τον Ευρώτα ως τον Αλιάκμονα, όλες οι γέφυρες καταστράφηκαν κατά την υποχώρηση των Ναζί.

Στο τεύχος αναφέρεται ότι ελαττώθηκαν κατά 80% τα αιγοπρόβατα, πουλερικά και χοίροι. Τα μισά άλογα και γαϊδούρια πήγαν εξ αρχής στην επίταξη. Η καταστροφή των σιδηροδρόμων ήταν ολοκληρωτική. Τα αυ-

τοκίνητα πριν τον πόλεμο ήταν 17.200 φορτηγά, Ι.Χ. και λεωφορεία. Μετά τον πόλεμο έμειναν γύρω στις 3.000. Οι Γερμανοί κατέστρεψαν και όλο το τηλεπικοινωνιακό δίκτυο. Το 25% των δασών χάθηκε. Τα δύο λιμάνια, Πειραιά και Θεσσαλονίκης, αφανίσθηκαν ολικώς, βάσει σχεδίου. Εμπορικά πλοία βυθίστηκαν. Έγιναν καταστροφές και λεπλασίες σε 87 αρχαιολογικούς χώρους από τους Γερμανούς, σε 39 από Ιταλούς και σε 3 από Βουλγάρους. Πυρπολήθηκαν 1.770 χωριά και κωμοπόλεις. Γερμανοί, Ιταλοί, Βούλγαροι και Αλβανοί συναγωνίσθηκαν στο κάψιμο όλων των παραμεθόριων περιοχών. Καταστράφηκαν και χάθηκαν 400.000 οικοδομές,

το 25% του οικοδομικού πλούτου. Παράλληλα, εκατοντάδες χιλιάδες άνθρωποι εγκατέλειψαν τα σπίτια τους για να σωθούν...

Επιπλέον αυτών, οι Γερμανοί απέσπασαν το 1994 δάνειο 227.940.201 δολάρια, που το 2010 υπολογίσθηκε στα 20 δις ευρώ! Η Ελλάδα συνεχίζει να το διεκδικεί. Ο Πρέσβης του Γ' Ράικ στην Ελλάδα, Γκίντερ Άλτενμπουργκ, το 1957, υποστήριξε ότι οι αξιώσεις των Ελλήνων δεν στερούνται βάσεως. Μέχρι το 1955, η Γερμανία είχε αποδώσει μόνο το 0,3% των ελληνικών αξιώσεων, αναβάλλοντας συνεχώς τη λύση του ζητήματος. Το Κατοχικό Δάνειο είναι συμβατική υποχρέωση και όχι επανόρθωση.

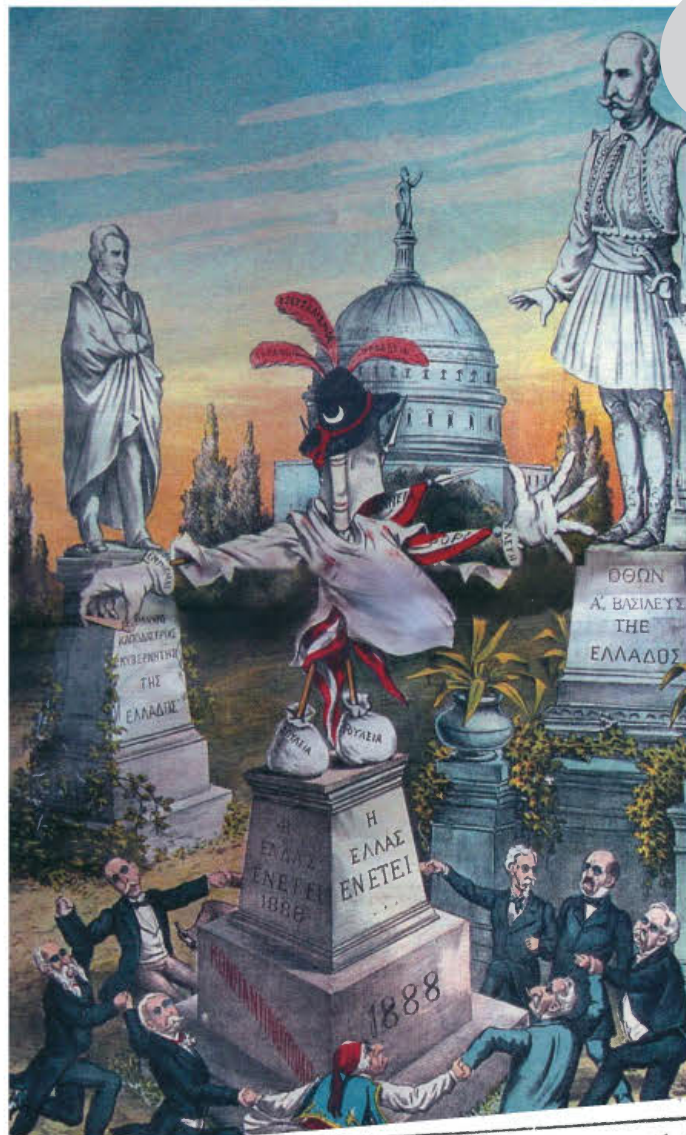
Τα πολιτικά παιχνίδια και οι υποκρισίες της Γερμανίας, επιβάλλουν ξεσηκωμό των Ελλήνων για αποζημιώσεις. Η Γερμανία, μετά την επανένωση των δύο Γερμανιών, αντιμετώπισε θέμα επανορθώσεων. Το Υπουργείο Εξωτερικών της Γερμανίας, μέχρι τον Απρίλιο του 1995, είχε δώσει 94 δις μάρκα για επανορθώσεις. ΗΠΑ, Αγγλία, Γαλλία, Σοβιετική Ένωση, Βέλγιο, Πολωνία, Εσθονία, Λευκορωσία, Τσεχία και Ισραήλ ξαναέθεσαν νέα ζητήματα. Έγιναν αρκετοί διακανονισμοί όπως και πολλές υποθέσεις δεν λύθηκαν.

Για την Ελλάδα το θέμα είναι σε εκκρεμότητα. Η Ελλάδα δεν έχει παραιτηθεί από τις απαιτήσεις της, δήλωσε ο Πρόεδρος Κάρολος Παπούλιας. Εμείς εδώ υπενθυμίζουμε όλα αυτά για το Ελληνικό Χρέος, επειδή όσο περνά ο καιρός, η ζωή γίνεται και πιο σκληρή από την οικονομική κρίση. Οι νέες γενιές, είναι καλό να θυμούνται την ΙΣΤΟΡΙΑ...



ΤΑ ΠΛΗΓΜΑΤΑ ΣΤΗΝ
ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΑ
Η ελάττωση
πουλερικών,
αιγοπροβάτων και
γοιουρινών άγγιξε σε
ποσοστά ακόμα και
το 80% (αριστερά).
Οι Γερμανοί δέσμευαν
σε μόνιμη βάση
ολόκληρα κοπάδια
για τις ανάγκες
τροφοδοσίας των
στρατευμάτων τους
ή για να στερήσουν
τους αντάρτες
από τροφή και να
τιμωρήσουν τους
κατοίκους της
υπαίθρου για την
υποστήριξη τους
στους τελευταίους.
Στη φωτό, Γερμανός
αξιωματικός στην
Κρήτη επιθεωρεί
σωρούς από κέρατα
αιγοπροβάτων, πριν
σταλούν στη Γερμανία
για επεξεργασία
(ΕΔΙΑ/ Bundesarchiv).

ΤΑ ΑΡΧΑΙΑ ΘΑΒΟΝΤΑΙ
για να γλιτώσουν
από αρπαγές και
καταστροφές.
Αριστερά: Αρχαία
σκεπασμένα με
άλλο σε λάκκο, ο
οποίος σκάφτηκε
ειδικά σε αθήουσα
του Αρχαιολογικού
Μουσείου. Το
μαρμάρινο άγαλμα
του Ποσειδώνα της
Μήλου ετοιμάζεται
για τον δεύτερο
ενταφιασμό του.
Το σύμπλεγμα της
Αφροδίτης, του
Πάνα και του μικρού
Έρωτα, μέσα σε
γύψινο προστατευτικό
κελύφος.



Πάνω, η Ελλάδα το 1888 θυμάται με νοσταλγία τις εποχές που δολοφονούσε τον πρώτο Κυβερνήτη της και εξόριζε τον πρώτο Βασιλιά της.

Το μνημείο της Ελλάδας, κοντά στο τέλος του αιώνα ήταν ανδρείκελο με ξύλινα πόδια που ισορροπούν πάνω στο πουγκί της δουλείας. Νέος Αριστοφάνης 1888. Δεξιά, εις δόξαν του υπουργού των οικονομικών της κυβέρνησης Κουμουνδούρου, Σωτήριου Σωτηρόπουλου, οι μέτοχοι της Εθνικής Τράπεζας έθηκαν τον έφιππο ανδριάντα, σε ένδειξη ευγνωμοσύνης για τα μέτρα υπέρ του τραπεζικού συστήματος! Θέμος Άννινος, Ασμοδαίος, 1876



Ο Θ. Κογκάλας, αντιπρόεδρος Δ.Σ. και Γενικός Διευθυντής το 2006 στην VICTORIA (Πανεπιστημίου 57) και σήμερα στην ERGO, τον Ιανουάριο του 2006 μου έστειλε για Καλή Χρονιά το βιβλίο (575 σελίδες) «ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΓΕΛΟΙΟΓΡΑΦΙΑΣ» του Δ. Σαπρανίδη, σημειώνοντας στις ευχές του, ότι «το γέλιο φέρνει τους φίλους πιο κοντά... Καλή Χρονιά!»

Σε εποχές δύσκολες, σαν αυτή που βιώνουμε, έχουμε ανάγκη το γέλιο, που δεν γνωρίζει κανόνες και υποκρισίες. Ή γελάς ή δεν γελάς! Μια προσεκτική παρατήρηση μέσα στις σελίδες του βιβλίου, βγάζει συμπέρασμα ότι το χιούμορ, το γέλιο, η γελοιογραφία, κάποιες φορές φέρνουν ανατροπές και ανοίγουν δρόμους εκεί που δεν το περιμένεις.

Η Ασφαλιστική Αγορά, μαζί με όλα τα άλλα, ίσως είναι ευκαιρία να χρησιμοποιήσει λίγο περισσότερο το χιούμορ, για να περάσει τα μηνύματά της. Κάποιες διαφημίσεις της ERGO ήταν ένα δείγμα αυτής της άποψης και τα σχόλια πολλών φίλων ήταν αρκετά ευνοϊκά.

Οι Αρχαίοι Έλληνες ήταν ο μόνος λαός που έχει δείγματα της δυναμικής της παιδείας και ωφελιμότητας του γέλιου. Τα ευφυολογήματα, τα λογοπαίγνια, οι λακωνισμοί, οι μύθοι και τα ανέκδοτα, οι αστεϊσμοί και χαρούμενοι διάλογοι των Αρχαίων Ελλήνων ΔΕΝ υπάρχουν σε κανέναν άλλο λαό. Το γέλιο είναι αίσθημα χαράς, ευθυμίας, ψυχικής καταστάσεως. Και η λέξη «χιούμορ» είναι η ελληνική λέξη «χυμός» (χύμορ σε ηλειακή διάλεκτο, όπου το ρ χρησιμοποιείται αντί για σ στην κατάληξη). Οι Λατίνοι μετέφρασαν το χύμορ σε χιούμορ (humor).

Μέσα στο βιβλίο για την ιστορία της γελοιογραφίας, διαπίστωσα ακόμα ότι ο Ελληνικός λαός αντιδρά και πολεμά τις δυσκολίες και την εξουσία με γέλιο, ανέκδοτα, γελοιογραφίες. Με εξυπνάδα! Σε εποχές πτωχεύσεων λόγω χρεών, αυξανόντουσαν και τα σχετικά έντυπα περιοδικά και εφημερίδες. Αναφέρω μερικά, εποχής Χαριλάου Τρικούπη, όπου το κλίμα ήταν σχετικά με την σημερινή κατάσταση και όπου κυριαρχούσαν οι ειδήσεις περί δανείων και δανειστών, χρεών και πτωχεύσεων, ευθυνών και δικαστών: «Νέος Αριστοφάνης», «Βέλος», «Κοφτό», «Ξιφίας», «Κυκεών», «Γλωσσοκοπάννα», «Μούντζα», «Κικιρίκου», «Το Άστυ», «Ραμπαγάς», «Ασμοδαίος», «Μη Χάνεσαι», «Ρωμπός», «Σκριπ», «Διάβολος», «Εωσφόρος», «Κόραξ», «Μασκαράς», «Παπαγάλος», «Το Κεντρί», «Σκορπιός».

Επιπλέον των σατιρικών εφημερίδων, πολλές δημοσιεύσεις γίνονταν στις πολιτικές εφημερίδες «Ακρόπολη», «Άστυ», «Εστία», «Πρωΐα», «Ωρα», «Αιώνας» κλπ.

Παραθέτω και μία σχετική γελοιογραφία του «Νέου Αριστοφάνη», που βγάζει πικρό ανατρεπτικό γέλιο, όπως και μία από τον «Ασμοδαίο», το 1888 και 1876, αντίστοιχα.



Ραφτάδικο στις αρχές του αιώνα (αριστερά), όταν η περισσότερη δουλειά γινόταν στο χέρι. Λίγα χρόνια αργότερα, η ραπτομηχανή και τα μηχανικά εργαλεία θα φέρουν ένα πνεύμα νεωτερικότητας στα μικρά εργαστήρια, που στο Μεσοπόλεμο αποτελούσαν τον κορμό της παραγωγικής ζωής της χώρας. Υπολογίζεται ότι στις αρχές της δεκαετίας του 1930, οκτώ στις δέκα επιχειρήσεις ήταν μικρομάγαζα, στεγασμένα σε αντίλαγα υπόγεια ή σε πατάρια μικρών διαμερισμάτων. Πολλά εργαστήρια βρίσκονταν στριμωγμένα πίσω από παραπέτασμα, στο βάθος του καταστήματος, όπου παλούνταν τα προϊόντα της δουλειάς των υποαμειβόμενων εργατών. Εκεί, το φως της μέρας ήταν λιγιστό, οι τοίχοι υγροί, η θέρμανση άγνωστη το χειμώνα και η σκόνη αφόρητη το καλοκαίρι. Πολύ συχνά, ραφτάδικοι και τσαγκάρηδες διέθεταν ειδικά διαμορφωμένους χώρους για τη διανυκτέρευση του προσωπικού. Παρά την εξέλιξη και τα νεότερα μέσα όμως, οι συνθήκες δουλειάς θα παραμείνουν σχεδόν πρωτόγονες, όπως φαίνεται στη φωτογραφία (πάνω) από τσαγκαράδικο της δεκαετίας του 1960.

ΜΑΣΤΟΡΟΙ ΚΑΙ ΕΡΓΑΤΕΣ ήταν μία μεγάλη ομάδα Ελλήνων, που με την ανάπτυξη της Ελλάδας τα προηγούμενα 50 χρόνια, σιγά-σιγά «εξαφανίστηκε» από τα ελληνικά σπίτια, που παλαιότερα ήταν γεμάτη σε όλες τις περιοχές με τεχνίτες κάθε ειδικότητας και προ παντός με μαστόρους χρήσιμους στην καθημερινότητα, φτιάχνοντας με τα χέρια προϊόντα που κρατάγανε καιρό. Μετά ήρθαν τα «μιας χρήσεως», της μηχανής, που στοιχίζαν φθηνότερα, αλλά όχι πάντα με ποιότητα. Οι εργάτες και μαστόροι που ΕΠΙΔΙΟΡΘΩΝΑΝ κάτι που είχε λίγο φθορά έχασαν τις δουλειές τους και ήρθαν τα «ετοιματζήδικο».

Τότε έγινε κάτι ανάποδο. Χειροποίητα έφτιαχναν οι πλούσιοι. Για μια εποχή ήταν μόδα να αγοράσεις «βιτρίνα». Μετά την εξαφάνιση των τεχνιτών, έγιναν πανάκριβα τα ρούχα και παπούτσια κατά παραγγελία. Λίγοι και οι ραφτάδες ή υποδηματοποιοί. Και κυρίως, πανάκριβοι.

Κάπου εκεί, στο 2000, σε επίσκεψή μου να δω τα παιδιά μου που σπούδαζαν στο Λονδίνο, ο γιος μου με πήγε να παραγγείλω ένα ζευγάρι παπούτσια, σε περίφημο παπουτσαδικο. Δεν έβρισκα εύ-



Μπαλώνουν, σολιάζουν, καρφώνουν οι τσαγκάρηδες των φωτογραφιών, είτε στο χέρι είτε στη μηχανή. Ανήκουν κι αυτοί στις στρατιές των μικροεπαγγελ-ματιών, που διαμόρφωσαν την πολυπληθή φτωχολογιά των πόλεων στη διάρκεια του Μεσοπολέμου και ανέπτυξαν με ευρηματικότητα την «τεχνολογία της επιβίωσης». Αριστερά, υπάθριο οικογενειακό τσαγκάρικο στη Θεσσαλονίκη του 1929.

κολα νούμερο στο «ιδιόρρυθμο» πόδι μου και μου πρότεινε να πάμε στο ονομαστό μαγαζί. Πήγαμε και είδα με τα μάτια μου ονόματα Ελλήνων εφοπλιστών στα κουτιά και ράφια του μαγαζιού. Πανάκριβα. Η τιμή με πόνεσε πιο πολύ απ' τον πόνο του παπουτσιού, που χτύπαγε το μεγάλο δάχτυλο...

Τώρα με την κρίση, βλέπω να ξαναεμφανίζονται μαγαζιά που επιδιορθώνουν ρούχα και παπούτσια... Γυρίζουν οι εποχές και η οικονομία και όλα αλλάζουν. Στην παιδική μου ηλικία, εποχή του 1955-1965, όλες οι οικογένειες έκαναν οικονομία μέσω της «επιδιόρθωσης». Μετά πέρασαν στην «σπατάλη» και στην «υπερβολή»...

Για ένα διάστημα δύο χρόνων, δούλεψα στο περίφημο κατάστημα υποδημάτων Γ. ΜΠΙΚΑ, στην οδό Στάικου στο Αγρίνιο. Ήμουν 11 χρονών. Έκανα θελήματα και από κοντά έζησα τα σχετικά του τσαγκαράδικου, επειδή είχε και εργαστήριο. Δέρματα, κόλλες, βάρδουλα, σόλες και μια μυρωδιά... Εποχή 1960...

[Πηγή: «Η Ελλάδα του Μόχθου», Ριζάρειο Ίδρυμα]

Η Ελληνική Ασφαλιστική Ιστορία έχει ενδιαφέρον και αξίζει οι σημερινοί επηρεάζονται τα ασφαλιστικά δρώμενα (και ιδίως η Ελληνική Πολιτεία) να μελετήσουν την παραγωγή του 1992 έτους που μπήκαμε στην ΕΟΚ- Ευρωπαϊκή Ένω-ση. Στο Ασφαλιστικό Ναι υπάρχουν στοι-χεία για το κλίμα λίγο πριν ενταχθούμε και τα τότε υποστηριζόμενα από πολλούς της τότε εποχής παράγοντες. Στην χρή-ση του 1992 έδωσαν στοιχεία 161 ασφα-λιστικές όπου οι 105 ήταν ελληνικές και 56 ήταν Αλλοδαπών εταιριών ή πρακτο-ρεία. Η συνολική παραγωγή το 1992 είχε αύξηση 33,27%. Παρουσιάζουμε είκοσι

ΠΑΡΑΓΩΓΗ 1992 : ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ 1992' s PREMIUM : GREEK INSURANCE COMPANIES			
A/A No	ΕΤΑΙΡΙΑ COMPANY	ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ (1o ΕΤΟΣ) LIFE BRANCH (1st YEAR)	ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ RE-INS. PREMIUM
		ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ INSUR. PREMIUM	
1.	INTERAMERIKAN EΛΛHN. ZΩHΣ	10.332.560.196	0
2.	ΕΘΝΙΚΗ	4.814.407.024	0
3.	ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΩΗΣ	3.596.765.876	0
4.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ	2.095.129.068	0
5.	ΑΓΓ - ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗ	1.492.903.591	69.659
6.	ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΖΩΗΣ	1.083.107.563	0
7.	ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΖΩΗΣ	1.078.031.942	0
8.	GENERALI LIFE	993.783.341	0
9.	ΣΒΑΙΤΣ ΛΑΙΦ	740.562.020	0
10.	ΛΑΙΚΗ ΖΩΗΣ	621.461.670	0
11.	ΑΛΛΙΑΝΖ ΖΩΗΣ	530.828.664	3.906.421.613
12.	ΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ	530.233.582	0
13.	ΣΙΓΝΑ ΕΛΛΑΣ	510.882.769	0
14.	SCORLIFE	486.165.548	0
15.	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ	329.768.421	0
16.	ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΖΩΗΣ	295.814.905	0
17.	ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΖΩΗΣ	212.184.862	0
18.	COMMERCIAL UNION LIFE	188.061.000	0
19.	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	157.691.840	0
20.	ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ	145.829.463	0
21.	ΕΤΕΒΑ	104.782.356	0
22.	LE MANS VIE	98.348.416	0
23.	UNIVERSAL LIFE	62.481.599	0
24.	INTERNAZIONALE ΖΩΗΣ	50.754.293	0
25.	ΦΑΟΥ ΝΤΕ ΦΑΟΥ ΖΩΗΣ	39.079.567	0
26.	NORDSTERN-COLONIA ΖΩΗΣ	31.728.150	0
27.	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ	13.720.008	0
28.	ΟΡΙΖΩΝ	12.484.287	0
29.	GUARANTEE LIFE	10.281.645	0
30.	ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	1.681.065	0
31.	ΠΚΟΤΑΡΕ ΕΛΛΑΣ	666.818	0
ΣΥΝΟΛΟ		30.662.181.548	3.906.491.272

ΠΑΡΑΓΩΓΗ 1992 : ΑΛΛΟΔΑΠΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ 1992' s PREMIUM : FOREIGN INSURANCE COMPANIES			
A/A No	ΕΤΑΙΡΙΑ COMPANY	ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ (1o ΕΤΟΣ) LIFE BRANCH (1st YEAR)	ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ RE-INS. PREMIUM
		ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ INSUR. PREMIUM	
1.	NATIONALE - NEDERL. ΖΩΗΣ	6.861.519.505	0
2.	ALICO	2.504.948.000	0
3.	U.A.P. VIE	9.273.716	0
ΣΥΝΟΛΟ		9.375.741.221	0

ΠΑΡΑΓΩΓΗ 1992 : ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ
1992' s PREMIUM : GREEK INSURANCE COMPANIES

A/A No	ΕΤΑΙΡΙΑ COMPANY	ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ (ΕΠΟΜΕΝΑ ΕΤΗ) LIFE BRANCH (REST YEARS)	ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ RE-INS. PREMIUM
		ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ INSUR. PREMIUM	
1.	INTERAMERIKAN EΛΛHN. ZΩHΣ	23.603.067.709	43.072.969
2.	ΕΘΝΙΚΗ	13.962.106.686	11.723.850
3.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ	6.240.316.651	9.484.352
4.	ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΩΗΣ	3.595.742.077	0
5.	ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΖΩΗΣ	2.424.706.286	0
6.	GENERALI LIFE	1.786.645.534	0
7.	ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΖΩΗΣ	1.483.261.956	0
8.	ΛΑΙΚΗ ΖΩΗΣ	1.368.699.473	0
9.	ΑΓΓ - ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗ	1.224.347.508	0
10.	ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ	1.128.542.188	77.207.669
11.	ΦΟΙΝΙΞ	893.128.802	11.193.854
12.	ΣΒΑΙΤΣ ΛΑΙΦ	711.695.559	0
13.	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ	645.540.085	0
14.	ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ	572.282.459	0
15.	ΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ	537.398.142	0
16.	ΣΙΓΝΑ ΕΛΛΑΣ	520.380.625	0
	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	354.213.737	0
	ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΖΩΗΣ	253.665.581	0
	NORDSTERN-COLONIA ΖΩΗΣ	188.712.245	0
	SCORLIFE	184.122.949	0
	COMMERCIAL UNION LIFE	110.746.301	0
	UNIVERSAL LIFE	97.402.478	0
	ΛΗ ΖΩΗΣ	90.471.798	0
	MANS VIE	65.720.751	0
	ΖΩΗ	48.078.405	0
	ΑΝΖ ΖΩΗΣ	38.731.544	0
	ΕΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ	29.825.239	0
	ΤΑΣΙΑ	15.997.933	0
	ΕΛΛΑΣ	14.001.220	0
		13.749.888	0
		5.230.107	0
	ΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ	3.802.568	0
	ΡΥΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	2.380.294	0
	ΙΚΗ	4.209	0

ΣΥΝΟΛΟ	62.214.718.987	152.682.694
--------	----------------	-------------

1 1992 : ΑΛΛΟΔΑΠΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ
REMIUM : FOREIGN INSURANCE COMPANIES

ΕΤΑΙΡΙΑ COMPANY	ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ (ΕΠΟΜΕΝΑ ΕΤΗ) LIFE BRANCH (REST YEARS)	ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ RE-INS. PREMIUM
	ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ INSUR. PREMIUM	
EDERL. ΖΩΗΣ	10.917.021.841	0
	5.376.911.000	0
	546.969.279	0
	46.718.738	0
ΟΛΟ	16.887.620.858	0

χρόνια μετά την παραγωγή κλά-
δου ΖΩΗΣ συνολικά εταιρίες και
ίσως κάτι απ' όλα να σας ωφε-
λήσει για νέες αποφάσεις. Τολ-
μήστε και την σύγκριση με τα ση-
μερινά στοιχεία. Ιδιαίτερως θα
πρότεινα να καταγράψετε και με-
ρικά στοιχεία για πρόσωπα πίσω
από τους αριθμούς. Ποιοι άντε-
ξαν στο χρόνο; Πόσοι έχουν να
επιδείξουν ένα, δύο, τρία σημαντι-
κά, άξια αναφοράς;

Ν° 353. ΝΕΟΣ ΑΡΙΣΤΟΦΑΝΗΣ.



«Οι αίτιοι της καταστάσεώς μας». Καθώς η
οικονομική κατάσταση χειροτερεύει, υπαίτιοι θεωρούνται
ο Τρικούπης και ο Δηλιγιάννης, που εναλλάσσονται στην
εξουσία. Η Ελλάδα, εδώ, τους τραβάει από το αυτί.
Νέος Αριστοφάνης, αρ. 353, 24 Ιουλίου 1893.

1893 – 2003. Τα ίδια και τα ίδια γύρω από
το «δυστυχώς, επτωχεύσαμε!». Λες και δεν
πέρασε μια μέρα! Ο Ελληνικός λαός στην
ίδια μοίρα επί 120 χρόνια! Δάνεια, εκλογές,
ξένοι, ασφυκτική πίεση στους ανήμπορους,
πλούσιοι Ολυμπιακοί Αγώνες, σκάνδαλα,
χρεοκοπίες, φόροι, αγανάκτηση και απογο-
ήτευση. Οι ξένοι κερδοσκόποι ομολογούχοι
στο Λονδίνο και την Ολλανδία, στη Γαλλία
και Γερμανία και πείνα και πτωχεύσεις, τότε
και τώρα, στην Πορτογαλία, Γιουγκοσλαβία,
Ιταλία, Περού, Αργεντινή, Χιλή, Μεξικό κλπ.
Και οι πολιτικοί «αμέριμνοι αμέριμνοι»...

Η κρίση είναι παγκόσμια κρίση και τα παι-
χνίδια φτάνουν υπέρ των «πολιτισμένων»
του Λονδίνου, που σφάζουν λαούς και κρά-
τη για τα συμφέροντά τους. Εκίνη την επο-
χή, ένας βουλευτής Άρτας, ο Κ. Καραπάνος,

παλαιός τραπεζίτης και συνεργάτης του Τρικούπη, επεσήμανε ότι η εσωτερική και εξωτερική χρεοκοπία ερχόταν άμεσα και ότι
έπρεπε να σταματήσουν τα ΛΟΓΙΣΤΙΚΑ ΤΕΧΝΑΣΜΑΤΑ που δημιουργούσαν ελπίδες σε δανειστές και επιζημίες συνέπειες στην
τύχη της χώρας. Ζητούσε ο φιλόπατρις Ηπειρώτης δύο λύσεις. Ή να μετατραπεί το εξωτερικό χρέος σε εσωτερικό ή να επι-
μηκυνθεί ο χρόνος πληρωμής, με όριο στους τόκους έως 60%. Οι λαοπλάνοι της Βουλής αντίπαλοί του, το
έριξαν τότε στην «εθνικοφροσύνη» και ότι δεν ταιριάζει στον Έλληνα η λέξη πτώχευση. Πολλοί κυβερνητικοί δήλωναν ότι η
πτώχευση ήταν αδύνατη και ότι ουδείς κίνδυνος υπάρχει...

Οι εξελίξεις όμως ήταν μαύρες...Δείτε και μια γελοιογραφία του «Νέου Αριστοφάνη», που ταιριάζει στο τότε και το σήμερα...

«Οι εσσεί παίζοντες
προς ευημερίαν του λαού».
Σύμφωνα με τον συντάκτη
της εφημερίδας, που
επεξηγεί τη γελοιογραφία, ο
Τρικούπης και ο Δηλιγιάννης
παίζουν σκάκι και ο νικητής
θα λάβει την εξουσία. Ο
Τρικούπης φαίνεται να
κερδίζει και οι περί αυτόν
δημοσιογράφοι, που έχουν
τη μορφή ευτραφών γάτων,
καθώς και το Στέμμα, είναι
ήσυχτοι και ήρεμοι. Ακόμη
και ο πίνακας πάνω από
το κεφάλι του, εικονίζει
μια ωραία ανθοδέσμη.
Ο Δηλιγιάννης χάνει, οι
περί αυτόν πειναλέοι και
λυσσασμένοι σκύλοι,
οι δημοσιογράφοι της
αντιπολίτευσης, φωνάζουν
αγριεμένοι, περιμένοντας
να έρθουν στην εξουσία
για να χορτάσουν κι αυτοί,
σύμφωνα πάντα με τον
συντάκτη της εφημερίδας,
ενώ ο πίνακας πίσω του
εικονίζει ένα πλεούμενο σε
φουρτουνιασμένη θάλασσα.
Νέος Αριστοφάνης, αρ. 138,
10 Δεκεμβρίου 1888.



Ο ΜΙΝΙΣΤΡΟΣ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΟΙ ΦΟΙΝΙΚΕΣ

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» σας προτείνει να επισκεφθείτε το Μουσείο Χαρτονομισμάτων Ελλάδος-Κύπρου, που στεγάζεται στο κτίριο όπου πρωτολειτούργησε η Ιονική Τράπεζα στην Κέρκυρα, το 1839 και ανήκε στην ΙΟΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ που σήμερα συγχωνεύθηκε με την ΑΛΦΑ Τράπεζα.

Μέσα από τα εκθέματα, μπορεί κάποιος να παρακολουθήσει την ελληνική οικονομική ιστορία και δραστηριότητα των Ελληνικών Τραπεζών. Το 1997, η ΙΟΝΙΚΗ Τράπεζα εξέδωσε ένα βιβλίο με τίτλο «ΧΑΡΤΟΝΟΜΙΣΜΑΤΑ ΕΛΛΑΔΟΣ-ΚΥΠΡΟΥ». Το Μουσείο εγκαινιάσθηκε το 1981.

Από το βιβλίο αυτό που μας απέστειλαν τότε, δημοσιεύουμε το πρώτο ομολογιακό δάνειο που υπογράφει ο Μίνιστρος της Οικονομίας, τους πρώτους Φοίνικες του Καποδίστρια και χαρτονομίσματα Εθνικής Τραπέζης.

Ο οργανωτής του Μουσείου και συγγραφέας της έκδοσης, γράφει:

«Η Επανάσταση του 1821 βρήκε την Ελλάδα σε ένα νομισματικό χάος, με κυκλοφορία, εκτός από το τραγικά υποτιμημένο Τουρκικό γρόσι, όλων των ειδών αργυρών και χρυσών νομισμάτων άλλων ευρωπαϊκών κρατών, πολλά από τα οποία διοχέτευσαν στην Ανατολή για καθαρή κερδοσκοπία. Ανάμεσα στα ξένα αυτά νομίσματα που κυκλοφορούσαν, ιδιαίτερα επιθυμητά, λόγω της σταθερής τους ποιότητας, ήταν το Ισπανικό πιάστρο, το τάλληρο της Μαρίας Θηρεσίας, το Βενετικό χρυσό τσεκί και άλλα.

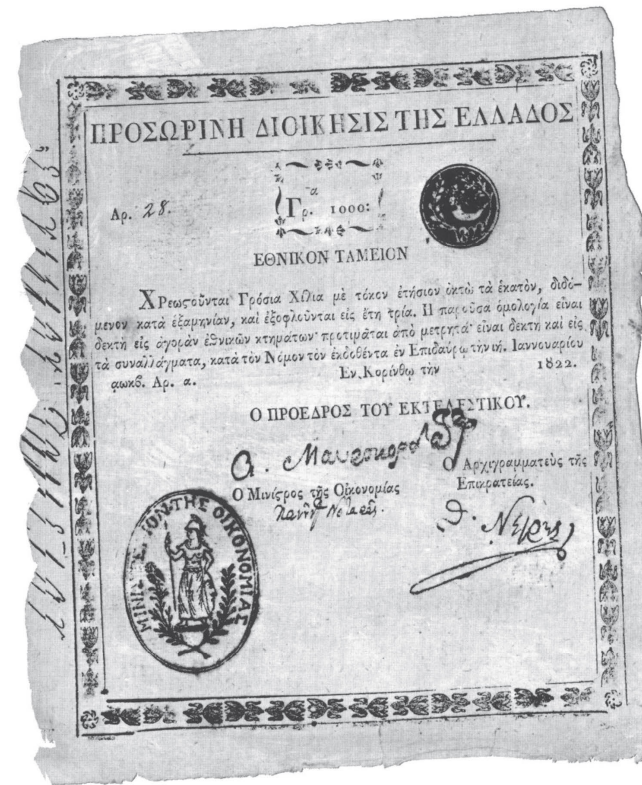
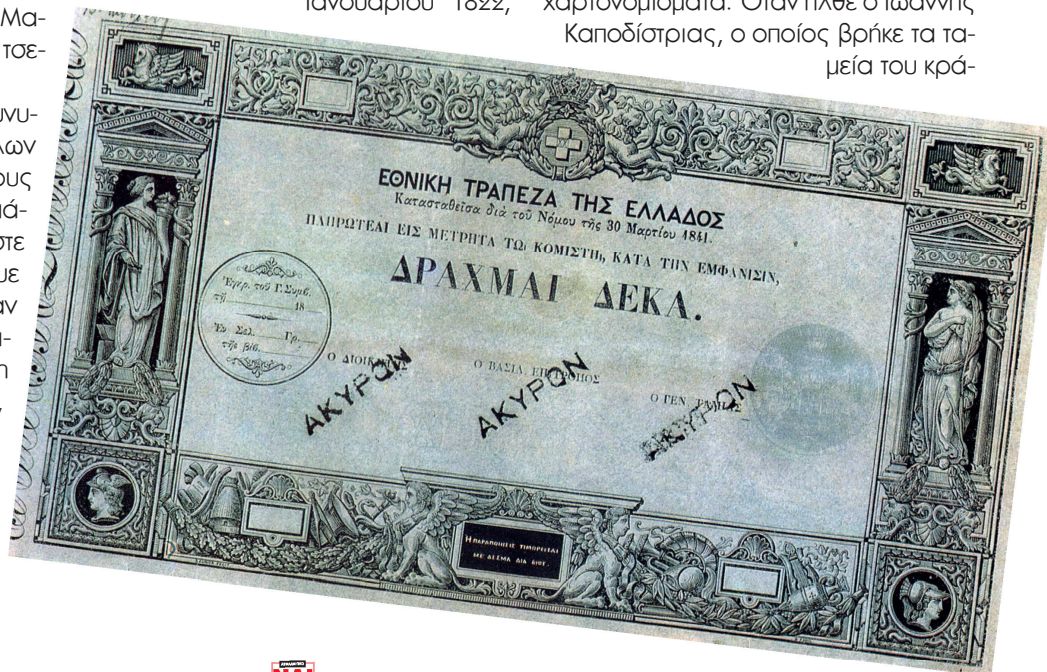
Η νομισματική αναρχία ήταν συνυφασμένη με την κυκλοφορία κίβδηλων νομισμάτων, η δε μεγάλη ζήτησή τους λόγω σχετικής ανυπαρξίας νομισμάτων, ανέβαζε και την τιμή τους, ώστε η προσωρινή κυβέρνηση δημοσίευε συχνά «διατιμήσεις», που καθόριζαν τις ισοτιμίες των διαφόρων νομισμάτων προς το Τουρκικό γρόσι. Για τη σύντομη κατατόπιση του συλλέκτη, πρέπει ακόμα να προσθέσουμε ότι μέχρις ότου ο Κυβερνήτης Ιωάννης Καποδίστριας έκοψε τον πρώτο Ελληνικό Φοίνικα στην Αίγινα, το 1828, είχαν γίνει προσπάθει-



ες κοπής ελληνικού νομίσματος από τις προσωρινές διοικήσεις, που όμως απέτυχαν, για λόγους ουσιαστικούς. Στα αρχεία του Κράτους βρίσκονται αρκετές προτάσεις για την κοπή Ελληνικού νομίσματος, που δεν είχαν συνέχεια.

Η προσωρινή διοίκηση της Ελλάδος, για να καλύψει ανάγκες επείγουσας φύσεως, με βάση το Νόμο α της 18 Ιανουαρίου 1822,

εξέδωσε ομολογιακό δάνειο σε γρόσια. Οι ομολογίες ή ομόλογα αυτού του δανείου, μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν για την αγορά εθνικών κτημάτων και μάλιστα κατά προτίμηση, ήταν δε δεκτά τα ομόλογα και «εις τα συναλλάγματα», δηλαδή τις συναλλαγές. Μπορεί, δηλαδή, να πει κανείς ότι τα ομόλογα αυτά κυκλοφόρησαν και σαν χαρτονομίσματα. Όταν ήλθε ο Ιωάννης Καποδίστριας, ο οποίος βρήκε τα ταμεία του κρά-



τους άδεια, για να αντιμετωπίσει τις μεγάλες και έκτακτες ανάγκες που τον πίεζαν, αποφάσισε, με το ψήφισμα ΚΔ/10079 της 4ης Μαρτίου 1828, την έκδοση γραμματίων «γροσίων ενός μιλιονίου οκτακοσίων χιλιάδων (1.800.000)», κατανεμημένα σε αξίες και αριθμημένα με τακτική αρίθμηση.

Μπορούμε όμως να πούμε, ότι τα πρώτα ελληνικά νομίσματα κυκλοφόρησαν με βάση το ψήφισμα ΚΖ/3851 της 17ης Ιουνίου 1831, του Κυβερνήτη Ιωάννη Καποδίστρια, σύμφωνα με το οποίο αποφασίστηκε η εκτύπωση χαρτονομισμάτων των 5, 10, 50 και 100 Φοινίκων. Η εκτύπωση ανατέθηκε στην επί της Εθνικής Χρηματιστικής Τραπέζης Επιτροπή – ώστε είχαν κάποιο σύνδεσμο με την Εθνική Χρηματιστική Τράπεζα, την πρώτη Ελληνική Τράπεζα που ίδρυσε ο Ιωάννης Καποδίστριας, που ουσιαστικά δεν λειτούργησε, γιατί μεταξύ άλλων, συνδέθηκε άμεσα με το Εθνικό Ταμείο – η οποία θα παρέδιδε τα χαρτονομίσματα στην επί της Οικονομίας Επιτροπή».

Με την άφιξη του Όθωνα, καθιερώθηκε αντί του Φοίνικα η Δραχμή, με νόμους 30/3/1841 και 19/8/1841. Ιδρύθηκε η Εθνική Τράπεζα, με βασικούς μετόχους τον Ιππότη Εϋνάρδο και Γεώργιο Σταύρου. Ο Γ. Σταύρου ανέθεσε στον Εϋνάρδο την εκτύπωση τραπεζογραμματίων στη Γαλλία, το 1841, τα οποία έφτασαν στην Ελλάδα το 1847.

Ο Πειραιάς ανεκμετάλλευτος

Δεν ξέρω γιατί, αλλά οι Ασφαλιστικές Εταιρίες ΔΕΝ εκμεταλλεύτηκαν ακόμα τις τεράστιες δυνατόιες που κλείνει ο Πειραιάς. ΑΠΟ και ΠΡΟΣ τον Πειραιά, γίνονται τεράστιες μετακινήσεις ανθρώπων και προϊόντων και οι Ασφαλιστικές Εταιρίες θα μπορούσαν να κάνουν θαύματα, εάν οι Διευθύνσεις Marketing έβαζαν στόχους να ανοικτούν στα πέλαγα, μαζί με τα πλοία του λιμανιού.

Ασφαλίσαις προσώπων, πληρώματα, ομαδικές, ατομικές ασφαλίσεις, ασφαλίσεις ταξιδίων, ασφαλίσεις μεταφορών, ασφαλίσεις πλοίων...

Ό,τι γίνεται, γίνε-ται κυρίως με ατομικές πρωτοβουλίες και ως εξαίρεση... Αξιοσημείωτο είναι ότι η «Αχαϊκή Ασφαλιστική» ήταν εταιρία θαλασσοπλοίας και η πρώτη στο ελληνικό κράτος, με έδρα την Πάτρα και το λιμάνι της.

Τα Ασφαλιστικά Γραφεία της πρώτης περιόδου, ως τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο, έκαναν θαλασσοασφαλιστήρια, αλλά και τραπεζικές εργασίες, ναυτοδάνεια, παρακαταθήκες κλπ. Μια πρόχειρη έρευνά μου, βρήκε ονόματα Ασφαλιστικών Εταιριών που κυρίως σχετιζόταν με θάλασσα, πλοία, λιμάνια: Τρίτων (1846), Πάτρα (1858), Μισούλης (1859), Σωτήρ (1859), Φοίνιξ (1859), Ένωσης Ψαρριανών (1859), Ελληνική Ναυτική Εταιρία (1868), Ερμούπολις Σύρου (1870).

Μετά τον Α' Παγκόσμιο Πόλεμο ιδρύθηκαν 10 Ασφαλιστικές Εταιρίες, σχετικές με θαλασσοασφαλίσεις στον Πειραιά, σε δύο χρόνια (1917-1918): Αθηναϊκή, Γενική Ασφάλεια Ελλάδος, Καλή Πίστις, Μεσόγειος, Πανελλήνιος, Πειρα-



ϊκή, Πήγασος, Ποσειδών, Προποντίς, Χριστόφορος. Ιδρυτές ήταν επιφανείς οικονομικοί παράγοντες. Θαλασσοασφαλίσεις έκαναν και 9 ακόμη Ασφαλιστικές Εταιρίες, σε Αθήνα και Σύρο. Λίγο πριν τον πόλεμο του 1940, ασφαλίσεις θαλάσσης και μεταφορών έκαναν 46 ελλη-

νικές Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις, από τις εν συνόλων 53, οι οποίες είχαν ΟΛΕΣ έδρα την Αθήνα, πλην μίας, της εταιρείας «Γενική Ασφάλεια Θεσσαλονίκης», με έδρα τη Θεσσαλονίκη. Οι συνθήκες του πολέμου οδήγησαν σχεδόν όλες τις εταιρίες να ανασταλείζονται στην Αγγλική αγορά, κάτι που αποτέλεσε αφορμή να ιδρυθούν, τα έτη 1941-42, 4 Ελληνικές Αντασφαλιστικές: Ίθακος (1942), Π.Γ. Καλλιμανόπουλος & Σια (1941), Ποσειδών (1941), Σαντορίνη (1942). Το 1943, με ιδρυτές την Τράπεζα Αθηνών, Εμπορική Τράπεζα και τις Ασφαλιστικές Εταιρίες ΑΣΤΗΡ και ΦΟΙΝΙΞ, ιδρύεται η «Ελληνική Αντασφάλεια».

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, κλεισμένη σε μία παθητική άμυνα, λόγω προβλημάτων (προσωπικών και εταιρικών) των μελών της, ΔΕΝ αξιοποίησε τις τεράστιες ευεργετικές δυνατόιτες του κλάδου στην ελληνική οικονομία. Ο Πειραιάς προσφέρεται για ένα νέο ξεκίνημα ανάπτυξης. Ενώσεις, σύλλογοι, επιμελητήρια, σωματεία διαμεσολαβούντων, έχουν πολλά να κερδίσουν ΑΞΙΟΠΟΙΩΝΤΑΣ και τον Καθηγητή Πανεπιστημίου Πειραιά κ. Μιλτιάδη Νεκτάριο, που μπορεί να αποβεί ΧΡΥΣΗ ΓΕΦΥΡΑ σύνδεσης του Ασφαλιστικού Κλάδου με την τεράστια οικονομική δύναμη του Λιμένος Πειραιώς.



GENERALI

Generali: δημιουργεί αξία για όλους

Η Generali, 182 χρόνια μετά την ίδρυση της, ανανεώνεται συνεχώς και παραμένει μια καινοτόμος εταιρεία που καθορίζει τις εξελίξεις στην παγκόσμια αγορά ασφαλειών. Τέταρτη σε μέγεθος παγκοσμίως ασφαλιστική εταιρεία με βάση τον τζίρο, σύμφωνα με την λίστα Forbes 2000, η Generali χαράζει μία νέα στρατηγική ανάπτυξης με την οποία θα πορευθεί τη δεύτερη δεκαετία του 21ου αιώνα. Μία στρατηγική η οποία στηρίζεται σε τρεις απλές αρχές: πειθαρχία, εστίαση, απλότητα. Μία στρατηγική που θα την μεταμορφώσει ριζικά, όπως τονίζει στο μήνυμά του στο ετήσιο Sustainability Report του Ομίλου ο νέος διευθύνων σύμβουλος Mario Greco. Μία στρατηγική που εξακολουθεί να εστιάζει στον ανθρώπινο παράγοντα σύμφωνα με το 2012 Sustainability Report.



65 εκατ. πελάτες
79,3 εκατ. συμβόλαια
69,6 δις. ευρώ
παραγωγή ασφαλιστρων



79.454 εργαζόμενοι
54,4% άνδρες
45,6% γυναίκες
95,2% αορίστου χρόνου
4,8% ορισμένου χρόνου

Στο πλαίσιο αυτής της στρατηγικής, τον προηγούμενο χρόνο ο όμιλος

- βελτίωσε την εταιρική διακυβέρνηση, υλοποιώντας μία απλούστερη και πιο ολοκληρωμένη οργανωτική δομή, με την δημιουργία της Επιτροπής Διοίκησης του Ομίλου (Group Management Committee), εισάγοντας μια πιο διαφανή, αποτελεσματική και κοινή διαδικασία λήψης αποφάσεων.

