

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ

Όλη η διαμεσολάβηση μαζί!



ΠΟΑΠ, ΣΕΜΑ, LLOYD'S, Π.Σ.Α.Σ, Π.Σ.Σ.Α.Σ



**ΠΥΡΟΣ**

Για οποιαδήποτε
κινητή και ακίνητη
περιουσία

ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

Για όλο
τον κόσμο

**ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ
ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ
ΚΑΙ ΑΣΤΙΚΗ
ΕΥΘΥΝΗ ΕΡΓΩΝ****ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ**

Με ένα τηλεφώνημα
στο 210 9409582
έχετε δωρεάν
Παροχή Ιατρικών
Συμβουλών από τους
γιατρούς μας

**ΟΔΙΚΗΣ
ΒΟΗΘΕΙΑΣ
MINETTA -
INTERPARTNER
ASSISTANCE****ΠΛΟΙΩΝ
& ΣΚΑΦΩΝ
ΑΝΑΨΥΧΗΣ****ΖΩΗΣ**

Χρυσή Κάρτα Υγείας
που εξοφλεί όλα τα
νοσοκομειακά έξοδα
σε όλο τον κόσμο

**ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ
ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ**

Κάλυψη σε
όλο τον κόσμο



**ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ
ΜΙΝΕΤΤΑ**

*Μισός αιώνας παράδοσης
με σύγχρονη αντίληψη*



Το νέο ιδιόκτητο κτίριο όπου στεγάζονται τα κεντρικά γραφεία της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α. - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ στη Λεωφ. Συγγρού 193-195 & Χρυσ. Σμύρνης 2

**[Πρώτη σε
εξυπηρέτηση
Πρωτόκορος σε
καλύψεις]**

**800 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ & ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΜΕΣΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΣΑΣ**

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ • ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 193-195 & ΧΡΥΣ. ΣΜΥΡΝΗΣ 2 - 17121 Ν. ΣΜΥΡΝΗ

ΤΗΛ: 210 9309500 - FAX: 210 9310960, 210 9310966

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ: ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 4 - 546 23 ΘΕΣ/ΝΙΚΗ, ΤΗΛ: 2310 281198, 288216, 271717 - FAX: 2310 224675

ΓΡΑΦΕΙΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ ΠΕΙΡΑΙΑ: ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 7 - 185 31 ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ: 210 4171375 - FAX: 210 4125172

URL: www.minetta.gr • e-mail: minetta@otenet.gr

- 3** Περιεχόμενα / η θέση μας
- 4** ΠΡΑΣΙΝΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ: μια νέα πνοή στον τομέα της ασφάλισης
- 6** Σκόρπιες σκέψεις, για ανοικτά μυαλά
- 8** ΒΑΣΙΛΗΣ ΒΑΒΥΛΟΥΣΑΚΗΣ: Άνθρωπος της αγοράς μας με προσφορά στο δημόσιο βίο και ξεκάθαρη πολιτική
- 10** Στροφή στην ιδιωτική ασφάλιση
- 13** Ο Βασικός μου Στόχος
- 14** ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ - ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ
- 16** Insurance Money Conference 2010
- 20** "Ράγισαν ασφαλιστικές καρδιές" ...στην πρώτη ημερίδα MDRT DAY στην Θεσσαλονίκη με την θεματολογία και τη απήχηση που είχε!
- 24** Το χθες... το σήμερα... και το αύριο... του "Ασφαλιστή"
- 26** Οι σελίδες της Ελενίτσας
- 28** Καλό ταξίδι Χρήστο

Περιεχόμενα



ΜΗΝΥΜΑ ΤΗΣ ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΤΟΥ Π.Σ.Α.Σ

Συνάδελφοι,

Η διεθνής χρηματοπιστωτική κρίση, καθώς και η περιβαλλοντική κρίση στην οποία έχει περιέλθει ο πλανήτης κατέδειξαν ότι οι αλλαγές είναι αναγκαίες και έχουν ήδη καθυστερήσει. Η ευθύνη των κρατών συμπορεύεται με την ευθύνη των επιχειρήσεων. Η συλλογικότητα συμβαδίζει με την ατομική ευθύνη και δράση. Το περιβάλ-

λον για ασφαλιστικές και χρηματοοικονομικές συμβουλές άλλαξε για πάντα. Η ποιότητα των συμβουλών των διαμεσολαβούντων για τον καταναλωτή πρέπει να διέπονται από ακεραιότητα, διαφάνεια και προστασία. Το 2011 θα αποδειχθεί η χειρότερη χρονιά της κρίσης και για την ασφαλιστική αγορά. Το 2009 η καταναλωτική εμπιστοσύνη δέχτηκε ένα γερό χτύπημα, το 2011 ενισχύεται η απαίτηση για αποδείξεις και αποτελέσματα. Με αποτέλεσμα η διαφάνεια να μην αποτελεί πλέον στοιχείο διαφοροποίησης για τα ασφαλιστικά προϊόντα αλλά απαίτηση και προϋπόθεση. Όταν λέμε κώδικα δεοντολογίας, είναι η ηθική στάση, να έχω κοινωνική συνείδηση ότι οι άλλοι πληρώνουν το "μάρμαρο" και ανεξαρτήτως ποιος φταίει, τουλάχιστον τώρα κάποιοι πρέπει να έχουν συνείδηση ότι δεν μπορούν οι άλλοι να πληρώνουν για τις δικές μας διεκδικήσεις. Δεν ανησυχώ για τον μη έντιμο αλλά για τον έντιμο ο οποίος δεν γνωρίζει τι κάνει. Οι πελάτες μας αγοράζουν με το συναίσθημα αλλά επιβεβαιώνουν με τη λογική. Οι πελάτες μας μπορεί να μην καταλαβαίνουν αλλά νιώθουν όταν τους καταλαβαίνουμε εμείς. Η εμπιστοσύνη και οι συνεργασίες θα παίξουν πολύ σημαντικό ρόλο στο πως θα διαμορφωθεί το ασφαλιστικό τοπίο. Η ΕΠΕΙΑ (πλέον, ΤΙΕ) θα πρέπει να αναβαθμίσει ακόμα περισσότερο το ρόλο της ως ανεξάρτητος αρχή εποπτείας της ασφαλιστικής αγοράς ώστε να εξασφαλιστεί δια παντός η αξιοπιστία του κλάδου. Το "ξεκαθάρισμα" εταιριών, προϊόντων και των άνευ αδείας διαμεσολαβούντων θα δημιουργήσει νέες ισορροπίες στην ασφαλιστική βιομηχανία.

Το Agency βρίσκεται σε φάση επαναπροσδιορισμού του ρόλου του στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση όπως συμβαίνει και με τα άλλα δίκτυα. Η ασφαλιστική αγορά έχει ανάγκη αναμόρφωσης του τρόπου λειτουργίας της στην Ελλάδα ώστε να μπορέσει το σύστημα να γίνει ρεαλιστικά πλέον βιώσιμο και ανταποδοτικό τόσο για τον πολίτη όσο και για τις εταιρίες. Άλλωστε αυτός είναι ο στόχος του maximum της εναρμόνισης της Οδηγίας IMD 2, MIFD 2 και SOLVENCY 2.

Ένα από τα σοβαρότερα προβλήματα είναι η κωλή παιδεία μας και η ποιότητα της παροχής των υπηρεσιών μας... Ποιότητα είναι η κάθε δραστηριότητα που έχει σαν αποτέλεσμα την ικανο-

ποίηση του πελάτη, ποιότητα είναι επίσης να ανταποκρίνεσαι και να ξεπερνάς τις προσδοκίες του πελάτη. Η φεινή συγκυρία είναι δύσκολη για τη χώρα μας, πιστεύω όμως ότι η Κρίση θέλει ...κρίση! Κρίση από εμάς τους διαμεσολαβούντες να μπορούμε να προσφέρουμε τα καλύτερα προϊόντα και τις καλύτερες υπηρεσίες. Τώρα περισσότερο από ποτέ αισθάνομαι ότι υπάρχει ανάγκη για επιστροφή στις "Σταθερές Αξίες" και αυτό επειδή η κρίση δεν αφορά μόνο στα οικονομικά μας αλλά και .στις αξίες με τις οποίες μεγαλώσαμε οι οποίες σήμερα παραμένουν πιο επίκαιρες από κάθε άλλη φορά, όπως το ήθος, η αφοσίωση, ο σεβασμός, το θάρρος, η αυταπάρνηση, οι θεσμοί. Το 2011 θα αποδειχθεί ότι η ασφαλιστική βιομηχανία αποτελεί αγορά για λιγότερους κ' ισχυρούς παίκτες, πολύ λιγότερους από όσους την απαρτίζουν σήμερα.

Η ανάπτυξη θα έρθει μόνον όταν γίνουμε επαγγελματίες.

ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ ΕΝΤΥΠΟ ΤΟΥ Π.Σ.Α.Σ.

ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2010
ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ Π.Σ.Α.Σ.

ΕΔΡΑ: ΣΤΟΥΡΝΑΡΗ 16,
ΑΘΗΝΑ, 106 83
ΤΗΛ.: 210.95.72.986 - 7
FAX: 210.95.11.079

E-mail: psas@otenet.gr
www.psas.gr

ΕΤΗΣΙΕΣ ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ:
ΜΕΛΩΝ: 6 ΕΥΡΩ
ΜΗ ΜΕΛΩΝ: 15 ΕΥΡΩ
ΣΥΛΛΟΓΩΝ, ΣΩΜΑΤΕΙΩΝ,
ΔΗΜ. ΥΠΗΡ. ΚΑΙ Α.Ε.: 20 ΕΥΡΩ.

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ: ALPHA BANK:
ΑΡ. Λ/ΣΜΟΥ: 293/002002001051 -

ΕΜΒΑΣΜΑΤΑ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ:

Π.Σ.Α.Σ., ΣΤΟΥΡΝΑΡΗ 16
ΑΘΗΝΑ, 106 83
Η ΑΝΑΤΥΠΩΣΗ ΕΠΙΤΡΕΠΕΤΑΙ ΕΦ' ΟΣΟΝ ΑΝΑΦΕΡΕΤΑΙ Η ΠΗΓΗ. ΤΑ ΕΝΥΠΟΓΡΑΦΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΟΥ.

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΥΛΗΣ:

Ε. ΚΑΣΙΜΑΤΗ,
Ε. ΓΡΥΠΑΡΗ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ:

ΕΛΕΝΗ ΒΕΛΛΗ, ΓΙΑΝΝΗΣ ΒΕΛΛΗΣ
Τηλ.: 210 2585536
Κιν.: 6936 522508

E-mail: elenivelli@gmail.com,
www.spartanica.gr

ΜΕΛΗ Δ.Σ.

ΠΡΟΕΔΡΟΣ:
ΕΛΕΝΗ ΓΡΥΠΑΡΗ

ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ:
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΤΡΑΤΗΓΟΣ

ΤΑΜΙΑΣ:
ΓΙΑΝΝΗΣ ΖΗΚΑΚΗΣ

Α' ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ:
ΕΛΕΝΗ ΚΑΣΙΜΑΤΗ

Β' ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ:
ΜΑΡΙΑ ΚΙΟΥΡΤΣΙΔΟΥ

ΜΕΛΗ:
ΑΓΓΕΛΟΣ ΒΑΡΔΑΚΗΣ
ΖΗΣΙΜΟΣ ΜΕΛΙΔΟΝΗΣ
ΓΕΩΡΓΙΑ ΝΙΚΑ
ΜΑΡΚΟΣ ΧΑΜΠΑΚΗΣ

ΠΡΑΣΙΝΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ: μια νέα προνόη στον τομέα της ασφάλισης



Από το 2005 έχει δοθεί μια έντονη βάση στον τομέα των επενδύσεων στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας (ΑΠΕ) ή αλλιώς πράσινη ενέργεια.

Μέχρι σήμερα έχουν πραγματοποιηθεί αρκετές επενδύσεις σε αιολικά και φωτοβολταϊκά πάρκα, αλλά όχι οι αναμενόμενες.

Η έλλειψη συγκεκριμένων προδιαγραφών, ενημέρωσης σε συνδυασμό με τις πολλές υποσχέσεις για γρήγορο κι εύκολο εισόδημα, οδήγησαν σε μια καθίζηση των μικρομεσαίων επενδύσεων, ειδικά σε φωτοβολταϊκά πάρκα, κι ενώ υπήρξαν πολλές αιτήσεις κι εγκρίσεις, η υλοποίηση τέτοιων έργων ήταν μικρή.

Με την αλλαγή της νομοθεσίας τον Ιούνιο του 2010, οι προοπτικές διαφαίνονται πιο ευοίωνες. Η αδειοδότηση έγινε σαφώς πιο εύκολη και η γραφειοκρατία μειώθηκε αισθητά. Βέβαια αναμένονται περισσότερες εξελίξεις στον τομέα αυτό μέχρι τις αρχές του 2011.

Βλέποντας και την τελευταία συμφωνία του ομίλου Κοπελούζου με την Αίγυπτο, που αγγίζει 8 δις ευρώ σε αιολικά πάρκα και γραμμές διασύνδεσης με τη συγχρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης, που θα επηρεάσει και τις επενδύσεις και σε άλλες μορφές ανανεώσιμης ενέργειας, καταλαβαίνουμε ότι η Ελλάδα μετατρέπεται σε ενεργειακό στρατηγικό παίκτη της Ευρώπης.

Το εύρος της πράσινης ενέργειας είναι μεγάλο. Ξεκινά από την απλή κατοικία και φτάνει μέχρι τις επενδύσεις δισε-

κατομμυρίων. Αυτό δείχνει τις δυνατότητες, που ανοίγονται σε όλα τα κοινωνικά στρώματα και τις προοπτικές αύξησης εισοδήματος, όχι μόνο επιχειρηματικού, αλλά και προσωπικού. Είναι μια επένδυση, που διασφαλίζει ένα εικασαετές σταθερό εισόδημα στον ιδιώτη, αλλά και στον επαγγελματία, καθιστώντας τη low risk.

Αντίθετα με το κλίμα, που έχει δημιουργηθεί μέσα από την περίοδο μεγάλης οικονομικής ύφεσης, που διανύουμε και που έχει δημιουργήσει μεγάλες ανασφάλειες σε όλα τα επίπεδα, οι προοπτικές για τον κλάδο της ασφάλισης είναι αρκετά αισιόδοξες. Αναφέρω ενδεικτικά παραδείγματα όπως είναι η ασφάλιση αιολικών ή φωτοβολταϊκών πάρκων, ασφάλιση βιομηχανικής στέγης ή οικιακών στεγών κ.λ.π. Επίσης, λόγω της προβλεπόμενης αύξησης εισοδήματος μέσω της πράσινης ανάπτυξης και της ανασφάλειας, που έχει δημιουργήσει ο δημόσιος τομέας, θα δοθεί μια νέα δυναμική στον ασφαλιστικό χώρο.

Επιπλέον, αυξάνονται τα προϊόντα δανείων, αφού το μεγαλύτερο κομμάτι χρηματοδότησης των επενδύσεων πράσινης ενέργειας προέρχονται από εκεί. Αυτό σημαίνει ότι δημιουργείται δυνατότητα για μια περαιτέρω αύξηση εισοδήματος για τους ασφαλιστικούς συμβούλους, που ασχολούνται με την πώληση τραπεζικών προϊόντων.

Μετά από την παραπάνω ανάλυση εκτιμώ ότι υπάρχει μια νότα αισιοδοξίας κι η οποία θα αναπτερώσει το ηθικό μας και κατ' επέκταση την παραγωγικότητά μας, μέσα στην κοινωνικοοικονομική ανασφάλεια, που έχει δημιουργηθεί τα τελευταία χρόνια και που επηρεάζει άμεσα τον κλάδο μας, καθώς και την ψυχολογία μας.

Έβη Φλούσκου
Μέλος του Π.Σ.Α.Σ



Ο Π.Σ.Α.Σ σας εύχεται



καλά Χριστούγεννα

Η ΑΠΟΨΗ ΜΑΣ

Τα τελευταία χρόνια η παγκόσμια κοινωνία ζει την χειρότερη οικονομική κρίση του συστήματος - κυρίως του Χρηματοασφαλιστικού Τομέα, που επηρεάζει την ζωή όλης της κοινωνίας προς τα κάτω.

Όλοι ζούμε αυτή την κρίση βλέποντας τα εισοδήματά μας να συρρικνώνονται και μέσα σε αυτούς και εμείς οι ελεύθεροι επιτηδευματίες - εργαζόμενοι στην Ασφαλιστική Βιομηχανία, σε αντίθεση με το τραπεζικό και ασφαλιστικό κεφάλαιο που παρουσιάζει κέρδη μέχρι και 700% σε κάποιες περιπτώσεις και γίνεται πλουσιότερο. Ακόμη και στις περιπτώσεις που χρεοκοπούν **δεν** φτωχαίνουν **αλλά** επενδύουν σε άλλους πιο κερδοφόρους τομείς.

Βλέπουμε να **συγκεντρώνεται** το κεφάλαιο σε λιγότερα χέρια και ταυτόχρονα να **μειώνονται** τα δίκτυα για **δήθεν** μείωση κόστους αφήνοντας άθικτα τα κέρδη των μετόχων.

Την ίδια ώρα που οι πωλήσεις των Εταιριών, όπως δείχνουν τα στοιχεία τους αυξάνονται, βλέπουμε τα αποθεματικά τους (των Εταιριών) να έχουν ελλείψεις και σε κάποιες περιπτώσεις ("Ασπίς", "Commercial", "Leben") να εξαφανίζονται. Η Πολιτεία που είναι; Τι ρόλο παίζει; Πού είναι ο έλεγχος για την εξασφάλιση των Καταναλωτών;

Σ' αυτό το τοπίο **η Πολιτεία** φτιάχνει νόμους κάθε τρεις και λίγο **οι οποίοι** αντί να **προστατεύουν** τον Καταναλωτή και τον εργαζόμενο Ασφαλιστικό Σύμβουλο **του βάζουν** συνεχώς αναχώματα και νέες απαιτήσεις στην άσκηση του επαγγέλματός του, **δήθεν** στο όνομα της "προστασίας του Καταναλωτή" και της "εξυγίανσης της Αγοράς".

Σήμερα, τα προβλήματα της υγιούς αγοράς δεν προέρχονται από τον Ασφαλιστικό Σύμβουλο, Πράκτορα κτλ. **αλλά** από τις Εταιρίες και την διαχείριση των αποθεματικών, όπου εκεί τα μέτρα είναι ελλιπή, όπως **κατέδειξε η πρόσφατη ιστορία**. Χαρακτηριστικό το παράδειγμα της "Ασπίς", όπου **αν και** για 5 χρόνια βρισκόταν υπό έλεγχο **τελικά τα αποθεματικά χάθηκαν...**

Την ίδια ώρα που **η Πολιτεία** βάζει "τα δύο πόδια σε ένα παπούτσι" στην δραστηριότητά μας, ανοίγει δρόμο στο "bankassurance" ονομάζοντάς το δίκτυο Πωλήσεων, με λιγότερες προϋποθέσεις και μηδανιούς κανόνες. Βλέπουμε όλο το τραπεζικό σύστημα να προωθεί τηλεφωνικώς και από τα γκισέ του ασφαλιστικά προγράμματα, τα οποία δεν είναι παρεπόμενα των προϊόντων της τράπεζας, όπως προβλέπει ο νόμος.

