

25 ΧΡΟΝΙΑ ΖΩΗΣ

**ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ**



ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΣΥΝΤΑΞΗ

Πετρίδης Γιώργος
Κουκουλιάκου Φωτεινή



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

Έλα στην INTERAMERICAN.
Θα βρεις ένα Σύμμαχο Ζωής.

Bold Agency

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

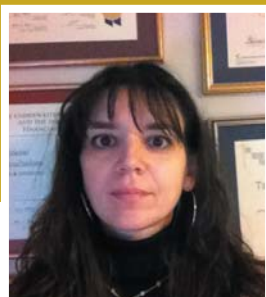
- Με υψηλή φερεγγυότητα και ισχυρά οικονομικά μεγέθη.
- Με αποζημιώσεις που ξεπερνούν το 1 εκατομμύριο ευρώ την ημέρα.
- Με μεγάλη εμπειρία από τη 42χρονη παρουσία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.
- Με μοναδική ιδιότητα υποδομή στην Υγεία και στις Υπηρεσίες Βοήθειας, προσφέροντας εξαιρετικές υπηρεσίες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

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

Έλα στον κόσμο της ασφάλειας και της αισιοδοξίας!

☎ : 210 9462000 www.interamerican.gr

 **INTERAMERICAN**
Μεγάλη και Σίγουρη



**ΤΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ
ΤΟΥ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ**

1.	ΓΑΒΑΛΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	ΠΡΟΕΔΡΟΣ
2.	ΠΕΤΡΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ
3.	ΚΑΚΑΜΠΟΥΡΑΣ ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ	ΓΕΝ.ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ
4.	ΚΟΥΚΟΥΛΙΑΚΟΥ ΦΩΤΕΙΝΗ	ΤΑΜΙΑΣ
5.	ΦΟΥΝΤΟΥΛΑΚΗΣ ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ	ΜΕΛΟΣ
6.	ΜΠΟΚΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ	ΜΕΛΟΣ
7.	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ-ΧΡΙΣΤΙΝΑ	ΜΕΛΟΣ



ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 76 - 117 42 ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ.: 210.92.42.707, 210.92.21.573, FAX: 210.92.21.573



“Αν υπάρχει μνήμη,
υπάρχουν και ιδέες στα πράγματα.”

Πλάτων

25 χρόνια Ζωής

Σ' ένα από τα πολλά Διοικητικά Συμβούλια του τελευταίου μήνα, που έγιναν για την προετοιμασία της εκδήλωσης μας, τέθηκε το ερώτημα:

25 χρόνια Δράσης ή 25 χρόνια Ζωής; Τι προτιμήσαμε το ξέρετε. Ο λόγος απλός. Κάθε μέρα, αυτά τα 25 χρόνια, υπήρχαν άνθρωποι που έδιναν ένα κομμάτι από τον χρόνο τους, ένα κομμάτι από την ζωή τους, μικρό ή μεγάλο, για το Σύνδεσμο μας.

- Τα μέλη μας, με την συμμετοχή τους σε κάθε εκδήλωση με τις σκέψεις και τις προτάσεις τους αλλά και την οικονομική τους συνεισφορά.
- Τα μέλη των Διοικητικών Συμβουλίων, που αφιέρωσαν σημαντικό κομμάτι του χρόνου τους, πολλές φορές εις βάρος και των επαγγελματικών υποχρεώσεων τους, αναλαμβάνοντας επιμέρους ευθύνες για το κοινό καλό.
- Οι πρόεδροι, που πέρα από τις ατελείωτες ώρες προσφοράς έφεραν το βάρος της ευθύνης του σχεδιασμού αλλά και της υλοποίησης της στρατηγικής του Συνδέσμου.
- Η διοικητική μας υποστήριξη, που η συνεισφορά της ξεπερνά τα όρια της όποιας επαγγελματικής υποχρέωσης.
- Ο νομικός μας σύμβουλος όπου η ταύτιση του με τον σύνδεσμο του δίνει πια το δικαίωμα να αναρωτιέται «Μήπως έγινα πια Συντονιστής;»

Πέρα όμως από την απόδοση της δέουσας τιμής στην ιστορία, πέρα από τις αναμνήσεις και τις φωτογραφίες, μία τέτοια στιγμή οφείλεις να αισθανθείς το βάρος της ευθύνης. Ένα βάρος μεγάλο που θυμίζει το βάρος, όπως το αισθάνεσαι, της σκυτάλης στη σκυταλοδρομία αν είσαι ο τελευταίος αθλητής. Και ας μην είσαι. Όχι μόνο δεν πρέπει να σου πέσει από τα χέρια αλλά ούτε αρκεί απλά να μην χάσεις την θέση σου. Οφείλεις να την παραδώσεις πρώτος.

Οι προκλήσεις πολλές:

- Να είμαστε δίπλα στα μέλη μας.
Να τους ενημερώνουμε για κάθε σημαντικό ζήτημα της αγοράς μας. Να αναπτύξουμε δράσεις που θα τους είναι ωφέλιμες στην επαγγελματική τους δραστηριότητα. Να είμαστε δυναμικοί συμπαραστάτες τους όταν αντιμετωπίζουν άδικες ή παράνομες πρακτικές εναντίον τους.
Να παλεύουμε για την ενότητα των διαμεσολαβούντων
- Να παλεύουμε για την ενότητα της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης διατηρώντας πάντα την αυτονομία του κάθε Συνδέσμου, για να έχουμε ενιαία και δυνατή φωνή σε όλα όσα μας ενώνουν.
- Να παρεμβαίνουμε Θεσμικά.

Με σοβαρότητα και συνέπεια να διεκδικούμε από τον επόπτη μας αλλά και το νομοθέτη τους κανόνες εκείνους που οδηγούν σε μία αγορά που εξασφαλίζει την ίση αντιμετώπιση όλων των δικτύων, δεν επιτρέπει αθέμιτες πρακτικές και εξασφαλίζει τον σεβασμό στον καταναλωτή. Ταυτόχρονα την εξασφάλιση των οικονομικών μας δικαιωμάτων με βασικό κριτήριο την δίκαιη αποτίμηση της αξίας της προσφοράς μας.

Έχουμε πολλά να παλέψουμε, έχουν πολλά να γίνουν. Άλλα ίσως τα προβλέπουμε κι' άλλα ίσως όχι. Ένα όμως είναι σίγουρο.

Η δουλειά του Συντονιστή Ασφαλιστικών Συμβούλων αποτελούσε και αποτελεί την κινητήρια δύναμη ανάπτυξης της ασφαλιστικής βιομηχανίας γιατί απλά αποτελεί την κινητήρια δύναμη ανάπτυξης ποιοτικών ασφαλιστικών συμβούλων.

Δεν είναι μόνο ότι «....επιλέγει, εκπαιδεύει και εποπτεύει....», είναι ότι αφιερώνει την ζωή του για να δημιουργήσει γόνιμο έδαφος πάνω στο οποίο θα ευδοκιμήσουν ευτυχισμένοι και επιτυχημένοι άνθρωποι.

Αυτό ξέρουμε να κάνουμε και αυτό θα συνεχίσουμε να κάνουμε.

Δημήτρης Γαβαλάκης
Συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων
Πρόεδρος Δ.Σ. ΠΣΣΑΣ

Θερμές ευχές στο Προεδρείο και σε όλα τα Μέλη του ΠΣΣΑΣ, που με συνέπεια και αποφασιστικότητα διεκδικούν και μάχονται για την προάσπιση των δικαιωμάτων και την επίλυση των προβλημάτων του χώρου.

Αυτήν την εποχή που όλα ανατρέπονται, είναι ακόμα πιο μεγάλη η ανάγκη για συσπείρωση και συμπόρευση Μελών και Σωματείων.

Εύχομαι, εκφράζοντας και όλη την Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος, οι κοινές μας προσπάθειες, που συντονίζονται πλέον και από την ΕΑΔΕ, να οδηγήσουν σε εξέλιξη, αναβάθμιση, κατοχύρωση και επικύρωση του επαγγέλματος μας και του επαγγελματία που το επιτελεί.



ΔΗΜΗΤΡΑ – ΙΩΑΝΝΑ ΛΥΧΡΟΥ
Πρόεδρος ΕΕΑΕ



Αγαπητοί συνάδελφοι,

Με την ευκαιρία των 25 χρόνων από την ίδρυση του ΠΣΣΑΣ, θέλουμε, το ΔΣ της ΠΟΑΔ και προσωπικά εγώ, να σας ευχηθούμε να τα εκατοστήσετε, και να συνεχίσετε να έχετε την δύναμη & το κουράγιο να υπερασπίζεστε τα δικαιώματα των μελών σας.

Ευχόμαστε ακόμα να συνεχίσουμε να έχουμε στα πλαίσια της ΕΑΔΕ, την ίδια συναδελφική και εποικοδομητική συνεργασία που έχει αρχίσει από το 2010, προς όφελος όλων των Ελλήνων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, στις πρωτόγνωρα δύσκολες και μεταβαλλόμενες εποχές που ζούμε.

Με τιμή

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ Κ. ΡΑΦΑΗΛΙΔΗΣ
Πρόεδρος ΔΣ

Η ιστορία των διαμεσολαβούντων προσώπων είναι εξίσου παλιά με την ιστορία των ασφαλίσεων παγκοσμίως.

Πάντοτε υπήρχε «το ενδιάμεσο» πρόσωπο.



Οι Συντονιστές με τις ομάδες ασφαλιστικών συμβούλων, τους οποίους επιλέγουν, εκπαιδεύουν και εποπτεύουν συνετέλεσαν μαζί τους στη δημιουργία και ανάπτυξη των δικτύων Agency.

Το Agency βρίσκεται σε φάση επαναπροσδιορισμού του ρόλου του στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση, όπως συμβαίνει και με 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 Εταιρείες.

Οι Συντονιστές αποτελούν κορμό ανάπτυξης κάθε ασφαλιστικής εταιρείας.

Το περιβάλλον για ασφαλιστικές και χρηματοοικονομικές συμβουλές άλλαξε για πάντα. Αν και οι καιροί άλλαξαν λόγω της πρωτοφανούς παγκόσμιας οικονομικής κρίσης, πιστεύω ότι οι Συντονιστές με την 25ετή εμπειρία που έχουν πάλι θα συμβάλλουν μαζί με όλους τους Διαμεσολαβητές στην επανεκκίνηση της Ασφαλιστικής Αγοράς.

Όποιος θέλει να δει την Αγορά μας να ορθοποδεί πρέπει να θέσει ως προτεραιότητα την αυστηρή τήρηση των νόμων από όλους.

Για να αποκτήσει κάποιος επαγγελματική και ασφαλιστική συνείδηση χρειάζεται πρώτα ασφαλιστική παιδεία.

Εδώ σε αυτό το σημείο θα συμβάλλουν οι Συντονιστές με την εμπειρία τους.

Η ανάπτυξη θα έρθει μόνο όταν γίνουμε όλοι επαγγελματίες.

Σας εύχομαι να τα εκατοστήσετε.

Ελένη Γρυπάρη
Πρόεδρος ΠΣΑΣ

ΧΑΙΡΕΤΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΤΟΥ ΣΕΜΑ κ. ΓΙΩΡΓΟΥ ΚΑΡΑΒΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΤΩΝ 25 ΕΤΩΝ ΤΟΥ ΠΣΣΑΣ



Οι άρτιες οργανωτικές δομές, η στοχευμένη καθοδήγηση, και η διαρκής και απρόσκοπτη υποστήριξη όσων βρίσκονται στη πρώτη γραμμή των πωλήσεων, αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες επιτυχούς δράσης κάθε δικτύου, ιδιαίτερα σήμερα που η οικονομία μας δοκιμάζεται από την κρίση χρέους της χώρας.

Ο Συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων αποτελώντας επί της ουσίας την «καρδιά» μικρών παραγωγικών πυρήνων, είναι αυτός που σε συνεργασία με την ασφαλιστική εταιρεία οδηγεί εδώ και πολλά χρόνια τα agency systems σε επιτυχή πορεία.

Πολύ δε περισσότερο σήμερα που η χώρα μας βρίσκεται αντιμέτωπη με δυσμενείς οικονομικές συγκυρίες και οι αγορές ασφυκτούν υπό το βάρος της κακής ψυχολογίας την οποία βιώνουν καταναλωτές, επαγγελματίες και επιχειρηματίες. Οι Συντονιστές καλούνται υπό αυτές τις συνθήκες να σηκώσουν ένα μεγάλο μέρος της ευθύνης που αναλογεί στα δίκτυα πωλήσεων, ώστε να ξεπεράσουν τις συνέπειες της κρίσης, και να οδηγηθούν σε υψηλές επιδώσεις, προσφέροντας ταυτόχρονα στον ασφαλισμένο προϊόντα τα οποία έχει πραγματικά ανάγκη.

Θεωρώ σημαντική τη συμβολή του Πανελλήνιου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΣΑΣ), που από ιδρύσεώς του λειτουργεί ως ομπρέλα για τους Συντονιστές, συμβάλλοντας καθοριστικά για την καλύτερη εκπροσώπηση των επαγγελματιών του κλάδου στα κοινά της ασφαλιστικής βιομηχανίας, προασπίζοντας επιτυχώς τα συμφέροντά τους, αλλά και αναλαμβάνοντας σειρά πρωτοβουλιών για ζητήματα τα οποία έχουν να κάνουν με τους θεσμούς, τη νομοθεσία, αλλά και με τα καθημερινά προβλήματα της αγοράς μας.

Θα ήθελα τέλος να χαιρετίσω τη σημερινή εκδήλωση του Συνδέσμου, η οποία γίνεται με αφορμή τον εορτασμό για τα 25 χρόνια από την ίδρυσή του, επισημαίνοντας την πολύ σημαντική συμβολή του ΠΣΣΑΣ στο χώρο των διαμεσολαβούντων στην ιδιωτική ασφάλιση.

Γιατί μια Ασφαλιστική Εταιρία με αρχική στρατηγική επιλογή το Bankassurance να επενδύσει σε συνεργασίες με Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων?

Η απάντηση είναι για μένα προφανής και προκύπτει και από την πορεία της EFG Eurolife Ασφαλιστικής όλα αυτά τα έντεκα χρόνια της λειτουργίας της.

Το 2000, η Τράπεζα Eurobank ιδρύει την θυγατρική της Ασφαλιστική με σκοπό να προσφέρει στους πελάτες της μια πολύ συγκεκριμένη λογική προϊόντων (αποταμιευτικά και μετέπειτα ασφαλίσεις δανείων)

Έντεκα χρόνια μετά και έχοντας διευρύνει τα κανάλια διανομής της και με όλα τα σημαντικά «παραδοσιακά» Δίκτυα που προσθέτουν αξία στον πελάτη, αλλά και με προϊόντα για όλες τις ανάγκες και τα εισοδήματα, ένα πολύ σημαντικό μέρος της παραγωγής της (2/3 στις Γενικές και 1/3 στη Νέα Παραγωγή Ζωής) προέρχεται από τα Δίκτυα αυτά.

Τα αποτελέσματα αυτής της αλλαγής της στρατηγικής είναι ορατά : αύξηση μεριδίου αγοράς (3ος Όμιλος σε συνολικά εγγεγραμμένα ασφαλιστρα για το 2010), εκτεταμένο δίκτυο διανομής των προϊόντων της, ισορροπία σε επίπεδο παραγωγής αλλά και κερδών (1ος Όμιλος σε συνολικά κέρδη για το 2010). Και παράλληλα περίπου 400.000 πελάτες, μεγάλο μέρος των οποίων δεν είναι πελάτες της Eurobank και που καλύπτονται (ή μπορούν να καλυφθούν) για όλες ανεξαιρέτως τις ανάγκες τους.

Η επιτυχία το εγχειρήματος αυτού, οφείλεται στο γεγονός ότι κάθε Δίκτυο έχει συγκεκριμένη λογική προσέγγισης του πελάτη και πρακτικά λειτουργεί συμπληρωματικά με το άλλο: η Τράπεζα για απλά προϊόντα και συνήθως μονοπροϊόντικά, οι Πράκτορες καταρχήν για ανάγκες εξασφάλισης της περιουσίας των ιδιωτών και των μικρών επιχειρήσεων, οι Μεσίτες με έμφαση στις μεγάλες Επιχειρήσεις. Και φυσικά οι Συντονιστές, που μέσω των συνεργατών τους, δίνουν έμφαση στις ασφαλίσεις ζωής, αποταμίευσης, ανικανότητας και υγείας, αλλά και με παράλληλες προσπάθειες για σταυροειδείς πωλήσεις (cross selling).

Με αυτό το δεδομένο, ο ρόλος των Συντονιστών είναι ιδιαίτερα σημαντικός ως ο βασικός μοχλός, τόσο ένταξης νέων επαγγελματιών στο επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου, όσο και διαχείρισης, κινητοποίησης και εκπαίδευσης των υπαρχόντων.

Και όπως είναι φανερό, με βάση και τις αλλαγές στο θεσμικό πλαίσιο της αγοράς μας, που επιβάλλουν υψηλό επαγγελματισμό και εκπαίδευση, ο συγκεκριμένος ρόλος αποκτά ακόμη μεγαλύτερη σημασία, με στόχο πάντα την άριστη εξυπηρέτηση του καταναλωτή και την πλήρη κάλυψη των ασφαλιστικών του αναγκών.

Με βάση λοιπόν τη σημερινή πραγματικότητα, κάθε Ασφαλιστική Εταιρία, ανεξαρτήτως βασικής στρατηγικής, «οφείλει» να στηρίζει τους Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων (σε μία λογική αποκλειστικότητας ή μη), εάν θέλει να έχει πρωταγωνιστικό λόγο της Ασφαλιστική Αγορά, αλλά και ικανοποιημένους πελάτες και για το προϊόν (ή τα προϊόντα) που έχουν αγοράσει, αλλά και για τον ασφαλιστικό θεσμό γενικότερα.

Νίκος Δελένδας 25.01.12

Έχει σπουδάσει Διοίκηση Επιχειρήσεων και Marketing στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (πρώην ΑΣΟΕΕ) και έχει κάνει Μεταπτυχιακές Σπουδές σε Ασφαλιστικά Θέματα στη Γερμανία και στην Αμερική.

Έχει εργαστεί στην Ελβετία και στη Γερμανία (στα Κεντρικά Γραφεία των Εταιριών Helvetia Assurances και Allianz Versicherungen αντίστοιχα). Από το 2000 έως το 2002 διετέλεσε Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Οικονομικών του Ομίλου Allianz Ελλάδος και από το 2003 έως το 2005 Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Εκπαίδευσης του ιδίου Ομίλου. Από το 2006 είναι Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Εκπαίδευσης του Ομίλου της EFG Eurolife Ασφαλιστική.



Νίκος Δελένδας 25.01.12

Η δύναμή μας στην υπηρεσία των πελατών σας.

Ιδιαίτερα υψηλή
κεφαλαιακή επάρκεια

Ολοκληρωμένες
ασφαλιστικές λύσεις

Υψηλού επιπέδου
εξυπηρέτηση

Προηγμένη
τεχνογνωσία

Εξασφαλίστε τη δύναμη
της EFG Eurolife
Ασφαλιστικής για τους
δικούς σας πελάτες.
Μαζί μπορούμε να
κοιτάμε το μέλλον με
σιγουριά.

EFG

EFG  **Eurolife**

Ασφαλιστική

www.eurolife.gr



ΚΕΝΤΡΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ
210 9555 600

Η δύναμή μας δική σας.



Η ασφαλιστική Διαμεσολάβηση σε νέους δρόμους

Αν θέλουμε να δούμε τι συμβαίνει σήμερα δεν έχουμε παρά να ανατρέξουμε στο τι έχει συμβεί.

Δεκαετία του 1970 απόλυτη επικράτηση στον κλάδο ζωής από την Interamerican ακολουθούμενη από την Αδριατική μέσα από την ανάπτυξη οργανωμένων υποκαταστημάτων, εκπαίδευσης, κινήτρων. Μπαίνοντας στο 1980 το σύνολο των Εταιριών μπαίνει στο παιχνίδι. Μεταγραφές, μισθοί που θα καταργηθούν λίγο αργότερα με νομοθετική ρύθμιση, νέες εταιρίες επενδύουν επιθετικά στην Ελλάδα, δημιουργία «γενικών πρακτορείων» που αναπτύσσουν τον κλάδο ζωής, παραδοσιακές εταιρίες γενικών ασφαλειών στο παιχνίδι. Δημιουργούνται τα συμβόλαια με συμμετοχή στα κέρδη που μέσα από μια στρεβλή νομοθεσία (τα κεφαλαιακά κέρδη που προκύπτουν από την επένδυση των αποθεμάτων ανήκουν στις Εταιρίες) σε συνδυασμό με την ελλιπή εποπτεία άλλα υπόσχονται αλλά δίνουν πολύ λιγότερα με δεδομένο ότι και ελάχιστοι υπολογίζουν τον πληθωρισμό που πολλές φορές προσπερνάει το 20%. Συνέδρια ταξίδια bonus αύξηση του αριθμού των παραγωγών ασφαλίσεων ή ασφαλιστικών συμβούλων των managers ή συντονιστών γεωμετρική πρόοδος. Τα υποκαταστήματα ξεφυτρώνουν σαν μανιτάρια. Υπήρξε εταιρία (Τραπεζική) που άνοιξε περισσότερα από πενήντα !!! σε ένα χρόνο. Καταπληκτική ανάπτυξη. Για την ιστορία σε δυο χρόνια συγχωνεύτηκε λογά ζημιών.

Δεκαετία 1990. Νέα ανάπτυξη. Έρχονται τα αμοιβαία κεφάλαια τραπεζικά προϊόντα, οι κάρτες νοσηλείας. (το μόνο που δεν κάλυπταν στον πελάτη ήταν οι παντόφλες και οι πυτζάμες.) Πλειοδοσία πλεονεκτημάτων μέχρι που τις ανοιχτές επιταγές στους πελάτες τις εκμεταλλεύτηκαν οι γιατροί και τα νοσοκομεία κοστολόγια εκτοξεύτηκαν με ιλιγγιώδεις ρυθμούς και με αντίστοιχο ρυθμό άρχισαν να ανεβαίνουν και τα ασφάλιστρα. Βρέθηκε εταιρία που σε ένα χρόνο αύξησε τα ασφάλιστρα 90%. Έδωσε δηλαδή όλους τους υγιείς πελάτες για να γλυτώσει από τις επερχόμενες ζημιές. Και αφού περνάμε από το καταστροφικό 1999 που έκανε μαζί με όλους τους Έλληνες και τους ασφαλιστές επενδυτές και επενδυτικούς συμβούλους και κατέστρεψε βέβαια και την αγορά των αμοιβαίων κεφαλαίων.

Και φτάνουμε στη δεκαετία του 2000 όπου ανακαλύπτουμε ότι και οι υπεραξίες ανήκουν στους πελάτες, όπου οι αποδόσεις δεν είναι πλέον μεγαλύτερες από 20% αλλά σε πενιχρά μονοψήφια ποσοστά. Βέβαια ακόμα αποτιμώνται? στους ισολογισμούς τα Α/Κ των unit linked σε τιμές κτήσης ενώ η υποχρέωση στους πελάτες είναι σε

τρέχουσες αξίες. Και βέβαια λόγω της πτώσης κάποιοι γράφουν κέρδη? Ταυτόχρονα ανακαλύπτονται οι έννοιες της κερδοφορίας, τα αποτελέσματα κλάδων οι απαιτήσεις των μετόχων και άλλες άγνωστες λέξεις μπαίνουν στο στόμα των διοικούντων. Καταγγελίες συμβάσεων μεταφοράς συνεργατών μέσα σε μια νύχτα δικαστικές διαμάχες με διαμεσολαβούντες, κυρίως συντονιστές, αποχωρήσεις Εταιριών και σε μία μόνο μέχρι στιγμής περίπτωση της συνέχισης της συνεργασίας με άλλη συμβατική σχέση. (Πρακτορειακή). Και μέσα στην κρίση, το επερχόμενο κούρεμα των Ελληνικών ομολόγων και τις επιπτώσεις του στις Ασφαλιστικές Εταιρίες λίγο πριν την εφαρμογή του Solvency II καλούμαστε να δούμε το μέλλον του κλάδου.

Θα πρέπει να κάνουμε κάποιες διαπιστώσεις.

-Η συντριπτική πλειοψηφία των διαμεσολαβούντων σε όλες τις βαθμίδες προέρχεται από το agency system. Έχουν μπει στο επάγγελμα και έχουν εκπαιδευτεί σε κάποιο υποκατάστημα. Η ανάπτυξη της αγοράς ανεξάρτητα από τις όποιες στρεβλώσεις έχει γίνει από το agency system που ήταν ο αιμοδότης όλης της αγοράς

-Αυτό που περιορίζουν πλέον όλες οι ασφαλιστικές Εταιρίες είναι το η χρηματοδότηση του κόστους ανάπτυξης.