- βελτίωσε τις οικονομικές επιδόσεις του αλλά και τα κεφάλαια του, δυο στοιχεία που αποτελούν τις βασικές προτεραιότητες της νέας στρατηγικής.

Αυτά τα σημαντικά αποτελέσματα επιτεύχθηκαν χάρη στις προσπάθειες των

εργαζομένων μας, στην εμπιστοσύνη των μετόχων και των επενδυτών μας και στους πελάτες μας, που μας αντάμειψαν με την επιλογή των υπηρεσιών μας, τονίζοντας ο κ. Greco, αναδεικνύοντας την συμβολή των εργαζομένων στην όλη προσπάθεια

Βλέποντας την κοινωνία και όχι μόνο τους μετόχους, η διοίκηση της Generali υπογραμμίζει ότι «θέλουμε να δημιουργήσουμε αξία για όλους, καθώς πιστεύουμε ακράδαντα ότι οι επιχειρηματικοί μας στόχοι πρέπει να συνοδεύονται από μια συνεχή δέσμευση για την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη».

Η Generali εξακολουθεί να δεσμεύ-

εται όχι μόνο από οικονομικούς αλλά και ηθικούς δείκτες. Όπως επισημαίνει οι δέκα αρχές που προωθούνται από το UN Global Compact, στο οποίο ο όμιλος εντάχθηκε το 2007, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται ο σεβασμός των ανθρωπίνων δικαιωμάτων και των δικαιωμάτων των εργαζομένων, η καταπολέμηση της διαφθοράς, η προστασία του περιβάλλοντος, αποτελούν βασικούς πυλώνες του νέου Κώδικα Δεοντολογίας (Code of Conduct) της Generali.

Ο κ. Greco σημειώνει ότι η Generali θέλει να διαδραματίσει θετικό ρόλο στην κοινωνία και στο πλαίσιο αυτό ζητά από όλους να σέβονται τις θεμελιώδεις αρ-



32,6 ώρες
εκπαίδευσης
ανά
εργαζόμενο



82.000 προσωπικό
πωλήσεων
7.304 γραφεία πωλήσεων
agencies
145 συμφωνίες
bancassurance
6.300 υποκαταστήματα



**10,7 δις. ευρώ αποζημιώσεις
στις ασφαλίσεις ζωής**
**14,3 δις. ευρώ αποζημιώσεις
στις γενικές ασφαλίσεις**



**45 εκατ. ευρώ «επιστροφή»
στην κοινωνία (δωρεές κ.λ.π.)**

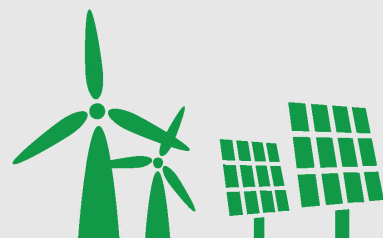
χές της επιχείρησης, ενώ αναλαμβάνει σοβαρές πρωτοβουλίες και στα θέματα περιβάλλοντος.

Η Χάρτα των υποχρεώσεων Βιώσιμης Ανάπτυξης (The Charter of Sustainability Commitments) εγκρίθηκε πρόσφατα. Επεκτείνει την προσέγγιση της διαχείρισης με βάση τους στόχους - που έχουν ήδη εγκριθεί για περιβαλλοντικά θέματα - στην κοινωνική σφαίρα. Πρόκειται για ένα σημαντικό βήμα που πρέπει πρωτίστως να θεωρηθεί ως ενίσχυση της δέσμευσής μας για αειφορία, τονίζει ο κ. Greco.

Ιδιαίτερη ωστόσο σημασία για την Generali έχει ο κοινωνικός ρόλος της ασφάλισης. Στη βάση αυτή αξιοποιεί την τεράστια τεχνογνωσία της για την αντιμετώπιση κοινωνικών προβλημάτων, κυρίως σε αναδυόμενες αγορές. Έτσι δεσμεύεται για την προώθηση της, χωρίς αποκλεισμούς ασφάλισης, αξιοποιώντας την μικροασφάλιση στη Νότια Αμερική και την Ινδία, η οποία μπορεί να βελτιώσει σημαντικά την ποιότητα της ζωής των φτωχότερων μελών της κοινωνίας. Η Generali έχει αναπτύξει έργα μικροασφάλισης στη Βραζιλία, Κολομβία,

Γουατεμάλα και την Ινδία, για ένα σύνολο περίπου 218.000 ασφαλισμένων.

Πιστεύουμε, υπογραμμίζει ο κ. Greco, ότι οι επιχειρήσεις σήμερα δεν μπορούν να περιοριστούν μόνο στην επίτευξη κερδών, θα πρέπει επίσης να επιδιώξουν να έχουν μία θετική επίδραση στον κοινωνικό ιστό στον οποίο δραστηριοποιούνται. Αυτή είναι η αρχή που εμπνέει το έργο μας και τα αποτελέσματα που περιγράφονται στην παρούσα έκθεση είναι η απόδειξη του γεγονότος αυτού, τονίζει ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Generali.



**77,9% της κατανάλωσης
ηλεκτρικής ενέργειας από
ανανεώσιμες πηγές**
90,8% του χαρπού είναι οικολογικό



280.000 μέτοχοι
311 εκατ. Ευρώ μερίσματα
**3,1% του κεφαλαίου ελέγχεται
από ethical investors**



Medical *prime*

Ολοκληρωμένη προστασία της υγείας σας

Την ασφάλεια δεν τη βλέπεις, τη νιώθεις...

Η υγεία είναι προτεραιότητα. Αδιαπραγμάτευτη αξία. Η Generali το καταλαβαίνει. Γι' αυτό δημιούργησε το **Medical Prime**. Το μοναδικό πρόγραμμα υγείας που καλύπτει... τα πάντα! Χωρίς περιορισμούς. Σε συνεργασία με τον Όμιλο Υγεία, η Generali διασφαλίζει για εσάς και την οικογένειά σας το δικαίωμα στην ποιοτική ασφάλεια.

Μαζί χτίζουμε ένα κόσμο καλύτερο. Ένα κόσμο όπου ασφάλεια σημαίνει ελευθερία.

GENERALI
Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΟΥ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΗΣ

www.generali.gr

Του Χρήστου Κίτσιου



Ασφαλιστικές Τα πωλητήρια των τραπεζών αλλάζουν το παιχνίδι

«Η ανακεφαλαιοποίηση ολοκληρώνεται, η DG Comp πιέζει για πωλήσεις ακόμη και σημαντικών θυγατρικών, ως εκ τούτου ζητούνται έξυπνες λύσεις και βεβαίως αγοραστές».

Η παραπάνω αναφορά έμπειρου τραπεζικού στελέχους αποτυπώνει τις διεργασίες, που λαμβάνουν χώρα στο τραπεζικό σύστημα, εν όψει της επόμενης ημέρας μετά την ολοκλήρωση της ανακεφαλαιοποίησης.

Όπως είναι γνωστό, το επικαιροποιημένο Μνημόνιο προβλέπει ότι οι συστημικές τράπεζες θα πρέπει να υποβάλλουν στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ανταγωνισμού (DG Comp), ως τα τέλη Ιουλίου, νέα πλάνα αναδιάρθρωσης (restructuring plans).

Με δεδομένο ότι η διαδικασία κατάρτισης των πλάνων αναδιάρθρωσης βρίσκεται στην τελική ευθεία, οι τράπεζες έχουν ανοικτή γραμμή επικοινωνίας με την DG Comp.

Και από τα μέχρι τώρα στοιχεία, προκύπτει βέβαια η ανησυχία ότι η τελευταία θα ζητήσει τα πλάνα αναδιάρθρωσης να περιλαμβάνουν «πωλητήρια» ακόμη και σε σημαντικές θυγατρικές των ελληνικών τραπεζών, όπως για παράδειγμα οι θυγατρικές στην Ν. Α Ευρώπη.

Τα ενημερωτικά δελτία των Alpha Bank και Τράπεζας Πειραιώς αναφέρονται στον παραπάνω κίνδυνο, επισημαίνοντας ότι η πώληση σημαντικών περιουσιακών στοιχείων ή θυγατρικών ενδέχεται να έχει ουσιαστική επίδραση στην επιχειρηματική δραστηριότητα, στα λειτουργικά αποτελέσματα και την οικονομική τους κατάσταση. Το ίδιο ισχύει βέβαια και για τις Εθνική και Eurobank.

Για να μειωθεί ο παραπάνω κίνδυνος, οι διοικήσεις των ελληνικών τραπεζών θα προτάξουν, σύμφωνα με πληροφορίες, την πώληση non core business assets (ξενοδοχεία, ασφαλιστικές, εταιρείες ανάπτυξης ή επενδύσεων ακινήτων) για τα οποία υπάρχει αγοραστικό ενδιαφέρον.



Πού προκύπτει ενδιαφέρον από ξένους

Σύμφωνα με τραπεζικά στελέχη, συνθήκες πώλησης υπάρχουν, προς το παρόν, μόνο για ακίνητα και δευτερευόντως για ασφαλιστικές εταιρείες.

Πρόκειται για δραστηριότητες, για τις οποίες αφενός υπάρχει δυνητικό ή έμπρακτο ενδιαφέρον από ξένους, αφετέρου η πώλησή τους θα επιτρέψει στις τράπεζες να ενδυναμώσουν, έστω και έμμεσα, την κεφαλαιακή τους θέση.

Αυτά είναι και τα μέτωπα από τα οποία θα προκύψουν, όπως όλα δείχνουν, και τα πρώτα deals καθώς οι τράπεζες επιλέγουν να μεταθέσουν το εγχείρημα πώλησης «φιλέτων», όπως οι θυγατρικές στην Ν. Α Ευρώπη για αργότερα όταν και εκτιμάται ότι θα επικρατούν προσφορότερες συνθήκες.

Επιπρόσθετα, η πώληση θυγατρικών ή συμμετοχών στον ξενοδοχειακό κλάδο αποδεικνύεται δύσκολη υπόθεση, είτε γιατί οι ξένοι ενδιαφέρονται για deals της πεντάρας (distressed deals) είτε γιατί προκύπτουν αξιόπεραστα γραφειοκρατικά εμπόδια (πχ προβλήματα με το χωροταξικό σχέδιο).

Η συμφωνία μεταξύ Eurobank- Fairfax για την Eurobank Properties αποτελεί το πρώτο απόδειγμα για το που επικεντρώνεται το ενδιαφέρον των ξένων και με ποιο τρόπο εκδηλώνεται.

Η Fairfax που συμμετέχει, ήδη, με 19% στην Eurobank Properties θα αυξήσει το ποσοστό της στα επίπεδα του 42%, μέσω αύξησης κεφαλαίου και εξαγοράς των δικαιωμάτων, που αναλογούν στην Eurobank.

Το γεγονός δε ότι η Eurobank Properties διατηρεί μετρητά ύψους 160 εκατ. ευρώ από την τελευταία αύξηση κεφαλαίου αποτελεί το κλειδί του deal.

Και αυτό γιατί η εταιρεία αφενός διαφύλαξε τις αποδόσεις της μην επενδύοντας τα κεφάλαια που άντλησε από την αγορά το 2009 αφετέρου διαθέτει ικανή ρευστότητα που θα διπλασιασθεί από την επικείμενη αύξηση κεφαλαίου μέσω της οποίας θα αυξήσει το ποσοστό της στην εταιρεία η Fairfax.

Με 300 εκατ. ευρώ ρευστά η Eurobank Properties θα μπορεί με νέο δανεισμό της τάξης των 200 εκατ. ευρώ να υπερδιπλασιάσει το χαρτοφυλάκιο επενδύσεών

της. Σύμφωνα με πληροφορίες πέραν της Fairfax για επενδύσεις στον κλάδο των Ανώνυμων Εταιρειών Επενδύσεων Ακίνητης Περιουσίας (ΑΕΕΑΠ) ενδιαφέρονται και άλλα μεγάλα ξένα funds και κάποια εξ αυτών βρίσκονται, ήδη, σε συζητήσεις με τράπεζες.

Αμερικανικό fund βρίσκεται εδώ και καιρό σε συζητήσεις με την Εθνική Τράπεζα για την απόκτηση σημαντικού μιοψηφικού ποσοστού στην Εθνική Πανγαία ΑΕΕΑΠ. Πρόκειται για deal αντίστοιχο στη δομή του, σύμφωνα με πηγές που παρακολουθούν τις συζητήσεις εκ του σύνεγγου, με αυτό της Eurobank Properties καθώς το fund θα εισέλθει ως στρατηγικός επενδυτής στην Πανγαία, εφόσον υπάρξει συμφωνία, μέσω αύξησης κεφαλαίου και εισαγωγής στο Χ. Α.

Το παραπάνω μοντέλο βολεύει και τις τράπεζες μια και στις περισσότερες περιπτώσεις έχουν αποτιμημένες στα βιβλία τους τις θυγατρικές ή τις συμμετοχές τους στις ΑΕΕΑΠ σε υψηλότερες τιμές από τις τρέχουσες.

Το ενδιαφέρον των ξένων funds για τις ΑΕΕΑΠ εξηγείται, σύμφωνα με στελέχη της αγοράς, από την εκτίμηση ότι σε βάθος 10ετίας οι τιμές των ακινήτων θα ανακάμψουν και ως εκ τούτου θα προκύψουν υψηλές αποδόσεις.

Άλλωστε, ο ελληνικός κίνδυνος που αναλαμβάνουν ή προτίθενται να αναλάβουν είναι πολύ μικρός σε σχέση με τα υπό διαχείριση κεφάλαιά τους.

Τι συμβαίνει με τις ασφαλιστικές

Για τις ασφαλιστικές θυγατρικές των τραπεζών το ενδιαφέρον ξένων (funds ή επιχειρήσεων) δεν είναι τόσο ώριμο όσο για τα ακίνητα. Είναι όμως σχεδόν σίγουρο ότι μέχρι το τέλος του 2014 οι συστημικές τράπεζες θα επιδιώξουν να πουλήσουν τις ασφαλιστικές θυγατρικές τους.

Όπως προαναφέρθηκε τα πλάνα αναδιάρθρωσης τα οποία καταρτίζονται θα περιλαμβάνουν στις ενέργειες μείωσης του ενεργητικού και δημιουργίας ρευστότητας την πώληση και των ασφαλιστικών θυγατρικών καθώς κάτι τέτοιο θα ενίσχυε, έστω έμμεσα, τα εποπτικά κεφάλαια των τραπεζών.

«Πουλώντας, έστω με συμβολικό τίμημα, μια ασφαλιστική με εποπτικά κεφα-

λαιο 50 εκατ. ευρώ, η τράπεζα κερδίζει ισόποσα κεφάλαια» σημειώνει τραπεζικό στέλεχος ο οποίος εκτιμά ότι ως το τέλος του 2014 θα έχει επιχειρηθεί η πώληση του συνόλου των ασφαλιστικών εταιριών που κατέχουν οι τράπεζες.

Ενδιαφέρον για την εξαγορά των τραπεζικών ασφαλιστικών επιδεικνύουν funds αλλά και ξένες εταιρείες του κλάδου, που είτε δραστηριοποιούνται ήδη στην Ελλάδα, είτε επιδιώκουν να εισέλθουν στην αγορά.

Τα ενδιαφερόμενα funds παρακολουθούν στενά τις εξελίξεις στην Ελλάδα, διατηρούν ανοικτή γραμμή επικοινωνίας με τις διοικήσεις τραπεζών ενώ σε κάποιες περιπτώσεις συνέβαλαν και καθοριστικά στην κάλυψη των αυξήσεων κεφαλαίου μετατρέποντας τις θέσεις τους από επενδυτικές σε στρατηγικές. Στόχος τους είναι η εξαγορά ασφαλιστικών από τράπεζες και η εν συνεχεία αναδιάρθρωση και πώλησή τους.

Σύμφωνα με τραπεζικές πηγές πρόκειται για λύση που θα προτιμηθεί στην περίπτωση που δεν επιδειχθεί αξιόλογο ενδιαφέρον από ασφαλιστικούς ομίλους.

Το εγχείρημα πώλησης εντός του επόμενου ενάμιση έτους τριών εκ των μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών (Εθνική Ασφαλιστική, Eurolife, Αγροτική Ασφαλιστική) αποτελεί από μόνη της μια από τις σημαντικότερες εξελίξεις των τελευταίων ετών στην ασφαλιστική αγορά. Αφενός γιατί δίνεται για πρώτη φορά η ευκαιρία ουσιαστικής συγκέντρωσης της αγοράς και αφετέρου επειδή διενεργείται σε συνθήκες αυξημένου ακόμη ρίσκου χώρας και ως εκ τούτου περιορισμένου ενδιαφέροντος και διάθεσης να δοθούν χαμηλά ή και συμβολικά τιμήματα.

Το 2014 το εγχείρημα πώλησης της Εθνικής Ασφαλιστικής

Η Εθνική Τράπεζα πέτυχε μέσω της αύξησης κεφαλαίου ύψους 9,75 δις ευρώ και συμπληρωματικών κινήσεων κεφαλαιακής ενίσχυσης (επαναγορά υβριδικών, επαναγορά προνομιούχων μετοχών της Αμερικής) να ανεβάσει τον δείκτη EBA Core Tier I στο 9,3%.

Θα πρέπει όμως να προχωρήσει σε

#8 λόγος για να λες «καλημέρα»:
Όταν εσύ δημιουργείς τις καλές ειδήσεις για τη ζωή σου



bonjour
PRIMARY

Πρόγραμμα Πρωτοβάθμιας Περίθαλψης

- / Διαγνωστικές Εξετάσεις έως €1.500 ετησίως / Χωρίς όριο ηλικίας
- / Συμβεβλημένο δίκτυο ιατρών, φυσικοθεραπευτών, οδοντιάτρων
- / Δωρεάν Check Up ετησίως / Με μόλις €9 το μήνα



Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε με την CNP LAIKI Ζωής στο bonjour@cnpilaiiki.com ή στο 210 32 79 433



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.

3D MEDIA

Κεντρικά γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64 Π. Φάληρο, Αθήνα
τηλ: 210 9491 280-299 | fax: 210 9403 148 | email: info@syneteristiki.gr
Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27-29, 546 26 Θεσσαλονίκη
τηλ: 2310 554 331, 2310 544 775 | fax: 2310 500 240 | www.syneteristiki.gr

συνεταιριστική
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Είμαστε Εσύ.



euresa



επιπρόσθετες κινήσεις αξιοποίησης περιουσιακών της στοιχείων όπως δεσμεύτηκε στην ΤτΕ ώστε να δημιουργήσει ικανό κεφαλαιακό απόθεμα που θα επιτρέψει να διατηρηθεί ο δείκτης EBA Core Tier I άνω του 9% ως και το τέλος του 2014.

Στην κατεύθυνση αυτή πέραν της πώλησης της Αστήρ Παλάς που μετατίθεται για το τέλος του έτους, και της εισόδου στρατηγικού επενδυτή στην Πανγαία, θα επιχειρηθεί και η πώληση της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Πριν την πώληση θα υπάρξουν αλλαγές στη διοίκηση, οι οποίες αναμένεται να συντελεστούν εντός του προσεχούς διαστήματος καθώς και ένα πρόγραμμα αναδιάρθρωσης της ΕΕΓΑ, που θα περιλαμβάνει όπως όλα δείχνουν και δυνατότητα εθελουσίας εξόδου για μέρος του προσωπικού.

Σύμφωνα με κύκλους της Εθνικής οι παραπάνω ενέργειες θα έχουν ολοκληρωθεί ως το τέλος του έτους και έτσι το εγχείρημα πώλησης της μεγαλύτερης ελληνικής ασφαλιστικής εταιρείας θα διενεργηθεί εντός του 2014 και αφού αρχίσουν να αποτυπώνονται τα οφέλη από το πρόγραμμα αναδιάρθρωσης.

Προς πώληση η Αγροτική Ασφαλιστική

Ταχύτερες θα είναι οι εξελίξεις στην Αγροτική Ασφαλιστική, η προεργασία για την πώληση της οποίας έχει ήδη ξεκινήσει.

Η Πειραιώς δήλωσε και επίσημα την πρόθεσή της να πουλήσει την Αγροτική απεικονίζοντας την στις διακοπόμενες δραστηριότητες και από το Σεπτέμβριο και έπειτα ο χρόνος θα τρέχει αντίστροφα για την άλλοτε θυγατρική της ΑΤΕ.

Κατ' αρχήν ενδιαφέρον για την απόκτηση της Αγροτικής

Ασφαλιστική εκδηλώνεται, σύμφωνα με πληροφορίες από ξένες ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται ήδη στην εγχώρια αγορά και επιδιώκουν να ενισχύσουν την παρουσία τους καθώς και από private equity funds και hedge funds.

Κάποια εξ αυτών έχουν επενδύσει ήδη στην Ελλάδα και έχουν λάβει πρόσθετες επενδυτικές θέσεις σε εισηγμένες εταιρείες και τράπεζες επιδεικνύοντας και έμπρακτα το ενδιαφέρον τους για εγχώρια assets.

Τα funds επιδιώκουν να εξαγοράσουν την Αγροτική και αφού την αναδιарθρώσουν να την πωλήσουν σε ορίζοντα μερικών ετών κλειδώνοντας υψηλές αποδόσεις.

Κάποια εξ αυτών έχουν επιτυχημένη προϊστορία στις αγορές και αναδιарθρώσεις ασφαλιστικών εταιρειών καθώς και στενές σχέσεις με μετόχους μεγάλων ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιρειών.

Στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος η Eurolife

Η ασφαλιστική θυγατρική της Eurobank η οποία αποτέλεσε και ένα από τα success stories της δεκαετίας του 2000 θα πρέπει επίσης με τη σειρά της να πωληθεί καθώς είναι περίπου βέβαιο ότι το πλάνο αναδιάρθρωσης που θα υποβάλει ως τα τέλη του μήνα η Eurobank στην DG Comp θα προβλέπει την πώληση της θυγατρικής της.

Ο χρόνος πώλησής της είναι αυτή τη στιγμή μη καθορισμένος και αυτό γιατί δεν έχει ξεκαθαρισθεί πλήρως το μέλλον της τράπεζας.

Τυπικά η νέα διοίκηση της Eurobank θα πρέπει μέχρι το τέλος του έτους να επιχειρήσει το management by out. Να βρει δηλαδή ιδιώτες επενδυτές που να καλύψουν την απλή ή συνδυαστική προσφορά νέων και παλαιών μετοχών από πλευράς Ταμείου αποκτώντας και τη διοίκηση της τράπεζας.

"Προϋπόθεση για να επιχειρηθεί η ανεύρεση επενδυτών είναι να τρέξει ένα γενναίο πρόγραμμα αναδιάρθρωσης, το εύρος του οποίου συναρτάται με την απόκτηση από την Eurobank του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου και της Proton Bank. Με την απόκτηση του ΤΤ η Eurobank κλειδώνει τη θέση της ως τέταρτος συστημικός πόλος βελτιώνει σημαντικά τον επιδιεινυμένο δείκτη χορηγήσεων προς καταθέσεις και αποκτά συνέργειες που θα επιτρέψουν την ευκολότερη προσέλκυση επενδυτών σε συνδυασμό βέβαια με το πρόγραμμα αναδιάρθρωσης που θα πρέπει να τρέξει. Έτσι η τράπεζα αποκτά την ευχέρεια να επιχειρήσει την πώληση της Eurolife σε εύθετο χρόνο και αφού βελτιωθεί έτι περαιτέρω η εικόνα της ελληνικής οικονομίας και ανακτηθεί μεγαλύτερος βαθμός εμπιστοσύνης από πλευράς επενδυτών".

Αν όμως το Τ.Τ. δεν πάει στην Eurobank τότε η νέα διοίκηση Χρ. Μεγάλου – Μιχ. Κολακίδη θα πρέπει να τρέξει γρηγορότερα plan B με το οποίο να επιτυγχάνεται μέσω μεγαλύτερων περικοπών και πιο αποτελεσματικής απομόχλευσης η προσέλκυση επενδυτών. Σε αυτή την περίπτωση η πώληση της Eurolife ενδέχεται να επιχειρηθεί νωρίτερα και σε συνάρτηση βεβαίως πάντα με το ενδιαφέρον το οποίο εκδηλώνεται από ασφαλιστικές εταιρείες και ξένα funds.



11 ευκαιρίες για τη ρευστότητα της επιχείρησής σου

Το Υπουργείο Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας επιχειρεί με 11 δράσεις, να βοηθήσει στην αντιμετώπιση του προβλήματος της ρευστότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, αξιοποιώντας ευρωπαϊκούς και εθνικούς πόρους. Αυτή την ώρα έχουν ενεργοποιηθεί τα ακόλουθα προγράμματα:

Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων

1. 1,44 δισ. ευρώ για δάνεια σε ΜμΕ ως το 2015.
2. 1,5 δισ. ευρώ επσώς, με τη μορφή ανακυκλούμενων εγγυήσεων, για τη διευκόλυνση του εξωτερικού εμπορίου.

ΕΤΕΑΝ

3. 550 εκατ. ευρώ για κεφάλαια κίνησης και χρηματοδότηση επενδύσεων, με χαμηλότοκα δάνεια, μέσω του Ταμείου «Επιχειρηματική Επανεκκίνηση»
4. 315 εκατ. ευρώ με ευνοϊκά δάνεια για εξωστρέφεια, καινοτομία, τουρισμό, νεανική και πράσινη επιχειρηματικότητα.
5. 80 εκατ. ευρώ, με άτοκα ή χαμηλότοκα δάνεια για την ενίσχυση νησιωτικών τουριστικών επιχειρήσεων.
6. 150 εκατ. ευρώ σε δάνεια, μέσω του Ταμείου Εγγυοδοσίας.
7. 45 εκατ. ευρώ σε εγγυήσεις για την έκδοση εγγυητικών επιστολών.

JEREMIE

8. 50 εκατ. ευρώ για την ενίσχυση νέων και νεοϊδρυόμενων επιχειρήσεων, στους τομείς Πληροφορικής και Επικοινωνιών, μέσω venture capital.
9. 48 εκατ. ευρώ για δάνεια σε Πολύ Μικρές και Μικρές Επιχειρήσεις, μέσω του προγράμματος «Ευνοϊκά Δάνεια Επιμερισμού Ρίσκου».
10. 58 εκατ. ευρώ για την ενίσχυση Μεσαίων Επιχειρήσεων, μέσω του προγράμματος «Ευνοϊκά Δάνεια Επιμερισμού Ρίσκου».
11. 177 εκατ. ευρώ για κεφάλαια κίνησης και επενδύσεις στον κλάδο της Πληροφορικής, μέσω του προγράμματος «Συγχρηματοδότηση Επιχειρηματικών Δανείων».



Μάθε πώς μπορείς να επωφεληθείς.
Ενημερώσου αναλυτικά για όλες τις δράσεις στο www.ypoian.gr

Η μελέτη Sigma της Κίνα και Ινδία δίνουν τον τόνο στην παγκόσμια αγορά



Η ασφάλισή οικονομική ανάπτυξη παγκοσμίως επηρέασε την ανάπτυξη της αγοράς των γενικών ασφαλίσεων και η αύξηση της ανεργίας στις ανεπτυγμένες αγορές μείωσε τη ζήτηση για ασφάλειες ζωής, ενώ τα χαμηλά επιτόκια συνέχισαν να αποτελούν τροχοπέδη στην κερδοφορία του ασφαλιστικού κλάδου. Παρόλα αυτά, σύμφωνα με την επίσημη έρευνα της Swiss Re «sigma study» το 2012, τα ασφαλιστρα στον κλάδο ζωής αυξήθηκαν κατά 2,3% παγκοσμίως, μετά την συρρίκνωση κατά 3,3% που είχε σημειώσει το 2011 σε σύγκριση με το 2010 και ανήλθαν στα 2.621 δις. δολ. Αν και ενθαρρυντική η αύξηση, εξακολουθεί να υστερεί σε σχέση με τον ρυθμό ανάπτυξης πριν την κρίση. Η ανάπτυξη βελτιώθηκε σε όλες τις βασικές αναδυόμενες αγορές ενώ τα ασφαλιστρα αυξήθηκαν κατά 4,9%. Το γεγονός αυτό συνέβη μετά από μια απότομη πτώση το 2011, εξαιτίας της ύφεσης στην Ινδία και στην Κίνα, ύστερα από ρυθμιστικές αλλαγές. Στις προηγμένες αγορές, η ανάπτυξη ήταν 1,8% (2011: -3%), γεγονός που ενισχύεται από την ισχυρή απόδοση στην αναπτυσσόμενη Ασία και στις ΗΠΑ, ενώ την ίδια στιγμή η απόδοση στη Δυτική Ευρώπη συνέχιζε να συρρικνώνεται.

Η αύξηση των γενικών ασφαλίσεων συνέχισε τη μέτρια ανάπτυξη, κατά 2,6% το 2012 (2011: 1,9%) στα 1.992 δις. δολ. Στις αναδυόμενες αγορές, τα γενικά ασφαλιστρα σημείωσαν καθαρή, ευρεία αύξηση, της τάξης του 8,6% το 2012 (2011: 8,1%). Η ανάπτυξη των προηγμένων αγορών βελτιώθηκε ελαφρώς κατά 1,5% (2011: 0,9%), σημειώνοντας ανοδική πορεία για τέταρτη συνεχώς χρονιά ύστερα, από τη μείωση που σημείωσε το 2008. Η ανάπτυξη στον κλάδο ζωής θα παραμείνει υποτονική το 2013 στις αναπτύ-

μένες χώρες, ενώ στην αναπτυσσόμενη Ασία, η Κίνα και η Ινδία αναμένονται να παρουσιάσουν ανάπτυξη. Στις γενικές ασφαλίσεις οι προοπτικές είναι καλύτερες. Ωστόσο παρατηρείται μία σταδιακή σκλήρυνση της αγοράς με τις αυξήσεις στα ασφαλιστρα να είναι μέτριες, καθώς δεν υπάρχει έλλειψη capacity και οι δυσμενείς οικονομικές συνθήκες περιορίζουν την ζήτηση για πρόσθετη ασφαλιστική κάλυψη.

Το μερίδιο της Ευρώπης και των Αγγλοσαξονικών χωρών μειώθηκε από το 93% το 1962, του συνολικού όγκου ασφαλίσεων παγκοσμίως, στο 56% το 2012. Στα επόμενα δέκα χρόνια, η στροφή αυτή θα συνεχιστεί και μέχρι το 2023, η Κίνα αναμένεται να γίνει η δεύτερη μεγαλύτερη ασφαλιστική αγορά μετά τις ΗΠΑ.

Τα τελευταία 50 χρόνια, το μερίδιο των ασφαλίσεων αυξήθηκε έντονα στην Ασία. Το μερίδιο της Ευρώπης και των Αγγλοσαξονικών χωρών μειώθηκε από το 93% το 1962 του συνολικού όγκου ασφαλίσεων παγκοσμίως στο 56% το 2012. Στα επόμενα δέκα χρόνια, η στροφή αυτή θα συνεχιστεί και μέχρι το 2023, η Κίνα αναμένεται να γίνει η δεύτερη μεγαλύτερη ασφαλιστική αγορά μετά τις ΗΠΑ. Στο μέλλον, η συμβολή της Ασίας στην

παγκόσμια οικονομία και στην ασφαλιστική αγορά θα συνεχίσει να αυξάνεται. Σύμφωνα με τις προβλέψεις του ΟΗΕ, ωστόσο, το ποσοστό των κατοίκων της Ασίας στο παγκόσμιο πληθυσμό, θα μειωθεί από το 60% στο 53% μέχρι το 2062, κυρίως λόγω των εξελίξεων στην Κίνα. Από την άλλη πλευρά, το ποσοστό του πληθυσμού της Αφρικής θα αυξηθεί από το 15% που είναι σήμερα στο 27% περίπου. Στις υπόλοιπες περιοχές, δηλαδή στη Λατινική Αμερική και στις Δυτικές ανεπτυγμένες χώρες, το ποσοστό θα μειωθεί ελαφρώς, ενώ οι ανεπτυγμένες χώρες της Ασίας καθώς και η Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη θα δουν τα ποσοστά του πληθυσμού τους να πέφτουν. Από δημογραφική άποψη, η Αφρική μπορεί να αποτελέσει ένα σημαντικό κομμάτι της παγκόσμιας οικονομίας και των ασφαλιστικών αγορών μέσα στα επόμενα πενήντα χρόνια. Η πολιτική και οικονομική σταθερότητα αποτελούν βασικές προκλήσεις για την Αφρική, ώστε να μπορέσει να ανταποκριθεί πλήρως. Οι πρόσφατες εξελίξεις έχουν ως αποτέλεσμα τα εξής: η διακυβέρνηση έχει βελτιωθεί, η δημοκρατία και η οικονομική πολιτική έχουν γίνει πιο σταθερές και οι φυσικοί πόροι έχουν δώσει μια ώθηση στην οικονομία της τα τελευταία χρόνια.

Αύξηση των ασφαλίσεων ζωής το 2012

Τα ασφαλιστρα ζωής αυξήθηκαν παγκοσμίως κατά 2,3% το 2012, στα 2.621 δις δολ., μετά τη συρρίκνωση κατά 3,3% του προηγούμενου έτους. Η ανάπτυξη προήλθε κυρίως από τις αναδυόμενες αγορές, με σημαντικές διαφορές μεταξύ των επιμέρους χωρών. Αν και η αύξηση αυτή είναι ενθαρρυντική, η ανάπτυξη εξακο-

Table III: Total premium volume in USD in 2012

	Ranking	Country	2012	Premium volume (in millions of USD) 2011	Change (in %) 2012 nominal (in USD)	inflation-adjusted ¹⁷	Share of world market 2012 (in %)
North America	1	United States ¹⁰	1 270 884 +	1 221 471	4.0	1.9	27.55
	9	Canada ¹¹	122 532 *	121 031	1.2	0.7	2.66
		Total	1 393 416	1 342 502	3.8	1.8	30.21
Latin America and Caribbean	13	Brazil	82 267 *	78 856	4.6	15.8	1.78
	27	Mexico	23 982 +	22 863	4.9	6.8	0.52
	33	Argentina ¹⁹	15 458 *	12 759	21.2	6.6	0.34
	35	Venezuela	14 163 *	10 807	31.0	8.2	0.31
	39	Chile	10 491 *	9 871	8.5	5.9	0.23
	41	Colombia	8 879 *	7 620	16.5	9.9	0.19
	51	Peru	2 997	2 619	14.5	5.7	0.06
	62	Ecuador	1 485	1 337	11.1	5.7	0.03
	69	Panama	1 139	1 053	8.2	2.2	0.02
	73	Uruguay	973 **	913	6.6	na.	0.02
	75	Trinidad and Tobago	952 **	936 **	1.7	na.	0.02
	76	Costa Rica	896 **	822 **	9.0	na.	0.02
	79	Dominican Republic	746	702	6.3	5.0	0.02
	80	Jamaica	701 **	680	3.1	na.	0.02
	87	Guatemala	613	600	2.3	-1.2	0.01
		Other countries	2 993	3 165			0.06
		Total	168 737	155 201	8.7	11.7	3.66
Europe	3	United Kingdom	311 418 *	312 843	-0.5	-2.1	6.75
	5	France	242 459 *	272 651	-11.1	-5.5	5.26
	6	Germany	231 908 +	245 572	-5.6	0.3	5.03
	7	Italy	144 218	160 787	-10.3	-5.7	3.13
	10	Netherlands	100 342 *	108 813	-7.8	-2.5	2.18
	14	Spain	71 991 +	82 405	-12.6	-7.6	1.56
	16	Switzerland	60 547 +	62 907	-3.8	2.4	1.31
	18	Ireland	50 855 *	52 996 *	-4.0	2.0	1.10
	19	Belgium	41 111 *	41 295	-0.4	4.9	0.89
	20	Sweden	37 079 +	42 114	-12.0	-9.0	0.80
	22	Denmark	31 544 *	33 433	-5.6	-0.4	0.68
	23	Luxembourg	29 263 +	23 297	25.6	32.6	0.63
	24	Russia	26 027 +	22 635	15.0	14.8	0.56
	25	Finland	25 841 +	25 664	0.7	6.1	0.56
	26	Norway	24 124	22 638	6.6	9.9	0.52
	29	Austria	20 948 +	22 904	-8.5	-3.3	0.45
	30	Poland	19 038 *	19 105	-0.3	5.3	0.41
	36	Portugal	13 556 *	16 313 *	-16.9	-12.4	0.29
	38	Turkey	10 882 *	10 079	8.0	6.3	0.24
	43	Czech Republic	7 846	8 764	-10.5	-4.0	0.17
	45	Greece	5 873 +	7 102	-17.3	-11.7	0.13
	47	Liechtenstein	4 373	5 338	-18.1	-12.9	0.09
	49	Hungary	3 298 *	3 964	-16.8	-11.9	0.07
	50	Ukraine	3 047 *	2 848	7.0	6.8	0.07
	52	Malta	2 958 **	3 068	-3.6	na.	0.06
	54	Slovakia	2 600 *	2 840	-8.5	-4.2	0.06
	55	Slovenia	2 573 *	2 859	-10.0	-4.9	0.06
	56	Romania	2 287 *	2 566	-10.9	-2.0	0.05
	61	Croatia	1 545 *	1 711	-9.7	-3.6	0.03
	70	Bulgaria	1 039 *	1 131	-8.1	-3.0	0.02
	71	Cyprus	1 021 *	1 146	-10.9	-6.3	0.02
	82	Serbia	697	781	-10.8	0.0	0.02
	88	Belarus	520	476	9.4	15.2	0.01
		Other countries	2 345	2 397			0.05
		Total	1 535 176	1 625 442	-5.6	-1.7	33.28
Asia	2	Japan ¹³	654 112 +	638 196	2.5	7.9	14.18
	4	PR China	245 511 +	221 858	10.7	5.2	5.32
	8	South Korea ¹³	139 296 +	125 868	10.7	9.0	3.02
	11	Taiwan	87 753	78 429	11.9	10.3	1.90
	15	India ¹³	66 441 *	72 338	-8.2	-3.9	1.44
	21	Hong Kong	32 717 *	28 863	13.4	8.5	0.71
	28	Singapore	22 080 +	20 840	5.9	0.6	0.48
	31	Thailand	18 355 *	15 395	19.2	17.9	0.40
	32	Indonesia	15 509 *	14 593	6.3	9.0	0.34
	34	Malaysia ¹³	14 828 *	13 623	7.3	6.7	0.32
	37	Israel	11 555 *	12 452	-7.2	-1.7	0.25
	42	Iran ¹⁴	8 222 **	8 183 **	0.7	na.	0.18
	44	United Arab Emirates ¹²	7 190 *	6 514	10.4	9.6	0.18
	46	Saudi Arabia	5 455 *	4 934	10.5	5.8	0.12
	48	Philippines	3 496 *	2 948 *	18.6	12.1	0.08
	57	Vietnam	1 973 +	1 783	10.6	3.0	0.04
	60	Pakistan	1 559 **	1 436	8.6	7.1	0.03
	63	Kazakhstan	1 419	1 197	18.5	14.7	0.03
	64	Qatar	1 300 *	1 197 *	8.6	6.6	0.03
	65	Lebanon	1 295	1 245	4.0	-2.4	0.03
	74	Kuwait	970 **	819 *	18.5	na.	0.02
	78	Oman	762 **	733 *	4.1	na.	0.02
	81	Sri Lanka	698 **	710	-1.7	na.	0.02
	83	Macao	674 +	543	24.2	16.4	0.01
	84	Jordan	659 *	615	7.2	2.3	0.01
	86	Bahrain	627 **	572	9.6	na.	0.01
		Other countries	1 767	2 722			0.04
		Total	1 346 223	1 278 786	5.3	6.9	29.19
Africa	17	South Africa ¹¹	54 871 *	53 031	3.5	10.7	1.19
	53	Morocco	2 857 **	2 929 **	-2.5	na.	0.06
	58	Nigeria	1 826 **	1 550 **	17.9	na.	0.04
	59	Egypt ¹⁵	1 818 **	1 714	6.1	na.	0.04
	66	Kenya	1 290 **	1 031	25.1	na.	0.03
	67	Algeria	1 250	1 188	5.2	2.5	0.03
	68	Angola	1 140 **	995 *	14.5	na.	0.02
	72	Namibia	980 **	1 001 **	-2.1	na.	0.02
	77	Tunisia	816 +	837	-2.4	na.	0.02
	85	Mauritius	655 **	669	-2.0	na.	0.01
		Other countries	4 384	4 329			0.10
		Total	71 891	69 274	3.8	10.5	1.56
Oceania	12	Australia ¹⁶	86 214	84 871	1.6	-0.5	1.87
	40	New Zealand ¹⁶	10 483 +	9 769	7.3	3.5	0.23
		Other countries	374	319			0.01
		Total	97 071	94 958	2.2	-0.1	2.10
World			4 612 514	4 566 163	1.0	2.4	100.00

λουθεί να υστερεί έναντι του μέσου ρυθμού ανάπτυξης προ κρίσης, από το 2004 έως το 2007.

Στις προηγμένες αγορές, η ανάπτυξη, η οποία βασίστηκε σε μεγάλο βαθμό στην ισχυρή απόδοση των ανεπτυγμένων χωρών της Ασίας και των ΗΠΑ, ήταν 1,8% (2011: -3%). Οι προηγμένες Ασιατικές αγορές σημείωσαν εντυπωσιακή αύξηση των ασφαλιστρών κατά 8,8%, η οποία προήλθε κυρίως από την ιαπωνική αγορά, αλλά και από τις αγορές του Χονγκ Κονγκ, της Νότιας Κορέας και της Ταϊβάν. Τα ασφαλιστρα στις ΗΠΑ αυξήθηκαν κατά 2,3%, λόγω πωλήσεων δυο μεγάλων συνταξιοδοτικών προγραμμάτων καθορισμένων παροχών. Χωρίς αυτές, η αγορά του κλάδου ζωής των ΗΠΑ θα παρουσίαζε ύφεση, λόγω της μεγάλης πτώσης των επίσιων ατομικών πωλήσεων. Στον Καναδά, τα ασφαλιστρα μειώθηκαν για τρίτη συνεχόμενη χρονιά. Τα ασφαλιστρα στη Δυτική Ευρώπη συνέχισαν να συρρικνώνονται το 2012 (-3,1%), αλλά λιγότερο από ό,τι το προηγούμενο έτος (-9,7%). Η μείωση της παραγωγής ασφαλιστρών ήταν ευρεία, επηρεάζοντας όχι μόνο τις περιφερειακές αγορές που μαστίζονται από την ύφεση, αλλά και το Ηνωμένο Βασίλειο, τη Γερμανία και τη Γαλλία. Μόνο τα κράτη της Μπενελούξ και ορισμένες Σκανδιναβικές αγορές παρουσίασαν αυξήσεις στα ασφαλιστρα. Τα ασφαλιστρα μειώθηκαν επίσης στην Ωκεανία (-4,9%).

Οι αναδυόμενες αγορές ασφαλιστρών αυξήθηκαν κατά 4,9% το 2012, μια πολύ σημαντική βελτίωση σε σχέση με το 2011, όταν νέοι κανονισμοί στην Κίνα και την Ινδία, οδήγησαν σε απότομη πτώση. Η ανάπτυξη του περασμένου έτους βελτιώθηκε σε όλες τις βασικές αναδυόμενες αγορές. Στις αναδυόμενες οικονομίες της Ασίας, τα ασφαλιστρα παρέμειναν στάσιμα (-0,4%) καθώς η ανάπτυξη σταθεροποιήθηκε στην Κίνα και μεγάλωσε σθεναρά στην Ανατολική Ασία, παρόλα αυτά το γεγονός αυτό ήταν καλύτερο από τη συρρίκνωση του -11% που σημειώθηκε το 2011. Τα ασφαλιστρα συνέχισαν να συρρικνώνονται στην Ινδία (-6,9% το 2012 έναντι -9,6% το 2011) λόγω των ρυθμιστικών αλλαγών που έγιναν για την αντιμετώπιση θεμάτων όπως είναι

η παραπλανητική πώληση και η χαμηλή διαφάνεια. Από την άλλη πλευρά, τα ασφαλιστρα στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη αυξήθηκαν κατά 5,1% καθώς στη Ρωσία τα ασφαλιστρα, ωθούμενα από τα πιστωτικά προϊόντα, σημείωσαν αύξηση 46% και στην Πολωνία, λόγω της ισχυρής ανάπτυξης των επιχειρήσεων αποταμίευσης, σημείωσαν αύξηση 11%. Οι περισσότερες από τις υπόλοιπες αγορές της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης σημείωσαν πτώση. Τα έσοδα από τα ασφαλιστρα αυξήθηκαν κατά 17% στη Λατινική Αμερική και κατά 14% στην Αφρική.

Οι προβλέψεις για την ασφάλιση κλάδου ζωής. Η αύξηση των ασφαλιστικών προϊόντων του κλάδου ζωής θα παραμείνει υποτονική το 2013, λόγω της ασθενούς οικονομικής ανάπτυξης στις προηγμένες αγορές που περιορίζει τη ζήτηση.

Ανάπτυξη ασφαλιστρών κλάδου Γενικών Ασφαλίσεων.

Η συνολική ανάπτυξη ασφαλιστηρίων κλάδου γενικής ασφάλισης επιταχύνθηκε στο 2,6% το 2012 (2011: 1,9%). Οι αναδυόμενες αγορές συνέχισαν να αναπτύσσονται, αλλά και οι προηγμένες αγορές παρουσίασαν αύξηση στα ασφαλιστρα για τέσσερα συναπτά έτη, μετά από τη μείωση που σημείωσαν το 2008.

Στις προηγμένες αγορές, τα ασφαλιστρα αυξήθηκαν κατά 1,5%, ελαφρώς υψηλότερα από ό,τι το 2011 (0,9%). Η ανεπτυγμένη Ασία πήρε το προβάδισμα, σημειώνοντας αύξηση της τάξεως του 5,8%, η οποία στηρίχτηκε στις μεγάλες αυξήσεις στη Νότια Κορέα (14%) και το Χονγκ Κονγκ (8,2%), ενώ η Ιαπωνία συνέχισε να επεκτείνεται σταθερά. Η Ωκεανία επέστρεψε στην ανάπτυξη λόγω της αύξησης των τιμών και της αύξησης της συναίσθησης του κινδύνου στην Αυστραλία. Στη Βόρεια Αμερική, η αύξηση των ασφαλιστρών επιταχύνθηκε στο 1,7% το 2012 (2011: 0,4%). Το πρόβλημα παραμένει στη Δυτική Ευρώπη, όπου τα ασφαλιστρα μειώθηκαν και πάλι το 2012, εξαιτίας των μειώσεων στο Ηνωμένο Βασίλειο, την Ολλανδία, την Ιταλία και την Ισπανία.

