



**ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ**

ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 76 - 11742 ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ.: 210 9242707, 210 9221 573 - FAX: 210 9221573

Το agency μπροστά σε νέες προκλήσεις!

Η ασφαλιστική αγορά ιδιαίτερα στον κλάδο Ζωής, ευρίσκεται σε μεταβατικό στάδιο, χαρακτηριστικό που συναντάμε και σε άλλους τομείς της εθνικής οικονομίας. Η συνειδητοποίηση από όλο και περισσότερους καταναλωτές των οικονομικών κινδύνων που τους περιβάλλουν αλλά και η οικονομική δυσπραγία σε όλο και περισσότερα νοικοκυριά συνθέτουν μία κατάσταση αντιφατική από τη μία πλευρά αλλά και με μεγάλες ευκαιρίες και προκλήσεις από την άλλη. Ο δανεισμός των

νοικοκυριών έχει λάβει πρωτοφανείς διαστάσεις με αποτέλεσμα οι οικογενειακοί προϋπολογισμοί να συμπιέζονται αφάνταστα και να κυριαρχεί σε πολλούς ένα αίσθημα αγωνίας και αβεβαιότητας για το μέλλον. Το κόστος των σπουδών, η χαμηλή ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών στο κλάδο υγείας από το κράτος και η αβεβαιότητα για το μέλλον των συντάξεων λόγω της κρίσης στο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης, οδηγεί πολλούς σε επανοριοθέτηση των οικονομικών τους προτεραιοτήτων και την

εκδήλωση ειλικρινούς επιθυμίας για την κάλυψη στον πληρέστερο δυνατό βαθμό των ασφαλιστικών τους αναγκών. Παρατηρείται δηλ. μία όξυνση του ασφαλιστικού ενδιαφέροντος των ατόμων που μπορεί κάτω από συγκεκριμένες προϋποθέσεις να οδηγήσει σε μεγάλη ανάπτυξη, μακράς διάρκειας, την ασφαλιστική αγορά.

Η ανάπτυξη όμως αυτή, για να υπάρξει και να διαρκέσει επί μακρόν, πρέπει να στηριχθεί σε υγι-

συνέχεια στη σελ. 4



Ο ΠΣΣΑΣ εύχεται σε όλους τους συντονιστές και τους ανθρώπους της ιδιωτικής ασφάλισης

ΑΓΙΟΝ ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΑΣ
ΕΙΡΗΝΗΣ ΚΑΙ ΑΓΑΠΗΣ
ΚΑΛΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΩΝ
ΣΤΟ 2008



ΔΕΝ ΕΙΣΑΙ ΜΟΝΟΣ

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

Editorial

Αγαπητοί αναγνώστες,
Κρατάτε στα χέρια σας την έκδοση του «MANAGER» για το Δεκέμβριο 2007. Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων, με αυτή την έκδοση φιλοδοξεί να δώσει στους ανθρώπους του χώρου ένα χρήσιμο μέσο για την προβολή της σύνθετης και πολύπλοκης εργασίας μας. Θέλουμε ο «MANAGER» να αποτελέσει βήμα προβολής του κλάδου, αλλά και φιλόξενο βήμα προβολής απόψεων συναδέλφων, ανεξάρτητα αν συμφωνούμε με τα γραφόμενα. Ταυτόχρονα, επιδιώκουμε να συμβάλουμε στην αναβάθμιση του ρόλου μας, ως συντονιστές, μέσω της ανταλλαγής απόψεων για θέματα και τεχνικές της δουλειάς μας.
Σκοπεύουμε λοιπόν, να έχουμε μια εφημερίδα ανοικτή σε ιδέες, προβληματισμούς και αναζητήσεις. Σ' αυτή την κατεύθυνση θεωρούμε αναγκαία τη συνεργασία όλων των συναδέλφων. Ο «MANAGER» είναι η δική σας εφημερίδα!

...εις μνήμην

Πρόσφατα έφυγε από κοντά μας ένας εκλεκτός συνάδελφος, που τόσα χρόνια τώρα κοσμούσε το επάγγελμά μας. Ο **Βαχέ Αβεντισιάν**. Ας είναι ελαφρύ το χώμα που τον σκεπάζει και θα τον θυμόμαστε πάντα με αγάπη εμείς και οι συγγενείς του, στους οποίους στέλνουμε τα θερμά μας συλληπητήρια.

ΤΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ΤΟΥ Π.Σ.Σ.Α.Σ.

Το Δ.Σ. του Π.Σ.Σ.Α.Σ. αποτελείται από τους εξής:
Πρόεδρος: **Δαυίδ Ανδρέου**
Αντιπρόεδρος: **Γεωργιάδης Λουκάς**
Γ. Γραμματέας: **Γεώργιος Κακάκης**
Ταμίας: **Ευάγγελος Γαλιφιανάκης**
Μέλη: **Γεώργιος Στεφανίδης**
Ιωάννης Μπουρλακής
Γιώργος Πετρίδης.

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ: ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 76, 2ος όροφος
117 42 ΑΘΗΝΑ
Τηλ.: 210 9221573
e-mail: amananager@otenet.gr

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗΣ:
ΠΕΤΡΙΔΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ
ΣΜΥΡΝΙΟΣ ΒΑΣΙΛΗΣ
ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΓΑΒΑΛΑΚΗΣ

ΘΕΣΜΙΚΑ ΑΙΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΜΑΣ

Το ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ΤΟΥ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

ΔΙΕΚΔΙΚΕΙ τα πιο κάτω ΘΕΣΜΙΚΑ ΑΙΤΗΜΑΤΑ

προς συζήτηση, τοποθέτηση και επίλυση.

1. Κατοχύρωση ΥΠΕΡΑΞΙΑΣ που δημιουργούμε (πελατείας, φήμης, καλής πορείας εργασιών, εμπορικής θέσης και γενικά «αέρα»)
2. Κατοχύρωση σε περίπτωση καταγγελίας της σύμβασης
3. Κατοχύρωση του αδιαφιλονίκητου του χαρτοφυλακίου Συντονιστή (Πελατολόγιο αλλά και Ασφαλιστικούς Συμβούλους – Αδιαφιλονίκητο χαρτοφυλακίου)
4. Διατήρηση – απόδοση δικαιωμάτων μας σε περίπτωση καταγγελίας της σύμβασης, αποχώρησης από την εταιρεία και γενικά διακοπής της συνεργασίας (συμμετοχή σε ομαδική ασφάλιση / πρόβλεψη νέας ασφάλισης, απόδοση εισφορών από συνταξιοδοτικά προγράμματα κλπ.)
5. Μεταβολές – Βιωσιμότητα ανθρώπινου δυναμικού Συντονιστή, μόνον μετά δική του γνώμη (Η Σύμφωνη γνώμη του Συντονιστή να είναι απαραίτητη προϋπόθεση σε περίπτωση καταγγελίας της σύμβασης ασφαλιστικού συμβούλου)
6. Μονομερής μεταβολή όρων συνεργασίας μετεγκατάσταση, ύψος προμηθειών κλπ.)
7. Δικαιώματα σε περίπτωση μετακίνησης Ασφαλιστικών Συμβούλων που ανήκουν στην ομάδα του Συντονιστή
8. Φορολογική μας μεταχείριση

ΠΡΟΣ

Τα Σωματεία ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ

ΑΘΗΝΑΙ 13/12/2007

Αγαπητοί Συνάδελφοι,

Σε συνέχεια επαφών μας σχετικά με την προοπτική ιδρύσεως Ομοσπονδίας των ασφαλιστικών Σωματείων μας, θέλω να σας γνωρίσω ότι ο δικηγόρος κ.Στυλιανός Χ. Κόκιος έχει ήδη προβεί σε μια πρώτη συνεργασία για το θέμα.

Προτείνω να συναντηθούμε για μια ενημέρωση τις προσεχείς μέρες και συγκεκριμένα την Τρίτη 18/12/2007 και ώρα 15.00, σε τόπο που θα συνεννοηθούμε.

Για τον Π.Σ.Σ.Α.Σ
Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ
ΔΑΥΙΔ ΑΝΔΡΕΟΥ

ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ ΣΕ ΤΑΚΤΙΚΗ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων σύμφωνα με τον Νόμο και το Καταστατικό, συγκαλεί την ετήσια ΤΑΚΤΙΚΗ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ. Αυτή θα πραγματοποιηθεί την 31.12.2007 ημέρα Δευτέρα και ώρα 18:30 στα γραφεία του Συνδέσμου – Λ. Συγγρού 76, 2ος όροφος.
Αν δεν υπάρξει απαρτία η Β' επαναληπτική Συνέλευση θα γίνει στον ίδιο χώρο την 9.1.2008, ημέρα Τετάρτη και ώρα 18:30. Αν δεν υπάρξει απαρτία η Γ' ΕΠΑΝΑΛΗΠΤΙΚΗ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ θα πραγματοποιηθεί την 23.1.2008 ημέρα Τετάρτη και ώρα 18:30 στο ξενοδοχείο METROPOLITAN

Τα θέματα της ημερησίας διάταξης είναι:

1. Διοικητικός και Οικονομικός Απολογισμός / Προϋπολογισμός.
2. Έγκριση των απολογισμών και απαλλαγή από κάθε ευθύνη του Δ.Σ.
3. Εξελίξεις στην Αγορά & Σχέσεις μας με Εταιρείες – Καταγγελίες συμβάσεων Συναδέλφων – Μεθόδευση Εταιρειών – Διάφορα θέματα.
4. Αρχαιρεσίες.

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ στην Γ.Σ. και δικαίωμα ψήφου σ' αυτήν επιτρέπεται στα ταμιακά τακτοποιημένα μέλη σύμφωνα με το Καταστατικό. Τα μέλη μπορούν να συμμετάσχουν αυτοπροσώπως και ειδικά για τα μέλη που ασκούν το επάγγελμά τους εκτός του Λεκανοπεδίου Αττικής και με αντιπρόσωπο που θα έχει εξουσιοδότηση, με θεωρημένο το γνήσιο της υπογραφής από Αρχή ή Τράπεζα.

Κάθε μέλος μπορεί να εκπροσωπήσει μέχρι δύο άλλα μέλη. Οι εξουσιοδοτήσεις πρέπει να έχουν κατατεθεί στα γραφεία του Συνδέσμου με οποιοδήποτε τρόπο (προσωπικά, ταχυδρομείο, fax κλπ.) μέχρι και την 19.1.2008 (ώρα 24:00).

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΟΣ έχουν όσοι αποτελούν μέλη του Συνδέσμου τουλάχιστον ένα χρόνο πριν την ημερομηνία που θα διεξαχθούν οι αρχαιρεσίες. Υποψηφιότητες πρέπει να υποβληθούν τρεις τουλάχιστον μέρες πριν την ά συνέλευση (δηλαδή μέχρι την 27.12.2007 στα γραφεία του Συνδέσμου με οποιοδήποτε τρόπο (προσωπικά, ταχυδρομείο, fax κλπ.), το δε πρωτότυπο της αιτήσεως μπορεί να κατατεθεί στην γραμματεία μέχρι την έναρξη της Γ.Σ.

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΨΗΦΟΥ έχουν όσοι αποτελούν μέλη του Συνδέσμου τουλάχιστον ένα χρόνο πριν την ημερομηνία που θα διεξαχθούν οι αρχαιρεσίες (23.1.2007)

Μετά τα πιο πάνω ΠΡΟΣΚΑΛΟΥΜΕ ΤΑ ΜΕΛΗ ΜΑΣ Σ σε ΤΑΚΤΙΚΗ Γ.Σ.

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ
ΔΑΥΙΔ ΑΝΔΡΕΟΥ

Ο ΓΕΝΙΚΟΣ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΚΑΚΗΣ



Μήπως πρέπει να μας γνωρίσετε
... πριν κάνετε το επόμενο σας βήμα!



COMMERCIAL value

Ό,τι κι αν συμβεί!

Το agency μπροστά σε νέες προκλήσεις!

εις βάσεις. Έχει ως βασική προϋπόθεση, ως όρο sine qua non, την υποστήριξη και την ανάπτυξη του agency, του Δικτύου Υποκαταστημάτων. Είναι το μόνο δίκτυο που μπορεί να εγγυηθεί την παραγωγικότητα που απαιτείται για την μεγέθυνση της ασφαλιστικής αγοράς. Είναι το μόνο δίκτυο που μπορεί να συμβάλει στην δημιουργία και την ανάπτυξη ικανών managers και ασφαλιστικών συμβούλων ώστε η επιτυχία να έχει συνέχεια και βάθος. Γιατί μόνον οι καλά εκπαιδευμένοι και κατηρητισμένοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι μπορούν να αναλύσουν εις βάθος τις ανάγκες των πελατών τους και να τους προτείνουν λύσεις στα πλαίσια των εισοδημάτων και των επαγγελματικών και οικογενειακών τους υποχρεώσεων. Ποτέ δεν πρέπει να λησμονείται το αξίωμα που επικρατεί στο χώρο μας ότι δηλ. η ασφάλεια ΠΩΛΕΙΤΑΙ, δεν αγοράζεται που σημαίνει ότι χωρίς την προτροπή του καλά εκπαιδευμένου, εξειδικευμένου και επαρκώς υποστηριζόμενου από τον manager του ασφαλιστικού συμβούλου, όσο γενικής φύσεως ενδιαφέρον και αν προκληθεί στους καταναλωτές, πωλήσεις δεν θα υπάρξουν. Γιατί η ασφάλεια ζωής έρχεται να καλύψει πάντα μελλοντικές ανάγκες, και έτσι είναι εύλογο το ενδιαφέρον των καταναλωτών να στρέφεται στις άμεσες υποχρεώσεις που δεν περιμένουν και τις άμεσες καταναλωτικές ανάγκες, πραγματικές ή και τεχνικές μερικές φορές.

