

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 41 - ΜΑΙΟΣ-ΙΟΥΝΙΟΣ 1996 - ΔΡΧ. 1000



Η ΕΛΛΑΔΑ

ΑΝΗΚΕΙ ΣΤΟΥΣ ΕΛΛΗΝΕΣ

A handwritten signature in black ink, which appears to be 'Α. Παπανδρέου', is written over the text.

ΑΝΔΡΕΑΣ ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ (1919-1996)

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



*Ασφάλεια.
Το πιο
δυνατό
συναίσθημα!*

Ασφάλεια είναι να νιώθεις ότι τη ζωή σου μπορείς να την χαρείς χωρίς το άγχος του σήμερα, χωρίς το φόβο του αύριο. Να νιώθεις ότι και στα εύκολα και στα δύσκολα θα είναι πάντα κάποιος δίπλα σου. Να νιώθεις ότι παρόλο που τα χρόνια περνάνε δεν θα χάσεις ποτέ το χαμόγελο!

**ΑΣΦΑΛΕΙΑ
ΕΙΝΑΙ ΝΑ
ΝΙΩΘΕΙΣ
INTERAMERICAN**

 **INTERAMERICAN**
Η Μεγάλη Ασφάλεια!



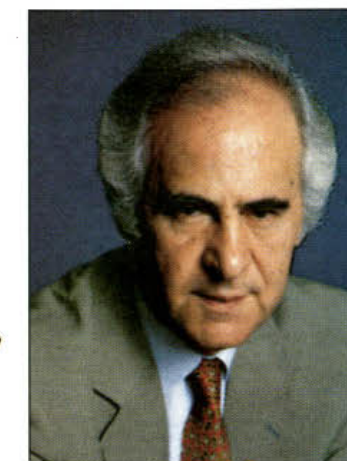
Ο Κ. Γ. ΚΩΤΣΑΛΟΣ
Δ/ΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ Κ ΓΕΝΙΚΟΣ
Δ/ΝΤΗΣ ΤΟΥ ΦΟΙΝΙΚΑ 18



Ο Κ. Π. ΨΟΜΙΑΔΗΣ
ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΚΑΙ Δ/ΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ 38



**ΔΕΙΞΤΕ ΤΟΥΣ
ΠΩΣ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ
ΝΕΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ!**



Ο Κ. Γ. ΚΑΠΟΥΡΑΝΗΣ
ΠΡΟΕΔΡΟΣ
ΤΗΣ ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ 24



Ο Κ. ΤΡ. ΛΥΣΙΜΑΧΟΣ
ΓΕΝΙΚΟΣ Δ/ΝΤΗΣ
ΤΟΥ ΑΣΤΕΡΑ 58

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ	ΕΤΑΙΡΙΩΝ - ΡΟΔΟΣ	28	ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΑΣΤΗΡ	58
ΘΡΑΚΗ	4		Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΤΑΝΙΚΗ	
ΑΡΘΡΟ ΕΚΔΟΤΗ	11		ΒΡΑΒΕΥΕΙ...	60
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ			ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ	62
UNDERWRITING	12		ΕΙΔΗΣΕΙΣ	66
ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΦΟΙΝΙΞ	18		ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ	82
METROLIFE	24		ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ	92
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ			ΕΠΟΜΕΝΟ	98
ΕΝΩΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ				
			ΤΟ «ΝΑΙ» ΣΤΟ	
			ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ - ΑΙΓΑΛΕΩ	54

ΘΡΑΚΗ



... Γιατί άξαφνα, με πήρες,
 μνήμη της υποφαντασίας, απίστευτης - Μου φάνη
 στο παραθύρι ακουμπιστός του παλατιού πως ήμουν.
 Του Βόσπορου του Θρακικού το μέγα το παλάτι...
 Διαβάτρα, από της Θράκης
 τους κάμπους τους ολάνοιχτους, με δροσολόγαες αύρα...
 Από στεργιές κι από γιαλούς, όλες οι στρατες πλήθος
 γνώριμοι δρόμοι και άγνωροι, και οι χιλιοπατημένοι...
 με της Ευρώπης τα καλά, με της Ασίας τα πλούτια.

Κ. Παλαμά
 (Φλογέρα του Βασιλιά, λόγος ια')



Σαμοθράκη

Μόνο μια μνήμη απίστευτη σαν αυτή της υποφαντασίας του ποιητή και μόνο μια διαβάτρα από τους κάμπους της αύρα θα μπορούσε να μας πάρει και πάνω στη Θράκη, τη «μεγάλη γη», που ενώνει της Ευρώπης τα καλά και της Ασίας τα πλούτια. Μια χώρα όση το 1/4 της αρχαίας Γης, η Θράκη, η κόρη του Ωκεανού, φανερώνει στο όνομά της την τραχεία γη και μαζί συμβολίζει την ιερή ποίηση και την αγνή διδασκαλία.

Μια χώρα που λάτρεψε τις μούσες, που γέννησε τον Ορφέα, τη μάνα του Θεμιστοκλή, τον Αίσωπο, το Δημόκριτο, τον Πρωταγόρα.

«Παντού πατήματα Ρωμιών, παντου φωνές Ελλήνων».

Αβδρα, Μαρόνεια, Οδησσός, Βυζάντιο, Αγχιάλος, Μάδυτος, Πέρινθος, Ραιδεστός, Αδριανούπολη, Αίνος, Βιζύη, Σαμοθράκη, πόλεις στολίδια της Μεγάλης Θράκης.

Ο Μ. Αλέξανδρος κληρονομεί από το Φίλιππο ένα βασίλειο Μακεδονοθρακικό.

Από εδώ άνοιξε ο δρόμος για τον «κοινό» ελληνιστικό πολιτισμό της Οικουμένης, και την αντίστροφη πορεία ακολούθησε το Ευαγγέλιο του Χριστού.

Στην Αδριανούπολη εξέπνευσε η ειδωλολατρία και στη Θρακική γη του Βοσπόρου, στη Νέα Ρώμη, δικαιώνεται επίσημα η Χριστιανική πίστη. Εδώ που χτυπά και σήμερα η πολύπαθη καρδιά των Ορθοδόξων όλου του κόσμου. Φορώντας διαμαντόπετρα ανεκτίμητη στο στέμμα της, την πόλη των πόλεων, και μαργαριτάρια να λάμπουν πάνω από χίλια χρόνια, τα πιο κοσμοπολίτικα κέντρα της οικουμένης, γίνεται η Θράκη η χώρα αμέτρητων επιδρομών.

Γότθοι, Βησιγότθοι, Ούνοι, Βούλγαροι, Άβαροι, Σλάβοι οργώνουν τη γη της, ερημώνουν τις πόλεις της, που - θαύμα - ανασταίνονται πάντα απ' τις στάχτες τους, αναγεννούν πνευματικά, κατακτούν τους πρώην κατακτητές τους.

Τον 8ο αιώνα για πρώτη φορά το Ισλάμ φτάνει στη Θράκη κι εδώ αναχαϊίζεται η πρώτη Ισλαμική απειλή για όλη την Ευρώπη. Ακολουθεί η ολέθρια προέλαση των Βουλγάρων, οι Ρώσοι, οι Πετσενέγκοι.

Ο Βασίλειος ο Βουλγαροκτόνος είναι γέννημα αυτής της γης, από την Αδριανούπολη, και ο Αλέξιος Κομνηνός από την Κόμνη, πόλη της Νότιας Θράκης.

Στα χρόνια του εμφανίζεται για πρώτη φορά η τραγική απειλή από τη Δύση, Σταυροφόροι Στόχος τους ο αφανισμός του Ελληνισμού και της Ορθοδοξίας. Πρόσχημα η οικονομική βοήθεια.