-Η συγκέντρωση των δυνάμεων των διαμεσολαβούντων είναι πολύ μικρή. Σχήματα συνεργασίας είναι ελάχιστα.

-Σε διαφορετικές βαθμίδες διαμεσολάβησης συναντάμε ανθρώπους που κάνουν την ίδια εργασία. Ασφαλιστικούς συμβούλους, πράκτορες ή και μεσίτες που δουλεύουν με προσωπική παραγωγή ή πράκτορες συντονιστές και μεσίτες που αναπτύσσουν δίκτυα.

-Ο παραδοσιακός διαχωρισμός των σωματείων των διαμεσολαβούντων έχει στην πράξη καταστρατηγηθεί.

-Το Bank assurance μετά την πρώτη έκρηξη έδωσε και τα προβλήματα του, λόγω αδυναμίας εκπαίδευσης του προσωπικού του και τις πωλήσεις πιεστικών εταιρικών στόχων. Σε δεύτερη φάση

επεκτείνεται αλλά με κόσμη ίδια η μεγαλύτερη της υπόλοιπης αγοράς διαμεσολάβησης.

-Η πολιτική χαμηλού ασφάλιστρου επανέρχεται από τις ... πολυεθνικές εταιρίες σε μια προσπάθεια να εξαφανίσουν τις μικρότερες που πεισματικά κρατάνε σημαντικά μερίδια αγοράς.

-Στην ίδια λογική αναπτύσσονται direct πωλήσεις όχι με μικρότερο κόστος αμοιβών λόγω κόστους διαφημιστικής πρόσκτησης, αλλά με λιγότερες συνήθως καλύψεις και υπηρεσίες στον πελάτη. Αυτές όμως θα σταθούν και θα κρατήσουν μερίδιο αγοράς εφ' όσον λύσουν θετικά το πρόβλημα εξυπηρέτησης του πελάτη.

-Οι διαμεσολαβούντες που είναι σήμερα στην αγορά είναι περισσότερο εκπαιδευμένοι με μεγαλύτερη εμπειρία και περισσότερες δυνατότητες από ποτέ.

-Η ανάγκη κοινής δράσης μέσα από ομοσπονδία διαμεσολαβούντων ανεξάρτητα από τα πισωγυρίσματα και προσωπικούς ηγεμονισμούς διαγράφεται πιο απαραίτητη από ποτέ.

-Για πρώτη φορά οι ίδιοι οι διαμεσολαβούντες προσπαθούν να φέρουν οργανισμούς για την ανάπτυξη του επαγγέλματος στην Ελλάδα (συνέδριο MDRT, ίδρυση φορέα Financial planning).

-Η ευρύτερη συμμετοχή των διαμεσολαβούντων στους φορείς πιστοποίησης του επαγγέλματος, τα επιμελητήρια, οριοθετεί τη θέληση για την ανάπτυξη του επαγγέλματος ανεξάρτητα από τις εταιρίες.

-Οι εταιρικές συμπράξεις των διαμεσολαβούντων ενισχύουν τη θέση τους και τη δυνατότητα χρηματοδότησης της απαιτούμενης εκπαίδευσης και ανάπτυξης.

-Πριν μερικά χρόνια τέτοιες σκέψεις ήταν στο πλαίσιο της ουτοπίας. Σήμερα είναι πραγματικότητα.

-Η κυοφορούμενη εξυγίανση της αγοράς απελευθερώνει υγιείς δυνάμεις και οδηγεί μέσα από συνέργειες και αλλαγές που δεν είναι πάντα επιθυμητές, σε μια εικόνα διαμεσολάβησης πολύ πιο οργανωμένη και απαραίτητη για τον

Κ Μαρκουλιδάκης

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Τρίτης γενιάς Πειραιώτης γεννημένος το 1959, ο Κώστας Μαρκουλιδάκης σπούδασε στον Πειραιά. Ράλλειος, Ιωνίδειος και Διοίκηση Επιχειρήσεων στην Βιομηχανική. Ασφαλιστής από τα φοιτητικά του χρόνια, με πολλές διακρίσεις τόσο παραγωγικές όσο και ποιότητας εργασίας από το 1990 συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων με έδρα τον Πειραιά. Από τον Οκτώβριο του 2010 μαζί με το σύνολο των συνεργατών του ιδρύει την SMART ασφαλιστικές πρακτορευσεις. Μέλος της διοίκησης του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου τα τελευταία 10 χρόνια και οικονομικός επόπτης. Αναπληρωματικό μέλος της Διοικητικής Επιτροπής του ΟΑΕΕ Πειραιά. Ιστοπλόος και μέλος του Δ.Σ. του Πανελληνίου Ομίλου Ιστοπλοΐας Ανοικτής Θαλάσσης.



Συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων,
οι Πρεσβευτές της INTERAMERICAN

Του Γιώργου Μαυρέλη
Γενικού Διευθυντή Πωλήσεων & Marketing
Ομίλου INTERAMERICAN

Από τα πρώτα χρόνια της λειτουργίας της η INTERAMERICAN οργάνωσε ένα Δίκτυο Πωλήσεων που αποτέλεσε βάση για τη δυναμική ανάπτυξη και εδραίωσή της στις κορυφαίες θέσεις της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Οι Συνεργάτες του Δικτύου, επαγγελματίες υψηλού επιπέδου, "οπλισμένοι" με τα καλύτερα εφόδια τόσο σε επίπεδο ασφαλιστικής γνώσης όσο και σε υποστήριξη με προϊόντα και υπηρεσίες από την Εταιρεία, έκαναν το όνομά της "Μεγάλης και Σίγουρης" INTERAMERICAN γνωστό σε όλη την Ελλάδα.

Από τη δεκαετία του 1980, που η πολιτική πωλήσεων ήταν "κομμένη και ραμμένη" πάνω στα διαρκώς αυξανόμενα μεγέθη του Δικτύου Πωλήσεων έως σήμερα που, σύμφωνα με τις ανάγκες αλλά και δυνατότητες της εποχής, η προώθηση του αγαθού της ιδιωτικής ασφάλισης έχει γίνει πολυδιάστατη, πίσω από τα πρόσωπα των Συνεργατών του Δικτύου υπήρχαν πάντα τα διαπιστευτήρια της Εταιρείας. Όλοι, όσοι υπηρέτησαν ή υπηρετούν στην "πρώτη γραμμή" των πωλήσεων, είναι οι **Πρεσβευτές της INTERAMERICAN**.

Πρόκειται για τίτλο τιμής και μεγάλης ευθύνης για τους ίδιους, ταυτόχρονα όμως σημαίνει αναγνώριση αξίας, σεβασμό και εμπιστοσύνη εκ μέρους της Εταιρείας προς το πρόσωπο κάθε

Συνεργάτη ξεχωριστά. Οι τίτλοι "Ασφαλιστικός Σύμβουλος", "Unit Manager", "Συντονιστής" κατακτώνται από τον Συνεργάτη και απονέμονται από την Εταιρεία μέσα από μια δοκιμασία της σχέσης σε κάθε επίπεδο, κατά την οποία αποδεικνύεται ότι υφίσταται αρμονία αντιλήψεων, διάθεσης για δημιουργία και προσφορά στο κοινωνικό σύνολο και βέβαια φιλοδοξίας που φέρνει επιτυχίες.

Με αυτό το δεδομένο αλλά και με τα δεδομένα της σημερινής ασφαλιστικής αγοράς, η INTERAMERICAN τοποθετεί στον χάρτη της πολυκαναλικής σήμερα διανομής τους Συνεργάτες του Δικτύου της στην "αιχμή του δόρατος" των πωλήσεων. Παρ' ότι τα Δίκτυα Συνεργατών δεν έχουν σήμερα το μονοπώλιο, για την INTERAMERICAN ο κάθε Συνεργάτης του Δικτύου παραμένει Πρεσβευτής της και μάλιστα με αυξημένες απαιτήσεις, αφού η Εταιρεία αποδίδει ιδιαίτερη έμφαση στην επαγγελματική επάρκεια, την αποτελεσματικότητα, τη συνέπεια και συνολικά την ποιότητά τους, που τελικά εισπράττουν οι ασφαλισμένοι της. Η Εταιρεία επενδύει στους Συνεργάτες της με τη συνεχή εκπαίδευσή τους, με τις επιμορφωτικές συμμετοχές τους στα συνέδρια παγκόσμιων Οργανισμών όπως η GAMA International και το MDRT για τη μύησή τους στη σύγχρονη ασφαλιστική τεχνογνωσία, με την εισαγωγή κάθε τεχνολογικής εξέλιξης και δυνατότητας στην οργάνωση της δουλειάς τους. Μια τέτοια σχέση συνεργασίας τροφοδοτεί και τη σταθερή αποστολή της INTERAMERICAN, που είναι η απόλυτη ικανοποίηση των αναγκών των πελατών της σε ανταπόδοση της εμπιστοσύνης με την οποία αυτοί περιβάλλουν την Εταιρεία.

Και επειδή οι πελάτες είναι αυτοί που μας δείχνουν τον δρόμο, θέλω να τονίσω ότι η επιτυχία του νέου μοντέλου για το Δίκτυο Πωλήσεων της INTERAMERICAN οφείλεται στην αφομοίωση των αναγκαιοτήτων για αλλαγές από την πλευρά των Συνεργατών. Όταν όλος ο κόσμος αλλάζει γύρω μας, είναι δημιουργικό να είμαστε ανοιχτοί στις αλλαγές και να αναπροσδιορίσουμε τη θέση μας, είτε είμαστε εταιρείες είτε διαμεσολαβούντες.

Σήμερα, οι επιτυχημένες πρακτικές της INTERAMERICAN στη διανομή των προϊόντων και υπηρεσιών της αποδεικνύουν ότι τα ανθρώπινα Δίκτυα Πωλήσεων, οι διαμεσολαβούντες, έχουν και θα έχουν πάντα τον δικό τους χώρο δράσης και ότι δεν υποκαθίστανται από κανέναν άλλο τρόπο στους τομείς που χρειάζονται συνεχείς και υπεύθυνες συμβουλευτικές υπηρεσίες με προσωπική προσέγγιση. Τα ανθρώπινα Δίκτυα Πωλήσεων, με τα δικά τους ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, θα έχουν πάντα το δικό τους κοινό.

Γι' αυτό τον λόγο και για την αδιαμφισβήτητη καθοριστική συμβολή των διαμεσολαβούντων και ειδικότερα των Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων στην ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας, τιμά την INTERAMERICAN το γεγονός ότι στηρίζει την παρούσα έκδοση του Π.Σ.Σ.Α.Σ. Αναγνωρίζουμε και τιμάμε το πολυετές και σημαντικό έργο του ιστορικού Συνδέσμου, που μπορεί να προσφέρει και στο μέλλον πολλά στην ασφαλιστική αγορά, ιδιαίτερα σε κρίσιμες περιόδους όπως αυτή που ζούμε.



Ο Γιώργος Ζερβουδάκης
γεννήθηκε το 1973
στη Δράμα.
Σπούδασε Μαθηματικά
και κατέχει
μεταπτυχιακούς τίτλους
στην Αναλογιστική Επιστήμη
και τη Διοίκηση Επιχειρήσεων.
Ξεκίνησε την καριέρα του
στον ασφαλιστικό κλάδο το 1997,
δραστηριοποιούμενος
διαδοχικά στις Διευθύνσεις
Αναλογιστικής, Marketing
& Επικοινωνίας.
Τα τελευταία 9 χρόνια
υποστηρίζει από διάφορες
θέσεις ευθύνης τις Πωλήσεις
Ατομικών Συμβολαίων,
κατέχει δε, από το 2008,
τη θέση του Agency Director
της MetLife Alico."

Σε μια περίοδο που η Κοινωνία μας βιώνει ασφυκτική πίεση από τη συνεχιζόμενη ύφεση της Ελληνικής Οικονομίας, πρωτοβουλίες όπως αυτή του Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων, αφενός αποτυπώνουν την πίστη όλων μας ότι η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά δεν θα υποκύψει στις γενικότερες δυνάμεις της συρρίκνωσης και, αφετέρου, αναδεικνύουν τον κυρίαρχο ρόλο που η διαπροσωπική πώληση διαδραμάτισε και συνεχίζει να διαδραματίζει όσον αφορά στην καθιέρωση της Ιδιωτικής Ασφάλισης

Στο ιδιότυπο αυτό "bras de fer" μεταξύ των δυνάμεων της συρρίκνωσης και των προοπτικών περαιτέρω διεξόδου της ασφαλιστικής ιδέας στην Ελληνική Κοινωνία, η MetLife Alico, όχι μόνο τάσσεται ανεπιφύλακτα υπέρ των προοπτικών ανάπτυξης, αλλά παραμένει

σταθερά προσηλωμένη στη σύνδεση της ανάπτυξης αυτής με την περαιτέρω υποστήριξη, ενδυνάμωση και ευημερία του ανθρωποκεντρικού Συστήματος Πωλήσεων, που με τα παραγωγικά και ποιοτικά αποτελέσματά του, αποτελεί θεμέλιο της επιτυχούς, από κάθε άποψη, πορείας της για 5η πλέον 10ετία.

Ωστόσο, ικανή και αναγκαία συνθήκη για τη συνολική περαιτέρω ευημερία του Κλάδου μας και κυρίως των ανθρώπων που τον υπηρετούν, είναι η προσαρμογή όλων μας, τόσο του διοικητικού μηχανισμού όσο και του Παραγωγικού Συστήματος, στα νέα δεδομένα, κυρίως προς την κατεύθυνση της περαιτέρω αύξησης της απόδοσής μας. Ειδικά όσον αφορά στους ανθρώπους των πωλήσεων, η προσαρμογή αυτή επιβάλλει τον επαναπροσδιορισμό των αγορών, περισσότερη και ακόμη πιο επαγγελματική δουλειά και την επίτευξη

των αποτελεσμάτων που επιβάλλονται από τη θέση κάθε μέλους του Συστήματος.

Όλα τα παραπάνω δεν αφορούν αριθμούς και δείκτες, αλλά το μέλλον μας και τα πράγματα θα είναι πολύ πιο δύσκολα για όλους μας αν δεν πράξουμε αντίστοιχα.

Απέναντι στο «στοίχημα» της προσαρμογής, ειδικότερα δε σε ό,τι αφορά στις παραπάνω προκλήσεις, οι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων, φυσικοί ηγέτες του Συστήματος, δεν επαναπαύονται στις δάφνες των πολλών και αδιαμφισβήτητων επιτυχιών του παρελθόντος, αλλά καλούνται για μια ακόμη φορά να ηγηθούν αυτής της υπέρβασης, δρομολογώντας τα δεδομένα της επόμενης μέρας για την Ιδιωτική Ασφάλιση.

Παγκόσμια Δύναμη στις Ασφάλειες Ζωής

MetLife AlicoSM



Είναι σημαντικό να μπορείς να συνδέσεις την επαγγελματική σου σταδιοδρομία με μια από τις μεγαλύτερες διεθνείς Ασφαλιστικές Εταιρίες Ζωής, που εξυπηρετεί 90 εκατομμύρια Ασφαλισμένους σε περισσότερες από 50 χώρες στον κόσμο.

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

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

MetLife AlicoSM

American Life Insurance Company

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

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

Νομίζω ότι ένα πραγματικά ωραίο γεγονός έγινε στην Κύπρο και θα ήθελα να σας το παραθέσω.

Από της επισήμου ιδρύσεώς του (1987), ο σύνδεσμός μας, μέσα στις προτεραιότητές του είχε θέσει και την ανάπτυξη και σύσφιξη των σχέσεών μας με τους Ελληνοκυπρίους συναδέλφους μας. Πέρα από την εθνικού χαρακτήρα ανάγκη γι' αυτό, πιστεύαμε ότι οι Ελληνοκύπριοι συνάδελφοί μας θα είχαν να μας δείξουν πολλά, λόγω των ειδικών σχέσεών τους με το Ηνωμένο Βασίλειο και την Κοινοπολιτεία γενικότερα. Αναγνωρίζαμε ότι οι ασφάλειες εκεί ήταν πολύ πιο ανεπτυγμένες από ότι σε εμάς στην Ελλάδα και θα θέλαμε πολύ να μάθουμε και να πάρουμε κάποια από αυτά και να τα εφαρμόσουμε στην, ραγδαίως αναπτυσσόμενη τότε, ασφαλιστική μας βιομηχανία.

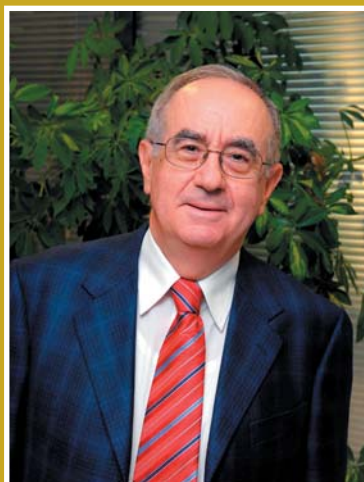
Στα τέλη Νοεμβρίου του 1992, ο Γενικός Γραμματέας μας τότε, κ. Τάκης Γεωργιάδης, και εγώ θα πηγαίναμε στην Λευκωσία στο Συνέδριο των Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου και Ελλάδος. Γινόταν από κοινού τότε με συχνότητα μία φορά στην Κύπρο και δύο στην Ελλάδα. Η φιλοξενία ήταν καταπληκτική και ιδιαίτερα τιμητική για εμάς τους συντονιστές. Οι άνθρωποι της αντίστοιχης Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου, και ειδικότερα ο κ. Γιαννάκης Χριστοφίδης και ο κ. Ανδρέας Χαραλαμπίδης, έκαναν τα πάντα για να είμαστε ικανοποιημένοι. (Σημειώνω ότι όλοι στην Κύπρο, ασφαλιστές, συντονιστές, πράκτορες, ασφαλιστικό ισοτιπούτο, ασφαλιστικές εταιρείες, κινούνται μέσα στον ίδιο χώρο, δεν έχουν ανεξάρτητα σωματεία ή συνδέσμους.)



Στο συνεδριακό κέντρο της Λευκωσίας, ένα πραγματικό κόσμημα, θα γινόντουσαν οι εργασίες. Η αίθουσα κατάμεστη, πάνω από χίλια (1000) άτομα. Στην πρώτη σειρά ήταν οι θέσεις μας, δείγμα της σημασίας αλλά και της εκτίμησης που είχαν για εμάς, τους συντονιστές τους Ελλαδίτες. Μεγάλη η έκπληξή μας, γιατί την έναρξη των εργασιών την έκανε ο αρμόδιος Κύπριος υπουργός, ο εντιμότατος (έτσι τον αποκαλούσαν) Υπουργός Οικονομικών! Σε εμάς εδώ πολύ σπάνια εμφανίζεται ο αρμόδιος υπουργός σε τέτοιες εκδηλώσεις, δείγμα και αυτό του γιατί η ασφαλιστική αγορά είναι τόσο υψηλά στην Κύπρο.

Η έκπληξή μας μεγάλωσε περισσότερο, όταν οι Ελλαδίτες σύνεδροι κληθήκαμε να επισκεφτούμε το Προεδρικό Μέγαρο και να γίνουμε δεκτοί από τον τότε Πρόεδρο της Κυπριακής Δημοκρατίας, κ. Γιώργο Βασιλείου. Έσφιξε το χέρι καθενός από εμάς και πιστέψτε με είχε κάτι να μας πει στο καθένα ξεχωριστά και ανάλογα με το τι εκπροσωπούσε! Σε εμένα είπε περίπου - έχουν περάσει και 20 χρόνια πια- «Είστε οι Διευθυντές των ασφαλιστικών εταιρειών, από το κομμάτι των πωλήσεων. Πρέπει να είναι πολύ δύσκολη η δουλειά σας. Εσείς κυρίως με τον κλάδο ζωής και υγείας ασχολείστε, έτσι δεν είναι; Πολύ δύσκολη, αλλά και πολύ υπεύθυνη η δουλειά σας. Καλή δύναμη σας εύχομαι!» Για μένα ήταν μια πολύ ξεχωριστή εμπειρία αυτό το ταξίδι. Με γέμισε χαρά, ικανοποίηση, μελαγχολία, ερωτηματικά...

Κώστας Αλβανός



ΘΗΤΕΙΑ ΠΡΟΕΔΡΙΑΣ Κ. ΑΝΑΓΝΟΠΟΥΛΟΥ

Στη διάρκεια της θητείας μου σαν πρόεδρος του συνδέσμου μας μαζί με τους άξιους συναδέλφους που απαρτίζετο το Δ.Σ.,ακολουθώντας πάγιες θέσεις του συνδέσμου και από τα προηγούμενα Δ.Σ.,υποβάλαμε υπόμνημα στο Υπουργείο Εμπορίου με θέμα το σχέδιο νόμου της επιτροπής για την αναμόρφωση της ασφαλιστικής νομοθεσίας,θέσεις τις οποίες υποστηρίξαμε και σε συνάντηση με την επιτροπή παρόντος και του τότε προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών κ.Νεκτάριου,ζητώντας τη θέσπιση ΕΝΙΑΙΑΣ σύμβασης με τις εταιρίες μας,δικαιότερη φορολόγηση με ΠΑΓΙΟ ΜΟΝΑΔΙΚΟ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗ,εγγραφή στο Επιμελητήριο των παλαιών Συντονιστών,διεκδίκηση αποζημίωσης με βάση τις προμήθειες,διευκρίνηση καταγγελία να σημαίνει ΜΟΝΟ Βαρύ παράπτωμα και όχι οτιδήποτε άλλο.

Όπως πάντα συμβαίνει είχαμε συχνές επαφές στο Υπουργείο με τον Γεν.Γραμματέα για το νομοσχέδιο που ετοιμαζόταν.

Προτείναμε την έκδοση ALMANAC του Συνδέσμου μας με βιογραφικά και φωτογραφία κάτι που δεν ολοκληρώθηκε.

Με τον κλαδικό τύπο είχαμε άριστη συνεργασία προωθώντας τις θέσεις μας.

Στη κοπή της πίτας θεσπίσαμε και βραβεύσαμε τους αρχαιότερους συντονιστές.

Συμμετείχα σε πρωϊνή εκπομπή στη τηλεόραση στο ΜΕΓΑ στην συχνότητα του δημοσιογράφου Αλέπη για θέματα γενικά περί των ασφαλίσεων αναφερόμενος στον συσχετισμό κοινωνικής και ιδιωτικής ασφάλισης.



Και εγένετο... σύνδεσμος συντονιστών. Ήταν άνοιξη του 1986 όταν σε κάποια εφημερίδα διάβασα ένα άρθρο που αναφερόταν σε συζητήσεις, διαβουλεύσεις στο Υπουργείο Εμπορίου με θέματα την ασφαλιστική νομοθεσία, την προσαρμογή στην κοινοτική νομοθεσία αλλά και τον προσδιορισμό των δραστηριοτήτων των διαμεσολαβούντων και για πρώτη φορά επιχειρήθηκε να κατονομαστεί και να περιγραφεί η δραστηριότητα των διευθυντών υποκαταστημάτων πωλήσεων των ασφαλιστικών εταιρειών, γνωστών μέχρι τότε, ως agency managers.

Αμέσως θορυβήθηκα, είχα πείρα και γνώση ως παλαιότερα πρόεδρος, γεν. γραμματέας του πανελλήνιου συνδέσμου ασφαλειομεσιτών (σημερινών ασφαλιστικών συμβούλων). Επιχειρούσαν συζήτηση για εμάς, χωρίς εμάς παρόντες.

Αμέσως τηλεφώνησα και συνάντησα μερικούς συναδέλφους από την εταιρεία που εργαζόμουν εκείνη την εποχή και τους εξήγησα τι συνέβαινε. Έτσι πήρα το Ο.Κ. για να προχωρήσω. 'Εσύ ξέρεις', μου είπαν, 'προχώρα'. 'Κάνε ό,τι καταλαβαίνεις'.

Άμεσα ήρθα σε επαφή και με ένα – δύο συναδέλφους, διευθυντές

υποκαταστημάτων από άλλες εταιρείες που γνώριζα (δυστυχώς σήμερα κανείς από αυτούς δεν παραμένει στην ασφαλιστική εργασία), οι οποίοι συμφώνησαν να προχωρήσουμε σε όλες τις ενέργειες για δημιουργία συνδέσμου προς εκπροσώπησή μας στο υπουργείο και όχι μόνον.

Έτσι έγινε η πρώτη προσωρινή επιτροπή πρωτοβουλίας με σκοπό την συλλογή υπογραφών. Δημιουργήσαμε το πρώτο καταστατικό με τις απαραίτητες υπογραφές που κατατέθηκε στο πρωτοδικείο για νομιμοποίηση.