πόρτες για την άσκηση σχετικής δραστηριότητας στους ασφαλιστικούς υπαλλήλους αλλά κυρίως στους υπαλλήλους των τραπεζών. Σπρώχνει έτσι τους καταναλωτές να αγοράζουν ασφαλιστικά προϊόντα από "τα ράφια" των τραπεζών, προϊόντα τυποποιημένα, μιάς κοπής, που δεν εξυπηρετούν τις εξατομικευμένες ανάγκες των καταναλωτών, αλλά απλά τους στόχους παραγωγής κάθε τραπεζικού υποκαταστήματος. Στόχοι, που για να υποστηριχθούν και να επιτευχθούν βασίζονται στη συστηματική προβολή και πώληση ενός κατά κανόνα προϊόντος αιχμής, το οποίο πωλείται συστηματικά και με επιμονή αγνοώντας τις ασφαλιστι-

καλύτερα των περιπτώσεων το μετέθεσαν και τελικά κατά κανόνα το μεγέθυναν και αύξησαν το κόστος επίλυσής του. Το bankassurance δημιουργεί σήμερα την καινούργια γενιά προβληματικών πελατών που θα στραφούν αύριο κατά του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης διότι θα διαπιστώσουν ότι κακοποιήθηκαν, δεν έγιναν σεβαστές οι ανάγκες και οι επιθυμίες τους, και τα χρήματά τους απλά χρησιμοποιήθηκαν για να υποστηριχθεί έτι περαιτέρω η κερδοφορία των τραπεζών που βλέποντας τις πραγματικά τεράστιες προοπτικές της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς ορέγονται άκοπα έσοδα και υπεραξίες προς τέρψιν των μεγά-

Το πολυτιμότερο κεφάλαιο μιας ασφαλιστικής εταιρίας είναι το ανθρώπινο και ιδιαίτερα το δίκτυο πωλήσεων. Είναι η δύναμη πυρός που δίνει καθημερινά λυσσαλέο αγώνα στην αγορά για να προωθήσει την ασφαλιστική ιδέα και να καλλιεργήσει ασφαλιστική συνείδηση στους καταναλωτές που πλήττονται από τρομακτικούς κινδύνους, το μέγεθος των οποίων πολλές φορές δεν συνειδητοποιούν. Εκεί οφείλουν να επενδύσουν όσες εταιρίες αντιλαμβάνονται το μακροπρόθεσμο στρατηγικό τους συμφέρον και θέλουν να "κτίσουν" στέρεες και ασφαλείς θέσεις σε μία αγορά που βεβαίως έχει πολύ μέλ-



Η αγορά απαιτεί από αυτόν που ασκεί σήμερα ασφαλιστική διαμεσολάβηση επαγγελματισμό, γνώσεις, εξυπηρέτηση συνεχή και αίσθηση ευθύνης. Γιατί η κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών των καταναλωτών είναι μία πολύ σοβαρή υπόθεση για να αφηθεί στα χέρια μερικώς απασχολούμενων ή ασκούντων διαμεσολάβηση εν είδει δραστηριότητας συμπληρωματικού χαρακτήρα σε σχέση με κάποια άλλη που είναι κύρια. Για τον λόγο αυτό είναι τεράστιες οι ευθύνες του Υπουργείου Ανάπτυξης που με την πρόσφατη υπουργική απόφαση σχετικά με την εκπαίδευση και την πιστοποίηση των ασκούντων ασφαλιστική διαμεσολάβηση, αφήνει ορθάνοιχτες

κές ανάγκες των καταναλωτών που είναι καθαρά ατομικές με βάση την οικονομική τους δραστηριότητα, τις οικονομικές τους υποχρεώσεις, την ακίνητη περιουσία, το οικογενειακό περιβάλλον, το επίπεδο διαβίωσης, την ηλικία κ.λ.π.

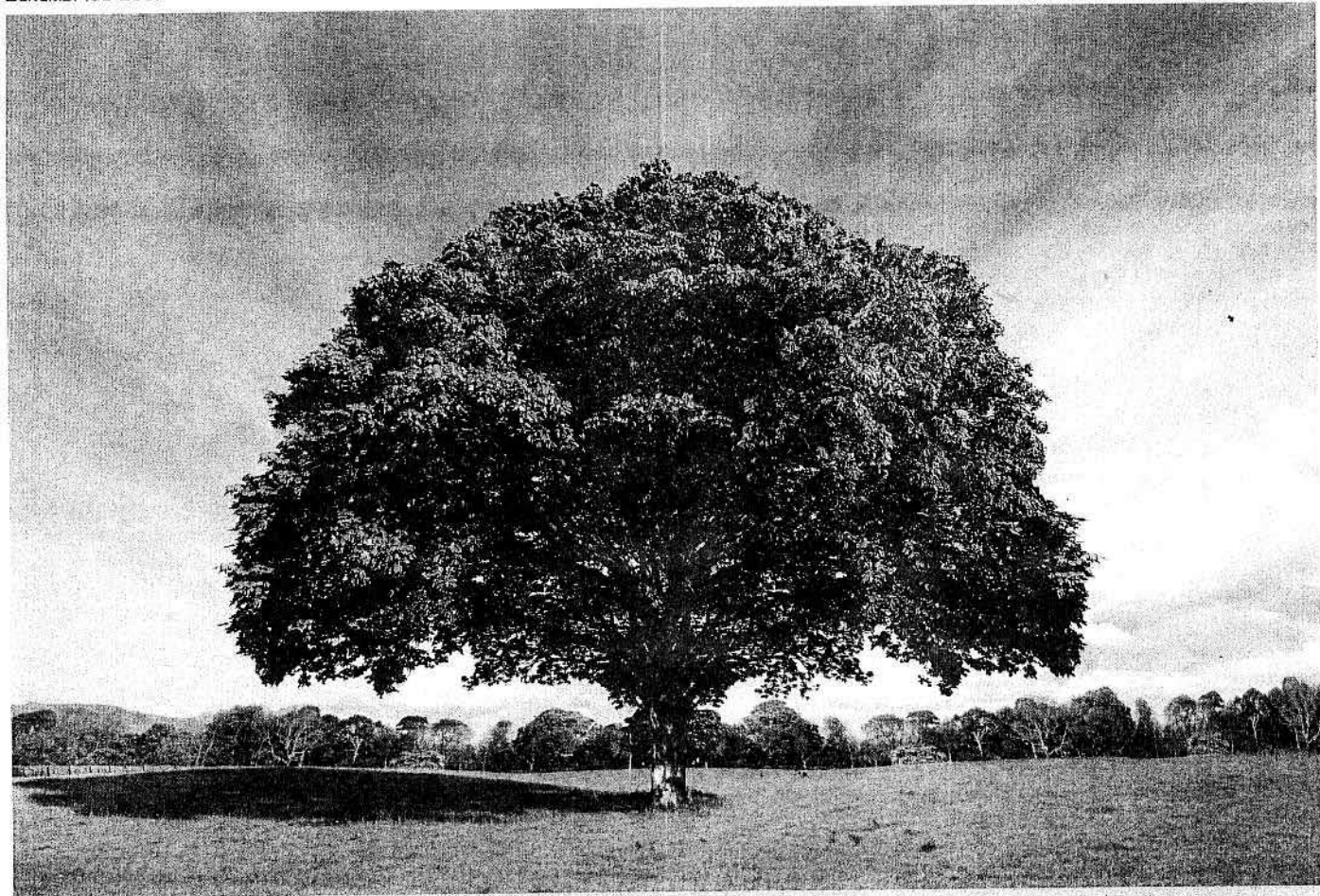
Το bankassurance φαντάζει στα μάτια πολλών σαν η μαγική λύση που θα λύσει όλα τα προβλήματα της αγοράς και θα φέρει τζίρους και κερδοφορίες σε ένα κλάδο, όπως οι ασφάλειες, που ασφαλώς έχει μέλλον και προοπτικές με βάση τα μεγέθη της ελληνικής και της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς. Είναι όμως η εύκολη λύση και ΠΟΤΕ έως τώρα οι εύκολες λύσεις δεν έλυσαν κανένα πρόβλημα. Στην

λων αφεντικών του χρήματος που εξουσιάζουν σήμερα την ελληνική κοινωνία και την οικονομία.

Και είναι μεγάλες και οι ευθύνες ορισμένων ασφαλιστικών εταιριών σήμερα που ελλείπει στρατηγικής και μακρόπνοου σχεδιασμού και οράματος, αλληθωρίζουν προς το bankassurance θεωρώντας το πανάκεια για τη λύση των δικών τους προβλημάτων. Γιατί στην οικονομία και τις εταιρικές σχέσεις ο νόμος του συσχετισμού δυνάμεων έχει καθολική ισχύ. Δεν μπορεί να υπάρξει σχέση ισοτιμίας μεταξύ δύο εταίρων ανισότιμων. Ο μεγάλος θα καταπιεί τον μικρό που δεν θα καταλάβει για τότε έσβησε από το χάρτη...

λων και δρόμο μπροστά της.

Οι managers, αυτοί που δημιούργησαν τα σύγχρονα, μεγάλα Υποκαταστήματα, αυτοί που "έφτιαξαν" όσους ασφαλιστές διακρίνονται σήμερα στην αγορά για το ήθος τους και τις επιδόσεις τους στην υποστήριξη και την εξυπηρέτηση των πελατών τους, είναι αυτοί που θα στηρίξουν τις νέες αναπτυξιακές πολιτικές που όλοι χρειαζόμαστε και παρά την τραυματική εμπειρία του bankassurance, θα δημιουργήσουν μια νέα ασφαλιστική αγορά που τόσο έχει ανάγκη ο τόπος και η εθνική οικονομία. Το agency είναι και πάλι μπροστά σε νέους στόχους και νέες προκλήσεις...



DASC

Πάνω από 60 χρόνια δυναμικής ανάπτυξης με βαθιές ρίζες

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ με πάνω από 60 χρόνια δημιουργικής παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά, εξελίχθηκε σε έναν ισχυρό χρηματοοικονομικό Όμιλο με 3 δισεκατομμύρια ενεργητικό, 500 εκατομμύρια αποθεματικά και πάνω από 1 εκατομμύριο ευχαριστημένους πελάτες. Σήμερα, ο ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΠΙΣ με 17 Εταιρίες προσφέρει τις πιο εξελιγμένες και συμφέρουσες ασφαλιστικές, επενδυτικές, τραπεζικές και κτηματομεσιτικές υπηρεσίες, συνεχίζοντας αδιάκοπα την εξελικτική του πορεία σε Ελλάδα και Ευρώπη.



ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Ξεκίνησα τη διαδικασία για τη δημιουργία Ομάδας ασφαλιστικών συμβούλων το 1990 και μπορώ να πω, ότι τότε ο τομέας της ανάπτυξης των νέων συνεργατών ερχόταν δεύτερος, με πρώτο αυτόν της στρατολόγησης.

Η αλήθεια είναι ότι η προσέλευση ήταν μεγάλη - ακόμα θυμάμαι γλαφυρές ιστορίες παλαιότερων συναδέλφων, για την κοσμοσυρροή που δημιουργούσαν στα υποκαταστήματα οι αγγελίες προσλήψεων στις εφημερίδες.

Το ότι η ανάπτυξη των ανθρώπων αυτών ερχόταν σε δεύτερη μοίρα και σε συνδυασμό με την σχεδόν ανύπαρκτη επιλογή κατόλληλων, κατά το δυνατόν, συνεργατών -και υπό την πίεση των εταιριών για αύξηση του ανθρώπινου δυναμικού- οδήγησε τελικά στην αποτυχία πάμπολλων από αυτούς που δοκίμασαν την τύχη τους στο επάγγελμά μας. Αποτυχίες οι οποίες συναθροιζόμενες εδραίωναν τελικά την άποψη ότι ο τότε γενικός Διευθυντής και νυν Πρόεδρος μας Ανδρέας Βασιλείου, βλέποντας στο μέλλον και σε αντίθεση με τις απόψεις της εποχής,

μας τόνιζε συνεχώς, ότι ο ασφαλιστής για να πετύχει πρέπει να είναι αποκλειστικής απασχόλησης.

Επιπρόσθετα, ο σημερινός καταναλωτής έχει εντελώς διαφορετική συμπεριφορά. Δεν αρκείται πλέον σε εύκολες παρουσιάσεις-υποσχέσεις. Ζητά να μάθει λεπτομέρειες για το ασφαλιστικό του πρόγραμμα, απαιτεί μία φερέγγυα ασφαλιστική εταιρία που θα τον καλύπτει και ένα αξιόπιστο ασφαλιστικό σύμβουλο που θα τον συμβουλεύει και θα τον εξυπηρετεί!

Στο νέο, ώριμο, περιβάλλον λοιπόν, το πρωταρχικό στοιχείο είναι ο επαγγελματισμός και η αξιοπιστία του συνεργάτη μας. Αξιοπιστία που μεταφράζεται σε βαθιά γνώση του προϊόντος, κατανόηση των προβληματισμών του υποψήφιου ασφαλισμένου με ταυτόχρονη καθοδήγηση στην ορθολογικότερη κάλυψη των ασφαλιστικών του αναγκών και στην (αυτο)πεποίθηση του ότι μπορεί να ανταπεξέλθει στο έργο αυτό.

Η συνεργασία μας με τον ασφαλιστικό σύμβουλο πρέπει να έχει σαν στόχο την κατάκτηση των παραπάνω στοιχείων.

Η γνώση του προϊόντος θα έλθει μέσα από τις συνεχείς εκπαιδεύσεις και από την καθημερινή τριβή στην αγορά.

Η εκπαίδευση στην επαφή με τον πελάτη θα βοηθηθεί ιδιαίτερα

με το παίξιμο ρόλων (role playing) στο υποκατάστημα. Είναι όμως απολύτως απαραίτητη η εκπαίδευση στην αγορά (field training), μέσα από την οποία θα κατανοηθούν, η ανάλυση αναγκών, ο προβληματισμός, οι χειρισμοί των αντιρρήσεων και γενικότερα τον χτίσιμο της εμπιστοσύνης με τον υποψήφιο ασφαλισμένο. Εμπιστοσύνη που είναι απαραίτητη και για τη συγκομιδή συστάσεων.

Ο σχεδιασμός του προγράμματος δραστηριότητας σε ημερήσια βάση είναι αναγκαίος, όχι μόνο γιατί αξιοποιεί τον χρόνο μας, αλλά γιατί δημιουργεί την εικόνα ενός γραφείου με δομή και σύστημα. Σχεδιασμός που θα πρέπει να σχεδιάζεται και να συμφωνείται αμοιβαία, πάντα σε αναλογία με τις ανάγκες και τους στόχους του συνεργάτη και ταυτόχρονα να ελέγχεται η τήρησή του.

Σημαντικό είναι επίσης, να αισθάνεται ο συνεργάτης μας, μέσα από την καθημερινή μας συνεργασία, ότι είμαστε συνεχώς στο πλευρό του, τον στηρίζουμε στο έργο του και προτείνουμε λύσεις στα προβλήματα που προκύπτουν.

Ας μην ξεχνάμε, ότι στο επάγγελμά μας οι αρνήσεις είναι πολλές, περισσότερες από τα "ναι" και αυτό είναι φυσικό να οδηγεί σε απογοήτευση και έλλειψη αυτοπεποίθησης. Εμείς είμαστε αυτοί



που πρέπει να κρατήσουν το ρηθικό του ψηλά.

Εν τέλει, οι επιτυχημένοι συνεργάτες θα δημιουργήσουν θετικό κλίμα στο υποκατάστημα, υγιή ανταγωνισμό μεταξύ τους, αλλά και με τους παλαιότερους καθιερωμένους συναδέλφους, και με τη δική τους ανάπτυξη θα έλθει η ανάπτυξη του γραφείου και κατ'επέκταση της εταιρίας.