Μετά την κρίση, η μέση ανάπτυξη των ασφαλιστρών κλάδου γενικής ασφάλισης μειώθηκε στις περισσότερες προηγμένες αγορές και ιδιαίτερα στη Δυτική Ευρώπη, όπου ο μέσος ρυθμός ανάπτυξης μειώθηκε από το 2,3% πριν την κρίση στο 0,2% μετά την κρίση.

Στις αναδυόμενες αγορές, τα ασφαλιστρα κλάδου γενικής ασφάλισης είχαν σταθερή αύξηση της τάξης του 8,6% το 2012 (2011: 8,1%). Η ανάπτυξη της Κίνας επιβραδύνθηκε λόγω της χαμηλής αύξησης των ασφαλιστρών κλάδου αυτοκινήτων.

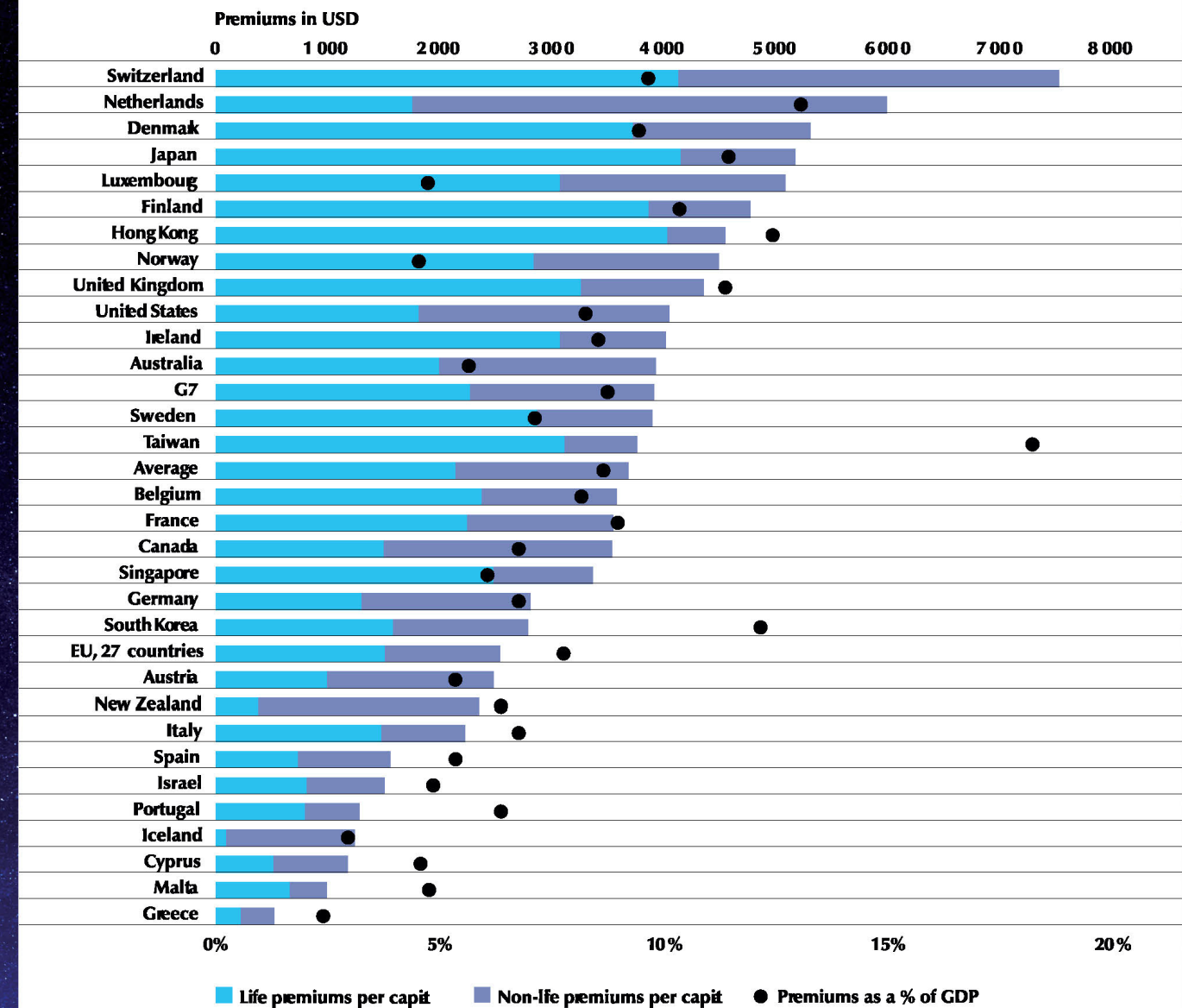
Οι προβλέψεις για τον κλάδο Γενικής Ασφάλισης. Οι προβλέψεις είναι θετικές για την αγορά κλάδου γενικών ασφαλίσεων. Η σταδιακή αύξηση των τιμών η οποία ξεκίνησε το 2011 αναμένεται να συνεχιστεί και να διευρυνθεί. Ωστόσο, οι αυξήσεις των επιτοκίων θα είναι μέτριες, καθώς η capacity παραμένει μεγάλη και οι οικονομικές συνθήκες είναι δύσκολες.

Η ανάπτυξη αναμένεται να είναι ισχυρή στις περισσότερες αναδυόμενες αγορές με βάση τις οικονομικές προβλέψεις. Τα ελεύθερα αποθέματα αναμένονται σιγά-σιγά να μειωθούν, αλλά οι ασφαλίσεις θα συνεχίσουν να παρουσιάζουν βελτίωση όσον αφορά την αύξηση των τιμών και των διεκδικήσεων. Η συνολική κερδοφορία θα παραμείνει υπό πίεση, καθώς οι επενδύσεις θα συνεχίσουν να είναι υποτονικές.

Δυτική Ευρώπη: Ο ασφαλιστικός τομέας συνεχίζει να είναι υποτονικός. Κλάδος ζωής. Το 2012, τα ασφαλιστρα ζωής στη Δυτική Ευρώπη μειώθηκαν κατά 3,1% (2011: 9,7%). Η ανάπτυξη της κάθε χώρας ήταν διαφορετική, με τα έσοδα από ασφαλιστρα να αυξάνονται στο Λουξεμβούργο (36%, μετά από μια απότομη πτώση το 2011 της τάξης του 37%), στη Νορβηγία (13,6%), στη Φινλανδία και στο Βέλγιο (7,6% και για τις 2 χώρες). Στην Ελβετία και την Ολλανδία, τα έσοδα από ασφαλιστρα αυξήθηκαν κατά 2,5% και 1,8%, αλλά στη Γερμανία τα έσοδα από ασφαλιστρα μειώθηκαν κατά 1,1%. Τα ασφαλιστρα μειώθηκαν σημαντικά στις ταραγμένες χώρες της νότιας Ευρώπης: Πορτογαλία (-16%), Ισπανία

Advanced markets: insurance premium growth outpaced the economy

Figure 15
Insurance density and penetration in advanced markets in 2012



Source: Swiss Re Economic Research & Consulting

(-11%), Ελλάδα (-9,8%) και Ιταλία (-6,6%). Αλλά, επίσης, και η Σουηδία, η Γαλλία και η Αυστρία σημείωσαν πτώση 12%, 9,6% και 9% αντίστοιχα. Στο Ηνωμένο Βασίλειο, που αποτελεί τη μεγαλύτερη αγορά ασφαλείων ζωής στην Ευρώπη, με 206 δισεκατομμύρια δολάρια, τα ασφαλιστρα συνέχισαν να μειώνονται (-3%), αλλά με βραδύτερο ρυθμό από

ό,τι τα προηγούμενα χρόνια. Το 2012, τα ασφαλιστρα κλάδου γενικής ασφάλισης, μειώθηκαν κατά 0,4% στη Δυτική Ευρώπη (2011: 0,0%). Οι μεταβολές που εμφανίζονται στην ανάπτυξη των ασφαλείων της κάθε χώρας αντικατοπτρίζουν την οικονομική κατάσταση. Εντός της ευρωζώνης, οι δύο μεγαλύτερες αγορές, της Γερμανίας και

της Γαλλίας, κατέγραψαν αυξήσεις στον όγκο των ασφαλιστρών της τάξης του 1,6% και του 2%, ενώ τα ασφαλιστρα μειώθηκαν γύρω στο 4% στην Ιταλία και την Ισπανία. Στο Ηνωμένο Βασίλειο, τα ασφαλιστρα μειώθηκαν ελαφρά. Οι περισσότερες Σκανδιναβικές αγορές παρέμειναν στάσιμες, με εξαίρεση τη Νορβηγία, η οποία αυξήθηκε κατά 5%.



Η επείγουσα βοήθεια είναι «η δεύτερη καλύτερη λύση»

Πρωτοφανείς πλημμύρες πλήττουν την Ευρώπη και καταστροφικοί ανεμοστρόβιλοι σαρώνουν τις ΗΠΑ. Οι αναφορές σε φυσικές καταστροφές δεν έχουν τελειωμό. Ο Amer Ahmed, Διευθύνων Σύμβουλος της Allianz Re, ζητά την λήψη προληπτικών μέτρων, στη συνέντευξη που έδωσε στο www.allianz.com, την οποία αναδημοσιεύει το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» καθώς πιστεύουμε ότι έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον.

Κύριε Ahmed οι πλημμύρες σε ορισμένες περιοχές της Γερμανίας και ο ανεμοστρόβιλος στις ΗΠΑ πριν από λίγες εβδομάδες μας έδειξε και πάλι ξεκάθαρα πόσο απειλητικές μπορούν να γίνουν οι φυσικές καταστροφές. Ποιο είναι το μέγεθος της ζημιάς και ποιος είναι ο αντίκτυπος στην Allianz Re;

Η ζημιά στην Οκλαχόμα ήταν τεράστια, όπως είδαμε στα τηλεοπτικά ρεπορτάζ. Οι πρώτες εκτιμήσεις κάνουν λόγο για τουλάχιστον 2-3 δισ. δολάρια σε απώλειες. Για την Allianz, ωστόσο, ο αντίκτυπος είναι πολύ περιορισμένος. Αυτό οφείλεται στον όγκο των επιχειρήσεων που έχουμε στην περιοχή. Οι πλημμύρες στη Γερμανία και τις γειτονικές χώρες είναι ένα σημαντικό γεγονός που είναι ακόμη σε εξέλιξη. Είναι ωστόσο πολύ νωρίς ακόμα για να εκτιμηθούν οι απώλειες στο σύνολό τους ή για την Allianz.

Το 2012, οι ανασφαλιστές βίωσαν μια περίοδο χαμηλών απωλειών. Είναι ο ανεμοστρόβιλος ένα σήμα ότι αυτό το έτος θα μπορούσε να

είναι χειρότερο και πάλι;

Ξέρετε, υπάρχουν πολλοί ανεμοστρόβιλοι κάθε χρόνο σε αυτή την περιοχή των ΗΠΑ. Νομίζω ότι εκείνη την ημέρα, όταν η καταστροφή χτύπησε το Moore, προκλήθηκαν 16 ακόμα ανεμοστρόβιλοι. Σημαντικό παράγοντα αποτελεί πάντα το γεγονός αν ένας ανεμοστρόβιλος χτυπά μια πυ-



Κατά τη διάρκεια της συζήτησης σχετικά με την κρίση του δημοσίου χρέους παραμελήθηκαν τα επείγοντα και απαραίτητα μέτρα προστασίας από τις φυσικές καταστροφές



κνοκατοικημένη περιοχή. Δεν μπορείτε να εξάγετε συμπεράσματα για μια ολόκληρη σεζόν από ένα γεγονός.

Η περίοδος τυφώνων στις ΗΠΑ έρχεται. Ποια είναι η πρόβλεψή σας;

Εκτιμήσεις εμπειρογνομόνων προβλέπουν μια δραστηριότητα τυφώνων άνω του μέσου όρου αυτή τη σεζόν. Αλλά πρέπει να είμαστε προσεκτικοί όταν πρόκειται για δηλώσεις αυτού του είδους. Τα μοντέλα που χρησιμοποιούν περιλαμβάνουν έναν αριθμό από παραμέτρους, όπως η θερμοκρασία του νερού στον Ατλαντικό

Ωκεανό και επιτρέπουν στους εμπειρογνώμονες να προβλέψουν πόσοι τυφώνες μπορεί να προκληθούν κατά τη διάρκεια της σεζόν. Και αυτές οι προβλέψεις έχουν πραγματικά πολύ υψηλή ακρίβεια. Αλλά το καθοριστικό ερώτημα για εμάς είναι πάντα αν αυτοί οι τυφώνες θα προσεγγίσουν την ξηρά ή όχι, και αυτό είναι πολύ πιο δύσκολο να προβλεφθεί.

Η οικονομική κρίση και η κρίση δημοσίου χρέους έβγαλαν το θέμα της κλιματικής αλλαγής από την ημερήσια διάταξη. Δεν χρειάζεται να ανησυχούμε πια;

Η γνώμη μας είναι ότι η κλιματική αλλαγή θα έχει σημαντικές επιπτώσεις κατά τη διάρκεια μιας μακρύτερης χρονικής περιόδου. Αυτό που με ανησυχεί είναι, ότι κατά τη διάρκεια της συζήτησης σχετικά με την κρίση του δημοσίου χρέους, παραμελήθηκαν τα επείγοντα και απαραίτητα μέτρα προστασίας από τις φυσικές καταστροφές. Πρέπει να σκεφτούμε πολλά περισσότερα σχετικά με το πού και το πώς προκύπτουν οι κίνδυνοι, ιδιαίτερα στις αναπτυσσόμενες χώρες. Σκεφτείτε τις πλημμύρες της Ταϊλάνδης. Κατά την άποψή μου, η επείγουσα βοήθεια μετά το καταστροφικό γεγονός είναι η δεύτερη καλύτερη λύση.

Ποιος νομίζετε ότι θα πρέπει να το ξεκινήσει αυτό;

Πιστεύω ότι αυτό είναι ένα θέμα των κυβερνήσεων και φυσικά των παγκόσμιων οργανώσεων. Αντί να μαζεύονται τα κομμάτια στο τέλος, θα πρέπει

να γίνονται προληπτικές μετρήσεις, για παράδειγμα, ενάντια στις πλημμύρες ή για την ελαχιστοποίηση των επιπτώσεων που προκαλούν οι σεισμοί και για την ταχύτερη αντίδραση μετά την εκδήλωση των φαινομένων, έτσι ώστε να μπορούν να μειωθούν οι επιδράσεις. Υπήρξαν αρκετές προειδοποιήσεις πρόσφατα, όπως η καταστροφική πλημμύρα στο Πακιστάν ή ο σεισμός στην Αϊτή.

Ένας άλλος λόγος για την αύξηση των απωλειών από τις φυσικές καταστροφές είναι ότι οι οικονομίες γίνονται όλο και πιο αλληλοεξαρτώμενες λόγω της παγκοσμιοποίησης. Πώς μπορείτε ως ασφαλιστής να ανταποκριθείτε σε αυτό;

Αυτό είναι πράγματι μια από τις μεγαλύτερες προκλήσεις μας. Η πολυπλοκότητα των επιχειρήσεων αυξάνεται και οι αλυσίδες εφοδιασμού μπορεί να αλλάζουν συνεχώς. Η μόνη λύση θα μπορούσε να είναι το γεγονός ότι δουλεύουμε ακόμα πιο στενά με τους πελάτες μας ώστε να κατανοήσουμε ο ένας τον άλλο καλύτερα. Αυτός είναι ο μόνος τρόπος για να αξιολογήσουμε τους κινδύνους κατάλληλα και να προβλέψουμε πώς θα αναπτυχθούν με την πάροδο του χρόνου. Αυτό είναι ένα πολύ σύνθετο θέμα, και το βλέπω ως μια μεγάλη πρόκληση και ταυτόχρονα ως μια μεγάλη ευκαιρία για εμάς, αλλά και για τους πελάτες μας επίσης.

Στην Allianz, είστε υπεύθυνοι για την διαχείριση των κινδύνων και μόλις πρόσφατα μεταφέρατε και πάλι τους κινδύνους από καταιγίδες και σεισμούς στις αγορές κεφαλαίων. Πόσο σημαντικά είναι τα «ομόλογα φυσικών καταστροφών» για σας τώρα;

Τα ομόλογα φυσικών καταστροφών μας επιτρέπουν να μεταφέρουμε τους κινδύνους στις κεφαλαιαγορές, ενώ αποτελούν ένα πολύ σημαντικό στοιχείο στις υπηρεσίες μας για την προστασία από τους κινδύνους. Εμείς, ως Allianz Re, αγοράζουμε προστασία



έναντι των κινδύνων από φυσικές καταστροφές σε μεγάλη κλίμακα. Ως εκ τούτου, είναι σημαντικό για εμάς να έχουμε ένα ευρύ φάσμα διαθέσιμων επιλογών. Ξεκινήσαμε τα πρώτα ομόλογα φυσικών καταστροφών το 2007 και συνεχίζουμε αυτήν την τακτική από τότε.

Ποιες άλλες πηγές χρησιμοποιείτε για την προστασία από τους κινδύνους;

Το μεγαλύτερο μέρος εξακολουθεί να είναι η παραδοσιακή προστασία που αγοράζουμε από αντασφαλιστές. Έχουμε καλύψει περίπου το 20% μέσω εναλλακτικών εργαλείων. Αυτά περιλαμβάνουν ομόλογα φυσικών καταστροφών, καθώς και συμβόλαια ανταλλαγής χρέους για τις καταστροφές και άλλες δομές και μη παραδοσιακά μέσα.

Η αγορά των ομολόγων φυσικών καταστροφών είναι αρκετά νέα. Πώς αναπτύχθηκε και ποιες προοπτικές βλέπετε για αυτή την αγορά στο μέλλον;

Το έναυσμα έγινε στα μέσα της δεκαετίας του ενενήντα, μετά τον τυφώνα Andrew και το σεισμό Northridge, όταν οι ασφαλιστικές εταιρείες έψαχναν για εναλλακτικές αντασφαλιστικές. Ωστόσο, χρειάστηκε λίγος καιρός πριν αυτά τα ομόλογα καθιερωθούν, και αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι η πλήρης κατανόηση για αυτό το είδος των κινδύνων έπρεπε να αναπτυχθεί πρώτα από την πλευρά των επενδυτών. Από τότε, έχουμε φτάσει σε ένα σημείο όπου υπάρχουν εξειδικευμένα κεφάλαια στην αγορά, τα οποία πιθανόν θα συνεχίσουν να είναι οι επενδυτές μας. Είμαι πολύ αισιόδοξος για το μέλλον αυτής της αγοράς, κυρίως επειδή υπάρχει ζήτηση. Επί του παρόντος, υπάρχει μεγάλη όρεξη από την πλευρά των επενδυτών, η οποία σίγουρα οφείλεται και στα χαμηλά επιτόκια. Γι' αυτό ήμασταν σε θέση να διαθέ-

σουμε ακόμα περισσότερα από τα προβλεπόμενα στο τελευταίο ομόλογο του Μαΐου.

Αντικατοπτρίστηκε η υψηλή ζήτηση στην τιμολόγηση;

Ναι, η αρχικά προγραμματισμένη τιμή ήταν πάνω από 500 μονάδες βάσης, συν το κυμαινόμενο επιτόκιο της επένδυσης που χρησιμοποιείται ως ασφάλεια. Αυτό οδήγησε σε μια περίοδο 3 ετών και σε αύξηση της αξίας στα 175 εκατομμύρια δολάρια, από 150 εκατομμύρια δολάρια με τα ασφάλιστρα στο 4,25%.

“

Η μόνη λύση θα μπορούσε να είναι το γεγονός ότι δουλεύουμε ακόμα πιο στενά με τους πελάτες μας, ώστε να κατανοήσουμε ο ένας τον άλλο καλύτερα.

”

Η σύγκριση του ομολόγου αυτού με την τιμή των άλλων ομολόγων που είχαμε αναδείξει παλιότερα είναι δύσκολη. Αλλά στο τέλος, η αγορά ομολόγων φυσικών καταστροφών ακολουθεί τον ίδιο νόμο της προσφοράς και της ζήτησης.

Αυτό ακούγεται σαν να προετοιμάζετε ήδη το επόμενο ομόλογο;

Δεν μπορώ να το σχολιάσω αυτό. Αλλά σε γενικές γραμμές, χρησιμοποιούμε τα ομόλογα φυσικών καταστροφών περισσότερο ως ένα στρατηγικό εργαλείο. Και δεν γίνεται να τοποθετηθεί ένα ομόλογο τόσο γρήγορα. Η μοντελοποίηση και η διάρθρωση ενός ομολόγου είναι πολύ πολύπλοκες διαδικασίες. Πρέπει να περάσουν αρκετοί μήνες μεταξύ της απόφασης

της τοποθέτησης ενός ομολόγου και της πραγματικής μεταβίβασης των κινδύνων. Αυτή τη φορά ήμασταν τυχεροί με το χρονοδιάγραμμα. Όταν πήγαμε στην αγορά, οι συνθήκες ήταν ελκυστικές για μας. Γι' αυτό τοποθετήσαμε περισσότερη αξία από ό,τι είχαμε προγραμματίσει αρχικά.

Έχετε θέσει ως στόχο μια συγκεκριμένη αξία για τα ομόλογα φυσικών καταστροφών που θα προωθήσει η εταιρία σας;

Όχι. Όπως είπα, καλύπτουμε μέσω εναλλακτικών μέσων, περίπου το 20% της αντασφάλισης. Περίπου το ένα δέκατο της συνολικής προστασίας από φυσικές καταστροφές που προσφέρουμε προέρχεται από τα ομόλογα φυσικών καταστροφών. Σε συνδυασμό με την προστασία μας έναντι των κινδύνων από φυσικές καταστροφές στις ΗΠΑ, το μερίδιο των ομολόγων φυσικών καταστροφών είναι σημαντικά υψηλότερο, περίπου στο ένα τρίτο.

Οι κίνδυνοι από τις καταιγίδες στις ΗΠΑ κυριαρχούν στην αγορά ομολόγων φυσικών καταστροφών. Βλέπετε καμία εξέλιξη στην αγορά σε σχέση με άλλους κινδύνους;

Ναι. Για παράδειγμα, η Allianz Re, έχει εκδώσει ένα ομόλογο φυσικών καταστροφών σχετικά με τους κινδύνους από καταιγίδες στην Ευρώπη. Το 2007, καλύψαμε κινδύνους πλημμύρας στο Ηνωμένο Βασίλειο, με ένα από τα πρώτα ομόλογα φυσικών καταστροφών που εκδώσαμε. Έτσι, η προοπτική είναι εκεί και οι επενδυτές ενδιαφέρονται. Επίσης, ψάχνουν για διαφοροποίηση. Στην αγορά έχουμε δει επίσης κινδύνους από την Αυστραλία και ένα χαρτοφυλάκιο ευθύνης. Έτσι, υπάρχει κίνηση σε αυτό το θέμα.

ADEL SAATCHI & SAATCHI



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 ΕΣΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΣΑΣ



Ψήφο εμπιστοσύνης από την Achmea



Τα μέλη του Supervisory Board και Executive Board της Achmea με στελέχη της διοίκησης της Interamerican

Ψήφο εμπιστοσύνης και επιβράβευση της πορείας και της ηγετικής θέσης της Interamerican στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αποτελεί όπως αναφέρει η εταιρεία, η επιλογή της πολυεθνικής ασφαλιστικής εταιρείας Achmea, να οργανώσει την συνάντηση σύσκεψης του Executive Board και του Supervisory Board στην Αθήνα, στα γραφεία της ελληνικής θυγατρικής εταιρείας. Επικεφαλής της αποστολής ήταν ο κ. Erik van de Merwe, Πρόεδρος του Supervisory Board και ο κ. Willem van Duin, Πρόεδρος του Executive Board της Achmea. Τα μέλη των δύο συμβουλίων κατά την τριήμερη παραμονή τους στην Αθήνα είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά τις οργανωτικές και λειτουργικές δομές της Interamerican, το διοικητικό δυναμικό της και να πληροφορηθούν το σχέδιο αειφόρου ανάπτυξης της εταιρείας, που εστιάζει στη δημιουργία και απόδοση αξίας στους πελάτες και στηρίζεται στην οικονομική ευρωστία και φερεγγυότητα, τους ανθρώπινους πόρους, την καινοτομία, την αξιοποίηση της πιο σύγχρονης τεχνολογίας και την πολυκαναλική διανομή. Επισημαίνεται ότι η Interamerican, με το πιο ευρύ φάσμα δικτύων, τρόπων προώθησης υπηρεσιών και προϊόντων στην αγορά, θεωρείται στον χώρο των

θυγατρικών της Achmea, εταιρεία πρότυπο, όσον αφορά στα δίκτυα συνεργατών και τις απευθείας πωλήσεις. Από την πλευρά της η Achmea, έχει συνεταιριστική βάση με ιστορία 200 ετών και αποτελεί σήμερα τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στην Ολλανδία, κατέχοντας τα πρωτεία σε μερίδιο αγοράς στις Γενικές Ασφάλειες (19%) και στις ασφαλίσσεις Υγείας (33%). Είναι η πρώτη συνεταιριστική ασφαλιστική εταιρεία στην Ευρώπη, πρώτη επίσης στον ασφαλιστικό κλάδο Υγείας και ο πέμπτος μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος πανευρωπαϊκά. Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα της ACHMEA κατά το 2012, έφθασαν τα 20,4 δισ. ευρώ και ο δείκτης φερεγγυότητάς της είναι 209%, ενώ πέτυχε καθαρά κέρδη πέρυσι 453 εκατ. ευρώ. Την αποστολή των μελών του Executive και Supervisory Board της Achmea, κατά την παραμονή τους στην Αθήνα, δεξιώθηκε και ο Ολλανδός πρέσβης κ. Jan Versteeg.

Την ίδια ώρα το Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης των εργαζομένων της Interamerican που λειτουργεί από τον Νοέμβριο του 2010, εδώ και λίγες ημέρες έχει το δικό του επενδυτικό – αποταμιευτικό προϊόν. Πρόκειται για το ευέλικτο Αμοιβαίο Κεφάλαιο TEA

INTERAMERICAN Global Balanced Fund of Funds, μια εξειδικευμένη λύση, προσαρμοσμένη πλήρως στις απαιτήσεις και τα ειδικά χαρακτηριστικά του Ταμείου, του οποίου η διαχείριση ανατέθηκε στην Alpha Trust ΑΕΔΑΚ.

Το Α/Κ είναι μικτό και επενδύει σε επιλεγμένα Α/Κ εξειδικευμένων οίκων του εξωτερικού, με τους υφιστάμενους περιορισμούς που ισχύουν για τα Επαγγελματικά Ταμεία.

Στον πολυσυζητημένο «δεύτερο πυλώνα» της επαγγελματικής ασφάλισης οι εργαζόμενοι της Interamerican έχουν διαμορφώσει σήμερα ένα TEA πρότυπο επαγγελματικής ασφάλισης, μεταξύ των ελαχίστων που λειτουργούν. Το σφριγηλό Ταμείο έχει την καθοριστική συνεισφορά και υποστήριξη της εταιρείας, δείγμα εταιρικής υπευθυνότητας, με την οποία ουσιαστικά συμπληρώνεται η συμφωνία με τους εργαζομένους για την προστασία της συλλογικής σύμβασης εργασίας, σε αντιδιαστολή με τις εξελίξεις στο ευρύτερο εργασιακό περιβάλλον. Το TEA των εργαζομένων της Interamerican αριθμεί σήμερα 1.140 ασφαλισμένους, ενώ είχε ξεκινήσει τη λειτουργία του με 544 μέλη. Τα υπό διαχείριση κεφάλαια προσεγγίζουν τα 8 εκατ. ευρώ.

Ασφαλώς Πάμε Μαζί

Την επιτυχημένη συνεργασία που είχαν το 2010, προσδοκούν να επαναλάβουν η

Hellenic Seaways και η Interamerican, με το πρωτοποριακό για τους ταξιδιώτες πρόγραμμα παροχών Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας

«Ασφαλώς Πάμε Μαζί».

Όπως γνωστοποιεί η εταιρεία οι καλύψεις του προγράμματος ισχύουν από τη στιγμή της επιβίβασης στο πλοίο μέχρι και επτά ημέρες μετά το ταξίδι.

Κάθε ταξιδιώτης μέσα από μια σειρά δωρεάν παροχών εξασφαλίζει τη δυνατότητα να αντιμετωπίσει άμεσα τις συνέπειες ενός ενδεχόμενου ατυχήματος ή περιστατικού ασθένειας εν πλω και μετά την αποβίβασή του για το χρονικό διάστημα που προαναφέρθηκε.

Οι παρεχόμενες καλύψεις αναλυτικά σε περίπτωση ασθένειας ή ατυχήματος του ταξιδιώτη αναλυτικά είναι:

Υγειονομική μεταφορά παθόντος
Επιστροφή των μελών της οικογένειας που συνταξιδεύουν με τον παθόντα

Νοσοκομειακή περίθαλψη στο εξωτερικό



Ο κ. Αντώνης Αγαπητός (αριστερά) με τον κ. Γιώργο Μαυρέλη, κατά την υπογραφή της συμφωνίας συνεργασίας

Φροντίδα των ανηλίκων παιδιών του παθόντος επιβάτη

Εισιτήριο σε στενό συγγενή, για να βρεθεί άμεσα κοντά στον παθόντα επιβάτη, αν αυτός νοσηλεύεται

Κάλυψη εξόδων διαμονής σε ξενοδοχείο για στενό συγγενή.

Επιπλέον, για κάθε απρόβλεπτο περιστατικό υγείας εν πλω έως και 7 ημέρες μετά το ταξίδι, έμπειροι ιατροί διαφόρων ειδικοτήτων απαντούν στη γραμμή υγείας 1010 σε κλήσεις από σταθερό ή κινητό τηλέφωνο και βρίσκονται στη διάθε-

ση του επιβάτη οποιαδήποτε ημέρα και ώρα, για να του δώσουν υπεύθυνες ιατρικές συμβουλές και οδηγίες. Εξειδικευμένο προσωπικό αναλαμβάνει, εφόσον κριθεί αναγκαίο, την οργάνωση και τον συντονισμό της υγειονομικής μεταφοράς ή αερομεταφοράς του επιβάτη με το κατάλληλο μέσο σε νοσοκομείο, ώστε να εξασφαλιστεί γρήγορα η απαραίτητη ιατρική φροντίδα. Η πολυετής εμπειρία και οργάνωση της Interamerican στον τομέα της προσωπικής βοήθειας αποτελούν εγγύηση για την αξία των παρεχομένων καλύψεων και ένα σοβαρό λόγο προτί-

μησης της HSW από τους ταξιδιώτες στις γραμμές που εξυπηρετεί, τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Αντώνης Αγαπητός, διευθύνων σύμβουλος της Hellenic Seaways. Από την πλευρά του ο κ. Γιώργος Μαυρέλης, γενικός διευθυντής ασφαλιστικών εργασιών της Interamerican, επισήμανε μεταξύ άλλων ότι η ανανέωση της εμπιστοσύνης της Hellenic Seaways προς την εταιρεία μας, επιβεβαιώνει τα οφέλη για τους ταξιδιώτες, αλλά και τη διακριτή θέση της, στην Άμεση Ιατρική Βοήθεια.

Η Interamerican Κεντρικής – Βορείου Ελλάδος στη Σικελία

Τους πιο παραγωγικούς συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων κατά το πρώτο δίμηνο του έτους, στους κλάδους ασφαλίσεων ζωής και υγείας, επιβράβευσε η διεύθυνση πωλήσεων κεντρικής και Βόρειας Ελλάδας της Interamerican. Στο επιστέγασμα του σχετικού διαγωνι-



Οι εκδρομείς της Interamerican με φόντο την Αίτνα.

σμού, η Διεύθυνση οργάνωσε τον Ιούνιο ένα επιταχμένο ταξίδι γνωριμίας των επιτυχόντων στα ίχνη της ελληνικής αρχαιότητας στη Σικελία.

Μπάρι, Μεσίνα, Ασινράλε, Συρακούσες, Ταορμίνα, Ακράγαντας, Παλέρμο, Κο-

σέντζα, Τάραντας, Λέτσε, το χωριό Καλημέρα – όπου το ελληνικό στοιχείο είναι και σήμερα έντονο, με την ελληνική διάλεκτο Griko να ομιλείται από αρκετούς κατοίκους – και ξανά Μπάρι, για την επιστροφή στην Αθήνα ακτοποικίως,

ήταν οι σταθμοί των ταξιδιών της Interamerican. Συμμετείχαν, με επικεφαλής τον περιφερειακό διευθυντή πωλήσεων KB Ελλάδος Τάσο Παπαδόπουλο, 6 συντονιστές, 4 Unit Managers και 30 ασφαλιστικοί σύμβουλοι.

Κόντρες για τα μακροχρόνια συμβόλαια



την ασφαλιστική αγορά. Η Ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά είχε προτείνει μια σειρά μέτρων που αφορούσαν στη χρήση: α) του Counter Cyclical Premium, το οποίο μειώνει το ποσοστό προεξόφλησης, που χρησιμοποιείται για την αποτίμηση των υποχρεώσεων σε περιόδους μεγάλης οικονομικής μεταβλητότητας β) του Matching Adjustment, το οποίο επίσης σχεδιάστηκε για να προστατεύει τις υποχρεώσεις που αντιστοιχίζονται με συγκεκριμένα στοιχεία του ενεργητικού, παρέχοντας τη δυνατότητα μείωσης του απαιτούμενου κεφαλαίου, το οποίο διατηρείται για μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις και τέλος γ) της μεθόδου πρόεκτασης της καμπύλης επιτοκίων άνευ κινδύνου, προκειμένου να επιλυθεί το πρόβλημα της αποτίμησης μακροχρόνιων επενδύσεων άνω εικοσαετίας. Με ολοκλήρωση της Άσκησης Επιπτώσεων, η ΕΙΟΡΑ συμβουλεύει την εξαίρεση του εκτεταμένου Matching Adjustment (Extended Matching Adjustment), δεδομένου ότι δεν προσφέρει σύμφωνα με την άποψή της, την απαιτούμενη προστασία για τους καταναλωτές ενώ παράλληλα έκρινε ότι η χρήση του Counter Cyclical Premium ενδεχομένως να επιφέρει αρνητικές επιπτώσεις στην ευρύτερη δημοσιονομική σταθερότητα αλλά και ειδικότερα στις απαιτήσεις φερεγγυότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ανά την Ευρώπη.

Η ΕΙΟΡΑ πρότείνει την αντικατάσταση του Counter Cyclical Premium (CCP) με ένα λιγότερο πολύπλοκο μέτρο το οποίο ονομάζει Εξισορροπητή Μεταβλητότητας (Volatility Balancer), ο οποίος θα ρυθμίζει τις πιθανές επιπτώσεις της βραχυπρόθεσμης μεταβλητότητας στις κεφαλαιακές απαιτήσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Οι αντιδράσεις των ασφαλιστών στις προτάσεις της ΕΙΟΡΑ είναι εντονότερες αφού, σύμφωνα με την επιστολή, μεταξύ άλλων, η μεθοδολογία για τον προτεινόμενο Εξισορροπητή Μεταβλητότητας (Volatility Balancer) είναι ανεπαρκής και έχει αρκετά μειονεκτήματα τα οποία αναλύονται, τεκμηριώνοντας την άποψη ότι με το μέτρο αυτό δεν αντιμετωπίζεται το πρόβλημα της μεταβλητότητας (volatility). Παράλληλα, οι περιορισμοί που τίθενται από την ΕΙΟΡΑ αναφορικά με το προτεινόμενο «κλασσικό Matching Adjustment», περιορίζουν την αποτελεσματικότητα του μέτρου, ενώ οι προτεινόμενες αλλαγές στη μεθοδολογία για τη παρέκταση της καμπύλης επιτοκίων άνευ κινδύνου αυξάνουν τη μεταβλητότητα. Τέλος, με την επιστολή τους, οι Ευρωπαίοι ασφαλιστές προτείνουν τη συνέχιση του δημιουργικού διαλόγου με την ΕΙΟΡΑ προκειμένου τα μέτρα που θα ενσωματωθούν στην οδηγία να είναι κατάλληλα και αποτελεσματικά προκειμένου οι ασφαλιστικές εταιρίες, σε περιόδους κρίσης, να συνεχίσουν να αποτελούν σταθεροποιητικό παράγοντα για την Ευρωπαϊκή οικονομία, ως μακροπρόθεσμοι επενδυτές, αλλά και ως πάροχοι μακροχρόνιων αποταμιεύσεων.

Την έντονη αντίδραση τους εκφράζουν οι ευρωπαίοι ασφαλιστές στις προτάσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Αρχής (ΕΙΟΡΑ) για το πώς θα αντιμετωπισθούν θέματα που σχετίζονται με τις μακροχρόνιες εγγυήσεις, στο πλαίσιο υλοποίησης της Οδηγίας Solvency II.

Οι αντιδράσεις αυτές εκφράζονται με κοινή επιστολή που απέστειλε η Insurance Europe σε συνεργασία με το CFO Forum και τον PEIF (Pan European Insurance Forum) με αφορμή τη δημοσίευση των αποτελεσμάτων της Άσκησης Επιπτώσεων των μέτρων για τις Μακροχρόνιες Εγγυήσεις (LTGA), αλλά και τις σχετικές συστάσεις της ΕΙΟΡΑ.

Οι αντιδράσεις αυτές σχετίζονται με το εάν τελικά στο μέλλον, οι ασφαλιστικές εταιρείες, θα μπορούν να διαθέτουν μακροχρόνια ισχύος συμβόλαια ή όχι.

Όπως υπενθυμίζει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών σε σχετική εγκύκλιο, η εν λόγω άσκηση ήταν αποτέλεσμα του τριμερούς διαλόγου μεταξύ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου και της Κομισσιόν, για τη ρύθμιση των απαιτήσεων εντός του Solvency II, οι οποίες λόγω της αυστηρότητάς τους, μετά από έντονες ενστάσεις της Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Αγοράς, αποφασίστηκε όπως τροποποιηθούν κατάλληλα και δοκιμαστούν επαρκώς μέσω της Άσκησης αξιολόγησης προκειμένου να αποφευχθεί η ενδεχόμενη απόσυρση των προϊόντων με μακροχρόνιες εγγυήσεις από

Κέρδη και αύξηση μεριδίου αγοράς!

Και οι δύο πρωτεύοντες στόχοι της διοίκησης της Ergo, δηλαδή η σημαντική και πάλι κερδοφορία και η αύξηση του μεριδίου στην ασφαλιστική αγορά των γενικών ασφαλίσεων, που διαμορφώνεται πλέον στο 5,4%, επιτεύχθηκαν την προηγούμενη χρονιά, όπως αναφέρει η εταιρία. Τα βασικά οικονομικά μεγέθη της κινήθηκαν σε ικανοποιητικά επίπεδα έναντι των εταιρικών στόχων, αλλά και της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς στο σύνολό της. Ειδικότερα, ο κύκλος εργασιών, που ανήλθε σε 136,2 εκ. ευρώ, κατέγραψε μεν μικρή μείωση σε σχέση με το 2011, αλλά η εταιρία συγκρατείται ήδη στην πρώτη πεντάδα των ασφαλιστικών εταιριών Ζημιών στην Ελλάδα, καταλαμβάνοντας πλέον την 4η (από την 6η) θέση σε παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλιστών. Στις ασφαλίσεις όλων των κλάδων εφαρμόστηκε και κατά το έτος 2012 συνετή πολιτική στην ανάληψη και διαχείριση κινδύνων, που είχε σαν αποτέλεσμα ο δείκτης συνολικών εξόδων "net combined ratio" να περιορισθεί σημαντικά και να ενισχυθεί η εταιρική κερδοφορία. Στον κλάδο αυτοκινήτων ειδικότερα, ο δείκτης αποθεματοποίησης, που θεωρείται σημαντικός δείκτης φερεγγυότητας μιας ασφαλιστικής εταιρίας, παρουσίασε σημαντική αύξηση και ανήλθε στο 196,62% (172,41% το 2011). Το αποτέλεσμα χρήσης σημείωσε επίσης αύξηση σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος και τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε 14,20 εκ., έναντι 8,92 εκ. ευρώ. Τα ίδια Κεφάλαια διαμορφώθηκαν στα 66,57 εκ. από 70,64 εκ. ευρώ κατά την προηγούμενη χρήση, ενώ το σύνολο των ασφαλιστικών προβλέψεων ανήλθε στο ποσό των 267,87 εκ. από 253,21 εκ. ευρώ το 2011. "Το 2012 ήταν πράγματι μια δύσκολη χρονιά για την ελληνική οικονομία και την ασφαλιστική αγορά, όμως για την ERGO ήταν ακόμη μια χρονιά κερδοφορίας και προόδου σε πολλούς καίριους τομείς, τόνισε ο CEO της ERGO Ελλάδος κ. Θεόδωρος Κοκκάλας. Η στρατηγική που ακολουθούμε πιστά τα τελευταία χρόνια, μας οδήγησε σε μια περίοπτη θέση στον χώρο μας και σίγουρα σε μια προνομιούχο θέση στη συνειδηση τόσο του καταναλωτικού κοινού όσο και των επαγγελματιών ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που μας εμπιστεύονται και επιλέγουν να συνεργάζονται μαζί μας σταθερά όλα αυτά τα χρόνια,



πρόσθεσε ο κ. Κοκκάλας. Αναφορικά με τις δράσεις και τη στρατηγική της ERGO στην Ελλάδα για τη χρονιά που ήδη τρέχει είπε ότι γνωρίζουμε ότι κι αυτή η χρονιά θα είναι σίγουρα μια χρονιά-πρόκληση για την επάρκεια και τις ικανότητές μας, αφού θα χρειαστούμε ακόμη καλύτερα αντανακλαστικά, σωστή εκτίμηση των δεδομένων όπως αυτά διαμορφώνονται σε μια μεταβαλλόμενη αγορά, πολλή και σκληρή δουλειά και σίγουρα πολύ μεγαλύτερη επιμονή στο να προωθήσουμε χρήσιμες και οικονομικές λύσεις σε ανθρώπους που χρειάζονται τις υπηρεσίες μας. Οι κύριες λοιπόν και διαρκείς προτεραιότητές μας παραμένουν αυστηρά η εδραίωση της πελατοκεντρικής μας κουλτούρας σε όλες μας τις δράσεις, η σταθερή κερδοφόρα ανάπτυξη και η έμπρακτη βελτίωση της υποστήριξης του καθημερινού έργου των συνεργατών μας, σημείωσε ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας.

Ενημερωτική εκδήλωση για φοιτητές

Η ERGO, στο πλαίσιο των δράσεών της και τη διοργάνωση εκδηλώσεων για νέους φοιτητές υποδέχθηκαν ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου και ο διευθυντής τομέα εμπορικών λειτουργιών Στάθης Τσαούσης, οι οποίοι μοιράστηκαν μαζί τους την προσωπική τους εμπειρία από την πολυετή σταδιοδρομία τους στον ασφαλιστικό χώρο. Ο διευθυντής

Ελεγκτικής των ΤΕΙ Ηπείρου που εδρεύουν στην Πρέβεζα. Τους φοιτητές υποδέχθηκαν ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου και ο διευθυντής τομέα εμπορικών λειτουργιών Στάθης Τσαούσης, οι οποίοι μοιράστηκαν μαζί τους την προσωπική τους εμπειρία από την πολυετή σταδιοδρομία τους στον ασφαλιστικό χώρο. Ο διευθυντής

στρατηγικής και οργάνωσης Δημήτρης Σταϊκόπουλος ανέφερε ότι η ασφαλιστική αγορά αποδείχθηκε σαφώς ανθεκτικότερη στην κρίση, ενώ ο εντεταλμένος σύμβουλος Γιάννης Λινός τόνισε ότι στα επόμενα χρόνια η ιδιωτική ασφάλιση θα αποτελεί έναν εξαιρετικά ενδιαφέροντα χώρο επαγγελματικής εξέλιξης και διάκρισης για νέους ανθρώπους.



Ο κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου με τους φοιτητές

Επιτυχημένη η εβδομάδα εταιρικής υπευθυνότητας



του στρατηγικού μας πλάνου 'Φιλοδοξία ΑΧΑ', η Εταιρική Υπευθυνότητα συμβάλλει στην καινοτομία των προϊόντων, την αποτελεσματικότητα και την καλύτερη διαχείριση των κινδύνων. Έχει επίσης αποδειχθεί ότι ενισχύει τη δέσμευση των εργαζομένων. Η Εβδομάδα για την Εταιρική Υπευθυνότητα είναι μια επιπλέον ευκαιρία για τους εργαζόμενους να συμμετέχουν σε τέτοιου είδους πρωτοβουλίες και είμαστε πολύ ευχαριστημένοι που και αυτή τη χρονιά έχουμε τόσους πολλούς εργαζόμενους που δεσμεύτηκαν να δώσουν τον χρόνο, την ενέργεια και τον ενθουσιασμό τους για να βοηθήσουν την κοινωνία στην καλύτερη αντιμετώπιση των κινδύνων μέσω από την παγκόσμια Πρόκληση, δήλωσε η Alice Steenland, αντιπρόεδρος του ομίλου στην εταιρική υπευθυνότητα. Στην ΑΧΑ Ελλάδος, τα χρήματα που συγκεντρώθηκαν μέσω του εθελοντισμού των εργαζομένων, οι οποίοι διένυσαν τα διπλάσια χιλιόμετρα σε σχέση με το 2012 κάνοντας ποδήλατο, θα δοθούν στην Κάρτα Διαβήτη με την οποία η Εταιρεία έχει αναπτύξει 3ετή συνεργασία. Η ΑΧΑ και η Κάρτα Διαβήτη έχουν σχεδιάσει ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα για την ευαισθητοποίηση γονέων και παιδιών, το οποίο έχει πραγματοποιηθεί ήδη σε 15 σχολεία στο Νομό Αττικής. Το πρόγραμμα περιλαμβάνει ένα επιστημονικό μέρος για γονείς, κατά το οποίο τρεις εξειδικευμένοι επιστήμονες, τοποθετούνται σε θέματα πρόληψης και έγκυρης διάγνωσης και την εκπαίδευση μαθητών πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης, με τη βοήθεια ενός ειδικά διαμορφωμένου επιτραπέζιου και ηλεκτρονικού παιχνιδιού (διαθέσιμο στην ιστοσελίδα <http://www.kartadiaviti.gr/melenia/>).

Η Εβδομάδα Εταιρικής Υπευθυνότητας της ΑΧΑ, ήταν μία ευκαιρία για τις εταιρείες του ομίλου ΑΧΑ και τους εργαζόμενους σε όλο τον κόσμο να εκφράσουν τη δέσμευσή τους προς την εταιρική υπευθυνότητα και να δείξουν πως οι πρωτοβουλίες σε αυτή την κατεύθυνση ενσωματώνονται στις βασικές επιχειρηματικές δραστηριότητες της ΑΧΑ, από τα ασφαλιστικά προγράμματα έως τις ενέργειες για τη διαφορετικότητα και την ενσωμάτωση, τις υπηρεσίες πρόληψης κινδύνων και τις υπεύθυνες επενδύσεις.