Υπέγραψα πρώτος το καταστατικό, μετά ορισμένοι managers του γραφείου που διηύθυνα τότε, μετά της εταιρείας που εργαζόμουν και έπειτα ορισμένοι συνάδελφοι από άλλες εταιρείες. Και... για την ιστορία.

Όταν διάβασα πάλι σε εφημερίδα ότι επρόκειτο να γίνει συνάντηση όλων των ενδιαφερομένων στο υπουργείο με σκοπό την συζήτηση και ανταλλαγή απόψεων, ειδοποίησα τα μέλη της προσωρινής επιτροπής πως έπρεπε να πάμε να παρευρεθούμε στη συζήτηση. Όμως κανείς δεν μας ήξερε. Πήγαμε στο υπουργείο και είπαμε στην είσοδο ότι είμαστε το τάδε σωματείο που είχε συνάντηση με τον υπουργό και τους άλλους. Ο θυρωρός μάλλον δεν κατάλαβε καλά, 'ασφαλιστές', είπαμε, μάλλον μας μπέρδεψε και μας άφησε να περάσουμε. Ανεβήκαμε επάνω, χτυπήσαμε την πόρτα, μπήκαμε μέσα, πέντε τον αριθμόν, ελληνικό φαινόμενο, όλοι ήθελαν να είναι παρόντες. Η σύσκεψη είχε αρχίσει, μας ρώτησαν εσείς ποιοι είσαστε και τότε τους απάντησα πως 'είμαστε αυτοί για τους οποίους θα συζητήσετε, οι διευθυντές υποκαταστημάτων, οι συντονιστές'.... Θυμάμαι ακόμα τον τόνο των

ερωτήσεων του τότε προέδρου της ένωσης ασφαλιστικών εταιρειών, αν είμαστε κανονικό σωματείο, σύνδεσμος με καταστατικό, ποιους εκπροσωπεί κλπ, κλπ. Στο τέλος και μετά από τις διευκρινίσεις, μας είπαν να καθίσουμε και άρχισε η συζήτηση.

Έτσι άρχισε και η σχέση του συνδέσμου συντονιστών με το Υπουργείο Εμπορίου, τμήμα ασφαλιστικών επιχειρήσεων και αναλογιστικής.

Γιάγκος Παναγιωτόπουλος

*Ο Γιάγκος Παναγιωτόπουλος
είναι σήμερα πιστοποιημένος
μεσίτης ασφαλίσεων
και αντασφαλίσεων
και πρόεδρος/ διευθύνων σύμβουλος
της F.I.S.E.CO Europe S.A.
μεσιτικής εταιρείας ασφαλίσεων
και αντασφαλίσεων με έδρα την Αθήνα.*

F.I.S.E.CO Europe S.A.

FINANCIAL INSURANCE CONSULTING
YAGOS PANAYOTOPOULOS & ASSOCIATES
20 AMERIKIS STR. & AKADIMIAS, ATHENS 10671
TEL. +30.210.3622862 FAX. +30.210.3642314

Athens, 30/01/2012

Πανελλήνιο Σύνδεσμο Συντονιστών
Ασφαλιστικών Συμβούλων
Λεωφ. Συγγρού 76
Αθήνα 117 42

Υπ' όψιν Διοικητικού Συμβουλίου

Αγαπητέ κε Πρόεδρε,
σε συνέχεια της τηλεφωνικής μας συνομιλίας, σας αποστέλλω συνοπτικά προς
δημοσίευση στο επετειακό σας έντυπο, το ιστορικό ίδρυσης του συνδέσμου
καθώς και την πρώτη συνάντησή μας με το Υπουργείο Εμπορίου.
Εύχομαι ευόδωση των προσπαθειών του συνδέσμου σας και κάθε επιτυχία στο
έργο σας.

Φύλκας
Γιάγκος Παναγιωτόπουλος

30 Χρόνια Συντονιστής

άνοντας μια αναδρομή στα 25 χρόνια δράσης του Συνδέσμου μας θα διαπιστώσουμε ότι παρά τις αντίξοες **Κ** περιστάσεις που αντιμετωπίσαμε κατά καιρούς, χάρη στο κοινό μας όραμα και την επίδειξη υψηλού πνεύματος συνεργασίας πετύχαμε πέρα από την αναγνώριση του επαγγέλματός του Συντονιστή με τον νόμο 1569/85 την ανάδειξή του σε ένα από τους σημαντικότερους κινητήριους μοχλούς ανάπτυξης της οικονομίας.

Τα ονόματα των 25 πρωτοπόρων συναδέλφων μας που υπέγραψαν στις 16.4.1986 την ιδρυτική πράξη του «ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ» δίκαια μας κάνουν να νοιώθουμε υπερήφανους για αυτούς και πολλούς άλλους στη συνέχεια που τόλμησαν να ορθώσουν το ανάστημα σε πρόσωπα ή αρχές που αμφισβήτησαν κάποιες φορές την ίδια μας την υπόσταση και επαγγελματική οντότητα.

Οι περισσότεροι από εμάς, ξεκινήσαμε την σταδιοδρομία μας αγωνιζόμενοι στο πεδίο δράσης σαν απλοί ασφαλιστές, πριν προαχθούμε σε Unit Managers και Διευθυντές Υποκαταστημάτων.

Οι μετονομασίες μας -με άλλους λεκτικούς προσδιορισμούς- δεν άλλαξαν την ουσία του επαγγέλματος-λειτουργήματος που ακολουθήσαμε έχοντας την ακατάλυτη πίστη ότι υπηρετούμε ένα θεσμό αυτόν της Ιδιωτικής Ασφάλισης, παρέχοντας ένα σημαντικό κοινωνικό έργο την αξία του

οποίου επιβεβαιώνουν οι πελάτες μας με την εμπιστοσύνη τους.

Αυτά τα στοιχεία διδάξαμε και διδάσκουμε ακόμη και σήμερα στους νέους αλλά και παλαιότερους συνεργάτες μας έχοντας επωμισθεί παράλληλα και το έργο της Διοικητικής-Οικονομικής ευθύνης και Αναπτυξιακής πορείας των Γραφείων που διευθύνουμε .

Αποδείξαμε ότι κανένας μηχανισμός που βασίζεται στην σύγχρονη τεχνολογία όπως π.χ. Internet, Direct πωλήσεις κλπ. δεν είναι σε θέση να υποκαταστήσει τον ρόλο τον δικό μας και των συνεργατών μας.

Η Ασφαλιστική Βιομηχανία διαδραματίζει ενεργό ρόλο στα οικονομικά δρώμενα χάρη στους Συντονιστές και τα δίκτυα Ασφαλιστικών Συμβούλων που δημιουργήσαμε με κύρια επιδίωξη την ικανοποίηση των πελατών μας μέσα από την μοναδικότητα της προσωπική επαφής.

Η παρούσα δύσκολη οικονομική συγκυρία αναδεικνύει ακόμη περισσότερο την δυναμική προσέγγιση και ουσιαστική συμβολή του χώρου μας στην επίλυση προβλημάτων που σχετίζονται με την ζωή την υγεία και την περιουσία καταναλωτών και επιχειρήσεων.

Η εμπέδωση ασφαλιστικής συνείδησης στην αγορά δεν επιβλήθηκε, κατακτήθηκε από εμάς και τους συνεργάτες μας με υπηρεσίες και ασφαλιστικά προϊόντα που ποτέ δεν

έμειναν στατικά , αλλά αντίθετα με την ευελιξία τους παρακολουθούσαν τις διαρκώς εναλλασσόμενες ανάγκες των πελατών και τις απαιτήσεις της αγοράς γενικότερα.

Έτσι, είναι απόλυτα λογικό να νοιώθω σε προσωπικό επίπεδο υπερήφανος για τα 16 χρόνια που σαν Πρόεδρος του Συνδέσμου μας, είχα την τιμή να συνεργάζομαι με τόσο αξιόλογους συναδέλφους που ο καθένας έχει βάλει το δικό του αποτύπωμα στην εδραίωση του ρόλου και της αξίας του Συντονιστή.

Δεν θα παραλείψω να ευχαριστήσω τα μέλη του Συνδέσμου μας που μου έδωσαν την δύναμη χάρη στη θετική τους ψήφο και στήριξη, να συνεχίσω για τόσα χρόνια, την προσπάθεια για την προάσπιση τόσο του ρόλου του Συντονιστή όσο και του επαγγέλματός μας.

30 χρόνια δράσης στην αγορά ως Συντονιστής και οι πέντε θητείες μου ως Προέδρου του Συνδέσμου μας ξεκινώντας από την πρώτη μου στις 18.11.1997 επιβεβαιώνουν αυτή την πεποίθηση.

Είμαι βέβαιος ότι το μέλλον θα αποδείξει, ότι οι προοπτικές που ανοίγονται για την πορεία του χώρου τον οποίο όλοι μας υπηρετούμε με αρχές όπως το πάθος, η εντιμότητα και η συνέπεια, είναι ευοίωνες.

Με φιλικούς χαιρετισμούς

Δαυίδ Ανδρέου







Τους πρώτους μήνες του 1987 η Νικολέττα Νοέα, Συντονίστρια, την οποία γνώριζα επειδή είχε μεσολαβήσει για τις πρώτες μου ασφάλειες ζωής, μου ζήτησε να παρασταθώ στο Διοικητικό Συμβούλιο ενός Σωματείου, για την αντιμετώπιση οργανωτικών θεμάτων. Δέχθηκα και τοταξίδι μου με τους Συντονιστές άρχισε!!!!!!

Τα θέματα τελικά που ήθελαν αντιμετώπιση δεν ήταν μόνον οργανωτικά αλλά και ουσίας και ένα τέταρτο του αιώνα τώρα οι Συντονιστές παλεύουν να τα αντιμετωπίσουν.

Τα οργανωτικά αφορούσαν, πέρα από τα στενά πλαίσια της νομικής λειτουργίας του Συνδέσμου, που μόλις μερικούς μήνες πριν είχε συσταθεί ή ακριβέστερα είχε καταστεί αναγκαίο να συσταθεί, αφού ο ν. 1569/1985 που άρχισε να ισχύει από την 25.10.1985 είχε για πρώτη φορά αναγνωρίσει / θεσμοθετήσει το επάγγελμα του Συντονιστή, αλλά και την καθημερινότητα του. Τα πρώτα χρόνια οι συνεδριάσεις του ΔΣ γινόντουσαν από «γραφείου σε γραφείο» κάποιου από τα μέλη του ΔΣ (πότε στην Θησέως στην Καλλιθέα με την πινακίδα να γράφει Ελληνοβρετανική, πότε στην Βασ. Κωνσταντίνου στο Στάδιο, με την πινακίδα να γράφει Nationale Nederladen, πότε στην Συγγρού, με την πινακίδα να γράφει Εθνική κλπ). Αναφέρω τα ονόματα των εταιρειών, για να θυμηθώ ότι τα πρώτα χρόνια, γινόταν μεγάλοι αγώνες άμεσου ή έμμεσου επηρεασμού από τις εταιρείες, γεγονός που οι Συντονιστές προσπάθησαν πολύ να το διώξουν από πάνω τους και νομίζω ότι το πέτυχαν, αφού χρόνια τώρα στις συναντήσεις τους σπάνια ακούς τα ονόματα των εταιρειών με σκοπό να έχουν αυτές βαρύνουσα σημασία στις αποφάσεις του, ενώ πολλές φορές δεν δίστασαν, στα πλαίσια των συνδικαλιστικών τους καθηκόντων, να συγκρουσθούν με εταιρίες (και να απειληθούν απ'αυτές και με μηνύσεις!).

Τι να πρωτοθυμηθεί κανείς;

-Τον αγώνα που έκαναν όλα τα ΔΣ για να γίνει γνωστό το επάγγελμα τους; Έχουν ακούσει από τα πιο επίσημα χείλη (Υπουργικά παρακαλώ!!). «Συντονιστές; Σας ξέρω καλά, έχουμε και στην Θεσσαλονίκη σαν και εσάς πράκτορες που με έχουν ασφαλίσει!!!!.» Τώρα όμως, μετά από μεγάλο αγώνα των άξιων ΔΣ, όλοι τους γνωρίζουν σαν θεσμικούς παράγοντες της Ασφαλιστικής Αγοράς.

25 ΧΡΟΝΙΑ ΜΕ ΤΟΥΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ. ΜΗΠΩΣ ΕΓΙΝΑ ΚΑΙ ΕΓΩ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ;

-Τις συναντήσεις με Υπουργούς, Υπηρεσιακούς Κρατικούς Παράγοντες (Γενικούς Γραμματείς, Γενικούς Διευθυντές, Συμβούλους κλπ), Βουλευτές, Ιδιοκτήτες Εταιρειών, Γεν. Διευθυντές κλπ, αλλά και σημαίνοντες Συνδικαλιστές και Ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές κλπ από τους οποίους οι Συντονιστές έχουν ακούσει κορυφαία σχόλια αλλά και διαπιστώσει και κορυφαίες συμπεριφορές.

Θυμάμαι Γενικό Διευθυντή, με τον οποίο είχε κανονισθεί συνάντηση για να συζητηθούν μερικά από τα πιο καυτά θέματα σχέσεων των Συντονιστών με τις εταιρείες, να έχει παραγγείλει φαΐ και κρασί και πριν αρχίσει η συζήτηση επέμεινε «να τσιμπήσουν κάτι». Βέβαια μετά το «τσιμπήμα» και το κρασί η συζήτηση πήρε άλλη πορεία και κανένα σχεδόν από τα κρίσιμα θέματα δεν συζητήθηκε σοβαρά!!! Θυμάμαι Υπουργό, που δέχθηκε το ΔΣ στις 7.00 το απόγευμα, εμφανώς καταπονημένος και ανίκανος να καταλάβει ακόμα και τι σημαίνει Συντονιστής. Στο τέλος της συζήτησης ο Πρόεδρος του ΔΣ ρώτησε αν πρέπει να αφήσει ο Σύνδεσμος ένα υπόμνημα που είχε έτοιμο. Ο Υπουργός απάντησε «βεβαίως» και έδειξε που να τοποθετηθεί το υπόμνημα. Ήταν μια στοίβα περίπου ένα μέτρο ύψος από υπομνήματα άλλων επαγγελματικών τάξεων!!!! (αυτό για να επαληθευθεί η ρύση ότι «υπόμνημα είναι αυτό που μπαίνει υπό το μνήμα και χάνεται»!!!!).

Θυμάμαι ότι στην πρόσκληση του ΔΣ από τον Πατριάρχη της ασφαλιστικής αγοράς Ταμπουρά Αλ., στην Αθηναϊκή Λέσχη, για συζήτηση και ανταλλαγή απόψεων, δεν κατάφερε να παρευρεθεί όλο το ΔΣ, αφού σε κάποιον απαγορεύθηκε η είσοδος γιατί δεν φόραγε γραβάτα!!! κλπ, κλπ.

Το αποτέλεσμα σκληρής δουλειάς, ατέλειωτων ωρών εργασίας και πληθώρας συνεχών συναντήσεων, είναι ότι όλοι πια γνωρίζουν και αναγνωρίζουν το επάγγελμα των Συντονιστών, που πολλές φορές τα χρόνια αυτά κινδύνευσε τυπικά ή/και ουσιαστικά από αφανισμό.

Είτε γιατί σε κάποιο Νόμο δεν υπήρχε κάποια διάταξη που χρειαζόταν (π.χ για διατήρηση των κεκτημένων, που αν δεν διατηρούντο μεγάλος αριθμός θα βρισκόταν έξω από το επάγγελμα), είτε γιατί υπήρχε αμφιβολία αν περιλαμβάνονται στις σχεδιαζόμενες ρυθμίσεις (πολύ μελάνη χύθηκε για το αν οι Συντονιστές περιλαμβάνονταν στην Οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης του 2002, που έγινε Νόμος 2006, με το ΠΔ 190/2006. Πολλοί όσοι υποστήριζαν, με θέρμη, ότι οι Συντονιστές τελείωσαν, αφού η Οδηγία δεν

τους συμπεριλαμβάνει... για να διαψευστούν τελικά) ή τέλος την απάντηση που δόθηκε πρόσφατα στα προγράμματα των εταιρειών για αλλαγή του καθεστώτος των Συντονιστών με ώθηση να γίνουν πράκτορες κλπ, με τη τελευταία ρύθμιση της Εποπτεύουσας Αρχής, κατά την οποία κάθε ασκούμενος (αντ)ασφαλιστικός διαμεσολαβητής πρέπει να έχει «από πάνω του» ένα Συντονιστή. Με τη ρύθμιση ισχυροποιείται και αναδεικνύεται το επάγγελμά τους.

Στα ΔΣ, που μετείχαν άξιοι επαγγελματίες και συνδικαλιστές οι συζητήσεις και η ανταλλαγή απόψεων ήταν πάντα ζωντανή, αγωνιστική και πολλές φορές θορυβώδης και άκρως ανταγωνιστική (συνοδευόμενη πάντα – πλην από τις εποχές των ισχνών αγελάδων - με κάποιο έδεσμα – από πολυτελή «τσιμπούσια» με γύρους/σουβλάκια, κρεατικά κλπ με ούζα και μπίρες, μέχρις απλά και ταπεινά μπισκότα!!!!). Πάντα όμως στο τέλος των συζητήσεων και ζυμώσεων, εκπληρωνόταν ο συνδικαλιστικός σκοπός της προαγωγής των συμφερόντων του Συνδέσμου, με ομόφωνες αποφάσεις.

Η 25ετία αυτή μου έδωσε την ευκαιρία να γνωρίσω άξιους ανθρώπους και επαγγελματίες, διδάχθηκα πολλά από αυτούς (σε επαγγελματικές γνώσεις αλλά και στην οργάνωση της δουλειάς μου) και έκανα φίλους. Να θυμηθώ και αναφέρω ενδεικτικά και μόνον όλους τους Προέδρους (δεν αναφέρω άλλους γιατί είναι πολλοί και φοβάμαι μήπως ξεχάσω κάποιον) Σκουτέλη Αθανάσιο, Παναγιωτόπουλο Γιάγκο, Αλβανό Κωνσταντίνο, τον αείμνηστο και ευγενέστατο στην ψυχή Παντ. Γεώργιο, Αναγνώπουλο Κωνσταντίνο, Κορωναίο Ιωάννη, Ανδρέου Δαυίδ και τον «νεαρό» στην Προεδρία Γαβαλάκη Δημήτρη.

Το ταξίδι του Συνδέσμου δεν τελείωσε. Οι ρίζες του είναι τόσο βαθιές τα πρόσωπα που τον περιβάλλουν τόσο άξια και τα προβλήματα τόσα πολλά, που έχει ο Σύνδεσμος πολλά ακόμα να κάνει για τους Συναδέλφους του.

Στις συναντήσεις μου με τους Συντονιστές πολλές φορές «έχω πιάσει» τον εαυτόν να αναφέρεται σε πρώτο πρόσωπο. «Πρέπει να κάνουμε», «εμείς να βρούμε μπροστά....» κλπ. Νοιώθω τον εαυτόν μου σαν Συντονιστή (εκ της διαδικασίας!!) και έτσι νομίζω ότι μπορώ να πω και εγώ (όπως ο Δημ. Κοντομηνάς είχε δηλώσει σε εκδήλωση του Συνδέσμου) «ΕΙΜΑΙ ΚΑΙ ΕΓΩ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ».



ΤΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΑ ΣΥΜΒΟΥΛΙΑ ΤΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΜΑΣ

20/11/1986

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΣΚΟΥΤΕΛΗΣ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΝΙΚΟΛΕΤΑ ΝΟΕΑ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	ΓΙΑΓΚΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΤΑΜΙΑΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΜΠΑΤΖΙΔΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΜΙΧΑΛΗΣ ΖΑΡΙΦΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΜΙΧΑΛΗΣ ΤΡΟΥΛΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΛΟΓΚΑΣ

6/10/1988

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΓΙΑΓΚΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
ΤΑΜΙΑΣ	ΝΙΚΟΛΕΤΑ ΝΟΕΑ
ΜΕΛΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ ΑΛΒΑΝΟΣ
ΜΕΛΟΣ	ΜΙΧΑΛΗΣ ΖΑΡΙΦΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΜΙΧΑΛΗΣ ΤΡΟΥΛΗΣ
	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ

9/10/1990

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ ΑΛΒΑΝΟΣ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
	ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ ΚΑΚΑΜΠΟΥΡΑΣ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΝΤΙΚ
ΤΑΜΙΑΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΜΠΑΤΖΙΔΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΔΟΜΕΝΙΚΟΣ ΑΠΕΡΓΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΟΥΒΑΤΖΟΓΛΟΥ
ΜΕΛΟΣ	ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ ΚΑΚΑΜΠΟΥΡΑΣ
	ΣΤΑΥΡΟΣ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ

19/11/1992

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΝΤΙΚ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΟΥΡΜΟΥΡΗΣ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
ΤΑΜΙΑΣ	ΔΟΜΕΝΙΚΟΣ ΑΠΕΡΓΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΜΑΡΙΑ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ
ΜΕΛΟΣ	ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΒΑΣΙΛΑΚΗ
ΜΕΛΟΣ	ΘΡΑΣΥΒΟΥΛΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ

10/11/1994

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ ΑΝΑΓΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΟΥΛΕΑΣ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	ΝΙΚΟΛΕΤΑ ΝΟΕΑ
ΤΑΜΙΑΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΟΡΩΝΑΙΟΣ
ΜΕΛΟΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΟΔΥΣΣΕΑΣ ΚΥΠΡΑΙΟΣ
ΜΕΛΟΣ	ΓΙΑΓΚΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ

7/12/1995

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΟΡΩΝΑΙΟΣ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΟΥΛΕΑΣ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	ΓΙΑΓΚΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΤΑΜΙΑΣ	ΜΕΝΑΧΕΜ-ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΜΟΡΝΤΟ
ΜΕΛΟΣ	ΔΑΥΙΔ ΑΝΔΡΕΟΥ
ΜΕΛΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΚΑΚΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΠΟΥΡΛΑΚΗΣ

18/11/1997

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΔΑΥΙΔ ΑΝΔΡΕΟΥ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΜΑΡΚΟΓΛΟΥ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΠΟΥΡΛΑΚΗΣ
ΤΑΜΙΑΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΟΥΛΕΑΣ
ΜΕΛΟΣ	ΓΙΑΓΚΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΜΕΛΟΣ	ΛΟΥΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΟΡΩΝΑΙΟΣ

18/11/1999

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΔΑΥΙΔ ΑΝΔΡΕΟΥ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΠΟΥΡΛΑΚΗΣ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΟΡΩΝΑΙΟΣ
ΤΑΜΙΑΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΟΥΛΕΑΣ
ΜΕΛΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΚΑΚΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΛΟΥΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΟΔΥΣΣΕΑΣ ΚΥΠΡΑΙΟΣ

27/11/2001

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΔΑΥΙΔ ΑΝΔΡΕΟΥ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΠΟΥΡΛΑΚΗΣ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΚΑΚΗΣ
ΤΑΜΙΑΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΟΥΛΕΑΣ
ΜΕΛΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΟΡΩΝΑΙΟΣ
ΜΕΛΟΣ	ΛΟΥΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΟΔΥΣΣΕΑΣ ΚΥΠΡΑΙΟΣ

27/11/2003

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΔΑΥΙΔ ΑΝΔΡΕΟΥ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΠΟΥΡΛΑΚΗΣ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΚΑΚΗΣ
ΤΑΜΙΑΣ	ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΤΡΥΦΩΝΑΣ
ΜΕΛΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΟΡΩΝΑΙΟΣ
ΜΕΛΟΣ	ΛΟΥΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ

31/1/2006

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΔΑΥΙΔ ΑΝΔΡΕΟΥ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΟΔΥΣΣΕΑΣ ΚΥΠΡΑΙΟΣ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΚΑΚΗΣ
ΤΑΜΙΑΣ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΓΑΛΦΙΑΝΑΚΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΛΟΥΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΠΟΥΡΛΑΚΗΣ

23/1/2008

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΔΑΥΙΔ ΑΝΔΡΕΟΥ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΓΑΛΦΙΑΝΑΚΗΣ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	ΛΟΥΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
ΤΑΜΙΑΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΠΟΥΡΛΑΚΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΚΑΚΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΚΑΦΕΤΖΟΠΟΥΛΟΣ

20/1/2010

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΔΑΥΙΔ ΑΝΔΡΕΟΥ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΚΑΦΕΤΖΟΠΟΥΛΟΣ
ΤΑΜΙΑΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΓΑΒΑΛΑΚΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΓΑΛΦΙΑΝΑΚΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΚΑΚΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΠΟΥΡΛΑΚΗΣ

8/12/2011

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΓΑΒΑΛΑΚΗΣ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΕΤΡΙΔΗΣ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ ΚΑΚΑΜΠΟΥΡΑΣ
ΤΑΜΙΑΣ	ΦΩΤΕΙΝΗ ΚΟΥΚΟΥΛΙΑΚΟΥ
ΜΕΛΟΣ	ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ ΦΟΥΝΤΟΥΛΑΚΗΣ
ΜΕΛΟΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΜΠΟΚΑΣ
ΜΕΛΟΣ	ΜΑΡΙΑ-ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ



ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 76 - 117 42 ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ.: 210.92.42.707, 210.92.21.573, FAX: 210.92.21.573



ΥΠΕΡΑΞΙΑ - ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΠΕΛΑΤΕΙΑΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ

ΜΥΘΟΣ ή ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Τέλος της Δεκαετίας του 1990 οι Συντονιστές παρίσταντο σε μία συνάντηση, στο τότε Υπουργείο Εμπορίου, στην οποία Πρόεδρος ήταν γνωστός καθηγητής και στην οποία συμμετείχε όλη σχεδόν η Ασφαλιστική Αγορά. Κατά την συζήτηση του θέματος της αποζημίωσης των Συντονιστών σε περίπτωση καταγγελίας της σύμβασης των από τις Ασφαλιστικές εταιρείες, επισημάνθηκε η δυσκολία που υπήρχε με την ισχύουσα τότε νομοθεσία αλλά και την σχεδιαζόμενη τροποποίηση σχετικά με την στοιχειοθέτηση των όρων για την διεκδίκηση της αποζημίωσης. Εκεί, ο Προεδρεύων καθηγητής, αναφέρθηκε σε περαιτέρω αποζημίωση, πέρα από αυτήν που προέβλεπε ο Νόμος και συζητήσαν, που θα μπορούσαν να αξιώσουν οι Συντονιστές, αυτήν της υπεραξίας («φήμης και πελατεία», «αξίας υπερπροσόδου», «αέρα» κλπ) που δημιουργούν κατά την συνεργασία τους με την εταιρεία με την οποία συνεργάζονται..