Κυρίως όμως προωθείται από υπαλλήλους οι οποίοι **στερούνται πιστοποίησης και εκπαίδευσης**. Και δεν φτάνει αυτό. **Η πολιτεία** έρχεται με τα δύο σχέδια νόμου της ΕΠ.Ε.Ι.Α να επιβάλλει τις τράπεζες ως δίκτυα Πώλησης Ασφαλιστικών προϊόντων στην αγορά. Σε αυτά τα Σχέδια Νόμου προσπαθεί να σπάσει τις εργασίες του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή σε εργασίες πρόσκτησης - είσπραξης - εξυπηρέτησης.

Κατά την γνώμη μας **όλα αυτά είναι** εκ του πονηρού και στόχο έχουν το σπάσιμο των αμοιβών (προμηθειών) του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή και αποκοπή του από την εξυπηρέτηση και επαφή του με τον πελάτη του.

Την ίδια ώρα προσπαθούν να δημιουργήσουν σύγκρουση Πελατών -Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών με την αναγραφή στο συμβόλαιο της προμήθειάς του- αμοιβής του.

Σε ποιο προϊόν της αγοράς αναγράφεται το κέρδος του Πωλητή; Σε κανένα βέβαια...

Κατά την γνώμη μας πρόθεσή τους είναι να ρίξουν τις ευθύνες για την κρίση που έχει δημιουργήσει η διαχείριση των Εταιριών στον Ασφαλιστικό Διαμεσολαβητή. Η μόνη ευθύνη που έχει ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής είναι ότι δουλεύει όλο και πιο εντατικά για να βγει η παραγωγή των Εταιριών κάτω από ένα καθεστώς πιο ασφυκτικό, από νόμους που συνεχώς ανεβάζουν το κόστος των εργασιών του και συρρικνώνουν την διαχείριση του πελατολογίου του.

Αν η Πολιτεία θέλει την εξυγίανση της Ασφαλιστικής Αγοράς ας δημιουργήσει ένα ουσιαστικό πλαίσιο ελέγχου των Εταιριών και της διαχείρισης των αποθεματικών τους, καθώς και την υλοποίηση των όρων των Συμβολαίων.

Ας κάνει υποχρεωτική την εκπαίδευση και την πιστοποίηση των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών παρέχοντας δημόσια δωρεάν εκπαίδευση σε μεταδευτεροβάθμιο και μετατριτοβάθμιο επίπεδο.

Να αναγνωριστεί με νόμο η Άυλη Εμπορική Αξία (αποζημίωση) σε περίπτωση λύσης της Σύμβασης, είτε από τον Διαμεσολαβητή, είτε από την Εταιρία, προκειμένου να προστατευτεί ο Καταναλωτής.

Προκειμένου να προστατευτεί ο Καταναλωτής να του δώσει το δικαίωμα να μπορεί να μετακινήσει το συμβόλαιό του μαζί με τα αποθεματικά σε οποιαδήποτε Εταιρία τον συμφέρει. Έτσι οι Εταιρίες θα είναι αναγκασμένες να έχουν διαθέσιμα τα αποθεματικά ανά πάσα στιγμή.

Τέλος, ας δώσει την δυνατότητα στον Ασφαλιστικό Σύμβουλο, Πράκτορα κτλ., να έχει ανεξάρτητη σχέση με τις Εταιρίες, ούτως ώστε να εξυπηρετεί με τον καλύτερο τρόπο τα συμφέροντα του πελάτη χωρίς δεσμεύσεις και πιέσεις. Και αυτό, από την στιγμή που ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος έχει την νόμιμη άδειά του, την εκπαίδευσή του και την πιστοποίησή του, την Αστική του Ευθύνη και πληρώνει μόνος του τις υποχρεώσεις του στην Πολιτεία. (φόρους κτλ...)

Είναι ανάγκη, αυτό να γίνει τώρα!!

Αυτά ζητάμε από την Πολιτεία να διαπραγματευτεί και να προχωρήσει, αν πραγματικά θέλει την εξυγίανση της Ασφαλιστικής αγοράς. Να μας αντιμετωπίσει σαν εργαζόμενους ελεύθερους επιτηδευματίες που οικοδομήσαμε και συνεχίζουμε να οικοδομούμε την Ασφαλιστική Αγορά. Εμάς που βρισκόμαστε και θα βρισκόμαστε δίπλα στον ασφαλιζόμενο πελάτη μας, όχι μόνο την ώρα της υπογραφής του Συμβολαίου (βλ. Τράπεζες) αλλά και την ώρα της αποζημίωσης, την ώρα της σύνταξής του και κάθε στιγμή που χρειάζεται την ασφάλισή του.



Σκόρπιες σκέψεις, για ανοικτά μυαλά

Σήμερα αποφάσισα να σου γράψω ένα ασύνδετο, κοινωνικό-ασφαλιστικό άρθρο, που για να διαβάσεις πρέπει να έχεις ανοικτό μυαλό. Αν σε κάποιο σημείο του σε θίξω ή βρεθώ στην απέναντι πλευρά από σένα, σε παρακαλώ μην το λάβεις προσωπικά, είναι τυχαίο.

Απεργία (αντιγράψω από Βικιπαίδεια): **"Η απεργιακή κινητοποίηση** (ή απλά απεργία) είναι η μαζική άρνηση από ομάδες εργατών να εκτελέσουν εργασία." Φυσικά αυτό δεν γίνεται αμέσως ούτε από την μια στιγμή στην άλλη. Πρέπει να προηγηθεί διάλογος, πολλές φορές επίπονος και εξοντωτικός, να υπάρχει η καλή θέληση και από τις δύο πλευρές του τραπέζιού, πνεύμα καθαρό, και κυρίως εμπιστοσύνη και αξιοπιστία. Αν μετά από τέτοιο διάλογο δεν μπορεί να βρεθεί λύση, τότε ο ασθενέστερος χρησιμοποιεί το όπλο της απεργίας. Είναι το έσχατο όπλο, και εκείνο που συνήθως δίνει το τελειωτικό κτύπημα. Αυτά ισχύουν στη θεωρία. Στην Ελληνική πράξη όμως, τι γίνεται; Αυτός που θεωρεί ότι αδικείται ή καταπιέζεται, συνήθως αδιαφορώντας για άλλες ομάδες που αδικούνται ή καταπιέζονται το ίδιο, κάνει απεργία "με το καλημέρα". Μου φέρνει στο μυαλό, έναν άνθρωπο που αποφασίζει να πάει στο γιατρό, για ένα πονοκέφαλο, και ο γιατρός του συστήνει φάρμακο για τον καρκίνο (επειδή μπορεί να πάθει καρκίνο στο μέλλον).

Δεν είμαι εναντίον της απεργίας, ούτε φυσικά υποστηρίζω την κοινωνική αδικία. Είμαι όμως κάθετα και απόλυτα αντίθετος, με εκείνες τις κοινωνικές ομάδες, που επειδή έχουν κάποιο κοινωφελές έργο να επιτελέσουν, το χρησιμοποιούν εναντίον του κοινωνικού συνόλου, για να πιέσουν την κυβέρνηση. Και εξηγούμαι: Εργαζόμενοι στην καθαριότητα: Σκοπός τους είναι να διατηρούν τις πόλεις καθαρές, μαζεύοντας τα οικιακά απορρίμματα. Κάνοντας απεργία, δεν μαζεύουν τα σκουπίδια, ξέροντας ότι το πολύ σε τρεις μέρες θα αρχίσει ο κόσμος να δυσανασχετεί. Άρα θα πιέσει και αυτός την κυβέρνηση. Εργαζόμενοι στα μέσα μαζικής μεταφοράς, το ίδιο. Φορηγατζήδες το ίδιο, κ.λπ. Υπάρχουν πολλά παραδείγματα, και σε όλα, όσο και αν προσπάθησα να βρω την αρχή ενός διαλόγου, αυτή υπήρχε πάντα μετά την έναρξη της απεργίας. Άσε που στις περισσότερες απεργίες η συμμετοχή είναι μόνο από Δημοσίους Υπαλλήλους, που δεν φοβούνται την απόλυση. Οι ιδιωτικοί υπάλληλοι; Αυτοί δεν έχουν δικαιώματα; Αυτούς δεν τους γέννησε η μάνα; Τι γίνεται όταν ένας ιδιωτικός υπάλληλος αποφασίσει να απεργήσει (μόνος του). Απολύεται. Με μια ανεργία που καλπάζει, ο εργοδότης μπορεί να βρει αντικαταστάτη, φθηνότερο, και με περισσότερα προσόντα (συνήθως). Κανονικά, θα έπρεπε να υπάρχει μέριμνα από το συνδικαλιστικό κίνημα και για αυτούς τους εργα-



ζόμενους, αλλά που. Το μόνο που ενδιαφέρει τον κάθε απεργό είναι ο εαυτός του. Απόδειξη αυτού που λέω είναι ότι μόλις ο απεργός κερδίσει το 5% των αιτημάτων του, τότε σταματά η απεργία.

Στα λέω αυτά, αγαπητέ μου συνάδελφε, όχι γιατί έχω κάτι εναντίον των απεργών. Άλλωστε και αυτοί είναι πολίτες αυτής της χώρας. Και αρκετοί από αυτούς πελάτες μας. Αλλά γιατί εμείς δεν μπορούμε να απεργήσουμε; Γιατί δεν θα βρεθεί κανένας να πιέσει ότι οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι απεργούν και δεν μπορεί να κάνει συμβόλαιο. Ενώ βρίσκονται πολλοί (με διαφορετικά και πολλές φορές, όχι και τόσο καθαρά κίνητρα) που παραπονιούνται και φωνάζουν επειδή δεν έχουν βενζίνη, ή επειδή δεν πάνε τα παιδιά σχολείο, ή επειδή δεν μαζεύονται τα σκουπίδια κλπ.

Μια απεργία για να μπορέσει να έχει αποτέλεσμα πρέπει να είναι καθολική, πρέπει να έχει προετοιμαστεί το κοινωνικό σύνολο, να έχει αιτήματα που να αγγίζουν όλο τον πληθυσμό.

Η προηγούμενη κυβέρνηση, δρώντας με μικροκομματικά κριτήρια, έκανε δεκτό ένα αίτημα χρόνων. Την κατάργηση των βιβλίων για εμάς. Είναι γνωστό, ακόμα και στον πιο αδαή, ότι εμείς οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι (είτε ανεξάρτητοι, είτε εξαρτημένοι, είτε με σύμβαση αποκλειστικής συνεργασίας) δεν μπορούμε να κρύψουμε έσοδα. Αντίθετα οι ασφαλιστικές εταιρείες συνήθως μας παρακρατούν το 20% των αμοιβών μας και το αποδίδουν στην εφορία. Παρ' όλα αυτά σε κάθε περαίωση που εξαγγέλλει ο κάθε υπουργός, είμαστε μέσα. Γιατί; Και πως μπορούμε να αμυνθούμε;

Μεγάλη κουβέντα γίνεται για το μνημόνιο, και τα σκληρά και επώδυνα μέτρα της κυβέρνησης. Κατά άλλους είναι προς τη σωστή κατεύθυνση, κατά άλλους όχι. Αναρωτιέμαι: έχω έναν κουμπαρά στον οποίο βάζω κάθε μήνα 100 ευρώ, και από αυτόν το κουμπαρά κάθε μήνα πρέπει να πληρώνω το κινητό μου, το οποίο είναι περίπου 70 ευρώ το μήνα. Άρα μου περισσεύουν κάθε μήνα 30 ευρώ και έτσι γεμίζει ο κουμπαράς. Σωστά μέχρι εδώ; Αν τώρα υποθέσω ότι αυξάνω τη χρήση του κινητού κατά 20

ευρώ μηνιαίως, και ταυτόχρονα μειώσω κατά 20 ευρώ την κατάθεση, τότε είναι μαθηματικά βέβαιο ότι ο κουμπάρας κάποια στιγμή θα αδειάσει. Αυτό το μικρό παράδειγμα δεν το σκέφθηκε κανένας στην κυβέρνηση; Αν μειωθεί η ρευστότητα του μέσου πολίτη, και ταυτόχρονα αυξηθεί ο Φ.Π.Α., δεν είναι βέβαιο πως η συνολική κατανάλωση θα μειωθεί; Πως περιμένει η κυβέρνηση να έχει έσοδα;

Πριν μερικά χρόνια όταν μιλούσαμε για συνταξιοδοτικά συμβόλαια, όλοι είχαν στο μυαλό τους ότι θα είχαν μια καλή σύνταξη από το ταμείο τους και έκαναν (μετά από πολλές συναντήσεις) ένα συμβόλαιο έτσι να βρίσκεται. Τώρα μετά το νέο ασφαλιστικό νομοσχέδιο, το 90% του πληθυσμού θέλει καλύτερη σύνταξη αλλά εξακολουθεί να μην εμπιστεύεται τους επαγγελματίες του κλάδου. Γιατί; Πόσοι από εμάς έχουμε εξασφαλίσει σύνταξη που να μπορεί να είναι ουσιαστική; Ας το σκεφθεί ο καθένας μας αυτό και ας απαντήσει. Στο προηγούμενο τεύχος, σου είχα γράψει: **"...Κοίτα τις καλύψεις των πελατών σου. Έλεγξε τες. Διόρθωσε όπου αυτό είναι δυνατό. Και για το όνομα του Θεού, κοίτα τις ΔΙΚΙΕΣ ΣΟΥ καλύψεις. Έχεις οικογένεια. Έχεις παιδιά. Δεν επιτρέπεται εσύ, ένας επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος, να είσαι ανασφάλιστος. Φαντάσου τους τίτλους των εφημερίδων σε μερικά χρόνια: "ΜΕ ΜΙΣΟ ΚΟΥΛΟΥΡΙ ΒΗΓΚΑΝ ΠΑΛΙ ΣΤΟ ΔΡΟΜΟ ΟΙ ΣΥΝΤΑΞΙΟΥΧΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ που δεν είχαν αγοράσει αυτά που πουλούσαν".**

Δάσκαλε που δίδασκες και νόμο δεν κρατούσες. Τι να τις κάνω τις παραγωγές, τα βραβεία, τα διπλώματα και τα υπόλοιπα. Αν δεν έχεις εσύ ο ίδιος αγοράσει τα προϊόντα σου, τότε πως περιμένεις να το κάνει ο άλλος; Ο άγνωστος. Αυτός που έχει λιγότερες από το 25% των γνώσεών σου σχετικά με τα ασφαλιστικά. Μπες στη θέση του πελάτη σου, και πούλα αυτό που θα αγόραζες εσύ. Ίσως έτσι κατορθώσουμε να έχουμε μεγάλη ασφαλιστική συνείδηση, αλλά και πολλούς επαγγελματίες ασφαλιστές στο μέλλον...".

Κάποιο κομμάτι το "έφαγε" ο δαίμων του τυπογραφείου, αλλά είμαι διατεθειμένος να σου το επαναλαμβάνω κάθε φορά. Αποτελεί για μένα στόχο ζωής. Δεν θέλω να δω άλλους συνταξιούχους να περιμένουν να πάει 23 του



μήνα για να πληρωθούν, και μετά τις 10 του επομένου να περιμένουν πότε θα ξαναπάει 23. Αυτοί τώρα δεν έχουν περιθώρια διορθωτικών κινήσεων. Εσύ έχεις. Φαντάσου μετά από 20 χρόνια, τον σημερινό σαραντάρη πελάτη σου να σου λέει: "Να 'σαι καλά που φρόντισες για την σύνταξή μου και ζω αξιοπρεπώς τώρα".

Μην ξεχνάς πως έχεις υποχρέωση απέναντι σε όλους αυτούς που σου έδωσαν έστω και ένα Ευρώ προμήθεια. Έχεις υποχρέωση απέναντι στην οικογένειά σου. Έχεις υποχρέωση απέναντι στο εαυτό σου. Μόνο έτσι μπορεί "η κρίση να γίνει ευκαιρία".

Και μην ξεχνάς: Η Ασφάλεια πληρώνεται από το υστέρημα, και όχι από το περίσσειμα.

Τελικά άξιζε ο κόπος για να το διαβάσεις; Σε έθιξα; Ή μήπως συμφωνείς σε πολλά από τα παραπάνω; Τα συμπεράσματα δικά σου, άλλωστε πάντα δικά σου είναι.

Μάρκος Χαμπάκης

Μέλος Δ.Σ. Π.Σ.Α.Σ., M.D.R.T. Member

Β. Βαβυλουσάκης & Συνεργάτες Μεσίτες Ασφαλίσεων

www.vinsurance.gr

Επισκεφτείτε τη νέα μας ιστοσελίδα με αναλυτικές πληροφορίες για τις παροχές, τις υψηλές υπηρεσίες και τα ανταγωνιστικά προϊόντα μας

Λ. Συγγρού 69 Αθήνα Τ.Κ.: 117 45, Τ.: 210 9231860 - F:210 9238090

ΒΑΣΙΛΗΣ ΒΑΒΥΛΟΥΣΑΚΗΣ



**Ο πρώην
Πρόεδρος του
Ασφαλιστικού
Ταμείου
Ναυτικών
Πρακτόρων
και Υπαλλήλων
(Τ.Α.Ν.Π.Υ.),
συνάδελφος,**

Βασίλης Βαβυλουσάκης, ο οποίος έχει προσφέρει τις υπηρεσίες του και στο χώρο της κοινωνικής ασφάλισης διοικώντας ασφαλιστικούς οργανισμούς, υπηρεσίες για τις οποίες έχει πολλαπλά τιμηθεί, κατέθεσε στην εξεταστική επιτροπή της Βουλής για τα ομόλογα.

Ο **Βασίλης Βαβυλουσάκης** προσέφερε έργο στην ασφαλιστική αγορά στην οποία και παραμένει σταθερά για 20 χρόνια, χωρίς ευκαιριακά να χρησιμοποιεί τις θέσεις του για προσωπικά συμφέροντα. Σήμερα, διατηρεί μαζί με εξαίρετους συμπαρόντες Μεσιτική Εταιρία με αδιάλειπτη παρουσία στο χώρο.

Δεν χρειάζεται να μακρηγορήσουμε υπέρ αυτού άλλο. Είναι γνωστό το έργο του.

Οι ασφαλιστικοί οργανισμοί είδαν το επιτυχημένο έργο του Βασίλη Βαβυλουσάκη και πήραν την τεχνογνωσία του, την οποία έβαλαν σε εφαρμογή στη λειτουργία τους, ασχέτως της σημερινής ενοποίησής τους.

Ο συνάδελφος, ο οποίος εξετάστηκε και αυτός στο "βωμό" της δαιμονοποίησης των δομημένων ομολόγων, πιστεύει στο λειτούργημα της κοινωνικής ασφάλισης και όντας πετυχημένος επαγγελματικά στο χώρο του, δεν είχε κανένα οικονομικό όφελος από τη συγκεκριμένη ενσκόληση.

Όπως είπε στη συζήτηση που έγινε στη Βουλή, έχει σταματήσει να ασχολείται ενεργά με την κοινωνική ασφάλιση, παραιτούμενος, λόγω της διαφορετικής του θέσεως, στο σχέδιο ενοποίησης των ασφαλιστικών ταμείων με τις γνωστές συνοπτικές διαδικασίες.