Στο πλαίσιο αυτής της εβδομάδας, οι

εργαζόμενοι της ΑΧΑ σε όλο τον κόσμο συμμετείχαν στην τρίτη 'Πρόκληση' για την έρευνα και την εκπαίδευση για τη μείωση των κινδύνων. Εθελοντικά προσέφεραν τον χρόνο τους και διένυσαν όσο το δυνατόν περισσότερα χιλιόμετρα. Αυτά τα χιλιόμετρα στη συνέχεια θα μετατραπούν σε ευρώ και θα δοθούν για προγράμματα εκπαίδευσης για τη μείωση κινδύνων.

Η εταιρική υπευθυνότητα εκφράζει τον στόχο της ΑΧΑ να προστατεύει τους πελάτες της και την κοινωνία με την ευρύτερη έννοια μακροπρόθεσμα. Ως μέρος

Φροντίζει για την υγεία μας

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε εκδήλωση της ΑΧΑ για την πρόληψη του διαβήτη για πελάτες, συνεργάτες του αποκλειστικού δικτύου, εργαζόμενους και παιδιά σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Στη συνάντηση που εντάσσεται στο πλαίσιο της Εταιρικής Υπευθυνότητας της ΑΧΑ, συμμετείχαν 300 πελάτες, συνεργάτες του αποκλειστικού δικτύου, εργαζόμενοι, καθώς και τα παιδιά τους.

Η εκδήλωση ξεκίνησε με καλωσόρισμα από την κυρία Λένα Πλαϊτή, επικεφαλής Επικοινωνίας της ΑΧΑ Ασφαλιστικής, η οποία αναφέρθηκε στην αποστολή της εταιρικής Υπευθυνότητας της ΑΧΑ που είναι η οικοδόμηση μίας ισχυρότερης και ασφαλέστερης κοινωνίας, μέσω της εκπαίδευσης και της πρόληψης για τη μείωση κινδύνων. Συγκεκριμένα, στόχος αυτής της πρωτοβουλίας είναι η ενημέρωση για την πρόληψη και για την έγκαιρη διάγνωση της νόσου, η οποία απασχολεί περίπου 1.300.000 συμπολίτες μας και έχει ιδιαίτερα αυξητικές τάσεις. Η κυρία Πλαϊτή ευχαρίστησε τη διευθύνουσα σύμβουλο της Κάρτας Διαβήτη κυρία Αναστασία Καφούση, για την εξαιρε-

τική συνεργασία. Ο κύριος Αντώνης Λέπουρας, Ιατρός Παθολόγος, εξειδικευμένος στη διαιτολογία, Διευθυντής Β' Παθολογικής κλινικής και Διαβητολογικού Τμήματος Ιατρικού Κέντρου Αθηνών (Κλινικής Ψυχικού), εξήγησε με απλά λόγια τη νόσο του διαβήτη, παρουσίασε διάφορες έρευνες και το πλήθος των ανθρώπων που αναμένονται να πάσχουν από Διαβήτη. Παράλληλα, τόνισε τη σημασία της πρόληψης, της σωστής διατροφής και της σωματικής άσκησης. Στη συνέχεια, ο κύριος Διονύσης Βλάχος, γενικός Ιατρός, Επιστημονικός Διευθυντής του Ομίλου Eurodiet, ανέλυσε τις βασικές αρχές της σωστής διατροφής και έδωσε κατευθύνσεις για τις σωστές επιλογές στη διατροφή, με στόχο την προστασία της Υγείας μας. Επίσης, με την ουσιαστική συμβολή του διανεμήθηκαν οδηγοί διατροφής με ενδεικτικά μενού για κάθε γεύμα της ημέρας. Με την ολοκλήρωση των παρουσιάσεων και των ερωτήσεων οι παρευρισκόμενοι είχαν τη δυνατότητα να κάνουν μέτρηση σακχάρου με την υποστήριξη της ABBOT. Επιπλέον, διανεμήθηκαν ενημερωτικά έντυπα. Η εκδήλωση εντάσσεται στην ευρύτερη συνεργασία της ΑΧΑ με την Κάρτα Διαβήτη που έχουν δημιουργήσει πρόγραμμα εκπαίδευσης για την ευαισθητοποίηση γονέων και παιδιών, το οποίο έχει πραγματοποιηθεί ήδη σε 15 σχολεία στο Νομό Αττικής.



Από αριστερά προς τα δεξιά, Αντώνης Λέπουρας, Ιατρός Παθολόγος, εξειδικευμένος στη διαιτολογία, Διευθυντής Β' Παθολογικής κλινικής και Διαβητολογικού Τμήματος Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, Δημήτρης Σικιώτης, Αντιπρόεδρος της Ελληνικής Ομοσπονδίας για τον Διαβήτη, Έβα Ντελιδάκη, δημοσιογράφος, Διονύσης Βλάχος, Γενικός Ιατρός, Επιστημονικός Διευθυντής του Ομίλου Eurodiet, Μαρία Ρήλη, Εκπαιδευτής του Δήμου Αθηναίων για θέματα Κοινωνικής Πολιτικής, Χριστίνα Βλαχοπούλου, Κλινική Ψυχολόγος, Λένα Πλαϊτή, Επικεφαλής Επικοινωνίας της ΑΧΑ Ασφαλιστικής, Αναστασία Καφούση, Διευθύνουσα Σύμβουλος της Κάρτας Διαβήτη



Χριστίνα Βλαχοπούλου, Κλινική Ψυχολόγος, Έβα Ντελιδάκη, δημοσιογράφος στο χώρο της Υγείας, Ντίμη Κορδαλή, Διευθυνση Επικοινωνίας ΑΧΑ Ασφαλιστικής, Αναστασία Καφούση, Διευθύνουσα Σύμβουλος της Κάρτας Διαβήτη

Γραφείο Πωλήσεων Ρόδου

Στο διήμερο έκθεσης Ξενόγλωσσου Βιβλίου που πραγματοποιήθηκε στη Ρόδο, συμμετείχε το γραφείο πωλήσεων της ΑΧΑ Ασφαλιστικής Ρόδου με επικεφαλής τον κ. Σπύρο Ντακόλια. Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι του γραφείου της ΑΧΑ Ασφαλιστικής στη Ρόδο βρίσκονταν στο περίπτερο της εταιρείας καθ'

όλη τη διάρκεια της έκθεσης ενημερώνοντας τους συμμετέχοντες για θέματα που αφορούν τις σύγχρονες ανάγκες των ασφαλισμένων, καθώς και για τη δράση και παρουσία της Εταιρείας σε εκπαιδευτικά προγράμματα με στόχο την ενημέρωση για κινδύνους που αφορούν την ατομική και επιχειρηματική δραστηριότητα.

Να σημειωθεί ότι το περίπτερο της ΑΧΑ Ασφαλιστικής επισκέφθηκαν ο κ. Μάνος Κόνσολας, βουλευτής Δωδεκα-



νήσου και ο κ. Ιωάννης Μαχαιρίδης, περιφερειάρχης Νοτίου Αιγαίου.

...όλο το Ιστορικό ανάκλησης της άδειας λειτουργίας

ΛΟΥΚΕΤΟ ΚΑΙ ΣΤΗ Διεθνή Ένωση

Την οριστική ανάκληση της άδειας λειτουργίας της ασφαλιστικής εταιρείας με την επωνυμία «ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ» αποφάσισε η Επιτροπή Πιστωτικών και Ασφαλιστικών Θεμάτων (ΕΠΑΘ) της Τράπεζας της Ελλάδος, προκαλώντας έντονες αντιδράσεις από την πλευρά των εργαζομένων και ειδικότερα της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος, η οποία ζητούσε την τοποθέτηση επιτρόπου αντί της αναστολής λειτουργίας της εταιρείας. Η απόφαση αιφνιδίασε ως ένα βαθμό την αγορά καθώς πρώτα εμφανίσθηκε ο εκκαθαριστής στην εταιρεία και μετά ενημερώθηκαν οι αρμόδιοι φορείς, όπως το Επικουρικό Κεφάλαιο.

Η εταιρεία παρουσίαζε σημαντική έλλειψη κεφαλαίων με αποτέλεσμα να μην διαθέτει ούτε το αναγκαίο ελάχιστο περιθώριο φερεγγυότητας, ούτε επαρκή ασφαλιστική τοποθέτηση - απαιτήσεις, οι οποίες, σύμφωνα με το νόμο, είναι αναγκαίες για τη διασφάλιση των συμφερόντων των ασφαλισμένων και κάθε δικαιούχου αποζημίωσης, αναφέρεται στην σχετική απόφαση που εκδόθηκε την Τετάρτη, 17 Ιουλίου 2013.

Πριν την απόφαση αυτή η Τράπεζα της Ελλάδος για την διασφάλιση των συμφερόντων των ασφαλισμένων, όπως υποστήριξε, προέβη στη λήψη διοικητικών μέτρων κατά της εταιρείας στις 28 Ιουνίου 2013. Με την υπ' αρ. 80/28.06.2013 απόφαση ΕΠΑΘ της Τράπεζας της Ελλάδος (ΦΕΚ Β' 1624), μεταξύ άλλων, δεσμεύτηκε το σύνολο της περιουσίας της εταιρείας και αναστάλη η δυνατότητα νέων ασφαλιστικών εργασιών έως και την λήξη της προθεσμίας που δόθηκε για την υλοποίηση της αναγκαίας Αύξησης Μετοχικού Κεφαλαίου. Η εταιρεία δεν μπόρεσε στην διάρκεια της παράτασης αυτής να ενισχυθεί κεφαλαιακά για την κάλυψη των ανωτέρω ελλειμμάτων.

Την ίδια ημέρα δηλαδή την Τετάρτη 17/7, η εταιρεία είχε δημοσιεύσει στον τύπο πρόσκληση για έκτακτη γενική συνέλευση των μετόχων στις 8 Αυγούστου με μοναδικό θέμα την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας, με την παραίτηση των παλαιών μετόχων.

Νωρίτερα στις 28 Ιουνίου όπως είχε αποκαλύψει το nextdeal.gr η Τράπεζα της Ελλάδος αποφάσιζε Διοικητικά μέτρα κατά



Ο κ. Γ. Προτόπουλος

της ασφαλιστικής εταιρείας "Διεθνής Ένωση". Η Τράπεζα της Ελλάδος έδινε διορία μέχρι την 15 Ιουλίου στην εταιρεία να καταθέσει ποσό ύψους τουλάχιστον 6,42 εκατ. ευρώ για να καλύψει την απαιτούμενη αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου, συνολικού ύψους 8 εκατ. ευρώ που εκκρεμούσε (είχαν καταβληθεί 1,57 εκατ. ευρώ) την αναγκαία αύξηση κεφαλαίου. Μέχρι την συγκεκριμένη ημερομηνία δέσμευε τα κεφάλαια της εταιρείας και της απαγόρευε να κάνει νέες εργασίες.

Στη συνέχεια μετά την παρέλευση της προθεσμίας αποφάσισε την ανάκληση της άδειας λειτουργίας της Διεθνούς Ένωσης στην συνεδρίαση της Επιτροπής Πιστωτικών και Ασφαλιστικών Θεμάτων (ΕΠΑΘ) της Τράπεζας της Ελλάδος της Τρίτης 16 Ιουλίου.

Αποτέλεσμα της απόφασης αυτής είναι 220 υπάλληλοι της εταιρείας να μείνουν άνεργοι και 210.000

ασφαλισμένοι κυρίως του κλάδου αυτοκινήτου να αναζητήσουν αλλού ασφαλιστική κάλυψη.

Στην απόφαση της Τράπεζας της Ελλάδος απάντησε δυο ημέρες μετά ο πρόεδρος της εταιρείας κ. Ανδρέας Βαλυράκης με σχετική ανακοίνωση του στην οποία μεταξύ άλλων κατήγγειλε «ως μεθοδευμένους, άστοχους και ατυχείς τους χειρισμούς των αρμοδίων. Δεν είναι δυνατόν να ματαιώνεται με τόσο απροσχημάτιστο τρόπο και έτσι αβασάνιστα, μια υπερδιπλάσια από τη ζητούμενη επένδυση από το εξωτερικό, που σε μία τόσο κρίσιμη για τη χώρα δυσμενή οικονομική συγκυρία θα διατηρούσε θέσεις εργασίας και θα δημιουργούσε την προοπτική και για άλλες».

Στην ανακοίνωση του υποστήριξε μεταξύ άλλων ότι - Η Διεθνής Ένωσης το 2011 κατέγραψε αρνητικά αποτελέσματα που προέρχονταν από ζημιές επενδύσεων (Μετοχές) και από πρόσθετα αποθεματικά που σχημάτισε. Αυτό διамόρφωσε αρνητικό περιθώριο φερεγγυότητας ύψους 14,5 εκατ. ευρώ.

Για να αντιμετωπισθεί η κατάσταση, καταρτίστηκε πρόγραμμα ανασυγκρότησης το οποίο εγκρίθηκε στο σύνολό του από την Δ.Ε.Ι.Α. (Τράπεζα Ελλάδος).

-Στη χρήση του 2012, αποκαταστήσαμε πλήρως το περιθώριο φερεγγυότητας της εταιρείας. Το έλλειμμα των 14,5 εκατ.



ευρώ καλύφθηκε στο σύνολό του και μάλιστα με πλεόνασμα 1,2 εκατ. ευρώ. Η παράλληλη προσπάθεια αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας μέσα στο 2012, δεν ολοκληρώθηκε λόγω της δυσμενούς οικονομικής συγκυρίας και γι' αυτό αποφασίστηκε νέα αύξηση στις αρχές του 2013.

-Τον Μάρτιο του 2013, η εποπτική αρχή (ΔΕΙΑ), όλως αιφνιδιαστικά και χωρίς καμία εξήγηση έκρινε ότι το πρόγραμμα Ανασυγκρότησης δεν ήταν υλοποιήσιμο και ζητούσε από την εταιρεία άλλο σχέδιο και κυρίως άμεση αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά 8 εκατ. ευρώ, ενώ γνώριζε ότι ήδη έτρεχε αυτή η διαδικασία.

-Οι βασικοί μέτοχοι της εταιρείας (68,9%) ανταποκρίθηκαν αμέσως και βεβαίωσαν την ΔΕΙΑ γραπτά και προφορικά ότι η αύξηση θα καλύπτονταν από αυτούς (μετρητά και εισφορά σε είδος) αλλά και με εξασφάλιση στρατηγικών συνεργασιών.

Στις 30/4 και 31/5/2013 οι βασικοί μέτοχοι κατέθεσαν στους ειδικούς λογαριασμούς το ποσό του 1.500.000 ευρώ και παράλληλα απέστειλαν στην ΔΕΙΑ προς έκκριση πλήρη φάκελο ακινήτου για συμμετοχή στην αύξηση με το ποσό των 3,5 εκατ. ευρώ.

Παράλληλα οι βασικοί μέτοχοι, προ-

σφέροντας εγγυήσεις ακινήτων πολύ μεγάλης αξίας, είχαν εξασφαλίσει τραπεζικό δανεισμό ο οποίος όμως μετατίθετο για λίγες ημέρες λόγω της ανακεφαλαιοποίησης των τραπεζών.

Για το λόγο αυτό το Δ.Σ. αποφάσισε τη νομικά προβλεπόμενη παράταση ενός (1) μηνός για την αύξηση, δηλαδή μέχρι 15/7/2013.

Πριν περάσουν δύο (2) εβδομάδες και ενώ απέμεναν άλλες δύο (2) για την αύξηση, η Τ.Τ.Ε. (ΔΕΙΑ) αποφάσισε την αναστολή των εργασιών μας και όρισε μέχρι 15/7/2013 να καταβάλουμε μετρητά 6,4 εκατ. ευρώ για την ολοκλήρωση της αύξησης.

Με την ενέργειά της αυτή, η ΔΕΙΑ ήθελε να αποθαρρύνει τους υποψήφιους επενδυτές αλλά και να κλείσει τους δίαυλους προς τις τράπεζες για δανεισμό των μετόχων. Και αυτό γιατί γνώριζε και τα τραπεζικά δάνεια αλλά και το ότι ο υποψήφιος επενδυτής είχε δεσμεύσει 15.000.000 ευρώ σε γνωστή τράπεζα του Λονδίνου.

Στις 12/7/2013 επισκέφτηκε την ΔΕΙΑ, εκπρόσωπος των επενδυτών για να επιβεβαιώσει το ενδιαφέρον τους και να επιδείξει και έγγραφα δέσμευσης των 15 εκατ. ευρώ τα οποία όπως αρνήθηκαν να παραλάβουν.

Επίσης στις 16/7/2013 γνωστοποιήσαμε στην ΤτΕ ότι δρομολογήθηκε από το εξωτερικό και η μεταφορά σε δεσμευμένο λογαριασμό στην Ελλάδα ειδικά για τη συγκεκριμένη αύξηση Μ.Κ.

Επιπρόσθετα γνωστοποιήσαμε την ταυτότητα του επενδυτή και τη συμφωνία μας μαζί του, ενώ δηλώσαμε ότι θα καταθέσουμε και αναθεωρημένο business plan σε δύο (2) ημέρες.

Το ίδιο βράδυ μάλιστα η βρετανική τράπεζα επιβεβαίωσε και εγγράφως ότι κατατέθηκαν δεκαπέντε (15) εκατ. ευρώ για την αύξηση.

Στείλαμε αμέσως στην ΤτΕ το έγγραφο αυτό, που είχε και θεώρηση από αρμόδια βρετανική Αρχή για το ξέπλυμα βρώμικου χρήματος, ώστε δεν υπήρχε αμφιβολία για την αξιοπιστία της συναλλαγής.

Τότε, αντί η ΔΕΙΑ να επιτρέψει τη συνέχιση των εργασιών της εταιρείας, καθώς βεβαιωμένα πληρούσαν και με το παραπάνω οι όροι που έθεσε για την επαναλειτουργία της, στις 17/7/2013 μας κοινοποίησαν την απόφαση ανάκλησης της άδειας!! Ήδη ζητήσαμε από το Συμβούλιο της Επικρατείας την ακύρωση αλλά παράλληλα και την αναστολή εκτέλεσης της αυθαίρετης αυτής απόφασης.

Η ανάπτυξη του κλάδου είναι μονόδρομος



Του Λάμπρου Καραγεώργου

Η ανάκληση της άδειας λειτουργίας της ασφαλιστικής εταιρείας «Διεθνής Ένωσις» με σχετική απόφαση της Τράπεζας της Ελλάδος και αφού πρώτα της είχαν επιβληθεί διοικητικά μέτρα όπως είχε αποκαλύψει το nextdeal.gr, κυριάρχησε στην επικαιρότητα, τις όχι και τόσο ζεστές ημέρες του Ιουλίου.

Η συγκεκριμένη απόφαση που πυροδότησε αντιδράσεις, κυρίως εκ μέρους των εργαζομένων και ειδικότερα της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος (ΟΑΣΕ) και του Συλλόγου Υπαλλήλων Ασφαλιστικών Εταιρειών (ΣΥΑΕ), λειτουργεί σαν καμπανάκι και για άλλες ασφαλιστικές εταιρείες, καθώς όπως φαίνεται, η Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΔΕΙΑ) της Τράπεζας της Ελλάδος, είναι αποφασισμένη να προχωρήσει σε νέες ανακλήσεις αδειών. Παρά τις απόψεις που ακούστηκαν από πολλές πλευρές για την τοποθέτηση επιτρόπου στις ασφαλιστικές εταιρείες (σχετικά διαβάστε nextdeal.gr: Γιατί η ΤτΕ δεν τολμά να διορίσει επίτροπο στη Διεθνή Ένωσις;), η εποπτική αρχή εξακολουθεί να υλοποιεί μία πολιτική ανάκλησης αδειών, η οποία επικρίνεται από παράγοντες της αγοράς, όχι όμως και από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, η οποία για μία ακόμη φορά δεν προχώρησε σε κάποιας μορφής επίσημη τοποθέτηση για το θέμα.

Είναι προφανές, ότι οι ανακλήσεις αδειών σε επιχειρηματικό επίπεδο «χαιρετίζονται» σιωπηρώς από τον ανταγωνισμό, ο οποίος περιμένει σε αυτούς τους δίσεκτους καιρούς να καρπωθεί μέρος της παραγωγής που μένει ορφανή.

Πολύ λίγη σημασία έχει άλλωστε στην παρούσα φάση εάν για μία ακόμη φορά το κύρος της αγοράς πλήττεται. Εδώ μιλάμε για κλάδο αυτοκινήτου. Ο καταναλωτής θα πρέπει να βρει μέσα σε ένα μήνα άλλη εταιρεία. Τελεία! Και οι υπόλοιπες εταιρείες είναι εδώ για να τον καλύψουν. Αυτό έχει αξία και τίποτα άλλο στην παρούσα φάση... Εισροή μετρητών που τόσο σπανίζουν στην εποχή μας. Πέρα όμως από την ανάκληση της άδειας λειτουργίας της «Διεθνής Ένωσις», μία σειρά άλλων αλλαγών συντελούνται σταδιακά και αναμένεται να γίνουν πιο εμφανείς από το προσεχές Φθινόπωρο. Είναι οι σημαντικές εξελίξεις που αφορούν στην σύνταξη από τα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης και την δημόσια υγεία, αλλά και οι επιχειρηματικές εξελίξεις, όπως η πώληση ασφαλιστικών εταιρειών από τις τράπεζες.

Η συνεχής υποχώρηση του κράτους από το τομέα της σύνταξης και της υγείας, αφήνει ακόμη περισσότερα περιθώρια για την ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης. Αν και στην παρούσα φάση της λιτότητας και της ύφεσης η προοπτική αυτή δεν είναι τόσο εμφανής, η εικόνα αναμένεται να αλλάξει τα επόμενα χρόνια, στο βαθμό που η ανάπτυξη αποτελέσει πρώτη πολιτική επιλογή της κυβέρνησης, αυτής ή άλλης, που θα την διαδεχθεί.

Επίσης μπορεί η πώληση των τραπεζικών ασφαλιστικών εταιρειών, η ανάκληση και άλλων αδειών εταιρειών να οδηγήσει σε περαιτέρω μείωση του αριθμού των ασφαλιστικών εταιρειών, όμως παράλληλα η ζήτηση ασφαλιστικών προϊόντων θα αυξηθεί, συνεπώς οι προοπτικές για το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι θετικές και αυτό είναι που έχει την μεγαλύτερη σημασία.

Σε κάθε περίπτωση, είτε με λιγότερες, είτε με περισσότερες εταιρείες, η ανάπτυξη του κλάδου είναι μονόδρομος και αυτό δεν πρέπει να το ξεχνά ο ασφαλιστής...



“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 **γραφτή πιστοποίηση της γνησιότητας των κρυστάλλων και εγγύηση εργασίας εφ'όρου ζωής**.
- **Συνεργαζόμαστε με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα**.

GLASSDRIVE®

Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

Μέλος του πολυεθνικού
ομίλου SAINT-GOBAIN

Οδική Βοήθεια:

Παρέμβαση της Ένωσης Ασφα

λιστών Βορείου Ελλάδος



Νέα έρευνα για τον κλάδο οδικής βοήθειας στην Ελλάδα και κατά πόσο η ελληνική νομοθεσία κινείται εντός του κοινοτικού πλαισίου, ξεκινάει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή μετά από παρέμβαση του προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος κ. Μελλά Γιαννιώτη. Με επιστολή του ο πρόεδρος της Επιτροπής Αναφορών του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου κάνει γνωστό στον πρόεδρο της Ένωσης Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος, ότι έχει ζητήσει από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή να διεξαγάγει προκαταρκτική έρευνα για τον κλάδο οδικής βοήθειας στην χώρα μας.

Ειδικότερα, όπως αναφέρει σε επιστολή της προς τον κ. Μελλά Γιαννιώτη η κα. Erminia Mazzoni, η Επιτροπή Αναφορών του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου αποφάσισε να ζητήσει από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή να διεξαγάγει προκαταρκτική έρευνα σχετικά με διάφορες πλευρές του προβλήματος που αφορά στο νομικό καθεστώς που διέπει τον κλάδο οδικής βοήθειας στη χώρα μας. Όλα ξεκίνησαν μετά από μία επιστολή του κ. Γιαννιώτη προς την Επιτροπή Αναφορών του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου τον Σεπτέμβριο του 2012. Στην επιστολή αυτή με τίτλο «Συμμόρφωση της Ελλάδος στο Κοινοτικό Δίκαιο, που διέπει την άσκηση της δραστηριότητας πρωτασφάλισης στον ασφαλιστικό Κλάδο 18 Τουριστική Βοήθεια» ο κ. Γιαννιώτης αναφέρει τα εξής:

«Αξιότιμε κ. Πρόεδρε,

Με την παρούσα αναφορά μας, σκοπεύουμε στην διερεύνηση τρόπου εφαρμογής του ισχύοντος Κοινοτικού Δικαίου στην ανάληψη και άσκηση δραστηριότητας πρωτασφάλισης, στον όλως ευαίσθητο κοινωνικά Κλάδο της παροχής Τουριστικής Βοήθειας, όπως αυτός αναφέρεται υπό την αριθμηση 18 του Παραρτήματος ταξινόμησης της Πρώτης

“ Στην ουσία και στην πράξη, οι ελληνικές αρχές απαιτούν μόνον από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, που έλαβαν και κατέχουν την διοικητική άδεια για την άσκηση του Κλάδου 18 Βοήθεια, να λάβουν και άλλη πρόσθετη άδεια ανύπαρκτου και μη προβλεπόμενου για τις ίδιες «Κλάδου Οδικής Βοήθειας

Οδηγίας του Συμβουλίου, στην Ελληνική Δημοκρατία.

Συγκεκριμένα, αναφέρουμε ότι:

1. Σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 6 Οδηγίας 73/239/ΕΟΚ, η ανάληψη δραστηριότητας πρωτασφάλισης εξαρτάται από προηγούμενη χορήγηση διοικητικής άδειας, που εκδίδεται από την αρμόδια αρχή του κράτους-μέλους της έδρας της ενδιαφερόμενης Επιχείρησης. Τα κράτη-μέλη δεν μπορούν να εξαρτούν την χορήγηση της άδειας από κατάθεση ποσού ή παροχή εγγυήσεως ή άλλες προϋποθέσεις.

2. Στο υπ' αρ. 20 σημείο του σκοπού της υπ' αρ. 92/49/ΕΚ Οδηγίας, υποχρεωτικού για τα κράτη-μέλη, που τροποποίησε την Οδηγία 73/239/ΕΟΚ, ρητά αναφέρεται ότι τα εφαρμοζόμενα συστήματα ελέγχου από τα κράτη-μέλη πρέπει να είναι προσαρμοσμένα στις απαιτήσεις της εσωτερικής αγοράς, χωρίς ωστόσο να είναι δυνατόν να αποτελούν προϋπόθεση για την άσκηση της ασφαλιστικής δραστηριότητας.

3. Με το άρθρο 4 της ίδιας Οδηγίας 92/49/ΕΟΚ τροποποιήθηκε το άρθρο 6 Οδηγίας 73/239/ΕΟΚ και ρητά επαναλαμβάνεται ότι η ανάληψη δραστηριότητας πρωτασφαλί-

σεως «υπόκειται σε προηγούμενη χορήγηση διοικητικής άδειας», ασφαλώς χωρίς άλλες προϋποθέσεις.

4. Με το Π.Δ. 103/1990 της ελληνικής εθνικής νομοθεσίας ενσωματώθηκε στο

Ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος κ. Μελλάς Γιαννιώτης

εθνικό δίκαιο η Οδηγία 84/641/ΕΟΚ για την άσκηση του Κλάδου 18 Τουριστικής βοήθειας και με την παρ. 2 άρθρου 1 του εθνικού νόμου 400/1970, ρητά ορίζεται ότι «κατά την έννοια του παρόντος, “ασφάλιση” θεωρείται η πρωτασφάλιση, συμπεριλαμβανομένης της δραστηριότητας βοήθειας» και «όπου στο παρόν νομοθετικό διάταγμα γίνεται λόγος για “ασφαλιστική επιχείρηση” ή “ασφαλιστική εταιρία”, νοείται και η επιχείρηση ή εταιρία που ασκεί δραστηριότητα βοήθειας».

5. Με την παρ. 2, άρθρου 13α του ίδιου εθνικού νόμου 400/1970 εξειδικεύεται ακόμη περισσότερο ο Κλάδος 18 Τουριστική Βοήθεια και ρητά αναφέρεται ότι «Η βοήθεια συνίσταται στην ανάληψη, έναντι προηγούμενης καταβολής ασφαλίστρου, της υποχρέωσης για άμεση παροχή βοήθειας στον δικαιούχο, όταν αυτός περιέρχεται σε δυσχερή θέση, λόγω τυχαίου γεγονότος, στις περιπτώσεις και με τους όρους που προβλέπει η σύμβαση». Είναι γνωστό και δεδομένο ότι ασφαλίστρα (όχι κόμιστρα ή συνδρομές, εισφορές κ.λπ.) εισπράττουν μόνον οι έχουσες διοικητική άδεια ασφαλιστικές επιχειρήσεις, που διαθέτουν Περιθώρια Φερεγγυότητας και αποθεματικά, τα οποία ελέγχονται από τις αρμόδιες Αρχές εποπτείας των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, σύμφωνα με τις κατά ασφαλιζόμενο κίνδυνο ασφαλιστικές συμβάσεις (insurance policy). Από τα παραπάνω, ενδεικτικά μόνον, είναι βέβαιη η ασφαλιστική δραστηριότητα του ασφαλιστικού Κλάδου 18 Τουριστική Βοήθεια και η οποία ασκείται μόνον από ασφαλιστική επιχείρηση που έχει λάβει την αντίστοιχη διοικητική άδεια για την ανάληψη και την άσκηση της πρωτασφάλισης και η οποία επιχείρηση, προκειμένου για την άσκηση του ασφαλιστικού Κλάδου 18 Βοήθεια, «πρέπει να διαθέτει τα μέσα που να της επιτρέπουν να παρέχει,

μέσα σε εύλογες προθεσμίες, τις παροχές σε είδος» (ή και χρήμα), με έλεγχο του υπολογισμού Περιθωρίου Φερεγγυότητας και του ελάχιστου ύψους του Κεφαλαίου Εγγύησης, που πρέπει να διαθέτει η επιχείρηση αυτή, όπως σαφέστατα αναφέρεται στο Προοίμιο της Οδηγίας 84/641/ΕΟΚ.

6. Εξαιρέσεις από τα παραπάνω προβλέπονται και καθορίζονται ρητά σε όλες τις προαναφερθείσες Οδηγίες, όπως και στο άρθρο 6 Οδηγίας

αυτής είναι να παραπλανάται ο καταναλωτής και να υποκαθίσταται ανεπίτρεπτα η ορθή ορολογία του Κλάδου 18 Τουριστική Βοήθεια ή απλά «Βοήθεια» κατά τα άρθρα 13 και 13α του ελληνικού νόμου 400/1970 για την άσκηση της ασφαλιστικής δραστηριότητας, ακριβώς επειδή ασκούν, κατά παράβαση των Κοινοτικών Οδηγιών και Κανόνων, τον ίδιο ασφαλιστικό κλάδο μικρές ή μεγάλες επιχειρήσεις χωρίς διοικητική άδεια ασφαλιστικής επιχείρησης, που επιβάλλει το Κοινοτικό και το Εθνικό Δίκαιο, εμφανι-

“ Με τον εθνικό νόμο αυτόν εισάγονται στην Ελλάδα, κράτος μέλος της Ε.Ε., νέες και ασύμβατες προς το Κοινοτικό Δίκαιο ορολογίες, όπου υπάγονται και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έλαβαν διοικητική άδεια του ασφαλιστικού Κλάδου 18 Τουριστική Βοήθεια

2009/138 ΕΚ (Solvency II), με ρητή διευκρίνιση ότι δεν επιτρέπεται να παρέχουν Τουριστική Βοήθεια μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις, που κανονικά υπάγονται στις διατάξεις των Οδηγιών για την πρωτασφάλιση. Δηλαδή οι μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις δεν επιτρέπεται να παρέχουν τουριστική βοήθεια ή γενικά βοήθεια αν και όταν εμπίπτουν στις διατάξεις για την πρωτασφάλιση.

7. Στις σωρευτικές προϋποθέσεις απαλλαγής και μη υπαγωγής στις διατάξεις για την πρωτασφάλιση περιέχεται η ορολογία «οδικού ατυχήματος», που όλως εφευρετικά και όλως αντίθετα στο όλο πλέγμα του Κοινοτικού Δικαίου, παραποιήθηκε στην Ελλάδα και εμφανίζεται ως δήθεν ασφαλιστικός κλάδος με την ονομασία «Οδική Βοήθεια», ορολογία όμως που δεν υπάρχει και δεν αναγνωρίζεται ούτε από το Κοινοτικό, αλλά ούτε και από το Εθνικό Δίκαιο της Ελλάδος.

Αποτέλεσμα της ελληνικής εφεύρεσης

ζόμενες παραπλανητικές ως επιχειρήσεις «Οδικής Βοήθειας», υπό την πρόφαση και αιτιολογία ότι εμπίπτουν στις εξαιρέσεις των Κοινοτικών Οδηγιών, που προβλέπουν όμως σωρευτικές περιπτώσεις απαλλαγής στην «απλή εκτέλεση ορισμένων εργασιών βοήθειας μετά από ατύχημα ή βλάβη οδικού οχήματος», όπως αναφέρεται στον σκοπό της Οδηγίας 84/641/ΕΟΚ για την Τουριστική Βοήθεια.

8. Αυτές οι περιπτώσεις απλής εκτέλεσης ορισμένων εργασιών απαριθμούνται και περιγράφονται επακριβώς στο άρθρο 6 Οδηγίας 2009/138 ΕΚ (Solvency II) και κατά την άποψή μας δεν επιτρέπουν στην Ελλάδα να νομοθετεί και να ενεργεί κατά ασύμβατο τρόπο με το Κοινοτικό Δίκαιο για την άσκηση δραστηριότητας πρωτασφάλισης του Κλάδου 18 Τουριστική Βοήθεια, υπό παραπλανητική και ανεπίτρεπτη ονομασία «Οδική Βοήθεια» του εθνικού νόμου υπ'

αρ. 3651/2008, όπως τροποποιημένος ισχύει και σήμερα (Φύλλο Εφημερίδας Κυβερνήσεως Ελληνικής Δημοκρατίας 44, Τεύχος πρώτο, 18 Μαρτίου 2008). Με τον εθνικό νόμο αυτόν εισάγονται στην Ελλάδα, κράτος-μέλος της Ε.Ε., νέες και ασύμβατες προς το Κοινοτικό Δίκαιο ορολογίες, όπου υπάγονται και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έλαβαν διοικητική άδεια του ασφαλιστικού Κλάδου 18 Τουριστική Βοήθεια ή κατά την ελληνική ενσωμάτωση και προσαρμογή «Βοήθεια», με νέες προϋποθέσεις και όρους για την άσκηση της δραστηριότητάς τους αυτής, με περιορισμούς και υποχρεώσεις να προσφέρουν «Οδική Βοήθεια», αντί της νόμιμης δραστηριότητάς τους «Τουριστική Βοήθεια» ή γενικά «Βοήθεια», όπως έλαβαν και κατέχουν διοικητική άδεια, αλλά δεν έλαβαν, δεν κατέχουν και δεν επιθυμούν να κατέχουν την ελληνικής εφεύρεσης πρόσθετη άδεια «Οδικής Βοήθειας», που λαμβάνουν και κατέχουν άλλες μικρές και μεγάλες, μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Στην ουσία και στην πράξη, οι ελληνικές αρχές απαιτούν μόνον από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, που έλαβαν και κατέχουν την διοικητική άδεια για την άσκηση του Κλάδου 18 Βοήθεια, να λάβουν και άλλη πρόσθετη άδεια ανύπαρκτου και μη προβλεπόμενου για τις ίδιες «Κλάδου Οδικής Βοήθειας», εξομοιούμενες και υποβιβαζόμενες με άλλες κοινές επιχειρήσεις επαγγελματιών Οδικών Μεταφορών. Ιδιαίτερα αντιφατικό και ασυμβίβαστο για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην Ελλάδα είναι το γεγονός ότι, ενώ έλαβαν διοικητική άδεια για την άσκηση του ασφαλιστικού Κλάδου 18 για όλη την ελληνική επικράτεια και το σύνολο της Κοινοτικής, όλως ασύμβατα προς το Κοινοτικό Δίκαιο τις περιορίζει ο εθνικός νόμος υπ' αρ. 3651/2008 σε Πανελλαδικό επίπεδο, εφόσον λάβουν νέα άδεια ως «Αυτόνομες Πανελλαδικές» ή σε μέρος της εθνικής επικράτειας, εφόσον λάβουν νέα άδεια ως «Μικτές» επιχειρήσεις, χαρακτηρισμοί και περιορισμοί που δεν προβλέπονται από το Κοινοτικό Δίκαιο, για την ανάληψη και άσκηση της δραστηριότητας πρωτασφάλισης και είναι αντίθετοι προς αυτό. Αποδεικτικό αυτών είναι ότι στην παρ.

“ Ο ελεύθερος ανταγωνισμός τιμών γίνεται προς όφελος των καταναλωτών, ενώ αντίθετα ο έλεγχος τιμών παρεμποδίζει την ελεύθερη επιλογή και πρόσβαση των καταναλωτών σε κλάδους ασφαλίσεων, με δημιουργία αθέμιτου ανταγωνισμού δια νόμου(!) κατά των ασφαλιστικών επιχειρήσεων από μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις, τύπου καρτέλ και ολιγομονοπωλίων.

3 του άρθρου 3 του εθνικού νόμου 3651/2008 αναφέρεται ότι «Η ασφαλιστική εταιρία υποχρεούται να παραδί-δει ασφαλιστήριο Οδικής Βοήθειας στον ασφαλισμένο», κλάδος όμως που είναι άγνωστος και ανύπαρκτος στην κατάσταση των ασφαλιστικών κλάδων του Παραρτήματος Οδηγίας 73/239/ΕΟΚ, ακόμη και της ταξινόμησης κλάδων του άρθρου 13 εθνικού νόμου 400/1970 και άλλων διατάξεων που ενσωμάτωσαν τις Κοινοτικές Οδηγίες, όπως το Π.Δ. 103/1990 και το Π.Δ. 252/1996.

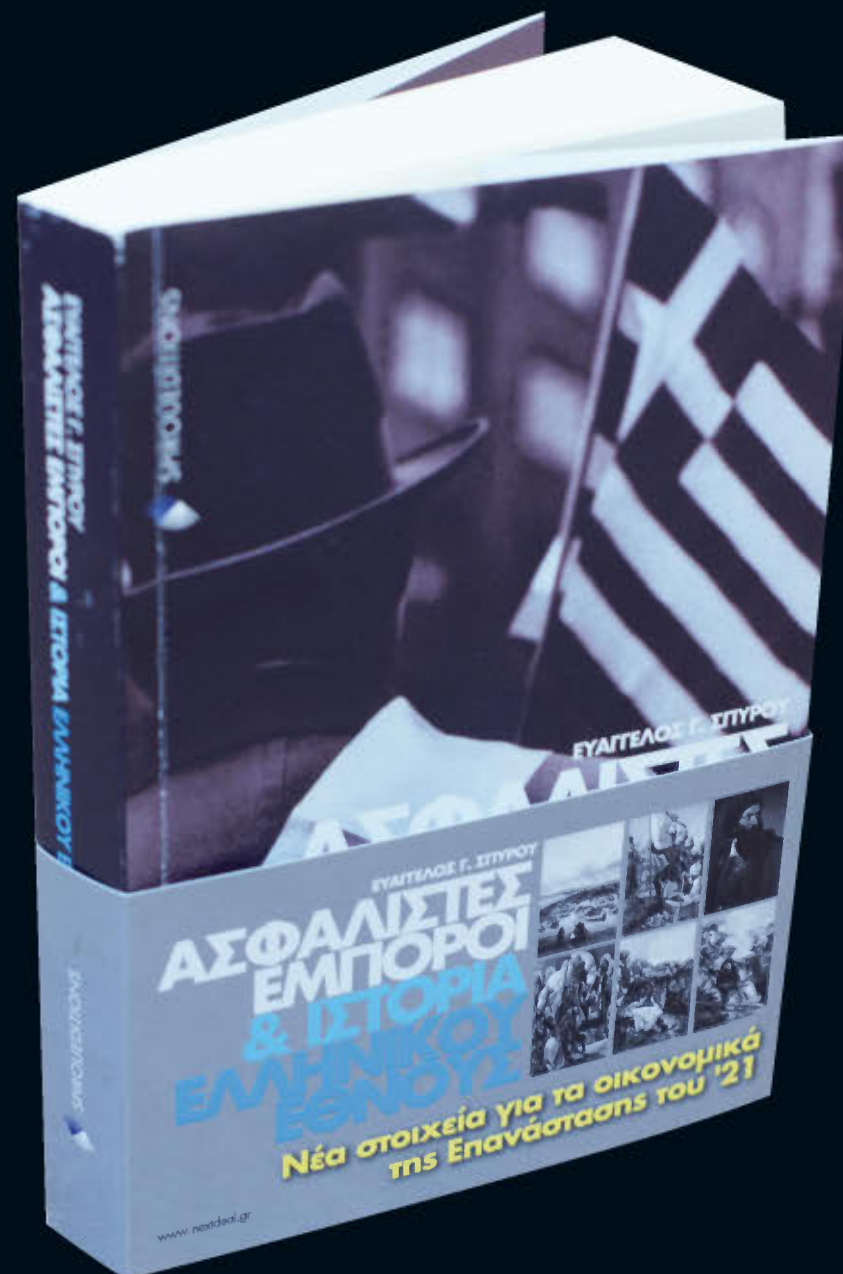
9. Επίσης, ιδιαίτερα ενδεικτικό του μη συμβατού με το Κοινοτικό και το Διεθνές Δίκαιο, αλλά και προκλητικό στο κοινό αίσθημα των πολιτών είναι η διάταξη της παραγράφου αρ. 5 του άρθρου 8 του ίδιου εθνικού νόμου της Ελλάδας 3651/2008, με την οποία απαγορεύεται στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις με διοικητική άδεια Κλάδου 18 Βοήθεια να ασφαλίζουν και να παρέχουν βοήθεια σε οχήματα επί εθνικών οδών ταχείας κυκλοφορίας και αυτοκινητόδρομους, αλλά επιτρέπεται με την ίδια διάταξη του ίδιου εθνικού νόμου να παρέχουν βοήθεια οι μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις Οδικής Βοήθειας. Δηλαδή και με εθνική διάταξη έχουν εισαχθεί απαγορεύσεις και περιορισμοί στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, που έλαβαν και κατέχουν διοικητική άδεια, για την άσκηση του ασφαλιστικού κλάδου 18 Τουριστική Βοήθεια προς όφελος μη ασφαλιστικών επιχειρήσεων, κατά παράβαση των οδηγιών για την ελεύθερη πρόσβαση των αντισυμβαλλομένων σε ασφαλιστικούς κλάδους και ωφέλειά τους από την ελεύθερη επιλογή (παράβαση Τρίτης Οδηγίας για τις πρωτασφάλισεις αρ. 92/49/ΕΟΚ και ειδικά του άρθρου 3 αυτής) αλλά και παράβαση των κανόνων Ανταγωνισμού των Επιχειρήσεων

(νέα άρθρα 81 και 82 της Συνθήκης).

10. Τέλος και με διατάξεις του άρθρου 10 του ίδιου εθνικού νόμου 3651/2008, όπως ισχύει σήμερα, εισάγονται προϋποθέσεις για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που κατέχουν διοικητική άδεια ανάληψης και άσκησης του ασφαλιστικού Κλάδου 18 Τουριστική Βοήθεια, ρυθμιστικές των εισπραττόμενων ασφαλίσεων (ουσία, έλεγχος ύψους τιμών σε ελεύθερη αγορά), ώστε να μην δημιουργούν βλαπτικό ανταγωνισμό στις μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις Οδικής Βοήθειας(!). Είναι γνωστό ότι ο ελεύθερος ανταγωνισμός τιμών γίνεται προς όφελος των καταναλωτών, ενώ αντίθετα ο έλεγχος τιμών παρεμποδίζει την ελεύθερη επιλογή και πρόσβαση των καταναλωτών σε κλάδους ασφαλίσεων, με δημιουργία αθέμιτου ανταγωνισμού δια νόμου(!) κατά των ασφαλιστικών επιχειρήσεων από μη ασφαλιστικές επιχειρήσεις, τύπου καρτέλ και ολιγομονοπωλίων, σε μία μικρή και ελεγχόμενη αγορά της Ελλάδος, με τα γνωστά οικονομικά προβλήματα και την αθεράπευτη διαφθορά της.

Οι Αποδείξεις επί όσων αναφέρουμε στην παρούσα Αναφορά μας, είναι οι επικαλούμενες και αναφερόμενες διατάξεις του Κοινοτικού και Εθνικού Δικαίου της Ελλάδος, δεδομένες και αυταπόδεικτες ως αντίθετες και ασυμβίβαστες μεταξύ τους. Κατόπιν αυτών, αιτούμαστε την διενέργεια των δεόντων, κατά την κρίση σας και τις αρμοδιότητές σας.

Με τιμή,
Για την «ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ
ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ»
Μελλάς Γιαννιώτης
ΠΡΟΕΔΡΟΣ Δ.Σ.