Η «ιδέα» αυτή άρχισε δειλά – δειλά, μέσα σε όλα τα προβλήματα που αντιμετώπιζε ο κλάδος των Συντονιστών, να συζητιέται, να μορφοποιείται και να αποτελεί θεσμικό αίτημα του κλάδου.

Ποιο ήταν και είναι το θέμα:

Η πελατεία σαν πραγματική προσδοκία (σαν αυτοτελές οικονομικό μέγεθος) μπορεί να μεταβιβασθεί (πωληθεί). Ο κάτοχος του αγαθού της πελατείας δεν μεταβιβάζει την μέλλουσα πελατεία του, αλλά την υπάρχουσα και εκ του συνόλου των στοιχείων της επιχειρήσεως του δικαιολογούμενη προσδοκία συνάψεως στο μέλλον πελατειακών σχέσεων

Ο Συντονιστής, και οι ασφαλιστικοί του σύμβουλοι, ενεργούντες ως ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, με την αναζήτηση, εξεύρεση του πελάτη και συνεχή παρακολούθηση των μεταβαλλόμενων κατά περίπτωση αναγκών του και προσαρμογή σ'αυτές, δημιουργούν πελατολόγιο (λίστα / αρχείο) με ονόματα πελατών φυσικών ή νομικών προσώπων ή άλλων οντοτήτων, επιδεκτικών ασφάλισης και στοιχεία τους (ηλικίες, επαγγελματική κατάσταση, γνώσεις και επίπεδο γνώσεων, οικογενειακή κατάσταση, ασθένειες, ανάγκες για ασφαλιστική κάλυψη κ.ά), που για την επιχείρηση συγκροτούν άυλο αγαθό άντλησης εσόδων, άμεσων και μελλοντικών, δηλαδή συγκροτούν μια βάση διαρκών ωφελειών, ένα οικονομικό, περιουσιακής φύσεως, αγαθό.

Οι διαρκείς αυτές ωφέλειες που συντελούν στην πραγματοποίηση κερδών από μέρους της ασφαλιστικής εταιρείας, είναι η Υπεραξία μίας επιχείρησης την οποία αποτελούν τα άυλα (ασώματα) περιουσιακά

στοιχεία («φήμη και πελατεία», «αξία υπερπροσόδου», «αέρας» κλπ)

Η πελατεία είναι έννοια που αντιμετωπίστηκε από όλα τα δίκαια

[στην Γαλλία ως clientele συμπεριλαμβάνεται στα Fonds de commerce /survaleur- Εμπορική Αξία, τα οποία αποτελούν μια ασώματη (άυλη) ιδιοκτησία αποτελούμενη από το δικαίωμα της πελατείας, που συναρτάται με την εμπορική αξία της, με στοιχεία που επιτρέπουν την εκμετάλλευσή της. Τα στοιχεία αυτά είτε υλικά : μηχανήματα, εμπορεύματα είτε άυλα: όνομα, σήμα, μισθωτικά δικαιώματα, διπλώματα ευρεσιτεχνίας, λίστες πελατών με πληροφορίες για αυτούς, στις Αγγλοσαξωνικές χώρες ως Goodwill στην Ιταλία ως avviamento, στην Γερμανία ως verhältnisse - επελεύσεως δικαιωμάτων, δηλαδή συνάψεως δικαιωμάτων με πελάτες / καταναλωτές στο μέλλον]

Η πελατεία σαν πραγματική προσδοκία (σαν αυτοτελές οικονομικό μέγεθος) μπορεί να μεταβιβασθεί (πωληθεί).

Ως προς τον τρόπο υπολογισμού της ανωτέρω «αποζημίωσης πελατείας» γίνεται δεκτό ότι αυτή γίνεται με βάση το άρθρο 9 του π.δ 219/1991 «περί εμπορικών αντιπροσώπων» και του άρθρου 14 παρ. 4 του ν. 3557/2007 αναλόγως εφαρμοζομένων. Και ναι μεν η εναρμόνιση του ελληνικού δικαίου (π.δ. 219/1991) με την Οδηγία 86/653/ΕΟΚ αναφέρεται στο καθεστώς των εμπορικών αντιπροσώπων και νομολογιακή εναρμόνιση δεν αναγνωρίζεται, πλην η υπό του εθνικού δικαστή αναλογική εφαρμογή διατάξεων του εθνικού δικαίου που έχει εναρμονιστεί με κοινοτικό δίκαιο είναι απολύτως επιτρεπτή, όπως ακριβώς η ελληνική νομολογία ανταποκρίθηκε στο κενό ρύθμισης στις περιπτώσεις της αποκλειστικής διανομής.

Οι δε προϋποθέσεις διεκδίκησης αποζημίωσης από τον Συντονιστή για την πελατεία του είναι :

Α. κατά την διάρκεια της συνεργασίας του με την εταιρία να έχει φέρει νέους πελάτες ή να προήγαγε σημαντικά τις υποθέσεις με τους υπάρχοντες πελάτες και ο εντολέας / εταιρεία να διατηρεί τα ουσιαστικά οφέλη που προκύπτουν από τις υποθέσεις με τους πελάτες αυτούς

Β. η καταβολή της αποζημίωσης είναι δίκαια, λαμβανομένων υπόψη όλων των περιστάσεων και ιδιαίτερα των προμηθειών που χάνει ο Συντονιστής και οι οποίες προκύπτουν από τις υποθέσεις με τους πελάτες αυτούς. Στις περιστάσεις αυτές συμπεριλαμβάνεται επίσης και η εφαρμογή ρήτρας μη ανταγωνισμού

Γ. το ποσό της αποζημίωσης αυτής να μην υπερβαίνει ποσό ισοδύναμο με το μέσο ετήσιο όρο των αμοιβών που εισέπραξε ο Συντονιστής κατά τα πέντε τελευταία

έτη, αν δε η σύμβαση διήρκεσε λιγότερο από πέντε έτη, η αποζημίωση υπολογίζεται με βάση το μέσο όρο της περιόδου αυτής..

Να σημειώσω τέλος ότι αυτή η «αποζημίωση πελατείας» -, είναι ανεξάρτητη από την αξίωση που απορρέει από το άρθρο 20 παρ. 3 ν. 1569/1985 όπως ισχύει (δηλαδή της αποζημίωσης «προμήθειας μετενέργειας», ήτοι της αξίωσης που σχετίζεται άμεσα με την παραγωγή των ασφαλιστικών συμβούλων που συντονίζει ο συντονιστής για το τριετές διάστημα μετά την καταγγελία και με την προϋπόθεση και κατά το μέτρο που η παραγωγή αυτή εξακολουθεί να παραμένει για το διάστημα αυτό στην επιχείρηση.)

Για πολλά χρόνια γινόταν μόνον συζήτηση και η υπόθεση πέρασε στα όρια του μύθου.

Όμως κάποια στιγμή οι Συντονιστές αποφάσισαν να προσφύγουν στις Υπηρεσίες κάποιου ειδικού για την νομική αξιολόγηση και στοιχειοθέτηση του θέματος.

Ετσι προσέφυγαν στις υπηρεσίες καταξιωμένου καθηγητή Πανεπιστημίου, ο οποίος συνέταξε και τους παρέδωσε μια εμπεριστατωμένη, λεπτομερή, διεξοδική μελέτη για το θέμα (με παραπομπές στην Ελληνική και Ξένη βιβλιογραφία και Νομολογία).

Ο καθηγητής αυτός κατέληξε στο συμπέρασμα ότι:

- «1. Ο Συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων έχει την εμπορική ιδιότητα.
2. Σε περίπτωση λύσης ή λήξης της συνεργασίας με την ασφαλιστική επιχείρηση και υπό την επιφύλαξη των προϋποθέσεων του άρθρου 20 παρ. 3 ν. 1569/1985, ο συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων δικαιούται σε προμήθεια μετενέργειας, σε συνδυασμό με παρεπόμενες υποχρεώσεις της ασφαλιστικής επιχείρησης προστασίας του.
3. Ανεξάρτητα από την αξίωση που απορρέει από το άρθρο 20 παρ. 3 ν. 1569/1985, όπως ισχύει, ο συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων δικαιούται σε αποζημίωση πελατείας με βάση το άρθρο 9 π.δ. 219/91 και 14 παρ.4 στ. ν.3557/07 εφαρμοζομένων αναλόγως.
4. Δεν θίγονται τα δικαιώματα του συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων για ανόρθωση τυχόν περαιτέρω ζημίας του, περιουσιακής ή μη, κατά τις διατάξεις του αστικού δικαίου».

Η υπόθεση πιστεύω ότι ξεπέρασε πια μύθο και έχει γίνει μια πραγματικότητα. Τα στοιχεία τώρα υπάρχουν και από ότι γνωρίζω έχουν ήδη κατατεθεί σχετικές αγωγές. Η λύση θα δοθεί από τα Δικαστήρια, ευνοϊκή πιστεύω για τους κόπους των Συντονιστών.

Γεννήθηκα και μεγάλωσα στον Πειραιά με καταγωγή από Μυτιλήνη. Σπούδασα Οικονομικά και από τις 13/12/1982 υπηρετώ το χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης. Ξεκίνησα την καριέρα μου σαν ασφαλιστής στην American Life, σήμερα γνωστή ως Metlife Alico. Το 1984 ανέλαβα Unit Manager και την 01/03/1985 έγινα Διευθυντής Υποκαταστήματος στην Καλλιθέα.

Το 2007 η Εταιρία μου ανέθεσε τον Συντονισμό του Γραφείου Πωλήσεων του Πειραιά όπου βρίσκομαι μέχρι και σήμερα. Επιπρόσθετα, από το 1986 συμμετέχω στο Σύνδεσμο Συντονιστών και σήμερα έχω τη χαρά και την τιμή να εξασκώ τα καθήκοντα του Γενικού Γραμματέα στο εν λόγω Σύνδεσμο.

Κατά την τριαντάχρονη πορεία μου στο χώρο πολλές φορές έχω προβληματιστεί για το ποιος είναι στην πραγματικότητα ο ρόλος αλλά και το έργο ενός Συντονιστή παραγωγών ασφαλίσεων. Από την ετυμολογία της λέξεως «συντονιστής» γίνεται κατανοητό ότι ο ρόλος μας αναφέρεται στην αρμονική αλληλεπίδραση και στην καθοδήγηση μιας ομάδας επαγγελματιών.

Πώς όμως είναι να συντονίζεις και να καθοδηγείς παραγωγούς ασφαλίσεων; Οι άμεσοι συνεργάτες μας είναι ελεύθεροι επαγγελματίες οι οποίοι πωλούν προϊόντα τα οποία βοηθούν τον τελικό καταναλωτή να αντιμετωπίσει καλύτερα πιθανές αντιξοότητες σχετικά με την υγεία του, την προστασία υλικών αγαθών, την εξασφάλιση και διατήρηση ενός ευπρεπούς οικονομικού επιπέδου ζωής. Η δυσκολία στο συντονισμό είναι άμεσα συνδεδασμένη με το γεγονός ότι προωθούμε μια ιδέα και μια φιλοσοφία ζωής κυρίως σε επίπεδο πρόληψης που πολλές φορές δεν έχει άμεση ανταπόκριση στην καθημερινότητα των πελατών μας.

Οι άμεσοι συνεργάτες μας είναι άνθρωποι οι οποίοι θα πρέπει από τη μία να προωθούν ένα μοντέλο ζωής αλλά και από την άλλη είναι ελεύθεροι επιχειρηματίες που το κύριο ενδιαφέρον τους είναι το ατομικό κέρδος.

Ποιος λοιπόν ο ρόλος του Συντονιστή στην ιδιαίτερη φύση του έργου του παραγωγού ασφαλίσεων; Ποια πλευρά του έργου του παραγωγού να τονίσει και να προσέξει επισταμένως;

Ο Συντονιστής είναι αυτός ο οποίος από τη θέση του θα υπενθυμίζει σε όλους ότι ο



χώρος μας έχει κύριο στόχο και σκοπό τον πελάτη και το συμφέρον αυτού. Ευθύνη του είναι να διασφαλίζει ότι στον πελάτη έχει προσφερθεί ό,τι καλύτερο ήταν δυνατόν για αυτόν με βάση τις ανάγκες του.

Αυτό όμως είναι μια δουλειά την οποία θα πραγματοποιήσει μαζί με τους συνεργάτες του. Και εδώ ερχόμαστε στην καρδιά του έργου μας.

Ο Συντονιστής είναι αυτός που θα πρέπει να επιλέξει μέσα από μία ομάδα υποψηφίων αυτόν που ταιριάζει καλύτερα στη δουλειά του. Πρέπει να έχει έντονη την αίσθηση του να βρω «τον κατάλληλο άνθρωπο, την κατάλληλη ώρα για μένα για να δημιουργήσω τον επαγγελματία ασφαλιστή». Σε αυτό θα τον βοηθήσει η εμπειρία του, η οξυδερκεία του, η άγρυπνη ματιά που θα έχει για τους συνεργάτες του. Θα πρέπει να ξέρει πολύ καλά τους ανθρώπους του, τον χαρακτήρα τους, την προσωπικότητά τους, τα δυνατά τους σημεία και τα σημεία τα οποία θα ζητούν ιδιαίτερη υποστήριξη. Δεν αρκεί μόνο να κάνει την αρχική επιλογή αυτών και στη συνέχεια να τους αφήσει μόνους τους στον παραγωγικό αγώνα μένοντας ο ίδιος κλεισμένος στο γραφείο του. Πρέπει καθημερινά, να τους μιλά, καθοδηγεί, εμπνέει, να τους εκπαιδεύει θεωρητικά και πρακτικά, να παρακολουθεί στενά την εξέλιξή τους. Είναι καίριας σημασίας η δυνατότητα του να μπορεί να αντιλαμβάνεται γρήγορα τα θέματά τους και να τα επιλύει άμεσα με προσωπική του παρέμβαση όπου χρειαστεί.

Η δημιουργία και η διατήρηση του καλού κλίματος επικοινωνίας και συνεργασίας είναι βασικά δικό του επίτευγμα γιατί αυτός θα δώσει τον τόνο στο τι επιτρέπεται ή δεν επιτρέπεται στο χώρο του. Αυτός θα ορίσει αλλά και πρώτος θα τηρήσει βασικούς κανόνες κοινωνικού και επαγγελματικού συσχετίζεσθαι.

Από τη θέση του ο ίδιος αποτελεί ένα σύμβολο, ένα πρότυπο εξέλιξης. Ανάλογα με τον κάθε συνεργάτη θα πρέπει να δημιουργεί ατομικό όραμα για τον καθένα και ανάλογα με την προσωπικότητα και τις δυνατότητες του καθενός να του δίνει ξεχωριστό στόχο, όχι μόνο παραγωγής αλλά και επαγγελματικής ανέλιξης. Καλό είναι να προβάλλει όχι μόνο το δικό του τρόπο εξέλιξης αλλά και επιτυχημένες πρακτικές διακεκριμένων συναδέλφων δημιουργώντας όραμα μέσα και έξω από το γραφείο του. Η έννοια του στόχου, του επιχειρηματικού κέρδους, της επαγγελματικής και κοινωνικής εξέλιξης συνδυασμένες με στοιχεία αλτρουισμού θα του προσδώσουν υψηλού επιπέδου ηγετικές ικανότητες.

Από τον ρόλο του πολλές φορές είναι ο συνδετικός κρίκος μεταξύ του κάθε παραγωγού ασφαλίσεων και της εταιρείας που υποστηρίζει όλους μας. Αποκτά ο ίδιος έναν κομβικό ρόλο σε αυτόν τον δίαυλο επικοινωνίας. Θα χρειαστεί να είναι ξεκάθαρος στη μεταφορά των μηνυμάτων και προς τις δύο πλευρές, να έχει την ικανότητα να αποσοβήσει πιθανές παρεννοήσεις και να συνδέσει στη γραμμή παραγωγής την ικανοποίηση του πελάτη, με το ατομικό κέρδος του παραγωγού, το δικό του και της εταιρείας ευρύτερα. Ας μη ξεχνάμε εξάλλου ότι το κέρδος και η επιτυχία δεν είναι ατομικό επίτευγμα αλλά συλλογικό.

Στη σημερινή εποχή όπου υπάρχει ένας κοινωνικός και οικονομικός προβληματισμός, ο ρόλος μας γίνεται όλο και πιο πολύπλοκος, σύνθετος, απαιτητικός αλλά τελικά απαραίτητος και σημαντικός στην ασφαλιστική αγορά. Ναι, τίποτα πια δεν είναι εύκολο και δεδομένο στη ζωή μας. Όλα μπορούν να ανατραπούν. Αλλά ένας Συντονιστής που πιστεύει στον εαυτό του και στο έργο του, δε θα πρέπει να φοβάται. Μπορεί να οδηγήσει το «καράβι του με τους επαγγελματίες συνεργάτες» σε ασφαλές λιμάνι. Ο καλός ο καπετάνιος ξέρει να χειρίζεται το καράβι τόσο με καλό καιρό όσο και με φουρτούνα.

Εύχομαι σε όλους μας «καλά ταξίδια» και πολλές επιτυχίες.

Με εκτίμηση,
Ευστράτιος Κακάμπουρας
Γενικός Γραμματέας

Το Καταστατικό του συνδέσμου μας 1986

Λειτουργεί επαγγελματική Επιμετεία των Συντονιστών παραγωγών ασφαλισμένων Ελλάδος με την επωνυμία "ΕΠΙΜΕΤΕΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ" με έδρα την Αθήνα.

ΑΡΤΙΚΛΟ 2ο.
Ο Έλληνας υπερασπίζεται σαν βασικές αρχές την ενότητα του συνδικαλιστικού κινήματος την ανεξαρτησία του από τους εργοδότες και το κράτος και την οικονομική του αυτοδυναμία.

ΑΡΤΙΚΛΟ 3ο.
Αρχαίοι του Ελληνισμού είναι η διαφύλαξη και προαγωγή των εργατικών, οικονομικών, ασφαλιστικών, συνδικαλιστικών και κοινωνικών συμφερόντων του Ελληνικού λαού και η υπεράσπιση των δικαιωμάτων του.

Οργανώνει και διατηρεί σχέσεις με όλους τους εργαζομένους που δραστηριοποιούνται στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης και σε όλους τους εργαζομένους που δραστηριοποιούνται στην ιδιωτική ασφάλιση της αναπαραγωγής της ιδιωτικής ασφάλισης της χώρας μας.

Η ανεξαρτησία και η αλληλεγγύη με όλους τους άλλους εργαζομένους της χώρας, γίνονται κατευθυντήριες αρχές των συνδικαλιστικών και δημοκρατικών επιλογών και η άσκηση στους κοινωνικούς αγώνες και των αγώνων για την υπεράσπιση των λαών μας.

ΑΡΤΙΚΛΟ 4ο.
ΕΠΙΜΕΤΕΙΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ
Η επίτευξη των σκοπών του Ελληνισμού θα επιδιωχθεί κυρίως με την συλλογική και οργανωτική δράση των εργαζομένων στο χώρο της ασφαλιστικής δραστηριότητας των λαών μας.

Πρόεδρος, Αντιπρόεδρος, Γ. Γραμματέας και 3 μέλη

ΑΡΤΙΚΛΟ 22ο
Το Επαγγελματικό Γραφείο αγωνιστικά την 1η Δεκ., γιορτή 30 των εργαζομένων.

ΑΡΤΙΚΛΟ 23ο
Το Επαγγελματικό έχει οργάνωση συνδικαλιστική, με την επωνυμία των μετελών στην περιφέρεια και στο εξωτερικό το έτος ίδρύσεως.

ΑΡΤΙΚΛΟ 27ο
Κάθε τι που δεν προβλέπεται από το παρόν καταστατικό διέπεται από την Γ.Ε.Ε. σύμφωνα με τα άρθρα του παρόντος με σχετικές διατάξεις που λαμβάνει υπόψη και των σχετικών νόμων.

ΑΡΤΙΚΛΟ 28ο
Σε περίπτωση διάλυσης του Επαγγελματικού η περιουσία του με βάζεται σε άλλα ασφαλιστικά Επαγγελματικά της περιφέρειας ή στη Δεστική με οργάνωση που ανήκει το Επαγγελματικό με απόφαση της Γ.Ε.Ε.

ΕΠΙΜΕΤΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ
Το προσωρινό Επαγγελματικό Επαγγελματικό υποχρεούται να δώσει ασφαλιστικές για την επιλογή ασφαλιστικής αμοιβής εντός 4 μηνών την έγγραφη στα βιβλία ασφαλιστικών του Επαγγελματικού.

Αθήνα 16 Αυγούστου 1985

ΕΠΙΜΕΤΕΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

1. Παράσταση στην Γ.Ε.Ε. με την 5-7 Δεκ. Αθήνα
2. Αρμόδιος Επαγγελματικός του Ε
3. Παντοφλάκις Χρυσόστομος με την 5-7 Δεκ. Αθήνα
4. Αρμόδιος Επαγγελματικός του Ε με την 5-7 Δεκ. Αθήνα
5. Αρμόδιος Επαγγελματικός του Ε με την 5-7 Δεκ. Αθήνα
6. Ζυγούνης Νικόλαος του Ι. με την 5-7 Δεκ. Αθήνα
7. Αρμόδιος Επαγγελματικός του Ε με την 5-7 Δεκ. Αθήνα
8. Αρμόδιος Επαγγελματικός του Ε με την 5-7 Δεκ. Αθήνα
9. Αρμόδιος Επαγγελματικός του Ε με την 5-7 Δεκ. Αθήνα

10. Αρμόδιος Επαγγελματικός του Ε με την 5-7 Δεκ. Αθήνα
 11. Βαγιας Γεώργιος με την 5-7 Δεκ. Αθήνα 37 Κ.Α.Α.Α.
 12. Μπαρτζώλης Νικόλαος με την 5-7 Δεκ. Αθήνα 288 Κ.Α.Α.Α.
 13. Γεωργιάδης Νικόλαος με την 5-7 Δεκ. Αθήνα 238 Κ.Α.Α.Α.
 14. Γεωργιάδης Νικόλαος με την 5-7 Δεκ. Αθήνα 41 Κ.Α.Α.Α.
 15. Γεωργιάδης Νικόλαος με την 5-7 Δεκ. Αθήνα 238 Κ.Α.Α.Α.
 16. Βαγιας Γεώργιος με την 5-7 Δεκ. Αθήνα 23 Κ.Α.Α.Α.
 17. Γεωργιάδης Νικόλαος με την 5-7 Δεκ. Αθήνα 3 Κ.Α.Α.Α.
 18. Γεωργιάδης Νικόλαος με την 5-7 Δεκ. Αθήνα 29-ΠΡΟΚΕΛΕΤΟ
 19. Ζαχαρίας Νικόλαος με την 5-7 Δεκ. Αθήνα 29 Κ.Α.Α.Α.
 20. Σακελλαρίου Γεώργιος με την 5-7 Δεκ. Αθήνα 22 Κ.Α.Α.Α.
 21. Αρμόδιος Επαγγελματικός του Ε με την 5-7 Δεκ. Αθήνα 8-10 Κ.Α.Α.Α.
 22. Κουρτίδης Βασίλειος με την 5-7 Δεκ. Αθήνα 73 Κ.Α.Α.Α.
 23. Βαγιας Γεώργιος με την 5-7 Δεκ. Αθήνα 9 Κ.Α.Α.Α.
 24. Τσεμπερτζής Χρήστος με την 5-7 Δεκ. Αθήνα 6 Κ.Α.Α.Α.
5. Βαγιας Γεώργιος με την 5-7 Δεκ. Αθήνα 3-ΠΡΟΚΕΛΕΤΟ

ΑΚΡΙΒΕΣ ΦΩΤΟΑΝΤΙΓΡΑΦΟ
Από το πρωτότυπο (άρθρο 11) αντίγραφο του

5-6-90

ΕΠΙΜΕΤΕΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

15 ΑΥΓ. 1985

H GLASSDRIVE, μέλος του γνωστού Γαλλικού Ομίλου εταιριών **Saint-Gobain**, ειδικεύεται στην επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλων αυτοκινήτου παρέχοντας υψηλών προδιαγραφών προϊόντα και υπηρεσίες.