Ο κ. Στέλιος Δουλγεράκης ξεκίνησε σαν ασφαλιστικός σύμβουλος με την Alico AIG Life, παράλληλα με τις σπουδές του στη Φυσικομαθηματική σχολή. Το 1991 έγινε διευθυντής Ομάδας και το 1994 ανέλαβε τη διεύθυνση υποκαταστήματος.

ΜΟΝΟΜΕΡΗΣ ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΟΡΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ (ΜΕΤΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ - ΣΥΣΤΕΓΑΣΗ)

Οι ασφαλιστικές εταιρείες μέσα στο καινούριο περιβάλλον που έχει διαμορφωθεί (οδηγίες ΕΟΚ - παράλληλες νομοθεσίες - έντονος ανταγωνισμός - κόστος). Έχουν αρχίσει να διαφοροποιούν εσωτερική πολιτική ανά εταιρεία και ανάπτυξη, αναδιοργάνωση του Δικτύου Πωλήσεων τους με αποτέλεσμα να προχωρούν με βήματα γοργά, χωρίς όμως πολλές φορές να αναλύουν τα υπέρ και τα κατά των αποφάσεών τους εις βάρος του δικτύου πωλήσεων.

Αποφασίζουν συγκέντρωση Δικτύου Πωλήσεων με μετεγκατάσταση ή συστέγασση χωρίς καμία στρατηγική και εν μία νυκτί

γίνονται οι ανακοινώσεις στο Συντονιστή.

Επιπτώσεις άμεσες ως προς τους Συνεργάτες Ασφαλιστικούς Συμβούλους στους Συντονιστή.

Οι περισσότεροι Σύμβουλοι έχουν στρατολογηθεί από την συγκεκριμένη τοποθεσία του Γραφείου Πωλήσεων με αποτέλεσμα έντονης δυσανεξίας λόγω απόστασης και λόγω απομάκρυνσης από το χώρο που έχουν αναπτυχθεί.

Δημιουργία έντονης δυσανεξίας από την ξαφνική απόφαση της εταιρείας τους, ερωτηματικά ως προς το προφίλ της εταιρείας τους.

Δημιουργία ανασφάλειας ως προς την εταιρία.

Δημιουργία ερωτηματικών ως προς τον συντονιστή τους και εν γένει το μέλλον αυτού του γραφείου.

Μείωση παραγωγικής δραστηριότητας λόγω αποσύνθεσης και μετακόμισης, χαμηλό ρηθικό.

Πελάτες

Δυσανεξία και σύγχυση (αλλαγή έδρας τηλεφώνων - φαξ), μείωση εργασιών από την τοπική κοινωνία, αρπαγή πελατολογίου από παραπλήσια γραφεία πώλησης ίδιας εταιρείας.

Για το Συντονιστή.

Είτε για μετεγκατάσταση, είτε συστέγασση.

α) Να διορθώσει την αρ-

νητική ψυχολογία ως προς τον ίδιο και την εταιρεία (δεν είναι εργαζόμενοι σε διοικητικές θέσεις, είναι πωλητές, τελείως διαφορετική ψυχολογία).

β) Εάν υπάρχει συστέγασση να έρθουν σε παράλληλη συνεργασία δύο διαφορετικές φιλοσοφίες Γραφείων Πώλησης, η διοικητική υποστήριξη διαφοροποιείται, αλλάζουν μέθοδοι και συστήματα, χάσιμο πολύτιμου χρόνου σ' αυτό το μεταβατικό στάδιο.

Αρχίζει μια καινούρια πολιτική και στρατηγική ανάπτυξης, καινούρια αρχή στρατολόγησης συνεργατών και κέντρα επιρροής, μεγάλο χρονικό διάστημα χαμένο από εργατοώρες

για την υποστήριξη και ενημέρωση των πελατών για την αλλαγή χώρου. Εν κατακλείδι προσπάθειες από την αρχή να χτίσει τη φήμη, κλίμα συνεργασίας, οργάνωση, πελατολογία, στρατολόγηση, παραγωγικότητα και την χαμένη υπεραξία του χώρου.

Προτείνουμε όπως κάθε ενέργεια για μεταβολή όρων συμφωνίας προς μετεγκατάσταση ή συστέγασση να γίνεται με αμοιβαία συμφωνία, με απαραίτητες προϋποθέσεις να δίδεται χρόνος για να πραγματοποιηθεί, με κοινή στρατηγική για να μην υπάρχουν όλες οι παραπάνω αρνητικές επιπτώσεις στην εργασία ενός Συντονιστή εφόσον συμφωνηθεί.

Μαθαίνοντας από την φύση ... να ζω και να δουλεύω



της φυσικής δεν θα έπρεπε να πετάξει. και αυτό διότι έχει πολύ μεγάλο βάρος και πολύ μικρά φτερά αναλογικά με το μέγεθός του. Ο μπάμπουρας όμως πετάει, απλά δεν ξέρει από νόμους της φυσικής.

Υπάρχει ένα ινδικό καλάμι το οποίο πρέπει να το φροντίζουν συνεχώς, να το ποτίζουν να του βάζουν λίπασμα να το σκάβουν, χωρίς όμως αυτό να αναπτύσσεται επί τρία χρόνια. Στον τρίτο όμως χρόνο θα πετάξει απότομα σε ύψος περίπου τρία μέτρα και θα γεμίσει φύλλα. Τελικά άξιζε να το φροντίζουν παρόλο που δεν έβλεπαν την ανάπτυξη του.

Θα μπορούσα να μιλάγα για άπειρα παραδείγματα από τα οποία θα βλέπαμε, χαρακτηριστικά και της δικής μας συμπεριφοράς

αφού και εμείς είμαστε κομμάτι της φύσης. Αν όμως τα μεταφέρετε στην δική μας δουλειά θα δείτε ότι το αποτέλεσμα που τόσο έντονα αποζητάμε έρχεται μετά από πολύ δουλειά, κόπο, υπομονή και προσπάθεια ακόμη και την ώρα που δεν το βλέπουμε.

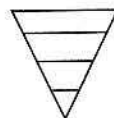
Ως όντα με λογική έχουμε την δύναμη της σκέψης που μας κάνει να ξεχωρίζουμε και να ορίζουμε εμείς την ζωή μας.

Συγκεκριμένα στη δουλειά μας, έχω καταλήξει ότι για να πετύχει κανείς πρέπει να έχει κάποιους κανόνες που θα ακολουθεί και ένα οδηγό που θα εφαρμόζει σε καθημερινή βάση για να ξέρει πως θα οδηγηθεί προς τους στόχους του.

1) Κατά κανόνα πρέπει να δούμε κάτι για να πιστέ-

ψουμε σ' αυτό. Σ' αυτή τη δουλειά πρέπει πρώτα να πιστέψεις σε αυτό το κάτι πριν το δεις να παίρνει την τελική του μορφή δηλαδή να έχεις πίστη στο θεσμό της ασφάλειας, στον εαυτό και στις ικανότητες σου, και στις αναγκαίες συνήθειες εργασίες που πρέπει να ακολουθείς για να φέρεις το επιθυμητό αποτέλεσμα.

2) Να έχεις ένα συγκεκριμένο σχέδιο δράσης που θα τηρείς



ΤΗΛΕΦΩΝΑ
ARV
BRV
ΑΙΤΗΣΗ

Μέσα από αυτή τη διαδικασία της απόσταξης τα συγκεκριμένα νούμερα στα τηλέφωνα, ARV, BRV και με την μεγαλύτερη ποσό-

τητα σε συνδυασμό με την καλύτερη ποιότητα θα μου δώσει το αποτέλεσμα της αίτησης.

Άλλωστε για να εκτοξευθεί ένας πύραυλος χρειάζεται καύσιμα ενός εκατομμυρίου αυτοκινήτων.

Πάρτε παράδειγμα μέσα από τη ζωή η οποία μας μιλά σιωπηλά με την ομορφιά και την απλότητά της και ως μέρος του πολύπλοκου σύμπαντος κάντε τα όνειρά σας πραγματικότητα.

Σας μιλά μια μητέρα, ασφαλίστρια της ALICO.

Υ.Γ. Ακόμη και αν ξαναγεννιόμουν ασφαλίστρια θα γινόμουν.

Ασφαλιστικός σύμβουλος
Δανάη Πτερίδου
στο Υποκατάστημα
Γιώργου Πετρίδη



Τριεθνής δύναμη!

Με ενεργητικό 130 δισ. ευρώ.

La Baloise
Ελβετία

Deutscher Ring
Γερμανία



ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ

Α σ φ ά λ ε ι ε ς Ζ ω ή ς

ΕΠΙ ΤΟΥ ΠΙΕΣΤΗΡΙΟΥ

Είναι φανερό ότι η Ασφαλιστική αγορά διέρχεται ένα μακρύ μεταβατικό στάδιο. Η αναζήτηση νέων στρατηγικών ανάπτυξης, δομών και κατευθύνσεων στα πλαίσια ενός διαφοροποιημένου πεδίου, απασχολούν τους ιδύνοντες των ασφαλιστικών εταιρειών.

Οι εντολές της Ευρωπαϊκής Ένωσης, δημιουργούν πρόσθετα προβλήματα στις Διοικήσεις των εταιρειών. Καταφανέστατο ακόμη είναι ότι δεν υπάρχει εκ μέρους των εταιρειών διαμορφωμένο πλαίσιο δράσης, στρατηγική διαχείριση της κρίσης, παρατηρείται έντονη αδυναμία κατανόησης των παρενεργειών τις οποίες επιφέρουν οι μέχρι τώρα αποφάσεις. Οι εταιρείες χωρίς να έχουν προχωρήσει σε σοβαρή ανάλυση των ποιοτικών και ποσοτικών μεγεθών της ασφαλιστικής αγοράς, της τεράστιας δυναμικής την οποία υποκρύπτει η χαμηλή ασφαλισιμότητα του Έλληνα καταναλωτή. Βρίσκονται βραχυκυκλωμένες μεταξύ εντολών της Ε.Ε., των πολιτικών οι οποίες εφαρμόζονται σ' άλλες χώρες και των δικών τους ημιμαθειών. Εκτός της Γαλλίας μπορούν να μας πουν αν οι άλλες χώρες αναδιπλώθηκαν στο μακρύ του χρόνου και αναπτύσσουν τις εργασίες τους μέσω δικτύου πωλήσεων. Σ' αυτό το πλαίσιο κινούνται οι Ελληνικές εταιρείες με κορυφαία απόφαση ορισμένων από τις ηγέτιδες, ότι τα δίκτυα πωλήσεων δεν τους είναι απαραίτητα τουλάχιστον υπό τη μορφή την οποία υφίσταται σήμερα. Τα δίκτυα τα οποία απετέλεσαν τα περασμένα

χρόνια τον ακρογωνιαίο λίθο της ανάπτυξης τους, κατηγορούνται ότι είναι ακριβά, αναπαραγωγικά, με νοοτροπία δημοσιούπαλληλική και άλλα συναφή.

Κατηγορούν τα θύματα, οι θύτες. Αποφεύγουν να εκφράσουν τις κρυφές τους σκέψεις αλλά η καθημερινή πρακτική αποδεικνύει το αντίθετο. Θέλουν να βάλλουν στην άκρη τους συνεργάτες, απαξιώνουν τον ρόλο του manager με προσχηματικούς λόγους, στα μάτια των συνεργατών τους, στέλνουν σπίτι τους εκατοντάδες ασφαλιστικούς συμβούλους, στην καλύτερη περίπτωση συστεγάζουν υποκαταστήματα 4 ή 5 μαζί. Στην χειρότερη υποβιβάζουν manager κατά απαράδεκτο τρόπο. Δημιουργώντας τους ψυχολογικά, καρδιακά και άλλα νοσήματα συντρίβοντας τους με σαδιστικό μένος, εκθέτοντας τους στον κοινωνικό τους περίγυρο, ακόμα και τις οικογένειές τους.

Προσπαθούν να δημιουργήσουν νέα τάξη ασφαλιστικών συμβούλων Direct με επιθεωρητές. Σκέφτονται να τους δίνουν βασικό μισθό και ορισμένα bonus. Σχεδιάζουν επί χάρτου και προϋπολογίζουν τεράστια κέρδη. Δεν γνωρίζουν το απλούστερο, ότι με ανθρώπους οι οποίοι θα έχουν υπαλληλική νοοτροπία, δεν θα τους βγουν τα πλάνα. Ας τους αφήσουμε όμως να "βαλτώσουν", με τις στρεβλές αντιτεχνοκρατικές τους απόψεις οι οποίες θα οδηγήσουν τις εταιρείες τους στον ξεπεσμό. "Έχουμε παραδείγματα εταιρειών που από το 14% της αγοράς έχουν πέσει στο 4,3% Θα δούμε κι άλλα.

Αλήθεια; η νέα μόδα, συνεργασίας ασφαλιστικών εταιρειών με τράπεζες, την έχετε ακούσει; Δηλαδή να πουλούν τα προϊόντα τους από τον "γκισέ" των τραπεζών; Να οραματίζονται χαμογελώντας πλατιά στο επίτευγμα μιας συγκεκριμένης τραπεζικής εταιρείας που πρόσφατα παρουσίασε υψηλές αποδόσεις; Δεν θα μπούμε στην διαδικασία να αντιπαροθέσουμε επιχειρήματα ότι από τον "γκισέ" της τράπεζας μπορούν μόνο να πουληθούν απλά προϊόντα, τα σύνθετα ποιού θα τα προωθήσουν, μήπως οι έμμισθοι υπάλληλοι τους, με τους επίσης έμμισθους επιθεωρητές τους; Το 90% των ανασφάλιστων σσιπιών, τις αστικές ευθύνες, την προώθηση συνταξιοδοτικών προγραμμάτων σε κάθε σπίτι με ποιους θα την πραγματοποιήσουν; Με αυτούς που σκέφτονται να αντικαταστήσουν τους επαγγελματίες ασφαλιστές;

Εκείνο το οποίο την παρούσα στιγμή απασχολεί, είναι τι θα γίνει με την δουλειά ετών και την υπεραξία την οποία έχουν δημιουργήσει οι συντονιστές. Δεν μας θέλετε κύριοι, αποζημιώστε τη δουλειά μας. Δεν μπορείτε να επωφελησθε των χαρτοφυλακίων τα οποία δημιουργήσατε. Δεν μας θέλετε, μη χρησιμοποιείτε έμμεσους τρόπους απεμπόλησής μας, μέσω του υποβιβασμού, ή των συστεγάσεων. Αποζημιώστε μας. Αντιλαμβανόμαστε τις οικονομικές ανάγκες του κάθε manager, αλλά πιστεύουμε ότι μπορούν να αρνηθούν τον υποβιβασμό, την συστέγαση

χωρίς να λαμβάνονται π' όψιν οι παράμετροι της εντοπιότητας της επαγγελματικής σύνδεσής τους με κάποια περιοχή, της διαμονής των ασφαλιστών, της συστέγασης με ανθρώπους διαφορετικής νοοτροπίας πολιτικής και επαγγελματικής αρτιότητας.