Η Νίκη της Σαμοθράκης



χή των Ελληνικού στοιχείου. Οι πνευματικοί θησαυροί καταστρέφονται, βιβλία και χειρόγραφα φυγαδεύονται. Φόροι αβάσταχτοι, αρπαγές, εξευτελισμοί, βίαιοι εξισλαμισμοί, σφαγή, μια καθημερινή ανώνυμη τραγωδία.

Επιδημίες, πυρκαγιές, ερήμωση. Από την Ξάνθη και την Κομοτηνή πηγαίνουν στη Σόφια να λειτουργήσουν, να κοινωνήσουν. Ομως σιγά-σιγά γύρω στον κάθε Μητροπολίτη ορακάνονται οι Ελληνικές Κοινότητες, φουντώνουν οι συντεχνίες.

Ζωντανεύουν οι μνήμες, δίνουν στα παιδιά τους ονόματα ένδοξα, συνηφασμένα με κρυφούς πόθους, την Ανάσταση του Γένους, το όραμα της Πόλης, της Αγιάς - Σοφιάς. Με την έναρξη της Επανάστασης του 1821 οι Θρακιώτες, παρόλο που βρίσκονται τόσο κοντά στο στόμα

του λύκου, ξεστηκνώνονται, αγωνίζονται, αλλά δεν κρατούν οι νίκες τους. Όσοι μπορούν φεύγουν, να συνδράμουν τον αγώνα στη νότια Ελλάδα.

Στα 1870 ιδρύεται η Βουλγαρική Εξαρχία, απόσπαση από το Πατριαρχείο Κωνσταντινουπόλεως. Πρώτο δήμα για τη δημιουργία Μεγάλης Βουλγαρίας. Μεγαλεπήβολο πανσλαβικό σχέ-

διο. Πρόσχημα της Ρωσίας να βγει στο Αιγαίο. Τώρα αρχίζει ο αγώνας ζωής ή θανάτου για τον Ελληνισμό της Θράκης. Οι Έλληνες έχουν στα χέρια τους τα πάντα, εμπόριο, επιστήμες, τέχνες, σε καμιά πόλη δεν ομιλείται η Βουλγαρική. Ανδίστανται, δημιουργούν συλλόγους, σχολεία. Μεγαλέμποροι με κολοσσιαίες περιουσίες, Θράκες ευεργέτες, ο Ζαρίφης, ο Μαρασλής, ο Γκιουμουσγκερδάνης, ο Λεονταρίτης, ο Νικολάου, λόγιοι, διδάσκαλοι συσπειρώνονται, με βιβλία, με υποτροφίες, ενισχύουν με κάθε τρόπο την ασπίδα του μαχόμενου Ελληνισμού για Εθνική επιβίωση. Στα 1878 μετά τον Ρωσοτουρκικό πόλεμο το όραμα της Μεγάλης Βουλγαρίας γίνεται πραγματικότητα, προσαρτώντας ολόκληρη σχεδόν τη Θράκη, αλλά η Ευρώπη, κυρίως η Γερμανία, αντιτίθεται τότε στα σχέδια της Ρωσίας και αναγνωρίζει αυτόνομη τη Βόρεια Θράκη με το όνομα για πρώτη φορά Ανατολική Ρωμυλία, χώρα των Ρωμίων Ελλήνων, με χριστιανό ηγεμόνα, που θα τον διορίζει ο Σουλτάνος.

Παρόλα αυτά η Βουλγαρία στα 1885 καταλαμβάνει τη Βόρεια Θράκη και μάλιστα με την υποστήριξη των Δυνάμεων. Στο τέλος των Βαλκανικών πολέμων αναγκάζονται οι Τούρκοι να παραχωρήσουν τα εδάφη τα δυτικά της Αίνου στους συμμάχους. Οι Έλληνες ελευθερώνουν τη Μακεδονία και μετά τις μάχες εναντίον των Βουλγάρων, Κιλίκις, Γευγελή, φτάνουν μέχρι τον Έβρο (1913).



Αττικό μελανόμορφο αγγείο.



Αλεξανδρούπολη



Κομοτηνή



Γέφυρα Πολυάνθου



Τα Άβδηρα, από τις σημαντικότερες αρχαίες πόλεις της Θράκης, που η μυθική παράδοση συνδέει την ίδρυσή τους με τον Ηρακλή και η ιστορική με τον Κλαυδμόνιο Τιμησία, υπήρξαν μεγάλο ιωνικό κέντρο καλλιτεχνικής δραστηριότητας και πατρίδα των φιλοσόφων Δημοκρίτου, Λεύκιππου και Ανάξαρχου, του σοφιστή Πρωταγόρα, του ιστορικού Εκαταίου και του επιγραμματοποιού Νικαινέτη. Τη μεγαλύτερη ακμή τους γνώρισαν μεταξύ 6ου και 4ου π.Χ. αιώνα. Οι ανασκαφές έφεραν στο φως πολλά κατάλοιπα του αρχαίου οικισμού και πολλά δείγματα της τέχνης που είχε αναπτυχθεί εκεί. (Φωτογραφία Ι. Ντεκόπουλου - «Δομής»)

συΝΑΙσδηματικά

συΝΑΙσδηματικά



Τμήμα μεγάλης ζωφόρου που στόλιζε το πρόπυλο του τεμένους. Εικονίζει χορεύτριες που χορεύουν με τη μουσική λύρας και χρονολογείται γύρω στο 340 π.Χ.



Γυάλινα αγγεία σε προθήκη του Μουσείου της Σαμοθράκης.

Και όμως η συνθήκη του Βουκουρεστίου (Ιούλιος 1913) παραχωρεί τη Βόρεια και Δυτική Θράκη στους Βουλγάρους, την Ανατολική στους Τούρκους. Η Ελλάδα πίσω στο Νέστο. Η Ρωσία και η Γερμανία είναι βέβαια ενθουσιασμένες. Τέλος με τη λήξη του πρώτου Παγκοσμίου Πολέμου τα Ελληνικά όνειρα γίνονται πραγματικότητα. Στις 14 Μαΐου 1920 οι Έλληνες φτάνουν στο Δεδέαγατς, που μετονομάζεται Αλεξανδρούπολη, στο όνομα του τότε βασιλιά Αλέξανδρου. Στην Ελλάδα με τη συνθήκη των Σεβρών (10.8.1920) δίνεται η Ανατολική Θράκη μέχρι την Καλλιπόλη. Επικυριαρχία στη Σμύρνη. Η Κωνσταντινούπολη σε ουδέτερη ζώνη, τα καράβια μας φτάνουν στο Βόσπορο.

Όμως οι Τούρκοι με τον Κεμάλ δεν δέχονται τη συνθήκη των Σεβρών. Επαναστατούν. Ο Σουλτάνος καθαιρείται. Ιδρύεται η Τουρκική Δημοκρατία με πρωτεύουσα την Άγκυρα. Οι Άγγλοι παρακινούν τα Ελληνικά στρατεύματα να επιτεθούν στον Κεμάλ. Καταστροφή! 1922. Λάδη δικά μας. Εγκατάλειψη των ξένων. Η μεγαλύτερη τραγωδία της νεώτερης ιστορίας μας. Ο Μικρασιατικός Ελληνισμός αφανίζεται. Η Ανατολική Θράκη χάνεται. Η συνθήκη της Λωζάνης - Ιούλιος 1923 - περιορίζει πάλι τους Έλληνες στον Έβρο. Η Θράκη παραμένει τριχοτομημένη.

«Χάνοντες Θράκη να σώσωμεν Θράκας», έλεγε το τηλεγράφημα του Βενιζέλου (25.9.22). Σε 15 ημέρες έπρεπε να εκκενώσουν την Ανατολική Θράκη. Τραγωδία απεριγραπτή. Άνθρωποι πάμπλουτοι αφήνουν τα πάντα. Έλληνες έμειναν μόνο στην Πόλη. Τούρκοι στην Ελληνική Θράκη.