Στόχος της εταιρίας είναι η επαναφορά κάθε οχήματος στην αρχική του κατάσταση με την τοποθέτηση μόνο γνήσιων ανταλλακτικών από πεπειραμένους τεχνικούς, προσφέροντας γραπτή πιστοποίηση της γνησιότητας των κρυστάλλων, εγγύηση προϊόντος με δικαίωμα άμεσης αντικατάστασης και εγγύηση εργασίας εφ' όρου ζωής.

Ως μέλος του ομίλου **Saint-Gobain** στην **GLASSDRIVE** χρησιμοποιούνται μόνο **γνήσια κρύσταλλα**, κατασκευασμένα σύμφωνα με τις προδιαγραφές Κατασκευαστών Πρωτότυπου Εξοπλισμού (OEM). Ο βασικότερος προμηθευτής κρυστάλλων της εταιρίας, η **Saint-Gobain Sekurit**, είναι ο μεγαλύτερος κατασκευαστής κρυστάλλων αυτοκινήτου στον κόσμο και προμηθευτής των περισσότερων αυτοκινητοβιομηχανιών.

Παράλληλα η **GLASSDRIVE**, έχει δημιουργήσει το δικό της **Σύστημα Διαχείρισης Ζημιών**, με το οποίο οι ζημιές αποστέλλονται περιοδικά και αυτόματα στις ασφαλιστικές εταιρείες. Αυτό σημαίνει:

- Μηδενική συμμετοχή του πελάτη στις διαδικασίες
- Οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να εισάγουν τις ζημιές αυτόματα προσαρμοσμένες στο δικό τους σύστημα

Η **GLASSDRIVE** δραστηριοποιείται σε πολλές Ευρωπαϊκές χώρες. Διαθέτει πάνω από 320 σταθμούς εξυπηρέτησης σε όλη την Ευρώπη και περισσότερες από 190 κινητές μονάδες.

Στην Ελλάδα η **GLASSDRIVE** συνεργάζεται με την πλειοψηφία των ασφαλιστικών εταιριών και αποτελεί το μεγαλύτερο δίκτυο σταθμών εξυπηρέτησης με 26 καταστήματα σε όλη την Ελλάδα και περισσότερους από 60 συνεργάτες καλύπτοντας το σύνολο της επικράτειας.





“οδηγός” στα κρύσταλλα αυτοκινήτου

800 11 777 999

από σταθερό χωρίς χρέωση

210 559 3976

2310 798 770

από κινητό

Μέλος του πολυεθνικού
ομίλου SAINT-GOBAIN

- Τοποθετούμε **μόνο** αυθεντικά κρύσταλλα αυτοκινήτων, από τους μεγαλύτερους κατασκευαστές κρυστάλλων στον κόσμο.
- Προσφέρουμε **υψηλό επίπεδο εργασιών** χάρη στην πολυετή εμπειρία του εξειδικευμένου προσωπικού μας.
- Διαθέτουμε το **μεγαλύτερο δίκτυο σταθμών αντικατάστασης** κρυστάλλων αυτοκινήτου στην Ελλάδα.
- Προσφέρουμε **γραπτή πιστοποίηση της γνησιότητας** των κρυστάλλων και **εγγύηση εργασίας εφ'όρου ζωής**.
- Συνεργαζόμαστε με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα.

GLASSDRIVE®

Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων



Αγαπητέ μου εγγονέ Στράτο,

Με χαρά μου ανταποκρίνομαι στην πρόσκλησή σου να συμμετάσχω στο πανηγυρικό τεύχος, για τα 25 χρόνια του Π.Σ.Σ.Α.Σ., πολύ περισσότερο που, τώρα, μετά τις πρόσφατες εκλογές, οι συντονιστές έχουμε άξια και αξιοπρεπή εκπροσώπηση.

Όπως ασφαλώς ξέρεις, γιατί το έχω πει και γράψει πολλές φορές, είμαι με την ALICO (χωρίς διακοπή), από το 1965 ως Ασφαλιστής, Unit Manager και Agency Manager. Δεν αναζήτησα ποτέ την ασφάλεια μιας θέσης στα Κεντρικά ή ενός μισθού. Δύο φορές απέρριψα προτάσεις για τη θέση Γενικού Διευθυντού με άλλες εταιρίες.

Μπήκα σε αυτό το λειτούργημα στη Νέα Υόρκη, με την Provident Mutual Life Insurance Company of Philadelphia, πουλώντας το πρώτο μου ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής τον Ιούνιο του 1956. Το 1957, ήμουν ο πρώτος Έλληνας από την Ελλάδα που έγινε μέλος του Million Dollar Round Table, όταν ακόμα τα standards ήταν απίστευτα υψηλά και δεν έμπαινε στο M.D.R.T. ο καθένας. Το 1958 ήμουν ο πρώτος ασφαλιστής της Provident Mutual στην πόλη της Νέας Υόρκης (Man of the Year) και το πορτραίτο μου μπήκε στο σαλόνι των κεντρικών γραφείων της εταιρείας, στη Φιλαδέλφεια (Pensylvania).

Την ιστορία μου με την ALICO τη γνωρίζεις. Επί 46 χρόνια στάθηκα δίπλα στην εταιρεία και η εταιρεία στάθηκε δίπλα μου. Το Υποκατάστημά μου υπήρξε μέγα φυτώριο ασφαλιστών και στελεχών. Οι ασφαλιστές που στρατολόγησα και ανέδειξα, τα «παιδιά» μου και τα «εγγόνια» μου (αυτοί που στρατολόγησαν και ανέδειξαν οι δικοί μου ασφαλιστές), θα γέμιζαν ένα στάδιο. Αναφέρω μερικούς: Χρήστος Σταυρίδης, ανώτατο στέλεχος της Interamerican, Κ. Κουβελιώτης, επιθεωρητής της Interamerican, Γεράσιμος Καζάνας, Agency Manager της Interamerican, Παύλος Ψωμιάδης, ο άνθρωπος που ανέσυρε από το τέλμα και «ανέστησε» την «Ασπίς Πρόνοια», αλλά, τελικά, έδειξε ότι δεν ήξερε τα όριά του, Δημήτρης Πάτσιος, ο εξαιρετικός μέχρι πρόσφατα Agency Manager στον Πειραιά, Λουκάς Γεωργιάδης, που πολλά προσέφερε στον Π.Σ.Σ.Α.Σ., Νίκος Μάστακας, που έγραψε ιστορία στα Γιάννενα, Λευτέρης Τρύφωνος, Agency Manager της ALICO στην Αθήνα, Λάσκαρης Λασκαρίδης, ανώτατο στέλεχος του Ομίλου Interamerican στη Μακεδονία, Κώστας Λάμπρου, ο πρόεδρος που επέβαλε τον Π.Σ.Α.Σ., Γιάγκος Παναγιωτόπουλος, ανώτατο στέλεχος της ING, Δημήτρης Καστρινάκης, που έδωσε νέο κύρος στο λειτούργημά μας, ο αείμνηστος Νίκος Δολιανίτης, από τους ιδρυτές του Π.Σ.Α.Σ., ο αείμνηστος Βαγγέλης Αλεξίου, Σταύρος Παπαγιαννίδης, πρώην πρόεδρος του Π.Σ.Α.Σ., Βαγγέλης Δάρρας, ανώτερο στέλεχος του ασφαλιστικού τομέα, Δημοσθένης Καραθάνος, επιθεωρητής της Εθνικής Ασφαλιστικής και πολλοί άλλοι και «τα τέκνα αυτών».

Σήμερα, 2012, ο ασφαλιστικός μας κλάδος, αλλά και η πατρίδα μας, περνάει μια κρίση. Είμαι βέβαιος ότι, από την κρίση αυτή, μακροπρόθεσμα, θα βγούμε ωφελημένοι. Φτάνει, όλοι, να κάνουμε σωστά τη δουλειά μας.

Με εκτίμηση και αγάπη,
Ο Παππούς σου

Μάνος Μάρκογλου
Ανώτερος Συντονιστής
Γραφείου Πωλήσεων της Metlife Alico



Τελειώνοντας τις σπουδές μου στα Οικονομικά «ST.GEORGE COMMERCIAL COLLEGE», το πρώτο μου βήμα στην επαγγελματική μου σταδιοδρομία ήταν στα Ναυτιλιακά κοντά στον πατέρα μου.

Το 1983 εντελώς συμπτωματικά έκανα την επαφή μου με τον Ασφαλιστικό χώρο. Ξεκίνησα σαν ασφαλίστρια στην τότε Nationale Nederlanden, σημερινή ING. Παρόλο ότι στην αρχή θεώρησα αυτή την ενασχόλησή μου σαν hobby, παρά σαν επάγγελμα, τελικά το αντικείμενο αυτό κατάφερε να με γοητεύσει και να με κερδίσει.

Το 1985 γίνομαι Unit Manager και το 1990 Assistant Agency Manager.

Μέσα από πολλές δυσκολίες αλλά και πολλές ικανοποιήσεις (βραβεύσεις – επαίνους) μετά από εμπειρίες, πολύτιμες γνώσεις και επαφές συμπληρώνω φέτος 28 χρόνια καριέρας μέσα στην μεγάλη Ασφαλιστική Οικογένεια, συνεχίζοντας πάντα με το ίδιο κέφι και την ίδια αγάπη.

Το 1992 δύο εκ των Ιδρυτών του Συνδέσμου Συντονιστών, Συνάδελφοι και Φίλοι, ο Γιάγκος Παναγιωτόπουλος και ο Κώστας Αλβανός μου πρότειναν να γίνω μέλος του Συνδέσμου όπως κι έγινα.

Σκοπός του Συνδέσμου αυτού ήταν και είναι η ανάπτυξη και η προάσπιση των δικαιωμάτων των Συναδέλφων μας Συντονιστών στην Ασφαλιστική Αγορά.

Στο σημείο αυτό ως μέλος του Δ.Σ. θα



ήθελα να ευχαριστήσω τους Συναδέλφους και φίλους που με τίμησαν άλλη μία φορά με την ψήφο τους.

Μέσα από το ενδιαφέρον μου για τα κοινά θα πρέπει να αναφέρω ότι είμαι Πρόεδρος Δημοσίων Σχέσεων στους Lions Αμαρουσίου, και ότι είχα θέσει υποψηφιότητα στο ΕΕΑ.

Η είσοδος του 2012 βρίσκει την Αγορά, συμπεριλαμβανομένου του χώρου μας, σε δύσκολη κατάσταση. Σίγουρα τα όσα έγιναν την τελευταία διετία οδήγησαν όλα τα επαγγέλματα και τις επιχειρήσεις σε εξάντληση, όχι μόνο οικονομική αλλά και ψυχολογική!

Σε αυτό το περιβάλλον καλείται να λειτουργήσει και η Ασφαλιστική Αγορά, με τα Στελέχη της αντιμέτωπους σε μία νέα κατάσταση, στην οποία πρέπει να προσαρμοστούμε ΟΛΟΙ.

Πρέπει να αρχίσουμε να βλέπουμε πιο αισιόδοξα την εξέλιξη της Αγοράς στο επόμενο διάστημα παρά το γεγονός ότι δεν υπάρχει καμμία βελτίωση στο οικονομικό γίγνεσθαι.

Τα ασφαλιστικά προϊόντα είναι «παντός καιρού» και κακώς έχουνε συνδεθεί με εποχές χρήματος και ευμάρειας αφού στόχος τους είναι να προσφέρουν σιγουριά, πρόβλεψη και βοήθεια σε κάθε αρνητικό ή αστάθμητο παράγοντα, που μπορεί να παρουσιαστεί στον καθένα μας.

Ο Βίκτωρ Ουγκό είχε πει «ΗΡΘΕ Η ΩΡΑ ΤΗΣ ΑΛΛΑΓΗΣ».

Πρέπει να διώξουμε την ψευδαίσθηση ότι κάθε πρόταση ασφάλισης είναι αναγκαστικά και ακριβή...

Τώρα τα πράγματα απαιτούν πιο λιτές προτάσεις που εστιάζονται στην προσφορά καλής τιμής σε συνδυασμό με ένα επαρκές ασφαλιστικό πρόγραμμα, που να καλύπτει τις κύριες ανάγκες του πελάτη.

Επειδή τα παλιά μοντέλα έχουν πεθάνει, πρέπει να υπάρξει ένας νέος πολιτισμός με νέα δεδομένα.

Το σημερινό οικονομικό σύστημα δεν εξυπηρετεί τον άνθρωπο στις ανάγκες του. Τότε μπαίνουμε εμείς, και καλούμεθα να δώσουμε λύσεις παρέχοντας προστασία και πρόβλεψη στα θέματα υγείας και εξασφάλιση μιας αξιοπρεπούς διαβίωσης, που μεταφράζεται σε σύνταξη για την τρίτη ηλικία.-

Μαρία-Χριστίνα Παπαδοπούλου
Assistant Agency Manager ING
&

Μέλος Δ.Σ. Συνδέσμου Συντονιστών

Είναι..... &..... Υπήρξαν... μέλη μας

ΙΔΡΥΤΙΚΑ ΜΕΛΗ

ΑΛΒΑΝΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΑΜΠΑΤΖΙΔΗΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΑΝΔΡΙΤΣΑΚΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΑΡΓΥΡΟΠΟΥΛΟΣ	ΧΡΗΣΤΟΣ
ΒΑΓΙΑ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΒΑΓΟΥΡΔΗ	ΕΛΕΝΗ
ΒΟΥΤΕΡΗΣ	ΝΙΚΗΦΟΡΟΣ

ΓΙΑΝΝΟΥΛΑΚΗΣ	ΜΙΧΑΗΛΗΣ
ΓΚΛΙΑΤΗΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΔΑΣΚΑΛΑΚΗΣ	ΑΝΔΡΕΑΣ
ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΥ	ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ
ΖΑΡΙΦΗΣ	ΜΙΧΑΗΛ
ΖΥΓΟΥΡΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΚΑΦΕΤΖΟΠΟΥΛΟΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΚΟΥΡΤΖΗΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

ΜΠΟΥΡΛΑΚΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ	ΓΙΑΓΚΟΣ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ	ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ
ΠΑΝΤΕΛΙΔΑΚΗΣ	ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ
ΣΚΑΛΙΓΚΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΣΚΟΥΤΕΛΗΣ	ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
ΤΣΕΜΠΕΡΩΦ	ΧΡΗΣΤΟΣ
ΤΣΕΤΣΟΣ	ΔΗΜΟΣ
ΧΑΡΑΤΣΗΣ	ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ

Είναι ..&...υπήρξαν μέλη μας από 20 έως 25 έτη

ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ	ΒΑΧΕ
ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΑΓΟΡΑΣΤΟΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΑΙΒΑΖΙΔΟΥ	ΝΑΤΑΣΑ
ΑΪΒΑΛΗΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΑΛΕΞΑΝΔΡΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΑΛΕΞΑΝΔΡΙΔΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΑΝΑΓΝΟΠΟΥΛΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΑΝΔΡΕΟΥ	ΔΑΥΙΔ
ΑΝΔΡΙΤΣΑΚΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΑΝΔΡΟΥΛΙΔΑΚΗΣ	ΜΙΧΑΗΛ
ΑΝΤΩΝΙΟΥ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΑΠΕΡΓΗΣ	ΔΟΜΕΝΙΚΟΣ
ΑΠΕΡΓΗΣ	ΘΕΟΔΩΡΟΣ
ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ	ΣΠΥΡΙΔΩΝ
ΑΡΑΠΟΓΛΟΥ	ΧΑΡΙΛΑΟΣ
ΑΡΓΥΡΑΚΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ	ΑΝΤΩΝΙΟΣ
ΑΥΓΙΚΟΣ	ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ
ΒΑΛΑΧΗΣ	ΛΟΥΙΖΟΣ
ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΒΑΡΒΑΡΕΣΟΥ	ΣΟΦΙΑ
ΒΑΣΙΛΑΚΗ	ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ
ΒΑΣΙΛΑΤΟΣ	ΝΙΚΟΣ
ΒΑΦΕΙΔΗΣ	ΘΕΟΔΩΡΟΣ
ΒΕΖΥΡΓΙΑΝΝΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΒΙΛΑΝΙΩΤΗ	ΜΑΡΙΑ
ΒΟΓΙΑΤΖΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΒΟΥΤΕΡΗΣ	ΝΙΚΗΦΟΡΟΣ
ΓΑΒΡΙΗΛΙΔΗΣ	ΣΠΥΡΙΔΩΝ
ΓΑΪΤΑΝΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΓΑΛΑΝΗΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΓΑΛΦΙΑΝΑΚΗΣ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
ΓΑΤΗ	ΘΕΑΝΩ
ΓΑΤΗΣ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ	ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ
ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΥ	ΗΛΕΚΤΡΑ
ΓΕΩΡΓΟΥΛΕΑΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΓΚΑΙΤΑΤΖΗΣ	ΦΩΤΙΟΣ
ΓΚΙΖΕΛΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΓΛΕΝΤΗΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΓΟΥΔΙΝΟΥ	ΒΑΡΒΑΡΑ
ΓΟΥΝΑΡΗ	ΕΛΛΗ
ΓΟΥΝΑΡΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΓΡΗΓΟΡΙΑΔΗΣ	ΜΙΧΑΗΛ
ΔΑΜΑΝΑΚΗΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΔΕΛΕΑΝΑΣ	ΥΑΚΙΝΘΟΣ
ΔΕΛΙΕΖΑΣ	ΣΩΚΡΑΤΗΣ
ΔΕΡΜΙΤΣΑΚΗΣ	ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ
ΔΗΜΑΚΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΔΗΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟΣ	ΑΝΔΡΕΑΣ
ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΥ	ΙΩΑΝΝΑ
ΔΙΑΚΟΥΜΑΚΟΣ	ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ
ΔΙΑΚΟΥΜΑΚΟΥ	ΠΗΝΕΛΟΠΗ
ΔΙΨΕΛΛΑΣ	ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ
ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ	ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ

ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ	ΜΑΝΩΛΗΣ
ΔΡΑΜΗΣ	ΑΝΔΡΕΑΣ
ΕΓΓΛΕΖΑΚΗ	ΕΛΕΝΗ
ΕΛΑΦΡΟΣ	ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
ΖΑΝΑΚΗΣ	ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΖΑΦΕΙΡΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΖΕΡΒΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΖΕΡΜΠΙΝΗΣ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
ΖΩΓΟΠΟΥΛΟΣ	ΑΝΔΡΕΑΣ
ΘΑΝΟΣ	ΛΟΥΚΑΣ
ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΣ	ΘΕΟΔΩΡΟΣ
ΙΑΣΩΝΙΔΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΙΓΝΑΤΙΔΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΙΕΡΑΠΕΤΡΙΤΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ	ΧΡΗΣΤΟΣ
ΚΑΚΑΜΠΟΥΡΑΣ	ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ
ΚΑΛΚΟΠΟΥΛΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΚΑΛΛΙΑΝΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΚΑΛΛΙΝΤΖΟΠΟΥΛΟΥ	ΓΩΓΩ
ΚΑΛΟΓΡΙΔΗΣ	ΛΕΩΝΙΔΑΣ
ΚΑΜΙΤΣΗΣ	ΠΑΝΤΕΛΗΣ
ΚΑΜΠΑΝΟΣ	ΠΕΡΙΚΛΗΣ
ΚΑΜΠΟΥΚΟΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΚΑΠΑΜΙΔΗΣ	ΠΛΑΤΩΝ
ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ	ΧΡΙΣΤΙΝΑ
ΚΑΡΑΘΑΝΑΣΗΣ	ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ
ΚΑΡΑΜΟΥΖΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΚΑΡΑΜΠΙΝΑΣ	ΦΡΙΕΣ
ΚΑΡΑΝΙΚΟΛΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΚΑΡΝΑΧΩΡΙΤΗΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΚΑΤΣΑΝΟΥ	ΙΩΑΝΝΑ
ΚΑΤΣΟΜΑΛΛΟΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΚΑΤΣΟΥΔΑΣ	ΘΕΟΦΑΝΗΣ
ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ	ΣΤΥΛΙΑΝΗ
ΚΕΛΑΜΗΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΚΕΛΑΝΤΩΝΗΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΚΛΟΓΚΑΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΚΛΩΝΑΡΑΚΗΣ	ΣΠΥΡΙΔΩΝ
ΚΟΚΚΟΡΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΚΟΚΡΑΣ	ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΚΟΛΛΙΑΣ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
ΚΟΛΤΣΙΔΑΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΚΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ	ΗΛΙΑΣ
ΚΟΡΝΑΡΟΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΚΟΡΝΑΡΟΣ	ΠΑΥΛΟΣ
ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΚΟΥΚΟΥΛΑ	ΕΛΕΝΗ
ΚΟΥΝΑΛΑΚΗΣ	ΛΟΥΚΑΣ
ΚΟΥΝΟΥΣΒΕΛΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΚΟΥΝΤΟΥΡΑΚΗΣ	ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ
ΚΟΥΡΟΣ	ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΚΟΥΤΕΝΤΑΚΗΣ	ΜΕΝΕΛΑΟΣ
ΚΟΥΤΣΑΥΤΙΚΗΣ	ΑΧΙΛΛΕΑΣ
ΚΟΥΤΣΙΚΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΚΟΥΤΣΙΚΟΣ	ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΚΡΑΣΑΚΗΣ	ΜΑΝΟΥΣΟΣ
ΚΡΕΣΤΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΚΡΙΚΕΛΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΚΥΠΡΑΙΟΣ	ΟΔΥΣΣΕΑΣ

ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ	ΕΛΕΝΗ
ΚΩΤΤΗΣ	ΚΥΡΙΑΚΟΣ
ΛΑΓΚΑΔΙΑΝΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΛΑΙΜΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΛΕΟΠΟΥΛΟΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΛΙΑΣΚΟΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΛΙΟΣΗ	ΦΩΤΕΙΝΗ
ΛΟΥΚΕΡΗΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΛΥΓΙΖΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΜΑΓΟΥΛΑΣ	ΦΩΤΙΟΣ
ΜΑΜΟΥΝΑΣ	ΗΛΙΑΣ
ΜΑΝΙΑΚΟΥΡΗΣ	ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ
ΜΑΝΙΣΑΛΗΣ	ΜΑΚΑΡΙΟΣ
ΜΑΝΤΖΟΥΡΑΝΗ	ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ
ΜΑΟΥΝΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΜΑΡΕΛΟΣ	ΜΙΧΑΗΛ
ΜΑΡΚΟΓΛΟΥ	ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ
ΜΑΡΚΟΠΟΥΛΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΜΑΡΚΟΥΛΙΔΑΚΗΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΜΑΣΟΥΛΑΣ	ΑΛΕΞΙΟΣ
ΜΑΣΟΥΡΑΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΜΑΣΤΑΚΑΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΜΑΣΤΑΚΑΣ	ΗΡΑΚΛΗΣ
ΜΑΤΘΑΙΟΥ	ΣΟΛΩΝ
ΜΕΛΕΤΙΟΥ	ΣΠΥΡΙΔΩΝ
ΜΕΡΤΖΑΝΗΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΜΙΧΑΗΛ	ΧΡΗΣΤΟΣ
ΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΣ	ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΜΟΝΟΓΙΟΣ	ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ
ΜΟΡΝΤΟ	ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ
ΜΟΣΧΟΠΟΥΛΟΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΜΟΥΜΟΥΡΗ	ΣΤΑΜΑΤΙΝΗ
ΜΟΥΡΜΟΥΡΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΜΟΥΡΤΙΑΔΗΣ	ΣΤΕΦΑΝΟΣ
ΜΟΥΣΟΥΡΑ-ΔΗΜΗΤΡ	ΜΑΡΙΕΤΑ
ΜΠΑΚΑΤΣΕΛΟΣ	ΔΙΟΜΗΔΗΣ
ΜΠΑΛΤΑΣ	ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΜΠΑΝΤΟΥΝΑΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΜΠΑΡΟΥ	ΑΝΤΩΝΙΟΣ
ΜΠΑΧΤΗΣ	ΣΩΤΗΡΙΟΣ
ΜΠΕΛΕΔΑΚΗΣ	ΑΛΚΙΒΙΑΔΗΣ
ΜΠΙΜΠΙΡΗ	ΔΑΦΝΗ
ΜΠΟΥΖΙΚΑΣ	ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ
ΜΠΟΥΣΟΥΛΑΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΜΠΡΑΤΟΠΟΥΛΟΣ	ΗΛΙΑΣ
ΜΟΥΣΟΓΛΟΥ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ	ΜΑΡΙΑ
ΝΙΝΟΣ	ΑΧΙΛΛΕΑΣ
ΝΟΕΑ	ΝΙΚΟΛΕΤΑ
ΝΟΜΙΚΟΥ	ΜΑΡΙΝΑ
ΝΤΙΚΟΣ	ΗΛΙΑΣ
ΝΤΟΥΛΑΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΞΥΔΕΑΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ	ΘΡΑΣΥΒΟΥΛΟΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΠΑΙΚΟΠΟΥΛΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΠΑΝΤΙΚ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΠΑΠΑΒΑΣΙΛΕΙΟΥ	ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ

ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	ΠΑΣΧΑΛΗΣ
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ	ΜΑΡΙΑ
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ	ΜΑΡΙΑ
ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ	ΣΤΑΥΡΟΣ
ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ	ΘΕΩΝΑΣ
ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΠΑΡΛΑΜΕΝΤΗ	ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ
ΠΑΣΠΑΛΗΣ	ΧΡΗΣΤΟΣ
ΠΑΤΡΑΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΠΑΤΣΙΛΙΝΑΚΟΥ	ΑΝΤΩΝΙΑ
ΠΑΤΣΙΟΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΠΕΤΑΣΗΣ	ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ
ΠΕΤΡΙΔΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΠΗΓΑΔΙΩΤΗΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ	ΜΙΧΑΗΛ
ΠΛΕΣΣΑΣ	ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ
ΠΟΛΙΤΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΠΟΛΙΤΟΠΟΥΛΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΠΟΥΤΟΥΡΟΥΔΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΠΡΙΓΚΟΠΟΥΛΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΠΡΙΝΤΕΖΗΣ	ΑΝΤΩΝΙΟΣ
ΠΡΙΦΤΗ	ΣΤΑΜΑΤΙΝΑ
ΠΡΙΦΤΗΣ	Άγγελος
ΠΡΟΒΙΔΑΚΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΡΑΚΙΝΤΖΗΣ	ΦΩΤΙΟΣ
ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ	ΣΟΦΙΑ
ΡΕΣΤΑΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΡΗΓΟΠΟΥΛΟΥ	ΘΕΟΔΟΣΙΑ
ΡΗΓΟΣ	ΣΠΥΡΙΔΩΝ
ΡΙΖΟΣ	ΘΕΟΧΑΡΗΣ
ΡΙΤΤΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΡΟΖΑΚΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΣΑΓΩΝΑΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΔΟΥ	ΕΥΦΡΟΣΥΝΗ
ΣΑΜΑΡΑΣ	ΘΩΜΑΣ
ΣΑΟΥΤΗΣ	ΑΝΤΩΝΙΟΣ
ΣΑΡΑΝΤΕΑΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΣΑΡΑΦΙΔΗΣ	ΑΝΤΩΝΙΟΣ
ΣΕΙΜΕΝΗΣ	ΑΙΜΙΛΙΟΣ
ΣΙΑΛΜΑΣ	Άγγελος
ΣΙΣΜΑΝΙΔΗΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΣΙΩΚΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΣΚΟΡΔΙΑΛΟΣ	ΜΕΝΤΩΡ
ΣΜΑΪΛΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΣΟΛΕΑΣ	ΑΓΗΣΙΛΑΟΣ
ΣΟΥΒΑΤΖΟΓΛΟΥ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΣΟΥΠΑΛΙΚΑΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΣΟΥΡΙΚΑΣ	ΜΙΧΑΗΛ
ΣΠΥΡΑΤΟΣ	ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ
ΣΠΥΡΑΤΟΥ	ΝΑΥΣΙΚΑ
ΣΠΥΡΙΔΩΝ	ΜΙΧΑΗΛ
ΣΠΥΡΟΥ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ	ΧΡΗΣΤΟΣ
ΣΤΑΝΑΤΙΩΤΟΥ	ΔΗΜΗΤΡΑ
ΣΤΑΡΤΣΙΟΣ	ΣΤΕΦΑΝΟΣ

ΣΤΑΥΡΙΑΝΑΚΟΥ	ΚΥΡΙΑΚΗ	ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΠΟΥΛΟΣ	ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ	ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ	ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ	ΧΑΡΜΠΙΛΑ	ΑΡΓΥΡΩ
ΣΤΕΛΙΑΡΟΣ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ	ΤΡΙΑΝΤΗΣ	ΑΙΑΣ	ΤΣΟΥΚΑΤΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΧΑΣΙΩΤΗΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΤΡΙΠΟΤΣΕΡΗΣ	ΛΑΜΠΡΟΣ	ΤΣΩΤΟΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ	ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ	ΒΛΑΣΙΟΣ
ΣΥΝΕΦΙΑ	ΜΑΡΙΑ	ΤΡΟΥΛΗΣ	ΜΙΧΑΗΛ	ΤΣΩΤΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΧΑΤΖΗΕΥΘΥΜΙΑΔΗΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΣΦΥΡΗΣ	ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ	ΤΡΥΦΩΝΑΣ	ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ	ΤΥΡΗΣ	ΜΙΧΑΗΛ	ΧΑΤΖΗΧΑΡΑΛΑΜΠΟΥΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΣΩΤΗΡΙΟΥ	ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ	ΤΣΑΚΙΡΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΦΙΛΙΠΠΟΠΟΥΛΟΣ	ΠΡΟΔΡΟΜΟΣ	ΧΕΙΛΑΔΑΚΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΤΣΕΛΕΠΙΔΗΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΦΟΥΝΤΟΥΛΑΚΗΣ	ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ	ΧΕΛΙΔΟΝΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΤΕΡΖΙΟΓΛΟΥ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ	ΤΣΙΠΑΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ	ΦΟΥΡΝΟΓΕΡΑΚΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗΣ	ΛΕΩΝΙΔΑΣ
ΤΖΟΡΜΠΑΤΖΑΚΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΤΣΙΦΤΣΗΣ	ΛΕΩΝΙΔΑΣ	ΦΡΑΓΚΑΚΗΣ	ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ	ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ	ΘΕΟΦΑΝΗΣ
ΤΖΟΥΝΟΠΟΥΛΟΣ	ΠΡΟΔΡΟΜΟΣ	ΤΣΙΩΛΗΣ	ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ	ΦΡΑΓΚΑΚΟΥ	ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ	ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΥ	ΝΕΣΤΩΡΑΣ
ΤΟΖΑΚΙΔΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ	ΤΣΙΩΜΟΥ	ΝΙΚΟΛΙΝΑ	ΧΑΜΟΥΖΑΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΧΡΥΣΑΝΘΑΚΟΠΟΥΛΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΤΟΛΙΖΑΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ	ΤΣΟΛΚΑ	ΚΩΝ/ΝΑ	ΧΑΡΑΛΑΜΠΙΔΗΣ	ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ	ΨΑΡΑΚΗΣ	ΣΤΕΦΑΝΟΣ
ΤΡΑΓΑΝΟΥ	ΚΥΡΙΑΚΗ	ΤΣΟΥΔΗΣ	Άγγελος	ΧΑΡΑΤΣΗΣ	ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ	ΨΑΡΙΑΝΟΣ	ΛΕΩΝΙΔΑΣ

Είναι ..&...υπήρξαν μέλη μας από 15 έως 20 έτη

ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ	ΧΡΗΣΤΟΣ
ΑΙΒΑΛΗ	ΘΕΟΦΙΛΙΤΣΑ
ΑΝΘΗΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΑΝΤΩΝΑΚΟΣ	ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΑΥΓΙΚΟΣ	ΔΙΟΜΗΔΗΣ
ΒΑΓΚΕΣ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
ΒΑΡΔΑΚΗΣ	Άγγελος
ΒΑΡΘΟΛΟΜΑΙΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΒΑΣΑΜΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΒΑΡΥΓΙΑΝΝΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΒΕΛΛΟΣ	ΑΝΑΡΓΥΡΟΣ
ΒΡΑΖΑΛΗΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΒΡΟΥΒΑΣ	ΣΠΥΡΙΔΩΝ
ΓΑΒΑΛΑΚΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΓΑΝΩΣΗ	ΜΑΡΙΑ
ΓΕΡΟΔΗΜΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ	ΛΟΥΚΑΣ
ΓΙΑΝΝΟΥΔΑΚΟΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΓΚΙΤΣΙΑ	ΑΘΗΝΑ
ΓΚΡΙΖΗ	ΓΕΩΡΓΙΑ
ΓΟΥΔΙΝΟΣ	ΣΠΥΡΙΔΩΝ
ΓΟΥΡΝΗ-ΠΡΑΠΑ	ΑΡΧΟΝΤΙΑ
ΔΑΣΚΑΛΟΠΟΥΛΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΔΕΛΗΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΔΟΓΙΒΑΝ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΔΟΚΟΥΖΗΣ	ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ
ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ	ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ
ΔΡΑΓΚΑ	ΜΑΡΙΑ
ΔΡΑΚΟΥΛΑΚΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΔΡΕΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΕΥΘΥΜΙΑΔΟΥ	ΑΡΕΤΗ
ΖΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΣ	ΘΩΜΑΣ
ΚΑΔΕΤΣΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ

ΚΑΚΑΚΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΚΑΚΑΝΑ	ΙΟΥΛΙΑ
ΚΑΜΙΤΣΗ	ΕΛΕΝΗ
ΚΑΜΠΑΝΤΑΝΗΣ	ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ
ΚΑΝΤΙΩΤΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΚΑΠΕΤΑΝΑΚΗΣ	ΣΩΤΗΡΙΟΣ
ΚΑΡΑΒΑΣ	ΑΡΤΕΜΙΟΣ
ΚΑΡΙΟΦΥΛΛΗ	ΜΑΡΙΑ
ΚΑΡΥΤΙΝΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΚΑΤΣΑΝΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΚΕΚΕΡΙΔΗ	ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ
ΚΕΚΚΗΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΚΛΟΓΚΑ	ΕΛΕΝΗ
ΚΟΚΚΟΛΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΚΟΛΙΑ	ΝΙΚΟΛΕΤΑ
ΚΟΝΤΟΚΩΣΤΑ	ΧΡΙΣΤΙΝΑ
ΚΟΡΩΝΑΙΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΚΟΡΩΝΗΣ	ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ
ΚΟΥΚΟΥΤΣΕΛΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΚΟΥΝΤΟΥΡΗΣ	ΠΟΛΥΧΡΟΝΗΣ
ΚΟΥΡΤΗ	ΑΓΓΕΛΙΚΗ
ΚΟΥΡΤΙΔΗΣ	ΠΑΝΤΕΛΗΣ
ΚΟΥΣΑΘΑΝΑΣ	ΙΑΚΩΒΟΣ
ΚΥΠΑΡΙΣΣΗΣ	ΗΛΙΑΣ
ΚΥΠΡΙΑΝΟΥ	ΚΥΠΡΙΑΝΟΣ
ΛΑΓΟΥΡΟΣ	ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ
ΛΑΙΝΑΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΛΑΤΙΝΟΥ	ΒΑΣΙΛΙΚΗ
ΛΕΜΠΕΡΟΣ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
ΛΟΥΝΤΖΗΣ	ΘΕΟΔΩΡΟΣ
ΛΥΚΟΥΡΕΖΟΣ	ΠΕΤΡΟΣ
ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΟΣ	ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ
ΜΑΛΤΣΟΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΜΑΡΑΚΗ	ΖΑΧΑΡΕΝΙΑ
ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΜΑΥΡΟΜΜΑΤΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΜΑΧΑΙΡΙΔΗΣ	ΧΡΗΣΤΟΣ

ΜΕΡΗΣ	ΜΙΧΑΛΗΣ
ΜΙΧΑ	ΜΑΡΙΑ
ΜΙΧΑΛΗΣ	ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ
ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΣ	ΦΙΛΙΠΠΟΣ
ΜΟΥΤΑΦΗ	ΔΕΣΠΟΙΝΑ
ΜΠΑΣΜΑΤΖΙΑΝ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΜΠΑΤΖΙΑΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΜΠΑΤΡΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΜΠΕΡΔΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΜΠΟΧΟΡΙΤΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΜΠΡΕΚΟΥΛΑΚΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΝΙΚΟΛΕΤΑΚΗΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΝΙΚΟΛΟΥΖΟΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΝΟΥΚΑ	ΟΛΓΑ
ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ	ΣΠΥΡΙΔΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ	ΑΝΤΙΟΠΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ	ΝΙΚΗΤΑΣ
ΠΑΓΚΡΑΤΗΣ	ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ
ΠΑΓΚΡΑΤΗΣ	Άγγελος
ΠΑΛΛΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΠΑΝΑΓΟΠΟΥΛΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ	ΒΑΣΙΛΙΚΗ
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ	ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΑ
ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΥ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΠΑΠΟΥΤΣΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΠΑΧΗΣ	ΣΠΥΡΙΔΩΝ
ΠΙΤΟΓΛΟΥ	ΠΑΝΤΕΛΗΣ
ΠΟΛΥΧΡΟΝΟΠΟΥΛΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΠΟΥΛΙΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΠΡΑΠΑΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΡΕΛΛΙΑΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ	ΗΡΑΚΛΗΣ
ΣΙΑΦΑΡΙΚΑΣ	ΛΑΜΠΡΟΣ
ΣΚΙΑΘΙΤΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΣΚΟΥΤΕΛΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

ΣΚΟΥΦΟΣ	ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ
ΣΜΥΡΝΙΟΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΣΠΑΘΑΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΣΠΑΝΙΔΗΣ	ΙΑΚΩΒΟΣ
ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ	ΣΤΑΥΡΟΣ
ΣΥΡΙΓΟΣ	ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ
ΣΥΡΙΟΠΟΥΛΟΥ	ΑΡΙΣΤΕΑ
ΣΦΗΚΑΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΤΑΦΙΔΗΣ	ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΤΟΜΑΖΟΥ	ΚΑΛΛΙΟΠΗ
ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΙΔΗΣ	ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
ΤΣΑΚΑΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΤΣΑΚΡΙΔΗΣ	ΗΛΙΑΣ
ΤΣΑΠΑΔΙΚΟΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΤΣΑΧΙΡΙΔΟΥ	ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ
ΤΣΙΑΜΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΤΣΙΑΠΑΡΑΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΤΣΙΚΑ	ΚΑΛΛΙΟΠΗ
ΤΣΙΩΛΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΤΣΟΜΩΚΟΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΤΣΟΤΡΑΣ	ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ
ΤΥΠΑΛΔΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΦΑΡΑΝΤΟΥΡΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΦΕΛΟΥΡΗΣ	ΠΑΝΤΕΛΕΗΜΩΝ
ΦΙΛΙΠΠΟΥ	ΜΑΡΙΟΣ
ΦΙΟΡΑΝΤΗΣ	ΣΙΜΟΣ
ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΦΡΑΝΤΖΗΣ	ΛΕΩΝΙΔΑΣ
ΦΩΤΕΙΝΑΚΗ	ΕΛΙΣΑΒΕΤ
ΧΑΛΙΑΖΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΧΑΛΙΚΙΑΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΧΑΡΙΣΗ	ΕΙΡΗΝΗ
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΗΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΗΣ	ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΣ
ΧΙΩΤΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΨΑΡΙΑΝΟΣ	ΛΕΩΝΙΔΑΣ

Είναι ..&...υπήρξαν μέλη μας έως και 15 έτη

ΑΛΕΧΙΟΥ	ΧΡΗΣΤΟΣ
ΑΛΤΑΝΗΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤ
ΑΝΔΡΕΟΥ	ΕΥΑΓΓΕΛΟ
ΑΝΤΩΝΙΟΥ	ΚΙΜΩΝ
ΑΞΙΝΙΑΡΗΣ	ΕΜΜΑΝΟ
ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΑΡΚΑΔΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΑΡΣΕΝΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΒΑΡΔΑΚΟΣ	ΓΡΗΓΟΡΙΟ
ΒΑΡΟΤΣΗΣ	ΜΙΧΑΛΗΣ
ΒΑΣΣΗΣ	ΦΩΤΙΟΣ
ΒΛΑΧΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΒΟΥΡΝΑΖΟΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤ
ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛ	ΧΡΗΣΤΟΣ
ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΓΙΑΝΝΟΥΛΑΚΗΣ	ΜΙΧΑΗΛ
ΓΟΥΒΕΡΑΚΗ	ΣΤΥΛΙΑΝΗ
ΓΟΥΡΓΟΥΛΗ	ΘΕΟΔΩΡΑ
ΓΡΗΓΟΡΙΟΥ	ΝΕΑΡΧΟΣ
ΔΑΝΑΤΖΟΠΟΥΛ	ΑΝΑΣΤΑΣΙ
ΔΑΣΚΑΛΑΚΗ	ANNA
ΔΕΜΟΙΡΑΚΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΔΗΜΑΡΧΙΑΔΗΣ	ΚΛΗΜΗΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΟΥ	ΜΑΡΙΑ
ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ	ΑΛΕΞΑΝΔ
ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΔΙΑΝΝΗ	ΜΑΡΙΑ

ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΔΟΚΟΥΖΗ	ΜΑΡΓΑΡΙΤ
ΕΜΜΑΝΟΥΗΛΙ	ΕΜΜΑΝΟΥ
ΖΕΡΒΟΣ	ΕΜΜΑΝΟΥ
ΖΕΡΜΠΙΝΗ	ΕΙΡΗΝΗ
ΖΩΓΟΠΟΥΛΟΣ	ΜΙΧΑΗΛ
ΗΛΙΟΠΟΥΛΟΣ	ΜΗΝΑΣ
ΗΛΙΟΠΟΥΛΟΣ	ΜΕΛΕΤΙΟΣ
ΘΩΜΑΣ	ΠΑΥΛΟΣ
ΘΩΜΟΠΟΥΛΟ	ΦΩΤΕΙΝΗ
ΙΩΣΗΦΙΔΗΣ	ΠΑΥΛΟΣ
ΚΑΔΔΑΣ	ΔΡΟΣΟΣ
ΚΑΛΚΑΒΟΥΡΑ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΚΑΛΚΑΝΗΣ	ΚΥΡΙΑΚΟΣ
ΚΑΛΟΓΕΡΟΠΟ	ΣΠΥΡΙΔΩΝ
ΚΑΠΡΑΝΟΥ	ΑΛΕΞΑΝΔΡ
ΚΑΡΑΒΑΝΑΚΗ	ΑΙΜΙΛΙΟΣ
ΚΑΡΑΝΑΣΟΣ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗΣ	ΑΘΑΝΑΣΙΟ
ΚΕΧΑΓΙΑΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΚΙΤΣΟΥ	ΚΩΝ/ΝΑ
ΚΛΑΡΑΚΗΣ	ΕΜΜΑΝΟ
ΚΟΚΟΖΗΣ	ΑΘΑΝΑΣΙΟ
ΚΟΛΟΒΟΣ	ΣΤΑΘΙΟΣ
ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΚΟΝΤΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΚΟΡΑΚΙΑΝΙΤΟΥ	ΑΓΓΕΛΙΚΗ

ΚΟΡΠΕΤΗΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΚΟΥΚΟΥΛΙΑΚΟΥ	ΦΩΤΕΙΝΗ
ΚΟΥΡΤΕΡΙΔΗΣ	ΑΘΑΝΑΣΙ
ΚΟΥΣΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΚΟΥΤΑΣ	ΧΡΗΣΤΟΣ
ΚΟΥΤΣΟΥΡΑΚΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΚΟΥΦΟΓΕΩΡΓΟΣ	ΣΩΤΗΡΙΟ
ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ	ΑΛΕΞΙΟΣ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΚΟΠ	ΒΙΛΛΥ
ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ	ΚΩΝ/ΝΟ
ΛΕΚΚΑΣ	ΝΙΚΟΛΑΟ
ΛΕΛΕΔΑΚΗΣ	ΠΑΝΑΓΙΩ
ΜΑΛΛΙΡΗΣ	ΑΝΤΩΝΙΟ
ΜΑΝΕΤΤΑΣ	ΚΩΝ/ΝΟ
ΜΑΝΩΛΟΠΟΥΛΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟ
ΜΑΡΑΓΚΑΚΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΜΑΥΡΟΜΟΥΣΤΑΚ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΜΕΛΑΧΡΟΙΝΟΥ	ΕΛΕΝΗ
ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ	ΚΩΝ/ΝΟ
ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ	ΑΡΙΣΤΕΙΔ
ΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟΥ	ΕΥΣΤΑΘΙ
ΜΙΣΣΑΣ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟ
ΜΟΥΡΕΛΑΤΟΣ	ΘΩΜΑΣ
ΜΠΑΓΤΣΙΛΟΓΛΟΥ	ΣΤΑΥΡΟΣ
ΜΠΑΛΗ	ΚΩΝ/ΝΑ
ΜΠΑΡΔΩΣΑ	ΕΡΑΣΜΙΑ

ΜΠΟΚΑΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΜΠΟΥΡΑΙΜΗΣ	ΗΛΙΑΣ
ΝΙΚΟΛΕΤΑΚΗΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟ
ΝΙΝΟΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΕΥΔΙΑ	ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ
ΟΘΩΝΑΙΟΣ	ΣΤΕΦΑΝΟΣ
ΠΑΝΤΕΛΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΑΚΗ	ΕΜΜΑΝΟΥ
ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΠΑΠΑΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΠΑΠΑΜΙΧΑΗΛ	ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΠΕΡΣΙΔΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΠΕΦΑΝΙΟΣ	ΚΛΕΑΡΧΟΣ
ΠΙΤΟΓΛΟΥ	ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ
ΠΟΓΚΑΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΠΡΟΥΝΤΖΟΣ	ΑΓΓΕΛΗΣ
ΡΟΚΑΝΑΣ	ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΡΟΥΣΟΥ	ΕΛΕΝΗ
ΡΟΥΣΣΟΣ	ΑΝΤΩΝΙΟΣ
ΣΑΡΑΝΤΗ	ΕΛΕΝΗ
ΣΚΛΗΡΟΣ	ΠΕΤΡΟΣ
ΣΤΑΘΑΤΟΣ	ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ
ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΣΤΑΜΑΤΙΟΥ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ	ΕΜΜΑΝΟΥΗ
ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ

ΣΤΑΦΥΛΟΠΑΤΗΣ	ΕΜΜΑΝΟ
ΣΤΕΦΑΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΤΑΣΙΟΠΟΥΛΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΤΙΜΟΛΕΟΝΤΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΤΟΥΛΙΟΠΟΥΛΟΣ	ΠΛΑΤΩΝ
ΤΟΥΠΗΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΠ	ΑΘΑΝΑΣΙΟ
ΤΡΙΑΝΤΗ	ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ
ΤΡΙΑΝΤΟΣ	ΦΩΤΙΟΣ
ΤΣΑΚΑΤΟΥΡΑ	ΑΓΓΕΛΙΚΗ
ΤΣΑΦΤΑΡΙΔΗΣ	ΛΑΖΑΡΟΣ
ΤΣΕΚΟΣ	ΠΑΝΑΓΙΩΤ
ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ	ΘΕΟΦΙΛΟΣ
ΤΣΙΤΟΥΡΙΔΗΣ	ΛΑΖΑΡΟΣ
ΤΣΙΤΣΙΜΕΛΗ	ΑΘΑΝΑΣΙΑ
ΤΣΟΚΑΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΤΣΟΜΩΚΟΣ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
ΧΑΛΚΟΔΑΙΜΩΝ	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ
ΧΑΤΖΗΠΑΝΤΟΣ	ΧΑΡΙΛΑΟΣ
ΧΑΤΖΗΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ	ΑΛΕΚΟΣ
ΧΑΤΗΡΑΣ	ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ	ΣΠΥΡΙΔΩΝ
ΧΡΥΣΟΛΟΓΟΥ	ΙΩΑΝΝΗΣ
ΧΡΥΣΟΛΟΓΟΥ	ΧΡΗΣΤΟΣ
ΨΥΛΛΑ-ΛΑΒΡΑΝΟΥ	ΠΑΥΛΙΝΑ



«Είναι λάθος να νομίζουμε ότι είμαστε πολύ γέροι για να αλλάξουμε. Αν γυρίσεις το διακόπτη του ηλεκτρικού σε ένα σκοτεινό δωμάτιο, δεν έχει σημασία για το πόσο καιρό το δωμάτιο αυτό ήταν σκοτεινό γιατί το δωμάτιο θα φωτιστεί. Να μπορούμε να μαθαίνουμε. Αυτό είναι το μυστικό».
Vernon Howard
(1918-1992), συγγραφέας.