Ο Βασίλης Βαβυλουσάκης, πιστεύει στην ενοποίηση των ταμείων, αλλά μετά από εκπόνηση στρατηγικού σχεδιασμού και χρονοδιαγράμματος προσαρμογής, έτσι ώστε να μη θίγονται τα συμφέροντα ασφαλισμένων και γενικά ευαίσθητων κοινωνικά ομάδων. Πίστη του Β. Βαβυλουσάκη είναι ότι στον οικονομικό χώρο μιας ηνωμένης Ευρώπης δεν χωρούν αποκλεισμοί και δαιμονοποίηση εγγυημένων προϊόντων

προς εξυπηρέτηση άσκοπου θορύβου για πολιτικές σκοπιμότητες.

Ακολουθεί ανάρτηση του in.gr, σχετικά με την κατάθεση του τέως διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος Νίκου Γκαργκάνα στην Εξεταστική για τα δομημένα ομόλογα και η απάντηση που έδωσε ο έγκριτος συνάδελφός μας Βασίλης Βαβυλουσάκης:

Ακολουθεί κατάθεση Γκαργκάνα στην Εξεταστική για τα δομημένα ομόλογα.

Αθήνα

Με την κατάθεση του τέως διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, Νίκου Γκαργκάνα, συνεχίστηκαν οι εργασίες της Εξεταστικής που διερευνά την υπόθεση των ομολόγων.

Όπως υποστήριξαν βουλευτές του ΠΑΣΟΚ, ο Ν. Γκαργκάνας ανέφερε στην Επιτροπή ότι η Τράπεζα της Ελλάδος διά του κ. Θωμόπουλου, είχε επανειλημμένα ζητήσει από τους τότε υπουργούς Οικονομικών και Εργασίας την επανασύσταση της Ειδικής Επιτροπής Ελέγχου και Εποπτείας της Διαχείρισης της Περιουσίας των Ασφαλιστικών Οργανισμών η οποία είχε αδρανοποιηθεί από το 2004.

Κατά τους βουλευτές του ΠΑΣΟΚ, ο Ν. Γκαργκάνας απέφυγε να απαντήσει επί της ουσίας στο ερώτημα αν λόγω και της λειτουργίας της Τράπεζας της Ελλάδος, ως εκκαθαρίστριας των συναλλαγών των Ταμείων σε δομημένα ομόλογα, ήταν γνωστό στους αρμόδιους της Τράπεζας ότι ξαφνικά συσσωρεύονταν ταυτόχρονα προς εκκαθάριση μεγάλος όγκος νέων δομημένων σύνθετων προϊόντων, διαφορετικών, από τα μέχρι τότε ομόλογα του ελληνικού δημοσίου στα ασφαλιστικά ταμεία.

Όπως είπαν, περιορίστηκε στην παρατήρηση ότι η Ειδική Επιτροπή εκείνη την περίοδο δεν λειτουργούσε και δεν είχε αρμοδιότητα ελέγχου των επενδύσεων των Ταμείων σε ομόλογα του ελληνικού δημοσίου.

Οι βουλευτές του ΠΑΣΟΚ σημείωσαν ότι αν η Επιτροπή Ελέγχου και Εποπτείας λειτουργούσε και είχε ελέγξει τα στοιχεία επενδυτικών επιλογών των διαχειριστών των ασφαλιστικών φορέων, θα είχε ανιληφθεί πως προκύπτει μείζον ζήτημα από την επιλογή επένδυσης σε νέους δομημένους τίτλους του ελληνικού δημοσίου, που αντίθετα με τις ρητές προβλέψεις του νόμου δεν αποτιμώνται στην ΗΔΑΤ.

"Θα είχε έτσι έγκαιρα εφαρμόσει και εξειδικεύσει τον κανόνα της συνετούς διαχείρισης θέτοντας περιορισμούς και απαγορεύσεις προστατεύοντας τα αποθεματικά των Ταμείων από τέτοιου είδους πρωτόγνωρες και επικίνδυνες επενδύσεις" συμπλήρωσαν οι βουλευτές του ΠΑΣΟΚ.

Νωρίτερα, στην Εξεταστική Επιτροπή κατέθεσε οι πρώην πρόεδροι του ΤΑΠΑΕ "Η Εθνική" και του Ταμείου Ασφάλισης Ναυτικών Πρακτόρων και Υπαλλήλων κ.κ. Γ. Χατζής και Β. Βαβυλουσάκης.

Άνθρωπος της αγοράς μας με προσφορά στο δημόσιο βίο και ξεκάθαρη πολιτική

Οι βουλευτές του ΠΑΣΟΚ ανέφεραν ότι και οι δύο μάρτυρες κατέθεσαν στην Εξεταστική Επιτροπή ότι τα ομόλογα τα αγόρασαν, μετά από προτροπή χρηματιστηριακής εταιρείας θυγατρικής της πωλήτριας Τράπεζας χωρίς διαπραγμάτευση και χωρίς ερώτημα στις αρμόδιες εποπτικές υπηρεσίες της ΤτΕ, στο 100% της ονομαστικής τους αξίας.

Παρακάτω είναι η απάντηση του πρώην προέδρου του ΤΑΝΠΥ και συναδέλφου Β. Βαβυλουσάκη στους βουλευτές του ΠΑΣΟΚ για την υπόθεση των ομολόγων που δεν αφήνει περιθώρια για καμία περαιτέρω συζήτηση.

Απάντηση στα όσα φέρονται να δήλωσαν οι βουλευτές του ΠΑΣΟΚ αναφορικά με την κατάθεσή του στην Εξεταστική Επιτροπή της Βουλής, που διερευνά την υπόθεση των ομολόγων, δίνει ο πρώην πρόεδρος του Ταμείου Ασφάλισης Ναυτικών Πρακτόρων και Υπαλλήλων (ΤΑΝΠΥ) Βασίλειος Βαβυλουσάκης.

Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τηλεγράφημα του Αθηναϊκού - Μακεδονικού Πρακτορείου Ειδήσεων της 22ας Σεπτεμβρίου 2010, οι βουλευτές του ΠΑΣΟΚ ανέφεραν ότι ο μάρτυρας φέρεται να κατέθεσε στην Εξεταστική Επιτροπή ότι τα ομόλογα τα αγόρασαν, μετά από προτροπή χρηματιστηριακής εταιρείας θυγατρικής της πωλήτριας Τράπεζας χωρίς διαπραγμάτευση και χωρίς ερώτημα στις αρμόδιες εποπτικές υπηρεσίες της ΤτΕ, στο 100% της ονομαστικής τους αξίας. Ακόμα, οι βουλευτές του ΠΑΣΟΚ υποστήριξαν -σύμφωνα πάντα με το τηλεγράφημα του πρακτορείου- ότι αυτό είχε ως συνέπεια την άμεση ζημιά μόνο από αυτή την υπερτιμολόγηση ποσού 600.000 ευρώ στα Ταμεία.

Με επιστολή του προς το in.gr, ο κ. Βαβυλουσάκης δηλώνει ότι ουδέποτε υπήρξε "προτροπή χρηματιστηριακής εταιρείας για την αγορά του Ομολόγου" και ότι πρόκειται για ομόλογο εγγυημένου κεφαλαίου ελληνικού Δημοσίου που "αγοράστηκε κατευθείαν από την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος από το βιβλίο εγγραφών".

Στην επιστολή του κ. Βαβυλουσάκη αναφέρεται:

"Είναι άξιον απορίας η ανώνυμη αναφορά των βουλευτών του ΠΑΣΟΚ στο συντάκτη του κειμένου, τουλάχιστον για την κατάθεσή μου στην Επιτροπή για το ΤΑΝΠΥ.

"Σημειώνω λοιπόν ότι ουδέποτε υπήρξε προτροπή χρηματιστηριακής εταιρείας για την αγορά του Ομολόγου μιας και αυτό, μετά από εισήγηση των οικονομικών υπηρεσιών του Οργανισμού και έγκρισης του Διοικητικού του Συμβουλίου, αγοράστηκε κατευθείαν από την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος από το βιβλίο εγγραφών και πρόκειται για ομόλογο του ελληνικού Δημοσίου με εγγυημένο κεφάλαιο και απόδοση χωρίς καμία υπερτιμολόγηση ή ζημιά, τηρώντας τις προδιαγραφές της κείμενης νομοθεσίας. Θεματοφύλακες δε των ομολόγων του ΤΑΝΠΥ ήταν πάντοτε η Τράπεζα της Ελλάδος ή η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος.

Όλα τα παραπάνω καθώς και σχετικά έγγραφα έχουν δεόντως κατατεθεί από τον υπογράφο και από τις υπηρεσίες του Οργανισμού στις αρμόδιες Επιτροπές της Βουλής και των Εποπτικών Αρχών.

Για κάθε άλλη διευκρίνηση που βοηθάει στην πληροφόρηση της κοινής γνώμης, ο υπογράφων είναι στη διάθεση του οποιουδήποτε. Με τέτοια διαφάνεια το ΤΑΝΠΥ κατάφερε να βρίσκεται σε περίοπτη θέση μεταξύ των Οργανισμών κοινωνικής ασφάλισης. Τούτο πολλάκις έχει τονιστεί από τον υπογράφο και το σύνολο των εκπροσώπων του Οργανισμού οι οποίοι και λειτουργούν βλέποντας την κοινωνική ασφάλιση όχι σαν επάγγελμα, αλλά σαν κοινωνικό λειτούργημα. "Προτροπές δε δέχομαι από κανένα και δε ζημιώνω κανένα. Έχω αυτή την πολυτέλεια..." Συμπληρώνει ο συνάδελφος Β. Βαβυλουσάκης.

Ελένη Κασιμάτη

Α' Αντιπρόεδρος Δ.Σ. Π.Σ.Α.Σ.

GRAPHIC DESIGN STUDIO



E-mail: elenivelli@gmail.com

ΚΥΠΡΟΥ 2 ΠΕΡΙΣΣΟΣ, Τ.Κ. 142 32 ΤΗΛ. : 210.25.85.536 - FAX: 211 8003860

Ηλεκτρονική σχεδίαση εντύπου
Επιμέλεια & έκδοση εντύπου
Σήματα - λογότυπα επιχειρήσεων
Διαφημιστικές καταχωρήσεις
Κάρτες, επιστολόχαρτα, φάκελοι
Προσπέκτους, φέιγ - Βολάν, αφίσες
Διαφημιστικά & επιχειρησιακά δώρα
Ημερολόγια, ατζέντες
Αυτοκόλλητα, συσκευασίες
Προσκλήσεις εκδηλώσεων

Στροφή στην ιδιωτική ασφάλιση

Με τα προϊόντα που προσφέρονται ο ασφαλισμένος γνωρίζει εκ των προτέρων πότε θα λάβει στο μέλλον ένα εφάπαξ ποσό, μια πρόσθετη ή μια κύρια σύνταξη.

Πρόσφορο έδαφος για τη διάθεση τραπεζοασφαλιστικών προγραμμάτων διαπιστώνουν αυτήν την περίοδο οι τραπεζίτες, εκτιμώντας ότι το νέο Ασφαλιστικό θα στρέψει πολλούς Έλληνες στην ιδιωτική ασφάλιση με στόχο την εξασφάλιση μιας επιπλέον σύνταξης γήρατος.

Πρόκειται για αγορά με σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης στη χώρα μας, καθώς οι δαπάνες για ασφάλειες ζωής σε σχέση με τις υπόλοιπες ανεπτυγμένες χώρες της Ευρώπης υπολείπονται σε ποσοστά της τάξης του 60% - 70%. Με βάση τη νέα νομοθεσία, μετατίθεται για τους περισσότερους εργαζομένους ο χρόνος συνταξιοδότησης, ενώ την ίδια στιγμή δημιουργούνται αντικίνητρα για την πρόωρη αποχώρησή τους. Η συγκεκριμένη μεταρρύθμιση εκτιμάται ότι θα ωθήσει πολλά νοικοκυριά στην αξιοποίηση των πλεονεκτημάτων των μακροχρόνιων αποταμιευτικών προγραμμάτων, τα οποία μπορούν να εξασφαλίσουν ό,τι δεν μπορεί να προσφέρει σε ικανοποιητικό βαθμό το δημόσιο ασφαλιστικό σύστημα. Με τα προϊόντα αυτά ο ασφαλισμένος γνωρίζει εκ των προτέρων με τα χρήματα που αποταμιεύει σε τακτική βάση, πότε θα λάβει σε συγκεκριμένη ημερομηνία στο μέλλον ένα εφάπαξ ποσό, μια πρόσθετη ή μια κύρια σύνταξη.

Όπως επισημαίνουν τραπεζικοί παράγοντες, ιδιαίτερα κρίσιμη για τη διαμόρφωση της συγκεκριμένης αγοράς θα είναι η επόμενη δετία, κατά τη διάρκεια της οποίας θα εφαρμοστούν σταδιακά οι νέοι κανόνες που αφορούν τον χρόνο συνταξιοδότησης και τον τρόπο υπολογισμού της σύνταξης των μισθωτών και των ελεύθερων επαγγελματιών.

Εκπαίδευση νοικοκυριών

Στο πλαίσιο αυτό, οι τράπεζες θα κληθούν να εκπαιδεύσουν τα ελληνικά νοικοκυριά και να τα πείσουν ότι μέσω της συστηματικής αποταμίευσης θα μπορέσουν να κερδίσουν στο μέλλον καλύτερη ποιότητα ζωής. Η αναγκαιότητα ενημέρωσης των Ελλήνων από τις τράπεζες αναδεικνύεται από το γεγονός ότι η μέση ετήσια δαπάνη για ασφάλειες ζωής δεν ξεπερνά τα 400 ευρώ στη χώρα μας, ενώ την ίδια στιγμή στην ευρωζώνη ο αντίστοιχος μέσος όρος υπερβαίνει το επίπεδο των 1.000 ευρώ. Τραπεζικοί κύκλοι υπογραμμίζουν ότι με μεθοδική δουλειά μπορούν οι περισσότεροι εργαζόμενοι να πειστούν για τα οφέλη των υπό εξέταση προγραμμάτων ασφάλισης και χωρίς να διαταράξουν τις ισορροπίες των οικογενειακών τους προϋπολογισμών να εκμεταλλευτούν στο έπακρον τις δυνατότητες που τους προσφέρονται.



Για παράδειγμα, μια εργαζόμενη στο δημόσιο τομέα που με τα νέα μέτρα θα έχει τη δυνατότητα να λάβει μειωμένη σύνταξη στην ηλικία των 60, μπορεί μέσω ενός προγράμματος του ιδιωτικού τομέα να αναπληρώσει τα χρήματα που χάνει κάθε μήνα λόγω της πρόωρης συνταξιοδότησής της.

Για να επιτευχθεί αυτός ο στόχος οι τράπεζες διαθέτουν διαφορετικές κατηγορίες αποταμιευτικών - συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, οι οποίες μπορούν να συνδυαστούν και με επιπλέον καλύψεις από τον κλάδο της Υγείας και να προσαρμοστούν στα μέτρα του καθενός. Το πιο διαδεδομένο προϊόν θεωρείται αυτό που εξασφαλίζει στον κάτοχό του μια σύνταξη ή ένα εφάπαξ ύστερα από τουλάχιστον 10 χρόνια περιοδικών καταβολών.

Οι επιλογές όμως δεν περιορίζονται εκεί. Ανάλογα με το ρίσκο που θέλει ο καθένας να αναλάβει, μπορεί να επιλέξει ένα πρόγραμμα μέσω του οποίου τα χρήματά του θα τοποθετούνται σε ένα επενδυτικό χαρτοφυλάκιο με κίνδυνο προσαρμοσμένο στο προφίλ του. Στα προϊόντα αυτά ενσωματώνονται τόσο οι ευκαιρίες όσο και το ρίσκο που διαλέγει ο αποταμιευτής και ταυτόχρονα εξασφαλίζουν ένα ελάχιστο εισόδημα έπειτα από περίοδο 10 ως 35 ετών.

Στη λήξη των προϊόντων αυτών οι ασφαλισμένοι έχουν την επιλογή να εισπράξουν το συνολικό κεφάλαιο που θα έχει συγκεντρωθεί είτε σε μορφή μηνιαίας σύνταξης

ή εφάπαξ. Ιδιαίτερη απήχηση έχουν και τα προγράμματα που καλύπτουν ανάγκες όπως η πρόβλεψη μελλοντικού εισοδήματος ως συμπληρώματος στη φροντίδα των εκπαιδευτικών αναγκών των παιδιών.

Ασφαλιστικά προϊόντα

Εξάλλου, οι τράπεζες προσφέρουν επενδυτικά ασφαλιστικά προγράμματα περιορισμένης διάθεσης για πελάτες που θέλουν να αποταμιεύσουν ένα αρχικό ποσό με μεσο-μακροχρόνιο ορίζοντα επένδυσης, τουλάχιστον δεκαετίας. Στην προκειμένη περίπτωση οι αποδόσεις τους είναι συνήθως συνδεδεμένες με την πορεία χρηματιστηριακών δεικτών ή συγκεκριμένων αμοιβαίων κεφαλαίων. Αξίζει να σημειωθεί ότι ανεξαρτήτως του τρόπου λειτουργίας του κάθε προγράμματος, υπάρχει η δυνατότητα εξασφάλισης τόσο της προστασίας του επενδυόμενου κεφαλαίου όσο και μιας ελάχιστης εγγυημένης απόδοσης, ανεξαρτήτως της πορείας των αγορών. Για παράδειγμα, η τράπεζα εγγυάται μια μίνιμουμ ετήσια απόδοση που φτάνει σήμερα στο 3,35%, υπό την προϋπόθεση ότι ο πελάτης καταβάλλει κανονικά τις εισφορές του για τη συνολική διάρκεια του προγράμματος.

Πότε συμφέρει η εξαγορά του συμβολαίου

ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΟΙ όροι ισχύουν και στις περιπτώσεις που κάποιος θέλει να "σπάσει" το συμβολαίο του πριν από τη λήξη του. Πρόκειται για πρακτική που ήλθε στο προσκήνιο το τελευταίο διάστημα, καθώς η ύφεση ανάγκασε αρκετά νοικοκυριά να εξαγοράσουν πρόωρα την ασφάλισή τους. Πάντως, παράγοντες της αγοράς συνιστούν στους καταναλωτές να μην προχωρούν σε βεβαιωμένες κινήσεις, καθώς μια τέτοια κίνηση μεταφράζεται τις περισσότερες φορές σε χασούρα σημαντικών ποσών. Συγκεκριμένα, οι απώλειες για τον ασφαλισμένο που διακόπτει μια ασφάλιση πριν από τη λήξη της μπορεί να φτάσουν ακόμη και στο 70% επί των ασφαλιστρών που έχει καταβάλει ως εκείνη την ώρα, ενώ δεν τίθεται ζήτημα λήψης οποιασδήποτε εγγυημένης απόδοσης.

Ο κανόνας είναι ότι όσο πιο μακριά χρονικά βρίσκεται η λήξη ζωής ενός τέτοιου προϊόντος τόσο πιο υψηλό είναι το κόστος για τον κάτοχο του που θέλει να το διακόψει πρόωρα.