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 λίγοι 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 Ελληνες ασφαλιστές κι εμπόρους αναδεικνύεται στις σελίδες του βιβλίου: Αλέξανδρος Υψηλάντης, Ιωάννης Καποδίστριας, Νικόλαος Σκουφάς, αυτοκράτειρα Αικατερίνη της Ρωσίας, Μάξιμος Γραϊκός ο Φωτιστής των Ρώσων, Ιωάννης Βαρβάκης, Γρηγόριος Δικαίος - Παπαφλέσσας, Ιωάννης Αμβρόσιου (ασφαλιστής), Γρηγόριος Μαρασλής, Γ. Σέκερης, Ιγνάτιος Ουγκροβλαχίας, Άγγλος ιστορικός Finley, Θεόκλητος Φαρμακίδης, Ευγένιος Βούλγαρης, Ανθιμος Γαζής, Θ. Σεραφίνος, Peter von Hess, Γρηγόριος Ε', Δούκας Ρισελιέ, Κοσμάς ο Αιτωλός, Θ. Ορλώφ, Ελευθέριος Βενιζέλος, Πούσκιν, Ηλίας Μάνεσης, Κουμπάρης, Αδ. Κοραής, Ρήγας Φεραίος, Άδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκός, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστί-ας, 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 Πώργο 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 Εταιρία... 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

Η απάντηση του ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου

Στην απάντηση της με ημερομηνία 8-3-2013, η πρόεδρος της Επιτροπής Μεταφορών του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου αναφέρει τα εξής:

«Αξιότιμε κύριε,

Θα ήθελα να σας πληροφορήσω ότι η Επιτροπή Αναφορών εξέτασε την αναφορά σας και αποφάσισε ότι τα θέματα που θίγεται είναι παραδεκτά σύμφωνα με τον Κανονισμό του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, εφόσον το αντικείμενο της



Η κ. Erminia Mazzoni

αναφοράς εμπίπτει στο πεδίο δραστηριοτήτων της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η επιτροπή άρχισε να εξετάζει την αναφορά σας και αποφάσισε να ζητήσει από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή να διεξαγάγει προκαταρκτική έρευνα σχετικά με τις διάφορες πλευρές του προβλήματος. Η επιτροπή θα συνεχίσει την εξέταση της αναφοράς σας μόλις λάβει τις απαιτούμενες πληροφορίες. Θα σας ενημερώσω εγκαίρως ως προς οποιαδήποτε περαιτέρω ενέργεια σχετικά με την αναφορά σας.

Με εκτίμηση
Erminia Mazzoni,
Πρόεδρος Επιτροπής Αναφορών

Απειλεί με παραπομπή η ΕΕ

Στο μεταξύ, πρόσφατα, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή απείλησε την Ελλάδα με παραπομπή στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο για την Οδική Βοήθεια. Όπως αναφέρει στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο πρόεδρος της υποεπιτροπής Οδικής Βοήθειας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κ. Γιάννης Βαλαής, το πρόβλημα εντοπίζεται στο γεγονός ότι ο Ν.3651/2008, σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, φαίνεται να βρίσκεται σε αντίθεση με την ευρωπαϊκή νομοθεσία.

Στην ερώτηση, τι ενέργειες κάνει η ΕΑΕΕ για την αντιμετώπιση του προβλήματος που έχει δημιουργηθεί, ο κ. Βαλαής απάντησε ότι στο προπαρασκευαστικό στάδιο του Ν.3651/2008, η ΕΑΕΕ είχε προβεί -όπως είχαν ζητήσει τα μέλη της που ασκούν τον κλάδο Βοήθειας- στη σύσταση ειδικής υποεπιτροπής που ασχολήθηκε ειδικά με τις προβλέψεις του τότε σχεδίου νόμου για την παροχή της οδικής βοήθειας στην Ελλάδα. Η υποεπιτροπή υπέβαλλε αναλυτικά τις απόψεις και θέσεις της στα αρμόδια όργανα. Οι απόψεις, θέσεις ή αντιρρήσεις που εκφράστηκαν από τα μέλη της υποεπιτροπής αυτής δεν έγιναν δεκτές από την Ελληνική Κυβέρνηση.

Επίσης, προσθέτει, ότι οι εταιρείες που ασκούν τον κλάδο Οδικής Βοήθειας σήμερα στην Ελλάδα, έχουν προσαρμόσει τις εργασίες τους στη νέα πραγματικότητα. Ωστόσο, είναι αλήθεια ότι αρκετές από αυτές, έχουν αντιμετωπίσει προβλήματα στην προσπάθειά τους αυτή. Το γεγονός αυτό



Ο κ. Γιάννης Βαλαής

οδήγησε και στην απόφαση υποβολής σχετικής προσφυγής προς την Ευρωπαϊκή Επιτροπή.

Επισημαίνεται ότι στις 30 Μαΐου, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ζήτησε από την Ελλάδα να εφαρμόσει σωστά την πρώτη και την τρίτη οδηγία για την πρωτασφάλιση εκτός της ασφάλειας ζωής (73/239/ΕΟΚ και 92/49/ΕΟΚ) στη νομοθεσία της, όσον αφορά τις υπηρεσίες οδικής βοήθειας. Σύμφωνα με την ελληνική νομοθεσία, οι ασφαλιστές υποχρεούνται να κοινοποιούν συστηματικά (σε επήσια βάση) στην εποπτική αρχή του ασφαλιστικού τομέα τα ασφαλιστήρια συμβολαία τους οδικής βοήθειας. Η Επιτροπή εκτιμά ότι αυτό αποτελεί παράβαση της νομοθεσίας της ΕΕ. Στους κοινούς κανόνες, που έχουν συμφωνηθεί ήδη από τη δεκαετία του '70, περιλαμβάνονται όροι για την αρχική χορήγηση άδειας, τη συνεχή προληπτική εποπτεία, ιδίως όσον αφορά τη συνολική φερεγγυότητά τους, τα τεχνικά αποθεματικά τους και τα αντίστοιχα στοιχεία ενεργητικού. Περιλαμβάνουν επίσης την κατάργηση της προηγούμενης έγκρισης ή τη συστηματική κοινοποίηση των όρων των ασφα-

λιστηρίων και των τιμών, γεγονός που ενθαρρύνει τις ασφαλιστικές εταιρείες να εισέλθουν σε νέες αγορές, αυξάνοντας τον ανταγωνισμό. Κατά συνέπεια, η Ελλάδα καλείται να καταργήσει την υποχρέωση αυτή. Το αίτημα της Επιτροπής λαμβάνει τη μορφή «αιτιολογημένης γνώμης» σύμφωνα με τη διαδικασία για παράβαση της ΕΕ. Αν δεν κοινοποιηθούν μέτρα για να τερματιστεί η παράβαση της νομοθεσίας της ΕΕ εντός δύο μηνών, η Επιτροπή μπορεί να παραπέμψει την Ελλάδα στο Δικαστήριο της ΕΕ.



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

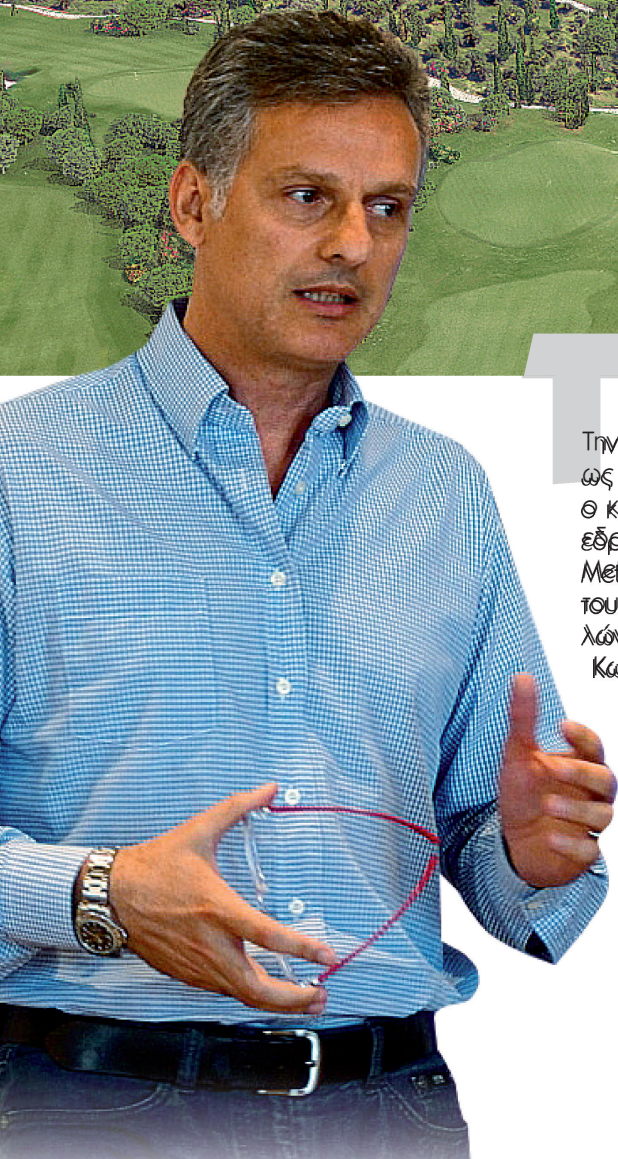
801 111 222 333 από σταθερό με αστική χρέωση
210 726 8000 από κινητό & σταθερό
www.axa.gr



* Source: Nielsen, έρευνα ικανοποίησης πελατών, Νοέμβριος 2012.

MetLife AlicoSM

Πατάει γκάζι στις πωλήσεις



Την ενδυνάμωση του Agency ανέδειξε ως προτεραιότητα για την MetLife Alico ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της MetLife Alico στην Ελλάδα, με δηλώσεις του στο NextDeal. Ο κ. Μαζαράκης μιλώντας στον απεσταλμένο του NextDeal Κωστή Σπύρου κατά την διάρκεια του εκπαιδευτικού συνεδρίου που πραγματοποιήθηκε από την εταιρεία στο Costa Navarino γνωστοποίησε ότι οι στόχοι του agency για το 2013-2016 είναι «να γίνουμε περισσότεροι, παραγωγικότεροι και καλύτεροι». Η στρατηγική της εταιρίας σύμφωνα με τον κ. Μαζαράκη στηρίζεται σε τέσσερις πυλώνες:

1. Τα δίκτυα, τους agents και τις συνεργασίες με νέα στελέχη τόσο σε επίπεδο συνεργασίας όσο και σε επίπεδο ηλικίας.
2. Τα εναλλακτικά κανάλια πωλήσεων.
3. Το Bancassurance για το οποίο όπως είπε είναι έτοιμη η εταιρία να χειριστεί μόλις οι συνθήκες στην οικονομία και τον τραπεζικό χώρο το επιβάλλουν στο προσεχές μέλλον.
4. Την εταιρική κοινωνική ευθύνη.

Ο κ. Μαζαράκης έδωσε ακόμη έμφαση



στην πελατοκεντρικότητα και το customer service, ενώ σχετικά με τα unit links σημείωσε ότι **δεν είναι σημαντική μόνο η εγγύηση αλλά και ποιος δίνει την εγγύηση**. Χαρακτηριστικά αναρωτήθηκε, τι είναι πιο σημαντικό και με μεγαλύτερη εγγύηση, ένα επιτόκιο μιας τράπεζας ή ο χρηματιστηριακός δείκτης των 1700 καλύτερων εταιριών στις οποίες επενδύονται τα unit links. Ο κ. Μαζαράκης σημείωσε την ανάγκη μεγαλύτερης εκπαίδευ-

σης του καταναλωτή. **Ο κ. Μαζαράκης εξήρε επίσης τον ρόλο του ασφαλιστή, ενώ σε ό,τι αφορά στα οικονομικά μεγέθη γνωστοποίησε ότι σημειώθηκε 24% αύξηση στο σύνολο των πωλήσεων της εταιρίας στο πρώτο εξάμηνο σε σχέση με το 2012.**

Σημειώνεται ότι στην εκδήλωση παραβρέθηκαν εκτός από τον Μαζαράκη, ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Agency Director καθώς

επίσης και ο κ. Ν. Δασκαλάκης, Regional Vice President – Captive & Independent Agency. Στη διάρκεια του εκπαιδευτικού συνεδρίου, οι άνθρωποι του παραγωγικού και διοικητικού δυναμικού της MetLife Alico, είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν επαγγελματικές εμπειρίες, να αξιολογήσουν προκλήσεις και ευκαιρίες, αλλά και να ανανεώσουν τη δέσμευσή τους στους στόχους, το όραμα και τις αρχές της Εταιρείας.

Προσβλέπει σε δυναμική ανάπτυξη τα επόμενα χρόνια

Την ίδια ώρα με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα μια από τις σημαντικότερες συναντήσεις των κορυφαίων στελεχών της MetLife από την Περιφέρεια Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής, με τη συμμετοχή στελεχών και από την κεντρική διοίκηση της εταιρείας στις ΗΠΑ.

Το Executive Leadership Team αποτελεί το κυριότερο όργανο χάραξης στρατηγικής για την Περιφέρεια Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής της MetLife, ενώ οι προτάσεις και τα συμπεράσματα που προκύπτουν από τις συναντήσεις των μελών του, δίνουν τον τόνο και προσδιορίζουν σε σημαντικό βαθμό την πορεία της εταιρείας για τα επόμενα χρόνια.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών της συνάντησης αναλύθηκε η στρατηγική της εταιρείας σε σχέση με τις εξελίξεις

στις αγορές των ασφαλειών Ζωής στις χώρες της Περιφερειακής Διεύθυνσης, ενώ ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην Ελλάδα. Παράλληλα, αξίζει να σημειωθεί η ξεχωριστή βαρύτητα που είχαν οι συζητήσεις γύρω από τους τομείς της ηγεσίας, της καινοτομίας, καθώς επίσης και της ανάπτυξης των στελεχών. Η επιλογή της Ελλάδας για την διοργάνωση μιας τόσο σημαντικής εταιρικής συνάντησης, φανερώνει την εμπιστοσύνη της MetLife στη χώρα μας και στις προοπτικές της, τόνισε ο επικεφαλής της Περιφέρειας Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης κ. Μ. Χατζηδημητρίου, σημειώνοντας ότι αποτελεί ιδιαίτερη τιμή για όλους μας το γεγονός ότι φιλοξενήσαμε την κορυφαία ομάδα των στελεχών μας από ολόκληρη την Περιφέρεια Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής, καθώς επίσης και από την Κεντρική Διοίκηση της εταιρείας.



Τα θέματα που συζητήθηκαν και οι ιδέες και οι προτάσεις που καταγράφηκαν, θα συμβάλουν στην επιτυχημένη υλοποίηση της μεσοπρόθεσμης και μακροπρόθεσμης στρατηγικής της MetLife στην περιοχή μας. Στόχος της στρατηγικής αυτής είναι η ανάπτυξη και η καθιέρωση της Εταιρείας ως της κορυφαίας επιλογής σε όλες τις χώρες στις οποίες δραστηριοποιείται, με βάση τη φερεγγυότητα και την οικονομική της ισχύ, αλλά και την προτεραιότητα που δίνουμε στην πελατοκεντρική φιλοσοφία και την άριστη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων μας”.

Σύσκεψη της Περιφέρειας Ανατολικής & Νότιας Ευρώπης

Στην Αθήνα εν τω μεταξύ, ολοκληρώθηκαν οι εργασίες της εξαμηνιαίας σύσκεψης της Περιφέρειας Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης της MetLife. Στην σύσκεψη συμμετείχαν ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου, Regional Head Eastern & Southern Europe, τα στελέχη της Περιφερειακής Διεύθυνσης, καθώς επίσης και οι γενικοί διευθυντές από την Ελλάδα, τη Ρωσία, την Ουκρανία, την Κύπρο, τη Βουλγαρία, και τη Σερβία. Ακόμη, στη σύσκεψη παραβρέθηκε και αριθμός στελεχών από τα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρείας στη Νέα Υόρκη. Κατά τη διάρκεια των εργασιών εξετάστηκε η πορεία των εργασιών της MetLife στην Περιφέρεια Ανατολικής και νότιας Ευρώπης κατά το πρώτο εξάμηνο του 2013, ενώ έγινε διεξοδική συζήτηση σχετικά με τις στρατηγικές προτεραιότητες για τα επόμενα χρόνια. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχε η παρουσίαση και ανάλυση χαρακτηριστικών επιτυχημένων πρωτοβουλιών με πολύ ουσιαστικά και επιτυχημένα αποτελέσματα σε χώρες όπως η Ρωσία και η Ελλάδα, συμβάλλοντας έτσι στην εποικοδομητική ανταλλαγή εμπειριών και στην ισχυροποίηση των συνεργιών ανάμεσα στις χώρες της Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης,

Παράλληλα, εξετάστηκε μια σειρά σημαντικών θεμάτων, όπως η εστίαση στην περαιτέρω ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού της Εταιρείας, ενώ τονίστηκε με έμφαση για άλλη μια φορά η έμπρακτη αφοσίωση της Εταιρείας στην παροχή



κορυφαίου επιπέδου υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους. Προς την κατεύθυνση αυτή, η MetLife υλοποιεί ένα συγκεκριμένο πρόγραμμα που στοχεύει στη συνεχή αναβάθμιση της εμπειρίας που αποκομίζει ο ασφαλισμένος σε κάθε επαφή του με την Εταιρεία. Το πρόγραμμα αυτό εντάσσεται στα πλαίσια της πρωτοβουλίας προς μια ολοκληρωμένη πελατοκεντρική φιλοσοφία, η οποία στοχεύει στην παροχή υπηρεσιών, που όχι απλά να ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των ασφαλισμένων, αλλά να τις ξεπερνούν. Κλείνοντας τις εργασίες της Συνάντησης, ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου τόνισε ότι οι βάσεις για μια ακόμη πιο επιτυχημένη πορεία έχουν τεθεί και η MetLife προσβλέπει σε μια δυναμική ανάπτυξη τα επόμενα χρόνια.

Έχετε στόχο την κορυφή;



Είμαστε τόσο καλοί, όσο και οι άνθρωποί μας. Γι' αυτό στη MetLife Alico φροντίζουμε να παρέχουμε στους ανθρώπους μας όλα τα εφόδια για να είναι οι κορυφαίοι επαγγελματίες στο χώρο τους.

Εάν και οι δικές σας προσδοκίες είναι υψηλές, τότε ήρθε η στιγμή να συνδέσετε την επαγγελματική σας σταδιοδρομία με τη MetLife Alico.

Με δυναμική παρουσία 145 ετών στον ασφαλιστικό χώρο και μέγεθος που μετράει 90 εκατομμύρια ασφαλισμένους σε όλον τον κόσμο, στη MetLife Alico διαθέτουμε όλα τα εχέγγυα για να σας προσφέρουμε τη σιγουριά που χρειάζεστε.

Η οικονομική ευρωστία, η αξιοπιστία, η πρωτοπορία και ο επαγγελματισμός που χαρακτηρίζουν τη μακρόχρονη πορεία μας, αποτελούν πρόσφορο έδαφος για τη δική σας ασφαλή εξέλιξη και αναγνώριση.



Γιατί η ασφάλειά σας μετράει

Λεωφ. Κηφισίας 119, Τ.Κ. 15124, Μαρούσι, Αθήνα, τηλ.: 210 8787000, fax: 210 6123728,
email: contact@metlifealico.gr www.metlifealico.gr



ΝΑΙ
ΥΓΕΙΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

Σε συνεργασία με τη Ninos & Associates Insurance Brokers

Ο νέος σύμμαχος του ΣΕΓΑΣ

Νέα δεδομένα στην οικογένεια του στίβου δημιουργεί η χορηγική συνεργασία του ΣΕΓΑΣ με τον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών, ενώ στο σχεδιασμό και την υλοποίηση της χορηγικής πρότασης συμμετείχε ο Ninos και Συνεργάτες.

Είμαστε υπερήφανοι στη Ninos και Συνεργάτες που ο Δρ. Αποστολόπουλος, πρόεδρος του ομίλου Ιατρικού Αθηνών και ο κ. Παναγόπουλος, πρόεδρος του ΣΕΓΑΣ, μας εμπιστεύθηκαν να συμμετάσχουμε στο σχεδιασμό και την υλοποίηση της χορηγικής πρότασης, τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση της Ninos & Associates Insurance Brokers. Στην ανακοίνωση προστίθεται ακόμη ότι είναι καιρός να δημιουργηθούν νέα ασφαλιστικά προϊόντα, τόσο για τους επαγγελματίες αθλητές που μας κάνουν υπερήφανους, όσο και για ερασιτέχνες αθλητές προκειμένου και εκείνοι να ασκούν το χόμπι τους με ασφάλεια.

Από την πλευρά του ο πρόεδρος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Δρ Γιώργος Αποστολόπουλος, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι επιδιώκουμε να στηρίξουμε την επιτυχή προσπάθειά του για προαγωγή του Ελληνικού στίβου και του κλασικού αθλητισμού. Στο πνεύμα αυτό, αποφασίσαμε να προσφέρουμε ιατρική κάλυψη τόσο στους πρωταθλητές όσο και στα μέλη της Ομοσπονδίας και τις οικογένειές τους» είπε ο κ.Αποστολόπουλος.

Η επίσημη ανακοίνωση της συνεργασίας έγινε στις εγκαταστάσεις του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών με συνέντευξη Τύπου, στην οποία παραβρέθηκαν, ο Πρόεδρος του ΣΕ-



Ν. Κυριακοπούλου, Κ. Παναγόπουλος, Γ. Αποστολόπουλος, Μ. Μαρκόπουλος

ΓΑΣ Κώστας Παναγόπουλος, ο Πρόεδρος του Ομίλου Γιώργος Αποστολόπουλος, ο Γενικός Οικονομικός Διευθυντής του Ομίλου Μανώλης Μαρκόπουλος και η πρωταθλήτρια του επί κοντώ Νικόλ Κυριακοπούλου.

Το πλαίσιο της συμφωνίας

Η σύμβαση συνεργασίας του ΣΕΓΑΣ με τον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών δίνει τη δυνατότητα τόσο στους αθλητές του υψηλού αθλητισμού, όσο και στο σύνολο των ανθρώπων του στίβου να έχουν ιατρική κάλυψη. Η χορηγία κινείται σε τρία επίπεδα, με το πρώτο να αφορά στους αθλητές των εθνικών ομάδων (του κεντρικού σχεδιασμού) του ΣΕΓΑΣ. Όσοι είναι ενταγμένοι στις κατηγορίες του κεντρικού σχεδιασμού του ΣΕΓΑΣ και με το συντονισμό του ΣΕΓΑΣ θα έχουν δωρεάν διαγνωστικές εξετάσεις καθώς και επί- σιο ιατρικό πλήρες check up. Σ' ένα δεύτε-

ρο επίπεδο, στους αθλητές του κεντρικού σχεδιασμού του ΣΕΓΑΣ και τις οικογένειες τους παρέχεται δωρεάν η Κάρτα Υγείας του Ομίλου, μέσω της οποίας θα δικαιούνται απεριόριστες δωρεάν επισκέψεις στα εξωτερικά ιατρεία του Ομίλου, καθώς και γενναίες εκπτώσεις για τις ιατρικές υπηρεσίες που τυχόν θα χρειασθούν από τον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών. Το τρίτο επίπεδο της χορηγίας αφορά 10.000 μέλη της οικογένειας του ΣΕΓΑΣ και του στίβου στα οποία θα παραχθεί εντελώς δωρεάν, με τη συνεργασία της NINOS & ASSOCIATES (Insurance Brokers), η Κάρτα Υγείας του ομίλου και με την οποία θα δικαιούνται καταρχήν δύο δωρεάν επισκέψεις στα εξωτερικά ιατρεία του Ομίλου και στη συνέχεια σημαντικές εκπτώσεις τόσο στις επισκέψεις στα εξωτερικά ιατρεία του Ομίλου, όσο και στις διαγνωστικές εξετάσεις και τη νοσηλεία.



Από αριστερά Ευ. Σπίρου, Δρ. Γ. Αποστολόπουλος, Γ. Ζησοπούλου, Ι. Νίνος



Κ. Παναγόπουλος, Ν. Κυριακοπούλου, Γ. Αποστολόπουλος, Πόλυ Ζησοπούλου, Ι. Νίνος, Μ. Πανούση και Μ. Μαρκόπουλος



ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ

Baloise
Group
Ελβετία

Basler
Lebensversicherungs-AG
Γερμανία

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

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

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

Συνεταιριστική Ασφαλιστική

Πρώτη στη συνείδηση πελατών, συνεργατών και μετόχων

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στη Βαρκελώνη το 19ο συνέδριο πωλήσεων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής. Ανοίγοντας τις εργασίες ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της Συνεταιριστικής Α.Ε.Ε.Γ.Α. κ. Θωμάς Ιωαννίδης, τόνισε ότι η Συνεταιριστική Ασφαλιστική επάξια διακρίνεται για την ποιότητα των υπηρεσιών της, που την κατέταξαν πρώτη στη συνείδηση των πελατών της, των συνεργατών της και των μετόχων της. Κάνοντας απολογισμό για την προηγούμενη χρονιά, σημείωσε ότι η εταιρία οδεύει πλέον προς την ολοκλήρωση των απαιτήσεων και των κανόνων που απαιτούνται από το Solvency II, ενώ δημιούργησε νέα προϊόντα και ευέλικτες παροχές, που αποτελούν σημαντικά εργαλεία της καθημερινότητας των συνεργατών. Σε ό,τι αφορά το μέλλον, ο κ. Ιωαννίδης τόνισε ότι η εταιρεία βελτιώνει τις διαδικασίες που επιτάσσουν οι Νέοι Κανόνες Φερεγγυότητας και στόχος της είναι μέσα στο 2013 να ολοκληρωθεί κάθε εκκρεμότητα.

Υπογράμμισε επίσης ότι η Συνεταιριστική δεν θα διακινδυνεύσει ούτε τα Κεφάλαιά της, ούτε την αξιοπιστία της, ούτε την ποιότητα των υπηρεσιών της, προκειμένου να συμμετέχει σε μία ατέρμονη μάχη συρρίκνωσης και εξαθλίωσης της ασφαλιστικής αγοράς.

Ο γενικός διευθυντής και μέλος του Δ.Σ. της Συνεταιριστικής Α.Ε.Ε.Γ.Α. κ. Δημήτρης Ζορμπάς, αναφέρθηκε στις εξελίξεις της αγοράς και τη στρατηγική της συνεταιριστικής Ασφαλιστικής. Τόνισε ότι η ιδιωτική ασφάλιση είναι ένας σταθεροποιητικός παράγοντας στην κοινωνία, σημαντικός θεσμικός επενδυτής, μεγάλος εργοδότης, πηγή φο-



Εκπρόσωπος Ασφάλισης Πρακτορείου Ε.Α.Σ. ΞΑΝΘΗΣ-ΣΕΚΕ-ΣΕΚΑΠ Α.Ε. και Jean Paul Greard, Εκπρόσωπος Ομίλου MACIF και Μέλος Δ.Σ. Συνεταιριστικής Α.Ε.Ε.Γ.Α. (από αριστερά προς δεξιά).

ρολογικών εσόδων και κυρίως μοχλός ανάπτυξης άλλων τομέων της οικονομίας, καθώς στηρίζει επιχειρήσεις σε όλους τους κλάδους. Υπογράμμισε ότι η Συνεταιριστική είναι μία φερέγγυα και αξιοπιστη εταιρεία, που στηρίζει την ανάπτυξη της στους συνεργάτες της, τόσο από το πρακτορειακό δίκτυο όσο και από τους συνεταιρισμούς, αλλά και στις συνεταιριστικές τράπεζες.

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική δεν θέλει τους συνεργάτες της απλούς εισπράκτορες ασφαλιστών, αλλά πραγματικούς ασφαλιστικούς συμβούλους των καταναλωτών. Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική δεν θα μετάσχει στον πόλεμο τιμών, αλλά θα ανταποκριθεί στις σημερινές ανάγκες των ασφαλισμένων, τόνισε ο κ. Ζορμπάς, με την δημιουργία νέων προϊόντων που καλύπτουν πλήρως τις σύγχρονες ανάγκες των ασφαλισμένων. Σπουδαίας σημασίας ήταν η παρέμβαση του κ. Renzo Giovanni Avesani, Μέλους του Διοικητικού Συμβουλίου και Προέδρου της Επιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου της Συνεταιριστικής Α.Ε.Ε.Γ.Α., εκπροσώπου της UGF, η οποία έτυχε ιδιαίτερης προσοχής από τους συμμετέχοντες στο συνέδριο.

Ο κ. Avesani παρουσίασε αναλυτικά τον ρόλο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ως θεσμικών μακροχρόνιων επενδυτών και ως σημαντικών παραγόντων ανάπτυξης της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Εστίασε ειδικότερα στις προσπάθειες των Ευρωπαϊκών οργάνων, (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, Ευρωπαϊκό Συμβούλιο και Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο) να καταλήξουν σε συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή Αρχή (EIOPA) και τις ασφαλιστικές εταιρείες, σε ένα σχέδιο Μακροπρόθεσμης Αξιολόγησης Εγγυήσεων (Long-term Guarantee Assessment-LTGA), το οποίο θα εξασφαλίσει ότι δεν θα υπάρξουν για τις ασφαλιστικές εταιρείες εμπόδια σε μακροχρόνιες επενδύ-



Από αριστερά προς δεξιά, είναι: Νικόλαος Μυρτάκης: Πρόεδρος Ένωσης Συνεταιριστικών Τραπεζών Ελλάδος και Εντεταλμένος Σύμβουλος Συνεταιριστικής Α.Ε.Ε.Γ.Α., Ιωάννης Χατζηλιάδης: Πρόεδρος Συνεταιριστικής Τράπεζας Σερρών, Κωνσταντίνος Ζωνίδης: Πρόεδρος Συνεταιριστικής Τράπεζας Ηλείου, Μιχάλης Μαραγκάκης: Πρόεδρος Συνεταιριστικής Τράπεζας Χανίων και Γιώργος Δαλαμαρίνης: Πρόεδρος Συνεταιριστικής Τράπεζας Πελοποννήσου



ΣΥΝΕΔΡΙΟ - ΒΑΡΚΕΛΩΝΗ -

σεις και συνεπώς στη χρηματοδότηση αυτών, στο πλαίσιο των νέων κανόνων του Solvency II. Χαιρετισμό απηύθυναν οι εκπρόσωποι των μετόχων της Συνεταιριστικής ΑΕΕΓΑ και συγκεκριμένα ο κ. Μυρτάκης Νικόλαος – Πρόεδρος της ΕΖΤΕ και Εντεταλμένος Σύμβουλος, ο κ. Enrico San Pietro – Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της Συνεταιριστικής και εκπρόσωπος της UGF, ο κ. Jean Paul Greard, Μέλος του Δ.Σ. της Συνεταιριστικής και εκπρόσωπος της MACIF, οι

οποίοι επαναβεβαίωσαν την στήριξη στο management και στην εταιρεία. Η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, Ε.Α.Ε.Ε. τοποθετήθηκε για τα δρώμενα της αγοράς, ενώ η κ. Εύα Βαρουχάκη δικηγόρος, Επικεφαλής της Νομικής Υπηρεσίας και Διεθνών Σχέσεων Ε.Α.Ε.Ε. για τον ηλεκτρονικό εντοπισμό των ανασφαλιστών οχημάτων. Το συνέδριο έκλεισε με τον χαιρετισμό του κ. Μανώλη Φουντουλάκη, εμπορικού διευθυντή της Συνεταιριστικής Α.Ε.Ε.Γ.Α.

Αναζητήστε πελάτες νύχτα και μέρα, όλα θέλουν «τον χρόνο» τους

Οι καρποί της φύσεως, αλλά και του πνεύματος, δε βγαίνουν αμέσως και αυτά που βγάζει η Ελληνική Γη το καλοκαίρι, έκαναν πολύ καιρό διεργασίες, μέχρι το ανθρώπινο χέρι να τα κόψει. Τα δένδρα φυτεύτηκαν άλλες εποχές και χρόνια. Πέρασε αρκετός καιρός μέχρι να χαρίσουν καρπούς. Μεθοδικά, υπομονετικά, περίμεναν τον καιρό τους. Ότι παραβιάζει τη φυσιολογική εξέλιξή τους, οδηγεί σε λάθη, όπως π.χ. η εντατική καλλιέργεια, τα θερμοκήπια, τα φυτοφάρμακα. Οι

Φυτεύτηκαν
άλλες εποχές....
τα δένδρα που
καρπίζουν
καλοκαίρι!

δένδρα, οι μακροχρόνιες ασφαλίσεις, τα δίμηνα συμβόλαια αυτοκινήτου, τα ζαρζαβατικά του Internet, τα επίσης νοσοκομειακά, οι μαϊντανοί, οι πιστωτικές κάρτες, οι κάρτες υγείας κλπ. Άλλο είναι να ψευτομοίβεσαι και άλλο να έχεις χαρτοφυλάκιο. Τα μεγάλα δένδρα φυτεύονται μία φορά και δίνουν για χρόνια επαναλαμβανόμενους καρπούς, με ακριβότερες τιμές από τους μαϊντανούς και τα κολοκυθάκια.

Φυτέψτε, φιλαράκια μου ασφαλιστές, πολύχρονα δένδρα και μην

καρποί της βιασύνης και κακής συμπεριφοράς βγάζουν άγευστους καρπούς, άχρωμους, ασυνήθιστους, ακανόνιστους, «παρά φύσιν», επικίνδυνους, άρρωστους...

Η προετοιμασία, ο χρόνος, η υπομονή, το κλίμα, ο αέρας και κυρίως αυτά που ταιριάζουν στο κάθε είδος, είναι χρήσιμο να τα δουν και όσοι επιθυμούν να παράξουν ένα «έργο», ένα «αποτέλεσμα», που για να έρθουν θέλουν «το χρόνο τους» και ένα σωρό «άλλα», πριν βγει ο «καρπός»! Άλλο είναι τα δένδρα, άλλο τα λαχανικά! Όλα χρειάζονται και έχει σημασία να γνωρίζουμε τι στοχεύουμε. Άλλο να καλλιεργείς κολοκυθάκια, άλλο ροδάκινα, άλλο ακτινίδια, άλλο κεράσια, άλλο αβοκάντο, άλλο μήλα, άλλο λεμόνια, άλλο μαρούλια...

Και τους ασφαλιστές αφορούν αυτά τα μετρήματα. Επειδή άλλο είναι τα μονοετή λαχανικά και άλλο τα αιωνόβια

αρκείστε μόνο στα μονοετή κολοκυθάκια... Στο βασίλειο των φυτών υπάρχουν πολλά στη διάθεσή σας, από άνθη και μαϊντανούς, μέχρι φυτείες του καφέ, καρυδιές, ροδιές, ροδακινιές, μηλιές. Και από συμβόλαια, προτιμήστε μακράς διάρκειας ασφαλίσεις ζωής, προστασία ανικανότητας, ασφαλίσεις περιουσίας. Εντάξει, βάλτε και μαϊντανούς, αλλά όχι ρίγανη στο γάλα! Σας δίνω ιδέες για δένδρα για να τα φυτέψετε μέσα στο χρόνο...

Αρχίστε αμέσως!

Ξεκινήστε. Το μεγαλύτερο πρόβλημα για τους ασφαλιστές είναι η αναζήτηση υποψηφίων πελατών. Κάντε οργανωμένο σύστημα αναζήτησης.

Εγώ σας δίνω σήμερα αφορμές και μερικές ιδέες για να αξιοποιήσετε σωστά τη μέρα σας, ψάχνοντας πελάτες.

Καλή δουλειά, φιλαράκια μου!

Αξιοποιείτε όλες τις ώρες της ημέρας σας, όσο πρέπει. Η πραγματικότητα θα φανεί από τις απαντήσεις σας στις κάτωθι ερωτήσεις:

Πόσες βραδινές ώρες περάσατε σε συνεντεύξεις την προηγούμενη εβδομάδα;

Πόσες πρωινές ώρες περάσατε με έναν υποψήφιο πελάτη την προηγούμενη εβδομάδα; Θα θέλατε να επωφε-

ληθείτε περισσότερο από τις πρωινές ώρες; Αυτό το άρθρο είναι σχεδιασμένο για να σας βοηθήσει να εκμεταλλευθείτε τις πρωινές ώρες και να τις κάνετε πιο αποδοτικές. Δεν θα σας ενδιέφερε; Σίγουρα θα ενδιαφέρει και την οικογένειά σας!

Πρώτα όμως, ας δούμε αν συμφωνούμε για το πρόβλημα. Όλοι συμφωνούμε στην αξία της συνέντευξης που γί-

νεται στο σπίτι του υποψήφιου πελάτη. Μερικές φορές, το σπίτι είναι ο μόνος χώρος, όπου μπορεί να γίνει η πώληση. Όπως θα αναφέρουμε αργότερα, οι πιθανότητες μιας πώλησης είναι περισσότερες όταν είναι παρούσα και η σύζυγος. Οι απογευματινές συνεντεύξεις στο σπίτι είναι ιδανικές και επικερδείς. Επομένως, δεν θα θέλατε να τις χάσετε.

Όμως, εμείς θα θέλαμε να περιορίσουμε τις πολλές απογευματινές συνεντεύξεις. Γιατί δεν θεωρείτε την βραδινή εργασία σαν υπερωρία;

Πολλοί επιτυχημένοι άνθρωποι γνωρίζουν, ότι δεν μπορείτε να κτίσετε μια καριέρα μέσα σε 40 εργάσιμες ώρες την εβδομάδα. Η ασφάλιση, όπως και κάθε άλλη επιχείρηση, απαιτεί απεριόριστη προσοχή. Να θυμάστε, ότι μπορείτε να εργάζεστε και τις πρωινές ώρες της ημέρας. Σας δίνεται η ευκαιρία να εργαστείτε από τις 9.00 π.μ. μέχρι τις 5.00 μ.μ., όπως όλοι οι άνθρωποι.

Οι βραδινές εργασίες μπορούν να σας προσφέρουν ένα επιπλέον εισόδημα.

Η απάντηση δεν βρίσκεται στον περιορισμό της νυχτερινής εργασίας, αλλά στο να είστε πιο εκλεκτικοί στη δουλειά που κάνετε το βράδυ. Πρέπει να περιορίσετε τις άσκοπες βραδινές συνεντεύξεις και να αυξήσετε τον αριθμό των υποψηφίων που θα βλέπετε κατά τη διάρκεια της ημέρας.

Η ημέρα, εκτός από το να σας οξύνει τις ικανότητες, σας προσφέρει επίσης περισσότερο χρόνο για να επιτύχετε. Από τις 9.00 π.μ. μέχρι τις 5.00 μ.μ., είναι οι οκτώ συνηθισμένες ώρες εργασίας, αλλά από τις 8.00 π.μ. μέχρι τις 6.00 μ.μ. έχετε 10 ώρες.

Οι πρωινές ώρες εργασίας είναι ουσιαστικές, εάν θέλετε να πλησιάσετε την πραγματική αγορά των χρημάτων. Μια πρόσφατη έρευνα αποκάλυψε, ότι ακόμα και οι καλύτεροι πωλητές κάνουν περίπου το 40% της δουλειάς τους, τις απογευματινές ώρες.

Οι πρωινές ώρες για νέες δουλειές, μπορεί να είναι πρόβλημα. Η ερώτηση είναι: μήπως το πρόβλημα αυτό λύνεται;

Πολλοί επιτυχημένοι ασφαλιστές ζωής, μας λένε «ναι». Η σωστή οργάνωση του χρόνου, των δραστηριοτήτων, της αναζήτησης και η σωστή αντιμετώπιση της δουλειάς, επιτρέπουν στους ασφαλιστές να προσφέρουν σιγουριά και προστασία σε εκατοντάδες πελάτες τους και συγχρόνως να περνούν περισσότερη ώρα με τις οικογένειές τους το απόγευμα στο σπίτι



Εάν συγκεντρώσετε τις προσπάθειές σας στην αναζήτηση υποψηφίων που μπορούν να σας δουν το πρωί, μπορείτε να περιμένετε και περισσότερες συνεντεύξεις κατά τη διάρκεια της ημέρας. Γι' αυτό πρέπει:

Να αποκτήσετε τη διεύθυνση της εργασίας και το τηλέφωνο του υποψηφίου πελάτη, καθώς και τη διεύθυνση του σπιτιού του.

Εξακριβώστε, αν ο υποψήφιος πελάτης είναι ελεύθερος, κατά τη διάρκεια της ημέρας, για να συζητήσει μαζί σου ανενόχλητος.

Το να καθορίζετε πότε είναι η κατάλληλη στιγμή, είναι πολύ σημαντικό. Για παράδειγμα, ζητώντας ένα ραντεβού για μία ώρα της ημέρας, που δεν υπάρχει πολλή δουλειά, έχετε περισσότερες πιθανότητες να κάνετε μία συνέντευξη.

Ένα σημαντικό σημείο είναι οι ώρες εργασίας του υποψηφίου πελάτη και όχι οι δικές σας. Το πρόγραμμά σας είναι πιο ελαστικό και σας δίνει τη δυνατότητα να ελέγχετε καλύτερα το χρόνο που θα δείτε τον υποψήφιο πελάτη. Εξετάζοντας τις συνθήκες εργασίας και τις ώρες απασχόλησης των υποψηφίων πελατών, θα διαπιστώσετε ότι για κάθε ώρα της ημέρας, υπάρχουν άνθρωποι διαθέσιμοι.

Ας εξετάσουμε ποιες στιγμές της ημέρας είναι οι κατάλληλες για να πλησιάσετε διαφόρους υποψηφίους πελάτες σε διάφορες απασχολή-

Μερικές φορές, οι νυκτερινοί επιστάτες είναι ελεύθεροι μετά τη βάρδια. Συνήθως είναι καλύτερο να βλέπετε τον υποψήφιο πελάτη πριν αρχίσει τη δουλειά του. Μια καλή έρευνα σχετικά με τις ώρες εργασίας στην πόλη σας, μπορεί να σας ξαφριάσει. Πολλές επιχειρήσεις αρχίζουν αργά ή έχουν ειδικές βάρδιες. Μπορείτε να βρείτε εύκολα υποψηφίους πελάτες από αυτές τις εργασίες και να κανονίσετε ένα πρωινό ραντεβού.

9.30 – 11.30 π.μ.

Κεντρικά καταστήματα όλων των ειδών, ειδικά καταστήματα γυναικείων ειδών. Μπορείτε να κανονίσετε ακόμη ραντεβού με χρυσοχόους, επαγγελματίες και διευθυντές μαγαζιών, όπως μουσικά μαγαζιά, τεχνικοί ραδιοτηλεόρασης και εκφωνητές.

Οι δικηγόροι συχνά είναι διαθέσιμοι από τις 12 και μετά, μέχρι το απόγευμα.

Οι χρηματιστές είναι διαθέσιμοι πριν ανοίξει το Χρηματιστήριο 9.00-10.00 π.μ. (αλλά αυτό εξαρτάται από το κράτος).

Νωρίς το πρωί μέχρι το μεσημέρι είναι μια καλή ώρα για να δείτε διευθυντές προσωπικού (όχι όμως και τους βοηθούς τους, οι οποίοι συνήθως είναι ελεύθεροι χωρίς το απόγευμα).

Οι κτηματομεσίτες είναι συνήθως ελεύθεροι από τις 10.00 π.μ. μέχρι τις 3.00 μ.μ.

Οι οδοντογιατροί χρησιμοποιούν δύο ώρες για εργαστηριακή δουλειά και επομένως, είναι διαθέσιμοι για ραντεβού.

Τους τραπεζικούς, γιατρούς και τους χειρουργούς, μπορείτε να τους δείτε ευκολότερα πρωινά, αναλόγως.

Τα στελέχη εταιριών και τους επιχειρηματίες, μετά τις 10.00 π.μ., αλλά πριν το μεσημέρι.

Ώρα Φαγητού

Η ώρα του φαγητού είναι η καλύτερη ώρα για πολλά ραντεβού. Κανονίστε να γευματίσετε με τον υποψήφιο πελάτη σας στην καφετέρια της εταιρίας του ή εκεί που τρώει συνήθως. Έτσι, θα γνωρίσετε τους συνεργάτες του πελάτη σας. Από την καφετέρια στο γραφείο του υποψηφίου πελάτη σας, είναι ένα λογικό βήμα. Και θα μπορέσετε να έχετε μία απογευματινή συνέντευξη, πριν αρχίσει να μαζεύεται δουλειά για τον υποψήφιο πελάτη σας.

Στις οικοδομές οι εργάτες συνήθίζουν να φέρνουν μαζί τους το φαγητό τους, να τρώνε πάνω στη δουλειά και έχουν αρκετή ελεύθερη ώρα το μεσημέρι. Συνήθως, δεν χρειάζεστε ένα ραντεβού γι' αυτούς τους ανθρώπους.

Μία ακόμη καλή μερίδα ανθρώπων, για τη μεσημεριανή αυτή ώρα, είναι οι καταστηματάρχες των προαστίων. Οι ώρες από τις 11.00 π.μ. μέχρι τις 2.00 μ.μ. είναι ώρες που δεν υπάρχει πολύ κίνηση στους δρόμους των προαστείων.

1.30 – 3.00 μ.μ.

Οι σταθμοί αυτοκινήτων και τα γκαράζ, δεν είναι τόσο απασχολημένα αυτές τις ώρες και ειδικά στις πρώτες μέρες της εβδομάδας.

Επίσης, είναι μια καλή στιγμή για να δείτε τους ελεγκτές της κυκλοφορίας, ιδιοκτήτες εστιατορίων και αρχιμάγειρους (chefs) ξενοδοχείων.

Οι φαρμακοποιοί και οι παντοπώλες είναι πολύ πιθανόν να σας ορίσουν ένα ραντεβού γι' αυτές τις ώρες.

Οι διαιτολόγοι των βιομηχανικών εργοστασίων που σερβίρουν ένα γεύμα την ημέρα, είναι διαθέσιμοι από τις 1.00 – 3.00 μ.μ.

Οι ιδιοκτήτες θεάτρων θα μπορέσουν να σας δεχθούν πριν την παράσταση.

3.00 – 5.00 μ.μ.

Οι τυπογράφοι και οι εκδότες κάνουν διανομές στις πρώτες απογευματινές ώρες, ώστε οι πελάτες τους να προλάβουν το ταχυδρομείο. Επομένως, οποιαδήποτε ώρα μετά τις 3.00 μ.μ. είναι προτιμότερη για να τους δείτε.

Οι εμπορικοί αντιπρόσωποι σε αγορές τροφίμων σε μεγάλες πόλεις, τελειώνουν τη δουλειά τους γύρω στις 2.30 ή στις 3.00 μ.μ.

Οι άνθρωποι στον απογευματινό Τύπο τελειώνουν στις 2.00 ή στις 3.00 μ.μ.

Αργά το απόγευμα, διαθέσιμοι είναι οι χημικοί, καθηγητές, επιστάτες γαλακτοπωλείων, μηχανικοί και οι αρχιτέκτονες.

Συνέταιροι αρτοποιείων, μικρών εταιριών κλπ., συχνά έχουν διάφορες ώρες, αλλά συνήθως μπορείτε να τους βρείτε αργά το απόγευμα.

Οι εργάτες των Δημοσίων Υπηρεσιών, έχουν και αυτοί διαφορετικές ώρες εργασίας. Τα εργοστάσια εργαλειομηχανών, αυτοκινήτων κλπ., που βρίσκονται στην πόλη σας, έχουν πολλές βάρδιες την ημέρα. Γι' αυτό, 3.00 – 5.00 είναι μία καλή ώρα για να κανονίσετε ραντεβού με τους επόπτες και τους τεχνικούς αυτών των εργοστασίων.