Η θετική σκέψη μπορεί να σου κάνει κακό!

Ο ναύαρχος James Stockdale ήταν υποψήφιος για αντιπρόεδρος των ΗΠΑ στις εκλογές του 1992. Αν και απέτυχε στην πολιτική, είχε μια πολύ αξιόλογη στρατιωτική σταδιοδρομία.

Κάποτε διηγείτο τις εμπειρίες του από τον πόλεμο του Βιετνάμ και έλεγε ότι υπήρχαν πολλοί αισιόδοξοι στρατιώτες που είχαν αιχμαλωτιστεί και δεν κατάφεραν να βγουν ζωντανό από την κόλαση του πολέμου. Κι αυτό, γιατί έτρεφαν όνειρα και ελπίδες ότι θα μπορούσαν να αποδράσουν και έτσι δεν ήταν σε θέση να αντιμετωπίσουν τη σκληρή καθημερινή και βίαιη πραγματικότητα που ζούσαν. Αντί να ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις του «εδώ και τώρα», έκαναν όνειρα να βρεθούν σπίτι με τους αγαπημένους τους, πράγμα που αποδυνάμωνε τη μαχητική τους διάθεση. Με την πάροδο του χρόνου σκοτώθηκαν, γιατί το πνεύμα τους είχε εξοντωθεί από την πραγματικότητα.

Μην μπερδεύεις την πίστη ότι στο τέλος θα τα καταφέρεις (αυτό είναι κάτι που ποτέ δεν πρέπει να χάσεις) με την πειθαρχία να μπορείς να αντιμετωπίζεις ακόμα και τα πιο σκληρά γεγονότα της πραγματικότητάς σου, όποια κι αν είναι αυτά. Η παραπάνω ιστορία υποδηλώνει την κακή χρήση της θετικής σκέψης.

Άλλο θετική σκέψη και άλλο ψευδαίσθηση. Άλλωστε, **η θετική σκέψη έχει αποτέλεσμα μόνο σε όσους έχουν θετικά συναισθήματα**. Τέτοιοι άνθρωποι είναι εκείνοι που συνήθως έχουν επιτυχίες και όχι απογοητεύσεις.

Η θετική σκέψη βοηθάει μόνο το 20% του πληθυσμού. Αν έχεις μεγαλώσει με αρνητικά συναισθήματα λίγα μπορεί να σου προσφέρει η θετική σκέψη. Γιατί έτσι έχει μάθει να λειτουργεί ο εγκέφαλός σου.

Να γιατί τα βιβλία αυτοβοήθειας δεν είναι χρήσιμα στην πράξη. Μοιάζουν με τα εγχειρίδια εκμάθησης ξένων γλωσσών που τα διαβάζεις αλλά δεν μπορείς να τα εφαρμόσεις.

Για να γίνεις περισσότερο θετικός χρειάζεσαι κάποιες μικρές έστω επιτυχίες για αρχή. Κάνε λοιπόν αυτή την αρχή σήμερα. Ξεκίνα με τα μικρά, τα εύκολα. Βάζε εύκολους στόχους.

Με κάθε σου επιτυχία να αυξάνεις το επίπεδο δυσκολίας, γιατί, αν επιτύχεις, αυξάνονται και τα θετικά σου συναισθήματα.

Η εύκολη δράση μπορεί να σου κάνει πολύ περισσότερο καλό από τη θετική σκέψη.

Στις επιτυχίες σας!

Άκης Αγγελάκης LLM, SAC Dip.,



Για περισσότερα από 50 χρόνια, έχετε δίπλα σας έναν σύμμαχο ζωής. Για περισσότερα από 50 χρόνια, η MINETTA βρίσκεται κοντά σας σε κάθε σας ανάγκη. Με ολοκληρωμένα προγράμματα, σας καλύπτει αξιόπιστα και υπεύθυνα, αποζημιώνοντας αμέσως. Αυτή είναι η δέσμευσή της MINETTA, της μεγάλης ελληνικής ασφαλιστικής: να είναι πάντα δίπλα σας, ό,τι κι αν τύχει. Κι αυτό το ζείτε εδώ και 50 χρόνια... Και θα το ζήσουν και τα παιδιά και τα εγγόνια σας. Σίγουρα.



Κεντρικά Γραφεία: Λ. Συγγρού 193 – 195 & Χρ. Σμύρνης 2 Ν. Σμύρνη 17121 Τηλ. Κέντρο: 210 9309500-99 Fax: 210 9314542
e-mail: info@minetta.gr www.minetta.gr

Άμεση Αποζημίωση



Και οι ασφαλιστές έχουν ψυχή...

Οι ασφαλιστές είναι επαγγελματίες στους οποίους απευθυνόμαστε για να μας προσφέρουν ένα ανταγωνιστικό πρόγραμμα εξασφάλισης για μια μελλοντικά δύσκολη στιγμή και τους οποίους θυμόμαστε όταν αυτή η δύσκολη στιγμή έχει έρθει.

Αυτό που περιμένει κάποιος από τον ασφαλιστή του είναι να είναι αξιόπιστος στις πληροφορίες για τα προγράμματα που του προσφέρει, καθώς και συνεπής και διαθέσιμος όταν χρειαστεί να ενεργοποιήσει τις υπηρεσίες του προγράμματος που έχει. Με άλλα λόγια, ο ασφαλισμένος θέλει έναν άνθρωπο εμπιστοσύνης, έναν «δικό του» άνθρωπο. Δεν είναι τυχαίο ότι οι περισσότεροι ασφαλιστές ξεκινάνε την προσέλευση πελατών από το συγγενικό και φιλικό τους κύκλο. Η ιδέα ότι ένας «δικός μας» άνθρωπος θα μας προσέξει στη δύσκολη ώρα και δεν θα μας εκμεταλλευτεί, είναι πρωτεύουσας σημασίας. Αυτό που ουσιαστικά «αγοράζει» ο ασφαλιζόμενος είναι η **αίσθηση της ασφάλειας** ότι κάποιος θα τον φροντίσει όταν θα είναι ευάλωτος.

Οι ασφαλιστές έρχονται συχνά αντιμέτωποι με τη δυσπιστία των ανθρώπων προς τις ασφαλιστικές εταιρείες και για αυτό όταν προσπαθούν να προωθήσουν ένα πρόγραμμα, στην πλειοψηφία των περιπτώσεων συναντάνε αρνήσεις και απόρριψη. Στους ασφαλιστές συχνά προβάλλονται όλα τα παράπονα και δυσφορία των ανθρώπων για ένα ευρύτερο περιβάλλον αβεβαιότητας και ανασφάλειας. Δεν είναι πάντα εύκολο κάποιος να μην εισπράξει και σε ένα προσωπικό επίπεδο όλη αυτή απόρριψη και δυσπιστία. Επίσης, είναι πολύ δύσκολο έως αδύνατο να φροντίσεις κάποιον όταν ο ίδιος νιώθει καταπονημένος ή ανασφαλής. Ένας ασφαλιστής εκτός από δεξιότητες πωλητή χρειάζεται να έχει και δεξιότητες συμβουλευτικής. Για παράδειγμα, είναι απαραίτητο να έχει ανεπτυγμένη **ενσυναίσθηση** – την ικανότητα δηλαδή να μπει στην θέση του ασφαλιζόμενου του και να δει την κατάσταση από την δική του θέση.

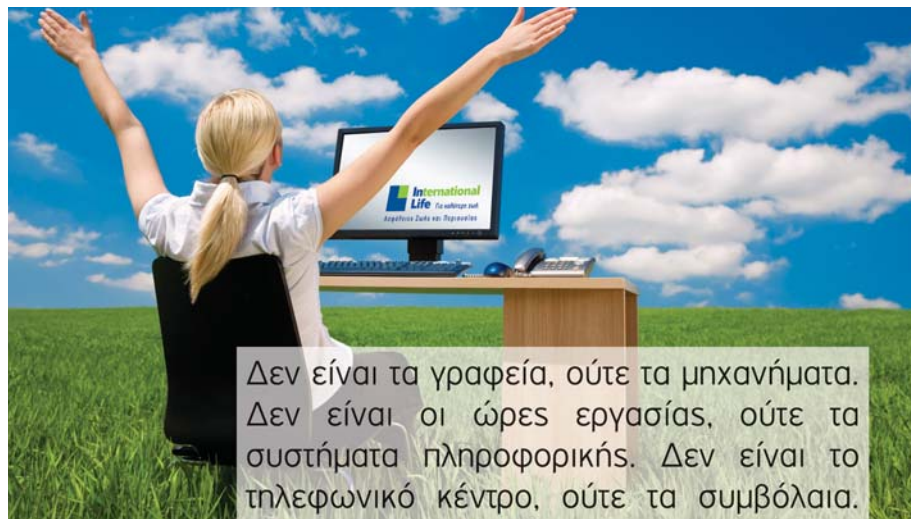
Το επάγγελμα του ασφαλιστή συγκαταλέγεται τα τελευταία χρόνια μεταξύ εκείνων που παρουσιάζουν σχετικά υψηλά ποσοστά επαγγελματικής εξουθένωσης. Το **Σύνδρομο Επαγγελματικής Εξουθένωσης** είναι μια ακραία κατάσταση ψυχολογικής έντασης που προέρχεται από μακροχρόνια έκθεση σε στρεσογόνους επαγγελματικούς παράγοντες και η οποία ξεπερνάει την ικανότητα του ατόμου να την διαχειριστεί. Το σύνδρομο επαγγελματικής εξουθένωσης εκφράζεται συνήθως σε 3 βασικές διαστάσεις: α/ ως αίσθηση εξουθένωσης στη διαχείριση περιστατικών β/ ως **αποστασιοποίηση και κυνισμός** στην αντιμετώπιση κάθε ξεχωριστής περίπτωσης και γ/ ως **αίσθηση αναποτελεσματικότητας** στην εργασία και απουσία ικανοποίησης από αυτή. Πολλές φορές μάλιστα οι επαγγελματίες βιώνουν τα παραπάνω με την χρονική ακολουθία που παρατέθηκαν.

Ένας ασφαλιστής μπορεί να βρεθεί στη θέση από τη μια μεριά να συμπίεζεται από τις απαιτήσεις της εταιρείας του να πετύχει συγκεκριμένους στόχους και από την άλλη μεριά από τις ανάγκες

και τη συχνή επαφή με πελάτες του που βιώνουν ιδιαίτερα στρεσογόνες περιστάσεις (π.χ. σοβαρά θέματα υγείας, ατυχήματα, φυσικές καταστροφές κ.ά.). Η στιγμή που ο ασφαλισμένος θα χρειαστεί τον ασφαλιστή του είναι για αυτόν μοναδική, και έχει την προσδοκία και την απαίτηση να τον φροντίσει ως «δικός του άνθρωπος». Όταν νιώθουμε ευάλωτοι, παρορμητικά μπαίνουμε στη θέση του παιδιού και τοποθετούμε τον άλλον σε γονεϊκή θέση, προσδοκώντας να κάνει κάτι για να μας καθησυχάσει τους φόβους και να μας παράσχει μεταξύ άλλων και κάποιου είδους συναισθηματική ασφάλεια. Όταν ο ίδιος ο ασφαλιστής είναι επαγγελματικά εξουθενωμένος, απορροφώντας το άγχος πολλών πελατών του στις πιο δύσκολες στιγμές τους, ενώ ταυτόχρονα βιώνει και την πίεση της εταιρείας του για επίτευξη στόχων, είναι πιθανόν να αρχίσει να αντιμετωπίζει με κυνισμό και αδιαφορία τους πελάτες του ενώ μπορεί επίσης να έχει και την πρόσθετη αίσθηση αναποτελεσματικότητας στο ρόλο του ή ακόμα και απώλειας νοήματος σε σχέση με αυτό που κάνει. Δεν είναι δε καθόλου απίθανο, ένας ασφαλιστής που βιώνει όλα τα παραπάνω, παράλληλα να βιώνει και στην προσωπική του ζωή επιβαρυντικά γεγονότα που τον φορτίζουν και τον απομυζούν συναισθηματικά. Όλα τα παραπάνω μπορούν να διαμορφώσουν φαύλους κύκλους που συχνά εκτός από κόστος στην επαγγελματική πορεία ενός ασφαλιστή μπορεί κάποια στιγμή να έχουν κόστος και στην ψυχική του υγεία. Για παράδειγμα, καταθλιπτικά συμπτώματα, απόσυρση από οικείες σχέσεις και αποξένωση, καταφυγή στην κατάχρηση αλκοόλ και άλλων ψυχοτρόπων ουσιών.

Συχνά, με τον χώρο των ασφαλειών ασχολούνται άνθρωποι που αναζητούν μια δεύτερη εργασία ή μπαίνουν στο χώρο παροδικά. Ασφαλιστές που σταδιοδρομούν στο χώρο χρειάζεται να διαθέτουν αυξημένες δεξιότητες συμβουλευτικής και επικοινωνίας καθώς όμως και μια **ενεργητική στάση ως προς την φροντίδα της προσωπικής τους ισορροπίας και ψυχικής υγείας**. Για να φροντίσει κάποιος τους άλλους και να τους παρέχει ασφάλεια, χρειάζεται πρώτα από όλα να έχει φροντίσει τον εαυτό του και να νιώθει επαρκώς και ουσιαστικά ασφαλής. Η έννοια της συνεχούς ανατροφοδότησης των ασφαλιστών όχι μόνο σε θέματα ασφαλιστικά αλλά και σε δεξιότητες επικοινωνίας και συμβουλευτικής αλλά και η μέριμνα για την προσωπική ανάπτυξη των ασφαλιστών και την ψυχική τους υγεία, χρήσιμο είναι να βρίσκεται τόσο μέσα στις πολιτικές προσωπικού των ασφαλιστικών εταιριών όσο και στην ατομική επαγγελματική συνείδηση των επαγγελματιών του χώρου.

Χρήστος Ζιούβας, MSc, CADC
Ψυχοθεραπευτής-Οικογενειακός
Θεραπευτής
Σύμβουλος Τοξικοεξαρτήσεων
Εκπαιδευτής-Επόπτης
www.christosziouvas.gr
2108067928, 6973247440



Δεν είναι τα γραφεία, ούτε τα μηχανήματα.
Δεν είναι οι ώρες εργασίας, ούτε τα
συστήματα πληροφορικής. Δεν είναι το
τηλεφωνικό κέντρο, ούτε τα συμβόλαια.

Είναι οι άνθρωποι.

Εδώ η λέξη **ομάδα** βρίσκει το νόημά
της **και οδηγεί στην 4η διάκριση σαν
Great Place to Work.**



Αισθανόμαστε περήφανοι για τη δουλειά και την εταιρεία μας.

Γιατί με τις πράξεις μας προσφέρουμε στον Άνθρωπο, στην Οικογένεια, στην
Επιχείρηση.

Όσοι μας εμπιστεύονται γνωρίζουν τις αξίες της Φιλικότητας, της Ευελιξίας, της
Ταχύτητας και της Πρωτοπορίας με τις οποίες εργαζόμαστε.

Η Πιστοποίηση Διασφάλισης Ποιότητας κατά ISO9001:2008, για το σύνολο των
υπηρεσιών μας αναγνωρίζει την οργάνωση και το έργο της Ομάδας μας.

Εδώ δημιουργούμε!



Κηφισίας 7 και Νεοπόλεως 2, Μαρούσι,
Τ. 210 8119000, e-mail: info@intl.gr, www.intl.gr

Οι συντονιστές γράφουν



ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Ένα επάγγελμα ή θα έλεγα
καλύτερα λειτούργημα, που όχι
μόνο αλλάζει τις Ζωές των
πελατών όπως κάνει καθημερινά
ένας καλός Ασφαλιστικός
Σύμβουλος, αλλά και των ίδιων
των Ασφαλιστικών Συμβούλων

οδηγώντας τους σε μαγικούς δρόμους γνώσης, καριέρας,
οικονομικής εξέλιξης, ταξιδιών και τόσων αλλαγών που
δεν μπορεί να δώσει καμία συμβατική δουλειά.

Ονειρεύεται καθημερινά και ψάχνει να βρει τον Νέο
Συνεργάτη που θα τον παρουσιάσει στο Υποκατάστημα
περήφανος, πιστεύοντας στο παρακινητικό ότι «οι
καλύτεροι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι δεν είναι ακόμα κοντά
μας!». Όταν βρει τον υποψήφιο αφιερώνει χρόνο, μέρες,
μήνες για να τον καμαρώσει να κάνει την πρώτη του

αίτηση, που πολλές φορές είναι και από σύσταση του
Συντονιστή. Είναι σαν να έχεις φέρει στον κόσμο ένα νέο
πλάσμα που οι σχέσεις σας θα είναι άρρηκτα
συνδεδεμένες για πολλά χρόνια. Κάθε φορά που θα
βραβεύεται θα νιώθεις καλύτερα από όταν βραβεύεσαι ο
ίδιος.

Επάγγελμα με πολλές χαρές και λύπες, πολύ
ευγνωμοσύνη και αχαριστία, αλλά σίγουρα όμορφο και
δημιουργικό για αυτό και το διαλέξαμε πολλοί από εμάς.

Πολλοί φαντάζονται ότι θα μειωθούν οι Συντονιστές, θα
εκλείψουν, αλλά όσοι γνωρίζουν το μαγικό επάγγελμά μας
απαντάμε « ότι κανείς δεν γεννιέται μόνος του σε αυτόν
τον κόσμο ! »

Εύχομαι σε όλους Καλή Χρονιά και πολλές επιτυχίες !

Δημήτρης Φαραντούρης
Συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων



**Πατέρα
θα είσαι
ΕΔΩ
για μένα
για πάντα?**

Μια «φανταστική ιστορία με Αληθινό μήνυμα»

Ένα μικρό αγοράκι καθώς έπαιζε στην αυλή του σπιτιού του με το ποδήλατο του έπεσε και χτύπησε ελαφρά .Τρομοκρατημένο με μάτια βουρκωμένα γύρισε το βλέμμα του προς το σπίτι . Ο πατέρας του που είχε αντιληφθεί το περιστατικό έτρεχε ήδη για να το βοηθήσει ,να το καθησυχάσει και να φροντίσει τις πληγούλες του.Το πήρε μια στοργική αγκαλιά και του είπε "Ησύχασε! Είμαι ΕΔΩ εγώ για σένα!" Το μικρό αγοράκι αφού ένοιωσε ασφάλεια και ησύχασε γύρισε με μάτια ολοστρόγγυλα γεμάτα απορία και έθεσε ένα αφοπλιστικό ερώτημα στον πατέρα του. "Μου υπόσχεται πως θα είσαι πάντα ΕΔΩ για μένα?" Και ο πατέρας απάντησε παίρνοντας αγκαλιά τον μικρό του γιο "Μα και βέβαια αγόρι μου .Θα είμαι πάντα ΕΔΩ για σένα .ΟΤΙ ΚΑΙ ΑΝ ΣΥΜΒΕΙ !!!"

Άραγε μια τέτοια δήλωση από έναν πατέρα η μια μητέρα η οποία έχει τις ειλικρινέστερες των προθέσεων ,πόσο πραγματικά αληθής μπορεί να είναι όταν δεν υπάρχει ένα μικρό έστω κεφάλαιο ασφάλισης Ζωής και Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας.

Φυσικά και ένας γονιός όσο είναι ΕΚΕΙ και υγιής θα κάνει τα πάντα για τα παιδιά του .Αν όμως η μοίρα έχει άλλα σχέδια?

ΠΩΣ θα είναι ΕΚΕΙ (μεταφορικά) να στηρίξει την επιβίωση της οικογένειας και το επίπεδο ζωής που επιθυμεί για τα παιδιά του?

Πως θα είναι ΕΚΕΙ για να χρηματοδοτήσει τις σπουδές η το επαγγελματικό ξεκίνημα του κάθε παιδιού προκειμένου να έχουν ΙΣΕΣ ευκαιρίες σε μια όλο και πιο ανταγωνιστική κοινωνία.

Και άλλα τόσα ερωτήματα που μπορούν να τεθούν....

"Θα είμαι πάντα ΕΔΩ για σένα. ΟΤΙ ΚΑΙ ΑΝ ΣΥΜΒΕΙ!!! " Μπορεί να υποσχεθεί ένας πατέρας και μια μητέρα ΜΟΝΟ όταν έχει κάνει σωστό χρηματοοικονομικό σχεδιασμό σχετικά με τα κεφάλαια που θα απαιτηθούν στην απευκταία περίπτωση που θα συμβεί μια απώλεια ή μια Μόνιμη ολική Ανικανότητα.

Αν με τη βοήθεια ενός συμβούλου ένας οικογενειάρχης έχει προβλέψει σωστά ,θα είναι ΕΚΕΙ.

Ίσως όχι με φυσική παρουσία αλλά θα είναι ΕΚΕΙ ώστε η περιουσία της οικογένειας να μείνει ανέπαφη.

Θα είναι εκεί και θα προσφέρει τους απαραίτητους πόρους για μια ποιοτική διαβίωση.



Η ΔΙΚΗ ΣΑΣ COURIER

- **ΑΞΙΟΠΙΣΤΑ**
- **ΓΡΗΓΟΡΑ**
- **ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ**



**Η BCS είναι η μόνη
εταιρεία ταχυμεταφορών,
που επιστρέφει
τα χρήματα της
αντικαταβολής
αυθημερόν.**

Μαιάνδρου 19,
115 28 Αθήνα
Τηλ.: 210 92 12 227,
Fax: 210 72 41 385
www.bcsCourier.gr
e-mail: info@bcscourier.gr

Θα είναι ΕΚΕΙ γιατί δεν θα στερήσει την ΜΗΤΕΡΑ από τα παιδιά του είτε γιατί σε άλλη περίπτωση θα αναγκαζόταν να εργαστεί ,είτε αν εργαζόταν ήδη να τους προσφέρει μια μητέρα με υγιή ψυχολογία και όχι διαταραγμένη λόγω οικονομικής ανασφάλειας.

Θα είναι ΕΚΕΙ στο ξεκίνημα της ζωής τους να έχουν πόρους να σπουδάσουν η να σχεδιάσουν στρατηγικά την καριέρα τους και να μην αναγκαστούν λόγω οικονομικής στενότητας να συμβιβαστούν στην ανταγωνιστική αγορά εργασίας.

Είναι μια πράξη έμπρακτα αποδεδειγμένης αγάπης αλλά και μια πράξη ΕΥΘΥΝΗΣ

Η ασφάλιση Ζωής και Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας δεν είναι ένα απλό συμβόλαιο με πολλά γράμματα και όρους .Είναι μια ΕΠΙΣΤΟΛΗ ΑΓΑΠΗΣ προς την οικογένεια.

Ας παρωθήσουμε τους συνεργάτες μας και ας εκπαιδεύσουμε τον Έλληνα πολίτη σχετικά με την μαγική ιδέα και της ασφάλισης Ζωής και Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας ,πράξη ευθύνης απέναντι στην οικογένεια αλλά και στην εύρυθμη λειτουργία της κοινωνίας γενικότερα.

Δείτε σε αυτό το link ένα καταπληκτικό σχετικό video
<http://www.youtube.com/watch?v=UcYfIK8cBUg&feature=relatd>

Παναγιώτης Λελεδάκης
Συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων

Ασφάλειες και το χρονικό ενός προαναγγελθέντος θανάτου

Αργά-αργά ο Χρήστος μπαίνει στην πόρτα του νοσοκομείου για την εβδομαδιαία θεραπεία του. Χαράζει αβέβαια το όνομά του στο χαρτί με το αριστερό χέρι. Σταματάει στο Τ, δεν ξέρει να το γράψει και μπερδεύει το Ε με το Ι. Το δεξί του χέρι είναι παράλυτο εδώ και ένα χρόνο, τότε που ένα εγκεφαλικό επεισόδιο του πήρε τη λαλιά και την ικανότητα να διαβάζει. Στα 50 χρόνια του και με παιδιά στην εφηβεία έχει γίνει μόνιμα ανάπηρος. Μήπως κάπνιζε; Ξαν καμινάδα, αλλά βέβαια τώρα το έχει κόψει.