Εκτός από τους όρους που θέτουν οι ίδιες οι ασφαλιστικές εταιρείες με στόχο να αποθαρρύνουν τις πρόωρες εξαγορές, προς την ίδια κατεύθυνση λειτουργεί και το γεγονός ότι το σύνολο των προμηθειών ενός συμβολαίου καταβάλλεται συνήθως τα πρώτα τρία χρόνια. Αυτό σημαίνει ότι μπορεί τα ασφάλιστρα που θα πληρωθούν π.χ. τα δύο πρώτα χρόνια ενός προγράμματος να χρησιμοποιηθούν αποκλειστικά και μόνο για τα έξοδα που συνεπάγεται η διάθεση ενός ασφαλιστικού προγράμματος. Εξάλλου, ισχυρά αντικίνητρα για την πρόωρη διακοπή

ενός συμβολαίου δημιουργούνται και όταν πλησιάζει ο χρόνος λήξης του προϊόντος. Σύμφωνα με ασφαλιστικούς συμβούλους μια επένδυση "αβγατίζει" μετά τα 15 χρόνια. Έτσι, μπορεί μετά το πέρας του μισού χρόνου ζωής του προγράμματος ο ασφαλισμένος να παίρνει πίσω το σύνολο των ασφαλιστρών που κατέβαλλε, ωστόσο χάνει την εγγυημένη ετήσια απόδοση που φτάνει σήμερα το 3,35%, ενώ σε παλαιότερα συμβόλαια ήταν ακόμη υψηλότερη.

Μια εναλλακτική λύση για κάποιον που χρειάζεται χρήματα, αλλά ταυτόχρονα δεν θέλει να χάσει τα δικαιώματά του από τη συμμετοχή του σε κάποιο ασφαλιστικό πρόγραμμα, μπορεί να αποτελέσει ο δανεισμός από την ασφαλιστική εταιρεία με ευνοϊκούς όρους ενός ποσού ίσου με αυτό της εξαγοράς του συμβολαίου. Έτσι, αν κάποιος δεν μπορεί να συνεχίσει να πληρώνει τα ασφάλιστρά του, έχει τη δυνατότητα να κάνει χρήση του θεσμού του αυτόματου δανεισμού.

Πηγή: **TO BHMA online** - ΑΓΗΣ ΜΑΡΚΟΥ





CHARTIS

ο κόσμος σας, με ασφάλεια

Φτάσε όπου θες, με σιγουριά.

Σε έναν κόσμο που διαρκώς αλλάζει και οι ανάγκες μεταβάλλονται και διευρύνονται συνεχώς, το να είσαι και να νιώθεις ασφαλής είναι πιο σημαντικό από ποτέ. Σε αυτόν τον απαιτητικό κόσμο, ακόμα και η ασφάλιση εξελίσσεται. Γίνεται πιο ευέλικτη και πιο προσωπική. Γίνεται καλύτερη.

Η AIG, που εδώ και **90 χρόνια** κατέχει ηγετική θέση στη διεθνή αγορά Γενικών Ασφαλειών, εξυπηρετώντας περισσότερους από **40 εκατομμύρια πελάτες σε 160 χώρες και πολιτείες**, προχωράει μπροστά. Με μεγαλύτερο όραμα. Με νέο όνομα. Με τον ίδιο πάντα σκοπό. Να νιώθετε και να είστε ασφαλείς.

**Η AIG έγινε Chartis.
Chartis, ο κόσμος σας με ασφάλεια.**

Λεωφόρος Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι
Τηλ.: 210 8127 600, Fax: 210 8027 189
Info.Gr@chartisinsurance.com
www.chartisinsurance.gr



Ο Βασικός μου Στόχος

Στο ξεκίνημα της καριέρας μου ως ασφαλιστικός σύμβουλος, ένας πολύ γνωστός δημοσιογράφος παλιός, καλός φίλος,

και τέως συνάδελφος, όταν και εγώ ήμουν στα σκαλοπάτια της δημοσιογραφίας, θέλησε να μου πάρει μια συνέντευξη.

Επειδή πάντα πίστευα στο επάγγελμα του καλού ρεπορτάζ, του την έδωσα. Δεν με ενημέρωσε για τις ερωτήσεις, που θα μου υπέβαλε, διότι ήθελε να καταλάβει πως μια δημοσιογράφος του πεζοδρομίου, ναι... μη γελάτε... ο καλός δημοσιογράφος του Ρεπορτάζ είναι στο πεζοδρομίο... κακά τα ψέματα... ήθελε λοιπόν να καταλάβει πως βρέθηκα στον ασφαλιστικό τομέα.

Τότε ήμουν ήδη Γενικός Γραμματέας του Π.Σ.Α.Σ. και είχα κλείσει περίπου τα 6 χρόνια στην ασφαλιστική αγορά.

Μέσα σε όλες τις ερωτήσεις, ρώτησε και αυτό που τον έκαιγε τόσο πολύ. Τι σε έκανε να επιλέξεις την συγκεκριμένη καριέρα; Τότε είχα δώσει μια απάντηση που τώρα, την σκέπτομαι και λέω ότι την ίδια απάντηση, θα έδινα και σήμερα σε οποιαδήποτε συνέντευξη.

Σε ορισμένους ανθρώπους έρχεται μια ημέρα που πρέπει να διαλέξουν μια ευκαιρία. Και να πουν ένα μεγάλο Ναι ή Όχι. Εγώ απλά άνοιξα, μια πόρτα και αγκάλιασα αυτήν την ευκαιρία. Η καριέρα του Ασφαλιστικού Συμβούλου **έχει Στόχους... έχει Στόχους Ζωής.** Δεν κάνεις μια οποιαδήποτε εργασία, ασχολείσαι με τον **"άνθρωπο"** ασχολείσαι με την ζωή του. Τον Συμβουλεύεις, τον εξυπηρετείς, τον προσέχεις, τον προστατεύεις, τον καλύπτεις.

Πάντα η μοναδική μου σκέψη ήταν να βοηθώ τον κόσμο, νομίζω λοιπόν ότι βρήκα το κατάλληλο επάγγελμα, το επάγγελμα που θα μου δώσει την δυνατότητα να λειτουργήσω με τον άνθρωπο. Και έτσι έγινε. Συνεχίζω να λειτουργώ όπως τα πρώτα χρόνια που ξεκίνησα Ασφαλιστικός Σύμβουλος.

Οι φίλοι μου από παλιά μου είχαν κολλήσει μια ετικέτα **"ο Καλός Σαμαρείτης"**. Τελικά νομίζω ότι ο κάλος Σαμαρείτης βρήκε πλέον το δρόμο του και έχει κατακτήσει **τον τίτλο του.**

Η δεύτερη ερώτηση ήταν αν θα έμενα στις πωλήσεις ή θα ήθελα να εξελιχθώ ως manager. Πιστεύω ότι οι επιτυχημένοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι είναι δυσεύρετοι. Ο σεβασμός δεν δημιουργείται αυτόματα, κερδίζεται με δυσκολία. Τα κριτήρια του manager και του ασφαλιστικού συμβούλου είναι διαφορετικά. Ο Ασφαλιστικός σύμβουλος δίνει τα πάντα για να είναι ευχαριστημένος και ικανοποιημένος ο πελάτης του, ο manager πρέπει να

έχει τέλεια οργάνωση και να κατέχει διοικητικές ικανότητες για να μπορεί να στήσει και να κρατήσει την ομάδα των ασφαλιστών του.

Όχι δεν νομίζω ότι κάνω για manager λόγω ότι δίνω-μαι παρά πολύ, στην ικανοποίηση του ασφαλισμένου μου και αν προχωρούσα σε άλλο σκαλοπάτι θα έχανα τον **"καλό Σαμαρείτη"** που πηγάζει από μέσα μου.

Για μένα **βασικός μου στόχος** είναι η εξυπηρέτηση του ασφαλισμένου. Θέλω ποιότητα στο επάγγελμα μου και νομίζω ότι τώρα, φθάνοντας στα 22 χρόνια καριέρας, έχω καταφέρει να το πετύχω. Μπορώ να πω ότι ποτέ δεν κυνήγησα να πετύχω τους στόχους, για τις πρώτες θέσεις διακρίσεων, στην εταιρία στην οποία ανήκω. Ας πούμε ότι δεν ήταν αυτός ο Στόχος μου. Και δεν είναι διότι, πίστευα και πιστεύω, ότι την πρώτη θέση, την κερδίζεις όταν έχεις αποζημιώσει σωστά τον ασφαλισμένο σου. Εκεί μάλιστα, είναι για μένα **"το Πρώτο Βραβείο"**.

Όταν λοιπόν πουλάς σωστά, αποζημιώνεις και σωστά. Πρέπει να είσαι κοντά του ανά πάσα στιγμή, να μην τον ξεχνάς, να τον βοηθάς, διότι αύριο θα σε βοηθήσει πάλι εκείνος. Πέτυχες να τον ασφαλίσεις την πρώτη φορά και να εξασφαλίσεις ένα νέο συμβόλαιο, έναν στόχο έχεις κερδίσει, μην τον αφήνεις να χαθεί. Όσο πιο κοντά είσαι, στον **"δικό σου"** άνθρωπο, τόσο πιο κοντά, θα είναι αύριο, εκείνος σε σένα. Όχι μόνο διότι κάτι άλλο, θα μπορείς να του δώσεις, αλλά πλέον έχει δημιουργηθεί ένας κρίκος φιλίας μαζί του, ένας κρίκος ανθρώπινης ζεστασιάς και είναι αυτό που μας ενώνει όλους, τους ανθρώπους. Και από το επάγγελμα μας δημιουργούνται σταθερές φιλίες που κρατούν μια ζωή.

Καλό θα είναι να μην κερδίζουμε τους ασφαλισμένους μας με ψέματα, είναι άδικο. Θα θέλαμε να είμαστε εμείς στην θέση τους; Δεν νομίζω να το ήθελε κανείς μας. Οι παραπλανητικές πληροφορίες, οι **"Δούρειοι ιπποι"** στις πλάτες των, οι παροχές που δεν υπάρχουν ξαφνικά στα συμβόλαια τους είναι ένα μεγάλο λάθος για όλους μας.

Κρίμα δεν είναι όταν μας δίνεται η δυνατότητα να έχουμε κοντά μας καλούς ανθρώπους, να τους χάνουμε η από λάθη δικά μας; Το 2006 έπεσα από την Ακρόπολη και στάθηκα όρθια, από μια ασθένεια η οποία βέβαια εξακολουθεί να με κυνηγάει, εκείνοι που μου στάθηκαν και ήταν δίπλα μου, από τότε έως σήμερα, ήταν οι Ασφαλισμένοι μου. Μέσω λοιπόν αυτού του άρθρου θέλω να στείλω σε όλους ένα Μεγάλο Ευχαριστώ για την Αγάπη τους και την συμπαράστασή τους. Και να κλείσω το άρθρο με μια σκέψη που την αφιερώνω σε όλον τον κόσμο **"Κάθε κατάσταση που την αντιμετωπίζουμε με σοφία, γίνεται μια ευκαιρία για θεραπεία"**.

Ελένη Κασιμάτη

Α' Αντιπροεδρός Δ.Σ. Π.Σ.Α.Σ.



ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ - ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ

• Ομόφωνη απόφαση για την ίδρυση κοινού φορέα εκπροσώπησης όλων των κατηγοριών διαμεσολάβησης στην ασφαλιστική αγορά έλαβαν, στις 24/11/2010, οι Πρόεδροι των Σωματείων του κλάδου, στο πλαίσιο προγραμματισμένης συνάντησής τους.

Ο νέος φορέας, που θα αποτελέσει κοινό τόπο έκφρασης, υποστήριξης, αλλά και επικοινωνίας θέσεων, απόψεων και προβληματισμών όσων σήμερα διαμεσολαβούν για την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων, θα φέρει τον τίτλο "**ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ**".

Στον υπό ίδρυση φορέα συμμετέχουν η Πανελλήνια Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Πρακτόρων (ΠΟΑΠ), ο Σύνδεσμος Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ), ο Σύνδεσμος των Συνεργαζομένων με Μεσίτες Lloyd's στην Ελλάδα, ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΑΣ) και ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΣΑΣ).

Όπως επισημαίνουν οι πρόεδροι "πρόκειται για μια ιστορική απόφαση την οποία λαμβάνουν και τα Σωματεία, και η οποία υλοποιείται σε μια εξαιρετικά κρίσιμη περίοδο για την ασφαλιστική αγορά, σε μια περίοδο κατά την οποία ο κλάδος καλείται να αντιμετωπίσει τις δύσκολες οικονομικές συγκυρίες, να ακολουθήσει τις επιταγές του Solvency II, αλλά και να προετοιμαστεί κατάλληλα ώστε να εκμεταλλευθεί κάθε ευκαιρία που θα γεννηθεί κατά την έξοδο της χώρας από την κρίση".

Πρόκειται για αλλαγές, στις οποίες θα πρέπει να προσαρμοστούν, πέρα από τις ασφαλιστικές εταιρείες και οι διαμεσολαβούντες, που μέσω της νέας Ένωσης θα αποκτήσουν μια πολύ πιο ισχυρή "φωνή", όπως και αμεσότερη πρόσβαση στα κέντρα εξουσίας, αλλά και πιο ουσιαστική συμμετοχή σε κάθε δημόσια διαβούλευση για νομοθετήματα που θα αφορούν στον κλάδο.

Στο πλαίσιο αυτό, η Ένωση Ασφαλιστικών Διαμεσολαβούντων Ελλάδος θα επιδιώξει να επικοινωνήσει προς την πολιτεία, την Τράπεζα της Ελλάδος και τις ασφαλιστικές εταιρίες, λύσεις για τα χρόνια προβλήματα της ασφαλιστικής αγοράς, ενώ θα αναζητήσει τη στενή συνεργασία με αντίστοιχους φορείς της διεθνούς κοινότητας. Στις προτεραιότητες της θα τεθούν θέματα τα οποία έχουν να κάνουν με την εξυγίανση του κλάδου, τις διαδικασίες είσπραξης των ασφαλιστών, τον Κώδικα Δεοντολογίας, τα δίκτυα bank assurance, τον αθέμιτο ανταγωνισμό, την εκπαίδευση και τις ηλεκτρονικές πωλήσεις.

Ο νέος φορέας διοικείται από Διοικητικό Συμβούλιο που αποτελείται από τους αντιπροσώπους όλων των κλάδων των Διαμεσολαβούντων, οι δε αποφάσεις του θα λαμβάνονται ομόφωνα.

• Την πρώτη της συνεδρίαση πραγματοποιήσε 2/12/2010 η Ένωση Ασφαλιστικών Διαμεσολαβούντων Ελλάδος (Ε.Α.Δ.Ε.) για την εκλογή Προεδρείου. Πρόεδρος εξελέγη ο κ. Γιώργος Καραβίας (Πρόεδρος ΣΕΜΑ).

Στο νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Ε.Α.Δ.Ε. που αναδείχθηκε από τη χθεσινή συνεδρίαση μετέχουν επίσης ο κ. **Δαυίδ Ανδρέου** (Πρόεδρος ΠΣΣΑΣ) ως Α' Αντιπρόεδρος, η κα **Ελένη Γρυπάρη** (Πρόεδρος Π.Σ.Α.Σ) ως Β' Αντιπρόεδρος, ο κ. **Νικόλας Αποστολόπουλος** (Αντιπρόεδρος του Σύνδεσμου Συνεργαζομένων με Μεσίτες Lloyd's στην Ελλάδα) ως Γενικός Γραμματέας, ο κ. **Γιώργος Στεφανίδης** (Αντιπρόεδρος ΠΣΣΑΣ) ως Ταμίας, ο κ. **Αλέξανδρος Ραφαηλίδης** (Μέλος Δ.Σ. της ΠΟΑΠ) ως υπεύθυνος Επιτροπών και ως Μέλη οι κ.κ. **Γιώργος Κούμπα** (Αντιπρόεδρος ΣΕΜΑ), **Όλγα Νικολαΐδη** (Ταμίας ΠΟΑΠ) και **Μαρία Κιουρτσίδου** (Β' Αντιπρόεδρος ΠΣΑΣ).

Αναπληρωματικά Μέλη εξελέγησαν ο κ. **Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου** (Μέλος Δ.Σ. ΣΕΜΑ), ο κ. **Δημήτρης Γαβαλάκης** (Ταμίας ΠΣΣΑΣ) και ο κ. **Μάρκος Χαμπάκης** (Μέλος Δ.Σ. ΠΣΑΣ).

Σημειώνεται ότι η Προεδρία της Ένωσης Ασφαλιστικών Διαμεσολαβούντων Ελλάδος θα εναλλάσσεται σε ετήσια βάση.



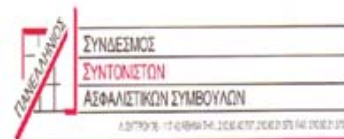
ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΛΛΗΝΩΝ
ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ



ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ
ΜΕ ΜΕΣΙΤΕΣ LLOYD'S ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Π.Σ.Α.Σ.



• **Δ.Ν.Τ.:** Αν δεν είχαμε αποχαυνωθεί, θα μπορούσαμε να καταλάβουμε πως όλη αυτή η φασαρία για το ποιος ήξερε και ποιος δεν ήξερε είναι προσχηματική. Η αλήθεια είναι απλή και αυτονόητη: Όλοι ήξεραν. Και οι εντός και οι εκτός. Και οι κυβερνήσεις και οι αξιωματικές αντιπολιτεύσεις. Και οι Γερμανοί, και οι Γάλλοι, και οι κομισάριοι. Όλοι.

Τα δημοσιονομικά προβλήματα της Ελλάδας συζητούνται επισήμως στο Γιούρογκρουπ από το 2004, όταν μπήκαμε για πρώτη φορά σε επιτήρηση, μετά την αναθεώρηση των στοιχείων που έκανε η τότε κυβέρνηση της Νέας Δημοκρατίας.

Όλα αυτά τα χρόνια οι επαφές της Ε.Ε. με τις ελληνικές κυβερνήσεις και οι συζητήσεις για κρυφά ελλείμματα και χρέη ήταν διαρκείς, ενώ οι αστερίσκοι της επιφύλαξης για τα στοιχεία έμπαιναν σε κάθε πρόβλεψη τόσο της Κομισιόν, όσο και της Γιούροστατ.

Ήξεραν, λοιπόν, οι ελληνικές κυβερνήσεις και πολύ περισσότερο γνώριζαν οι μεγάλες ευρωπαϊκές (γερμανικές, γαλλικές, αγγλικές) για το μαύρο χάλι της ελληνικής οικονομίας. Παρ' όλα αυτά, όχι μόνο έκαναν τα στραβά μάτια, αλλά δάνειζαν με ευκολία και χαμηλότοκα (τότε) την Ελλάδα, για να αγοράζει προϊόντα των (στρατιωτικών) βιομηχανιών τους.