Στη διάρκεια της γερμανικής κατοχής η Γερμανία ευγνωμονούσα τη Βουλγαρία, που την άφησε να περάσει από το έδαφός της, της παρέχωρησε και τη Δυτική Θράκη. Ξαναγίνεται Ελληνική μετά το πέρας της Γερμανικής κατοχής (Μάρτιος 1945). Στα τελευταία χρόνια τα γεγονότα συνεχίζονται. Στα 1955 ο Ελληνισμός της Πόλης αφανίζεται, εξοντώνεται. Η μουσουλμανική μειονότητα της Θράκης αυξάνει, γίνεται προκλητική, προπαγανδίζει σήμερα σ' όλη την Ευρώπη τα καταπατούμενα δήθεν δικαιώματά της. Στην απογραφή του '81 τα ποσοστά παραμένουν: 72% Χριστιανοί και 28% Μουσουλμάνοι. Να σημειώσουμε ότι δεν πρόκειται για μια τουρκική μειονότητα. Και η συνθήκη της Λωζάνης μιλάει για μουσουλμανικές μειονότητες: Αβίγγανοι, Κιρκάσιοι, Τουρκογενείς και Πομάκοι



Σαμοθράκη. Το πρόπυλο, έργο του 285 - 280 π.Χ. που οικοδομήθηκε με εντολή του Πτολεμαίου Β' του Φιλάδελφου.



Δεξιά, χρυσό κόσμημα με μορφή λιονταριού περσικής τέχνης, της δυναστείας των Αχαιμενιδών, που βρέθηκε στη Σαμοθράκη. Στις εισέχουσες επιφάνειες του μετάλλου υπήρχε διακόσμηση με σμάλτο μπλε χρώματος. Βρίσκεται στο μουσείο του νησιού.



Πάνω, τμήμα ανασθηματικής επιγραφής χαραγμένης στο επιστύλιό του: [ΠΤΟΛΕ]ΜΑΙΟΥ ΘΥΓΑ[ΤΗΡ] [Θ]ΕΙΟΙΣ ΜΕΓΑ[ΛΟΙΣ].

(αυτόχθονες Θράκες εξισλαμισθέντες). Στην απογραφή του '91 ο Χριστιανικός πληθυσμός της Θράκης είναι μειωμένος. Εάν δεν γνωρίσουμε και δεν αναγνωρίσουμε τον κίνδυνο, υπάρχει φόβος να χάσουμε τη Θράκη, και αυτό επιδιμούμε ενδόμυχα όλοι φανεροί και κρυφοί εχθροί και φίλοι μας. Τούρκοι και Βούλγαροι και Ρώσοι και οι Ευρωπαίοι σύμμαχοί μας με προεξάρχουσα τη Γερμανία, όπως φαίνεται απ' όλη την στάση της απέναντί μας και σήμερα. Το θέμα Θράκη δεν είναι μετά το Μακεδονικό, το Βορειοηπειρωτικό και το Κυπριακό είναι και αυτό πρώτο.

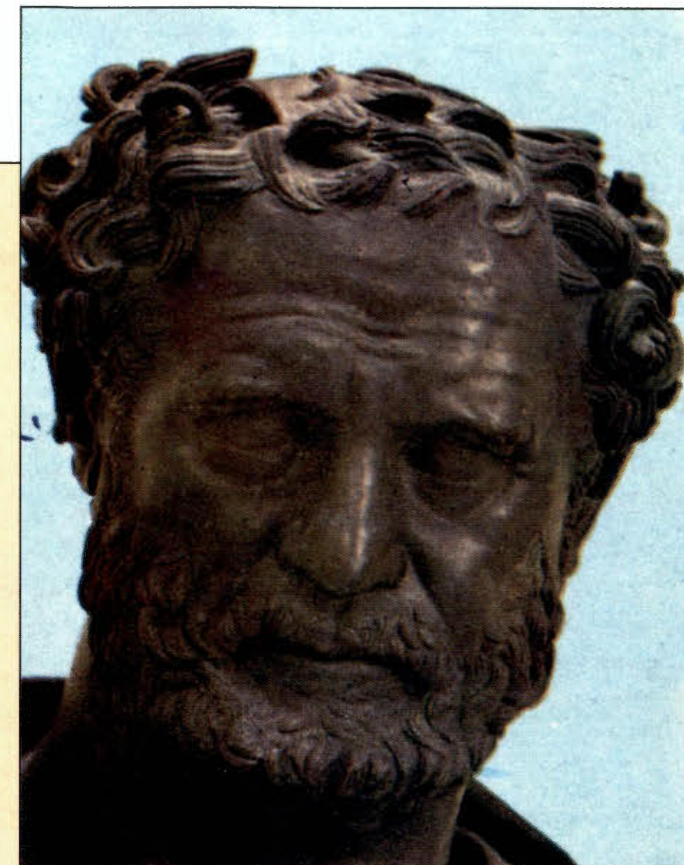
Η ισλαμική απειλή για μας και την Ευρώπη είναι το πρώτο. Στόχος της ραδιούργου τουρκικής πολιτικής η Δυτική Θράκη. Μοχλός στηριγμού των κινήσεών της η μουσουλμανική μειονότητα σ' αυτή. Αν δεν κάνουμε το παν για την ανάπτυξη της Θράκης αν δεν προλάβουμε την τρομαχτική υπογεννητικότητα, αν δεν πάψουμε να θεωρούμε δυσμενή τη μετάθεση στον Έβρο ή σκληρό να υπηρετούν τα αδέρφια μας εκεί, αν δε φτάσουμε να θεωρούμε τιμή να σπουδάσουμε, να δουλεύουμε την τόσο ένδοξη περιοχή της Ελλάδας, τη Θράκη, κινδυνεύουμε να τη χάσουμε. Μα αν καταλάβουμε το χρέος μας, αν κάνουμε κάτι με πόνο, με δυσία, θα ορμήσει από το βάθος της στο Λούβρο, όντας ακέφαλη, η Νίκη της Σαμοθράκης, θα τρέξει να βρει την περήφανη κεφαλή της και θα βρεθεί δίπλα μας, στη γη που τη γέννησε. Θα μας εμπνεύσει η Θρακιώτισσα κυρά της θάλασσας, η Δόμνα Βισβίτζη. Θα μας προστατέψει ο αγαπημένος μας Άγιος Νεκτάριος - είναι από τη Σηλυβρία της Ανατολικής Θράκης - δεν μπορεί, την πονάει.

Μόνο να πιστέψουμε πως «ότι κερδίζει η Θράκη το κερδίζει όλη η Ελλάδα» (Μητροπολίτης Αλεξανδρουπόλεως Άνθιμος). Όχι «χάνοντες Θράκη να σώσωμεν Θράκας», αλλά να σώσωμεν Θράκας για να κρατήσουμε, για να διεκδικήσουμε τη μεγάλη, χιλιετή Θράκη μας.

Η ΘΡΑΚΗ ΑΞΙΖΕΙ ΕΝΑ ΚΑΛΥΤΕΡΟ ΑΥΓΙΟ

Θράκη: πανάρχαιο σταυροδρόμι και κοιτίδα πολιτισμών, τόπος με συναρπαστικές αντιθέσεις και φυσικές καλλονές, πατρίδα γιγάντων όπως ο Δημόκριτος, ο Σπάρτακος και ο Ορφέας, προπύργιο πολιτισμού, πολύτιμο κομμάτι της εθνικής μας ταυτότητας.