Θα πρέπει οι πληττόμενοι συνάδελφοι να θέτουν υπ' όψιν του Συνδέσμου το θέμα τους ώστε να επιλαμβάνεται ο σύνδεσμος. Μην αισθάνεστε φοβισμένοι, αδύναμοι πρέπει να ενώσετε την φωνή σας. Πρέπει να αντιδράσουμε σε φαινόμενα τα οποία αγγίζουν τα όρια της απαξίας, του οικονομικού στραγγαλισμού, της καταρράκωσης της ανθρώπινης αξιοπρέπειας. Μην απατάσθε, κάνοντας τους "καλούς", τους χαμηλών τόνων, έχουν αποφασίσει για την τύχη των πιο πολλών. Ο μόνος δρόμος ο οποίος υπάρχει είναι να τους πείσουμε ότι χωρίς εμάς τα σχέδια τους όποια και εάν είναι δεν θα έχουν ευτυχή κατάληξη.

Θα πρέπει επιπλέον η πολιτεία μέσω του Υπουργείου Ανάπτυξης να σταματήσει να "νίπτει τας χείρας" του, σε καταχρηστικές και παράνομες πράξεις των εταιρειών οι οποίες δημιουργούν ατομικά και οικογενειακά δράματα. Θα πρέπει η πολιτεία να παρέμβει ώστε οι Ασφαλιστικές εταιρείες να μη στείλουν στην ανεργία χιλιάδες ασφαλιστικούς συμβούλους ώστε να ανέβει στο ποσοστό ανεργίας.

Η χειρότερη έκβαση μάχης είναι αυτή στην οποία δεν πήρες μέρος!

ΑΣΦΑΛΙΣΗ-ΑΣΦΑΛΙΣΗΜΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΑ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

*«Προς γαρ το τελευταίο εκβάν έκαστον των πριν υπαρξάντων κρίνεται.»
Δημοσθένης Ολυνθιακός Β'*

Οι εταιρείες, για λόγους που εκείνες κρίνουν σαν απαραίτητες, καταγγέλλουν συμβάσεις συντονιστών για μη βαρύ παράπτωμα και βέβαια καταβάλλουν την εκ του νόμου τριετία ή και κάποιες από αυτές αναγνωρίζοντας κατά κάποιο τρόπο την μακρόχρονη προσφορά του στελέχους καταβάλλουν άλλα ποσά μετά από ειδικές συμφωνίες. Το πρόβλημα που προκύπτει όμως με την ασφάλιση του καταγγελλόμενου δεν το αντιμετωπίζουν.

Ο Σύλλογός μας έχει περιλάβει στα θεσμικά του αιτήματα τις εξής προτάσεις:

-Συντονιστής που ασκεί καθήκοντα σε μια εταιρεία άνω της 10ετίας και καταγγέλεται η σύμβαση του για μη βαρύ παράπτωμα θα πρέπει να δικαιούται τουλάχιστον τη συνέχιση της Ομαδικής Ασφάλισης. Φανταστείτε ότι είναι σε αυτή την Ομαδική τουλάχιστον 15 χρόνια (10 χρόνια συντονιστής

και μερικά ακόμα σαν ασφαλιστικός σύμβουλος πριν προαχθεί) και ξαφνικά, εκτός από την απώλεια της εργασίας του, είναι ανασφάλιστος και με πολλά πιθανόν θέματα υγείας.

Εάν αυτό τεχνικά είναι αδύνατο σύμφωνα με τις εταιρείες ή κάποιες από αυτές να παραμένει δηλαδή στην Ομαδική Ασφάλιση εφόσον δεν ανήκει πλέον στη δύναμη των πωλήσεων (πιθανόν επιχείρημα άρνησης από μέρους τους) τότε να του δίνεται η δυνατότητα να ασφαλιζεται με ατομικό και με όρους συνέχειας από την ομαδική προκειμένου να μην έχει εξαιρέσεις, χωρίς ιατρικές εξετάσεις και με ηλικία ασφάλισης αυτή που πρωτοασφαλίστηκε στην εταιρεία.

Επιπλέον, η πρότασή μας σχετικά με ένα άλλο πρόβλημα, αυτό της συνταξιοδότησης, που κακά τα ψέματα μας προβληματίζει όλους είναι:

-Συντονιστής που ασκεί τα καθήκοντά άνω τις

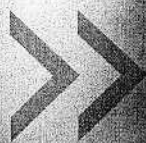
10ετίας και καταγγέλεται η σύμβαση του για μη βαρύ παράπτωμα, ζητάμε να δικαιούται από το συνταξιοδοτικό ομαδικό και τις εισφορές της εταιρείας (μέχρι τώρα σ' αυτή την περίπτωση καταβάλλονται μόνο οι δικές τους εισφορές). Φανταστείτε ένα συνάδελφο 53 ή 54 και πολύ περισσότερο 58 ή 59 ετών πέρα από την απώλεια της εργασίας του να χάνει τόσα χρήματα για τα οποία επί χρόνια κοπιάζει!

Ζητάμε λοιπόν να πάρει ότι θα έπαιρνε στα 60 του (συνταξιοδοτικό ομαδικό, πιθανόν εφ'άπαξ κ.λ.π) έστω αποπληρωρισμένο κατά τα χρόνια που του λείπουν μέχρι τα 60.

Για παράδειγμα, αν σήμερα ήταν 60 ετών και αποχωρούσε υπολογίζουμε ότι δικαιούται 500.000 €. Ενώ αν είναι 54 ετών, αποπληρωρίζουμε με 3 ή 4 % το εφ'άπαξ αυτό και το εισπράττει με τον ίδιο τρόπο (δόσεις κ.λ.π) που θα το εισέπραττε εάν αποχωρούσε κανονικά.

Η συνεργασία σας
με την Ασφαλιστική Εταιρία
που θα στηρίξει
την επαγγελματική σας
σταδιοδρομία
είναι απόφαση ζωής.

Εάν έχετε τη φιλοδοξία
να χτίσετε τη δική σας
καριέρα χωρίς όρια
και να γίνετε μέλος
της πιο αξιόπιστης
και καταξιωμένης ομάδας
Ασφαλιστικών Συμβούλων
της αγοράς,
τόρα είναι η στιγμή
να συνδέσετε το μέλλον σας
με τους ισχυρούς!



απόφαση ζωής

ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Έκθεση από το μέλλον

Του Κων/νου Λάσκαρα



Σκούτερ με κινητήρα υδρογόνου. Μόνο «καυσαέριο»: Καθαρό νερό!

Η τιμή του πετρελαίου, σύμφωνα με τους αναλυτές, ατενίζει με ελλπίδες τα 100 δολάρια το βαρέλι, εμείς όμως ατενίζουμε με προβληματισμό την άδεια δεξαμενή του καλοριφέρ που πρέπει να γεμίσουμε εν όψει του χειμώνα. Οι οικονομικές επιπτώσεις ανησυχούν τους οικονομολόγους καθώς οι περισσότερες λειτουργίες της σύγχρονης ζωής έχουν συνδεθεί με αυτή την πηγή ενέργειας.

Έτσι η δεύτερη διεθνής έκθεση ΕΝΕΡΓΕΙΑ 2007 με θέμα «Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας – Διαχείριση και Εξοικονόμηση Ενέργειας» που έγινε στο Εκθεσιακό Κέντρο της Ηλιόχρη στο Μαρούσι από τις 18 έως τις 21 Οκτωβρίου ήταν πιο επίκαιρη από ποτέ. Οι τελευταίες εφαρμογές για απεξάρτηση από το πετρέλαιο και απόκτηση και διαχείριση ενέργειας από τον ήλιο, τον αέρα, τα βιοκαύσιμα και τη γεωθερμία ήταν εκεί.

Η εκμετάλλευση της ηλιακής ενέργειας, που έρχεται σε τεράστιες ποσότητες καθημερινά στη Γη, είναι μια πολύ καλή ιδέα για τη χώρα μας που λούζεται στο φως. Τα φωτοβολταϊκά στοιχεία μπορούν να μετατρέψουν την ηλιακή ακτινοβολία σε ηλεκτρικό ρεύμα. Κόστος εγκατάστασης 5 ευρώ ανά Watt περίπου και στη συνέχεια μηδαμικό κόστος συντήρησης και καμιά επιβάρυνση για το περιβάλλον.

Παρά τα προφανή πλεονεκτήματα στη χώρα μας η ανάπτυξη των φωτοβολταϊκών στοιχείων έχει πολύ μικρό μέγεθος. Με βάση στοιχεία της ΔΕΗ παράγονται μόλις 0,25 MW όταν η συνολική εγκατεστημένη ισχύς είναι 12.695 MW (δηλαδή ποσοστό 0,002%). Στην Ισπανία με βάση ένα νέο νόμο όλα τα μεγάλα κτίρια πρέπει υπο-

χρωτικά να τοποθετούν φωτοβολταϊκά στοιχεία για την κάλυψη μέρους των ενεργειακών αναγκών τους ενώ υποχρεωτική για μικρά και μεγάλα κτίρια είναι η τοποθέτηση ηλιακών θερμοσίφωνων. Τα υποχρεωτικά μέτρα συνοδεύονται και από ανάλογες ενισχύσεις προς τους ιδιοκτήτες.

Αυτά, σε συνδυασμό με αυστηρές προδιαγραφές για τη μόνωση των κτιρίων φέρνουν την Ισπανία μπροστά στην εξοικονόμηση ενέργειας και στην απεξάρτηση από το πετρέλαιο, άρα και στην προστασία του περιβάλλοντος γιατί μειώνονται σημαντικά οι εκπομπές διοξειδίου του άνθρακα, ένα αέριο που είναι κυρίως υπεύθυνο για το φαινόμενο του θερμοκηπίου και για την αλλαγή του κλίματος.

Με τις κατάλληλες τεχνολογικές εφαρμογές σήμερα η ηλιακή ενέργεια μπορεί να μας δώσει ζεστό νερό, θέρμανση, ηλεκτρισμό ή ακόμα και ψύξη χώρου. Η έκθεση ΕΝΕΡΓΕΙΑ 2007 έπειθε τον επισκέπτη ότι η στροφή στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας είναι εφικτή. Η τεχνολογία υπάρχει και οι τιμές των σχε-

μα μπορεί να το διοχετεύει στο δίκτυο της ΔΕΗ και να εισπράττει κέρδος.

Οι εναλλακτικές λύσεις για τη θέρμανση περιλάμβαναν και τη γεωθερμία. Συζητώντας σε ένα περιπτερο με έναν Ελβετό εκθέτη μάθαμε με έκπληξη ότι στη χώρα του ένα στα δύο καινούργια κτίρια χρησιμοποιεί γεωθερμική μέθοδο για κλιματισμό. Η βασική αρχή είναι η βύθιση μέσα στο έδαφος σωλήνων από ανθεκτικό πλαστικό και η κυκλοφορία ειδικού υγρού μέσω αντλίας. Αυτή συνδέεται με εναλλάκτες θερμότητας μέσα στους χώρους του σπιτιού και έτσι αποδίδεται ψύξη ή θέρμανση που αντλείται από το υπέδαφος. Η ανάγκη σε ενέργεια για το σύστημα αυτό μειώνεται στο ένα τέταρτο σε σχέση με ένα συμβατικό ηλεκτρικό σύστημα.

Αναπτυσσόμενη είναι και η αγορά βιοκαυσίμων, που παράγονται από καλλιεργούμενα φυτά. Στην Ελλάδα το 2007 η παραγωγή βιοντίζελ θα φτάσει τα 30.000 m³. Η καύση του βιοντίζελ παράγει λιγότερους ρύπους αν θέλουμε όμως μηδενικούς ρύπους

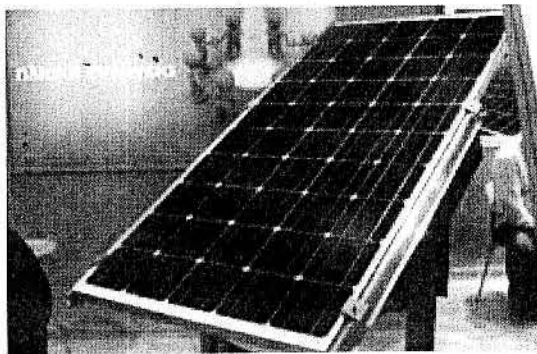


Ανεμογεννήτρια για οικιακή χρήση. Όπου φυσάει ο άνεμος...

πρέπει να σκεφτούμε τους κινητήρες που λειτουργούν με υδρογόνο και το μόνο «καυσαέριο» που παράγουν είναι καθαρό νερό. Στην έκθεση υπήρχαν σκούτερ και μικρά οχήματα που λειτουργούσαν με τέτοιους κινητήρες.

Είναι φανερό ότι μια νέα αγορά αναπτύσσεται και χρειάζεται ένα ενημερωμένο και ευαισθητοποιημένο κοινό για να προτιμήσει τα προϊόντα της. Η προστασία του περιβάλλοντος αποκτά προτεραιότητα. Οι εποχές της ανέμελης σπατάλης των ενεργειακών πόρων όπως φαίνεται έχουν περάσει. Από την άλλη το παλαιότερο όραμα για άφθονη παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας μέσω πυρηνικών αντιδραστήρων έχει θαμπώσει καθώς συνειδητοποιήσαμε ότι η επιλογή αυτή ενέχει υψηλό κίνδυνο κατά της ζωής.

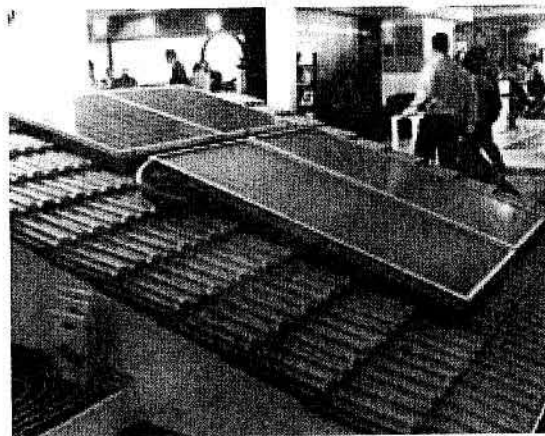
Ίσως η πρόσφατη διεθνής αύξηση της τιμής του πετρελαίου να αποτελεί μια μικρή δοκιμή και να δώσει μεγαλύτερη ώθηση στις νέες κατευθύνσεις όπως αυτές που παρουσιάστηκαν στην έκθεση. Ουδέν κακόν αμιγές καλού. Το ενεργειακό μέλλον φαίνεται να συνοψίζεται σε δύο έννοιες: Ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και μείωση της κατανάλωσης. Με άλλα λόγια: **Ναι στον πολιτισμό αλλά ναι και στην προστασία περιβάλλοντος.**



Φωτοβολταϊκό στοιχείο. Ρεύμα δωρεάν από τον ήλιο για όσους αποφασίσουν.