Κάπως έτσι οικοδομήθηκε το παραμύθι της "ισχυρής Ελλάδας", των μεγάλων έργων, των Ολυμπιακών Αγώνων και των μεγάλων μίζων. Αυτό το μοντέλο προωθήθηκε εντέχνως και προς την κοινωνία. Όλοι μας θυμόμαστε ότι μέχρι και πριν από δύο χρόνια μας κυνηγούσαν οι τράπεζες για να μας δανείσουν. Ζήσαμε, λοιπόν, με εορτοδάνεια, δάνεια για διακοπές, δάνεια για αδυναμία, δάνεια για φιγούρα...

Έτσι περνούσαμε μια χαρά, μέχρι που στο παραμύθι εμφανίστηκε ο δράκος: οι πιστωτές μας έχουν πιάσει (κράτος και ελληνική κοινωνία) απ' τον λαιμό. Και ζητούν τα λεφτά τους. Πριν σκεφτούμε ότι είναι δίκαιο το αίτημά τους, ας σκεφτούμε τα εξής: Τα τελευταία 10 χρόνια έχουμε πληρώσει σε τόκους 300 δισ. και μας λένε ότι χρωστάμε άλλα τόσα. Ας σκεφτούμε ότι οι πιστωτές, αν και γνώριζαν την οικονομική μας κατάσταση, συνέχιζαν να μας δανείζουν για να αγοράζουμε τα προϊόντα τους. Οι πολιτικοί ηγέτες μας, αυτοί που μας λένε να "σφιξουμε το ζωνάρι μας" για να ξεχρεώσουμε, όλα αυτά τα χρόνια έβγαλαν τεράστιες περιουσίες με μίζες και δουλειές.

Μία είναι η απάντηση που θα μπορούσαμε να δώσουμε σε όλους αυτούς: "Να πάτε στα σπίτια σας"...

Ελένη Γρυπάρη



• Εδώ που φτάσαμε...

Η ιδιωτική ασφάλιση κάνει απόπειρα αυτοκτονίας... Εάν δεν ενδιαφέρεται κανείς για την επιβίωσή της, έχει καλώς.

Εάν περισσεύει από την κοινωνία μας ως θεσμός, τότε πάλι καλώς. Όσοι όμως πιστεύουμε ότι είναι χρήσιμη ως "αγαθό ζωής" οφείλουμε να την προστατεύσουμε.

Εμείς που την αγαπάμε, που την υπηρετούμε, που την χρειαζόμαστε, που ζούμε με υγεία και ευημερία εξαιτίας της.

Όλοι αντιλαμβανόμαστε πως η ασφάλιση είναι ένας θεσμός που δεν δημιουργεί προβλήματα, αλλά δίνει λύσεις σε αυτά.

Και τι είναι θεσμός;

Εμείς, οι άνθρωποι δίνουμε μορφή, πρόσωπο, υπόσταση στις έννοιες και τις αξίες.

Αν προσπαθήσουμε, έστω και υποθετικά, για ένα διάστημα να αποστασιοποιηθούμε από τις ανάγκες ικανοποίησης του εγωισμού μας (χρήματα, φιλοδοξία, καταναλωτισμός, ματαιοδοξία) και ανοίξουμε διάπλατα την καρδιά μας, αφιερώνοντας ενέργεια και δύναμη στη βελτίωση της σημερινής κατάστασης είναι βέβαιο ότι στο μέλλον θα εκπλαγούμε από το αποτέλεσμα.

Εάν αναλογιστούμε ότι υπάρχουν άνθρωποι που έβαλαν τέλος στη ζωή τους, τον τελευταίο μήνα (δύο συνάδελφοι) τότε οι συνθήκες κάνουν τα παραπάνω επιτακτική ανάγκη!

Στη μνήμη των δύο συναδέλφων...

• Οι πρώτοι ελεύθεροι επαγγελματίες στην Κούβα

Στην Αβάνα της Κούβας, μια κοπέλα σερβίρει ένα πιάτο φαγητού σε ένα από τα πρώτα εστιατόρια που ιδρύθηκαν με μια από τις 250.000 νέες άδειες ελεύθερων επαγγελματιών που χορηγεί από τον Οκτώβριο η κομμουνιστική κυβέρνηση. Σε μια προσπάθεια εκσυγχρονισμού του Κουβανικού οικονομικού μοντέλου, η κυβέρνηση, η οποία απασχολεί το 85% του εργατικού δυναμικού της χώρας, ανακοίνωσε την κατάργηση 500.000 θέσεων εργασίας στον δημόσιο τομέα και τη διεύρυνση του ιδιωτικού τομέα σε 178 επαγγέλματα.



Insurance Money Conference 2010

Ιδανικό το πεδίο για τη συνεργασία πολιτείας και ιδιωτικής ασφάλισης

Η οικονομική κρίση την οποία διανύει η ελληνική οικονομία έχει προετοιμάσει το έδαφος για τη σύμπραξη του ιδιωτικού με το δημόσιο φορέα στο χώρο της ασφαλιστικής κάλυψης. Η εκτίμηση αυτή διατυπώθηκε στο **Insurance Money Conference 2010** που διεξήχθη στην Αθήνα, από το σύνολο των ασφαλιστικών εταιρειών. Προς αυτή την κατεύθυνση θα κινηθεί και η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος με την κατάθεση πακέτου προτάσεων προς την ελληνική κυβέρνηση.

Στην εναρκτήρια ομιλία του, ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κ. Μίνος Μωυσής ανέφερε ότι σημασία έχει σε αυτή τη δύσκολη εποχή να μελετήσουμε ένα πλέγμα καλύτερης προστασίας ώστε οι πολίτες να αισθάνονται περισσότερο ασφαλείς. Απευθυνόμενος προς την πολιτεία τόνισε "ότι ο ρόλος της είναι βασικός για την ασφαλιστική αγορά όσο και ο προσωπικός ρόλος του καθένα μας ξεχωριστά, με σαφή και διακριτικό ρόλο αντίστοιχα και έτσι θα δημιουργηθεί το ιδανικό σχήμα για να καλυφθούν οι αυξημένες ανάγκες του ΣΔΙΤ που έχουν μεγάλο πεδίο εφαρμογής στην αγορά μας".

Μεταξύ άλλων ο κ. **Μίνος Μωυσής** ανέφερε ότι έχει ανατεθεί στο ΙΟΒΕ να εκπονήσει μελέτη σχετικά με το δημοσιονομικό κόστος των φοροαπαλλαγών ώστε να υπάρχει σαφής εικόνα για το θέμα.

Στη συνέχεια, ο κ. **Bram Boon**, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της ING Ελλάδος, στην ομιλία του αναφέρθηκε στην απαραίτητη συνεργασία μεταξύ του δημόσιου και του ιδιωτικού χώρου. Τόνισε ότι για την ανάπτυξη πρέπει να υπάρξει φορολογική συνέχεια και συνέπεια, εξάλειψη της γραφειοκρατίας και σταθερότητας στα οικονομικά πράγματα. Το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης δεν μπορεί να ανταποκριθεί πλέον και πρότείνει σύστημα τριών πυλώνων, ο πρώτος να καλύπτει το βασικό κοινωνικό επίπεδο σύνταξης, ο δεύτερος να σχετίζεται με τα οικονομικά εισοδήματα και αντίστοιχες ασφαλιστικές εισφορές και ο τρίτος να περιλαμβάνει τις ομαδικές ασφαλίσσεις. Σε κάθε περίπτωση χρειάζεται μεταρρύθμιση με άξονα την διαφάνεια.

Στη συνέχεια του συνεδρίου και συγκεκριμένα στο πάνελ με θέμα: "Στρατηγικές των ηγεσιών των ασφαλιστικών εταιριών για την αντιμετώπιση της κρίσης στην ασφαλιστική αγορά", στην τοποθέτησή του ο κ. **Μίνος Μωυσής**, τόνισε ότι για την αντιμετώπιση της κρίσης απαιτούνται δύο κινήσεις: 1) συντήρηση των δυνάμεων με έλεγχο του κάθε μορφής κόστους (λειτουργικού, προμηθειαικού κλπ) και 2) οργάνωση του αύριο είτε στα πλαίσια της



Δημήτρης Σπυράκος, Γενικός Γραμματέας Καταναλωτή

κρίσης, είτε στα πλαίσια της ανάπτυξης, με επανασχεδιασμό προϊόντων και διαδικασιών με παράλληλη αποκέντρωση και ορθολογική αναδιάρθρωση των υπηρεσιών και των δικτύων της εταιρείας. Ο κ. **Χρήστος Γεωργακόπουλος**, Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης Α.Ε.Γ.Α. δήλωσε ότι υπάρχει ανάγκη προσδιορισμού της κρίσης και ειδικά στον χώρο των ασφαλίσεων, γιατί οι ανάγκες των ανθρώπων πολλαπλασιάζονται σε περιόδους κρίσεων. Τόνισε δε, ότι η ικανότητα προσαρμογής του κάθε οργανισμού στις εκάστοτε συνθήκες, είναι απαραίτητη προϋπόθεση όχι μόνο ανάπτυξης αλλά και επιβίωσης.

Το συνέδριο συνεχίστηκε με την εισήγηση του Γενικού Γραμματέα Καταναλωτή κ. **Δημήτρη Σπυράκου**, ο οποίος τόνισε ότι η διαφάνεια των όρων ασφαλιστηρίων συμβολαίων "βρίσκεται" στόχαστρο της Γραμματείας Καταναλωτή. Η διαφάνεια είναι η ελάχιστη προϋπόθεση για να αποκτήσει η ιδιωτική ασφάλιση την εμπιστοσύνη του καταναλωτικού κοινού και να οδηγηθεί σε σταθερή ανάπτυξη.



Κωνσταντίνος Ουζούνης, Γενικός Διευθυντής της Ethos Media

Το επόμενο θέμα το "Νέο καθεστώς συντάξεων στην Ελλάδα" όπου οι ομιλητές με πρώτο τον κ. **Γιώργο Ρωμαλιά**, Πρόεδρο και Δ/νοντα Σύμβουλο του Παρατηρητηρίου Απασχόλησης και Επιστημονικού Συμβούλου του Ινστιτούτου Εργασίας της ΓΣΕΕ-ΑΔΕΔΥ, που στην τοποθέτησή του δήλωσε ότι οι αλλαγές στην κοινωνική ασφάλιση δεν έχουν τελειώσει και το 2011 θα υπάρξει "επίθεση" προς τα επικουρικά ταμεία, των οποίων η λειτουργία θα εξαρτηθεί από μελέτες βιωσιμότητάς, από το 2015 δε, ο υπολογισμός των συντάξεων θα γίνεται σε σχέση με τις αποδοχές όλης της διάρκειας του εργασιακού βίου. Στην παρέμβασή του ο κ. **Νίκος Χαλκιάπουλος**, Γενικός Διευθυντής Χαρτοφυλακίου της Ευρωπαϊκής Πίστης Α.Ε.Γ.Α. δήλωσε ο Έλληνας πρέπει να αναζητήσει συμπληρωματικό εισόδημα για την περίοδο συνταξιοδότησής του και η ασφαλιστική αγορά του παρέχει την δυνατότητα μέσω των αποταμιευτικών συνταξιοδοτικών συμβολαίων, με παράλληλη όμως περικοπή των μεγάλων εξόδων πρόσκτησης εργασιών.

Στη συλλογική ανευθυνότητα των εκάστοτε κυβερνήσεων σχετικά με τις φορολογικές ρυθμίσεις για τους ασφαλιστικούς συμβούλους και την αναγκαιότητα αποκατάστασης της εμπιστοσύνης στη σχέση πολιτών και ασφαλιστικών εταιρειών αναφέρθηκε η κα **Ελένη Γρυπάρη**, Πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων (Π.Σ.Α.Σ.).

Τονίζοντας ότι η απρόθυμη αναζήτηση της αλήθειας αποτελεί κανόνα στην πολιτική ζωή δήλωσε πως μετά από 30 έτη προσπαθειών η πολιτεία επίλυσε προσωρινά το φορολογικό πρόβλημα για τους ασφαλιστικούς συμβούλους αφαιρώντας τη ρύθμιση για την τήρηση βιβλίων. Δέκα μήνες αργότερα λόγω της πάγιας θεσμοθετημένης τακτικής των κυβερνήσεων να μην υπάρχει συνέχεια πολιτικών κινήσεων το φορολογικό σύστημα άλλαξε επαναφέροντας την τήρηση βιβλίων.



Ελένη Γρυπάρη, Πρόεδρος του Π.Σ.Α.Σ.

Όσον αφορά στις σχέσεις των ασφαλιστικών εταιρειών με το ευρύ κοινό επεσήμανε πως οι ασφαλιστικές λύσεις των εταιρειών πρέπει να σέβονται τα δικαιώματα των καταναλωτών και να μην επικεντρώνονται στο μέγιστο κέρδος. Το 2009 η καταναλωτική εμπιστοσύνη δέχτηκε βαρύτατο πλήγμα, το 2010 ενισχύεται στην αγορά η απαίτηση για αποδείξεις με αποτέλεσμα η διαφάνεια να μην αποτελεί πλέον στοιχείο διαφοροποίησης για τα ασφαλιστικά προϊόντα αλλά απαίτηση και προϋπόθεση, ενώ το 2011 θα αποδειχθεί ότι η ασφαλιστική βιομηχανία θα αποτελέσει αγορά για λίγες και ισχυρές εταιρείες.

Οι εισηγητές στην τρίτη ενότητα με θέμα: "Καινοτόμα ασφαλιστικά προϊόντα. Σύγχρονες μέθοδοι πώλησης & Marketing" τόνισαν με έμφαση την ανάγκη προσαρμογής στη νέα εποχή όπως αυτή διαμορφώνεται την ελληνική αγορά και μέσα από την οικονομική κρίση. Ο κ. **Κωνσταντίνος Μαρκόπουλος**, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος ISIS Μεσίτες Ασφαλίσεων Α.Ε. - Αποκλειστικός Αντιπρόσωπος της Optimum Global για την Ελλάδα και την Κύπρο, τόνισε για να αντεπεξέλθουμε στην κρίση στα νέα προϊόντα και προγράμματα με τα οποία βγαίνουν στην αγορά με έμφαση την υγεία είναι ειλικρινή απέναντι στον πελάτη χωρίς δεσμεύσεις απέναντι σε γιατρούς

και νοσοκομειακά ιδρύματα. Ο κ. **Γιώργος Βαρσαμής**, Διευθύνων Σύμβουλος, Asfallstra.gr παρουσίασε το νέο κανάλι πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσω διαδικτύου για την ελληνική αγορά. Τόνισε ιδιαίτερα ότι το δίκτυο το χρησιμοποιούν κυρίως για την ασφάλιση αυτοκινήτου λόγω και της υποχρέωσης που προκύπτει από τη σχετική νομοθεσία ενώ απουσιάζει παντελώς η ασφάλιση για προγράμματα υγείας. Ο κ. **Giovanni Giuliani**, Principal, McKinsey & Company αναφέρθηκε στην παρουσίαση του στα νέα δεδομένα που συνθέτουν το νέο πλαίσιο του ανταγωνισμού, επισημαίνοντας ότι η ασφαλιστική αγορά πρέπει να εστιάσει όχι μόνο στο προϊόν - όπως συνέβαινε κατά το παρελθόν - αλλά και στον πελάτη.

Στο τελευταίο πάνελ του συνεδρίου αναλύθηκε η θεματική ενότητα "οι προκλήσεις του μέλλοντος για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση" και συμμετείχαν οι κ.κ. **Elia Ziade**, Πρόεδρος της Ένωσης Μεσιτών Μεσογείου, **Γιώργος Δαλιάνης**, Διευθύνων Σύμβουλος στην AON Hellas, **Γιώργος Ζαφειρίου**, Διευθύνων Σύμβουλος στην Comergon AE, **Γιώργος Κούμπας**, Αντιπρόεδρος ΣΕΜΑ και **Αλέξανδρος Ραφαηλίδης**, Γ.Γ. ΕΑΕΕ και Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος Safeline. Η εξαφάνιση του agency και ταυτόχρονα η δημιουργία εξωτερικών μονάδων για τις Ασφαλιστικές Εταιρείες είναι σύμφωνα με τον κ. **Γιώργο Ζαφειρίου** η τάση που παρατηρείται στην αγορά.

Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου πραγματοποιήθηκαν τα αποκαλυπτήρια της νέας Free Press εφημερίδας "ασφαλιζομαι", από το Γενικό Διευθυντή της Ethos Media, κ. **Κωνσταντίνο Ουζούνη**. Η νέα εφημερίδα θα κυκλοφορήσει **πανελλαδικά** στις **25 Νοεμβρίου** μέσω του δικτύου διανομής των εφημερίδων **City Press** και **Free Sunday**. Το νέο αυτό εγχείρημα αποτελεί την πρώτη και μοναδική ασφαλιστική εφημερίδα, που δημιουργήθηκε για να προσφέρει αντικειμενική ενημέρωση και λύσεις για κάθε ασφαλιστική ανάγκη στο ευρύ κοινό.

• 1ο Πάνελ:

Χρήστος Γεωργακόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος, Ευρωπαϊκή Πίστη Α.Ε.Γ.Α. **Bram Boon**, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος, ING Ελλάδος **Μίνος Μωυσής**, Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (Ε.Α.Ε.Ε.), Διευθύνων Σύμβουλος, Εθνική Ασφαλιστική.

Συντονιστής: **Κωνσταντίνος Ουζούνης**, Γενικός Διευθυντής, περιοδικό "Insurance World".

• 2ο Πάνελ:

Γιώργος Ρωμανιάς, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος, Παρατηρητήριο Απασχόλησης, Επιστημονικός Σύμβουλος, Ινστιτούτο Εργασίας ΓΣΕΕ-ΑΔΕΔΥ **Νίκος Χαλκιάπουλος**, Γενικός Διευθυντής Χαρτοφυλακίου, Ευρωπαϊκή Πίστη Α.Ε.Γ.Α.



Αποκαλυπτήρια της νέας Free Press εφημερίδας "ασφαλιζομαι" από το Γενικό Διευθυντή της Ethos Media, κ. **Κωνσταντίνο Ουζούνη**

Συντονίστρια: **Ευγενία Τζώρτζη**, δημοσιογράφος, "Η Καθημερινή" Κωνσταντίνος Θρασυβουλίδης, Αναλογιστής, Εθνική Ασφαλιστική

• 3ο Πάνελ

Giovanni Giuliani, Principal McKinsey & Company **Γιώργος Βαρσαμής**, Διευθύνων Σύμβουλος, Asfallstra.gr **Κωνσταντίνος Μαρκόπουλος**, Optimum Global Δρ. **Γεώργιος Γ. Πανηγυράκης**, Καθηγητής, Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

Συντονιστής: **Νεκτάριος Νώτης**, Δημοσιογράφος, capital.gr

• 4ο Πάνελ

Elia Ziade, Πρόεδρος, Ένωση Μεσιτών Μεσογείου (FMBA) **Γιώργος Δαλιάνης**, CEO, AON Hellas S.A. **Γιώργος Ζαφειρίου**, Διευθύνων Σύμβουλος, Comergon A.E. Insurance Brokers **Γιώργιος Μ. Κούμπας**, Αντιπρόεδρος, Σύνδεσμος Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (Σ.Ε.Μ.Α.), Πρόεδρος, Eurobrokers A.E. **Αλέξανδρος Ραφαηλίδης**, Πρόεδρος, Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος (Ε.Ε.Α.Ε.)