Θράκη: ένας ανεκτίμητος θησαυρός που παραμένει αναξιοποίητος και παραμελημένος εκεί, στον



Δημόκριτος: Έλληνας φιλόσοφος (Άβδηρα, γύρω στο 460 π.Χ. - ; γύρω στο 370 π.Χ.). Ήταν σύγχρονος του Σωκράτη και του Πρωταγόρα. Άβδηρα: Αρχαία πόλη της Θράκης κοντά στις εκβολές του ποταμού Νέστου. Το όνομα Αβδηρίτης στην αρχαιότητα ήταν συνώνυμο με το ανόητος, βλάκας, χωρίς να είναι γνωστό για ποιο ακριβώς λόγο. Παρόλα αυτά τα Άβδηρα, ήταν η πατρίδα των φιλοσόφων Δημοκρίτου, Αναξάρχου και Λευκίππου, ιδρυτή της ατομιστικής σχολής, του μεγαλύτερου των σοφιστών Πρωταγόρα, του επικού ποιητή Νικάιητου, του ιστορικού Εκαταίου και άλλων επιφανών ανδρών της αρχαίας Ελλάδας.

ακριτικό βορρά, περιμένοντας ν' ανακαλυφθεί και πάλι... Ως τότε; Σήμερα, περισσότερο από κάθε άλλη ιστορική περίοδο, η Θράκη χρειάζεται όλη την υποστήριξη που μπορεί να δοθεί απ' όλους μας, για να μπορέσει να κινηθεί ομαλά σε τροχιά ανάπτυξης και προόδου.

Μ' αυτό το σκεπτικό και θεωρώντας ότι απαραίτητη προϋπόθεση για ισορροπημένη και αποτελεσματική πορεία προς ένα καλύτερο μέλλον για τη Θράκη είναι η καλλιέργεια και ανάπτυξη του χώρου του πολιτισμού, δημιουργήθηκε η Ακαδημία Θρακικής Τέχνης και Παράδοσης.

Όσοι επιδιώκουν να βοηθήσουν αυτή την Ελληνική υπόθεση μπορούν να πάρουν πληροφορίες αλλά και μετοχές του Οργανισμού που λειτουργεί με την μορφή Αώνυμης Εταιρίας μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα. Η τιμή κάθε μετοχής είναι 20000 δρχ. Το Διοικητικό Συμβούλιο αποτελείται από:

- ΠΡΟΕΔΡΟΣ:**
Βιργίνια Τσουδερού
Οικονομολόγος, π. βουλευτής, π. υφυπουργός Εξωτερικών

- ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ:**
Απόστολος Δοξιάδης
Επιχειρηματίας
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
Αμφίλιος Ζαχαρέας
Δρ. Οικονομολόγος, π. γεν. γραμμ. υπουργείου Εμπορίου
ΜΕΛΗ:
Δημήτρης Γερμίδης
π. διοικητής Εθνικής Τράπεζας
Γεώργιος Δαλακούρας
Εφοπλιστής
Έφη Καλλιγά
Αρχιτέκτων, Πολεοδόμος
Ιωάννης Μητράκης
Ζωγράφος - Κοινωνικός Λειτουργός
Βασίλειος Στασινόπουλος
Επιχειρηματίας π. υποδιοικητής Τράπεζας Αττικής
ΝΟΜΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
Θάνος Μασούλας
Δικηγόρος
ΑΡΜΑΕ: 33221/01/Β/95/204 Α.Φ.Μ.: 94433917
Αρ. Τραπεζικού Λογαριασμού CITIBANK: 0501645168

Ένας ασφαλιστικός κολοσσός γεννιέται...

Για τη METROLIFE μια νέα εποχή αρχίζει. Η συνεργασία της με το δεύτερο σε μέγεθος χρηματοπιστωτικό ίδρυμα της χώρας – την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ – σηματοδοτεί την αρχή μιας νέας ανάπτυξης.

Οι τεράστιες προοπτικές που παρουσιάζονται αποτελούν την εγγύηση της σιγουριάς για όλους τους ασφαλισμένους της. Με στόχο την κατάκτηση της κορυφής, η METROLIFE ξεκινά τη νέα της πορεία. Και μαζί της ξεκινούν όλοι όσοι θέλουν να νιώθουν ασφάλεια τον 21ο αιώνα.



METROLIFE

Λεωφόρος Συγγρού 213-215 • Τηλ.: 9370120-142 • Fax: 9370063 - 9370610

Μεγάλη διαφορά!

Ασφαλιστές και καταναλωτές «ραντεβού στα τυφλά» σ' ένα βενζινάδικο...

Λτα πλαίσια της ενιαίας ευρωπαϊκής αγοράς και ιδιαίτερα της ενιαίας ασφαλιστικής αγοράς, μετά την 1η Ιουλίου 1994, 5.000 ασφαλιστικές επιχειρήσεις από 15 χώρες κράτη - μέλη εργάζονται ελεύθερα και οι καταναλωτές μπορούν να επιλέξουν την εταιρία που διαθέτει την καλύτερη ασφαλιστική λύση.

Μαζί με το νέο καθεστώς αναπτύσσονται και νέοι τρόποι πώλησης ή αγοράς ασφαλιστικών προϊόντων. Το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεων πραγματοποιείται μέσω των παραδοσιακών διαμεσολαβούντων ασφαλιστών πρακτόρων και μεσπών. Όμως παράλληλα με τους κλασικούς τρόπους εξεύρεσης πελατών οι εταιρίες ακολουθούν και άλλες μεθόδους απόκτησης εργασιών, με αποτέλεσμα να δημιουργηθούν διάφοροι προβληματισμοί σε κάθε εμπλεκόμενο στα ασφαλιστικά δρώμενα.

Η συνεργασία με τράπεζες των ασφαλιστικών εταιριών αλλά και τραπεζών με ασφαλιστικές εταιρίες οδήγησε στον θεσμό του Bancassurance μέσω του οποίου ένα μεγάλο μέρος ασφαλιστικών εργασιών γίνεται με αυτό τον τρόπο. Αν και δεν έχει ξεκαθαριστεί το νομικό καθεστώς τους, νέες μέθοδοι πωλήσεων έκαναν την εμφάνισή τους, επιδιώκοντας μερίδιο πωλήσεων. Αναφέρουμε ενδεικτικά τις πωλήσεις μέσω INTERNET, το TELEMARKETING - ΤΗΛΕΑΓΟΡΕΣ, το VIDEO PHONE, το FAX, τις ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ, τις πωλήσεις μέσω ταχυδρομείου, μέσω



ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ, ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΕ ΒΕΝΖΙΝΑΔΙΚΑ κ.ά. Ναι, στην Ιταλία πωλούνται συμβόλαια στα βενζινάδικα και ο καταναλωτής αγοράζει. Έτσι το ραντεβού στον πελάτη ασφαλιστή - καταναλωτή γίνεται αυτή την εποχή «στα τυφλά», αφού ακόμα δεν έχουν λυθεί βασικά σημεία αυτής της εμπορικής συναλλαγής που αφορούν νομικά θέματα, θέματα ανταγωνισμού, θέματα προστασίας του καταναλωτή και εταιριών, θέματα παραπλανητικής πώλησης και διαφήμισης κ.ά. Πρόσφατα η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ανακοίνωσε την πρόθεσή της να λάβει μέτρα για τις νέες μεθόδους πώλησης. Ο γενικός γραμματέας του υπουργείου Εμπορίου Ηλίας Αποστολάκης δήλωσε ότι: «Η προσαρμογή της ελληνικής νομοθεσίας στις οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, βρίσκεται στο τελικό στάδιο» - άρα ακόμα υπάρχουν κενά... Αλλά και το «ατελές νομοθετικό πλαίσιο που υπάρχει αυτή τη στιγμή σε ευρωπαϊκό επίπεδο» όπως είπε η νομικός σύμβουλος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος Εύα Βαρουχάκη, δείχνει ότι το ραντεβού με τον πελάτη γίνεται