τικών προϊόντων, που επιβαρύνουν αρχικά τον καταναλωτή, θα χαμηλώνουν όσο αυξάνει η παραγωγή τους.

Στην αιολική ενέργεια, που είναι επίσης κατάλληλη για τη χώρα μας, η Ελλάδα τα πάει καλύτερα αλλά όχι καλά. Παράγονται 37MW που σε σύγκριση με τα 12.695 MW εγκατεστημένης ισχύος της ΔΕΗ αντιστοιχούν σε ποσοστό 0,29%. Στην έκθεση υπήρχαν και ανεμογεννήτριες για οικιακή χρήση. Είναι οικονομικά εφικτό να εγκαταστήσει κάποιος στο εξοχικό του ή στο σπίτι του τέτοια συστήματα ώστε να παράγει ρεύμα και να εξοικονομεί χρήματα. Μάλιστα εάν περισσεύει ρεύ-



Η στέγη του μέλλοντος. Φωτοβολταϊκό στοιχείο και ηλιακός θερμοσίφοντας.

Κλιματολογικές μεταβολές, αλόγιστη εκμετάλλευση των καλλιεργήσιμων γαιών, εσφαλμένες πρακτικές άρδευσης, διάβρωση του εδάφους, μείωση των βροχοπτώσεων, εξάντληση των αποθεμάτων υπόγειου νερού, περιορισμός της υδατοχωρητικότητας των εδαφών.

Ο πλανήτης υπερθερμαίνεται, το 1/3 του πληθυσμού της Γης απειλείται από την ερημοποίηση, 1,1 δις άνθρωποι δεν έχουν πρόσβαση σε πόσιμο νερό και τα αμέσως επόμενα χρόνια 50 εκατ. άνθρωποι θα πάρουν το δρόμο της προσφυγιάς, αναζητώντας καλλιεργήσιμες εκτάσεις και νερό. Πέρα όμως από τους περιβαλλοντικούς πρόσφυγες, η αύξηση της συχνότητας των περιόδων καύσωνας θα προκαλέσει την αύξηση των θανάτων. Μελέτη που δημοσιεύτηκε στην επιθεώρηση Occupational and Environmental Medicine αναφέρει ότι οι θάνατοι σε 50 αμερικανικές πόλεις πολλαπλασιάστηκαν δραστηρικά κατά τη διάρκεια των περιόδων με πολύ υψηλές θερμοκρασίες, συγκριτικά με την αύξηση των θανάτων εξαιτίας πολιτικού ψύχους. Ανάλογη, είναι και η κατάσταση στην Ευρώπη, όπου ο καύσωνας του 2003 στοίχισε τη ζωή σε περίπου 70.000 ανθρώπους, σύμφωνα με επίσημα στοιχεία της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η οποία, πέρα από τα μέτρα για το περιορισμό των εκπομπών ρύπων, πρόσφατα έκανε έκκληση και για προσαρμογή των πολιτών στην αλλαγή των κλιματολογικών συνθηκών. Η εξοικονόμηση νερού ακόμα και στην οικιακή χρήση, αποτελεί πλέον αδήριτη ανάγκη για την αύξηση των αποθεμάτων του. Ένα απλό παράδειγμα: αν το ... καζανάκι μας περιείχε 6,0 λίτρα νερού, αντί για 9,0, η οικιακή κατανάλωση νερού θα μειωνόταν κατά 10%!

Υ Π Ο Μ Ν Η Μ Α ΠΡΟΣΟΝΤΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ

ΠΡΟΣ
Κ. Γεώργιο ΒΛΑΧΟ
Υφυπουργό ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΑΘΗΝΑΙ

ΑΘΗΝΑΙ
20.10.2007

(ΕΝΑΡΜΟΝΙΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ
ΝΟΜΟΘΕΣΙΑΣ ΜΕ ΤΗΝ ΟΔΗΓΙΑ
2002/92/ΕΚ : Π.Δ. 190/2006,
Ν.3557/2007, ΥΑ8010/2007)

Αξιότιμη κύριε Υπουργέ,

Την 14.9.2006 δημοσιεύθηκε το Προεδρικό Διάταγμα (Π.Δ.) με αριθμό 190/2006 με τίτλο «Προσαρμογή της ελληνικής Νομοθεσίας στην Οδηγία 2002/92/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου σχετικά με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση (L 9/15.1.2003)». με έναρξη ισχύος την 15.1.2005 όπως πρόβλεπε η Οδηγία. Μετά την δημοσίευση του Π.Δ. ψηφίσθηκε ο Ν. 3557/14.5.2007 με το άρθρο 11 .ββ του οποίου εδίδετο νομοθετική εξουσιοδότηση στον Υπουργό Ανάπτυξης να εκδώσει απόφαση με την οποία θα «καθορίζονται τα έγγραφα που θα αποδεικνύουν τις γενικές εμπορικές ή επαγγελματικές γνώσεις των υποψηφίων ασφαλιστικών και ανασφαλιστικών διαμεσολαβητών , των συνδεδεμένων ασφαλιστικών και ανασφαλιστικών διαμεσολαβητών, των υπαλλήλων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και των υπαλλήλων επιχειρήσεων ασφαλιστικής και ανασφαλιστικής διαμεσολάβησης καθώς και οι περιπτώσεις κατά τις οποίες υφίσταται υποχρέωση περαιτέρω εκπαίδευσης των προσώπων αυτών». Με βάση την εξουσιοδότηση αυτή εξεδόθη η ΥΑ Κ3-8010/8.8.2007, η οποία όμως, πιστεύουμε ότι δημιούργησε αντί να επιλύσει τα προβλήματα που είχαν δημιουργηθεί.

Να τονίσουμε από την αρχή την αδιαπραγμάτευτη θέση μας, που θεωρούμε ότι πηγάζει και από την Οδηγία της ΕΕ (ένας από τους σκοπούς της οποίας είναι η προστασία του Καταναλωτή) ότι Ο Λ Ο Ι όσοι επιθυμούν ΝΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΟΥΝ ΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ (είτε φυσικά είτε νομικά πρόσωπα, είτε με κύρια είτε δε δευτερεύουσα απασχόληση, είτε υπάλληλοι ασφαλιστικών ή Τραπεζικών Επιχειρήσεων και γενικά ο ΟΠΟΙΟΣΔΗΝΟΤΕ) οφείλουν να ΠΙΣΤΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ , ΔΗΛΑΔΗ ΝΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΟΝΤΑΙ ΚΑΙ ΕΞΕΤΑΖΟΝΤΑΙ και να εγγράφονται στα Μητρώα του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις, ώστε η διαμεσολάβηση να ασκείται από επαγγελματίες (χωρίς να νοθεύεται ο ανταγωνισμός) και όχι από περιστασιακούς.

Επί των ορισμών της ΥΑ θα θέλαμε να σας επισημάνουμε τα εξής:

1. Εκπαίδευση Διαμεσολαβούντων

Η ΥΑ 8010/2007 σε αντίθεση με τις προβλέψεις της Οδηγίας, του Π.Δ αλλά και της μέχρι σήμερα Νομοθεσίας μας, καταργεί την απαίτηση παρακολούθησης συγκεκριμένου προγράμματος εκπαίδευσης ανά κατηγορία διαμεσολάβησης και την αντικαθιστά από βεβαίωση επιτυχίας στις εξετάσεις που διενεργούνται από την τεχνική επιτροπή εκπαίδευσης και εξετάσεων διαμεσολαβητών. Με αυτό τον τρόπο περιορίζει ακόμα περισσότερο την απαίτηση της οδηγίας και του Π.Δ για αποδεδειγμένη ικανότητα άσκησης του επαγγέλματος μέσω γενικών εμπορικών και επαγγελματικών γνώσεων, των διαφόρων κατηγοριών των διαμεσολαβούντων και αρκείται σε ένα απλό χαρτί επιτυχίας στις σχετικές εξετάσεις. Είναι όμως γνωστό πως η οποιαδήποτε επαγγελματική εμπειρία, δεν διασφαλίζεται μόνον από την επιτυχία σε εξετάσεις αλλά από την επιτυχημένη εξάσκηση και γνώση του επαγγέλματος.

Παράλληλα με την απόφαση αυτή, υποβαθμίζεται ο ρόλος της Τεχνικής Επιτροπής Εκπαίδευσης και Εξετάσεων του Υπουργείου Ανάπτυξης , που επιτελεί σημαντικότατο έργο στο τομέα του ελέγχου της ύλης και της πιστοποίησης των σχολών της εκπαίδευσης καθώς και της πιστοποίησης όλων των διαμεσολαβούντων. (Η Επιτροπή αυτή πλέον γίνεται Επιτροπή Εξετάσεων αφού Η εκπαίδευση δεν υπάρχει!!!)

Είμαστε αντίθετοι με την κατάργηση αυτή και πιστεύουμε ότι η Εκπαίδευση πρέπει να συνεχίσει να υπάρχει για λόγους αναβάθμισης του επαγγέλματος μας και την προστασίας του καταναλωτή.

2. Άσκηση διαμεσολάβησης από Υπαλλήλους Ασφ. Εταιρειών.

Με την οδηγία 2002/92 όσο και με το Π.Δ 190/2006, επακριβώς καθορίστηκε τι είναι ασφαλιστική διαμεσολάβηση, αποκλείοντας από αυτήν την ιδιότητα, τους υπαλλήλους κάθε μορφής, που ενεργούν εξ ονόματος και για λογαριασμό των ασφαλιστικών ή διαμεσολαβητικών επιχειρήσεων.

Επομένως, η ΥΑ 8010/2007 που επιτρέπει σε Υπαλλήλους να ασκούν διαμεσολάβηση, έρχεται σε καταφανή και απροκάλυπτη αντίθεση με την κοινοτική οδηγία και το Π.Δ αλλά και με τις γενικές διατάξεις και αρχές δικαίου, καθώς και με την υπ' αριθμό 127/2006 γνωμοδότηση του ΣΤΕ προς την νομοπαρασκευαστική επιτροπή που επεξεργάστηκε το Π.Δ 190/2006.

Επίσης να λάβετε υπόψη Σας ότι μετά την ψήφιση του Π.Δ. όλοι οι παράγοντες της ασφαλιστικής Βιομηχανίας (Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών

, Εταιρείες, Σωματεία κλπ) με δηλώσεις τους βεβαίωσαν την ύπαρξη της ανωτέρω απαγόρευσης. Ετσι δεν μπορούμε να αντιληφθούμε πως και γιατί θεσμοθετήθηκε μια τέτοια διάταξη αντίθετη με την Οδηγία και το Π.Δ αλλά και τις οδηγίες του Συμβουλίου της Επικρατείας.

Είμαστε αντίθετοι στην πρόβλεψη αυτή που την θεωρούμε παντελώς παράνομη.

3. Δόκιμοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι.

Κατά την ισχύουσα μέχρι σήμερα Νομοθεσία μας υπήρχε ο θεσμός του «Δόκιμου Ασφαλιστικού Συμβούλου», για την εγγραφή των οποίων στο Επιμελητήριο απαιτείτο η βεβαίωση εγγραφής για παρακολούθηση εκπαιδευτικού προγράμματος, για την προσωρινή άσκηση του επαγγέλματος.

Καταργώντας όμως η ΥΑ την υποχρέωση παρακολούθησης εκπαιδευτικού προγράμματος, ο σημαντικός θεσμός του Δόκιμου βρίσκεται κυριολεκτικά «στο αέρα» με επιπτώσεις στην ασφαλιστική αγορά αλλά και προς τους καταναλωτές, υποψηφίους για σύναψη ασφαλίσεως, στην προστασία των οποίων αποβλέπει κυρίως η Κοινοτική Οδηγία και το Π.Δ.

4. Άσκηση διαμεσολάβησης από Τραπεζικούς Υπαλλήλους .

Στην περίπτωση Η' της ΥΑ προβλέπεται ότι στην περίπτωση εγγραφής στο Επιμελητήριο Νομικού Προσώπου διαμεσολαβητή , ΟΛΟΙ οι υπάλληλοι του Νομικού Προσώπου, «που ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΝ ΑΜΕΣΑ» στην διαμεσολάβηση, πρέπει να κατέχουν βεβαίωση επιτυχίας στις εξετάσεις, ΕΝΩ στην περίπτωση Θ' η ΥΑ ορίζει ότι στην περίπτωση εγγραφής στο Επιμελητήριο Τραπεζών, δεν απαιτείται να κατέχουν βεβαίωση επιτυχίας όλοι οι τραπεζικοί υπάλληλοι αλλά «τουλάχιστον ένας υπάλληλος του υποκαταστήματος που συμμετέχει άμεσα»!!!

Προς τι η διαφοροποίηση και μάλιστα διαφοροποίηση από την ρητή και σαφή πρόβλεψη του άρθρου 4 παρ. 4 β' του Π.Δ 190/2006 , κατά την οποία όλοι οι υπάλληλοι των νομικών προσώπων που συμμετέχουν άμεσα πρέπει να εγγράφονται στο μητρώο ήτοι να έχουν ΟΛΑ ΤΑ ΠΡΟΣΟΝΤΑ και ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ που απαιτούνται;

Πιστεύουμε ότι η διαφοροποίηση αυτή πέρα από το γεγονός ότι νοθεύει τον ανταγωνισμό μεταξύ των διαμεσολαβούντων , δημιουργεί προβλήματα στον καταναλωτή στην προστασία του οποίου αποβλέπει βασικά ο Κοινοτικός Νομοθέτης (αφού θα έχουμε πολλούς υπαλλήλους του Υποκαταστήματος της Τραπεζής που θα διαμεσολαβούν αλλά αρκεί ένας και μόνον να πιστοποιείται!!!!) [πληροφωρούμεθα δε ότι για τους υπαλλή-

λους αυτούς σχεδιάζεται να υπάρξει ειδική διαφορετική εξέταση, σχεδιασμό στον οποίο είμαστε αντίθετοι !!!!].

5. Μεταβατική διάταξη

Η μεταβατική διάταξη της ΥΑ δίδει το δικαίωμα στους επόμενους ΕΝΝΕΑ μήνες να εγγράφουν στο Επιμελητήριο και να ασκήσουν το επάγγελμα του διαμεσολαβητή φυσικά ή νομικά πρόσωπα των οποίων η ασφαλιστική είναι παρεπόμενη της κυρίας επαγγελματικής των απασχόλησης , Τράπεζες καθώς και ασφαλιστικοί συνεταιρισμοί.