Συντονιστής: κ. **Θωμάς Κιούσης**, δημοσιογράφος.

Μπορείτε να δείτε όλες τις πληροφορίες του συνεδρίου στην ιστοσελίδα www.moneyconferences.com και τα videos στο www.insuranceworld.gr

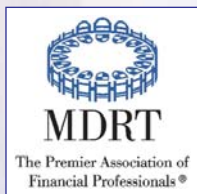


Πραγματικά πιστεύετε ακόμα ότι υπάρχει κάτι που δεν ασφαρίζεται;

Στην Karavias & associates δραστηριοποιούμαστε σε όλους τους κλάδους ασφαλίσεων. Παρέχουμε ουσιαστικές λύσεις για κάθε είδους ασφαλιστική απαίτηση, με υπηρεσίες που περιλαμβάνουν εξειδικευμένα ασφαλιστικά προϊόντα, όπως: ασφαλίσεις έργων τέχνης, κοσμηματοπωλείων, αλόγων, φωτοβολταϊκών, αιολικής ενέργειας, ασφάλιση αστικής ευθύνης περιβάλλοντος, ασφάλιση σπόρων, καθώς και ασφάλιση επαγγελματικής ασφαλιστικής ευθύνης για διαμεσολαβητές, δικηγόρους, μηχανικούς, λογιστές κ.α. Βλέπετε, στην Karavias & associates δεν υπάρχουν περιορισμοί και όρια. Υπάρχει μόνο ασφάλεια.

karavias
& associates

Lloyd's Coverholder



"Ράγισαν ασφαλιστικές καρδιές" .. στην Θεσσαλονίκη με την θεματο

Ράγισαν ασφαλιστικές καρδιές καθ' όλη τη διάρκεια της ημερίδας.

Σε ένα πρωτοφανές κλίμα για τα δεδομένα της Βορείου Ελλάδος και για πρώτη φορά στην ιστορία της, στο ξενοδοχείο "ΝΙΚΟΠΟΛΙΣ" συναρakoλούθησαν 410 ασφαλιστές ζωής την ημερίδα "1st MDRT DAY in THESSALONIKI" με θέμα "Κρίση ή Ευκαιρία".

Η προσέλευση του κοινού ήταν αναμενόμενη μιας και η προσπάθεια ξεκίνησε από τον Μάιο, εξέπληξε όμως ευχάριστα τους πάντες ιδιαίτερα τους διοργανωτές της.

Με επικεφαλή τον κo **Κυριάκο Χατζηστεφάνου** (μέλος MDRT 5 έτη) Υπεύθυνος Επικοινωνίας Μελών Βορείου Ελλάδος για τα έτη 2009 - 2011 ο οποίος συνέταξε την ομάδα της Βορείου Ελλάδος, η οποία αποτελείται από τον κo **Τριαντάφυλλο Μειρινό** (Ισόβιο μέλος MDRT) Υπεύθυνος Επικοινωνίας Μελών Βορείου Ελλάδος για τα έτη 2007 - 2009 και τον κo **Ευάγγελο Λούβαρη** νεοσύστατο



Ο κ. Matteo Pederzoli, Διευθυντής του MDRT Γραφείου Ευρώπης, κατά τη διάρκεια της ομιλίας του

μέλος MDRT και σε συνεργασία πάντα με τον κo **Χατζάκη**, Πρόεδρο Ελλάδος MDRT για 3η συνεχή χρονιά

και βέβαια την Προέδρο Ευρώπης κα **Ρίτας Χριστοδουλάτου** -πρωτεργατών εδώ και 4 χρόνια των ημερίδων



Η αίθουσα γεμάτη από ασφαλιστικούς συμβούλους αλλά και στελέχη όλων σχεδόν των Ασφαλιστικών Εταιρειών.

...στην πρώτη ημερίδα MDRT DAY ...ολογία και τη απήχηση που είχε!



Ρίτα Χριστοδουλάτου, Πρόεδρος MDRT Ευρώπης - Γιάννης Χατζάκης, MDRT Ελλάδος - Matteo Pederzoli, Γραφείο Ευρώπης - Mary Taylor - Asvin Chauhan - Ντίνος Κυριάκου - Τριαντάφυλλος Μειρινός - Tony Gordon - Ελένη Γρυπάρη, Πρόεδρος Π.Σ.Α.Σ. - Κυριάκος Χατζηστεφάνου - Ευάγγελος Λούβαρης

MDRT DAY- δημιουργήθηκε ένα αποτέλεσμα πρωτοφανές για τα χρονικά.

Σημαντική επίσης ήταν η συμβολή και η παρουσία του Διευθυντή Γραφείου Ευρώπης του MDRT, **Matteo Pederzoli**.

Οι συμμετοχές εξ' αρχής φαινόταν ότι θα έχουν ανοδική πορεία και μέρα με την ημέρα ανέβαινε ο δείκτης τους σε σημείο που να προβληματίζονται οι διοργανωτές για την χωρητικότητα της αίθουσας.

Τελικός 414 άτομα παρακολούθησαν την ημερίδα. Ασφαλιστικοί σύμβουλοι από τις εταιρείες Interamerican, Ing, Alico, Axa, Generali, International life, Ευρωπαϊκή Πίστη, ανεξάρτητοι επαγγελματίες του χώρου καθώς επίσης ανώτατα και ανώτερα στελέχη των μεγάλων Ασφαλιστικών Εταιρειών. Platinum και Gold. Χορηγοί της εκδήλωσης ήταν αντίστοιχα οι εταιρείες Interamerican και ANAΞ Μεσιπική, ενώ Silver οι εταιρείες Ευρωπαϊκή Πίστη και Νταλιάνη Μεσιπική.

Το κοινό θερμό και οι ομιλητές της εμπυχωτικοί και τονωτικοί με πληθώρα ιδεών και συμβούλων



Ο Πρόεδρος, θρύλος, της MDRT Tony Gordon με τον υπεύθυνο επικοινωνίας των μελών Βορείου Ελλάδος κ. Κυριάκο Χατζηστεφάνου

δημιούργησαν μία εκπληκτική ατμόσφαιρα πρωτοφανή για όλους.

Οι κύριοι ομιλητές της ημερίδας ήταν:

η κα **Mary Taylor** (Cert PFS B.Ed.Hons. M.D.R.T. T.O.T member) με θέμα: "Καθορίζοντας τις στιγμές",

ο κος **Ντίνος Κυριάκου** (L.U.T.C.F. - T.O.T. member) με θέμα: "Αναζήτηση και εξεύρεση υποψηφίων πελατών",

ο κος **Asvin Chauhan** (12 year MDRT Member & 4 years C.O.T. Member) με θέμα: "Πώς να γίνεις μέλος του M.D.R.T... και να παραμείνεις!"

και βέβαια ο Πρόεδρος του MDRT παγκοσμίως το 2001 και θρύλος του επαγγέλματός μας, αγαπημένος όλων **Tony Gordon** ο οποίος ξεσήκωσε το κοινό που τον χειροκροτούσε όρθιο για αρκετά λεπτά.

Οι πάντες φύγανε με ένα πλατύ χαμόγελο και βέβαια με την υπόσχεση να συναντηθούν σε 107 ημέρες στο 1ο Πανευρωπαϊκό συνέδριο που διοργανώνεται στην χώρα μας στην Αθήνα 2-4 Φεβρουαρίου 2011 στο μέγαρο Μουσικής.

Αξίζει να σημειωθεί πως η ομάδα του κου Γιάννη Χατζάκη με πρωτοβουλία του ίδιου στην Αθήνα και του κου Κυριάκου Χατζηστεφάνου στην Θεσσαλονίκη το 2010, κατάφερε να δημιουργήσει 2 ημερίδες (Αθήνα και Θεσσαλονίκη) όπου σε σύνολο 900 περίπου ασφαλιστές ζωής παρακολούθησαν τις θεματολογίες τους.

Το MDRT είναι ένας διεθνής οργανισμός με 32.000 μέλη, τους καλύτερους ποιοτικά και παραγωγικά ασφαλιστές απ' όλο τον κόσμο. Σκοπός του MDRT είναι η ανέλιξη του επαγγελματία σ' ένα σύγχρονο ασφαλιστικό περιβάλλον, μέσα από συνεχή ενημέρωση και εκπαίδευση και εφαρμογή κανόνων δεοντολογίας.



Η LIMRA με πάνω από 90 χρόνια πείρας στα ασφαλιστικά δρώμενα έχει παρουσία σε περίπου 80 χώρες και συνεργάζεται με 900 χρηματοοικονομικούς οργανισμούς.

Το όνομά της είναι συνώνυμο με την Ασφαλιστική Βιομηχανία και αποτελεί εγγύηση για την αποτελεσματική και επιτυχημένη εκπαίδευση καθώς και την συμβουλευτική των παραγωγικών δικτύων.



Το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ) είναι ο κλαδικός φορέας παροχής εκπαιδευτικών προγραμμάτων, επιμορφωτικών σεμιναρίων και συμβουλευτικών υπηρεσιών προς το σύνολο της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς.

Με μια επιτυχημένη πορεία 25 χρόνων το ΕΙΑΣ ανταποκρίνεται σε προσδοκίες για υψηλό επίπεδο και ποιότητα στην κλαδική εκπαίδευση. Στόχος του Ινστιτούτου είναι να βοηθήσει και να υποστηρίξει τα στελέχη της Ασφαλιστικής Αγοράς να προσαρμοστούν, όσο το δυνατόν καλύτερα, στις αλλαγές και τα νέα δεδομένα της.

PDS

PRODUCER DEVELOPMENT SERIES

Η συνάντηση των κορυφαίων στην εκπαίδευση



Εξειδικευμένα Εκπαιδευτικά Προγράμματα της LIMRA για πρώτη φορά στην Ελλάδα από το ΕΙΑΣ

Το πρόγραμμα PDS 200

Το πρόγραμμα PDS 200 επικεντρώνεται στην παραγωγικότητα και στην ανάπτυξη των ανθρώπων που προσφέρουν υπηρεσίες στον Έλληνα Ασφαλισμένο.

Απευθύνεται σε στελέχη των πωλήσεων όλων των δικτύων που πιστεύουν στο επάγγελμά τους και στις προοπτικές του. Τους υποστηρίζει αποτελεσματικά στην ανάπτυξη και διαχείριση του καρποφειδαικού τους με προγράμματα που πρώτη φορά παρουσιάζονται στη χώρα μας.

Χρόνος εκπαίδευσης

Το πρόγραμμα PDS 200 αποτελείται από τρεις ανεξάρτητες ενότητες (PDS 201, PDS 202, PDS 203)

Ο χρόνος εκπαίδευσης για κάθε ενότητα είναι τρεις ημέρες

Πιστοποίηση Προγράμματος

Με την ολοκλήρωση και των τριών εννοιών του προγράμματος το στέλεχος των πωλήσεων πιστοποιείται και παραλαμβάνει το δίπλωμα PROFESSIONAL FINANCIAL ADVISOR της LIMRA

Δομή του Προγράμματος

Το PDS 200 είναι σχεδιασμένο να:

- Υποστηρίζει και να εξασφαλίζει μια επιτυχημένη καριέρα και να βελτιώνει τον επαγγελματισμό των διαμεσοδοθέντων
- Με τα προγράμματα PDS κάθε επαγγελματίας εκπαιδεύεται ώστε να μπορεί
 - να διεκδικεί οικονομικά την πελατολόγιά του βάση
 - να την εξυπηρετεί
 - να την αποστηρίζει
 - να την αξιοποιεί με τον καλύτερο τρόπο

Αναλυτικά το περιεχόμενο

- Η καριέρα του επαγγελματία Ασφαλιστικού Διαμεσοδοθέντη
- Διαφοροποίηση μεταξύ των μεθόδων -απλής προϊοντικής πώλησης- και -πώλησης βάσει αναγκών-
- Σχεδιασμένο marketing και συμβουλευτική διαδικασία
- Target marketing plan
- Εκπαιδευτικός σχεδιασμός
- Εισόδημα οικογενειακής προστασίας
- Οδηγηριακή πρόταση
- Πλάσιο Δεοντολογίας
- Βήματα στοχευμένου marketing για την ώριμη αγορά
- Middle Managers (Μεσοίοι Managers)
- Εξεμπέριση μιας ώριμης αγοράς
- Προϊόντα
- Διακρέσηση Αναγκών
- Προγραμματισμός Στόχων
- Προγραμματισμός αποσπόμενης και επένδυσης
- Cross selling
- Up selling
- Website Marketing
- Best practices σχετικά με την διαχείριση και ανάπτυξη ενός πελατολόγιου
- Χάρσιμο ενός αποδοτικού πλάνου ανάπτυξης

ΣΕ ΕΝΑ ΚΟΣΜΟ ΓΕΜΑΤΟ ΑΝΑΣΦΑΛΕΙΑ ...

ΘΕΩΡΕΙΣ ΟΤΙ ΕΙΝΑΙ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΟΥ ...

ΝΑ ΜΗΝ ΕΙΣΑΙ ΑΠΛΑ ΚΑΛΟΣ ΣΤΗΝ ΔΟΥΛΕΙΑ ΣΟΥ ...

ΑΛΛΑ ΝΑ ΑΝΗΚΕΙΣ ΣΤΟΥΣ ΚΑΛΥΤΕΡΟΥΣ !

Θέλεις να...

- ανταλλάξεις ιδέες με επιτυχημένους επαγγελματίες ασφαλιστές διεθνώς;
- εφαρμόσεις δοκιμασμένες τεχνικές ανάπτυξης;
- προσθέσεις αξία στις σχέσεις σου με τους πελάτες;
- αυξήσεις την παραγωγικότητα και το εισόδημά σου;

ΔΗΛΩΣΕ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΩΡΑ ΣΤΟ

1^ο ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΙΚΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΟΥ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ MDRT

‘MDRT Europe ClassIQ’

ΠΟΥ ΘΑ ΓΙΝΕΙ ΣΤΟ ΜΕΓΑΡΟ ΜΟΥΣΙΚΗΣ ΑΘΗΝΩΝ 2-4 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2011

ΕΠΩΦΕΛΗΣΟΥ ΤΗΣ ΠΡΟΝΟΜΙΑΚΗΣ ΤΙΜΗΣ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΜΗΝΑ ΔΕΚΕΜΒΡΙΟ

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ-ΕΓΓΡΑΦΕΣ: www.mdrteuropeclassiq.com

ΜΑΘΕ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΚΑΛΥΤΕΡΟΥΣ!



MDRT

The Premier Association of
Financial Professionals®

MDRT – Η Κορυφαία Διάκριση στις Ασφαλιστικές και Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες

Πληροφορίες/εγγραφές : FREI S.A. Travel-Congress, Παπαρηγοπούλου 2, 10561, Αθήνα, Τ. 210 3215600, 211 6005600,
Fax. 210 3219296, E-mail: mdrteuropeclassiq@frei.gr, info@mdrteuropeclassiq.com, Website: www.mdrteuropeclassiq.com



ΤΟ ΧΘΕΣ... ΤΟ ΣΗΜΕΡΑ... ΚΑ

Τη δεκαετία του 1980 το επάγγελμα του full ή part time **"ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ"** όπως λεγόταν τότε, άρχισε να γίνεται ελκυστικό και ελπιδοφόρο και πολλοί υποψήφιοι, "συνωστίζονταν" στα ασφαλιστικά γραφεία κυρίως του agency system για να συνεργαστούν μαζί τους.

Τη δεκαετία του 1990 ο **"ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ"** μετονομάστηκε **"ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ"** (ασφαλιστικός - επενδυτικός - χρηματοοικονομικός κ.λ.π.) και οι πελάτες "συνωστίζονταν" για να αγοράσουν τα "ελκυστικά" ασφαλιστικά και επενδυτικά προϊόντα που διέθεταν οι εταιρίες στην αγορά. Ο **"ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ"** ήταν ο κυρίαρχος του παιχνιδιού. Ήταν αυτός που εξαιτίας του κυρίως οι εταιρίες γιγαντώθηκαν. Ήταν αυτός που έκανε "μεγάλους" κάποιους διευθυντές, πλούσιους κάποιους διευθύνοντες και διέδωσε την ασφαλιστική ιδέα, πόρτα - πόρτα. Πολλοί εξελίχθηκαν, κέρδισαν δόξα και χρήμα, οι εταιρίες ακόμη περισσότερα (θησαύρισαν), οι πελάτες ήταν σε γενικές γραμμές ευχαριστημένοι και γενικά υπήρχε ένα κλίμα ευημερίας και ευφορίας.

Τη δεκαετία του 2000 τα πράγματα άρχισαν να αλλάζουν. Υπήρχε πάλι "συνωστισμός", όμως προς την έξοδο αυτή τη φορά. Πολλοί πελάτες άλλαξαν ψυχολογία λόγω χρηματιστηρίου ή έφυγαν για να επενδύσουν σε ακίνητα ή μερίδια Α/Κ ή μετοχές κ.λπ. και οι **"ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ"** οι οποίοι στο μεταξύ άλλαξαν πάλι τίτλο ονομάστηκαν **"ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΕΣ"** άρχισαν να χάνουν εισοδήματα και πολλοί στράφηκαν σε άλλες πηγές εισοδημάτων όπως σε εταιρίες χρηματιστηριακές, κινητής ή σταθερής τηλεφωνίας, κτηματομεσιτικές, δικτυακού μάρκετινγκ, φωτοβολταϊκών κ.λπ.

Τότε φάνηκε καθαρά πόσο σαθρό ήταν όλο αυτό το οικοδόμημα. Δεν υπήρχε καμία πρόληψη και κανένας προγραμματισμός από τις εταιρίες και κανένας έλεγχος και εποπτεία από το κράτος. Η πολιτεία και οι εταιρίες οι οποίες υποτίθεται ξέρουν από μέτρηση και διαχείριση του κινδύνου αιφνιδιάστηκαν. Δεν είχαν προβλέψει εναλλακτικά σενάρια. Δεν είχαν ασπίδες προστασίας. Μόνο κατασταλτικά μέτρα μπόρεσαν να πάρουν όλοι και αυτό όταν εμφανίστηκαν ήδη τα προβλήματα. Ξέσπασε και η παγκόσμια οικονομική κρίση η οποία προκάλεσε πανικό στις ασφαλιστικές εταιρίες με αποτέλεσμα να

προβούν σε σωρεία λανθασμένων ενεργειών και σπασμωδικών κινήσεων.

Οι εταιρίες προσπάθησαν να αντιμετωπίσουν την κατάσταση περικόποντας δαπάνες και η εύκολη λεία για να το πετύχουν αυτό ήταν τα δίκτυα. Τους **"ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΕΣ"** τους κυνηγούσαν από παντού. Λιγστοί ήταν και είναι οι διευθύνοντες που αναγνώρισαν την προσφορά των **"ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ"** και ότι σε αυτούς οφείλουν την ύπαρξή τους οι εταιρίες.