πραγματικά στα τυφλά και «η πολυμορφία των εθνικών ρυθμίσεων μαζί με την εξ αυτής έλλειψη δικαστικής ασφάλειας» μεγαλώνουν το τοπίο στην ομίχλη, δυσκολεύοντας τους μεσολαβούντες στην ασφάλιση... Οι εταιρίες κάθε χώρας στο μέλλον φυσικό είναι να ακολουθήσουν κάθε δρόμο που θα φέρνει πωλήσεις και θα λιγοστεύει πιθανόν και το κόστος... Οι ασφαλιστές είναι σίγουρο πως δεν θα ξαναζήσουν την «αποκλειστικότητα» που είχαν στο να πωλούν ασφάλιση μόνο αυτοί... και οι προμήθειές τους συνεχώς θα μειώνονται σε ποσοστά. Οι αλλαγές θα είναι πολλές και σε πολλά θέματα και μόνο οι καλά πληροφορημένοι επαγγελματίες θα επιβιώσουν. Οι καταναλωτές όλο και πιο πολύ θα πιέζουν, θα αμύνονται, θα απαιτούν, θα δυσκολεύουν, θα προστατεύονται, θα έχουν εναλλακτικές λύσεις, θα γνωρίζουν περισσότερα «πριν από το ραντεβού» που για πολύ καιρό ακόμα (χρόνια) θα γίνεται στα τυφλά, με όσους κινδύνους αυτό συνεπάγεται και τις όποιες εκπλήξεις. Πτωχεύσεις, συγχωνεύσεις, πωλήσεις, παύση εργασιών και αλλαγές αντικειμένου θα γίνουν πολλές μέχρι να ξεκαθαριστεί το τοπίο. Στα «θολά νερά» μερικοί θα πνιγούν και κάποιοι άλλοι θα «ψαρέψουν» καλά.

Αγαπητοί φίλοι ασφαλιστές, Παρακαλώ να είστε νηφάλιοι, συνειδητοί, προσεκτικοί. Προσπαθείστε να μάθετε περισσότερα «πριν» πάτε στο ραντεβού με τον καταναλωτή. Οι καλά πληροφορημένοι θα βγουν κερδισμένοι!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης «ΝΑΙ»

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

Underwriting



ΕΤΣΙ... ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΑ!

➔ Σύμφωνα με διαπιστώσεις του υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας ο στόλος των πλοίων ακτοπλοΐας είναι αρκετά γερασμένος με μέση ηλικία τα 25 έτη. Διαθέτει περίπου 150 πλοία από τα οποία σχεδόν τα 60 είχαν σοβαρές βλάβες μεταξύ '93-'95. Κυκλοφορούν πλοία 30, 33, 34 και 43 ετών με πολλούς κινδύνους για τους επιβάτες και φυσικά με πολλές καθυστερήσεις... Το ερώτημα είναι ποιος πληρώνει ή θα πληρώσει τη ζημιά από τα γερασμένα πλοία των εφοπλιστών που κατά τα άλλα συμφωνούν να αντικατασταθεί ο στόλος, αλλά μόνο αν επιδοτηθούν με δάνεια χαμηλότοκα από το κράτος, όπως δήλωσε στην Ελευθεροτυπία (4-10-95) εκπρόσωπος της Ένωσης Εφοπλιστών... Το θέμα έχει και ασφαλιστικό ενδιαφέρον.



➔ Η στατιστική υπηρεσία της Κοινότητας προβλέπει μείωση στο εισόδημα των ελλήνων για το 1996. Πάνω από 52 εκατομμύρια



Ευρωπαϊκή διάκριση στον Αθ. Χ. Παπανδρόπουλο Του απενεμήθη το Ευρωπαϊκό Μετάλλιο Αξίας

Επειδή γράφει, μιλάει και προσπαθεί να συμβάλλει

στη δημιουργία μιας Ευρώπης ανθρώπινης, ελεύθερης, αλληλέγγυας, δημοκρατικής, κοινωνικής και αδελφικής, μιας Ευρώπης που να ξεπερνά τα σύνορα και που θα σέβεται τις διαφορές, η «Κοινοτική Ένωση της Τάξεως της Αξίας», απένειμε στον Αθ. Χ. Παπανδρόπουλο μια σημαντική διάκριση.

Πρόκειται για το Ευρωπαϊκό Μετάλλιο της Αξίας, που κάθε χρόνο απονέμεται σε διάφορες προσωπικότητες του ευρωπαϊκού χώρου για την πολύχρονη και

άνθρωποι στην Ευρώπη είναι φτωχοί και ένας στους επτά απειλείται από την φτώχεια σύμφωνα με έκθεση του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου. Η έννοια της φτώχειας περιλαμβάνει την αβεβαιότητα που φέρνει η έλλειψη μιας ή περισσότερων ασφαλειών, κυρίως εκείνης της εργασίας, που επιτρέπουν στους ανθρώπους να αναλαμβάνουν οικογενειακές, επαγγελματικές και κοινωνικές υποχρεώσεις κι απολαμβάνουν των θεμελιωδών τους δικαιωμάτων. Η Ελλάδα είναι στις ζώνες που πλήττονται περισσότερο από τη φτώχεια. Δυστυχώς οι γενικοί διευθυντές ασφαλιστικών

εποικοδομητική συμβολή τους στο Ευρωπαϊκό γίνεσθαι. Ας σημειωθεί επίσης ότι πρόσφατα τίμησε τον Αθ. Χ. Παπανδρόπουλο για τον ευρωπαϊκό προσανατολισμό του και τη δημοκρατική του συνείδηση η ελληνόφωνη εφημερίδα του Βελγίου «Ευρωπαϊκή Παρατηρητής» που εδώ και πολλά χρόνια εκδίδει με επιτυχία η κ. Ειρήνη Δημακάκου - Μέγγενς. Ο συνεργάτης του Οικονομικού Ταχυδρόμου που σειρά άρθρων του διάβασαν και οι αναγνώστες του «ΝΑΙ» είναι κόσμημα για το δημοσιογραφικό χώρο και παράδειγμα εργατικότητας, πολυμάθειας, σεμνότητας και ηθικής. Θερμά συγχαρητήρια και από το «ΝΑΙ».

εταιριών δεν πήραν είδηση ότι στην Ελλάδα δεν πωλούνται ασφάλειες Ζωής όπως θα έπρεπε και τα προγράμματά τους μάλλον είναι σε λάθος δρόμο. Οι άνθρωποι έχουν ανάγκη ασφάλειας Ζωής περισσότερο. Καλά είναι τα επενδυτικά και τα αμοιβαία και τα πρώην μερίσματα... Αλλά και οι ασφάλειες Ζωής πώς θα δικαιολογήσουν τον τίτλο τους με πωλήσεις χαμηλές στον κλάδο Ζωής; Πόσοι πουλάνε «ΖΩΗ»;

➔ Οι δαπάνες μισθοδοσίας στην Εθνική Τράπεζα αναλογούν στο 75% των λειτουργικών της εξόδων,