Με τον τρόπο αυτό δίδεται η δυνατότητα σε εκατοντάδες – η ακόμα και χιλιάδες – πρόσωπα (υπαλλήλους Τραπεζών κλπ) να εγγραφούν και να ασκήσουν το επάγγελμα του διαμεσολαβητή, ΧΩΡΙΣ ΚΑΝΕΝΑ ΠΡΟΣΟΝ (καμιά εκπαίδευση χωρίς εξετάσεις, χωρίς την προσκόμιση εγγράφων κλπ) , απ' αυτά που η Ευρωπαϊκή Ένωση απαιτεί (και η Νομοθεσία μας – ν.1569/1985 όπως ισχύει, Π.Δ 190/2006, τελευταία ΥΑ κλπ) , προς μείωση βλάβη στο επίπεδο της προστασίας του Καταναλωτή και με ουσιαστική κατάργηση των Νόμων μας (της ασφαλιστικής Νομοθεσίας μας αλλά και του ανταγωνισμού προς το επάγγελμα μας) , αφού όλοι οι υπάλληλοι θα σπεύσουν να εγγραφούν και έτσι η ΥΑ και η λοιπή Νομοθεσία μας θα αποτελέσουν για την μετά τους εννέα μήνες χρονικό διάστημα , «νεκρό γράμμα»!!!!

Πιστεύουμε, κ. Υπουργέ, ότι με τις «φωτογραφικές διατάξεις» του, Ν.3557/2007 και σε συνέχεια με την ΥΑ8010/2007, ουσιαστικά ακυρώνεται σε μεγάλο βαθμό το Π.Δ. 190/2006, υποβαθμίζεται το πνεύμα και η ουσία της ευρωπαϊκής οδηγίας και όχι μόνο δεν αναβαθμίζεται ο θεσμός της ελληνικής διαμεσολάβησης, αλλά απεναντίας αφήνονται απροστάτευτοι οι καταναλωτές. Οι σοβαρές κατά τη γνώμη μας προβλέψεις της Υ.Α «επιτρέπουν την δημιουργία διαφορετικών κατηγοριών του ίδιου διαμεσολαβητή, σε ότι αφορά την εμπειρία και την γνώση του που επιτρέπεται να ασκεί την διαμεσολάβηση στην Ελλάδα σε αντίθεση με τις απαιτήσεις του Π.Δ. 190/2006 και κυρίως της Ευρωπαϊκής οδηγίας 2002/92. Ουσιαστικά αφήνοντας περιθώρια παράνομης άσκησης διαμεσολαβητικών εργασιών από μη πιστοποιημένα πρόσωπα, με συνέπειες και να εκτίθενται σε κινδύνους οι καταναλωτές και να μην προστατεύονται επαρκώς όπως σαφώς επιτάσσει το κοινοτικό δίκαιο, η αρχή της ίσης μεταχείρισης των επιχειρήσεων.

Αναμένουμε την παρέμβαση Σας για την διευθέτηση του προβλήματος που έχει ανακύψει και είμαστε στην διάθεση Σας για κάθε διευκρίνιση .

Με τιμή
Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ του ΔΣ
Δ. ΑΝΔΡΕΟΥ

ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ

ΑΠΟ ΤΗΝ ΘΕΩΡΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

Μια βασική παρατήρηση που ακούω από συναδέλφους, κάθε φορά που βρίσκομαι σε κάποιο σεμινάριο με θέμα την στρατολόγηση, είναι: «... όλα στα λόγια είναι ωραία, στην πράξη όμως...».

Η αλήθεια είναι ότι μερικές φορές οι άνθρωποι που αναλαμβάνουν το ρόλο του εκπαιδευτή δεν έχουν την εμπειρία της εφαρμογής των πρακτικών που οι ίδιοι διδάσκουν. Άρα στερούνται της δυνατότητας να αντιληφθούν και να παρουσιάσουν τις « πράξεις εφαρμογής » που είναι απαραίτητες ώστε η θεωρία να είναι εφαρμόσιμη. Από την άλλη, όλοι εμείς που καλούμαστε να παράγουμε συγκεκριμένο αποτέλεσμα εφαρμόζοντας ιδέες, μεθόδους και διαδικασίες, κρίνουμε την αξία μιας θεωρητικής προσέγγισης μέσα από το πρίσμα της δικής μας καθημερινότητας, η οποία βέβαια, δεν είναι κατ' ανάγκη ορθή.

Ας πάρουμε όμως τα πράγματα με τη σειρά. Όλοι μας έχουμε ακούσει ή έχουμε διαβάσει ότι ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα του Συντονιστή σήμερα, είναι η σωστή διαχείριση του χρόνου του. Αν αναρωτηθεί κάποιος πόσες ώρες είναι απαραίτητο να επενδύουμε εβδομαδιαίως στην στρατολόγηση ίσως να βρει εύκολα την απάντηση. Το 20% - 30% του εβδομαδιαίου χρόνου εργασίας του είναι συνήθως αυτό που προτείνεται. Αυτό όμως που είναι δύσκολο να απαντηθεί είναι πως κάποιος μπορεί να είναι πιστός σε ένα τέτοιο προγραμματισμό όταν οι εργασίες και οι υποχρεώσεις ενός Συντονιστή είναι τόσες πολλές και τόσο σύνθετες. Η εξυπηρέτηση του προσωπικού του χαρτοφυλακίου, η διοικητική εποπτεία του υποκαταστήματος ή της ομάδας του, η παρακολούθηση και η εκπαίδευση των ασφαλιστών του, ο σχεδιασμός της εμπορικής πολιτικής του γραφείου του και η επίλυση έκτακτων προβλημάτων των πελατών είναι αρκετές από τις βασικές υποχρεώσεις ενός Συντονιστή οι οποίες μπορούν εύκολα να του ανατρέψουν τον προγραμματισμό που έχει κάνει για την στρατολόγηση. Άλλωστε επειδή οι δράσεις για την στρατολόγηση αποδίδουν τα αποτελέσματα τους σε βάθος χρόνου, είναι εύκολο να παρασυρμαστούμε στην καθημερινότητα μας ώστε να δίνουμε προτεραιότητα σε διαδικασίες που αισθανόμαστε ότι θα επιφέρουν πιο άμεσα αποτελέσματα.

Για να μπορέσουμε όμως να βρούμε τρόπους να αντιμετωπίσουμε το πρόβλημα πρέπει να ξεκινήσουμε από μια συμφωνία. Είναι απαραίτητο κάθε εβδομάδα να ασχολούμαστε με διαδικασίες στρατολόγησης για τουλάχιστον 10 ώρες; Και είναι! Μα καλά αν μια εβδομάδα έχω 4 ραντεβού στρατολόγησης και μια άλλη κάνω πως θα έχω σταθερή ενασχόληση 10 ωρών εβδομαδιαίως; Μα οι εργασίες που έχω να κάνω εάν ενεργοποιήσω σταδιακά όλες της πηγές στρατολόγησης απαιτούν τόσο πολύ χρόνο που προφανώς το μόνο που θα έχω να αντιμετωπίσω είναι πως θα επιλέξω τι θα αναβάλλω όταν θα μου τυχαιούν αρκετά ραντεβού σε μία εβδομάδα.

Αν συμφωνούμε, λοιπόν, ότι ο στόχος είναι η απόλυτη προσήλωση σε ένα πρόγραμμα ωρών εργασίας, τότε η πρόκληση είναι να βρούμε τις μεθόδους που θα μας εξασφαλίσουν την τήρηση του σε βάθος χρόνου. Και είναι πρόκληση, γιατί πολλές φορές ξεκινάμε με ενθουσιασμό να αλλάξουμε κάτι στην καθημερινότητα μας, με σκοπό το καλύτερο αποτέλεσμα, αλλά χωρίς να καταλάβουμε το πώς και το γιατί, μετά από λίγες εβδομάδες γυρνάμε στις κακές μας συνήθειες. Για να αντιμετωπίσουμε το πρόβλημα της αυτοπειθαρχίας μας η καλύτερη λύση είναι να βρούμε συμμάχους. Και οι καλύτεροι σύμμαχοι για μας είναι οι άνθρωποι του γραφείου μας, οι ασφαλιστές μας και η γραμματειακή υποστήριξη που έχουμε.

Ας φανταστούμε λοιπόν ότι στις αρχές του 2008 οργανώνουμε μια συνάντηση στο γραφείο μας όπου καλούμε ασφαλιστές που έχουμε επιλέξει, με κριτήριο την διάθεση τους για προσφορά στο υποκατάστημα, αλλά και τις γραμματείες μας. Τους ανακοινώνουμε ότι έχουμε σχεδιάσει να ονομάσουμε το 2008 ως έτος Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού και για αυτό θέτουμε ποιοτικούς και ποσοτικούς στόχους αλλά και συγκεκριμένες διαδικασίες που θα ακολουθηθούν ώστε αυτοί να επιτευχθούν. Ανακοινώνουμε, κατ' αρχήν, ένα εβδομαδιαίο πρόγραμμα συγκεκριμένων ωρών στο πλαίσιο των οποίων θα ασχολούμαστε αποκλειστικά με θέματα που αφορούν την στρατολόγηση. Αναθέτουμε δράσεις και πρωτοβουλίες στον κάθε έναν από τους συμμετέχοντες ξεχωριστά αλλά ταυτόχρονα δημοσιοποιούμε και τις δικές μας

δεσμεύσεις. Τέλος ορίζουμε τις ημερομηνίες στις οποίες θα γίνεται περιοδικά οι συναντήσεις μας (π.χ. ανά 15 ημέρες) με σκοπό την παρακολούθηση της πορείας των δράσεων και των επαλληλοπροσδιορισμό τους, αν αυτός χρειάζεται.

Με βάση αυτό το πλαίσιο ασκούμε, ως παράδειγμα, πως θα μπορούσε να λειτουργήσει αυτή η διαδικασία, για την ενεργοποίηση μιας βασικής πηγής στρατολόγησης που είναι το πελατολόγιο του γραφείου μας.

Οι ασφαλιστές μας μπορούν να αναλάβουν σταδιακά τις παρακάτω υποχρεώσεις:

1)Επιλογή από το πελατολόγιο τους των ανθρωπών εκείνων που πιστεύουν ότι έχουν τα χαρακτηριστικά να εξελιχθούν σε κέντρα επιρροής, πάντα βεβαίως και με την δική μας καθοδήγηση.

2)Υποβολή σκέψεων και προτάσεων για το τι πρέπει να περιλαμβάνει μια προσωπική επιστολή προς τον καθένα από αυτούς.

3)Κλείσιμο μίας συνάντησης ανά εβδομάδα με τα υποψήφια κέντρα επιρροής, στην οποία θα πάμε μαζί με τον συνεργάτη μας.

4)Ανάληψη της υποχρέωσης να μας ενημερώνουν άμεσα για όποιον πελάτη τους έχουν την πληροφόρηση ότι είναι ιδιαίτερα προβληματισμένος με την δουλειά του ή με τα οικονομικά του. Η ενημέρωση αυτή πρέπει να περιλαμβάνει και μια σύντομη περιγραφή των βασικών χαρακτηριστικών του πελάτη του.

Από την άλλη μεριά η γραμματειακή υποστήριξη του γραφείου πρέπει να αναλάβει:

1)Την άμεση και σωστή τήρηση αρχείου με όλα τα απαραίτητα στοιχεία όλων των επιλέχθηκαν για υποψήφια κέντρα επιρροής.

2)Την ευθύνη της έγκαιρης αποστολής των επιστολών τόσο προς τα κέντρα επιρροής όσο και προς όσους πελάτες είναι προβληματισμένοι για την πορεία της εργασίας τους.

3)Την ευθύνη της έγκαιρης υπενθύμισης των προγραμματισμένων συναντήσεων της ομάδας εργασίας.

Είναι προφανές ότι εμείς αναλαμβάνουμε την ευθύνη της παρακολούθησης και τήρησης της διαδικασίας, την τελική σύνταξη κάθε είδους επιστολής και βέβαια την ευθύνη πραγματοποίησης των συναντήσεων τόσο με τα κέντρα επιρροής όσο και με επιλεγμένους πελάτες.

Εκτιμώ ότι μπορεί κάποιος να αντιληφθεί, ότι αν, με ανάλογο τρόπο, κινηθούμε προς την κατεύθυνση της ενεργοποίησης και των άλλων πηγών στρατολόγησης, τότε στο εβδομαδιαίο μας πρόγραμμα θα γεννηθεί τέτοιος όγκος υποχρεώσεων που θα αφορούν τα πρώτα αλλά και πιο ουσιαστικά βήματα της στρατολόγησης, που καθίσταται πια απολύτως εφικτός ο ουσιαστικός έλεγχος του προγράμματος μας.

Γιατί, κατά την προσωπική μου άποψη, απόλυτο έλεγχο έχει ένας manager όταν επενδύει χρόνο πρώτα σε αυτά που ο ίδιος επιλέγει ως κρίσιμα και όχι σε αυτά που οι άλλοι, ή οι περιστάσεις, του επιβάλλουν επιτακτικά ως επείγοντα.

Δημήτρης Γαβαλάκης
Branch Manager
Commercial Value



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Ο Δημήτρης Γαβαλάκης γεννήθηκε στην Αθήνα το 1969. Ξεκίνησε την επαγγελματική του σταδιοδρομία το καλοκαίρι του 1991 στην εταιρία ALICO.

Τον 9ο του 1996 ξεκίνησε την προσπάθεια του στο management ως unit manager στην Commercial Value.

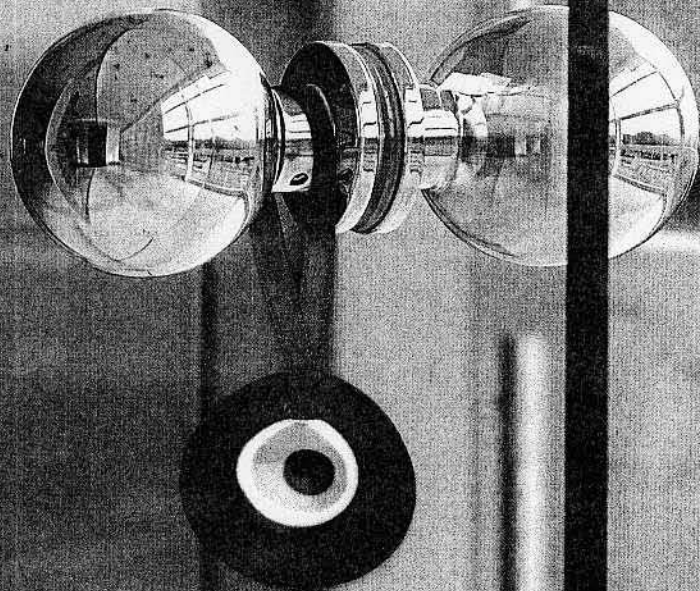
Ύστερα από τρία χρόνια διακρίσεων στις πρώτες θέσεις της εταιρίας προήχθη στη θέση του Διευθυντή Υποκαταστήματος. Από το 2004 και μέχρι σήμερα το Υποκατάστημα του είναι το πρώτο σε συνολικές εισπράξεις χαρτοφυλακίου ζωής της Commercial Value και κάθε χρόνο μέσα στις 3 πρώτες θέσεις νέας παραγωγής.