Οι περισσότεροι **"ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΕΣ"**, βρίσκονται σε απόγνωση και βάλονται από παντού. Υπάρχουν βέβαια και εξαιρέσεις όμως είναι ελάχιστες. Μην παρασυρόμαστε από κάποια μεμονωμένα γραφεία εταιρικών δικτύων ή πρακτορεία που βαδίζουν ακόμη. Και σ' αυτά υπάρχουν προβλήματα όμως είναι ακόμη "αόρατα" ή δεν βγαίνουν σκόπιμα προς τα έξω. Ούτε από τις ανακοινώσεις των εταιριών που παρουσιάζουν θετικά αποτελέσματα. Θυμίζουμε τις εκλογές που όλοι κερδίσαμε, κανένας δεν έχασε.

Τη δεκαετία του 2010, που ήδη μπήκαμε, δεν υπάρχει συνωστισμός. Ούτε από **"ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΕΣ"** που στο μεταξύ δεν άλλαξαν ακόμη τίτλο (αλλά κάτι μαγειρεύεται, να 'στε σίγουροι), ούτε από πελάτες. Δεν υπάρχουν ούτε χρήματα, ούτε ψυχολογία. Υπάρχει μόνο πανικός και "συνωστισμός" από χρέη. Χρέη το κράτος, χρέη οι επιχειρήσεις, χρέη οι πολίτες. Χρέη όλοι. Μέρα - νύχτα ακούμε για χρέη... χρέη... χρέη... Η ψυχολογία βρίσκεται στο ναδίρ. Ήρθε και το Δ.Ν.Τ. με το μνημόνιο και ολοκληρώθηκε το κακό.

Αυτή δυστυχώς είναι η πραγματικότητα που ζει όλη η κοινωνία και φυσικά και ο κλάδος μας και κανείς δεν ξέρει τι άλλο θα μας ξημερώσει.

Τα ίδια αντιμετωπίζουν και οι ασφαλιστικές εταιρίες. Οι πελάτες ακυρώνουν ή εξαγοράζουν συνεχώς συμβόλαια ζωής, μειώνουν καλύψεις για να γίνουν πιο φτηνά τα ασφαλιστήρια, ακυρώνουν τα λιγότερο απαραίτητα ή τα μη υποχρεωτικά, τα "φέσια" είναι πλέον συχνό φαινόμενο, πλήττεται γενικά ο θεσμός και από τις εταιρίες που κλείνουν, οι διαμεσολαβούντες φεύγουν, νέες πωλήσεις δεν γίνονται εύκολα, οι εταιρίες ανακοινώνουν νέα μέτρα συνεχώς, ψάχνονται για εναλλακτικά και πιο φτηνά δίκτυα, έχουν έλλειψη ρευστότητας, έρχεται και η εφαρμογή του SOLVENCY II και το εξιλαστήριο θύμα είναι



36 χρόνια Π.Σ.Α.Σ
1974-2010
Επισκεφτείτε μας...

ΑΙ ΤΟ ΑΥΡΙΟ... ΤΟΥ "ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ"

ο **"ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗΣ"**, ο πιο αδύναμος κρίκος και ο πιο ευάλωτος.

Τα λάθη που έγιναν είναι πάρα πολλά και από όλες τις πλευρές. Έχουν ευθύνη όλοι. Την μεγαλύτερη ευθύνη όμως έχουν οι εταιρίες και βέβαια η πολιτεία.

Το ζητούμενο δεν είναι όμως ποιος φταίει περισσότερο ή λιγότερο αλλά πως πρέπει να αντιμετωπίσουν οι **"ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΕΣ"** αυτή την κατάσταση (Σύμβουλοι, Πράκτορες, Μεσίτες, Συντονιστές).

Μέσα σε αυτό το δυσμενές και αρνητικό κλίμα που ζούμε είμαστε υποχρεωμένοι να δράσουμε και να πάρουμε τις τύχες στα χέρια μας για να επιβιώσουμε. Να πάρουμε αποφάσεις και να αναλάβουμε πρωτοβουλίες. Έχουμε ευθύνη και υποχρέωση απέναντι στον εαυτό μας, στα παιδιά μας, στις οικογένειές μας, στους πελάτες μας, στους φίλους μας, στις εταιρίες μας, στο θεσμό μας και στην κοινωνία μας.

Η οργή και ο θυμός του καθενός, η αγανάκτηση και η απογοήτευση πρέπει να διαχειριστεί και να εξωτερικευτεί με σωστό και αποφασιστικό τρόπο. Έφτασε η ώρα να δράσουμε ο καθένας χωριστά και όλοι μαζί.

Αυτό μπορεί να γίνει κατά τη γνώμη μου με δύο τρόπους δράσης παράλληλα.

1. Ο πρώτος τρόπος δράσης αφορά ομαδικές και συλλογικές ενέργειες. Ένα μικρό ψαράκι γίνεται εύκολα στόχος μεγαλύτερων ψαριών. Γι' αυτό τα μικρά ψαράκια για να επιβιώσουν ενώνονται σε ένα μεγάλο κοπάδι για να φαίνονται σαν ένα μεγάλο ψάρι ώστε να φοβούνται τα πιο μεγάλα ψάρια. Πρέπει λοιπόν όλοι μαζί να πλαισιώσουμε συλλογικά όργανα και φορείς και να συμμετέχουμε ενεργά σε αυτά. Αν αυτά είναι μία ομοσπονδία ή τα επαγγελματικά επιμελητήρια τα οποία έχουν περισσότερη δύναμη δεν έχει σημασία. Σημασία έχει να πάρουμε την τύχη στα χέρια μας. Έτσι θα αποκτήσουμε δύναμη και θα επιβιώσουμε αν δράσουμε ενιαία, δυναμικά και με μια φωνή. Και πρέπει να γίνει σαν κλάδος συνολικά, όχι "κομμάτι - κομμάτι".

Πρέπει να δυναμώσουμε και να πιέσουμε προς όλες τις κατευθύνσεις. Να βοηθήσουμε τις εταιρίες και το κράτος να κατανοήσουν και να εμπεδώσουν ποιο είμαστε και τι προσφέρουμε. Πρέπει να καταθέσουμε καινοτόμες και αναπτυξιακές ιδέες και προτάσεις. Να διεκδικήσουμε τα δικαιώματά μας και κυρίως την επιβίωσή μας και την αξιοπρέπειά μας.

2. Ο δεύτερος τρόπος δράσης αφορά τον καθένα ατομικά. Είναι πλέον πιο επιτακτική από ποτέ η ανάγκη, ο καθένας μας να κοιταχτεί στον καθρέφτη του, να κάνει την αυτοκριτική του και να πάρει αποφάσεις. Δύσκολες αποφάσεις, όμως απαραίτητες. Μην περιμένει μόνο

από τους άλλους να του λύσουν τα προσωπικά του προβλήματα.

Μην ξεχνάτε πως είμαστε μαθημένοι και εκπαιδευμένοι στα δύσκολα. Αρκεί να θυμηθούμε κάποια πράγματα που μάθαμε στα πρώτα μας βήματα που δυστυχώς οι περισσότεροι τα ξεχάσαμε. Είναι πλέον καιρός να σφίξουμε τα δόντια και να εφαρμόσουμε αυτά που μάθαμε. Να ξεσκονίσουμε παλιές σημειώσεις και βιβλία. Να διαβάσουμε νέα. Να εφαρμόσουμε τα αυτονόητα. Να μελετήσουμε προσεκτικά τις κινήσεις μας (όλοι γνωρίζουμε πώς να το κάνουμε, έχουμε εκπαιδευτεί γι' αυτό) κυρίως σε θέματα διαχείρισης κρίσεων, έξυπνης διαχείρισης χρόνου, οργάνωσης και προγραμματισμού, αυτοπαρακίνησης, θετικής σκέψης, αυτοβελτίωσης, ψυχολογίας κ.λπ. και αν δεν μπορείτε μόνοι σας συζητήστε με ανθρώπους που τους εμπιστευόσαστε και σας αγαπούν πραγματικά και συμβουλευτείτε τους.

Θυμηθείτε τον καλό σας εαυτό και αναπτύξτε νέους τρόπους εργασίας. Να ξυπνήσετε το θηρίο που κρύβει ο καθένας μέσα του, το οποίο έπεσε σε χρόνιο λήθαργο στους περισσότερους, και προκαλέστε τον εγωισμό σας. Μαγικά ραβδιά δεν υπάρχουν. Μόνο έξυπνη και πολλή δουλειά υπάρχει.

Προσωπικά είμαι αισιόδοξος πως τα πράγματα θα αλλάξουν. Κανείς δεν ξέρει με σιγουριά πότε. Όμως αν όλοιβάλουμε ένα χεράκι σε ατομικό και συλλογικό επίπεδο και σπρώξουμε ο καθένας από λίγο, το κάρο θα βγει πιο γρήγορα από τη λάσπη.

Η περίοδος που διανύουμε όσο δύσκολη και αν είναι προσφέρει και ευκαιρίες. Αρκεί κάποιος να τις αναζητήσει για να τις βρει. Το χειρότερο πράγμα που θα μπορούσε να συμβεί σε κάποιον είναι να απογοητευτεί και να παραιτηθεί από την προσπάθεια. Όχι, μην χάνετε την ψυχραιμία σας. Μπόρα είναι, θα περάσει. Να 'στε σίγουροι πως στο τέλος θα βγείτε νικητές. Αγαπήστε πάλι τη δουλειά μας. Συνειδητοποιήστε πως αν οι εταιρίες και οι διευθύνοντες επιχειρήσουν να περιορίσουν ή να καταργήσουν τα δίκτυα θα διαλυθούν και οι ίδιες ή θα γίνουν μικρά μαγαζάκια. Θα χάσουν τα πάντα. Απλά ίσως δεν το συνειδητοποιήσαν ακόμη. Και πως να το καταλάβουν άλλωστε από τα γραφεία τους στους ψηλούς ορόφους. Δεν μπορούν να δουν από τόσο ψηλά στο πεζοδρόμιο τι συμβαίνει. Αλλά μην ανησυχείτε. Θα αναγκαστούν να καταλάβουν και θα αναγνωρίσουν τον άνθρωπο και επαγγελματία ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ - ΣΥΜΒΟΥΛΟ - ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ (ή όπως αλλιώς τον ονομάσουν) και τότε μόνο θα σωθούν και θα επιβιώσουν διαχρονικά.

Υπομονή, πίστη και σκληρή δουλειά.

*Ιωάννης Ευθυμίου Μ.Β.Α.
Μέλος Π.Σ.Α.Σ.*



Οι σελίδες της Ελενίτσας

Συνάδελφοι γεια σας, τα πράγματα στην Ασφαλιστική Αγορά περιπλέκονται, οι εξελίξεις στον ασφαλιστικό τομέα αντί να ξεδιαλώνονται,

κάθε μέρα γίνονται πιο περίπλοκες. Τα σενάρια καθημερινά είναι όλο και πιο μεγάλα.

Πουλιέται η εταιρία τάδε, αγοράζεται η εταιρία δεινά και ούτω κάθε εξής. **Κοινώς τρεις λαλούν και δυο χορεύουν.** Δεν προλαβαίνω να βγάζω συμπεράσματα. Από παντού ακούω ένα "μπορεί" ένα "ίσως". Καμία εφαρμογή σωστή και έχει αρχίσει όλος ο κόσμος να τρελαίνεται.

Η Αμερικανική εταιρία άλλαξε επωνυμία, οι ασφαλισμένοι ρωτούν δεξιά, αριστερά θα φύγει από την Ελλάδα; Οι ασφαλισμένοι δεν γνωρίζουν **πi μέλλει γενέσθαι!** Φυσικό είναι, συνάδελφοι δεν ξέρουμε εμείς οι Διαμεσολαβούντες που θα είμαστε αύριο. Μπορώ όμως να επισημάνω στους ασφαλισμένους ότι και να αλλάξουμε επωνυμία εκείνοι δεν χάνουν τίποτα.

Η τάδε εταιρία δεν πάει καλά, λέει ο ένας, όχι λέει ο άλλος πάει παρά πολύ καλά... και γίνομαι έξαλλη διότι κάνεις δεν λέει την αλήθεια.

Την πουλάμε δεν την πουλάμε, την αγοράζουμε, δεν την αγοράζουμε κανένας δεν κοιμάται ήσυχος τα βράδια. Όσο για το κράτος άσε διότι κοντεύω κάθε βράδυ να παίρνω χάπια με αυτά που ακούω και διαβάζω.

Πάντως σε όποιον αρέσουν τα **"θρίλερ"** δεν έχει παρά να παρακολουθεί **τα δελτία ειδήσεων. Κάθε βράδυ στις 8:00 και ειδικά, το μεγάλο κανάλι, έχει ένα ολοζώντανο θρίλερ, που μάλιστα είναι τηλεκατευθυνόμενο ...ο νοών... νοείτο.** Οι εξαγορές στα συμβόλαια συνεχίζονται με γρήγορους ρυθμούς, οι μειώσεις το ίδιο, αυξήσεις γίνονται στα νοσοκομειακά πολλές. Ο Ιατρικός Πληθωρισμός αυξάνεται με ταχύτατο ρυθμό. Η κρίση, αγαπητοί μου, αυτή η κρίση, φέρνει λίγες ευκαιρίες, πολύ τρέξιμο, πολύ δουλειά, πολύ κόσμο στα νοσοκομεία.

Η κρίση χτυπάει την υγεία μας και τη **φουκαριάρα** τη τσέπη μας. Στην αγορά δεν κουνιέται φύλλο και το θέμα ρευστότητας είναι τραγικό και ό,τι και αν λένε οι Τράπεζες για να δικαιολογήσουν τα αδικαιολόγητα, που με το σταγονόμετρο χρηματοδοτούν τις επιχειρήσεις, είναι δικαιολογίες. Στο Χρηματιστήριο **κλαίνε...** κάποια φύλλα κουνήθηκαν κάποια στιγμή αλλά δυστυχώς ήταν προς ζημία των ενδιαφερόντων.

Νέες περικοπές έρχονται το 2011... Από που θα κόψουν; Τα έχουν κόψει όλα. Γιατί δεν κόβουν τους παχουλούς μισθούς των υπάλληλων της Βουλής; **Που παίρνουν άκουσον άκουσον, 16 μισθούς;** Μήπως αυτό εννοούν και δεν το καταλαβαίνουμε εμείς **ο "πτωχός λαός τω πνεύματι"**. Διότι αυτή η κυβέρνηση είναι όλοι πάρα πολύ έξυπνοι, κοινώς ξερόλες. Υπάρχουν εκδοτικές επιχειρήσεις που χρωστούν άνω των 2 εκατ. ευρώ. Γιατί δεν τα δίνουν παρά την πληρώνει ο λαός πάντα; Πωλούνται οι ραδιοσταθμοί, κλείνουν εφημερίδες. Ο κος Βγενόπουλος βοήθησε να ανοίξει ο πρωθυπουργός της Αλβανίας τη μεγαλύτερη κλινική των Βαλκανίων... **Το κόστος ανήλθε στα 60 εκ. ευρώ.** Ο κος Βγενοπουλος είπε: Εδώ νιώθουμε σαν το σπύρι μας... Μάλιστα θεωρεί την Αλβανία **"φιλική"** χώρα. Να πιάσω κανέναν από το λαιμό να του πω εγώ, ποια είναι **"η φιλική"** χώρα. **Μην ακούσω κανένα σχόλιο...** Έχουμε χάσει το μυαλό μας, πλέον. Πάντα ο Έλληνας ήθελε να ακούει ωραία λόγια... και να που φτάσαμε. **Ήθελε να του λέει ο ασφαλιστικός του σύμβουλος πόσα εκατομμύρια θα πάρει στη λήξη του Συνταξιοδοτικού...** και τώρα, ούτε **Σύνταξη** από το Κρατικό του ταμείο δεν θα πάρει. Αυτή η ευπιστία του λαού μας είναι ανάλογη με τις υποσχέσεις περί εύκολης αντιμετώπισης, των προβλημάτων του και των εκατομμυρίων που θα έπαιρνε από τις 10. εταιρίες. Τα όμορφα λόγια πείθουν πιο αποτελεσματικά τα ότα μας.

Αγαπητοί μου όσο και να μη θέλετε να το πιστέψετε, έτσι είναι. **Όλος ο κόσμος έχει την τάση να κρατάει το ρηκό και το ευχάριστο και αρνείται να βυθιστεί στην επώδυνη αναζήτηση του αληθινού.**

Β. Βαβουλοσάκης & Συνεργάτες Μεσίτες Ασφαλίσεων

www.vinsurance.gr

Επισκεφτείτε τη νέα μας ιστοσελίδα με αναλυτικές πληροφορίες για τις παροχές, τις υψηλές υπηρεσίες και τα ανταγωνιστικά προϊόντα μας

Λ. Συγγρού 69 Αθήνα Τ.Κ.: 117 45, Τ.: 210 923 1860 - F:210 9238090

Οι σελίδες της Ελενίτσας

■ Εκεί λοιπόν του την στήνουν οι Ερινύες Διαμεσολαβούντες (Ασφαλιστικοί σύμβουλοι - πράκτορες - μεσίτες) που δεν είναι επαγγελματίες, αυτοί που ουσιαστικά εκμεταλλεύονται τα κενά και τις αδυναμίες του κάθε Έλληνα πολίτη ασφαλισμένου.

Χρόνια τώρα δημιουργούν προβλήματα πάνω στον αδύναμο χαρακτήρα του καθενός ασφαλισμένου και όπως καταλαβαίνετε, ο Έλληνας ασφαλισμένος δεν έχει ορθή κρίση δυστυχώς.

Ο ασφαλισμένος δυσκολεύεται στο ραντεβού του με την **αλήθεια**. Οι Διαμεσολαβούντες δεν δίνουν σωστές ενημερώσεις και οδηγούμεθα σε παρεξηγήσεις.

Αγαπητοί μου συνάδελφοι η ενημέρωση είναι η απόλυτη προϋπόθεση για να οδηγηθεί ο ασφαλισμένος σε ορθή κρίση. Αν συνεχίσουμε έτσι σε λίγο καιρό θα μεινουμε πάρα πολύ λίγοι σε αυτό το επάγγελμα.

Κάποτε άνθιζε αυτό το επάγγελμα, υπήρχε μεγάλος συνωσιτισμός στα γραφεία των Ασφαλιστικών Εταιριών, τώρα βλέπω ότι υπάρχει μεγάλος συνωσιτισμός προς τα έξω. Δεν είναι κρίμα; Δεν φτάνει μόνο το Ελληνικό φιλότιμο.

Κάποιοι παίζουν παιχνίδια με "**Δούρειους Ίππους**" στις πλάτες των ασφαλισμένων. Έχει περάσει η εποχή που ο ασφαλισμένος εύκολα πιανόταν κορόιδο.

Αγαπητοί αυτό το παιχνιδάκι είχε τελειώσει από το 1996. Μην το επαναλαμβάνετε, είναι κρίμα να χάσετε ότι κτίσατε και να βρεθείτε σε "**μεγάλες πόρτες**" - έτσι έλεγε η γιαγιά μου τον **Κορυδαλλό**.

Ένα Μεγάλο "**ΜΠΡΑΒΟ**" στην κα **Βαρδινογιάννη** που κατάφερε να ανοίξει "το μεγάλο όνειρο" χιλιάδων παιδιών, "**το πρώτο ογκολογικό νοσοκομείο**" που δίνει την ελπίδα, σε γονείς και παιδιά.