στο 76% στην Εμπορική, στο 67% στην Ιονική και... μόλις στο 56% στην Τράπεζα Πίστωσης και Εργασίας. Οι δαπάνες προσωπικού ξεπερνούν τα 100 δισ. στην Εθνική και τα 210 δισ. στις τρεις μεγάλες κρατικές, ενώ οι δυο μεγάλες ιδιωτικές δίνουν 42 δισ. μισθούς. Οι τραπεζικοί υπάλληλοι για τρίτη συνεχή χρονιά θα έχουν αύξηση των εισοδημάτων τους μεγαλύτερη του πληθωρισμού. Ο πρόεδρος της ΟΤΟΕ σημειώνει ότι αυτό είναι καλό και ο υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Σταμούλης, δηλώνει σαν εκπρόσωπος της εργοδοσίας στις διαπραγματεύσεις με την ΟΤΟΕ, ότι εξασφαλίστηκε εργασιακή ειρήνη και ενίσχυση της παραγωγικότητας και ότι είναι φυσικό «ολοένα και μεγαλύτερο μέρος των συνολικών δαπανών να πηγαίνει σε μισθούς, επιδόματα και δαπάνες αμοιβής της εργασίας αφού οι τράπεζες είναι επιχειρήσεις υπηρεσιών και εντάσεως της εργασίας». Με αυτές τις απόψεις του κ. Σταμούλης να αναμένουμε ανάλογες κινήσεις και στον ασφαλιστικό χώρο τώρα που το Bancassurance εφαρμόζεται σιγά-σιγά και όλο και περισσότεροι ασφαλιστές εμπλέκονται «σε χώρους εντάσεως εργασίας»;



➔ Το 1995 τα στεγαστικά δάνεια αυξήθηκαν σημαντικά. Αυτή την αγορά για πωλήσεις ασφαλειών Ζωής και καλύψεις υποθηκών την εκμεταλλεύτηκαν παράλληλα οι ασφαλιστικές εταιρίες; Αυτές ξέρουν και οι ασφαλιστές τους που λένε έχουν πτώση παραγωγής. Νέοι τομείς ανοίγονται για νέες πωλήσεις και με την ευκαιρία της φορολογίας των αγροτικών εισοδημάτων. Δραστηριοποιηθείτε!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

➔ Το Ωνάσειο κέντρο της Νέας Υόρκης με προικοδότηση (του Ωνάση) 13 εκ. δολαρίων και με αντικείμενο τις ελληνικές σπουδές και την προώθηση της ελληνικής φιλοσοφίας και σκέψης είναι ένα αισιόδοξο μήνυμα για τον ελληνισμό. Τα πρώτα καλά νέα άρχισαν να κυκλοφορούν και η θέσπιση ενός Major πτυχίου για μεταπτυχιακούς φοιτητές που θα εξειδικεύονται σε μαθήματα νεοελληνικών σπουδών θα βγάλει τους πρεσβευτές του ελληνισμού στη μάχη του ανταγωνισμού. Το ελληνικό πνεύμα είναι ανώτερο απ' τα πυρηνικά και τα τανκς και ο μεγάλος Έλληνας Ωνάσης ήξερε που έβαλε τα χρήματά του... για να μη ξεχά-



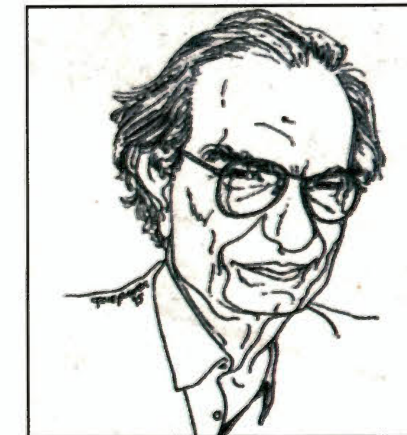
σουν τ' όνομά του. Παράλληλα δείχνει και το δρόμο σε κάποιους που θέλουν εκτός του χρήματος και τη δόξα...

➔ Τον Ιανουάριο του 1996 έγιναν 1193 τροχαία ατυχήματα σε όλη την Ελλάδα εκ των οποίων τα 130 θανατηφόρα, 134 σοβαρά και 929 ελαφρά (παθόντες 142 νεκροί, 180 βαριά τραυματίες και 1385 ελαφρά τραυματίες). Τον Φεβρουάριο του 1996 είχαμε 1237 τροχαία ατυχήματα με 1828 παθόντες (134 νεκροί, 202 βαριά, 1492 ελαφρά). Τον Μάρτιο του 1996 είχαμε 1294 τροχαία, παθόντες 1790 (119 νεκροί, 177 βαριά, 1494 ελαφρά). Τα ατυχήματα μοιράστηκαν οδηγοί, επιβάτες και πεζοί και κύρια αίτια ήταν η ταχύτητα, η απροσεξία οδηγών και η απροσεξία πεζών και η αντίθετη κίνηση. Είχαμε λοιπόν 3724 τροχαία, 395 νεκρούς, 4547 ανθρώπους με κάποιο πρόβλημα βαρύ ή ελαφρύ... Εκτός των άλλων είναι και ένα δείγμα του μεγέθους του προβλήματος που καλούνται να λύσουν ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρίες με τις ασφαλιστικές αυτοκινητών ή Ζωής ή οδικής βοήθειας... Για κάποιους πολύ σημαντικό έργο για άλλους «χτύπη ξύλο»!

➔ Η ετήσια γενική συνέλευση της ΙΥΜΙ (θέματα μεταφορών) θα γίνει 15-19 Σεπτεμβρίου στο Όσλο. Πληροφορίες κα Πανά τηλ. 3236733.

➔ Στα «ΝΕΑ» την Τρίτη 23 Απριλίου 1996 εορτή του Αγίου Γεωργίου βρήκε αφορμή να αφιερώσει εξαιρετικά στους εορτάζοντες Γιώργηδες ένα υβριστικό κείμενο ο Βασίλης Βασιλικός εκφράζοντας τις απόψεις του και την κουλτούρα του... περί ιψενικών τριγώνων και λεσβίων...

και όλων των απωθημένων του... για χούντα και άλλων τινών... Η ιστορία και οι άνθρωποι τον Άγιο Γεώργιο τον κατέγραψαν σε διαφορετική θέση



από αυτή που κατέγραψαν τους κουλτουριάρηδες της εποχής του Διοκλητιανού που έμοιαζαν με κουλτουριάρηδες στίλ Βασιλικού και μάλλον θα ήταν άνθρωποι της εξουσίας, κάποιας εξουσίας στρατιωτικής, δημοσιογραφικής, θρησκευτικής που επιπλέον τον αυτοκράτορα... Υπάρχουν και σήμερα αυτοκράτορες όπως τα ΜΜΕ, η τηλεόραση, ο ΤΥΠΟΣ, η μόδα... Κάντε υπομονή, μόδα είναι θα περάσει... Ο Άγιος Γεώργιος έμεινε ακλόνητος σε μαρτύρια για τη πίστη του και... εδοξάσθη, τον... Βασιλικό θα φοβηθεί... σιγά... Αλλά κρίμα δεν είναι, άνθρωποι αξιόλογοι με ταλέντα να σπαταλούν τη δύναμή τους σε ειρωνείες, ασέβειες και «άτσαλα» να προσβάλλουν Έλληνες πολίτες ευρωπαϊκής χώρας στο ότι πολυτιμότερο έχουν, την πίστη τους που προ-

στατεύεται με τόσους νόμους; Τι να πούμε κύριε Βασιλικέ μου για δικαιώματα, για ελευθερία έκφρασης, για ελευθερία κάθε «πιστεύω» στα παιδιά μας, στους άλλους λαούς, στους καταπιεσμένους κλπ., κλπ.; Τουλάχιστον οι Γιώργηδες δεν σε πείραξαν, τι τους ενοχλείς; Δεν μπορείς να είσαι φίλος;



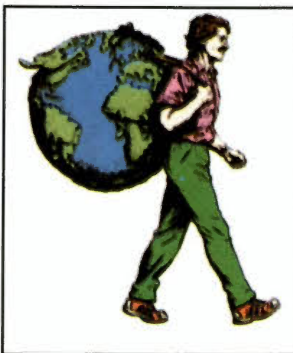
➔ Ήττα της αλαζονείας χαρακτηρίστηκε η αλλαγή που έγινε στην Ιταλία, που έδωσε τον Σίλβιο Μπερλουσκόνι (σκίτσο από το Εσπρέσο) και έφερε στην εξουσία τους κομμουνιστές και ελέγχουν πια μια από τις επτά πλουσιότερες χώρες του πλανήτη. Ηττήθηκε η αλαζονεία αυτών που πέρασαν την Ιταλία προσωπική τους επιχείρηση και η αλαζονεία εκείνων που νομίζουν ότι έχουν μονοπώλιο την πρόοδο. Να ένα καλό μήνυμα για τον καθένα μας και για τους κ.κ. Γενικούς και τους Managers και ασφαλιστές που νομίζουν πως έχουν «κτμήμα» τους κάποιους πελάτες, κάποιες αγορές, κάποιες θέσεις στην ένωση, κάποια μερίδια στην αγορά... Ευτυχώς υπάρχουν κάποια θέματα για τα οποία πρέπει να αποδεικνύεις συνέχεια ότι τα κατέχεις επάξια. Η εποχή αξιοκρατίας ισχύει ακόμα.