Έχει ολοκληρώσει με επιτυχία το τριετές πρόγραμμα σπουδών LUTCF του "T.A.C.", που εκπροσωπούσε στην Ελλάδα το I.X.O.S. Τέλος έχει παρακολουθήσει με επιτυχία σεμινάρια management skills της Limra.

Ο Δημήτρης Γαβαλάκης είναι πάτερρας ενός 13χρονου αγοριού ενώ στον ελεύθερο χρόνο του ασχολείται με τον αθλητισμό και τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές.

Μήπως χρειάζεστε
κάτι παραπάνω
 για να προστατέψετε την επιχείρησή σας;

D'Aery Athens



Ολοκληρωμένες λύσεις ασφάλισης για μικρομεσαίες επιχειρήσεις!

Λύσεις που χρησιμοποιούν οι μεγάλες επιχειρήσεις και οργανισμοί προσφέρονται από την AIG Greece κατάλληλα προσαρμοσμένες στις αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους.

Λύσεις ολοκληρωμένης ασφάλισης όλων των κινδύνων για περιουσιακά στοιχεία, ακίνητα, μηχανικό και άλλο εξοπλισμό, προϊόντα, ευθύνες, χρήματα και πολλούς ακόμη κινδύνους που αντιμετωπίζει η σύγχρονη ελληνική επιχείρηση στο δύσκολο οικονομικό περιβάλλον που αναπτύσσεται.

Λύσεις απλές, κατανοητές, πρακτικές, οικονομικές, με ένα ασφαλιστήριο, με ενιαίο ασφαλιστρο και την εγγύηση της AIG Greece.

AIG
GREECE

Μέλος του κορυφαίου διεθνούς ασφαλιστικού και χρηματοοικονομικού οργανισμού American International Group, Inc.

Λεωφόρος Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι, Τηλ.: 210 8127600, Fax: 210 8027189, E-mail: info.aig-gr@aig.com www.aig-greece.gr

Τι είναι μεταμόσχευση;

Η μεταμόσχευση είναι μία εγχείρηση κατά την οποία υγιή όργανα, ιστοί ή κύτταρα μεταφέρονται από ένα νεκρό ή ζωντανό δότη σε έναν χρονίως πάσχοντα άνθρωπο με σκοπό την αποκατάσταση της λειτουργίας των οργάνων του. Η μεταμόσχευση, η οποία αποτελεί μία από τις μεγαλύτερες κατακτήσεις της ιατρικής του 20ού αιώνα και έχει καθιερωθεί πλέον σήμερα ως μία θεραπευτική πρακτική, επιτρέπει την αποκατάσταση των λειτουργιών του σώματος που είχαν μέχρι εκείνη τη στιγμή χαθεί και σε μερικές περιπτώσεις είχαν μερικώς υποκατασταθεί με μία μηχανικού τύπου μέθοδο. Προϋπόθεση όμως για την εφαρμογή των μεταμοσχεύσεων είναι η προσφορά οργάνων, ιστών ή κυττάρων μετά την ευαισθητοποίηση της κοινής γνώμης και την αποδοχή της ιδέας της δωρεάς οργάνων, ιστών και κυττάρων. Η δωρεά κυττάρων, ιστών και οργάνων μετά θάνατον είναι ένα δώρο ζωής στον πάσχοντα συνάνθρωπο και ένα μήνυμα ελπίδας, ανθρωπιάς και αλληλεγγύης.

Ποια όργανα, ιστοί ή κύτταρα μπορούν να μεταμοσχευτούν;

Τα όργανα τα οποία μπορούν να μεταμοσχευτούν είναι οι νεφροί, η καρδιά, το ήπαρ, οι πνεύμονες, το πάγκρεας και τμήμα του λεπτού εντέρου. Οι ιστοί και τα κύτταρα που μπορούν σήμερα να μεταμοσχευτούν είναι δέρμα, επιδερμίδα, οστά, χόνδροι, μύες, τένοντες, σύνδεσμοι, περπιόνες, αγγεία, βαλβίδες της καρδιάς, κερατοειδής χιτώνας του οφθαλμού, σκληρός χιτώνας του οφθαλμού, εμβρυϊκή μεμβράνη, χόριο, ενδοκρινείς ιστοί και ενδοκρινικά κύτταρα, νευρικά κύτταρα, αιμοποιητικά κύτταρα κ.α. Οι τεχνικές συνεχώς βελτιώνονται και σύντομα θα είναι δυνατή η μεταμόσχευση και άλλων οργάνων, ιστών και κυττάρων.

Ποιος μπορεί να γίνει μετά θάνατον δωρητής ιστών και οργάνων;

Οποιοσδήποτε άνδρας ή γυναίκα, κάθε ηλικίας, μπορεί να γίνει δωρητής μετά θάνατον. Η αφαίρεση διενεργείται μετά την επέλευση του θανάτου, έστω και αν οι λειτουργίες ορισμένων οργάνων διατηρούνται με τεχνητά μέσα, και εφόσον ο δυνητικός δότης είχε εγγράφως συναίνεσει σε αυτήν. Η αφαίρεση αποκλείεται αν είχε εγγράφως εκφράσει την άρνησή του. Αν ο δυνητικός δότης δεν είχε εκφράσει τη συναίνεσή του ή την άρνησή του, η αφαίρεση διενεργείται εφόσον δεν αντιτίθεται σε αυτήν οι συγγενείς του.

Από ποια ηλικία και μέχρι ποια μπορούν τα όργανα να αφαιρεθούν;

Τα όρια ηλικίας που είχαν τεθεί παλαιότερα έχουν ξεπεραστεί από τις εξελίξεις της ιατρικής. Για τη λειτουργική κατάσταση του οργάνου που πρόκειται να αφαιρεθεί και να μεταμοσχευτεί, σημαντική είναι η βιολογική και όχι η χρονολογική ηλικία.

Μπορώ να δωρίσω κάποιο όργανο ενώ είμαι ακόμα στη ζωή;

ΝΑΙ, σε ιδιαίτερες περιπτώσεις μπορεί να δοθεί από ζώντα δότη ένα νεφρό σε έναν συγγενή δεύτερου βαθμού εξ αίματος σε ευθεία ή πλάγια γραμμή (σύμφωνα με το Νόμο 2737/99 περί μεταμοσχεύσεων) και αυτό διότι ο άνθρωπος μπορεί να ζήσει φυσιολογικά και με ένα μόνο νεφρό.

Επίσης μπορεί να μεταμοσχευτεί μέρος του ήπατος, μέρος του πνεύμονα ή του λεπτού εντέρου και αιμοποιητικά κύτταρα (ο μυελός των οστών). Η αφαίρεση ιστών και οργάνων από ζώντα δότη επιτρέπεται μόνον όταν πρόκειται να γίνει μεταμόσχευση στο σύζυγο του δότη ή σε συγγενή μέχρι και το δεύτερο βαθμό εξ αίματος, σε ευθεία ή πλάγια γραμμή. Ο περιορισμός δεν ισχύει στη μεταμόσχευση αιμοποιητικών κυττάρων (μυελού των οστών).

Μπορώ να γίνω δωρητής αν έχω κάποιο πρόβλημα υγείας;

Η παρουσία κάποιου προβλήματος υγείας δεν αποτελεί πάντα αντένδειξη για να γίνει κανείς δωρητής οργάνων. Η απόφαση για το αν τα όργανα είναι κατάλληλα για μεταμόσχευση ή όχι λαμβάνεται μόνο από τον θεράποντα ιατρό.

Εξετάζεται αν ο δωρητής έχει κάποια μεταδιδόμενη ασθένεια;

ΝΑΙ. Πραγματοποιείται αιμοληψία σε όλους τους δυνητικούς δότες για να αποκλειστούν μεταδιδόμενες ασθένειες όπως το HIV (AIDS) και η ηπατίτιδα. Η διαδικασία αυτή είναι απαραίτητη και γνωστοποιείται στην οικογένεια του δότη.

Μπορώ να συμφωνήσω να δωρίσω κάποια όργανα και όχι κάποια άλλα;

ΝΑΙ, μπορείς να καθορίσεις εσύ ποια όργανα θέλεις να δωρίσεις. Η δήλωση δωρεάς σου δίνει τη δυνατότητα να επισημάνεις τον ιστό, το όργανο ή τα όργανα που επιθυμείς να δωρίσεις.

Ποιος θα πάρει τα όργανά μου αν γίνω δωρητής;

Η κατανομή των μοσχευμάτων στους υποψήφιους λήπτες του Εθνικού Μητρώου διενεργείται αναλόγως με το όργανο που μεταμοσχεύεται και βάσει κριτηρίων όπως η ομάδα αίματος, η ιστοσυμβατότητα, το ιατρικό πιστοποιούμενο, επειγόν της επέμβασης, ο χρόνος αναμονής, η ηλικία, το σωματικό βάρος, η εγγύτητα του τόπου λήψης του μοσχεύματος προς τον τόπο μεταμόσχευσης. Ο Εθνικός Οργανισμός Μεταμοσχεύσεων υποχρεούται για επείγοντα περιστατικά να δημιουργεί ειδικό κατάλογο υποψηφίων ληπτών οι οποίοι έχουν προτεραιότητα στη λήψη μοσχεύματος. Αν τα κριτήρια είναι ισοδύναμα, προηγούνται τα πρόσωπα που έχουν δηλώσει, πριν παρουσιασθεί για αυτά η ανάγκη της μεταμόσχευσης, τη συναίνεσή τους για την αφαίρεση των οργάνων τους ύστερα από το θάνατό τους.

Πώς οργανώνεται μία μεταμόσχευση;

Η κατανομή των μοσχευμάτων στους υποψήφιους λήπτες του Εθνικού Μητρώου διενεργείται αναλόγως με το όργανο που μεταμοσχεύεται και βάσει κριτηρίων όπως η ομάδα αίματος, η ιστοσυμβατότητα, το ιατρικό πιστοποιούμενο, επειγόν της επέμβασης, ο χρόνος αναμονής, η ηλικία, το σωματικό βάρος, η εγγύτητα του τόπου λήψης του μοσχεύματος προς τον τόπο μεταμόσχευσης. Ο Εθνικός Οργανισμός Μεταμοσχεύσεων υποχρεούται για επείγοντα περιστατικά να δημιουργεί ειδικό κατάλογο υποψηφίων ληπτών οι οποίοι έχουν προτεραιότητα στη λήψη μοσχεύματος. Αν τα κριτήρια είναι ισοδύναμα,

προηγούνται τα πρόσωπα που έχουν δηλώσει, πριν παρουσιασθεί για αυτά η ανάγκη της μεταμόσχευσης, τη συναίνεσή τους για την αφαίρεση των οργάνων τους ύστερα από το θάνατό τους.

Πώς πιστοποιείται ο θάνατος;

Τρεις διαφορετικοί γιατροί, που δεν είναι μέλη της μεταμοσχευτικής ομάδας, διενεργούν αυτόνομα μια σειρά από εξετάσεις, έτσι ώστε να βεβαιωθεί ότι ο ασθενής έχει υποστεί «νέκρωση του εγκεφαλικού στελέχους». Τα κριτήρια είναι πολύ αυστηρά και αποδεκτά από ιατρικής, νομικής και ηθικής πλευράς και στην Ελλάδα όπως εξάλλου και στις περισσότερες χώρες του κόσμου. Το εγκεφαλικό στέλεχος είναι το τμήμα εκείνο του κεντρικού νευρικού συστήματος που συνδέει τα εγκεφαλικά ημισφαίρια με τον νωτιαίο μυελό και στο οποίο εδράζονται, μεταξύ άλλων, τα κέντρα της αναπνοής και της κυκλοφορίας του αίματος. Κατά συνέπεια νέκρωση του εγκεφαλικού στελέχους συνεπάγεται μη αναστρέψιμη διακοπή της αυτόματης αναπνοής και της κυκλοφορίας του αίματος. Νέκρωση του εγκεφαλικού στελέχους μπορεί να προκληθεί κατά τη διάρκεια κάποιου σοβαρού τροχαίου ατυχήματος που επέφερε σημαντικής βαρύτητας εγκεφαλικά τραύματα ή συνεπεία ενός αγγειακού εγκεφαλικού επεισοδίου.

Μπορούν να με κρατήσουν στη ζωή με μηχανήματα;

Ο ασθενής που έχει υποστεί νέκρωση του εγκεφαλικού στελέχους είναι νεκρός και δεν μπορεί να επανέλθει στη ζωή. Τα μηχανήματα μπορούν απλά να διατηρήσουν την κυκλοφορία του αίματος παρέχοντας τη δυνατότητα χρησιμοποίησης των οργάνων, ιστών και κυττάρων για μεταμόσχευση.

Θα με αφίσουν να πεθάνω επειδή ξέρουν ότι θέλω να γίνω δωρητής οργάνων.

ΟΧΙ, γιατί η έναρξη της μεταμοσχευτικής διαδικασίας προϋποθέτει την πιστοποίηση θανάτου. Η εκπαίδευση του ιατρικού και νοσηλευτικού προσωπικού βασίζεται στην αρχή ότι «η δωρεά οργάνων έρχεται πάντα δεύτερη μετά τους βασικούς ιατρικούς χειρισμούς. Προέχει η επιβίωση του ασθενή και όλες οι προσπάθειες εστιάζονται σε αυτό».

Θα χρησιμοποιηθούν τα όργανα που αφαιρέθηκαν με σκοπό τη μεταμόσχευση για ερευνητικούς σκοπούς;

ΟΧΙ. Σύμφωνα με το νόμο «περί μεταμοσχεύσεων» η αφαίρεση κυττάρων, ιστών και οργάνων από άνθρωπο, ζώντα ή νεκρό, με σκοπό τη μεταμόσχευση σε άλλον άνθρωπο, γίνεται μόνο για θεραπευτικούς σκοπούς.

Μαθαίνει ποτέ ο μεταμοσχευμένος ασθενής ποιος ήταν ο δότης;

ΟΧΙ. Η ταυτότητα του νεκρού δότη δεν αποκαλύπτεται στο λήπτη και στην οικογένειά του. Δεν αποκαλύπτεται επίσης η ταυτότητα του λήπτη στην οικογένεια του νεκρού δότη. Τα αρχεία των ληπτών περιέχουν «ευαίσθητα δεδομένα» που προστατεύονται από το νόμο.