Πως λέμε τα έχω πάρει στο κρανίο, έτσι είναι **και η τρικυμία εν κρανίω**, κάπου το διάβασα και το δανειζομαι διότι πραγματικά εκεί έχω φθάσει με όλα αυτά που καθημερινά γίνονται.

Διάβαζα προ ημερών για το σκάνδαλο με τα **ανθρώπινα πειραματόζωα** και εδώ πραγματικά η τρικυμία εν κρανίω είναι. Μα έχουμε τρελαθεί τελείως; Και όχι τίποτα άλλο ο φάκελος λέει είναι ερμητικά κλειστός! Η υπόθεση ξεκίνησε το **2006** και μέχρι σήμερα ελάχιστες ενέργειες έχουν γίνει για την διαλεύκανση της. Ενώ ο Διευθυντής του Καρδιολογικού τμήματος του Τζάννειου έχει στείλει καταγγελίες και αναφορές στο υπ. Υγείας, εξακολουθεί η συγκάλυψη του σκανδάλου.

Περιμένετε βέβαια να διαβάσετε να γράφω **για το Δ.Ν.Τ.** Ναι αυτό μας τα έκανε όλα! Ήταν χάλια τα πράγματα ήρθε το μνημόνιο και τα έκανε χειρότερα. Εγώ, δεν θα χαϊδέψω τα αυτιά κανενός. Όλοι έφταιγαν. Μετά την Μεταπολίτευση άρχισαν τα όργανα. **Δώσε θάρρος στον χωριάτη, να σ' ανέβει στο κρεβάτι**, λέει μια παροιμία.

Όλοι όσοι έβγαιναν Πρωθυπουργοί μοίραζαν χρήματα και συγχωροχάρτι. Άρχισε να φαίνεται η ιστορία από το 2008 αλλά **ο Ελληνάρας** στον κόσμο του.

■ Σας παραθέτω μερικά νέα τα οποία μπορεί να μην τα διαβάσατε ή μπορεί πολύ γρήγορα να τα προσπεράσατε.

1) Ερχεται η εισφορά στα ασφαλιστήρια Ζωής όταν θα μάθω περισσότερα θα σας ενημερώσω προς το παρόν διαβάζετε τα περιοδικά **Ιδ. Ασφάλισης** να είστε ενήμεροι για τις αλλαγές στην αγορά. **2)** Παράταση πήρε η περαιώση μέχρι ίσως να πάρει και άλλη παράταση διότι έχουν γίνει πολλά λάθη... βιάστηκε η κυβέρνηση νόμιζε ότι θα βγάλει πολλά εκατομμύρια ευρώ ...αλλά έχασε την μπάλα... **3)** Μόλις το 16,78% των φορολογούμενων κατέθεσαν δήλωση με τις βεβαιώσεις των εταιριών και εισέπραξε η πολιτεία από τον κλάδο της **ιδ. ασφάλισης** 186 εκατ. ευρώ... ουκ λίγα! **4)** Και οι Γιατροί θέλουν τον ασφαλιστή τους! Βέβαια έχουμε τρελαθεί στα λάθη... άλλος ξέχασε την λαβίδα στην κοιλιά της ...τι να πω ...Άλλος παρ' όλο που έχει ορκιστεί στον Ιπποκράτη... αλλάζει δρόμο και ορκίζεται στον χρηματοϊπποκράτη... **5)** Και οι εταιρίες η μια πίσω από την άλλη διαφημίζει το υλικό της **6)** Η Generalli σημαντική αύξηση κερδοφορίας **7)** Το ίδιο και η Αλλιάνζ στο 9μηνο **8)** Η ING παρουσιάζει ένα νέο σύστημα υπολογισμού συνταξης **9)** Η AXA παρουσιάζει ένα νέο σύστημα υπολογισμού για μηχανές **10)** Η Ιντεραμέρικαν έχει παγκόσμια διάκριση στα World Finance Insur. Awards 2010... Η Ιντερνάτιοναλ λίφε παρουσιάζει ένα νέο τρόπο εισπραξης ασφάλιστρων.

Αν ξέχασα καμία να με συγχωρέσετε νομίζω ότι κάλυψα ένα ευρύ φάσμα ενημέρωσης σας.

Πριν κλείσω αυτήν την ενημέρωση σας θυμίζω "**Γονείς ασφαλίστε τα Παιδιά σας**". Έρχονται δύσκολοι καιροί δεν θα έχετε να τους δώσετε αυτά που θέλετε και πάνω από όλα τα Δημόσια Νοσοκομεία παρουσιάζουν προβλήματα από γάζες ...έως μεγάλα χειρουργεία που δεν μπορούν να γίνουν με αποτέλεσμα τα παιδιά να φεύγουν από το Δημόσιο Νοσοκομείο και να τα πηγαίνουν οι γονείς στα Ιδιωτικά και το κόστος της νοσηλείας είναι μεγάλο. **Γι' αυτό ΑΣΦΑΛΙΣΤΕ ΤΑ ΠΑΙΔΙΑ ΣΑΣ.**

■ Θα κλείσω με μια είδηση: Στην Μεσόγειο ξέσπασε Συναγερμός... εθεάθη καρχαρίας λευκός με τα φονικά σαγόνια... αυτός κυκλοφορεί μόνο στην Αυστραλία κατά τους ειδήμονες ...όμως 4 κιάλας κυκλοφορούν στην Μεσόγειο και μάλιστα στην Σικελία και στην Τουρκία... Να σας θυμίσω απλώς ότι εμείς είμαστε στην μέση! Τα Σχόλια δικά σας...

Η φίλη σας η Ελενίτσα Κασιμάτη

Καλό ταξίδι Χρήστο

Ήταν Δεκέμβριος του 2004, όταν αποφάσισα να συμμετάσχω για πρώτη φορά σε γενική συνέλευση του Συνδέσμου μας. Μέχρι τότε όπως άλλωστε και η συντριπτική πλειοψηφία των συναδέλφων μας, "δεν μπορούσα". "είχα δουλειά". Εκεί λοιπόν, μέσα στο γενικότερο καλό κλίμα, μιλώντας με συναδέλφους, βλέπω ξαφνικά μια εικόνα που μου προξένησε την μεγαλύτερη εντύπωση. Στον διάδρομο που είχε διαμορφωθεί στην αίθουσα του ξενοδοχείου, περπατούσε ένας κύριος σεβάσμιος, με δύο πατερίτσες, σχετικά εύσωμος, με ένα χαμόγελο στα χείλη του. Όλοι τον χαιρετούσαν και εκείνος ανταπέδιδε τον χαιρετισμό, λέγοντας και έναν καλό λόγο στον καθένα. Και όλοι τον έλεγαν "δάσκαλο". Ενωσα περιέργα. Σαν το μαθητούδι στην πρώτη δημοτικού που δεν ξέρει το διευθυντή του σχολείου, και ξαφνικά τον συναντά στο προαύλιο.

Ρώτησα έναν καλό μου συνάδελφο, ποιος ήταν. Και μου είπε "**ο Χρήστος ο Καραγιαννίδης**", σαν να μου έλεγε το πιο φυσικό πράγμα στον κόσμο.

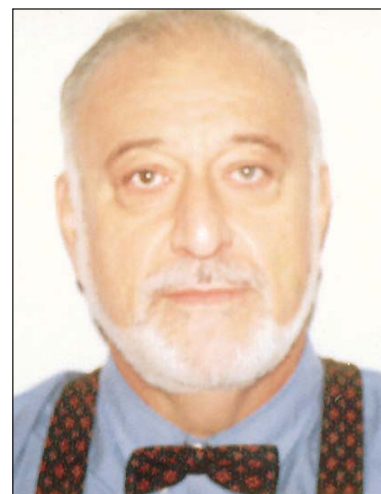
Εγώ, ο άσχετος ΔΕΝ τον γνώριζα. Έπειτα από λίγο καιρό, τον ξανα συνάντησα στην Καλλιθέα, στα παλαιά γραφεία του Συνδέσμου. Ήταν η γραμματέας που ανέλαβε να κάνει τις συστάσεις. Αμέσως με πλησίασε και ανταλλάξαμε τυπική χειραψία. Αυτό ήταν. Ο πάγος διαλύθηκε αμέσως.

Ο αυθορμητισμός του, το ζεστό του χαμόγελο, οι γνώσεις του σε κάθε επίπεδο, αλλά και η αμεσότητά του σε κέρδιζαν αμέσως. Μου εξήγησε πως είχε ένα αυτοκινητιστικό ατύχημα, πολύ παλιά, και η δυσκολία στο περπάτημα του είχε μείνει από τότε. Παρ' όλα αυτά όμως εκείνος δεν το έβαζε κάτω. Ερχόταν από τους πρώτους στις συνεδριάσεις του Δ.Σ. (ήταν Πρόεδρος της Εξωδιοικητικής Επιτροπής), πάντα πρόθυμος να βοηθήσει όσο και

όπως μπορούσε, συμμετείχε στο ταξίδι στην Κωνσταντινούπολη, και στενοχωρήθηκε ιδιαίτερα που δεν μπορούσε να πάει στην Αίγυπτο.

Οι γνώσεις που είχε αποκομίσει από τη ζωή, αλλά και οι Πανεπιστημιακού επιπέδου σπουδές του, τον είχαν κάνει Καθηγητή σε γνωστό Κολλέγιο. Ως μαθητές του φοίτησαν αρκετά στελέχη Ασφαλιστικών Εταιρειών, και από εκεί προήρθε και το "**δάσκαλος**".

Η ασφαλιστική οικογένεια, είναι από τις **19 Σεπτεμβρίου**, φτωχότερη. Ο Χρήστος μας άφησε για να συναντήσει καλούς και αγαπημένους προγόνους, "ένθα ουκ έστι πόνος". Άφησε πίσω του δυσαναπλήρωτο κενό. Η ηθική του ακεραιότητα και οι γνώσεις του, είναι ένα μόνο μέρος από την μεγάλη διαθήκη που άφησε πίσω του σε όλη την ασφαλιστική οικογένεια. Στην ιστοσελίδα του Συνδέσμου (www.psas.gr) στην υπό-ενότητα "Εξωδιοικητική Επιτροπή" μπορεί κανείς να διαβάσει ένα πλήρες βιογραφικό του σημείωμα.



Καλό ταξίδι, Χρήστο μας...

Μάρκος Χαμπάκης
Μέλος Δ.Σ. Π.Σ.Α.Σ.
M.D.R.T. Member

Β. Βαβουλουσάκης & Συνεργάτες Μεσίτες Ασφαλίσεων

www.vinsurance.gr

Επισκεφτείτε τη νέα μας ιστοσελίδα με αναλυτικές πληροφορίες για τις παροχές, τις υψηλές υπηρεσίες και τα ανταγωνιστικά προϊόντα μας

Λ. Συγγρού 69 Αθήνα Τ.Κ.: 117 45, Τ.: 210 9231860 - F:210 9238090



ΕΛΕΝΗ ΓΡΥΠΑΡΗ
ΠΡΟΕΔΡΟΣ



ΕΛΕΝΗ ΚΑΣΙΜΑΤΗ
Α' ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ



Γ. ΣΤΡΑΤΗΓΟΣ
Γ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ



ΓΙΑΝΝΗΣ ΖΗΚΑΚΗΣ
ΤΑΜΙΑΣ



ΜΑΡΙΑ ΚΙΟΥΡΤΣΙΔΟΥ
Β' ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ



ΖΗΣΙΜΟΣ ΜΕΛΙΔΩΝΗΣ
ΜΕΛΟΣ Δ.Σ.



ΑΓΓΕΛΟΣ ΒΑΡΔΑΚΗΣ
ΜΕΛΟΣ Δ.Σ.



ΓΕΩΡΓΙΑ ΝΙΚΑ
ΜΕΛΟΣ Δ.Σ.



ΜΑΡΚΟΣ ΧΑΜΠΑΚΗΣ
ΜΕΛΟΣ Δ.Σ.

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΟΥ Π.Σ.Α.Σ



ΒΙΒΗ ΛΟΥΚΟΠΟΥΛΟΥ
ΓΡΑΜΜΑΤΕΥΣ Π.Σ.Α.Σ.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ

ΒΑΣΙΚΟΙ ΦΟΡΕΙΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΑΝΑΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

Πλ. Κάνιγγος 20 - 101 81 Αθήνα
Τηλ. 210 38.16.241, fax. 210 38.42.642

ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΕΠΟΠΤΕΙΑΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Υπατίας 5 - 105 57 Αθήνα
Τηλ. 210 3230821, 3, 4, fax. 210 3230820

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

Πανεπιστημίου 44 - 106 79 Αθήνα
Τηλ.: 210 3601651-3, fax. 210 3619735

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

Αγίου Κων/νου 3 - 185 31 Πειραιάς
Τηλ.: 210 4121503, 210 4126917, fax. 210 4122790

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ

Αριστοτέλους 27 - 546 24 Θεσ/νίκη
Τηλ.: 2310 275255, 2310 271340, 2310 271488
fax. 2310 271649, 2310 257283

ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Υπατίας 5 - 105 57 Αθήνα
Τηλ. 210 33.27.400, fax. 210 33.27.426-7

ΤΑΜΕΙΟ ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ (Τ.Ε.Α.Α.Π.Α.Ε.)

Πατησίων 48 - 106 82 Αθήνα
Τηλ. 210 82.27.387, fax. 210 81.18.372

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Λεωφ. Συγγρού 106 - 117 41 Αθήνα
Τηλ. 210 9219660 - 9219666, fax. 210 9219917

ΓΡΑΦΕΙΟ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Ξενοφώντος 10 - 105 57 Αθήνα
Τηλ. 210 32.36.562 - 32.38.402, fax. 210 32.38.370

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ξενοφώντος 10 - 105 57 Αθήνα
Τηλ. 210 33.34.100, fax. 210 33.34.149

ΕΝΩΣΗ ΑΝΑΛΟΓΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ξενοφώντος 10 - 105 57 Αθήνα
Τηλ. 210 33.68.238, fax. 210 33.68.028

ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΛΛΟΓΩΝ

Βησσαρίωνος 9 & Σίνα - 106 72 Αθήνα
Τηλ. 210 36.16.572, fax. 210 36.47.284

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ

Κάνιγγος 27 - 106 82 Αθήνα
Τηλ. 210 38.27.354, fax. 210 38.27.354

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Στουρνάρη 16 - 106 83 Αθήνα
Τηλ. 210 95.72.986-7, fax. 210 95.11.079

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Λ. Συγγρού 76 - 112 42 Αθήνα,
Τηλ. 210 210 92.42.707, fax. 210 92.21.573

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Παπαδιαμαντοπούλου 24Γ - 115 28 Αθήνα
Τηλ. 210 77.92.171, fax. 210 77.17.180

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Ξενοφώντος 10 - 105 57 Αθήνα
Τηλ. 210 33.34.100, fax. 210 33.34.149

"ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ" - ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΡΟΥΧΩΤΑΣ

Διονύσου 126 - 151 24 Μαρούσι
Τηλ. 210 61.96.879 - 61.96.942, fax. 210 61.96.943

"ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ" - ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΔΡΑΚΑΤΟΣ & ΜΑΡΙΝΑ ΔΡΑΚΑΤΟΥ

Δημητρίου Σούτσου 5 - 115 21 Αθήνα
Τηλ. 210 64.68.685, fax. 210 64.69.045

"ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ" - ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

Όθωνος & Φιλελλήνων 3 - 105 57 Αθήνα
Τηλ. 210 32.29.394, fax. 210 32.57.074

MORAX ΕΚΔΟΣΕΙΣ: ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΜΩΡΑΚΗΣ

Ελευθερίου Βενιζέλου 15 - 176 71 Καλλιθέα
Τηλ.: 210 9578180-1-2, fax. 210 9578170

"ΕΥΡΩΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" - ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΚΑΖΑΝΤΖΙΔΗΣ

Θεμιστοκλέους 79 - 106 83 Αθήνα
Τηλ. 210 38.22.080 - 33.02.843, fax. 210 38.22.080

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ

BIPAR

Av. Albert-Elisabeth, 40, B - 1200 Bruxelles
Tel: 0032-2-735.60.48, Fax: 0032-2-732.14.18
bipar@skynet.be, www.bipar.org

GENERAL INFORMATION

MILLION DOLLAR ROUND TABLE

325 West Touhy Avenue, Park Ridge, Illinois 60068-4265 USA
Phone (847) 692-6378, Fax. (847) 518-8921
info@mdrt.org, www.mdr.org

COMITE EUROPEEN DES ASSURANCES

3 bis, rue de la Chaussee d' Antin - F 75009 Paris
Tel. +33144831183, Fax. +33147700375
e-mail: cea@cea.asur.org
Web: http://www.cea.assur.org

Brussels delegation

Square de Meeus, 29 - B 1000 Brussels
Tel. +3225475811, Fax. +3225475819

COUNCIL OF BUREAUX

SARDINIA HOUSE, 52 LINCOLN'S INN FIELDS, LONDON WC2A 3 LZ, UNITED KINGDOM
TELEPHONE: (44) (171) 404 15 15
FACSIMILIE: (44) (171) 404 14 86
e-mail: secretariat@cobx.org

INTERNATIONAL UNION OF MARINE INSURANCE

General Secretariat

Lowenstrasse 19, P.O. Box 6333, CH- 8023 Zurich, Switzerland
Tel. +4112155275, Fax. +4112122072



**Στη DEMCO INSURANCE
νιώθουμε σίγουροι
κάνοντας ένα πράγμα.
Να σας παρέχουμε ΑΣΦΑΛΕΙΑ
σε κάθε σας βήμα!**

Με σύγχρονες ασφαλιστικές λύσεις για κάθε προσωπική ή επαγγελματική ανάγκη, βασισμένες στις αρχές του Risk Management. Χωρίς «ψιλιά γράμματα». Με υψηλού επιπέδου υπηρεσίες. Με άρτια οργάνωση, επιλεκτικά αυξανόμενο δίκτυο πωλήσεων και ισχυρές συνεργασίες με κορυφαίους αντασφαλιστικούς ομίλους.

Είμαστε εδώ για να μείνουμε δίπλα σας και να γίνουμε η δική σας Ασφαλιστική!

**DEMCO**
INSURANCE

Με κύρος, πιο μπροστά!

DEMCO INSURANCE
Πανεπιστημίου 13
105 64 Αθήνα
Τηλ.: 212 212 7800
Fax: 212 212 7899
E-mail: info@demcoins.gr
www.demcoins.gr



Κολυμπήστε χωρίς φόβο στην ελεύθερη αγορά

Τώρα όλα τα αμοιβαία κεφάλαια και τα ομόλογα
της αγοράς στην διάθεσή σας.

Επισκεφθείτε μας σήμερα ή τηλεφωνήστε μας
για να ενημερωθείτε προσωπικά
από έμπειρους επαγγελματίες

EXELIXIS



Global Group A.E.

ΚΕΝΤΡΟ ΣΥΣΤΑΣΗΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
ΟΜΟΛΟΓΩΝ & ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Μεσογείων 205 (Κατεχάκη), 115 25 Αθήνα

Τηλ.: 210 6717000 • Fax: 210 6711860

e-mail: globalm@hol.gr

www.globalg.gr

ΤΑ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΔΕΝ ΔΙΑΣΦΑΛΙΖΟΥΝ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