➔ Ξεκίνησαν τα πρώτα προβλήματα για τις ασφαλιστικές εταιρίες εξαιτίας των γενικών όρων όπως είναι διατυπωμένοι στα ασφαλιστήρια συμβόλαια. Προβλέπεται γερό ξενύχτι για τα νομικά τμήματα... Ίσως είναι ευκαιρία να ξαναεξεταστούν πολλά θέματα γύρω από τα συμβόλαια και τις συμβάσεις συνεργατών πριν ανάψουν φωτιές που δε θα σβή-

νουν με τίποτα... Χρειάζεται προσοχή.

➔ Επειδή έχουν γραφτεί πολλά και διάφορα υπενθυμίζουμε ότι με αποφάσεις του υπουργείου Εμπορίου διεκόπη η λειτουργία των ασφαλιστικών εταιριών EUROMONDE, Ελληνική Πίστις, INTERCONTINENTAL, Hellas SERVICE, SOS SERVICE, MUNICIPAL GENERAL και ΕΡΜΗΣ ΑΕΓΑ. Πρόστιμα είχαν επιβληθεί στις εταιρίες: ΑΠΟΛΛΩΝ, ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ, ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ, ΠΕΙΡΑΪΚΗ, 20ος ΑΙΩΝ, ΣΤΑΝΤΑΡ ΕΛΛΑΣ, INTER ΕΛΛΑΣ, ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΣΙΔΕΡΗΣ, HAMBURG MANHAIMER και στον εισαγγελέα έχουν παραπεμφθεί οι εταιρίες ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ ΖΗΜΙΩΝ, ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ, ΑΠΟΛΛΩΝ και ΠΕΙΡΑΪΚΗ. Πρόσφατα στις εταιρίες «20ος Αιών» και «Προστασία» ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας.

➔ Ένας σημαντικός τομέας εμπορικών συναλλαγών γίνεται εκτός των εμπορικών καταστημάτων και η Ευρωπαϊκή Κοινότητα προσπα-



θώντας να εξασφαλίσει τον καταναλωτή, θεσπίζει διάφορους κανόνες προστασίας του. Στο πλαίσιο αυτών των νομο-

θεσιών είναι και δύο νέες δυνατότητες που παρέχονται στον αγοραστή. Η μία προβλέπει δικαίωμα παραίτησης από την σύμβαση πώλησης εντός κάποιου χρονικού διαστήματος και η άλλη προβλέπει δικαίωμα μελέτης της συμφωνίας. Οι ασφάλειες προς το παρόν εξαιρούνται και δεν υπάρχει δικαίωμα να ακυρώσει κάποιος το συμβόλαιο που υπέγραψε! Στη Δανία και το Λουξεμβούργο απαγορεύονται εντελώς οι πωλήσεις εκτός καταστήματος και σε άλλες χώρες υπάρχει αυστηρή νομοθεσία και πλαίσια. Το μέλλον ανήκει σ' αυτούς που το προετοιμάζουν. Προετοιμασθείτε και αλλάξτε τακτικές... Καιρός είναι να φέρνετε σιγά - σιγά πελάτες

στα ωραία γραφεία σας που κατά κανόνα είναι άδεια...

➔ Οι ολλανδοί βουλευτές με ψήφους 81 υπέρ και 60 κατά, ζήτησαν να νομιμοποιηθούν οι γάμοι μεταξύ ανθρώπων ίδιου φύλου. Παράλληλα με 83 ψήφους υπέρ και 58 κατά, ζήτησαν να επιτραπεί η υιοθεσία παιδιών από ζευγάρια ομοφυλόφιλων. Τελικά είναι τρελοί αυτοί οι ολλανδοί. Πού θα βρουν παιδιά; Εισαγόμενα από ορφανά Τουρκίας και Κούρδων ή Κυπρίων που τόσο υποστηρίζουν; Από τον ΟΗΕ που τόσο κόπτεται για τα ανθρώπινα δικαιώματα; Να φυλάει ο Θεός... και να προσέχουμε τους καλούς συνεταιίρους που κάναμε... Πιαστήκαμε από σσί...



➔ Στο επιτυχημένο συνέδριο της «ΕΘΝΙΚΗΣ» ο πρόεδρος του ΔΣ και υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας Κ. Σταμούλης είπε εκτός των άλλων και κάτι που πρέπει να προσεχθεί ιδιαίτερα: «Ιδιαίτερη μνεία θέλω να κάνω στην εφαρμογή του θεσμού του Bancassurance που άρχισε ήδη να εφαρμόζεται στη συνεργασία μεταξύ Εθνικής Ασφαλιστικής και Εθνικής Τράπεζας. Πρόκειται για τη μεγαλύτερη σε έκταση εφαρμογή του θεσμού αυτού στην Ελλάδα. Αποτελεί μια καίρια στρατηγική κίνηση της Εθνικής Ασφαλιστικής και τα αποτελέσματα θα φανούν άμεσα. Αλλά τα μακροπρόθεσμα αποτελέσματα θα είναι ακόμα πιο εντυπωσιακά και δεν θα περιοριστούν μόνο στην ποσοτική και ποιοτική αύξηση της παραγωγής, αλλά πιστεύω ότι

ο θεσμός του Bancassurance, όπως εφαρμόζεται στον όμιλο της Εθνικής Τράπεζας, θα αποτελέσει ουσιαστικό εμπόδιο για την επέκταση των δικτύων των ανταγωνιστών μας». Η τελευταία φράση είναι μήνυμα ανταγωνισμού για την NN, την METROLIFE, την ALLIANZ, την GENERALI και άλλες εταιρίες που προσπαθούν να πάρουν μερίδια πελατών. Δυστυχώς πολλοί δεν γνωρίζουν ακόμα τι σημαίνει Bancassurance.

➔ Σύσταση προς τα κράτη - μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης να μειώσουν τις δαπάνες για την κοινωνική πρόνοια απηύχθη ο πρόεδρος του Ευρωπαϊκού Ινστιτούτου Αλεξάντρ Λαμφαλνσί. Το 1991 το γερμανικό ΙΚΑ είχε πλεόνασμα 266 εκατομμύρια μάρκα, αλλά το 1994 είχε έλλειμμα 9,2 δισ. μάρκα! Το ελληνικό ΙΚΑ, πρώτο σε ελλείμματα σ' όλη την Ευρώπη είχε πάνω από 500 δισ. δρχ. έλλειμμα. Η ανεργία παίζει σπουδαίο ρόλο εκτός των άλλων παραγόντων. Το θέμα είναι σε προτεραιότητα στους «15» κάθε φορά που συναντώνται. Παράγοντες που επιδρούν είναι η γήρανση του πληθυσμού, η μαζική είσοδος των γυναικών στην αγορά εργασίας, η μείωση ωρών εργασίας, η αύξηση του αστικού πληθυσμού, η βελτίωση του μορφωτικού επιπέδου, η μορφή απασχόλησης κ.ά. Πίσω από αυτές τις συνθήκες οι ασφαλιστές θα έχουν δουλειά για πολλά χρόνια.