Γίνεται γνωστό ότι είμαι δωρητής οργάνων;

ΟΧΙ. Μόνο οι κοντινοί σας συγγενείς στους οποίους έχετε εμπιστευ-

θεί την επιθυμία σας γνωρίζουν την απόφασή σας. Όλα τα στοιχεία των δωρητών οργάνων καταχωρούνται με ασφαλείς διαδικασίες στο Εθνικό Μητρώο Δωρητών Οργάνων που είναι απόρρητο και προστατεύεται από το νόμο 2472/97.

Μπορούν οι άνθρωποι να αγοράσουν ή να πουλήσουν όργανα;

ΟΧΙ. Η αφαίρεση κυττάρων, ιστών και οργάνων με σκοπό τη μεταμόσχευση γίνεται χωρίς οποιοδήποτε αντάλλαγμα. Κάθε συναλλαγή μεταξύ λήπτη, δότη και των οικογενειών τους, καθώς και αυτών με οποιοδήποτε άλλο πρόσωπο, απαγορεύεται και τιμωρείται από το νόμο. Πρέπει να γίνει σαφές σε όλους ότι η δωρεά οργάνων είναι μία ελεύθερη πράξη. Θα πρέπει να είναι απόλυτα σίγουρο ότι ο καθένας, εφόσον οι συνθήκες το επιτρέψουν, μπορεί να λάβει μόσχευμα (ένα όργανο) και να επανακτήσει την υγεία του και ότι δεν είναι εξαρτημένη η οικονομική κατάσταση του λήπτη από τη δυνατότητα μεταμόσχευσης.

Μπορώ να κάνω δωρεά προς ορισμένο πρόσωπο;

ΟΧΙ. Η δωρεά ιστών και οργάνων για μετά το θάνατο του δότη δεν επιτρέπεται να γίνεται προς ορισμένο λήπτη. Υπόδειξη του λήπτη από το δωρητή σώματος ή οργάνων δεν λαμβάνεται υπόψη, αλλά ακολουθείται η καθορισμένη σειρά προτεραιότητας.

Υπάρχουν θρησκευτικές αντιρρήσεις για τη μεταμόσχευση;

Οι περισσότερες θρησκείες όπως ο Χριστιανισμός, ο Βουδισμός, ο Ιουδαϊσμός κ. α. έχουν θετική θέση απέναντι στις μεταμοσχεύσεις. Η Ελληνική Ορθόδοξη εκκλησία αντικρίζει τη μεταμοσχεύσεις με ιδιαίτερη συμπάθεια και κατανόηση και θεωρεί ότι: «η δωρεά οργάνων από εγκεφαλικούς νεκρούς δότες καθώς και η νηφάλια και συνειδητή απόφασις υγιούς ανθρώπου όπως προσφέρει κάποιο όργανο του εις πάσχοντα συνάνθρωπον, ως πράξις φιλαλληλίας και αγάπης, είναι σύμφωνοι με την διδασκαλίαν και το φρόνημα της Εκκλησίας μας». Ωστόσο, αν κάποιος έχει αμφιβολίες μπορεί να το συζητήσει με τον πνευματικό του πατέρα.

Η αφαίρεση οργάνων, ιστών ή κυττάρων παραμορφώνει το σώμα;

ΟΧΙ. Η αφαίρεση κυττάρων, ιστών και οργάνων από νεκρό δότη γίνεται με τον προσήκοντα σεβασμό στο σώμα του νεκρού, εκεί όπου βρίσκεται ο δότης και κάτω από κατάλληλες συνθήκες. Η όλη διαδικασία διενεργείται με μεγάλη προσοχή από χειρουργούς και εκπαιδευμένο προσωπικό, χωρίς να παραμορφώνεται το σώμα, την όψη ή τα χαρακτηριστικά.

Η οικογένεια του δότη πληρώνει το κόστος της μεταμόσχευσης;

ΟΧΙ. Κάθε δαπάνη απαραίτητη για την αφαίρεση, μεταφορά και συντήρηση κυττάρων, ιστών και οργάνων από ζώντα ή νεκρό δότη με σκοπό τη μεταμόσχευση βαρύνει τον ασφαλιστικό οργανισμό του λήπτη ή του υποψήφιου λήπτη. Αν αυτός είναι οικονομικά αδύνατος και ανασφάλιστος, οι δαπάνες καλύπτονται από ειδική πίστωση του Υπουργείου Υγείας και Πρόνοιας.

ΚΑΤΟΧΥΡΩΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΠΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΜΕ (ΥΠΕΡΑΞΙΑ)

A. Το χαρτοφυλάκιο μας αποτελεί προφανώς ένα οικονομικό μέγεθος.

Ο Συντονιστής, με την αναμφισβήτητη σημαντική βοήθεια της εταιρείας, δημιουργεί ένα χαρτοφυλάκιο, ήτοι ονόματα, διευθύνσεις, ηλικίες, οικογενειακή κατάσταση, ασθενείς, επάγγελμα κ.λπ, το οποίο έχει μεγάλη οικονομική άξια για τον οποίον το κατέχει, και στη συνεργασία μας με την εταιρεία, για την ΕΤΑΙΡΕΙΑ.

Το πελατολόγιο αυτό καθώς και η καλή εκπαίδευση, οργάνωση, και γενικά αρτιότητα των ασφαλιστικών συμβουλών, τους οποίους, κατά το νόμο εξευρίσκει, επιλέγει, εκπαιδεύει και εποπτεύει, σε ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΑΠΟΧΩΡΗΣΗΣ του Συντονιστή, ΠΑΡΑΜΕΝΕΙ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ, που συνεχίζει να τα εκμεταλλεύεται οικονομικά.

Επί του πιο πάνω οικονομικού μεγέθους (φήμη, «αέρας», «good will», πνευματικά δικαιώματα) που δημιουργήσαμε, δεν δικαιούμεθα σήμερα και δεν εισπράττουμε τίποτα.

B. Προτείνουμε για την αντιμετώπιση του θέματος αυτού

• Καταβολή κάποιας αποζημιώσεως μας (με βάση κάποιο συγκεκριμένο αντικειμενικό τύπο, που θα λαμβάνει υπόψη, τζίρο ασφαλιστών, διατηρησιμότητα, καθαρά κέρδη, συνεργάτες που θα προκύψουν από την δραστηριότητα μας κ.λπ)

• Πρόβλεψη για τη μη αφαίρεση του χαρτοφυλακίου από τον Συντονιστή, μετά την αποχώρησή του (αμέσως ή εμμέσως) και αν συμβεί, πρόβλεψη οικονομικών συνεπειών.

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΜΕ ΤΙΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ

A. Παρόλο ότι υπάρχει νομοθετική πρόβλεψη του επαγγέλματος μας από το 1985, οι φορολογικές αρχές ΑΓΝΟΟΥΝ και εφαρμόζουν για την φορολόγησή μας κανόνες άλλων «συναφών» επαγγελμάτων (ασφαλιστικών συμβουλών, πρακτόρων κ.λπ) με προφανή άδικα αποτελέσματα σε βάρος μας, αφού το επάγγελμά μας δεν προσιδιάζει με τα λοιπά επαγγέλματα. Αποτέλεσμα αυτού είναι να αντιμετωπίζουμε πλήθος προβλημάτων στις επαφές με τις αρμόδιες ΔΟΥ.

Πιστεύουμε ότι λύση αποτελεί (με βάση ότι τα εισοδήματά μας προέρχονται από μια και μόνον πηγή, τις Ασφαλιστικές Εταιρείες, εύκολα ελεγχόμενα, ο προσδιορισμός του καθαρού εισοδήματός μας με ένα μοναδικό συντελεστή καθαρού κέρδους.

Η λύση αυτή είναι ενδεδειγμένη και ασφαλής για τη Φορολογική Αρχή γιατί τα έσοδά μας, είναι προμήθειες από ασφαλιστικές εταιρείες, ενώ και είναι ΠΑΝΤΟΤΕ ΑΔΙΑΒΛΗΤΑ και μέχρις δραχμής ΔΕΔΟΜΕΝΑ.

B. Είναι εξαιρετικά δυσχερές και πολλές φορές αντικειμενικά αδύνατη, όχι μόνον η από μέρους μας απόδειξη της πραγματοποίησής

ΕΞΟΔΩΝ, ήτοι δαπανών για την άσκηση του επαγγέλματος μας, αλλά, προ πάντως ο άμεσος συσχετισμός των περισσότερων εκ των δαπανών αυτών με την επαγγελματική δραστηριότητα.

Έτσι υπάρχει από ετών τώρα αβεβαιότητα και σύγχυση ως προς την τελική φορολογική μας επιβάρυνση, αφού η αναμφισβήτηση των πραγματικών επαγγελματικών δαπανών μας, εξαρτάται αποκλειστικά από την εκάστοτε υποκειμενική κρίση κάθε οργάνου της φορολογικής αρχής.

Οι ελεγκτές της φορολογικής αρχής υπολαμβάνουν, εκ του λόγου ότι οι πίνακες Μ.Σ.Κ.Κ. και εν γενεί η φορολογική νομοθεσία δεν περιλαμβάνουν το επάγγελμά μας, υπολαμβάνουν ότι αυτό προσιδιάζει με αυτό του ασφαλιστικού συμβούλου, και εφαρμόζουν του Συντελεστές Καθαρού Κέρδους που προβλεπονται για αυτούς.

Η άποψη αυτή είναι παντελώς εσφαλμένη και εκτός πάσης πραγματικότητας, αφού από τον νόμο αποδεικνύεται πλήρως ότι το επάγγελμα μας είναι παντελώς διαφορετικό από αυτό των άλλων διαμεσολαβητών και έχουμε όμως διάφορα, αυξημένα καθήκοντα και δραστηριότητα, υποκείμενοι με σαφώς μεγαλύτερες επαγγελματικές δαπάνες.

Γ. Τα καθήκοντα και οι δραστηριότητες κάθε διαμεσολαβητού σε ασφάλειες προσώπων ρητώς ορίζονται στο νόμο 1569/1985 (όπως ισχύει και μετά τους νόμους 2170/1993 και 2496/1997)

Για το επάγγελμά μας ορίζεται (άρθρο 20 του νόμου) ότι : « Συντονιστής ασφαλιστικών συμβουλών είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο, το οποίο για λογαριασμό μιας ασφαλιστικής επιχείρησης ζωής ή και μιας μόνον ασφαλιστικής επιχείρησης ασφάλισεν κατά ζημιών, έναντι προμήθειας διαμεσολαβεί στην σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων τους οποίους ΕΠΙΛΕΓΕΙ, ΕΚΠΑΙΔΕΥΕΙ και ΕΠΟΠΤΕΥΕΙ».

Για να εξασφαλισθεί μια ικανοποιητική παραγωγή πρέπει η ομάδα που δημιουργείται να

αριθμεί τους 10-20 συμβούλους. Η επιλογή, εκπαίδευση και συνεχής εποπτεία των αποτελεί την κινητήρια δύναμη στην Ασφαλιστική

Επενδυτική Βιομηχανία.

Η επιλογή γίνεται με διαρκείς δημόσιες σχέσεις με κέντρα επιρροής, ανθρώπους που διαμορφώνουν τις τάσεις της κοινής γνώμης, η δε συνεχής εξέλιξη της αγοράς των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων αναγκάζει τον συντονιστή να ψάξει εξειδικευμένους χώρους, πράγμα που συνεπάγεται αυξημένο κόστος. Το κόστος αυτό πρόσκτησης συνεργατών είναι, σαφώς πολύ υψηλότερο από το κόστος πρόσκτησης πελατών.

Η εκπαίδευση είναι συνεχής, θεωρητική με οπτικοακουστικά μέσα, βιβλία, έντυπα κ.λπ, στο υποκατάστημα αλλά και με παρακολούθηση εκπαιδευτικών σεμιναρίων, το κόστος των οποίων αναλαμβάνει ο Συντονιστής, αλλά και πρακτική, δηλαδή στην πράξη, στις επαφές με τους πελάτες, αναλαμβάνοντας τα σχετικά έξοδα.

Η εποπτεία είναι καθημερινή και πρέπει ανάλογα με τις ανάγκες κάθε συγκεκριμένου πελάτη, να προσαρμόζεται το ασφαλιστικό προϊόν, δηλαδή στην ουσία ο Συντονιστής πωλεί συνεχώς αυτό τούτο το επάγγελμα του ασφαλιστή στο συγκεκριμένο ασφαλιστικό σύμβουλο. Το ασφαλιστικό προϊόν, δηλαδή οι ανάγκες των πελατών καθημερινά μεταλλάσσονται και εξελίσσονται και πρέπει έτσι ο Συντονιστής συνεχώς να είναι δίπλα στον ασφαλιστή του, για την επιτυχή πώληση ασφαλιστικών προϊόντων, νέων, πολύπλοκων κ.λπ. με αποτέλεσμα να αυξάνει το κόστος για το μάντζερ – Συντονιστή – για να μπορέσει να ανταποκριθεί μεσώ του ασφαλιστικού συμβούλου στις αυξανόμενες απαιτήσεις των ασφαλιστικών εταιρειών.

Κατά συνέπεια ο Συντονιστής πρέπει να αναπτύσσει και καλλιεργεί διαρκώς τις Δημόσιες Σχέσεις του με κέντρα επιρροής και με τον οποιονδήποτε μπορεί να του δώσει μια καλή σύσταση.

ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΚΑΙ ΤΟ Δ.Σ. ΤΟΥ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΘΑ ΧΑΡΟΥΝ ΙΔΙΑΙΤΕΡΑ ΝΑ ΣΑΣ ΔΟΥΝ ΣΤΗΝ ΒΡΑΔΥΑ ΤΩΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΠΟΥ ΔΙΟΡΓΑΝΩΝΟΥΝ ΣΤΗ ΜΕΓΑΛΗ ΣΚΗΝΗ ΤΟΥ « ΒΟΤΑΝΙΚΟΥ» (ΓΕΡΑ ΟΔΟΣ & ΣΠ. ΠΑΤΣΗ) ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ – ΚΟΥΡΚΟΥΛΗΣ – ΚΟΚΚΙΝΟΥ

ΤΗΝ ΠΕΜΠΤΗ 14 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2008 ΣΤΙΣ 21:30 Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΑΣ ΘΑ ΔΩΣΕΙ ΧΑΡΑ ΣΕ ΟΛΟΥΣ ΜΑΣ.

ΓΙΑ ΤΟ Δ.Σ.

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΔΑΥΙΔ ΑΝΔΡΕΟΥ

Ο ΓΕΝΙΚΟΣ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΚΑΚΗΣ

ING GROUP

As μιλήσουμε με στοιχεία

- Συνοδικά κεφάλαια 1:3 τρις ευρώ
- 75 εκατομμύρια πελάτες
- Κεφάλαια υπό διαχείριση 640 δις ευρώ
- 120.000 υπάλληλοι