Στο κυλικείο όμως κάθεται σε αναπηρική καρέκλα ένας πρόωρα γερασμένος άνθρωπος που δεν έχει καταφέρει ούτε να το κόψει. Συνεχίζει να καπνίζει με το ίδιο χέρι που είναι τρυπημένο από ενδοφλέβια βελόνα. Η 57χρονη κυρία που κάθεται μαζί του έχει βάλει το κουτί με τα τσιγάρα στο παράλυτο χέρι της. Έπαθε ημιπληγία στα 48 της χρόνια αλλά δεν νομίζει πως φταίει το τσιγάρο. Ένας διπλανός της την διαβεβαιώνει. Ο παππούς μιας φίλης του έζησε καπνίζοντας ως τα 105. Καλύτερα να βρεθούν πρώτα λύσεις για τα φυτοφάρμακα και τα μεταλλαγμένα προϊόντα και μετά βλέπουμε για το τσιγάρο. Και αν

φοβάται κανείς πως θα αρρωστήσει, ας αγοράσει ιδιωτική ασφάλεια υγείας.

Αυτές είναι μερικές από τις εικόνες που βλέπει κανείς στα ελληνικά νοσοκομεία. Και ταυτόχρονα βλέπει και τα αληθινά θύματα, τους συγγενείς των ασθενών αυτών. Έρχονται ταλαιπωρημένοι ψυχικά, στο νοσοκομείο να δουν τους δικούς τους, ξεδεύοντας μάταια τις λίγες οικονομίες του σε φακελάκια, ψάχνοντας απεγνωσμένα για λύσεις σε μέρη όπως η Κούβα όταν οι Έλληνες γιατροί δεν δίνουν πια ελπίδα. Και πολλοί από αυτούς τους συγγενείς των παθόντων παραδόξως επίσης καπνίζουν.

Όλοι έχουμε ακούσει πως το κάπνισμα «μπορεί να βλάψει σοβαρά την υγεία», αλλά γιατί ακριβώς; Το τσιγάρο δημιουργεί εστίες φλεγμονών στον οργανισμό, που προκαλούν εμφράγματα, εγκεφαλικά, και καρκίνους. Ένας στους δύο θα πεθάνει άμεσα από παρενέργειες του τσιγάρου και συχνά μετά από 10 χρόνια αρρώστιας. Επίσης το κάπνισμα επιταχύνει το γήρας, οπότε ένας καπνιστής 50 χρονών είναι ουσιαστικά 60 χρονών. Έτσι έρχεται πιο γρήγορα η ψηλή πίεση, η αρτηριοσκλήρωση, το γεροντικό ζάχαρο, η άνοια. Τα κόκκαλα καταστρέφονται τα

δόντια πέφτουν. Στις γυναίκες το κάπνισμα επιφέρει κλιμακτήριο 1.5-4 χρόνια νωρίτερα, οπότε πολλές καπνίστριες γίνονται στειρές ακριβώς όταν προσπαθούν να τεκνοποιήσουν. Έτσι το τσιγάρο αφαιρεί από την Ελλάδα και μέρος του μέλλοντος πληθυσμού της.

Οι κίνδυνοι του τσιγάρου τρομάζουν πολλούς μη καπνίζοντες οι οποίοι ικετεύουν και φοβερίζουν τους οικείους τους να το κόψουν. Αλλά οι συζητήσεις καταλήγουν συχνά σε νίκη των καπνιστών. Λένε πως όταν θα θελήσουν θα το κόψουν, αλλά δεν ακόμα δεν θέλουν. Πρέπει πρώτα να κατέβει το άγχος τους, να τελειώσουν οι δουλειές που εκκρεμούν. Έτσι περνάν τα χρόνια. Και δημιουργείται ένας παράξενος τοίχος ανάμεσα στους καπνιστές και στους άλλους. Εμείς ξέρουμε τι έρχεται (κυρίως όταν άλλοι συγγενείς έπαθαν τα ίδια), αλλά οι ίδιοι φαίνεται σαν να αδιαφορούν. Αντίθετα, ζητάν από εμάς τους φίλους και συγγενείς να σεβαστούμε την ελευθερία τους να βιάσουν τον εαυτό τους. Συνειδητοποιημένοι, φιλοσοφημένοι καπνιστές, ατρόμητοι μπροστά στην αρρώστια και το θάνατο «μας γράφουν».

Πώς φτάνει κανείς εκεί από μερικά κρυφά ρουφήγματα στο σχολείο; Ο εθισμός συχνά δημιουργείται μόνο μέσα σε τρεις μέρες. Η νικοτίνη δεν σκοτώνει γρήγορα όπως τα ναρκωτικά, οπότε οι καπνιστές δεν αισθάνονται την ανάγκη να αλλάξουν γρήγορα τις συνήθειές τους. Όμως η νικοτίνη είναι πιο εθιστική από τα «σκληρά» ναρκωτικά.

Οι γυναίκες δυσκολεύονται πιο πολύ στην απεξάρτηση και παθαίνουν και χειρότερη ζημιά από αυτό. Το τσιγάρο σχετίζεται με την χειραφέτηση, οπότε λειτουργήσει σαν ελπιδοφόρο μήνυμα στην προηγούμενη γενιά. Επίσης τα κορίτσια για κάποιον λόγο βρίσκουν την κίνηση του χεριού με το τσιγάρο να εκφράζει ιδιαίτερα την ανεξαρτησία τους. Και ξετρελαίνονται να μοιράζονται τσιγάρα, κάτι κοινωνικά πολύ σημαντικό. Και κάπου ίσως αισθάνονται έτσι και ασφαλείς. Η μισή Ελλάδα δεν μπορεί να είναι τρελή.

Η πιθανότητα απεξάρτησης παραδόξως είναι κληρονομική. Όσοι μεταβολίζουν τη νικοτίνη πιο γρήγορα το κόβουν πιο δύσκολα. Μόνο περίπου 6% των καπνιστών σταματάν από μόνοι τους και μερικοί περνάνε μια ζωή προσπαθώντας. Και δυστυχώς οι θεραπείες δεν είναι πολύ αποτελεσματικές. Τα υποκατάστατα (τσιχλες, τσιρότα νικοτίνης) βοηθάνε στη βραχύχρονη απεξάρτηση, αλλά αργότερα σε κάποια στιγμή στρες πολλοί το ξαναρχίζουν. Επίσης τα υποκατάστατα είναι ακριβά, και τα ταμεία διστάζουν να τα γράψουν. Ιατρεία διακοπής καπνίσματος υπάρχουν στα περισσότερα νοσοκομεία, αλλά παραδόξως έχουν σχετικά λίγους πελάτες. Είναι «παθητικά», δηλαδή πρέπει κάποιος να αποφασίσει και να βρει το χρόνο να πάει. Χορηγούν συμβουλές και φάρμακα όπως το Champix, που όμως έχει παρενέργειες και βραχύχρονο ποσοστό επιτυχίας το πολύ 50%. Οι καπνιστές χρειάζονται ενεργητική ψυχολογική παρακολούθηση και ενθάρρυνση επί εβδομάδες, αλλά αυτό το πρωτόκολλο στην Ελλάδα δεν εφαρμόζεται. (Ελπίζει να το εφαρμόσει το νοσοκομείο Σωτηρία των Αθηνών.) Η οικονομική κρίση βοήθησε να το κόψουν αρκετοί αλλά αυτοί μάλλον είναι λιγότερο εθισμένοι.

Σε συμμόρφωση με τα κοινοτικά προγράμματα και τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας η Ελλάδα ανέβασε την τιμή των τσιγάρων και ψήφισε νόμους απαγόρευσης σε δημόσιους χώρους και εστιατόρια, αλλά με την οικονομική κρίση οι καταστηματαρχες αντέδρασαν και οι νόμοι δεν εφαρμόζονται. Πολλοί ιθύνοντες είναι οι ίδιοι καπνιστές και κωλυσιεργούν. Πιθανόν και οι καπνοβιομηχανίες να χρηματοδοτούν πολιτικούς, όπως κάνουν παντού. Επίσης η κρίση έχει εστιάσει τον κόσμο σε άμεσα προβλήματα. Οι καπνιστές θα αρρωστήσουν σε 30 χρόνια, σήμερα έχουμε άλλες ανάγκες.

Όμως τις ανάγκες των παλιών καπνιστών θα τις πληρώσουν οι νέες γενεές. Γι' αυτό κάποιοι οικονομολόγοι λένε κυνικά πως είναι καλύτερα να συνεχίσουν το κάπνισμα οι μεσήλικες ώστε να πεθάνουν νωρίτερα! Έτσι γλυτώνουν από συντάξεις τα ασφαλιστικά ταμεία. Πριν από αυτό το στάδιο όμως, το εθνικό σύστημα υγείας και οι ασφαλιστικές εταιρίες επιωμίζονται τις συνέπειες. Κάποιοι που παθαίνει καρκίνο του πνεύμονα θα χρειαστεί θεραπείες κάπου 50.000 ευρώ και θα ζήσει μόνον 10 μήνες περισσότερο. Η πολιτεία δεν έχει πια να πληρώσει για χημειοθεραπείες, ακτινοβολίες, stents για τις αρτηρίες, οξυγόνο για την χρόνια αναπνευστική πνευμονοπάθεια. Τα χρήματα πρέπει να τα βρουν οι ταλαίπωροι συγγενείς. Στη Ευρώπη σέρνουμε πρώτοι αυτόν τον παράδοξο χορό του Ζαλόγγου με περίπου 40% των ενηλίκων να καπνίζουν. Οι μισοί από εμάς βλέπουμε ανήμποροι τους φίλους και συγγενείς μας να πέφτουν στο γκρεμό άσκοπα, παγιδευμένοι στα μάγια της νικοτίνης. Ενώ ο Χάρος τραγουδάει... Και σε περιμένω τσιγάρο αναμμένο...



ARAGστε... έχετε ARAG!

Η **ARAG**, η απόλυτη εξειδικευμένη γερμανική εταιρία Νομικής Προστασίας σας βγάζει από τα δύσκολα ασφαρίζοντας τις δαπάνες επίλυσης των προβλημάτων σας.

Η **ARAG** προσφέρει Νομική Προστασία :

- | | |
|----------------------------------|------------------------------|
| • ΟΧΗΜΑΤΟΣ & ΟΔΗΓΟΥ | • ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΩΝ ΠΟΛΥΚΑΤΟΙΚΙΑΣ |
| • ΣΚΑΦΩΝ | • ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ |
| • ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ | ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ |
| • ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ | • ΙΑΤΡΩΝ |
| • ΜΙΣΘΩΣΗΣ & ΕΚΜΙΣΘΩΣΗΣ ΑΚΙΝΗΤΟΥ | • ΑΣΤΥΝΟΜΙΚΩΝ & ΛΙΜΕΝΙΚΩΝ |
| • ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ | ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ |
| | • ΜΕΤΑΦΟΡΕΑ & ΔΙΑΜΕΤΑΦΟΡΕΑ |



ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ - ΑΘΗΝΑ 210 749 0800 - ΘΕΣ/ΝΙΚΗ 2310 520 720 - ΠΑΤΡΑ 2610 275 211 e-mail: info@arag.gr www.arag.com

PHILIPPS-UTRECHT

ΘΕΜΑ : Ο ρόλος του συντονιστή στην σημερινή εποχή.

Ως νέος στον ασφαλιστικό χώρο και ιδιαίτερα ως συντονιστής μπορώ να σας πω ότι αισθάνομαι ιδιαίτερα τυχερός.

Τυχερός διότι έχω ακολουθήσει ένα επάγγελμα με πολύ καλό παρόν και πολύ ελπιδοφόρο μέλλον.

Ένα επάγγελμα το οποίο σου δίνει καθημερινά την χαρά της δημιουργίας και της εξέλιξης.

Ο συντονιστής είναι ένας ρόλος ιδιαίτερος. Πρέπει να κερδίζεις καθημερινά την εκτίμηση και τον σεβασμό των συνεργατών σου, να έχεις σωστή και γρήγορη κρίση αλλά πάνω από όλα πολύ καλή διάθεση και ψυχολογία.

Ρόλος ο οποίος πρέπει να δημιουργεί προοπτικές και μέλλον στους νέους, να εμπνέει και να παρακινεί καθημερινά με νέα τεχνάσματα τους παλαιούς και από την χημεία αυτή να βγάζει το καλύτερο δυνατό παραγωγικό αποτέλεσμα.

Εάν μπορούσα να γυρίσω τον χρόνο πίσω σίγουρα η απόφαση μου να ακολουθήσω αυτό το επάγγελμα δεν θα άλλαζε. Έχω κερδίσει πολλά πράγματα και υλικά και ηθικά τα οποία υπερνικούν τις δυσκολίες της καθημερινότητας και μου δίνουν ώθηση και ελπίδα για το μέλλον.

Κωνσταντίνος Ρούσσης

6/05/1982 - ΤΟΠΟΣ ΓΕΝΝΗΣΗΣ : ΑΘΗΝΑ

ΑΠΟΦΟΤΟΣ ΤΕΙ ΚΑΒΑΛΑΣ-ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΕΡΓΑΖΕΤΑΙ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΠΟ ΤΟ 2005

ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΘΕΣΗ : ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ

Π Ρ Ο Σ Κ Λ Η Σ Η

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΒΓΑΙΝΕΙ ΜΠΡΟΣΤΑ!

Επανιδρύεται...

...και **προκαλεί επαγγελματίες** που ακολουθούν με την πώληση ασφαλίσεων ή/και με την ανάπτυξη δικτύων πωλήσεων να επικοινωνήσουν μαζί της προκειμένου να εισηγηθούν.

- Για τη νέα γενιά επρόκειτο και ευστηγών διανομή που εικάζει η Ευρωπαϊκή Πίστη στην αγορά και μπορεί να αποτελέσουν **ένα σημαντική πηγή εσόδων** τους.
- Για τη δυνατότητα και τον **τρόπο ανάπτυξης εκ νέου άμεσα** ρευστοποιήσιμη περιουσία με την Ευρωπαϊκή Πίστη, πέραν των εκ νέου εισοδήματος που έχουν με τη σημερινή τους εταιρεία.
- Για το μοντέλο ανάπτυξης της Ευρωπαϊκής Πίστη, που την οδηγεί στο να είναι (βελτιώσιμη από την 149η θέση) **στις πρώτες θέσεις μεταξύ των 19 εταιριών** που επιβιώνουν (έχουν κλείσει 130 εταιρίες ελληνικές και ξένες από την 1/11/1977 έως σήμερα) αλλά και η **μόνη πραγματικά ανώνυμη εταιρία, που η πλειοψηφία της δεν ανήκει σε έναν ιδιοκτήτη αλλά σε 100δες επαγγελματίες ασφαλιστές.**
- Για το επιχειρηματικό περιβάλλον στο χώρο των ασφαλίσεων, όπως διαμορφώνεται από το διαρκές μεταβαλλόμενο θεσμικό πλαίσιο, την πανθομολογούμενη υποσχεματοποίηση και τα ελλείμματα 100δων εταιριομένων ευρώ σε πολλές μικρές και μεγάλες εταιρίες, τους κινδύνους και τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται, κ.ά.

Η Ευρωπαϊκή Πίστη, κρατώντας την **ιδιαιτερότητα της φιλοσοφίας να είναι κοντά σε καθέναν πελάτη και ευσχέρεια της σαν να μην έχει άλλον**, τις αρχές της διαπραγματευτικής ετιμότητας και θάρρα να προαναγγείλει και όραμα να αναδεικνύεται στις οποίες οικοδομήθηκε, το σταθερό στρατηγικό της προαναγγελλόμενο και όραμα να αναδεικνύεται στις ισχυρότερες φορές που θα ικανοποιεί κάθε ανάγκη, επιθυμία και συμφέρον των ασφαλισμένων της, των συνεργατών της και των μετόχων της, με πλήρη εταιρία, ευσχέρεια στο Χρηματιστήριο Αθηνών, με ISO 9001/2000 από το Οκτώβριο του 2002 για το σύνολο των υπηρεσιών της, **επανιδρύεται και βγαίνει μπροστά!**

Συναντήστε την. Μόνο κέρδος και πώληση επιφέρει μπορεί να έχετε από αυτή τη συνάντηση.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ
Σήμερα αμέσως!

Επικοινωνήστε μαζί μας!
Τηλ: 210 81.19.501, 81.19.515, 81.19.538, 81.19.532, 81.19.510
Α. Κηφισίας 274, Χαλάνδρι, 152 32
www.europikipisti.gr e-mail: info@europisti.gr

ΡΟΛΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Προσφορά εργασίας σε μία κοινωνία που μαστίζεται από ανεργία μέσω δημιουργίας ασφαλιστικών συμβούλων που μπορούν να έχουν οικονομική και διοικητική εξέλιξη.

Πρέπει να διαθέτει υπομονή και επιμονή ακούγοντας τους συνεργάτες προσπαθώντας να επιλύσει τα προβλήματα τους στα πλαίσια μίας υγιούς συνεργασίας δημιουργώντας μια κοινωνία ευχαριστημένων συνεργατών, βελτιώνοντας την αυτοπεποίθηση στο θεσμό της ασφάλισης.

Στόχος του είναι να έχει την ομάδα του καλοκουρδισμένη με παλμό για να μπορούν να είναι καθημερινά δημιουργικοί και να τους δημιουργεί συνεχώς νέα οράματα για να στοχεύουν υψηλότερα.

Ο Συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων πρέπει να είναι με λίγα λόγια ένας καλός προπονητής που γνωρίζει τις δυνατότητες της ομάδος του και προσπαθεί μέσα στην αγορά να βγάλει το μέγιστο των δυνατοτήτων τους για να πρωταγωνιστούν και να κερδίζουν μεγάλα εισοδήματα σε μία αγορά που γκρινιάζουν ότι δεν έχουν λεφτά.

Τελειώνοντας θέλω να επισημάνω το σημαντικό ρόλο των ελλήνων συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων σε μία ασφαλιστική εταιρεία που γνωρίζει τις συνήθειες και ανάγκες της ελληνικής αγοράς.

Ψωμάς Νίκος

ΓΡΑΦΙΚΕΣ ΤΕΧΝΕΣ
ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΙΔΗ



Μυκόνου 15, 131 22 Ίλιον
Τηλ.: 210 2617074 - 210 2637933 - 210 5203989
Fax: 210 2637433 - 210 5203989
e-mail: kaprint@otenet.gr • e-mail: skgraph@otenet.gr

Η εποχή απαιτεί έξυπνες και συμφέρουσες λύσεις που καλούμαστε όλοι εμείς οι επαγγελματίες ασφαλιστικοί σύμβουλοι και συντονιστές να βρούμε, προκειμένου τόσο να δώσουμε απαντήσεις στα αιτήματα και τα θέλω των πελατών μας, όσο και να κερδίσουμε και εμείς.

Τα πολύ σοβαρά προβλήματα στον τομέα των δημόσιων ταμείων αφενός στο κομμάτι της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης και αφετέρου στο κομμάτι των συντάξεων καθώς και η συρρίκνωση των εισοδημάτων μεγιστοποιεί την ανάγκη ιδιωτών και επιχειρήσεων να βρουν λύσεις οικονομικές και κυρίως ουσιαστικές.

Τα ομαδικά ασφαλιστήρια μεγάλων αλλά και μικρών επιχειρήσεων, σωματείων – συλλόγων απαντούν ακριβώς σ' αυτή την ανάγκη: είναι και οικονομικά αλλά και παρέχουν ουσιαστική κάλυψη.

Τα τελευταία χρόνια όλο και περισσότερες εταιρείες στρέφονται προς την ομαδική ασφάλιση των υπαλλήλων τους αφενός για το κίνητρο της φοροαπαλλαγής αφετέρου για να δώσουν υπεραξία στην επιχείρησή τους. Παράλληλα πολλά είναι και τα σωματεία εργαζομένων που οδηγούνται στην ασφάλιση υγείας των μελών τους (και των οικογενειών τους) κερδίζοντας έτσι, πακέτα καλύψεων όπως: νοσοκομειακή – εξωνοσοκομειακή περίθαλψη (γιατρούς, εξετάσεις, φάρμακα), κεφάλαια κάλυψης σε απώλεια ζωής και ανικανότητα, απώλεια εισοδήματος από ατύχημα ή ασθένεια καθώς και νοσοκομειακό και χειρουργικό επίδομα στο 1/3 της αξίας ενός ατομικού ασφαλιστηρίου. Εκμεταλλευόμενοι δε το γεγονός ότι το ασφάλιστρο για τα εξαρτώμενα μέλη τους είναι σταθερό από τα 2 μέλη και πάνω, γίνεται αντιληπτό ότι το οικονομικό όφελος είναι πολύ μεγάλο. Ενδεικτικά με ένα μέσο – σε κεφάλαιο – ομαδικό ασφαλιστήριο σε μία πενταμελή οικογένεια είναι 600 ευρώ το χρόνο. Η αλήθεια είναι ότι μέχρι σήμερα το χώρο των ομαδικών ασφαλιστηρίων τον έχουν καταλάβει οι συνάδελφοι – πράκτορες. Παρ' όλα αυτά εμπειρικά, μπορώ να καταθέσω ότι κι εμείς δίνουμε υπεραξία στη δουλειά μας. Εννοώ ότι έχεις

1. αύξηση του εισοδήματός σου για παράδειγμα με ένα μέσο συμβόλαιο 500 ατόμων που στο κάθε άτομο κοστίζει 350 ευρώ το χρόνο δηλαδή 175.000 συνολικά, το εισόδημά σου αυξάνεται το χρόνο κατά 22.000 ευρώ.
 2. Αύξηση του αριθμού των πελατών σου. Αυτόματα είσαι ο ασφαλιστικός σύμβουλος 500 οικογενειών που αυτό – πολύ καλά γνωρίζουμε σημαίνει πιο εύκολη πρόσβαση για προσέγγιση και εξεύρεση αναγκών και για άλλα συμβόλαια: ζωής, πυρός, αυτοκινήτων και λοιπά.
 3. Άνοδο της αυτοεκτίμησης στη δουλειά μας διότι εύκολα φαντάζεται κανείς, ότι είναι πολύ πιο δύσκολο να σε εμπιστευθούν 6-9 άτομα (που συνήθως αποτελούν το Δ.Σ. των σωματείων ή το επιτελείο ενός επιχειρηματία) παρά ένας ιδιώτης που συζητά για τις ανάγκες και επιθυμίες αποκλειστικά τις δικές του και της οικογένειάς του.
- Φυσικά όμως δεν είναι μόνο τα κίνητρα αρκετά, είναι και οι απαιτήσεις πολλές που χρειάζονται να έχει κάποιος για να « κερδίσει » ένα ομαδικό ασφαλιστήριο.
- Α. Πρέπει να έχεις γνώσεις των παροχών, του κόστους, των διαφοροποιήσεων από ένα ατομικό ασφαλιστήριο και των διαδικασιών.
- Β. Θα πρέπει να μπορείς να αντιληφθείς τη διάθεση που υπάρχει για συνεργασία.
- Γ. Να έχεις τη δυνατότητα των επιλογών και της ευελιξίας.
- Δ. Να έχεις αυτοπεποίθηση και πίστη στο θεσμό της ασφάλειας.
- Ε. Να ξέρεις να κερδίζεις και να το δηλώνεις με τον τρόπο σου ή και προφορικά και ΣΤ. Να είσαι επαγγελματίας έντιμος και ηθικός.

Γενικότερα πιστεύω ότι ο κλάδος των ομαδικών ασφαλίσεων, αν και εξειδικευμένος, αποτελεί μια νέα πρόκληση για όποιον « παλεύει » με τη σημερινή πραγματικότητα. Αυτό το αιτιολογεί και η αύξηση του 25 % που υπήρχε πέρσι στις ομαδικές ασφαλίσεις. Είναι μια ευκαιρία που πρέπει όλοι όσοι έχουν τα παραπάνω χαρακτηριστικά να αδράξουν, εκμεταλλευόμενοι το σημερινό κοινωνικό και οικονομικό περιβάλλον. Αξίζει τον κόπο!

Μαρία Χατζή
Συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων
Επαγγελματίας 23 έτη

follow us on
twitter



@GrPaam

Ακολουθήστε μας στο twitter...!!!

**Για να μαθαίνετε τα πιο σημαντικά νέα που αφορούν
τον σύνδεσμο μας , αλλά και για να μπορείτε να
εκφράζετε την άποψη σας....**

Tweet to Agency Managers Gr

@GrPaam



ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 76 - 117 42 ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ.: 210.92.42.707, 210.92.21.573, FAX: 210.92.21.573

2000

1990

1986

2003

1991

2004

1994

1997

2009

1998

2005

2001

1996

2007

1999

1992

2002

2006

1995

1989

1993

2008

2011

1987

2010