Ελεύθερες στιγμές

Υπάρχει μία ομάδα ανθρώπων που μέσα στην ημέρα ή στην εβδομάδα έχουν ελεύθερες στιγμές. Για παράδειγμα, πολλοί γιατροί τις Τετάρτες έχουν ρεπό. Μερικές φορές μπορείτε να κλείσετε ραντεβού από πριν. Άλλες φορές πρέπει να εκμεταλλεύεστε τις καταστάσεις.

Οι δάσκαλοι συνήθως έχουν «ώρες μελέτης» στα καθήκοντά τους. Είναι ελεύθεροι να μιλήσουν μαζί σας σε αυτή την ώρα και να σας συστήσουν σε άλλους δασκάλους στο τέλος της ώρας τους.

Οι άνθρωποι που δουλεύουν τα Σαββατοκύριακα, συχνά έχουν ρεπό μεσοβδόμαδα. Ειδικά γι' αυτούς που εργάζονται σε υποκαταστήματα.

Ένα μεγάλο πλεονέκτημα της δουλειάς σας, είναι ότι διαλέγετε τους πελάτες σας, αλλά θα είστε πιο επιτυχής, εάν διαλέγατε και τις σωστές ώρες για να τους τηλεφωνήσετε, τις ώρες που αυτοί θα είναι λιγότερο απασχολημένοι και όχι τις ώρες που βολεύουν εσάς.

Αναζήτηση υποψηφίων πελατών με το φως της ημέρας

σεις. Οποιοδήποτε δεν μπορεί πάντα να είναι σίγουρο ότι ο υποψήφιος πελάτης θα είναι διαθέσιμος, αλλά κιντώντας αυτές τις στιγμές, αυξάνουν οι πιθανότητες να πετύχετε. Αυτές οι στιγμές είναι οι πιο κατάλληλες για να τηλεφωνήσετε ή να κανονίσετε ένα οριστικό ραντεβού.

8.30 – 9.30 π.μ.

Οι εμπορούπαλληλοι αρχίζουν εργασία στα μέσα της ημέρας. Συντά, μπορείτε να τους βρείτε στο σπίτι ή στο γραφείο σας, εάν είστε κοντά στη δουλειά τους. Οι διευθυντές των καταστημάτων έρχονται πρώτοι στη δουλειά. Το προσωπικό του πρωινού τύπου γενικώς, εμφανίζονται γύρω στο μεσημέρι. Οι υποψήφιοι πελάτες σας σε αυτόν τον κλάδο είναι συνήθως οικογενειάρχες και πιθανώς να ξυπνάνε μαζί με τα παιδιά τους, οπότε μπορείτε να τους δείτε πρωί-πρωί.

Απολαύστε τους «χυμούς» των «κέντρων επιρροής» και πάρτε συστάσεις

Οι καλύτερες πηγές σας είναι οι ήδη ασφαλισμένοι και οι συστάσεις. Μπορείτε να δείτε τους ασφαλισμένους σας κατά τη διάρκεια της ημέρας. Ελέγξτε τα αρχεία πελατών σας και θα δείτε πόσους λίγους πρέπει να διαγράψετε από τα πρώινά ραντεβού.

Με μια καλή σύσταση, μπορείτε να δείτε σχεδόν οποιονδήποτε μέσα στην ημέρα. Καλό είναι να εξασφαλίσετε περισσότερους ασφαλισμένους και περισσότερα κέντρα επιρροής για να αποκτήσετε συστάσεις και περισσότερη δραστηριότητα.

«Μήπως πρέπει να ρωτήσω τον ασφαλισμένο μου για συστάσεις;» Η LUTC και η LIMRA έκαναν μία διεθνή έρευνα σε περισσότερα από 4.000 νοικοκυριά.

Το πρώτο πράγμα που οι ασφαλισμένοι είχαν στους ερευνητές, είναι ότι οι ασφαλιστές δεν ζητάνε συστάσεις! Μάλιστα, σχεδόν 2 από τους 3 ανθρώπους που βλέπετε, λένε ότι ποτέ δεν τους ζητήσατε συστάσεις! Ο αριθμός είναι μεγάλος. Πολλοί μπορεί να ξέχασαν ότι κάποτε τους είχατε ζητήσει συστάσεις. Αλλά, ίσως εσκεμμένα να μην τις ζητήσατε. Όπως και να είναι, υπάρχουν πολλοί που δεν τους έχετε ζητήσει συστάσεις. Και που θα σας έδιναν ονόματα ευχαρίστως, αν τους το ζητούσατε. Από αυτούς που απάντησαν ότι τους ζητήθηκαν συστάσεις, μόνο 60% είπαν ότι έδωσαν ονόματα υποψηφίων πελατών. Γιατί έδωσαν ονόματα; Το 59% είπε ότι το έκαναν γιατί είχαν φίλους που χρειαζόταν να ασφαλιστούν. Το 23% είπε ότι το έκανε γιατί συμπαινούσαν τον ασφαλιστή τους. Το άλλο 10% είπε

ότι εμπιστευόταν τον ασφαλιστή και την εταιρία του. Και το υπόλοιπο 10% είπε ότι ο ασφαλιστής τους είχε προτείνει μια καλή κάλυψη.

Συστάσεις

Αύριο επικοινωνήστε με μερικούς γνώστούς, για να σας υποδείξουν ανθρώπους που θέλουν να ασφαλιστούν και τους έχουν μιλήσει για σας, επειδή πιστεύουν στις ικανότητές σας, στην εταιρία και στα προϊόντα της.

Μελετήστε τις κάρτες των ασφαλισμένων σας και αναρωτηθείτε: Με ποιους ασφαλισμένους ευχαριστηθήκα την πώληση;

Ποιοι μου άρεσαν σαν άνθρωποι;

Ποιοι είχαν προβλήματα, στα οποία έδωσα με περηφάνια μια λύση;

Ποιοι είχαν μια απασχόληση ή μια δουλειά που με ενδιέφερε;

Με ποιους ασφαλισμένους ένιωσα ότι είχαμε κοινά ενδιαφέροντα;

Υπάρχουν κάποιες ομάδες πελατών, που να ήμουν εξαιρετικά αποτελεσματικός στο ποσοστό κλεισίματός μου;

Οι απαντήσεις σας, θα καθοδηγήσουν τις δραστηριότητές σας.

Διαλέξτε την αγορά που σας αρέσει περισσότερο, την αγορά που είσασταν πιο επιτυχής.

Πρέπει να είστε πεπεισμένοι ότι μπορείτε να βοηθήσετε αυτή την αγορά και ότι είστε χρήσιμοι. Πρέπει να έχετε εμπιστοσύνη ότι μπορείτε να πουλήσετε, γιατί έχετε ήδη πουλήσει σε άλλους παρόμοια πράγματα. Θα πρέπει να ανακαλύψετε τα ειδικά προβλήματά τους –επαγγελματικά και προσωπικά– γιατί έχετε λύσει και άλλα παρόμοια προβλήματα.

Εφ’ όσον μπορείτε να τους μιλήσετε στην γλώσσα τους και αφού γνωρίζετε τους φίλους σας, και τους γνωστούς τους, μπορείτε να τους πλησιάσετε ευνοϊκά. Τότε η επαφή μαζί τους θα έχει ευνοϊκά αποτελέσματα.

Αυτή η προσέγγιση μπορεί να επηρεάσει την επιλογή των κέντρων επιρροής και των ασφαλισμένων σας, και να καθορίσει την αναζήτηση, έτσι ώστε να αντανακλά τις δικές σας δυνάμεις.

Η Οργάνωση Μετράει!

Τώρα, ας ρίξουμε μια ματιά σε μερικές μεθόδους οργάνωσης που θα κάνουν το ωράριό σας αποδοτικότερο, πιο αποδοτικό.

Τα ραντεβού είναι το σπουδαιότερο μέτρος της δουλειάς σας, γι’ αυτό πρέπει να διατηρήσετε το ενδιαφέρον του υποψηφίου πελάτη σας, ώστε να μην σκεπτεται άλλα θέματα όση ώρα θα είναι μαζί σας. Τον έχετε ήδη πλησιάσει και έχετε επιβεβαιώσει το ραντεβού, στέλνοντας του ένα γράμμα. Στο γράμμα αυτό, αντί να γράφετε μόνο «Αυτό θα επιβεβαιώσει το ραντεβού μας για την επόμενη Τρίτη στις δέκα...», καλό είναι να εσώκλεισετε και ένα σημείωμα όπως «Αυτό είναι το θέμα που θα ήθελα να σας μιλήσω», ή «Ενδιαφέρομαι να πάρω πληροφορίες γι’ αυτό το θέμα την επόμενη Τρίτη».

Μπορείτε ακόμη να εσώκλεισετε ένα απόκομμα από οικονομική εφημερίδα, αποκόμματα από περιοδικά, ή ένα απόκομμα από μία διαφήμιση. Το κυριότερο είναι να του κινήσετε το ενδιαφέρον.



Συγκεντρώστε την Προσπάθεια

Συντονίστε τις προσπάθειές σας κατά γεωγραφική περιοχή. Αποκτήστε περισσότερα ονόματα υποψηφίων πελατών σε μια γειτονιά. Αυτό θα σας βοηθήσει να γεμίσετε τις ώρες της ημέρας με δραστηριότητα. Και συγχρόνως, θα μεγαλώνετε την αγορά σας. Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές εργάζονται περισσότερο έντονα και λιγότερο εκτεταμένα. Έτσι δημιουργούν αγορές, κυκλώματα εργασίας και αποκτούν περισσότερους ασφαλισμένους.

Ίσως ένα παράδειγμα μπορούσε να σας δείξει πώς να χρησιμοποιείτε επιπλέον εργασία με την ήδη υπάρχουσα δουλειά σας, ώστε να έχετε περισσότερη απόδοση.

Ένας ασφαλιστής είχε ένα εξοχικό κοντά στην παραλία και μία ζεστή καλοκαιρινή μέρα αποφάσισε να τελειώσει γρηγορότερα τη δουλειά του, για να πάει στο εξοχικό του να κολυμπήσει. Στο δρόμο όμως, άρchiσε να νιώθει ένοχος και έτσι αποφάσισε να σταματήσει σε μερικά καταστήματα, από όπου κατάφερε να πάρει 25 ονόματα υποψηφίων πελατών από τους ιδιοκτήτες αυτών των καταστημάτων, που ήδη γνώριζε. Σε μικρό χρονικό διάστημα, η διαδρομή από το σπίτι του στο εξοχικό, είχε γεμίσει από ασφαλισμένους. Ήταν τόσο απλό και αναρωτιόταν γιατί δεν το είχε εκμεταλλευθεί νωρίτερα.

Βγείτε από την ρουτίνα και απολαύστε πολλές «καραμέλες» υποψηφίων

Μεγαλώνοντας την αγορά σας

Μια άλλη ασφαλίστρια, κατάφερε να ελαττώσει τον χαμένο χρόνο των μετακινήσεων και να δημιουργήσει ένα γεωγραφικό «κύκλωμα». Κατάφερε να εξασφαλίσει συστάσεις που αποδείχθηκαν πολύ χρήσιμες για το κλείσιμο ραντεβού, μεταξύ 9.00 π.μ. και 5.00 μ.μ. Άρχισε την «εν ψυχρώ» αναζήτηση, διαλέγοντας το ψηλότερο και νεότερο κτίριο μιας κεντρικής περιοχής. Κάθε πρωί και για δύο εβδομάδες, άρχιζε στις 8.15 π.μ. την αναζήτηση υποψηφίων σε αυτό το κτίριο. Σε λίγο καιρό, είχε γνωρίσει τους χειριστές του ασανσέρ, τον άνθρωπο που είχε τον πάγκο με τα τσιγάρα και ακόμα τον επιστάτη του κτιρίου. Μετά από μερικές πωλήσεις, μπόρεσε να αποκτήσει περισσότερες συστάσεις. Γνωρίζοντας και στους πελάτες της και τα κέντρα επιρροής στο κτίριο, μάθαινε νωρίτερα από άλλους τις αλλαγές που γίνονταν στο κτίριο, όπως προαγωγές, νέοι υπάλληλοι κλπ. Με την πάροδο των χρόνων, η ασφαλίστρια έγινε γνωστή σαν «Η» ασφαλίστρια ζωής του μεγάλου αυτού κτιρίου και σύντομα έγινε η ασφαλίστρια και των διπλανών κτιρίων. Όλοι ήξεραν την ασφαλίστρια και τελικά γνώρισε και άλλα άτομα, έξω από αυτήν την περιοχή.

Αναζήτηση Υποψηφίων σε Αγροτικές Περιοχές

Να, πώς ένας αγροτικός ασφαλιστής κατάφερε να μετατρέψει μία ανομοιόμορφη ομάδα σε μία αγορά. Αυτή η εμπειρία ίσως σας δώσει μερικές ιδέες.

Η πόλη ήταν πολύ μικρή, δεν υπήρχε διανομή του ταχυδρομείου. Ο ασφαλιστής μας, λοιπόν, παλιότερα είχε ένα μικρό εργαστήριο ξύλινων αντικειμένων και πήγαινε να πάρει τα γράμματά του από το ταχυδρομείο πάντα στις 9.30. Όταν μπήκε στο χώρο των ασφαλίσεων ζωής και άρχισε να αναζητάει πελάτες, ανακάλυψε ότι ανάμεσα στους υποψήφιους πελάτες που είχε, τους είχε γνωρίσει στο ταχυδρομείο στις 9.30 το πρωί. Σκέφτηκε τότε, ότι έβλεπε τις ίδιες φάτσες κάθε μήνα. Έτσι, μια μέρα πήγε στο ταχυδρομείο στις 9.00 το πρωί και μετά από μερικούς μήνες είχε γνωρίσει κι άλλους ανθρώπους. Είχε ξαφνιαστεί πολύ, γιατί πίστευε ότι ζώντας σε μια μικρή πόλη, τους ήξερε ήδη όλους. Όταν ένα καινούριο πρόσωπο εμφανιζόταν, δεν είχε παρά να ρωτήσει τους γνωστούς του να του το συστήσουν και να το αξιολογήσουν. Μετά από καιρό, άλλαξε την ώρα που πήγαινε στο ταχυδρομείο και τα αποτελέσματά ήταν τα ίδια. Νέες γνωριμίες.

Βγαίνοντας από την Ρουτίνα

Το παράδειγμα του αγροτικού μας φίλου μας προτείνει να πηγαίνουμε στη δουλειά μας με το τρένο των 8.35 αντί των 9.07 και θα γνωρίσουμε καινούργιους ανθρώπους. Προτείνει ακόμα, να δοκιμάσετε διαφορετικά κομωτήρια, διαφορετικά φαρμακεία, ανθοπωλεία κλπ.

Μήπως τρώτε στα ίδια μέρη κάθε μέρα; Εφόσον οι επιτυχημένοι ασφαλιστές είναι αυτοί που γνωρίζουν τους περισσότερους καινούργιους ανθρώπους σε καθημερινή βάση, ίσως θα έπρεπε να αναθεωρήσετε τις καθημερινές σας δραστηριότητες και να βελτιωθείτε ότι σας αποφέρουν τα καλύτερα αποτελέσματα.

Μήπως οδηγείτε κάθε μέρα στη δουλειά; Πόσο συχνά εξυπηρετείτε ένα φίλο σας που περιμένει στη στάση του λεωφορείου; Πάντα ακολουθείτε την ίδια διαδρομή; Γιατί δεν δοκιμάζετε κάποιους άλλους δρόμους, επιτρέποντας στον εαυτό σας την ευκαιρία να δει τι συμβαίνει στους καινούργιους δρόμους, όσον αφορά νέα κτίρια, καταστήματα και κυρίως ανθρώπους;

Περιορίστε τα Τηλεφωνήματα της Εξυπηρέτησης

Ένα γεμάτο οκτάωρο από τις 9.00 π.μ. μέχρι τις 5.00 μ.μ., σημαίνει ότι θα έχε-

τε να επισκεφθείτε διάφορα μέρη και γενικά να ασχοληθείτε με πολλά, κατά τη διάρκεια της ημέρας. Με αυτόν τον τρόπο κερδίζετε καλές ευκαιρίες για συνεντεύξεις, που θα χάσουν οι ασφαλιστές που συνηθίζουν να μένουν στο γραφείο, περιμένοντας τα απογευματινά ραντεβού. Όταν έχετε προγραμματίσει την ημέρα σας, θα μπορείτε να ολοκληρώσετε τις επισκέψεις για εξυπηρέτηση στις κενές ώρες. Δεν υπάρχει λόγος να επικοινωνείτε με τους ασφαλισμένους και τα κέντρα επιρροής σας μόνο το απόγευμα.

Επίσης, αν έχετε να παραδώσετε ένα συμβόλαιο, δεν είναι ανάγκη να πάτε στο σπίτι του ασφαλισμένου, μπορείτε να του το δώσετε στο γραφείο του, αν είναι πιο κοντά. Σε αυτές τις περιπτώσεις θα έχετε την ευκαιρία να γνωρίσετε συνεργάτες του ασφαλισμένου.

Εν Ψυχρώ Συνάντηση

Όταν έχετε λίγο ελεύθερο χρόνο από τα ραντεβού, επικοινωνήστε με ένα κέντρο επιρροής, αντί να επιστρέψετε κατευθείαν στο γραφείο. Ή προσπαθήστε να κάνετε εν ψυχρώ συναντήσεις. Αυτές οι προσπάθειες μπορούν να σας ανοίξουν το δρόμο για περισσότερες πωλήσεις.

Δοκιμάστε τη μέθοδο της έρευνας, τηλεφωνήστε στο γειτονικό μαγαζί, λέγοντας π.χ.: «Η εταιρία μου, μου ανέθεσε να κάνω μια έρευνα για τους ιδιοκτήτες σε αυτό το εμπορικό κέντρο». Η εν ψυχρώ αναζήτηση είναι ένας άλλος τρόπος για να συναντήσετε νέους ανθρώπους και αυτό είναι αναγκαίο για τη δουλειά σας. Αν και πολλοί ασφαλιστές το θεωρούν μη επαγγελματικό, υπάρχουν μερικοί που πιστεύουν ότι οι πιο «επαγγελματικοί τρόποι» δεν προσφέρουν τις ίδιες εμπειρίες και η συζήτηση μπορεί να δημιουργήσει μια αρμονική σχέση και εμπιστοσύνη, στοιχεία αναγκαία για μία καλή συνέντευξη.

Ομαδική Ασφάλιση

Υπάρχουν χιλιάδες εταιρίες που στο προσωπικό τους έχουν λιγότερους από 20 υπαλλήλους, που είναι υποψήφιοι πελάτες για ομαδική ασφάλιση ζωής ή για ομαδική ασφάλιση ατυχήματος και ασθένειας. Η ομαδική ασφάλιση απαιτεί τεχνικές γνώσεις και υπάρχουν πολλά

προβλήματα, όπως καταγραφής, εγκατάστασης και εξυπηρέτησης, αλλά όλα αυτά είναι προτερήματα παρά μειονεκτήματα, γιατί σας υποχρεώνουν να διατηρήσετε την επαφή με τους πελάτες σας και προσφέρουν πολλές ευκαιρίες για ατομική ασφάλιση.

Να μια ιδέα που χρησιμοποίησε ένα υποκατάστημα: Αφού τελειώσει τις καθημερινές δουλειές ο ασφαλιστής λέει: «Έχουμε ανακαλύψει, ότι στις ομαδικές ασφαλίσσεις οι ασφαλισμένοι δεν γνωρίζουν ακριβώς τι οφέλη έχουν. Αν μου δείξετε το ομαδικό συμβόλαιό σας, θα μπορούσα να σας εξηγήσω τις κυριότερες καλύψεις που σας παρέχει...». Ο πελάτης μπορεί να πει ότι δεν έχει ομαδική ασφάλιση. Σε αυτή την περίπτωση, ο ασφαλιστής προσπαθεί να μαθαίνει το όνομα της εταιρίας. Ή, ο πελάτης μπορεί να του δείξει το ομαδικό συμβόλαιο και συζητώντας τις παροχές του συμβολαίου, ο ασφαλιστής μπορεί να καθορίσει κατά πόσον ο πελάτης είναι ασφαλισμένος σε μία ομαδική ασφάλιση. Ο πελάτης μπορεί να είναι καλυμμένος με μια ομαδική ασφάλιση ζωής, αλλά όχι και με καλύψεις ασθένειας, ατυχήματος ή ανικανότητας. Σε τέτοιες περιπτώσεις, ο ασφαλιστής μπορεί να επικοινωνήσει με τον εργοδότη και να του προτείνει την πρόσθεση αυτών των παροχών στο συμβόλαιο.

Τα πολλά πλεονεκτήματα σε αυτό το είδος αναζήτησης είναι:

Ο ασφαλιστής έχει πολλές πληροφορίες από πρώτο χέρι για την εταιρία, πριν επικοινωνήσει με την ίδια την εταιρία. Ο ασφαλιστής δεν χρειάζεται να τις μάθει από τον ιδιοκτήτη. Τις έχει μάθει χωρίς κόπο από έναν πρόθυμο ασφαλισμένο. Οι προμήθειες και οι ανανεώσεις από αυτές τις πωλήσεις, θα αυξήσουν τις αμοιβές σας. Ακόμη κι αν ο εργοδότης δεν δεχθεί να κάνει αλλαγές στο ομαδικό συμβόλαιο, μπορείτε να ανακαλύψετε ανεπάρκειες που υπάρχουν σε αυτό το πρόγραμμα, που με τη σειρά τους θα οδηγήσουν σε ατομικές ασφαλίσσεις. Οι ομαδικές ασφαλίσσεις μπορούν να σας οδηγήσουν σε άλλες πωλήσεις, όπως ατομικές και επαγγελματικές.



«Κεράστε» ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΣΑΣ ΓΝΩΣΕΙΣ ΚΑΙ ΝΕΕΣ ΓΕΥΣΕΙΣ

Ασφάλιση Υγείας

Εάν η εταιρία σας προσφέρει ασφάλιση υγείας και εάν δεν εκμεταλλεύεστε την ημέρα σας κατάλληλα, να μερικά σημεία που πρέπει να σκεφτείτε.

Μια μελέτη της LIMRA σχετικά με μία εταιρία που πρόσφερε πολλά διαφορετικά προϊόντα, ανακάλυψε ότι οι ασφαλιστές δεν αναπτύσσουν πελατολόγιο για περισσότερα από ένα προϊόντα. Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι οι ασφαλιστές που έχουν πελατεία για περισσότερα προϊόντα είναι πιο πετυχημένοι από άλλους ασφαλιστές που έχουν ειδικευτεί μόνο σε ένα. Φαίνεται ότι πολλοί ασφαλιστές κάνουν την αναζήτηση υποψηφίων και το κλείσιμο της πώλησης πιο δύσκολη δουλειά από ό,τι είναι στην πραγματικότητα. Οι ασφαλιστές αναγκάζουν τους υποψηφίους πελάτες να αγοράσουν ένα είδος ασφάλισης, ενώ θα μπορούσαν να είναι πιο επιτυχημένοι, εάν πουλούσαν και άλλα ασφαλιστικά προϊόντα.

Η «μερική» αναζήτηση φαίνεται ότι είναι η βασική δραστηριότητα των

περισσότερων ασφαλιστών. Αλλά δεν πρέπει να γίνεται έτσι. Βελτιώστε τις δραστηριότητες της αναζήτησης, έχοντας στο μυαλό σας ότι σκοπός σας είναι να εξυπηρετείτε καλύτερα και να κερδίζετε περισσότερα χρήματα κατά τη διάρκεια της ημέρας. Ας ρίξουμε μια ματιά στις πηγές των υποψηφίων πελατών.

Οι ασφαλισμένοι με βασική κάλυψη ζωής μόνον, αποτελούν μια μεγάλη αγορά για πολλούς ασφαλιστές. Και είναι η φυσιολογική αγορά, στην οποία μπορείτε να προσφέρετε ασφάλιση υγείας, ιδιοκτησίας και ατυχήματος. Έχετε ήδη επιτυχημένα προβάλλει τον εαυτό σας και την εταιρία στους ασφαλισμένους, έχετε πληροφορίες για τα οικονομικά τους και για τις ανάγκες τους, γνωρίζετε την ηλικία τους, τη δουλειά τους και την κατάσταση της υγείας τους.

Αυτούς που θα διαλέξετε από τη λίστα σας, θα τους ξαναπλησιάσετε κάπως έτσι:

«(Όνομα υποψηφίου πελάτη), είναι τιμή μου που υπηρετώ τις ανάγκες σας και αυτές της οικογενείας σας, για θέματα ασφάλισης. Έχετε ήδη εξασφαλίσει την οικογένειά σας σε περίπτωση θανάτου ή αν πάθετε κάτι και είστε

αναγκασμένοι να περάσετε στη σύνταξη. Αυτά τα θέματα τα έχουμε ήδη φροντίσει. Ένα θέμα που δεν έχουμε συζητήσει, είναι το γεγονός ότι ο λόγος που πεθαίνει κανείς, είναι από σοβαρό ατύχημα ή αρρώστια. Επίσης, μπορεί να αρρωστήσετε και να τραυματιστείτε πολλές φορές στη ζωή σας, πριν συμβεί ο θάνατος. Αν σας τύχει μία ανικανότητα, που θα βρει η οικογένειά σας να πληρώσει το φαγητό, τις δόσεις του σπιτιού, τα ρούχα και γενικά οτιδήποτε χρειάζεται; Επιτρέψτε μου να σας δείξω τι ακριβώς εννοώ...».

Υπάρχουν πολλοί καλύτεροι και ίσως προτιμότεροι τρόποι από αυτόν, που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε. Αλλά, δεν είναι αυτή η ουσία του θέματος. Το θέμα είναι: Εάν δεν αναγνωρίσετε τους ήδη ασφαλισμένους σας, σαν άτομα κατάλληλα για ασφάλιση υγείας, ιδιοκτησίας και ατυχήματος, κάποιος άλλος θα το κάνει.

Το σοβαρότερο πλεονέκτημα με τους ήδη ασφαλισμένους σας, είναι ότι γνωρίζετε αρκετά πράγματα γι' αυτούς, ξανά εργαστήκατε μαζί τους επιτυχημένα στο

παρελθόν. Να είστε σίγουροι ότι θα κερδίσετε μία ευνοϊκή συνέντευξη μέσα στην ημέρα.

Ασφάλεια Επιχειρήσεων

Η ασφάλεια επιχειρήσεων είναι αποκλειστικά μία δραστηριότητα της ημέρας. Η αγορά είναι τεράστια και οι ευκαιρίες για έναν έξυπνο ασφαλιστή είναι πολλές και ποικίλες. Έχει υπολογιστεί ότι ένας ασφαλιστής μπορεί να μεγαλώσει το σύνολο των πωλήσεων του από 10% σε 30%, συμπληρώνοντας μία αίτηση για ασφάλιση εταιρίας την εβδομάδα.

Υπάρχει ένα τεράστιο μέρος της αγοράς επιχειρήσεων, που δεν έχει αγοράσει ακόμα. Ο μέσος όρος των πωλήσεων είναι μεγάλος και σχετικά λίγοι ασφαλιστές ζωής προσπαθούν να πουλήσουν ασφάλιση σε εταιρίες.

Για περιπτώσεις όπως οι συντάξεις, υπάρχουν μεγάλες ευκαιρίες για ανάπτυξη. Οι περισσότεροι υπάλληλοι ενδιφέρονται να βοηθήσουν τους εργοδότες τους για να αποκτήσουν ασφάλεια όταν θα συνταξιοδοτηθούν, παρόλο που μερικές εταιρίες είναι πρόθυμες να βοηθήσουν μόνο τους υπαλλήλους τους σε θέσεις-κλειδιά.

Το ενδιαφέρον με τις ασφαλίσεις των εταιριών είναι ότι οι μεγάλες αγορές δεν είναι στις μεγάλες επιχειρήσεις, αλλά στις μικρές, όπου τα προβλήματα είναι μικρότερα και η είσοδος σε αυτές είναι σχετικά πιο εύκολη.

Πουλώνοντας στις εταιρίες, πουλάτε στους ίδιους ανθρώπους που πουλάγατε και πριν. Η διαδικασία της πώλησης είναι η ίδια στην προσέγγιση, στη συζήτηση των αναγκών, στην επίλυση αυτών των αναγκών μέσω μιας ασφάλισης ζωής και στο κλείσιμο του συμβολαίου.

Οι ομοιότητες μεταξύ της ασφάλισης των επιχειρήσεων και προσωπικών ασφαλίσεων είναι πολύ περισσότερες από τις διαφορές. Το μόνο που χρειάζεται είναι οικειότητα με τις ανάγκες των εταιριών, μια παρουσίαση που επιτυχημένα θα ανοίξει τη συζήτηση και θα περιεργαστεί αυτές τις ανάγκες και τη γνώση για το πώς θα λυθούν αυτές οι ανάγκες από μια ασφάλιση ζωής. Η αγορά είναι τεράστια και οι ανταμοιβές μεγάλες.

Χρειάζεστε Γνώσεις - Διαβάστε το «ΝΑΙ» και βιβλία LIMRA

Καθώς μπαίνετε σε μια καινούρια αγορά, είναι απαραίτητο να αυξήσετε τις γνώσεις σας για τις διαφορετικές καταστάσεις που θα συναντήσετε. Τα βιβλία της LIMRA έχουν υπέροχη ύλη όπως αυτές οι σελίδες των πωλήσεων που αποτελεί πηγή εμπνεύσεώς μας. Για παράδειγμα: Είναι αυτός ένας υποψήφιος πελάτης για ασφάλιση, όταν θέλει να μεταβιβάσει την κυριότητα της ιδιοκτησίας του και να αποφυγεί τα προβλήματα της εκκαθάρισης σε περίπτωση που πεθάνει; Το πρόβλημα είναι να προστατέψετε την επιχείρηση από το θάνατο ενός σημαντικού υπαλλήλου ή να προστατέψετε την επιχείρηση από την απώλεια των υπηρεσιών του σημαντικού αυτού προσώπου, δένοντάς τον με ένα πρόγραμμα συνταξιοδότησης;

Όποια και να είναι η περίπτωση, πρέπει να γνωρίζετε τα όρια που έχετε. Μην κοροϊδίζετε τον υποψήφιο πελάτη. Το σίγουρο είναι ότι θα χρειαστείτε ειδική βοήθεια σε διάφορα θέματα και αυτό πρέπει να το γνωρίζει ο υποψήφιος πελάτης. Ειδικά, όταν έχετε να ασχοληθείτε με συνταξιοδοτήσεις ομαδικών. Αφού και ο υποψήφιος πελάτης θα ζητήσει τη βοήθεια του λογιστή του, του δικηγόρου του και άλλων που θα μπορούν να τον συμβουλευθούν, γιατί κι εσείς να μην κάνετε το ίδιο; Αυτός είναι ο επαγγελματικός τρόπος για να εργάζεστε. Εδώ χειρίζεστε μεγάλα προβλήματα. Αφήστε λοιπόν τις τεχνικές λεπτομέρειες στους ειδικούς.

Οι περισσότεροι ασφαλιστές θα συμφωνήσουν ότι προσπαθώντας να κλείσουν ένα συμβόλαιο στην πρώτη επίσκεψή τους, είναι σαν να παίζουν γκολφ και να θέλουν να πέσει η μπάλα με την πρώτη στην τελική τρύπα. Η πρώτη επίσκεψη πρέπει να βασίζεται στη συγκέντρωση πληροφοριών, να ερεθίζετε ή να κάνετε τον υποψήφιο πελάτη να ενδιαφερθεί, μην προσπαθήσετε να κλείσετε με την πρώτη. Ακόμα και η πιο απλή υπόθεση ενός συνεταιρισμού ή μια πρόταση για να ασφαλίσετε το σημαντικότερο υπάλληλο μιας εταιρίας, θέλει τουλάχιστον δύο συναντήσεις.

Ελληνική εκδήλωση στην καρδιά του Λονδίνου, παρών και το Ασφαλιστικό ΝΑΙ

Ευκαιρίες στην ελληνική αγορά βλέπουν οι Lloyd's



Γιώργος Καραβίας, Δημήτρης Τσεμετζόγλου, Νίκος Μακρόπουλος, Barry Tompson



Νίκος Μακρόπουλος, Δημήτρης Τσεμετζόγλου



Γιώργος Καραβίας, Δημήτρης Τσεμετζόγλου



Σταύρος Κακριμάνης, Θεοφάνης Παπανικίτας, Γιώργος Καραβίας



Δημήτρης Τσεμετζόγλου, Νίκος Μακρόπουλος, Γιώργος Κώτσας

την κρίση η αγορά δεν έχασε πολλά, καθώς, και μεν μειώθηκε η παραγωγή ασφαλιστών, αλλά και τα lossratio είναι επίσης πάρα πολύ καλά.

Ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κ. Γιώργος Κώτσας, που ήταν επίσης παρών στην εκδήλωση και μίλησε, σημείωσε ότι ήταν μία ευκαιρία για ανταλλαγή απόψεων, ενώ υπογράμμισε ότι ασκήθηκε και καλόπιστη κριτική την οποία δέχθηκαν. Ο κ. Κώτσας παρουσίασε τις ευκαιρίες που διανοίγονται για την ελληνική αγορά από τις μεταρρυθμίσεις στο δημόσιο τομέα υγείας και συντάξεων.

Ο πρόεδρος του ΣΕΜΑ Γιώργος Καραβίας, ένας από τους ομιλητές, χαρακτήρισε πρωτόγνωρη την εκδήλωση, στην οποία μίλησε ακόμη και ο κ. Μάνος Λορέντζος πρόεδρος της ελληνικής επιτροπής της Lloyd's Brokers Associates & CEO Groupe Eyssautier Hellas. Στην εκδήλωση των Lloyds παρβρέθηκε και το μέλος του Δ.Σ. της ΕΑΕΕ και υπεύθυνος διεθνών σχέσεων κ. Νίκος Μακρόπουλος, ο οποίος σε δηλώσεις του έδωσε συγχαρητήρια στο nextdeal.gr που κάλυψε αυτό το σημαντικό γεγονός και τόνισε ότι η πραγματοποίηση της εκδήλωσης και η εντυπωσιακή συμμετοχή δείχνει το ενδιαφέρον των Lloyds για την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Για τα Lloyds, η Ελλάδα είναι μία σημαντική αγορά και για τον λόγο αυτό αποφασίσαμε να καλέσουμε κάποιους σημαντικούς παράγοντες της χώρας σας, να συζητήσουμε για τις ευκαιρίες ανάπτυξης που παρουσιάζει, δήλωσε ο κ. Barry Tompson, Director της Matrix Brokers London.

Το video με τις δηλώσεις στο nextdeal.gr

Θετικά μηνύματα για την ελληνική ασφαλιστική αγορά απέκκοισαν οι συμμετέχοντες σε εκδήλωση που οργάνωσαν τα Lloyds στο Λονδίνο και στην οποία το παρόν δήλωσε το nextdeal.gr και το Ασφαλιστικό ΝΑΙ.

Ο απεσταλμένος μας Κωστής Σπύρου συνομίλησε με συμμετέχοντες στην εκδήλωση, οι οποίοι τόνισαν ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά, παρά την κρίση παρουσιάζει σημαντικές ευκαιρίες ανάπτυξης.

Είναι σημαντικό το γεγονός ότι οι Lloyds επέλεξαν να κάνουν μία εκδήλωση εδώ στην καρδιά του Λονδίνου, στα γραφεία τους στο City, για την ελληνική ασφαλιστική αγορά, τόνισε μιλώντας στην κάμερα του nextdeal.gr ο κ. Δημήτρης Τσεμετζόγλου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της

Matrix Reinsurance και από τους πρωτεργάτες της εκδήλωσης και βασικός ομιλητής. Καταφέραμε και περάσαμε το μήνυμα, πρόσθεσε, ότι η Ελλάδα μπορεί να περνάει κρίση αλλά υπάρχουν ευκαιρίες στον ασφαλιστικό κλάδο, τις οποίες όμως οι διαμεσολαβούντες θα πρέπει να «πιιάσουν». Οι διαμεσολαβούντες, συνέχισε ο κ. Τσεμετζόγλου, θα πρέπει να αφιερώσουν χρόνο για να πάρουν αυτό που η αγορά τους δίνει. Επίσης αυτό που συζητήθηκε σύμφωνα με τον επικεφαλής της Matrix ήταν πως οι δουλειές με τους Lloyds θα γίνουν πιο εύκολες.

Από την πλευρά μας, συμπλήρωσε ο κ. Τσεμετζόγλου, δώσαμε ένα προφίλ της ελληνικής αγοράς στην αντασφάλεια αλλά και σε ειδικούς κλάδους και τονίσαμε ότι από



Κωστής Σπύρου, Μαριάννα Παπαδάκη

Το **ΥΓΕΙΑ** κορυφαίος εργοδότης της χρονιάς στην Ευρώπη

Κορυφαίος εργοδότης της Ευρώπης αναδείχθηκε το νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ, καθώς κατέκτησε το 1ο βραβείο στην κατηγορία «Employer of the year» για τον καλύτερο εργοδότη της χρονιάς στην Ευρώπη, σύμφωνα με τα τελικά αποτελέσματα του έγκριτου πανευρωπαϊκού διαγωνισμού «European Business Awards 2012/13».

Το ΥΓΕΙΑ, μετά την απόκτηση των τίτλων «National Finalist» και «National Champion», έφτασε στον τελικό του διαγωνισμού και εκπροσώπησε επάξια την Ελλάδα, έχοντας ήδη κατακτήσει τον τίτλο «Ruban D' Honneur» που το ανέδειξε ανάμεσα στους 10 κορυφαίους εργοδότες της Ευρώπης και ως μία από τις 100 πιο δυναμικές εταιρείες πανευρωπαϊκά, που διακρίνονται για την επιχειρησιακή τους υπεροχή, την καινοτομία, τη βιωσιμότητα και την προσήλωση στις

“Ευρωπαϊκή διάκριση
σε επίπεδο εργοδοσίας
και εργασιακού
περιβάλλοντος”

ηθικές αρχές διακυβέρνησης.

Σε μια λαμπρή τελετή απονομής που πραγματοποιήθηκε στην Κωνσταντινούπολη, ανακοινώθηκαν οι νικητές σε κάθε μία από τις 10 κατηγορίες των European Business Awards 2012/13. Την αξιολόγηση των εταιρειών είχε αναλάβει η διεθνής κριτική επιτροπή των European Business Awards, στην οποία μετείχαν 150 σημαντικές προσωπικότητες του επιχειρηματικού κόσμου και του ακαδημαϊκού κλάδου πανευρωπαϊκά. Στα φετινά βραβεία συμμετείχαν περισσότερες

από 15.000 επιχειρήσεις από 27 χώρες σε ολόκληρη την Ευρώπη.

Ο θεσμός των European Business Awards (www.businessawardseurope.com) πραγματοποιήθηκε για 6η συνεχή χρονιά και αναγνωρίζεται ευρέως ως το προσκίνιο για τις πλέον δυναμικές εταιρείες της Ευρώπης. Στόχος του είναι να αναδεικνύει την πρόοδο επιχειρήσεων που διακρίνονται για την καινοτομία και την επίτευξη μέγιστων εμπορικών αποτελεσμάτων, ενώ παράλληλα αναλαμβάνουν υπεύθυνη δράση και επηρεάζουν θετικά το κοινωνικό περιβάλλον μέσα στο οποίο δραστηριοποιούνται. Μέχρι στιγμής, έχει αναδείξει μερικές από τις λαμπρότερες επιχειρήσεις της Ευρώπης, με κριτήριο την ικανότητά τους να εφαρμόζουν τις τρεις βασικές αρχές: καινοτομία, επιχειρησιακή υπεροχή και βιωσιμότητα.

European Business Awards

Ο θεσμός των European Business Awards, ο πιο προβεβλημένος και σημαντικός διαγωνισμός επιχειρηματικών βραβείων στην Ευρώπη, αναγνωρίζει και επιβραβεύει την επιχειρηματική αριστεία, τις καλές πρακτικές και την καινοτομία σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε ολόκληρη την Ευρωπαϊκή Ένωση.

Η συμμετοχή είναι ελεύθερη και ανοιχτή σε οργανισμούς κάθε μεγέθους και κλάδου δραστηριότητας.

Σε ό,τι αφορά την ευρωπαϊκή επιχειρηματική κοινότητα, ο θεσμός των European Business Awards εξυπηρετεί τρεις βασικούς στόχους:

Αναδεικνύει καλές πρακτικές που αποτελούν έμπνευση για την επιχειρηματική κοινότητα

Επιβραβεύει και αναγνωρίζει την επιτυχία οργανισμών και ατόμων

Δημιουργεί, μέσα από τα case studies των οργανισμών που βραβεύονται, ένα ευρύτερο πλαίσιο σπουδής.

Μια καινοτόμα, ισχυρή και αναπτυσσόμενη επιχειρηματική κοινότητα συμβάλλει στην επιτυχία και ευημερία της Ευρώπης.



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Αναγγελία απαιτήσεων

Έως τις 4 Οκτωβρίου μπορούν να αναγγείλουν τις απαιτήσεις τους στον επόπτη ασφαλιστικής εκκαθάρισης, των υπό ασφαλιστική εκκαθάριση εταιρειών Ασπίς και Commercial, οι δικαιούχοι ασφαλισμάτων των ασφαλίσεων ζωής σύμφωνα με ανακοίνωση του επόπτη κ. Κωνσταντίνου Παπακωστόπουλου Ειδικότερα σε ανακοίνωση του επόπτη ασφαλιστικής εκκαθάρισης της Ασπίς αναφέρονται τα εξής:

Ανακοινώνεται στους δικαιούχους ασφαλισμάτων ασφαλίσεων ζωής της υπό ασφαλιστική εκκαθάριση εταιρείας με την επωνυμία «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ», όπως αυτές ορίζονται στην ΥΑ 2574/2009 (ΦΕΚ Β 2509/18.12.2009) και ταξινομούνται σύμφωνα με το άρθρο 13 παρ. 2 (περ. Ι έως και ΙΧ) του ν.δ. 400/1970, ότι δύνανται έως την 4/10/2013 να αναγγείλουν τις απαιτήσεις τους στον Επόπτη Ασφαλιστικής Εκκαθάρισης. Συγκεκριμένα, καλούνται οι δικαιούχοι ασφαλισμάτων των ασφαλίσεων ζωής της υπό ασφαλιστική εκκαθάριση εταιρείας με την επωνυμία «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ» να προβούν κατά το άρθρο 10 παρ. 3 του ν.δ. 400/1970 σε αναγγελία των απαιτήσεων προς την

Εταιρεία, προσκομίζοντας ταυτόχρονα όλα τα δικαιολογητικά τους στοιχεία στον Επόπτη Ασφαλιστικής Εκκαθάρισης, κ. Κωνσταντίνο Παπακωστόπουλο, Λ. Κηφισίας 62, Μαρούσι, τηλέφωνο επικοινωνίας: 800-50-000-18. Σύμφωνα με το άρθρο 10 παρ. 3 δεύτερο εδάφιο του ν.δ. 400/1970, ΔΕΝ καλούνται (και συνεπώς δεν αναγγέλλονται) οι δικαιούχοι ασφαλίσεων ζωής για τους οποίους δεν έχει επέλθει ασφαλιστική περίπτωση έως την ημερομηνία ανάκλησης αδείας λειτουργίας της άνω ασφαλιστικής επιχείρησης, ήτοι την 21 Σεπτεμβρίου 2009. Μαρούσι, 19 Ιουνίου 2013

Ο Επόπτης Ασφαλιστικής Εκκαθάρισης

Κωνσταντίνος Παπακωστόπουλος

Ανάλογη είναι η ανακοίνωση και για τους ασφαλισμένους της Commercial Value

Η ανακοίνωση έχει ως εξής:

Ανακοινώνεται στους δικαιούχους ασφαλισμάτων ασφαλίσεων ζωής της υπό ασφαλιστική εκκαθάριση εταιρείας με την επωνυμία «COMMERCIAL VALUE ΑΑΕ», όπως αυτές ορίζονται στην ΥΑ 2574/2009 (ΦΕΚ Β 2509/18.12.2009) και ταξινομούνται σύμφωνα με το άρθρο 13 παρ. 2 (περ. Ι έως και ΙΧ) του ν.δ. 400/1970, ότι δύνανται έως την 4/10/2013 να αναγγείλουν τις απαιτήσεις τους στον Επόπτη Ασφαλιστικής Εκκαθάρισης. Συγκεκριμένα, καλούνται οι δικαιούχοι ασφαλίσεων ζωής για τους οποίους δεν έχει επέλθει ασφαλιστική περίπτωση έως την ημερομηνία ανάκλησης αδείας λειτουργίας της άνω ασφαλιστικής επιχείρησης, ήτοι την 26 Φεβρουαρίου 2010. Μαρούσι, 19 Ιουνίου 2013

Ο Επόπτης Ασφαλιστικής Εκκαθάρισης

Κωνσταντίνος Παπακωστόπουλος

Σύμφωνα με το άρθρο 10 παρ. 3 δεύτερο εδάφιο του ν.δ. 400/1970, ΔΕΝ καλούνται (και συνεπώς δεν αναγγέλλονται) οι δικαιούχοι ασφαλίσεων ζωής για τους οποίους δεν έχει επέλθει ασφαλιστική περίπτωση έως την ημερομηνία ανάκλησης αδείας λειτουργίας της άνω ασφαλιστικής επιχείρησης, ήτοι την 26 Φεβρουαρίου 2010. Μαρούσι, 19 Ιουνίου 2013

Επόπτης Ασφαλιστικής Εκκαθάρισης
Κωνσταντίνος Παπακωστόπουλος

ΝΑΙ
ΕΙΔΗΣΕΙΣ

COMMERCIAL value

European
Business
Awards™

Ruban
d'Honneur
2012/13

NTALIANH ΕΠΕ

ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

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

Θετική πορεία και άνοιγμα στα δίκτυα πωλήσεων

Τη θετική πορεία της 'Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α.', συγγενής εταιρία της 'Εθνικής Α.Ε.Ε.Γ.Α.', επιβεβαίωσε ο πρόεδρος και διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, κ. Νικόλαος Μακρόπουλος, ο οποίος απευθυνόμενος, προ ημερών, στη γενική συνέλευση των μετόχων ανακοίνωσε ότι στο α' πεντάμηνο του 2013 η παραγωγή ασφαλιστών αυξήθηκε κατά 54,63% έναντι του αντίστοιχου περυσινού διαστήματος.

Όπως τόνισε ο ίδιος, παρά το περιβάλλον ύφεσης που βιώνει η οικονομία, τα έσοδα από ασφαλιστικές εργασίες ανήλθαν στο ποσό των 6,7 εκατ. ευρώ από 4,3 εκατ. ευρώ το α' πεντάμηνο του 2012, ενώ πρόσθεσε ότι και η φετινή χρονιά θα βρει την εταιρεία υπεραποθεματοποιημένη και με υψηλή κερδοφορία.

Σύμφωνα με τον κ. Μακρόπουλο, η ανοδική πορεία των μεγεθών της 'Ευρώπης Α.Ε.Γ.Α.', οφείλεται στο άνοιγμα και στην ανάπτυξη σε κλάδους όπου μέχρι και πρότινος δεν είχε δώσει ιδιαίτερη έμφαση, στην εξωστρέφεια που επιδεικνύει προς τα δίκτυα πωλήσεων, αλλά και στο πολύ ισχυρό brand name που έκτισε μεθοδικά επί 43 χρόνια στην ασφαλιστική αγορά.

Στο μεταξύ, η ετήσια τακτική γενική συνέλευση των μετόχων της 'Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α.', πραγματοποιήθηκε στις 14 Ιουνίου, με καθολική συμμετοχή των μετόχων, οι οποίοι ανανέωσαν την εμπιστοσύνη τους στο ισχύον Διοικητικό Συμβούλιο, που απαρτίζεται από 9 μέλη. Η θητεία του ανωτέρω διοικητικού συμβουλίου λήγει κατά την Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων, που θα πραγματοποιηθεί το 2014.

Επίσης, η 'Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α.', ανακοί-



Το Διοικητικό Συμβούλιο της 'Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α.'

Νικόλαος Α. Μακρόπουλος
Πρόεδρος Δ.Σ. & Διευθύνων Σύμβουλος

Σταύρος Κωνσταντάς
Αντιπρόεδρος Δ.Σ.
(Γενικός Διευθυντής Εθνικής Α.Ε.Ε.Γ.Α.)

Παρασκευή Κοντοπάνου
(Αναπλ. Γενική Δ/ντρια Εθνική Α.Ε.Ε.Γ.Α.)

Katleen Μακροπούλου
(Υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων)

Ηλίας Κωνσταντόπουλος
(Δικηγόρος)

Αναστάσιος Τσιρώνης
(Διδάκτωρ Πανεπιστημίου – Δικηγόρος)

Χρυσάνθη Σπηλιωτοπούλου

Δήμητρα Τσακνιά

Πηνελόπη Σταθοπούλου

νωσε την εκλογή της εταιρίας ορκωτών ελεγκτών BAKER TILLY HELLAS για τον έλεγχο της χρήσης 2013, με τακτικό ελεγκτή τον κ. Καλογερόπουλο Ιωάννη (ΑΜ ΣΟΕΛ 10741) και αναπληρωματικό ελεγκτή τον κ. Αχινιώτη Χριστόφορο (ΑΜ ΣΟΕΛ 35961).

Σημειώνεται ότι η 'Ευρώπη ΑΕΓΑ', ανακοίνωσε στο δίκτυο των συνεργατών της τον πρώτο της διαγωνισμό πωλήσεων με έπαθλο ένα 4ήμερο ταξίδι στο Baden Baden.

Ο διαγωνισμός ήδη «τρέχει» από την 1η Ιουνίου και μαζί «τρέχει» και ο χρόνος που θα μεσολαβήσει ώστε η 'Ευρώπη ΑΕΓΑ' να βρεθεί με τους πιο επιτυχημένους συνεργάτες της στο Baden – Baden, την ευρωπαϊκή πρωτεύουσα της Belle Epoque, στην πόλη των λουτρών και του πολιτισμού. Την πόλη – συνάντηση για τους πλούσιους και τους λάτρεις της αισθητικής, με τα πιο φημισμένα ξενοδοχεία του κόσμου, τα μεγαλοπρεπή πάρκα, το ωραιότερο καζίνο του κόσμου, τις ιπποδρομίες και τη δεύτερη μεγαλύτερη όπερα της Ευρώπης. Την πόλη όπου οι Ρωμαίοι είχαν ανακαλύψει τη θεραπευτική πηγή των 12 θερμοπηγών και έκτισαν τα λουτρά τους.

Ο πρώτος διαγωνισμός πωλήσεων της 'Ευρώπη ΑΕΓΑ' προβλέπει επίσης μια επίσκεψη στο Στρασβούργο, την πόλη που έχει χαρακτηριστεί από την ΟΥΝΕΣΚΟ ως "Μνημείο Παγκόσμιας Πολιτιστικής Κληρονομιάς" και αποτελεί τη μια από τις δύο έδρες του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου.

Σημειώνεται ότι η εταιρία θα βραβεύσει τους επιτυχόντες του διαγωνισμού τον Απρίλιο του 2014, σε ειδική πανηγυρική εκδήλωση.

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 ασφαλείων ζωής και σύνταξης στην Ελλάδα.

Τρίμηνη ανανεώσιμη ασφάλιση για τα ταξί

Η Εθνική Ασφαλιστική ανταποκρινόμενη στις συνθήκες της ασφαλιστικής αγοράς και στις ανάγκες των πελατών προσφέρει τρίμηνο πρόγραμμα ασφάλισης για τη χρήση των Ταξί από την 01/07/2013. Ειδικότερα, όπως τονίζεται στην ανακοίνωση προς τις περιφερειακές υπηρεσιακές ενότητες και το παραγωγικό δίκτυο της εταιρίας, με την έκδοση του τρίμηνου ανανεώσιμου συμβολαίου, μεταβάλλονται, μόνο για τα συγκεκριμένα συμβόλαια, οι διαδικασίες ανάλη-

ψης του Κλάδου Αυτοκινήτων. Στις ανανεώσεις των τρίμηνων συμβολαίων δεν θα αποστέλλεται προσωρινό σήμα, για τα συμβόλαια με ταχυπληρωμή, ενώ για τα συμβόλαια των παραγωγών που είναι ενταγμένοι στο πινάκιο, θα εκδίδεται ξεχωριστό πινάκιο που θα εισπράττειται στο μήνα. Διαφοροποιείται η αναδρομικότητα στην ακύρωση των πρωτασφαλιστηρίων σε 7 ημέρες, ενώ για το ανανεωτήριο η ακύρωση μπορεί να γίνεται από ενάρξεως του συμβολαίου εντός



20 ημερών. Σε κάθε άλλη περίπτωση θα κρατούνται δεδουλευμένα ασφάλιστρα, αναφέρεται στην ανακοίνωση.

ΑΤΕ Ασφαλιστική
Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

Σημαντική αύξηση παραγωγής από το Δίκτυο

Σειρά ενημερωτικών συναντήσεων πωλήσεων του Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών, πραγματοποίησε η ΑΤΕ Ασφαλιστική με σκοπό την παρουσίαση των νέων προϊόντων των Κλάδων Πυρός και Γενικής Αστικής Ευθύνης καθώς και την ανακοίνωση του διαγωνισμού πωλήσεων «Summer Sales Rally», θεσμός που παρέχει ισχυρά κίνητρα για την τοποθέτηση νέας παραγωγής στους λοιπούς κλάδων ζημιών. Οι ημερίδες πραγματοποιήθηκαν τον Μάιο και Ιούνιο στην Αθήνα, τη Θεσσαλονίκη, τη Λάρισα, την Καβάλα και το Ηράκλειο Κρήτης. Πανελλαδικά, πάνω από 600 συνεργάτες παρακολούθησαν τις συναντήσεις των Πωλήσεων.

Ο διευθυντής πωλήσεων του δικτύου ανεξάρτητων συνεργατών & Bancassurance κ. Αναστάσιος Παπαδόπουλος ο οποίος είχε και την ευθύνη του συντονισμού της διοργάνωσης, ενημέρωσε του συνεργάτες για την εξαιρετική πορεία



Οι κ.κ. Γαβρίλης, Χατζηιωσήφ, Καραμπέτσος και Παπαδόπουλος

των πωλήσεων του δικτύου ανεξάρτητων συνεργατών όπου το πρώτο τετράμηνο του 2013 παρουσιάζουν αύξηση παραγωγής ασφαλιστρών 20,6% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2012, θέτοντας παράλληλα νέους στόχους έως το τέλος του έτους. Οι νέες συνεργασίες που πραγματοποιήθηκαν το πρώτο τετράμηνο του έτους 2013, ξεπερνούν τις 50 και στοχεύουν στην ενίσχυση της παραγωγικής δραστηριότητας με έμφαση στη γεωγραφική διασπορά. Τέλος, παρουσίασε το Νέο Θεσμό «Summer

Sales Rally» και τα κίνητρα που προσφέρει η ΑΤΕ Ασφαλιστική στην Εμπορική Πολιτική και στους Διαγωνισμούς Πωλήσεων που φέτος έχουν ως προορισμούς, τη Μύκονο και τις πόλεις Βιέννη, Βουδαπέστη και Μπρατισλάβα. Ο διευθυντής Marketing & Εκπαίδευσης κ. Ιωάννης Σηφάκης, παρουσίασε την υφιστάμενη κατάσταση της ασφαλιστικής αγοράς, ο διευθυντής του κλάδου πυρός κ. Νικόλαος Σπυράτος το Νέο Πρόγραμμα «Ασφαλής Επιχείρηση», ο διευθυντής του κλάδου τεχνικών ασφαλί-

σεων μεταφορών και σκαφών κ. Ιωάννης Παπαδουλάκης, τα νέα σύγχρονα ανταγωνιστικά προγράμματα Γενικής Αστικής Ευθύνης, ενώ ο διευθυντής του κλάδου αυτοκινήτων και νομικής προστασίας κ. Αλέξανδρος Γιαννακόπουλος παρουσίασε τις παρεμβάσεις που έγιναν στα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου το τελευταίο διάστημα. Να σημειωθεί ότι την έναρξη της συνεργασίας τους στο κομμάτι της κάλυψης θραύσης κρυστάλλων ανακοίνωσαν η Carglass και η ΑΤΕ Ασφαλιστική.



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 Μν Κερδοσκοπικό Σωματείο Δεσμός
- **Συνεχίσαμε τη συνεργασία μας** με τους κορυφαίους ανασφαλιστές διεθνούς κύρους
- **Συμπληρώσαμε 57 χρόνια** στην ελληνική ασφαλιστική αγορά



International Life Για καλύτερη ζωή
Ασφάλειες Ζωής και Περιουσίας

ARAG. Η Ασφαλιστική Εταιρία για την Νομική σας Προστασία.

Εταιρία **ARAG international**

Κεντρική Σελίδα

Προϊόντα

Υπηρεσίες

Πλεονεκτήματα

Home

Νομική Προστασία

Καλώς ήλθατε στην ARAG

Νομική Προστασία τους θερινούς μήνες

Η προστασία σας για ξέγνοιαστο

Είμαστε Κοντά Σας.
(+30) 210 7490 800
Δευ-Πεμ 8:30-15:30 Παρ 8:30-14:30

Τρόποι Επικοινωνίας

Δήλωση Ζημιάς

Αίτηση Ασφάλισης

Newsletter

Η ARAG στο Email σας!

Εξερευνήστε την ARAG

Δροσερή, ανανεωμένη και προπαντός επίκαιρη εμφανίζεται η ARAG στο διαδίκτυο.

Αναγνωρίζοντας τις ανάγκες για προστασία από κινδύνους που εμφανίζονται συχνά τους καλοκαιρινούς μήνες, η νέα εικόνα της κεντρικής σελίδας καλωσορίζει το καλοκαίρι, εστιάζει στους κινδύνους που εμφανίζονται συχνά αυτούς τους μήνες, δίνοντας ταυτόχρονα λύσεις με τα εξειδικευμένα προγράμματα Νομικής Προστασίας ARAG.

Με την νέα αυτή εμφάνιση εγκαινιάζεται και η νέα ενότητα «Επίκαιρα θέματα» μέσω της οποίας η εταιρία παρέχει δωρεάν σε όλους, ασφαλισμένους και μη, χρήσιμες νομικές πληροφορίες.

ARAG Έσοδα από ασφάλιστρα

Την πιο επιτυχημένη χρονιά για την ARAG, με την υπάρχουσα από το 2003 δομή της, χαρακτήρισε το 2012 ο διευθύνων σύμβουλος και κύριος μέτοχος της εταιρίας Dr. Paul Otto Faßbender. Ειδικότερα, όπως αναφέρεται η οικογενειακή επιχείρηση επέτυχε έσοδα από ασφάλιστρα 1,51 δις €. Παρά τις απαιτητικές οικονομικές συνθήκες, τα έσοδα από ασφάλιστρα εντός και εκτός Γερμανίας σημείωσαν αύξηση κατά 2,7%.

Περιλαμβανομένων των εταιριών παροχής υπηρεσιών η συνολική απόδοση του ομίλου ανέβηκε από 1,51 δις € σε 1,55 δις € το 2012. Το αποτέλεσμα της κύριας δραστηριότητας έφθασε στο σημείο ρεκόρ με 92 εκατ. € έναντι 49,9 εκατ. € του 2011. Το τεχνικό αποτέλεσμα βελτιώθηκε κατά 60% και έφθασε τα 64,2% εκατ. €. Αυτό υπογραμμίζει την υψηλή λειτουργική αποδοτικότητα του ομίλου και την σταθερότητα της ανάπτυξης.

Η αύξηση των ασφαλιστρών σε συνδυασμό με τα μειωμένα έξοδα ζημιών

και τα άλλα κόστη, οδήγησαν σε ένα βελτιωμένο combined ratio, που έφθασε 93,4% έναντι 98% του 2011.

Τα έξοδα ζημιών μειώθηκαν σε 892,9 εκατ. € έναντι 902,5 του 2011 και ο δείκτης ζημιών έπεσε στο 59,7% από 62,2%. Ο δείκτης κόστους έπεσε στο 33,8% από 35,8 το 2011. Ο όμιλος αύξησε τα ίδια κεφάλαιά του λόγω του καλού αποτελέσματος από 334,6 εκατ. € σε 361,4 εκατ. €.

Ο κλάδος της Νομικής Προστασίας ενίσχυσε τον ρόλο του ως το μεγαλύτερο κομμάτι του ομίλου.

Τα έσοδα από ασφάλιστρα αυξήθηκαν από 719,9 εκατ. € σε 720,4 εκατ. €. Η διεθνής Ν.Π. – εκτός Γερμανίας – αύξησε το ποσοστό της ως προς το σύνολο και έφθασε στο 59% με έσοδα από ασφάλιστρα αυξημένα κατά 1,6%, δηλ. από 417 εκατ. € σε 423,5 εκατ. €.

Η αγορά της Γερμανίας κρατήθηκε στα ίδια επίπεδα με 296,9 εκατ. €.

Στο κλάδο των γενικών ασφαλίσεων η

εταιρία συνεχίζει να μεγαλώνει και αποτελεί έναν από τους πιο κερδοφόρους παρόχους στην Γερμανία στους κλάδους ζημιών, αστικής ευθύνης και ατυχημάτων.

Στον κλάδο υγείας συνεχίζεται η εδώ και 15 χρόνια ανάπτυξη σε ποσοστό πάνω από τον μέσο όρο της αγοράς. Τα έσοδα από ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 7,1% και ανήλθαν σε 331,3 εκατ. € από 309,4 εκατ. € του 2011.

Ο κλάδος Ζωής εμφανίζεται σε καλή κατάσταση με έσοδα από ασφάλιστρα 229,6 εκατ. € έναντι 218,1 εκατ. € του 2011 δηλ. με αύξηση 5,3%. Σε ότι αφορά στις προβλέψεις για το 2013, ο όμιλος υπολογίζει ελαφρώς μικρότερη ανάπτυξη σε σχέση με το 2012.

Το πρώτο εξάμηνο του 2013, συγκρινόμενο με το πρώτο εξάμηνο του 2012, εμφανίζει μικρή αύξηση ασφαλιστρών, με 785 εκατ. € έναντι 783,1 εκατ. €, ενώ στην γερμανική αγορά τα έσοδα του εξαμήνου 2013 ανήλθαν σε 527 εκατ. € έναντι 524,8 εκατ. € εκείνου του 2012.

MAGNET



Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

Οι δικές σας ανάγκες σημαίνουν τα πάντα για σας. Γι' αυτό και είναι δική μας προτεραιότητα να τις προστατέψουμε! Στην **Υδρόγειο Ασφαλιστική** φροντίζουμε εδώ και **40 χρόνια** ό,τι σας είναι πιο πολύτιμο. Πάντα δίπλα σας, υπεύθυνα, ανθρώπινα και με συνέπεια. **2.000 ασφαλιστικοί σύμβουλοι** και **500.000 ευχαριστημένοι πελάτες** σε Ελλάδα και Κύπρο, μας έκαναν μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες.

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

40 Χρόνια



Στηρίζει το «Μαζί για το Παιδί»

Η Εθνική Ασφαλιστική, για μία ακόμη φορά, στάθηκε αρωγός στο σημαντικό έργο της Ένωσης «Μαζί για το Παιδί», συμμετέχοντας στο «Corporate Relay Run», έναν αγώνα δρόμου για φοιτητές και το ανθρώπινο δυναμικό εταιριών και οργανισμών. Εργαζόμενοι της Εθνικής Ασφαλιστικής, ανταποκρινόμενοι στην πρόσκληση της εταιρίας, έτρεξαν τα 12 χιλιόμετρα της σκυταλοδρομίας, στο Πάρκο Νερού

στο Π. Φάληρο, την Κυριακή 19 Μαΐου, συνεισφέροντας με την παρουσία τους στα έσοδα των 10 κοινωφελών σωματείων της Ένωσης.

Η Εταιρία ενίσχυσε τη διοργάνωση συμμετέχοντας στο εταιρικό πρόγραμμα «Red Carpet» και καλύπτοντας τα έξοδα συμμετοχής των εργαζομένων της. Η Ένωση «Μαζί για το Παιδί», προσφέρει τις υπηρεσίες της σε περισσότερα από 10.000 παιδιά το χρόνο και αποδεικνύει ότι με απλές πράξεις μπορεί να βελτιώσει τη ζωή αυτών των παιδιών.



Ενισχύει τη δύναμη της με νέα στελέχη



Ενισχύει τη δύναμη της στην Βόρειο Ελλάδα η Generali με την ένταξη στο ανθρώπινο δυναμικό της, του κ. Στυλιανού Στυλιανίδη. Ο κ. Στυλιανίδης με 30 σχεδόν χρόνια εμπειρίας στην ασφαλι-

στική αγορά, αναλαμβάνει μαζί με τη διευθύντρια κ. Βάσω Πολυζώνη - Καραζαφίρη, τη διεύθυνση Βορείου Ελλάδος. Παράλληλα η Generali ενισχύει την ομάδα πωλήσεων, με το διευθυντή πωλήσε-

ων γενικών ασφαλίσεων, υπεύθυνο για τα ανεξάρτητα δίκτυα κ. Παναγιώτη Δήμου, ο οποίος διαθέτει σημαντική εμπειρία στην ανάπτυξη πρακτορειακού δικτύου αλλά και του agency system.

Νέος σταθμός στην Κομοτηνή

Η Saint-Gobain Autover Hellas υποδέχτηκε ένα νέο μέλος στην Κομοτηνή, την επιχείρηση Αράπ Σεδάτ - Μεμέτ Τζεβάτ Ο.Ε., που εμπιστεύτηκε την Glassdrive για την εξυπηρέτηση των πελατών μας στη ευρύτερη περιοχή. Ιδιοκτήτες του σταθμού είναι οι κ.κ. Αράπ Σεδάτ και Μεμέτ Τζεβάτ οι οποίοι δραστηριοποιούνται από το 1997 στο χώρο του αυτοκινήτου και διατηρούν φανοποιείο και κέντρο επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων στην πόλη της Κομοτηνής. Ο σταθμός βρίσκεται στην περιοχή Θάμνα και έχει έκταση 500 τ.μ. Σε συνεργασία με το παγκόσμιο δίκτυο της Glassdrive, αναπτύσσουμε νέες υπηρεσίες για τους πελάτες μας ώστε να ικανοποιούν κάθε ανάγκη τους και παράλληλα θα συνεχίσουμε να επενδύουμε σε νέα συστήματα ποιότητας και εξυπηρέτησης των πελατών μας που δίνουν προστιθέμενη αξία στους συνεργάτες μας και μας διαφοροποιούν από τον ανταγωνισμό,τόνισε μεταξύ άλλων ο κ Κων/νος Δημητρουλάκης Δ/νων Σύμβουλος της SGA Hellas.



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.



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 επικοινωνιακή. Έτσι καταφέραμε να φτάσουμε στην κορυφή στη διεθνή αγορά. Εκεί σκοπεύουμε να παραμείνουμε.

www.aig.com.gr

Μεγαλύτερη Προσοχή στον Πελάτη και Ευρωστία

Σε θετική τροχιά κινείται η Eurolife Ασφαλιστική και κατά το πρώτο τρίμηνο του έτους, δίνοντας έμφαση στην παροχή ασφαλίσεων για τους πελάτες της, σε άριστη σχέση παροχών – τιμής. Ειδικότερα, το σύνολο της παραγωγής ασφαλίσεων του ασφαλιστικού ομίλου Eurolife, ανήλθε το 1ο τρίμηνο 2013 στα 82 εκ. Ευρώ, παρουσιάζοντας σημαντική αύξηση σε ποσοστό 12% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα το 2012. Τα κέρδη προ φόρων σημείωσαν επίσης αύξηση κατά 37% έναντι του 2012 και ανήλθαν στα 20 εκ. ευρώ. Η παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής της Eurolife A.E.A.Z. ανήλθε σε 59 εκ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση σε ποσοστό 8%, σε σχέση με τις εργασίες του 1ου τριμήνου του 2012. Τα κέρδη προ φόρων της εταιρίας Ζωής ανήλθαν σε 12 εκ. ευρώ πα-

ρουσιάζοντας αύξηση σε ποσοστό 31%. Στις εργασίες των Γενικών Ασφαλίσεων, η παραγωγή ασφαλίσεων της Eurolife A.E.Γ.Α. ανήλθε στα 23 εκ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση σε ποσοστό 24% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2012 και τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε 8 εκ. Ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση σε ποσοστό 46%. Ιδιαίτερα σημαντικό είναι να σημειωθεί ότι το μερίδιο αγοράς τόσο της εταιρίας Ζωής όσο και των Γενικών Ασφαλίσεων κινήθηκε ανοδικά και την περίοδο του 1ου τριμήνου 2013. Ειδικότερα, το μερίδιο αγοράς της Eurolife A.E.A.Z. διαμορφώθηκε στο 14,3% (από 12,5% το 2012) και της Eurolife A.E.Γ.Α. στο 3,5% (από 2,8% το 2012). Τέλος, τα εποπτικά ίδια κεφάλαια και των δύο ασφαλιστικών εταιριών υπερ-



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

καλύπτουν τα απαιτούμενα από το νόμο περιθώρια φερεγγυότητας, σε ποσοστό 297% για την εταιρία Ζωής και 463% για την εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων, αντανακλώντας την οικονομική ευρωστία και την υψηλή φερεγγυότητά τους. Σημειώνεται, ότι η Eurolife ERB συνεχίζοντας να παρέχει εκπαιδευτικές υπηρεσίες υψηλής ποιότητας και ενδιαφέροντος στους συνεργάτες της, πραγματοποίησε ημερίδα σε συνεργασία με την εταιρία «4 people matters» και με θέμα «Πώς να ενισχύσετε την παρουσία σας στο διαδίκτυο και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης».

Globalnet Insurance Brokers



Νέα μεσιτική εταιρία

Μια ακόμα νέα στρατηγική συμμαχία ξεκινά η κ. Ευγενία Καφφετζή, ένα από τα πλέον καταξιωμένα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, με τη συνεργασία του ομίλου Gras Savoye Willis. Πρόκειται για την νεοϊδρυθείσα μεσιτική εταιρία "Globalnet Insurance Brokers,, με βασικούς εταίρους την ΚΤΕΟΗellas και την εταιρία Συμμετοχών Κανελλόπουλος –Αδαμαντιάδης Α.Ε. Τη διοίκηση της νέας μεσιτικής εταιρίας αναλαμβάνει η Ευγενία Καφφετζή, η οποία και από τη θέση της ως μέλος του Δ.Σ. της θυγατρικής εταιρίας του ομίλου GSW στην Ελλάδα, της GSW Net Trust, θα συντονίζει τη συνεργασία των τριών Ομίλων. Οι τρεις στρατηγικοί σύμμαχοι, καθώς και η διοίκηση της νέας εταιρίας διαθέτουν όλα τα συστατικά για την συνταγή της επιτυχίας: γνώση της αγοράς, επαγγελματισμό, τεχνογνωσία αλλά και μια εξαιρετικά επιτυχημένη διαδρομή στη μέχρι σήμερα πορεία τους.



ARAGste... έχετε ARAG!

Όλες οι μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες της Ευρώπης εμπιστεύονται εδώ και 70 χρόνια την ARAG για την επίλυση των νομικών προβλημάτων των πελατών τους. Μικρά ή μεγάλα τα νομικά προβλήματα και των δικών σας πελατών, μπορούν να επιλυθούν άμεσα γιατί η ARAG έχει την εμπειρία, τον τρόπο και τη γνώση. Εμπιστευτείτε τα νομικά προβλήματα των πελατών σας στην ARAG και δώστε τους τη δυνατότητα να aragsoun μόνιμα...



Είναι πολλοί αυτοί που περιμένουν να λήξει ο πεννηντακοστής πόλεμος μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών που δεν επέτρεψε την εξασφάλιση ωφελειών στα δυο «αντιμαχόμενα» μέρη.

Είναι γεμάτη με στοιχεία των επιμέρους μαχών η οικονομική ιστορία του τόπου μας.

Ο καθηγητής του Πανεπιστημίου Πειραιά κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος θα προσέφερε σημαντική γνώση εάν ανέθετε στους φοιτητές του να ερευνήσουν έντυπα εποχής 1960-2013, πρακτικά της Βουλής των Ελλήνων, νομοθετήματα και υπουργικές αποφάσεις, διαμαρτυρίες επαγγελματικών ασφαλιστικών ενώσεων και σωματείων και άλλα σχετικά με εγκυκλίους τραπεζικών ιδρυμάτων και Τραπεζής Ελλάδος. Όλα αυτά τα χρόνια ο διάβολος ψάρευε σε θολά νερά και ούτε οι τράπεζες είχαν εξασφαλισμένα σωστά τα περιουσιακά τους στοιχεία, ούτε οι ασφαλιστικές εταιρίες ήταν ελεύθερες στο ρόλο τους.

Οι σχέσεις ήταν πάντα περίεργες και πάντα εκτός κανονικού ρόλου σύμφωνα με τα όσα όριζε ο Εμπορικός νόμος και η διεθνής πρακτική.

Ερωτήσεις και επερωτήσεις στη Βουλή, σχέδια νόμων και νόμοι, διευκρινίσεις, παρεμβάσεις, διαμαρτυρίες και στο παρασκήνιο κρατικοί και κομματικοί διορισμοί, διαφυγόντα κέρδη, ζημιές δισεκατομμυρίων, αποζημιώσεις με ερωτηματικά, μισθοί και προαγωγές, αυξήσεις κεφαλαίων, μαύρες θεόρατες τρύπες, νομτυπη και όχι ηθική κάλυψή τους, και προμήθειες πάνω και κάτω απ' τα τραπεζία σε πολλούς και για πολλά...

Οι ασφαλιστές σε αυτή την σχέση έρχονταν πάντα δεύτεροι.

Τέλος του 1980, πολύ καλά έκανε ο Δ. Κοντομινάς από άποψη ασφαλιστική και μηήκη

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Τράπεζες και ασφαλιστικές συνεχίζουν επί 50 χρόνια την εμπόλεμη σχέση τους... Ποιος νικάει σήμερα;

στο τραπεζασφαλιστικό παιχνίδι με την INTERBANK και το ξεκίνημα Αμοιβαίων Κεφαλαίων και καρτών. Ήταν μια «κερκόπορτα» στο τραπεζικό σύστημα που έκλεισε γρήγορα... Από την άλλη μεριά, οι ασφαλιστές μπήκαν άσπαρα και ανοργάνωτα μέχρι το 2000 δημιουργώντας ευκαιρίες αλλά και προβλήματα...

Οι νομικοί σύμβουλοι τότε αρμοδίως από τα σχετικά Υπουργεία και φορείς ΔΕΝ ενέκριναν ίδρυση θυγατρικών ασφαλιστικών εταιριών με τραπεζικές εργασίες. Υπήρχε και κάποιος γνώστης θεμάτων του ασφαλιστικού χώρου, ο κ. Ι. Παντελίδης σύμβουλος τότε στο Υπουργείο Ανάπτυξης που υποστήριζε ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν δύο στόχους, την ασφάλιση και αποταμίευση. Στα πλαίσια της αποταμίευσης, θα μπορούσαν.

Η συνέχεια είναι γνωστή και σήμερα με αφορμή τις πράξεις Διοικητή Τραπεζής Ελλάδος κ. Προβόπουλου και ΔΕΙΑ γύρω

από την εκπαίδευση και πιστοποίηση γνώσεων των ασφαλιστικών και αντισταθμιστικών διαμεσολαβητών, το www.nextdeal.gr υποστηρίζει ότι οι συνθήκες ευνοούν να ανοίξει μια νέα εποχή δημιουργίας και ανάπτυξης των ασφαλιστικών εταιριών ΥΠΕΡ του θεσμού Ιδιωτικής ασφάλισης και της εξασφάλισης του Τραπεζικού συστήματος. Ο υπουργός Οικονομικών κ. Ι. Στουρνάρας γνωρίζει καλά τις επωφελείς επιπτώσεις στην οικονομία ενός υγιούς και εξασφαλισμένου τραπεζασφαλιστικού τομέα.

Οι τραπεζασφαλιστές μπορούν να έχουν αποφασιστικό ρόλο στο ασφαλιστικό σύστημα. Ίσως (λίγο πριν το 2015 που κάποιες διαδικασίες ΕΠΑΝΑΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ των διαμεσολαβητών θα έχουν ολοκληρωθεί και θα έχει ξεκαθαρίσει και το ασφαλιστικό τοπίο), μέχρι τότε πιθανόν η εισαγγελέας κ. Ε. Ράικου να έχει δείξει ενδιαφέρον και για τα οικονομικά εγκλή-

ματα του Χρηματιστηρίου και την απώλεια δισεκατομμυρίων ευρώ μέσω Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Κάποια άτομα δεν έχουν λογοδοτήσει ακόμα για τις πράξεις και παραλείψεις τους και είναι αυτά που εμποδίζουν τις εξελίξεις.

Λάθη έγιναν και στον Ασφαλιστικό αλλά και τον Τραπεζικό χώρο που πρέπει να μείνουν στο παρελθόν και ΤΩΡΑ η ΔΕΙΑ να βάλει όρια και κανόνες με τους οποίους θα κινούνται οι Τράπεζες και οι Ασφαλιστικές Εταιρίες. Κυρίως να ασκήσουν τον θεσμικό ρόλο τους. Απαραίτητος είναι και ο επανασχεδιασμός λειτουργίας του θεσμικού οργάνου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Πολύ λάθη έχουν αφετηρία τα γραφεία της και τις «παρέες» της. Απαιτούνται αλλαγές προσώπων και καταστατικών.

Οι πιστοποιήσεις και επανapistοποιήσεις δείχνουν ότι οι Τράπεζες κέρδισαν το ημίχρονο και θα πωλούν ΣΧΕΔΟΝ αυτές τα επενδυτικά προϊόντα. Οι διαμεσολαβούντες έχασαν στα σημεία εξαιτίας του πιστοποιητικού Δ' και για πολλούς λόγους.

Οι τράπεζες επιθυμούν να απαλλαγούν από τις ασφαλιστικές τους πουλώντας ότι έχουν. Εδώ κερδίζουν οι ασφαλιστικές εταιρίες και τώρα είναι αφορμή ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ να βγει στην «επίθεση».

Στο αύριο που διαμορφώνεται οι επανασχεδιασμοί όλων για όλα έφτασαν. Η σύνθεση δείχνει στον καθένα να ασκήσει το θεσμικό ρόλο του.

Διαφορετικά θα εξαφανισθεί. Αυτό ισχύει για τις εταιρίες αλλά και για τα άτομα. Κάπως έτσι, μάλλον θα τελειώσει και ο πόλεμος γι' αυτούς που επιθυμούν να έχουν μια θέση στο μέλλον. Η ιστορία 50 ετών ήταν πολύ χρήσιμη. Οι αυτοσχεδιασμοί και τα ατομικά συμφέροντα εμποδίζουν.



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

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

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

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

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

AIGAION
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η Α. Ε.

Δίνει Ασφα-λύσεις!

www.aigaion.gr

info@aigaion.gr



ΝΑΙ
ΕΙΔΗΣΕΙΣ

**International
Life** Για καλύτερη ζωή

Εξαιρετική ανταπόκριση στο En Ygeia For All

Την επιτυχημένη στρατηγική ανάπτυξης της International Life στον Κλάδο Υγείας, μέσω της δημιουργίας προϊόντων που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες των ασφαλισμένων, αποδεικνύει η αύξηση κατά 4% στην παραγωγή ασφαλιστρών στον συγκεκριμένο κλάδο, το Α' τρίμηνο του 2013, σε σύγκριση με το Α' τρίμηνο του 2012.

Συγκεκριμένα όπως αναφέρει η εταιρία, το σύνολο των εγγεγραμμένων ασφαλιστρών και του ποσού που αντιστοιχεί στο δικαίωμα συμβολαίου από τον Ιανουάριο έως και τον Μάρτιο του 2013, ανέρχονται στα 4.397.956€ από 4.212.234€, που ήταν το αντίστοιχο περσινό διάστημα.

Εξαιρετικής ανταπόκρισης από τους ασφαλισμένους έτυχε το νέο ασφαλιστικό προϊόν στον κλάδο Υγείας "En Ygeia For All".

Η εμπιστοσύνη του κοινού στα νέα ασφαλιστικά προϊόντα επιβεβαιώνει την πολιτική της εταιρείας για φερέγγυα και ολοκληρωμένη ασφάλιση, με χαμηλά ασφάλιστρα, τα οποία ξεκινούν από €200 ετήσια μικτά ασφάλιστρα. Υπενθυμίζεται ότι το πρόγραμμα περιλαμβάνει ολοκληρωμένες καλύψεις όπως απώλεια ζωής από οποιαδήποτε αιτία και επιπλέον απώλεια ζωής από ατύχημα, έξοδα πρωτοβάθμιας εξωνοσοκομειακής περίθαλψης (επισκέψεις στα εξωτερικά Ιατρεία, έξοδα διαγνωστικών εξετάσεων, μικρές χειρουργικές επεμβάσεις) και έξοδα δευτεροβάθμιας νοσοκομειακής περίθαλψης έως €15.000 ετησίως. Για όσους επιθυμούν, προσφέρεται η δυνατότητα διπλάσιων ή τριπλάσιων ποσών κάλυψης με τα ανάλογα ασφάλιστρα.

Σε πνεύμα σύμπνοιας η συνάντηση των μελών της Λέσχης Προέδρου

Σε πνεύμα σύμπνοιας πραγματοποιήθηκε η συνάντηση των μελών της Λέσχης Προέδρου, των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων της International Life για το 2013, όπου οι παρευρισκόμενοι είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για νέες πρακτικές πωλήσεων και εκπαίδευσης και εργαλεία marketing και να συζητήσουν για τις ενέργειες της εταιρείας που θα την οδηγήσουν σε νέα τροχιά ανάπτυξης.



Από αριστερά προς δεξιά, είναι: Νικόλαος Μυρτάκης: Πρόεδρος Ένωσης Συν. Τραπεζών Ελλάδος και Εντεταλμένος Σύμβουλος Συν. Α.Ε.Ε.Γ.Α., Ιωάννης Χατζηλιάδης: Πρόεδρος Συν. Τραπεζών Σεραίων, Κωνσταντίνος Ζωνίδης: Πρόεδρος Συν. Τραπεζών Ηπείρου, Μιχάλης Μαρακάκης: Πρόεδρος Συν. Τραπεζών Χανίων και Γιώργος Δαλαμαρίνης: Πρόεδρος Συν. Τραπεζών Πελοποννήσου".

ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ

Μειωμένη κατά
10% η παραγωγή
στην ασφάλιση πληρωμάτων

Η παραγωγή ασφαλιστρών στον κλάδο ασφάλισης πληρωμάτων πλοίων μειώθηκε κατά 10,1% και έφτασε τα 4,0 εκατομμύρια € το 2012 σύμφωνα με μελέτη της ΕΑΕΕ. Παράλληλα, όλα τα παραγωγικά μεγέθη του κλάδου που καταγράφηκαν από την έρευνα της ΕΑΕΕ μειώθηκαν (προμήθειες, αποζημιώσεις, προβλέψεις). Ο δείκτης ζημιών του κλάδου έμεινε σταθερός μεταξύ 44% με 45% την τελευταία διετία. Σημειώνεται ότι η συγκεκριμένη τιμή του δείκτη αποτελεί μία από τις καλύτερες επιδόσεις της τελευταίας δεκαετίας (2003-2012). Ο δείκτης ζημιών και προμηθειών υπολογίζεται στο 55,3% για την οικονομική χρήση του 2012 (από 57,0% το 2011) και επίσης αποτελεί μία πολύ καλή επίδοση. Στο παρακάτω γράφημα παρουσιάζεται η διαχρονική πορεία του δείκτη κατά την τελευταία δεκαετία (2003-2012)

σε αντιπαραβολή με το μέσο όρο του για την ίδια χρονική περίοδο. Σε σύγκριση με τους λοιπούς κλάδους κατά Ζημιών για το 2011, η ασφάλιση πληρωμάτων πλοίων εμφανίζει ελαφρώς μεγαλύτερο δείκτη ζημιών αλλά μικρότερο κόστος πρόσκτησης εργασιών ενώ ο δείκτης ζημιών και προμηθειών κινείται σε παρόμοια επίπεδα. Τέλος, οι εκκρεμείς αποζημιώσεις ως προς την παραγωγή ασφαλιστρών του κλάδου αυξήθηκαν και παρέμειναν υψηλότερες σε σχέση με την αντίστοιχη για τους λοιπούς κλάδους κατά ζημιών.



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

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

Βραβεύθηκε στο διαγωνισμό Business IT Excellence

Η ING Ελλάδος βραβεύτηκε ως η κορυφαία εταιρεία στο διαγωνισμό Business IT Excellence (BITE) Awards 2013 στον τομέα του Information Security με το έργο «Forecast To Yellow», σε εκδήλωση σε κεντρικό ξενοδοχείο. Όπως τονίζεται η ING κατάφερε να κατακτήσει την πρώτη θέση στο διαγωνισμό με ένα έργο που είχε στόχο τη μείωση του κινδύνου της διαχείρισης της πληροφορίας στα πληροφοριακά συστήματα και τις εφαρμογές της εταιρίας.

Η διάκριση αυτή έχει ιδιαίτερη αξία, καθώς στον τομέα του Information Security αντίστοιχα βραβεία δίνονται συνήθως σε εταιρίες τεχνολογίας και τηλεπικοινωνιών και όχι σε εταιρίες του ασφαλιστικού κλάδου. Τα βραβεία διοργανώθηκαν από το Εργαστήριο Ηλεκτρονικού Επιχειρείν ELTRUN του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και το περιοδικό



network της Boussias Communications. Στο διαγωνισμό έλαβαν μέρος τμήματα IT από 150 μεγάλους οργανισμούς από όλη την Ελλάδα και την Κύπρο, πολλοί

εκ των οποίων ήταν πολυεθνικές εταιρείες από τον τραπεζικό τομέα, τις τηλεπικοινωνίες, τη βιομηχανία, το εμπόριο και το δημόσιο.

Με τους συνεργάτες της Δυτικής Ελλάδος

Στο Πάλαρο Αιτωλοακαρνανίας πραγματοποιήθηκε η καθιερωμένη πλέον ετήσια συνάντηση της ΟΡΙΖΩΝ ΑΕΓΑ, με τους συνεργάτες της Δυτικής Ελλάδος. Τα στελέχη της εταιρίας έκαναν έναν απολογισμό για το 2012 & το α' τρίμηνο του 2013 και γνωστοποίησαν τις προθέσεις της εταιρίας για το υπόλοιπο του 2013 και για το 2014. Όπως τονίστηκε μεταξύ των προθέσεων της εταιρίας είναι η συνέχιση της ήπιας ανάπτυξης, με βαρύτητα στους πλην αυτ/του κλάδους και η ολοκλήρωση μηχανογραφικών και ηλεκτρονικών εφαρμογών για την καλλίτερη εξυπηρέτηση των συνεργατών. Σε ότι αφορά τους πλην αυτ/του κλάδους, η ΟΡΙΖΩΝ ΑΕΓΑ δι-

δει ιδιαίτερη έμφαση στον κλάδο περιουσίας και ειδικά σε μικρομεσαίους εμπορικούς κινδύνους για τους οποίους η εταιρία διαθέτει σημαντική εμπειρία. Για τον λόγο αυτό και μετά από αίτημα συνεργατών, η ΟΡΙΖΩΝ ΑΕΓΑ δρομολογεί εκπαιδευτικές / ενημερωτικές συναντήσεις με τους κατά τόπους συνεργάτες της, ώστε να υπάρχει μια αποτελεσματική διαχείριση των κινδύνων. Από πλευράς συνεργατών έγιναν παρατηρήσεις για λειτουργικά θέματα, οι οποίες ελήφθησαν σοβαρά υπόψη τόσο από τα στελέχη, όσο και από την Διοίκηση της Εταιρίας.

Με μια ματιά

Την ιδιαίτερα επιτυχημένη τηλεοπτική εκπομπή «Κάψε το σενάριο» υποστηρίζει η Interamerican σε μια περιοδεία ανά την Ελλάδα, που ξεκίνησε ήδη και αλλάζει την ατμόσφαιρα στις πόλεις όπου σταθμεύει, καταπολεμώντας την κρίση με χιούμορ.

Σε εκδήλωση, που οργανώθηκε στο Παλιό Φρουραρχείο στον

σιδηροδρομικό σταθμό Λαρίσης, ο Δήμος Αθηναίων και οι άνθρωποι του Κέντρου Υποδοχής και Αλληλεγγύης του Δήμου (ΚΥΑΔΑ) τίμησαν την interamerican και τους λοιπούς χορηγούς του Κέντρου.

Η interamerican τιμήθηκε για την οργανωμένη προσφορά της στον ΚΥΑ-

ΔΑ πέρυσι και φέτος, στο πλαίσιο της εταιρικής εκστρατείας «Κατάθεση Αλληλεγγύης, Πράξη Ζωής», που μεταφράστηκε σε 3,7 τόνους τροφίμων, σε χορηγία του πασχαλινού τραπεζιού τόσο το 2012 όσο και το 2013 και σε επαναλαμβανόμενη οικονομική ενίσχυση του Κέντρου.

Επέλεξε το SAS Visual Analytics

Τη λύση SAS Visual Analytics, η οποία αποτελεί το νεότερο μέλος της οικογένειας SAS High-Performance Analytics και συνδυάζει νέες δυνατότητες ανάλυσης με πλούσιες επιλογές γραφικής απεικόνισης των δεδομένων, επέλεξε η Generali Hellas, στο πλαίσιο της γενικότερης στρατηγικής συνεργασίας με τη SAS. Όπως σημειώνεται, με τον τρόπο αυτό, η Generali επιτρέπει στα επιχειρησιακά στελέχη της να εξερευνούν, να αναλύουν και να απεικονίζουν με γραφικό και εύχρηστο τρόπο και με μεγάλη ταχύτητα τους τεράστιους όγκους δεδομένων της και να λαμβάνουν έγκαιρες και έγκυρες αποφάσεις οποτεδήποτε και οπουδήποτε βρίσκονται, παρέχοντας εν τέλει τις υπηρεσίες που αναμένουν οι πελάτες της τώρα και στο μέλλον.

Αναλυτικότερα, η in-memory λύση της SAS, επιτρέπει στα στελέχη της Generali να αξιοποιούν όλα τα δεδομένα, ανεξαρτήτως μεγέθους και από οποιεσδήποτε πηγές, να εκτελούν αναλυτικούς υπολογισμούς σε δισεκατομμύρια γραμμές δεδομένων σε ελάχιστα λεπτά ή και δευτερόλεπτα και να παρουσιάζουν τα αποτελέσματα με εντυ-

πωσιακούς τρόπους απεικόνισης, μέσα από ένα εύχρηστο και ελκυστικό περιβάλλον εργασίας, στο Web, σε iPad, ή Android tablets.

Το SAS Visual Analytics, αποτελεί μια νέα λύση που μας δίνει τη δυνατότητα να αναλύσουμε σημαντικούς όγκους δεδομένων, κάτι που μέχρι τώρα δεν μπορούσε να γίνει εύκολα με άλλα εργαλεία, σε ελάχιστο χρόνο, δήλωσε ο κ. Διονύσης Μοσχονάς, υποδιευθυντής μηχανογράφησης της Generali. Δίνει την δυνατότητα στα στελέχη της εταιρίας να έχουν άμεση πρόσβαση σε πλήθος στοιχείων, τα οποία μπορούν στη συνέχεια να τα επεξεργαστούν, χωρίς τη συμβολή του τμήματος IT. Πέραν της εντυπωσιακής ταχύτητας, η SAS έχει κάνει εξαιρετική δουλειά και στο γραφικό περιβάλλον της λύσης, με αποτέλεσμα ο τελικός χρήστης να έχει στη διάθεσή του ένα interactive εργαλείο, τόσο σε περιβάλλον Web όσο και στο iPad. Η λύση SAS Visual Analytics μας δίνει τη δυνατότητα να δώσουμε στα στελέχη μας τα δεδομένα που χρειάζονται, ώστε να εκτελέσουν όποιες αναλύσεις επιθυμούν, να δημιουργούν tailor

made reports που αποτελούν ουσιαστικό εργαλείο στην δουλειά τους, επιτρέποντας τους να έχουν πλήρη εικόνα και να προχωρούν στις αποφάσεις που απαιτούνται, τόνισε ο κ. Μοσχονάς. Όσον αφορά στους λόγους που οδήγησαν τη Generali να επιλέξει τη λύση SAS Visual Analytics, ο κ. Μοσχονάς τόνισε: "Η Generali παραδοσιακά επιλέγει στρατηγικές συνεργασίες με τις καλύτερες εταιρείες στην αγορά. Το SAS Visual Analytics είναι το προϊόν που ξεχωρίζει αυτή τη στιγμή στην αγορά, όσον αφορά τα in-memory analytics και τα big data και η SAS είναι market leader στο χώρο των analytics και της διαχείρισης των δεδομένων".

Από την πλευρά του ο κ. Νίκος Πέππας, γενικός διευθυντής της SAS Ελλάδος, Κύπρου & Βουλγαρίας, τόνισε την ικανοποίησή του που η στρατηγική συνεργασία μας, με μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές επιχειρήσεις παγκοσμίως, όπως ο όμιλος Generali, επεκτείνεται και στη λύση SAS Visual Analytics, που ανοίγει νέους δρόμους στη στρατηγική αξιοποίηση των επιχειρησιακών δεδομένων.

Με μια ματιά

Σε σώμα συγκροτήθηκε το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος μετά τις πρόσφατες αρχαιρεσίες. Η σύνθεση του Συμβουλίου με ομόφωνη απόφαση είναι: Πρόεδρος η κ. Δήμητρα Λύχρου, Αντιπρόεδρος ο κ. Χάρης Αλεξόπουλος, Γεν. Γραμματέας ο κ. Πώργος Βαγιωνής, Ταμίας ο κ. Κων/νος Βλαχάκης, Διοικητικοί Σύμβουλοι οι κ.κ: Σπύρος Πατρίκιος, Αλέξανδρος Ραφαηλίδης, Δημήτρης Τζίκας.

Αντίθετη είναι η Insurance Europe με την πρόταση της Επιτροπής Οικονομικών και Νομισματικών Υποθέσεων του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου σχετικά με τον φόρο χρηματοπιστωτικών συναλλαγών (FTT) για 11 κράτη μέλη της Ε.Ε.

Η ΣΧΗΜΑ ΑΕ, συμφερόντων Ν. Πλακίδη, μεταφέρεται σε ιδιόκτητα γραφεία επί της Λ. Συγγρού 69, στα πλαίσια αναδιοργάνωσης και εξοικονόμησης πόρων.

Τον Οκτώβριο θα διεξαχθούν οι εξετάσεις για τους αναλογιστές ασφαλιστικών επιχειρήσεων, που ήταν προγραμματισμένες για τον Ιούνιο. Αυτό ανακοίνωσε το υπουργείο Οικονομικών, προσθέτοντας ότι εντός του Αυγούστου θα δοθούν οι απαραίτητες πληροφορίες για τη διεξαγωγή των συγκεκριμένων εξετάσεων.

Συνάντηση μεταξύ του Παγκύπριου Συνδέσμου Επαγγελματιών Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών και των Ελληνικών Σωματείων Διαμεσολάβησης, πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα με αίτημα των

Κυπρίων Συναδέλφων. Η συνάντηση πραγματοποιήθηκε στα γραφεία της ΕΑΔΕ και έγινε ευρεία ανταλλαγή απόψεων πάνω σε θέματα που αφορούν την Ελληνική και την Κυπριακή Διαμεσολάβηση υπό το πρίσμα της αναθεωρημένης Ευρωπαϊκής Οδηγίας (IMD II) και της ενιαίας Ευρωπαϊκής αγοράς.

Η Anytime ήταν η μεγάλη χορηγός του Circuit των Φίλων Παλαιών Αυτοκινήτων (ΦΙΛΠΑ) που διεξήχθη με μεγάλη επιτυχία στην πίστα του αεροδρομίου Τατοΐου. Με μήνυμα «η καινοτομία συναντά τις κλασικές αξίες», η Anytime οργάνωσε στο περίπερό της στο Τατόι τη δική της καμπάνια υπέρ της ΦΙΛΠΑ με κλήρωση δωρεάν ασφάλισης αυτοκινήτου για ένα εξάμηνο, καθώς και προσφοράς καισιμών σε όσους ασφαλίστηκαν κατά τη διάρκεια των αγώνων.

Νέα εταιρική ταυτότητα

Μία νέα εταιρική ταυτότητα έχει υιοθετήσει η Υδρόγειος Ασφαλιστική, η οποία περιλαμβάνει την ανανέωση του λογοτύπου της εταιρείας καθώς και το σχεδιασμό μίας νέας σειρά εντύπων και άλλων υλικών επικοινωνίας, με νέο, σύγχρονο προσανατολισμό.

«Το ζητούμενο για μας ήταν να ανανεώσουμε και να ενισχύσουμε την εικόνα μας μέσα από μια πιο σύγχρονη προσέγγιση που συνεχίζει ωστόσο να εκφράζει τη βασική μας φιλοσοφία και τις διαχρονικές αξίες μας: αξιοπιστία, κύρος, δύναμη αλλά και φροντίδα, σιγουριά, αν-



θρώπινο πρόσωπο» δηλώνει σχετικά ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου. Με τη λογική αυτή, η ανανεωμένη εταιρική ταυτότητα της Υδρογείου διατηρεί αναλλοίωτα κάποια βασικά στοιχεία, π.χ. στο λογότυπο της εταιρείας

– την υδρόγειο-, εισάγει, ωστόσο, μία πιο φρέσκια οπτική στα χρώματα και το σχεδιασμό καθώς και μία σειρά από νέα γραφικά στοιχεία (στα έντυπα, τη σήμανση και άλλες εφαρμογές) που εκφράζουν το δυναμισμό και το σύγχρονο πρόσωπο της εταιρείας.

Με μια ματιά

Η Glassdrive διευρύνει την παρουσία της στο διαδίκτυο με την δημιουργία ενός σύγχρονου Blog, για να πλαισιώσει την έως τώρα επιτυχημένη παρουσία στα Social Media και τις νέες τεχνολογίες. Η Glassdrive στοχεύει στην καλύτερη δυνατή ενημέρωση του κοινού σχετικά με θέματα αυτοκινήτου, ασφαλιστικά νέα, αλλά και συμβουλές – άρθρα για τον κλάδο του αυτοκινήτου. Μπορείτε να το δείτε εδώ: <http://blog.glassdrive.gr/> καθώς και να συνδεθείτε στα Social Media που διαθέτει όπως Facebook, Twitter και Youtube.

Εξαιρετικές εντυπώσεις άφησαν οι ομιλητές στην εσπερίδα που δι-

οργάνωσε ο Σύνδεσμός Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών στη Θεσσαλονίκη, όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση. Στον χαιρετισμό που απηύθυνε στους παρισταμένους, διοικητικά στελέχη των ασφαλιστικών Εταιριών και διαμεσολαβούντες – ο Πρόεδρος του Συνδέσμου κ. Ε. Μοάτσος αναφέρθηκε στις εμπλουτισμένες δραστηριότητες του Συνδέσμου.

Το υψηλότερο ποσοστό επιτυχίας μεταξύ των εταιρειών της ασφαλιστικής αγοράς, σημείωσαν οι νέοι συνεργάτες της Interamerican που συμμετείχαν στις εξετάσεις Πιστοποίησης Ασφαλιστι-

κού Συμβούλου τύπου Α. Συνολικά, έλαβαν το Πιστοποιητικό 83 συνεργάτες, το 90% των συμμετασχόντων από την εταιρεία...

Επιστολή με θέμα «Το πρόβλημα της Ασπίς εκατονταπλάσιο της ΕΡΤ έστειλε ο Σύλλογος Ζημιωθέντων από ΑΣ-ΠΙΣ στον πρωθυπουργό Αντώνη Σαμαρά.

Στο πλαίσιο της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης του Ομίλου INTER-ALONIKA, συνεργείο του Υποκαταστήματος Νάξου επισκέφθηκε ορεινά και απομακρυσμένα χωριά του νησιού. Στόχος ήταν η δωρεάν κλινική εξέταση των κατοίκων, καθώς και οι δωρεάν προληπτικές και διαγνωστικές εξετάσεις.

MetLife Alico Χορηγός στο Women in Business



Η MetLife Alico ήταν ένας από τους χορηγούς του ετήσιου Forum "Women in Business" που διοργάνωσε για 4η συνεχή χρονιά η επιτροπή Women in Business του Ελληνο-Αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου τον Ιούνιο στην Αθήνα, με εισηγήτρια την κ. Mary Spillane, διεθνή αυθεντία σε θέματα επικοινωνίας και Personal Branding. Από την MetLife Alico συμμετείχαν στο συνέδριο η κα Π. Αναγνωστοπούλου, Employee Benefit Director, ο κ. Γ. Κώτσαλος, Corporate Sales Manager, η κα Λ. Πρίντζιπα, Senior Account Executive Corporate Sales, καθώς επίσης και οι Account Executives Corporate Sales κα Μ. Μαυρομάτη, κ. Σ. Ναζλής και κα Μ. Σαραντοπούλου. Βασικό θέμα συζήτη-

σης ήταν η αξία του επαγγελματικού και προσωπικού networking, ώστε να δώσει στους συμμετέχοντες την δυνατότητα να μάθουν νέους τρόπους διαχείρισης της κοινωνικής και επαγγελματικής τους δικτύωσης τόσο για την προσωπική τους ανάπτυξη όσο και για την αποτελεσματική προβολή και ανάπτυξη της επιχείρησής τους. Παράλληλα η MetLife Alico ήταν υποστηρίκτρια του 1ου Πανελληνίου Πρωταθλήματος XTERRA, μιας από τις μεγαλύτερες αθλητικές διοργανώσεις διεθνώς, που πραγματοποιήθηκε στην περιοχή της Λίμνης Πλαστήρα τον Ιούνιο. Η MetLife Alico κάλυψε ασφαλιστικά 320 άτομα, αθλητές και εθελοντές, την ημέρα της διεξαγωγής των αγώνων.

AIGAION Σεμινάριο προετοιμασίας για τους διαμεσολαβούντες

Η AIGAION Ασφαλιστική, σε συνεργασία με το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών διοργανώνει σεμινάριο προετοιμασίας χωρίς κόστος για τις επικείμενες εξετάσεις της Τράπεζας της Ελλάδος για την απόκτηση του Πιστοποιητικού Α' Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης, το οποίο απευθύνεται σε νέους που επιθυμούν να ασκήσουν το επάγγελμα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή. Επιπλέον, εφόσον το επιθυμούν, οι επι-

τυχόντες θα έχουν τη δυνατότητα να συνάψουν συμβάσεις συνεργασίας με την AIGAION Ασφαλιστική. Με το πρόγραμμά μας απευθυνόμαστε κυρίως σε νέους ανθρώπους με δυναμισμό και επιχειρηματική διάθεση που αποφασίζουν να πάρουν το μέλλον τους στα δικά τους χέρια.

Στην προσπάθειά τους αυτή θα βρουν την AIGAION Ασφαλιστική σταθερό αρωγό, τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Νικό-

λαος Βελλιάδης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας.

Το σεμινάριο θα πραγματοποιηθεί από τις 10 έως τις 19 Σεπτεμβρίου 2013, ενώ οι εξετάσεις της Τράπεζας της Ελλάδος έχουν προγραμματισθεί για τις 21 Σεπτεμβρίου 2013. Οι ενδιαφερόμενοι καλούνται να εκδηλώσουν το ενδιαφέρον τους έως και τις 3 Σεπτεμβρίου και θα ενημερωθούν άμεσα για τη δυνατότητα συμμετοχής τους.

Η επόμενη κίνησή σας

Nextdeal.gr

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

NP insurance

ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία
Σ υ ν ε π ή ς σ ε ό , τ ι π ε ι

Ασφαλίστε το ποδήλατο



Η AIG παρουσιάζει ένα μοναδικό πρόγραμμα ασφάλισης ποδηλάτων, όπως αναφέρει, το AIG ΠΟΔΗΛΑΤΩ, καλύπτοντας τον ποδηλάτη αλλά και το ίδιο το ποδήλατο από καθημερινούς κινδύνους που αντιμετωπίζουν.

Το νέο πρόγραμμα παρέχει μία σειρά καλύψεων, που πρώτη η AIG προσφέρει στην ελληνική αγορά, ενώ διατίθεται σε προνομιακή τιμή που ξεκινά από **€50 ανά έτος**.

Μεταξύ άλλων παρέχεται κάλυψη** για: **Κλοπή του ποδηλάτου:** Αποζημιώνεται η κλοπή του ποδηλάτου από το σπίτι, το αυτοκίνητο, το γκαράζ ή την αποθήκη, εφόσον υπάρχουν ίχνη διάρρηξης και έχει γίνει αναφορά του συμβάντος στην Αστυνομία.

Ζημιές του ίδιου του ποδηλάτου: Καλύπτεται κάθε ζημία που θα υποστεί το

ποδήλατο κατά τη χρήση ή τη μεταφορά του και επηρεάζει τη λειτουργία του. **Οδική βοήθεια από ατύχημα ή βλάβη:** Πανελλαδική & 24ωρη κάλυψη σε συνεργασία με την Inter Partner Assistance σε περίπτωση βλάβης ή ατυχήματος, η οποία εξασφαλίζει κατ' επιλογήν τη μεταφορά του ποδηλάτου, είτε σε συνεργείο επιλογής του ασφαλισμένου, είτε στο σημείο εκκίνησης.

Προσωπικό Ατύχημα: Καλύπτονται ιατροφαρμακευτικές δαπάνες, η επισκευή ή αντικατάσταση γυαλιών οράσεως και φακών επαφής, η αποκατάσταση οδοντικής βλάβης, καθώς επίσης μόνιμη ολική ανικανότητα και απώλεια ζωής.

Αστική Ευθύνη: Καλύπτονται οι σωματικές βλάβες ή υλικές ζημιές τρίτων που προκαλούνται κατά τη διάρκεια της ποδηλασίας.

Πρόκειται για το πρώτο πρόγραμμα στην ελληνική αγορά που προσφέρει κάλυψη κλοπής, ζημιών του ποδηλάτου, καθώς και οδική βοήθεια πλέον της κάλυψης προσωπικού ατυχήματος και αστικής ευθύνης σε μία εξαιρετικά συμφέρουσα τιμή.

Ακριβώς λόγω της πληρότητάς του και του προνομιακού κόστους του, είναι η καλύτερη προστασία που μπορεί να έχει ένας ποδηλάτης, εκτός φυσικά από το κράνος του, σχολίασε μεταξύ άλλων ο κ. Θανάσης Πετρόπουλος, Διευθυντής Προσωπικών Ασφαλίσεων της AIG.

Ισχύει για ποδήλατα αξίας από €150 έως €400. Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να ενημερωθούν πιο αναλυτικά για τις καλύψεις, όρια και βασικές εξαιρέσεις μέσω του www.aig.com.gr ή τηλεφωνώντας στο 210-8127600

Coordinators A.E.E.K.-E.E.Σ.

Ταχύρρυθμα τμήματα προετοιμασίας για τους διαμεσολαβούντες

Καλοκαιρινά ταχύρρυθμα τμήματα προετοιμασίας ανακοίνωσε το Εργαστήριο Ελευθέρων Σπουδών Coordinators A.E.E.K.-E.E.Σ. για τις

εξετάσεις των ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων του Πιστοποιητικού Α΄ της Τράπεζας της Ελλάδος, οι οποίες θα πραγματοποιηθούν στην Αθήνα τον

Σεπτέμβριο του 2013. Για πληροφορίες και εγγραφές επικοινωνήστε με την γραμματεία της Σχολής, ή ενημερωθείτε στο site της σχολής www.1co.gr.

Με μια ματιά

Για εβδομήντα συνεχόμενη χρονιά, η κορυφαία εταιρεία μελετών Gartner τοποθετεί τη SAS στο τεταρτημόριο των ηγετών του Magic Quadrant, στην πρόσφατη μελέτη της με τίτλο: "Magic Quadrant for CRM Multichannel Campaign Management".

Τα μοντέλα καταστροφικών κινδύνων για την Ελληνική ασφαλιστική αγορά, αναπτύχθηκαν στην εκδήλωση Aon Benfield Day, που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Την εκδήλωση άνοιξε ο διευθύνων σύμβουλος της Aon Benfield κ. Richard Posgate.

Η NetU, κορυφαία και πρωτοπόρος εταιρεία παροχής επιχειρηματικών λύσεων πληροφορικής, συμμετέχει ως χορηγός με περίτερο στο συνέδριο

"Business Intelligence & Analytics", που διοργανώνεται την Τετάρτη 19 Ιουνίου 2013 στο Αμφιθέατρο Maroussi Plaza.

Με την υποστήριξη της INTERAMERICAN και του ACHMEA Foundation, οι Γιατροί Χωρίς Σύνορα ολοκλήρωσαν ένα σύνθετο πρόγραμμα παροχής ιατρικής βοήθειας σε νεοεισερχόμενους μετανάστες και πρόσφυγες.

Επικουρικό Κεφάλαιο

Εντείνεται ο έλεγχος για τα ανασφάλιστα

Με μεγάλη ένταση και αποτελεσματικότητα προχωρά ο έλεγχος των ανασφάλιστων οχημάτων από την Τροχαία. Σύμφωνα με τα στοιχεία που καταγράφει το Κέντρο Πληροφοριών του Επικουρικού Κεφαλαίου Αυτοκινήτων, από τις αρχές του Ιουλίου έχουν ήδη πραγματοποιηθεί σχεδόν 100.000 επιτόπιοι έλεγχοι ασφάλισης οχήματος από την Τροχαία

σε όλη την Ελλάδα. Μέσω διασύνδεσης του Κέντρου Πληροφοριών με την Ελληνική Αστυνομία σε κάθε έλεγχο διαπιστώνεται άμεσα αν το όχημα ήταν ασφαλισμένο ή όχι. Στους παραβάτες που εντοπίζονται να κυκλοφορούν με ανασφάλιστο όχημα επιβάλλονται τα πρόστιμα που προβλέπει ο νόμος : € 1.000 για τα λεωφορεία και τα φορτηγά δη-

μόσιες χρήσης, € 500 για τα επιβατηγά και άλλα οχήματα και € 250 για τα δίκυκλα. Επιπλέον, αφαιρείται το δίπλωμα, η άδεια και οι πινακίδες για 10 ημέρες. Ειδικά στην περίπτωση όπου το όχημα εμπλακεί σε ατύχημα, οι πινακίδες και η άδεια κυκλοφορίας αφαιρούνται για 2 χρόνια και επί υποτροπής για 3 χρόνια.

ΕΕΑ-ΕΑΔΕ Η διαμεσολάβηση σε κρίσιμο σταυροδρόμι

Με επιτυχία και με συμμετοχή εκατοντάδων επαγγελματιών της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας, η ημερίδα που διοργάνωσε το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών σε συνεργασία με την Ένωση Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ελλάδος. Στην ημερίδα συζητήθηκε το σύνολο των προβλημάτων των κλάδων της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, όπως η ευρωπαϊκή νομοθεσία καθώς και η πορεία υιοθέτησης των Οδηγιών της Ε.Ε. με προσαρμογές τους στα δεδομένα και τις ιδιομορφίες της χώρας μας. Επίσης εξετάστηκαν θέματα όπως η Ελεύθερη Παροχή Υπηρεσιών (ΕΠΥ) από αντιπροσώπους και υποκαταστήματα εταιρειών με έδρα «μη ελεγχόμενη», ο αθέμιτος ανταγωνισμός που αναπτύσσεται σε βάρος της νόμιμης διαμεσολάβησης, οι πρακτικές της εξ' αποστάσεως πωλήσεως, η έννοια του «Δίκαιου Ανταγωνισμού» στον κλάδο κλπ.



Στη φωτο ο κ.Γ. Καραβίας, η κ.Κ.Νικολαΐδου, ο Γ. Χατζηθεοδοσίου και ο Κ. Μπερτσιός

MetLife Alico

Διάκριση στον Ζ. Σούση

Ο κ. Ζακ Σούσης, ασφαλιστικός σύμβουλος της MetLife Alico από το γραφείο του κ. Α. Μόρντο, ανακηρύχθηκε ως ο κορυφαίος ασφαλιστικός σύμβουλος της Χώρας στον κλάδο αμοιβαίων κεφαλαίων για το 2012 από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων σε ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Ζάππειο Μέγαρο. Ο κ. Ζ. Σούσης συνεργάζεται με την MetLife Alico από το 1987, είναι μέλος του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της Εταιρείας και έχει πάρει μέρος σε πολυάριθμα παγκόσμια και Πανευρωπαϊκά συνέδρια, καθώς επίσης και σε συνέδρια της MetLife Alico στην Ελλάδα. Στην ίδια εκδήλωση αξίζει να σημειωθεί ότι ειδική τιμητική βράβευση υπήρξε και για τον κύριο Εμμ. Μάρκογλου, τον πρώτο Έλληνα μέλος του MDRT από το 1958.



Νέος διαγωνισμός πωλήσεων

Μετά την μεγάλη επιτυχία του φετινού ταξιδιού στην Ινδία, η Interasco Α.Ε.Γ.Α. ανανεώνει το ραντεβού με τους συνεργάτες της, προκηρύσσοντας την έναρξη του νέου Διαγωνισμού Πωλήσεων 2013 - 2014. Ένα μαγευτικό 7-ήμερο ταξίδι στην Αφρικανική Εδέμ, TANZANIA - ZANZIBARH.



CARGLASS® Στην Αλεξανδρούπολη

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν τα επίσημα εγκαίνια του νέου εταιρικού καταστήματος της CARGLASS® στην Αλεξανδρούπολη,

με τη συμμετοχή στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς της Αλεξανδρούπολης, καθώς και των εκπροσώπων της τοπικής κοινωνίας.

Αύγουστος ο μήνας της Παναγιάς

Γράφει η ΒΙΒΗ ΣΕΒΑΣΤΑΚΗ

Μεγαλόχαρη, Αγία Σκέπη, Εκατονταπυλιανή, Φανερωμένη, Κοσμοσωτήρα, Σουμελά, Προυσιώτισσα, Ελευθερώτρια, Παναΐτσα, Μυρτιδιώτισσα, είναι μερικά μόνο από τα ονόματα που η πλούσια θρησκευτική μας παράδοση έχει προσδώσει στις Παναγίες τις Ελλάδας. Η Παναγία είναι το περισσότερο από κάθε άλλο ιερό πρόσωπο που τιμά ο ελληνικός λαός όπως αποδεικνύεται τόσο στις εκφράσεις επίκλησης ζώπως «Παναγία μου, Παναγία μου» ή «Παναγιά μου πρόφθασε...» κ.λπ., όσο και από την πλούσια υμνολογία, καθώς και από το πλήθος των ναών που είναι αφιερωμένοι σ' εκείνη, όπου σύμφωνα με τη χριστιανική παράδοση παρακαλεί συνέχεια τον Ιησού για τη σωτηρία του κόσμου. Ιδιαίτερα σ' ελληνικά νησιά όπου βρίσκονται εικόνες της, αποτελούν σήμερα πανελλήνια προσκυνήματα όπως η Παναγία της Τήνου, η Παναγία η Εκατονταπυλιανή στη Πάρο, η Παναγία η Αργοκοιλιώτισσα και Παναγία η Δροσιανή στη Νάξο, Παναγία Ψαριανή στα Ψαρά κ.ά. Όλες οι εορτές προς τιμήν της Παναγίας χαρακτηρίζονται «Θεομητορικές εορτές». Κυριότερη θέση κατέχει η Κοίμηση της Θεοτόκου στις 15 Αυγούστου, που κατέχει ιδιαίτερη θέση στο λαϊκό καλαντάρι, με νηστεία και τις «παρακλήσεις» που προηγούνται, όπου σε πολλά νησιά στολίζουν και τον επιτάφιο της. Σημαντική ακόμη εορτή είναι και τα Εισόδια της Θεοτόκου στις 21 Νοεμβρίου, που λέγεται και «ημέρα της Παναγίας της Αρχισπορίτισσας» ή «Παναγίας της Μεσοσπορίτισσας» ή και της «Ξεσπορίτισσας», ταυτιζόμενη με τις γεωργικές εργασίες, ή ακόμα και «Πολυσπορίτισσας», επειδή την ημέρα αυτή συνηθίζεται στα νησιά να βράζουν πολυσπόρια, τη λεγόμενη «μαεργιά». Επίσης ο Ευαγγελισμός της Θεοτόκου στις 25 Μαρτίου, που συνδυάστηκε με τον Ευαγγελισμό της ελληνικής εθνικής παλιγγενεσίας και που καθιερώθηκε πρώτη εθνική εορτή από τον Βασιλέα Όθωνα. Τέλος ιδιαίτερη θέση κατέχουν οι λεγόμενοι «χαιρετισμοί» προς την Παναγία που προηγούνται της εορτής του «Θείου Πάθους». Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ τιμώντας την Παναγία παρουσιάζει ενδεικτικά μερικά προσκυνήματα.

Παναγιά της Τήνου

Ο Ναός κτίστηκε στο σημείο που βρέθηκε η θαυματουργή εικόνα της Παναγίας, μετά από οράματα μίας απλής και ταπεινής Μοναχής, της Αγίας Πελαγίας.

Το προσκύνημα είναι, ίσως, το μεγαλύτερο θρησκευτικό προσκύνημα του Ελληνισμού. Στο νησί, που είναι απόλυτα ταυτισμένο με την Παναγία του, συγκεντρώνονται κάθε χρόνο χιλιάδες πιστοί, όχι μόνο από την Ελλάδα, για να προσκυνήσουν την θαυματουργή εικόνα της Παναγίας, στην Εκκλησία της Μεγαλόχαρης και ν' αποθέσουν τα τάματά τους. Η εικόνα των πιστών που ανεβαίνουν τα σκαλοπάτια μέχρι την εικόνα γονατιστοί, είναι από τις πιο χαρακτηριστικές.



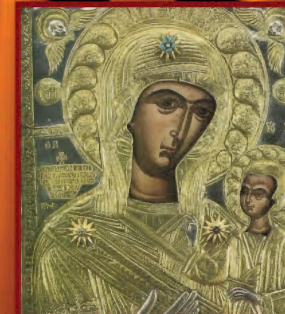
Κεφαλονιά Τα Φιδάκια της Παναγίας

Πλήθος πιστών συγκεντρώνεται κάθε χρόνο στην αυλή της Ιεράς Μονής της Παναγίας της Φιδούς στην περιοχή Μαρκόπουλου Κεφαλονιάς, για να δουν τα «φιδάκια της Παναγίας». Κάθε 15 Αυγούστου τα μικρά φιδάκια εμφανίζονται στο καμπαναριό και η εκκλησιαστική επιτροπή τα μεταφέρει στο προαύλιο του Ιερού Ναού. Σύμφωνα με την παράδοση, τα φιδάκια φέρνουν καλή τύχη στο νησί και αν δεν εμφανιστούν, ο οίανός είναι κακός, όπως έγινε, για παράδειγμα, την χρονιά των μεγάλων σεισμών.



Παναγία Προυσιώτισσα

Μόλις 36 χιλιόμετρα από το Καρπενήσι, βρίσκεται εδώ και χίλια περίπου χρόνια το ιστορικό και σε όλους μας ακουστό μοναστήρι της Κυράς της Ρούμελης, της Παναγίας της Προυσιώτισσας περιτριγυρισμένο από απότομους και άγριους βράχους που προκαλούν δέος που και μόνο τους αενίξεις. Κατά χιλιάδες προστρέχουν οι πιστοί στην χάρη της, άλλοι να την επικαλεστούν και άλλοι θερμά να την ευχαριστήσουν. Όχι μόνο τον Αύγουστο, όπου και εορτάζει το μοναστήρι (στις 23 Αυγούστου ημέρα αποδόσεως της Κοίμησης της Θεοτόκου και συνάμα ημέρα ευρέσεως της θαυματουργού εικόνας), αλλά και όλο το χρόνο.



Παναγία Ελευθερώτρια

Ο ναός της Παναγίας Ελευθερώτριας βρίσκεται στον λόφο «Πατρίς». Ο ναός ήταν τάμα του νησιού για την απελευθέρωσή του από τους Γερμανούς, καθώς στο λόφο αυτό είχαν σκοτωθεί λόγω ναρκοθετήσεων πολλοί Σαλαμίνοι.

Στα ερείπια των γερμανικών πυροβολείων χτίστηκε ο ναός το 1998 εις ανάμνηση της απελευθέρωσης του νησιού απ' τους Γερμανούς στις 12 Οκτωβρίου 1944. Για αυτό το λόγο ονομάστηκε και Ελευθερώτρια και πανηγυρίζει τη 12η Οκτωβρίου. Άρτα



Νίσυρος – Παναγία Σπηλιανή

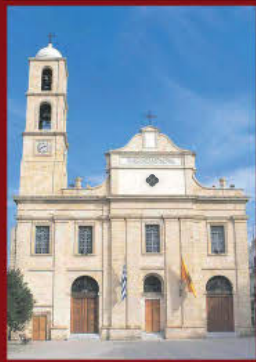
Στη Νίσυρο γιορτάζεται το Νιάμερο της Παναγίας, που ξεκινά στις 6 Αυγούστου, γιορτή της Μεταμορφώσεως του Σωτήρος. Το έθιμο είναι αφιερωμένο στην γυναίκα, καθώς οι μαυροντυμένες Εννιαμερίτισσες (γυναίκες ταγμένες στην Παναγία) αναλαμβάνουν πρωταγωνιστικό ρόλο στη λατρευτική δράση. Εγκαθίστανται στο χώρο του μοναστηριού της Παναγίας της Σπηλιανής που βρίσκεται μέσα στο κάστρο των Ιπποτών, προσκυνούν και καθαρίζουν τον χώρο και τα ιερά σκεύη.

Παναγία η Παρηγορήτισσα

Η Παναγία η Παρηγορήτισσα είναι ο πιο σημαντικός και διάσημος βυζαντινός ναός του νομού Άρτας. Χτίστηκε τον 13ο αιώνα από τον Νικηφόρο τον Α' Κομνηνό Δούκα, στην ακμή του Δεσποτάτου της Ηπείρου. Ο ναός είναι αφιερωμένος στον ευαγγελισμό της Θεοτόκου και υπάρχουν ενδείξεις ότι τον 16ο αιώνα ήταν το Καθολικό γυναικείου μοναστηριού. Από τη μονή σήμερα σώζονται 16 κελιά που χρησιμοποιούνται ως αποθηκευτικοί χώροι και το εστιατόριο που έχει αναστηλωθεί και φιλοξενεί προσωρινά σημαντική αρχαιολογική συλλογή, με ευρήματα από ολόκληρο το νομό Άρτας. Μετά την παρακμή του μοναστηριού η Παναγία η Παρηγορήτισσα ήταν μετόχι της Μονής της Κάτω Παναγιάς και για πολλά χρόνια η Μητρόπολη της Άρτας. Σήμερα είναι βυζαντινό μουσείο και δεν λειτουργεί ως ναός.

Παναγία Τριμάρτυρη Χανιά

Η Παναγία Τριμάρτυρη είναι η πολιούχος της πόλης των Χανίων. Η εκκλησία γιορτάζει στις 21 Νοεμβρίου, στα Εισόδια της Θεοτόκου. Λέγεται «τριμάρτυρη» γιατί, ενώ το κεντρικό κλίτος είναι αφιερωμένο στην Παναγία, το βόρειο είναι αφιερωμένο στον Αγ. Νικόλαο και το νότιο στους τρεις Ιεράρχες. Για το πότε χτίστηκε ο πρώτος ναός δεν είναι εξακριβωμένο, αλλά σίγουρα υπήρχε επί Ενετοκρατίας. Ο ναός, άρρηκτα συνδεδεμένος με τα ιστορικά γεγονότα, υπήρξε άσυλο και καταφύγιο των κατά καιρούς διωκόμενων κατά τις εθνικές εξεγέρσεις. Υπέστη σοβαρές ζημιές κατά τους βομβαρδισμούς της πόλης από τους Γερμανούς, τον Μάιο του 1941.



Πάρος -Εκατονταπυλιανή

Ο παλαιοχριστιανικός ναός της Εκατονταπυλιανής, βρίσκεται στην Παροικιά, την πρωτεύουσα της Πάρου και είναι από τους αρχαιότερους και καλύτερα διατηρημένους χριστιανικούς ναούς. Σύμφωνα με την παράδοση, χτίστηκε εξαιτίας ενός τάματος της Αγίας Ελένης. Πιστοί από ολόκληρη την Ελλάδα συγκεντρώνονται εδώ τον Δεκαπενταύγουστο για να προσκυνήσουν την εικόνα της Παναγίας της Εκατονταπυλιανής (17ου αιώνα) και να πάρουν μέρος στις εορταστικές εκδηλώσεις.

Και οι δύο ονομασίες του ναού «Εκατονταπυλιανή» και «Καταπολιανή» φέρονται σε παράλληλη χρήση από τα μέσα του 16ου αιώνα[1], η επίσημη όμως ονομασία είναι Εκατονταπυλιανή, όπου σύμφωνα με την παράδοση 99 πύλες (πόρτες) είναι φανερές ενώ η 100η θα φανερωθεί με το άνοιγμα αντίστοιχης μυστικής πόρτας που βρίσκεται στην Αγία Σοφία.



Σιάτιστα – Οι καβαλάρηδες της Παναγίας

Στην πόλη της Σιάτιστας, στο νομό Κοζάνης, η λειτουργία στο μοναστήρι της Μεγαλόχαρης είναι μια ξεχωριστή εμπειρία. Τη λειτουργία παρακολουθούν προσκυνητές καβαλάρηδες πάνω σε στολισμένα άλογα και όταν αυτή τελειώσει επιστρέφουν καβάλα στην πόλη, όπου τους υποδέχεται πλήθος κόσμου, που περιμένουν πώς και πώς να ξεκινήσει η γιορτή, με χορούς και τραγούδια στις πλατείες. Το έθιμο χρονολογείται από την Τουρκοκρατία, όταν το πανηγύρι της Παναγίας ήταν από τις ελάχιστες στιγμές που οι Έλληνες ένιωθαν ελεύθεροι.



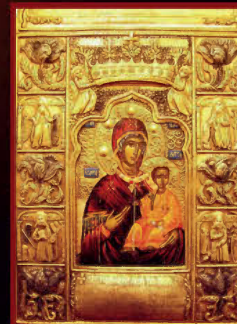
Τα ονόματα της Θεοτόκου Παναγίας

1. Αγγελόκτιστος, 2. Αγία Σκέπη, 3. Αγιάσσου, 4. Αγιοδεκτινή, 5. Αγιοληϊώτισσα, 6. Αγιολούσaina, 7. Αγίου όρους, 8. Αγνή, 9. Αγριδιώτισσα, 10. Αγριλιώτισσα, 11. Αιμακάριστος, 12. Αιμεισπεύουσα, 13. Αθηνιώτισσα, 14. Αιγύπτι, 15. Αιματούσα, 16. Αιμάλου, 17. Αιρκώτισσα, 18. Ακαθή, 19. Ακατάβλητος, 20. Ακατάφλεκτι, 21. Ακήραση, 22. Ακρωτηριανή, 23. Αλανιώτισσα, 24. Αλεξανδριανή, 25. Αλεξίου Κομνηνού, 26. Αλεπινή, 27. Αληθινή, 28. Αλλιωτίσση, 29. Αλόχη, 30. Αματίση, 31. Αμεμπος, 32. Αμετάθετος, 33. Αμιολιανή, 34. Αμόλυντος, 35. Αμπελακίων, 36. Αμπελοκίπια, 37. Αμωμη, 38. Ανασσα, 39. Αναφωνήτρια, 40. Αντιπίσσα, 41. Αντιφωνήτρια, 42. Ανωμερίσσα, 43. Αξιον Εστί, 44. Απειρανδρος, 45. Απειρόγαμος, 46. Απρόδοτος, 47. Αρακιώτισσα, 48. Αράπισσα, 49. Αρβανίτισσα, 50. Αρειας, 51. Αρμενοκρατούσα, 52. Αρσανά, 53. Αρτάκης, 54. Αρχαγγελιώτισσα, 55. Αρχισπορίτισσα, 56. Ασπραγγέλου, 57. Ασπροβουινιώτισσα, 58. Ασπροπαναγιά, 59. Ασύγκριτη, 60. Αυγουσιανή, 61. Αφέντρια, 62. Αφθωρος, 63. Αφροδίτισσα, 64. Αχειροποίητος, 65. Αχραντος, 66. Αψιδιώτισσα, 67. Βαλουκλιώτισσα, 68. Βανιώτισσα, 69. Βαραγγιώτισσα, 70. Βαρδιανιώτισσα, 71. Βαρκού, 72. Βασίλισσα, 73. Βασιληγενέτειρα, 74. Βατοπεδινή, 75. Βατούσaina, 76. Βελανδιά, 77. Βελεσίνου, 78. Βελλά, 79. Βεργουπουλιανή, 80. Βηματάρια, 81. Βιγλιώτισσα, 82. Βιδιανή, 83. Βιργιωμένη, 84. Βλασσαρού, 85. Βλαχέρνα, 86. Βλέπουσα, 87. Βλυχιώρικα, 88. Βοήθεια, 89. Βορεινή, 90. Βούλισσα, 91. Βουναρκώτισσα, 92. Βουνογιάτρια, 93. Βουνού, 94. Βουρνιώτισσα, 95. Βράχου, 96. Βρεσθενίτισσα, 97. Βρεφοκαμούσα, 98. Βρεφοκρατούσα, 99. Βρεφουργίτισσα, 100. Βρεχούσα, 101. Βρονιανή, 102. Βρόντου, 103. Βροχής, 104. Βρυσιανή, 105. Γαλακτίνης, 106. Γαλακτοτροφούσα, 107. Γαλανή, 108. Γαλανούσα, 109. Γαλαπινή, 110. Γαλατούσα, 111. Γαλακτοτροφία, 112. Γαλακτοφρούσα, 113. Γαλουκίτισσα, 114. Γενεσίου Θεοτόκου Σαβαθιανών, 115. Γέννας, 116. Γερώντισσα, 117. Γεσθημανίτισσα, 118. Γινατού, 119. Γηρομεριού, 120. Γιாலούσα, 121. Γιάτρια, 122. Γκαβή, 123. Γκιζλικιζιώτισσα, 124. Γκυβερνιώτισσα, 125. Γλυκίωτισσα, 126. Γλυκοφιλούσα, 127. Γλυκοφιλούσα, 128. Γλωσσά, 129. Γορδελλάκη, 130. Γοργόνα, 131. Γοργοεπήκοος, 132. Γουμένισσα, 133. Γουμερά, 134. Γουινιώτισσα, 135. Γούντα, 136. Γουρλομάτα, 137. Γραφιώτισσα, 138. Γρηγορίτσα, 139. Γρηγορούσα, 140. Γύμνη, 141. Γωνιά, 142. Δαδιού, 143. Δαδιώτισσα, 144. Δακρυροούσα, 145. Δαμάστα, 146. Δέση, 147. Δεκαπενταύγουστα, 148. Δένδρου, 149. Δεξικρατούσα, 150. Δεόμενη, 151. Δερμάτα, 152. Δέσποινα, 153. Δημοκράνα, 154. Διακονούσα, 155. Διασώζουσα, 156. Δικαιοκρίτος, 157. Δικαιοτάτη, 158. Διότισσα, 159. Δόβρα, 160. Δομινανίτισσα, 161. Δοξάριτσα, 162. Δουβέρονα, 163. Δακρύβρεχτος, 164. Εγγήτρια, 165. Εκανταπυλιανή, 166. Εκκλησιάρχουσα, 167. Εικονίστρια, 168. Ελεμονήτρια, 169. Ελαία, 170. Ελαιοβρύτσα, 171. Ελεμονήτρια, 172. Ελεοβρύτης, 173. Ελέους, 174. Ελεούσα, 175. Ελευθερώτρια, 176. Ελπιδοφόρα, 177. Ελπίς Πιστών, 178. Ελωνα, 179. Ενθρονή, 180. Εξακουστή, 181. Εξοική, 182. Επακούουσα, 183. Επανωχωριανή, 184. Επισκοπιανή, 185. Επουράνιος, 186. Επουράνιος Πύλη, 187. Επταβηματούσα, 188. Εριπιανή, 189. Εσφαγγμένη, 190. Ευαγγελίστρια, 191. Ευρετή, 192. Εύσπλαχνος, 193. Ζαλακιώτισσα, 194. Ζερακιώτισσα, 195. Ζερικιώτισσα, 196. Ζερμπίτισσα, 197. Ζυλή, 198. Ζωάρκεια, 199. Ζωήρροτος, 200. Ζωηφόρος, 201. Ζωοδότρια, 202. Ζωοδότρα, 203. Ζωοδόχος, 204. Ζωοπηγή, 205. Ζωοφόρος, 206. Ζωοτόκος, 207. Ηγήτρια, 208. Ηγουμένη, 209. Ηδύπνοος, 210. Ηλιοκαλή, 211. Ηλιοτόκος, 212. Θαλασσινή, 213. Θαλασσίτσα, 214. Θαλασσομαχίτισσα, 215. Θαλασσομαχούσα, 216. Θαρεινή, 217. Θεάλεπτι, 218. Θεοδιδάχτη, 219. Θεοδόξασση, 220. Θεόκλητη, 221. Θεοκνήτωρ, 222. Θεοκόσμη, 223. Θεόληπτος, 224. Θεομάνη, 225. Θεομυτροπρεπεσιέτρα, 226. Θεοσκέπασση, 227. Θεοτίμη, 228. Θεοτόκος, 229. Θεουργία, 230. Θεόφροστος, 231. Θεόφρων, 232. Θερμιανή, 233. Θεουαγόστη, 234. Θρηνούσα, 235. Θρηνοδόουσα, 236. Θωμιανή, 237. Ίαμα, 238. Ίαση, 239. Ιερόβλαστος, 240. Ιερομήτης, 241. Ιεροσολυμική, 242. Ιεροσολυμίτισσα, 243. Ιλαρώτισσα, 244. Ιμερόεσσα, 245. Ισηγορία, 246. Καγιά, 247. Καθαριώτισσα, 248. Καθάρων, 249. Καθρέπτης, 250. Κακαβιώτισσα, 251. Καλαθή, 252. Καλαμιώτισσα, 253. Καλάμου, 254. Καλιγού, 255. Καλλιόκος, 256. Καλού Νερού, 257. Καλυβιανή, 258. Καμακάρι, 259. Καματερός, 260. Καμένη, 261. Καμπιώτισσα, 262. Κάμπου, 263. Κανάλα, 264. Κανδήλη, 265. Κανταριώτισσα, 266. Καπνικαρά, 267. Καρδιοβαστάζουσα, 268. Καρδιώτισσα, 269. Καρποφορούσα, 270. Καρύπη, 271. Καστριανή, 272. Κάστρου, 273. Καστρούλερου, 274. Κατάκαρος, 275. Καταλωνική, 276. Κατάπαυση, 277. Καταπολιανή, 278. Καταφυγή, 279. Καψοδεσματούσα, 280. Κερά, 281. Κέρνισσα, 282. Κεχαριτωμένη, 283. Κεχρινιώτισσα, 284. Κηπουραίων, 285. Κισσιώτισσα, 286. Κιπού, 287. Κλειδί του Παραδείσου, 288. Κλεισούρας, 289. Κλεφτοπαναγιά, 290. Κοιμητριών, 291. Κόκκη, 292. Κολοκυθιώτισσα, 293. Κολυβιανή, 294. Κορκοδειλιά, 295. Κορυφή, 296. Κορριπίτισσα, 297. Κοσμοθέτης, 298. Κοσμοσωτήρα, 299. Κοσμοφρονισσα, 300. Κότσικα, 301. Κουκουζέλισσα, 302. Κουμπελιδίκη, 303. Κουνοπιώτισσα, 304. Κουρίου, 305. Κουροτρόφος, 306. Κουτσουρά, 307. Κουφή, 308. Κουφή Πέτρας, 309. Κοφινή, 310. Κρεμαστή, 311. Κρομμυδιώτισσα, 312. Κτιστή, 313. Κτιστίτισσα, 314. Κυκκώτισσα, 315. Κυπαιώτισσα, 316. Κυρά Ξένη και κυρία των Αγγέλων, 317. Κώμη, 318. Λαγουδιανή, 319. Λαμπρότατη, 320. Λαμπροφορία, 321. Λαοδηγήτρια, 322. Λαού, 323. Λαρνιώτισσα, 324. Λαυριώτισσα, 325. Λάκη, 326. Λεσινιώτισσα, 327. Λεφένια, 328. Λεχούσα, 329. Λιβραδιώτισσα, 330. Λιάσα, 331. Λιάσα, 332. Λογκοβάρα, 333. Λοιμιώτισσα, 334. Λουβαρά



Παναγία της Σγράπας

Η Παναΐτσα της Σγράπας αποτελεί ένα σπουδαίο πνευματικό θησαυρό της Μεσσηνιακής Πυλίας. Το Ιερό Προσκύνημα της Ζωοδόχου Πηγής στη Σγράπα συνδέεται με το πέρασμα των Φράγκων. Η εικόνα βρέθηκε από την Αναστασία, σύζυγο του Νικολάου Αργυρόπουλου, από την Μάρκη της Τριπόλεως (Φάνα) στις 23 Αυγούστου του έτους 1892, ημέρα κατά την οποία εορτάζεται η απόδοση της εορτής Κοιμήσεως της Θεοτόκου. Το Ιερό Προσκύνημα είναι αφιερωμένο στη Ζωοδόχο Πηγή και από την ίδρυση του Ιερού Προσκυνηματος παρατηρούνται πάρα πολλά θαύματα, καθώς η Παναγία της Σγράπας έχει το χάρισμα της τεκνογονίας.



Παναγία Σουμελά

Στις πλαγιές του Βερμίου, βρίσκεται το πνευματικό κέντρο του Ποντιακού Ελληνισμού, η Ιερά Μονή της Παναγίας Σουμελά.

Μια ιστορία, μια παράδοση και ένας θρύλος, αγκαλιάζουν το σύμβολο του Πόντου, την Παναγία Σουμελά. Ήταν ο Ευαγγελιστής Λουκάς αυτός που χάραξε τη μορφή της Παναγίας πάνω σε ξύλο. Η εικόνα της Σουμελά, βρέθηκε μετά το θάνατο του Λουκά στην Αθήνα και για αυτό το λόγο, αρχικά είχε ονομαστεί ως η Παναγία η Αθηνιώτισσα. Στο τέλος του 4ου αιώνα ιδρύθηκε στο όρος Μελά της Τραπεζούντας, το μοναστήρι της Παναγίας Σουμελά, από τους μοναχούς Βαρνάβα και Σωφρόνιο. Με μοναδικά εφόδια την πίστη, την επιμονή και την εργατικότητα, οι δυο ερημίτες μοναχοί, κατόρθωσαν να χτίσουν την εκκλησία της Σουμελιώτισσας, σκαλιστή μέσα στο βουνό. Από τότε έγινε γνωστή ως ΠΑΝΑΓΙΑ ΣΟΥΜΕΛΑ (Εις του Μελά-στου Μελά-Σουμελά).



**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
Ορέστης Σχοινιάς

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ
IRIS ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ Α.Ε.Β.Ε

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ
ΠΡΑΚΤΟΡΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

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

Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 57
ΑΦΜ: 999368058

ΔΟΥ: Δ' 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

ΝΑΙ
ΕΛΛΗΝΙΣΤΗΣ
Στο επόμενο...



**Πότε «δαγκώνουν» το μήλο και
«ασφαλίζονται» οι πελάτες;**

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»
ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, Η ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΟΛΙΚΗ, ΜΕΡΙΚΗ Ή ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ
Ή ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΦΡΑΣΗ Ή ΔΙΑΣΚΕΥΗ / ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΜΕ ΟΠΟΙΟΝΔΗΠΟΤΕ ΤΡΟΠΟ,
ΜΗΧΑΝΙΚΟ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ, ΦΩΤΟΤΥΠΙΚΟ, ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗΣ Ή ΑΛΛΩΝ, 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

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.