➔ Ο σύλλογος ασφαλιστών ΠΣΑΣ ξεκίνησε κάποιο έργο επ' ωφελεία ασφαλιστών και εταιριών. Ας υποστηριχθούν οι προσπάθειες και κυρίως ας γραφτούν μέλη όσο γίνεται περισσότεροι. Τονίζουμε: είναι για ΚΑΛΟ. Μετά τη συνάντηση την Τετάρτη 15/5/96 που είχε με τον ΠΣΑΣ το περιοδικό μας φύγαμε προβληματισμένοι...

➔ Μέσα σε 35'' (τριάντα πέντε δευτερόλεπτα) ο μεγάλος και δυνατός όμιλος INTERAMERICAN κατάφερε να δώσει εξηγήσεις για ένα σημαντικό πρόγραμμα, το «ΑΞΙΑ ΖΩΗΣ» που τόσα πολλά (και δύσκολο να εξηγηθούν) προσφέρει. Μιλάμε για το «ΕΥΠΛΑΣΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ», τη νέα διαφημιστική παρουσία της INTERAMERICAN που τρέχει σε τηλεόραση και ραδιόφωνο το καλοκαίρι '96. Μας εντυπωσίασε αυτό



Ο Ευάγγελος Θωμόπουλος διευθυντής marketing INTERAMERICAN.

το έξυπνο πρόγραμμα που ξεφεύγει από τα παιδάκια, τους κήπους και τις μαμάδες και μ' ένα κομμάτι πλαστελίνη κατάφερε να πει στον καταναλωτή τόσα πολλά για επένδυση, για ασφάλεια, για αποταμίευση... και που σίγουρα θα βοηθήσει και τους ασφαλιστές να το πουλήσουν ευκολότερα. Το «Εύπλαστο Πρόγραμμα» έχει σαφήνεια, φαντασία, δημιουργ-

γικότητα. Επαινούμε την ιδέα επειδή γνωρίζουμε πως θα επιδράσει ευνοϊκά στις πωλήσεις και των ανταγωνιστών της INTERAMERICAN και αυτών που ελλείψει ρευστών απουσιάζουν ή περικόπτον από τον χώρο διαφήμισης. Ο Βαγγέλης Θωμόπουλος ο 36χρονος διευθυντής Marketing της INTERAMERICAN, ένας από τους πρωτεργάτες της ιδέας, είναι σήμερα ένα από τα σημαντικά στελέχη της νέας εποχής της INTERAMERICAN με ασφαλιστική πείρα και γνώση της ψυχολογίας των καταναλωτών, αλλά και των ασφαλιστών και οι σπουδές του στην Μεγ. Βρετανία και Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής μεγιστοποιούν τα αποτελέσματα των στρατηγικών της INTERAMERICAN και των δημιουργικών πρωτοβουλιών όπως αυτή με το ΑΞΙΑ ΖΩΗΣ που έγινε σε συνεργασία με την Bold και παρέα με το Γιάννη Ευσταθιάδη, την ομάδα της Bold, την Ειρήνη Εγγλεζάκη και την ομάδα INTERAMERICAN. Υπενθυμίζουμε ότι παράλληλα με το ΑΞΙΑ ΖΩΗΣ τρέχει διαφημιστικά ένα άλλο επιτυχημένο πρόγραμμα που επιμελήθηκαν ΜΟΝΟ άνθρωποι της INTERAMERICAN και αφορά την ασφάλιση αυτοκινήτου και το παρουσιάζει ο ηθοποιός Γιώργος Παρτσάλακης.

ΠΟΙΟΣ ΕΠΕΞΕΡΓΑΖΕΤΑΙ ΤΟ ΝΕΟ ΝΟΜΟΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ; ΚΑΙ... ΜΙΑ ΣΤΑΓΟΝΑ... ΣΟΦΙΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΑΙΣΩΠΟ!

ΑΙΣΩΠΟΣ: Μια φορά ένας άνθρωπος κι ένα λιοντάρι θαύμαζαν ένα άγαλμα όπου ο άνθρωπος είχε κάτω το λιοντάρι. Λέει ο άνθρωπος στο λιοντάρι:

Ναι, τι του είπες;

Μωρέ, πόσα πράγματα ξέρεις!

ΑΙΣΩΠΟΣ: Βλέπεις του λέει τι δυνατόι είναι οι άνθρωποι; Και το λιοντάρι του απάντησε: «Εμ, άνθρωπος το 'φπαξε το άγαλμα. Αν το 'χε φτιάξει λιοντάρι, τα πράγματα θα ήταν αλλιώς».

➔ Πριν λίγα χρόνια μεγάλες διαφημίσεις και συγκρίσεις για τα μερίσματα υπήρχαν σ' όλα τα περιοδικά και εφημερίδες. Κάποιοι ασφαλιστές είχαν πίνακες και γεμάτη την τσάντα τους με γυαλιστερά έντυπα που μιλούσαν για αποδόσεις του 21% και 23% κ.λπ. Τώρα μουγκαμάρα, πανικός και αλλαγή καθώς βλέπουν τα επιτόκια να πέφτουν και οι αποδόσεις να μειώνονται. Άλλη μια χαμένη ευκαιρία... Αλίμονο και οι πελάτες έχουν κρατήσει σημειώσεις... Στο μέλλον «ας είμαστε ρεαλιστές» που λέει και ο Βοσκόπουλος...

➔ Απορώ γιατί κάποιον που έχει τόση ικανότητα να δίνει ένα κείμενο αγγελίας και τη μεθοδολογία που φέρνει εκατοντάδες υποψήφιους στα γραφεία των εταιριών που πάσχουν από στρατολόγηση, δεν τον κάνουν ΧΡΥΣΟ οι εταιρίες. (Μόνο με

δύο καταχωρήσεις σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη οι υποψήφιοι ξεπέρασαν τους 700!). Έτσι λέει... Αχ! να ήταν αλήθεια! Θα πήγαινε καλά η αγορά μας που δεν μπορεί να «σταυρώσει» άνθρωπο για ασφαλιστή... Και οι υπερβολές έχουν όρια... λίγο σεμνά!

➔ Σημαντικές και επείγουσες μελέτες επίσημες έκανε ο αγαπητός Τζέραλντ Τέρνερ, μιλώντας για τα αντασφαλιστικά προβλήματα του κλάδου αυτοκινήτων σε συνάντηση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Εκτός των άλλων προβλημάτων οι ασφαλιστικές εταιρίες θα έχουν και δυσκολίες εξεύρεσης αντασφαλιστικής κάλυψης και όπως είπε χαρακτηριστικά: «επειδή οι αντασφαλιστές θα ζητούν όλο και μεγαλύτερες "ίδιες κρατήσεις" οι εταιρίες θα αισθάνονται όλο και περισσότερο το βάρος ζημιών στους ώμους τους».



Έτσι θα έχουν να αντιμετωπίσουν όλοι την αύξηση ίδιας κράτησης, αύξηση αντασφαλιστρών, δυσκολία εξεύρεσης αντασφαλιστού, αποφυγή απεριόριστης κάλυψης και εφαρμογή νέων όρων στις συμβάσεις τους, που αυξάνουν το κόστος όπως ο όρος κατανομής τόκων και ο όρος αναγγελίας ζημιών εντός ορισμένου χρόνου. Οι γενικοί διευθυντές ας ξαναμελητήσουν την ομιλία του κ. Τέρνερ. Το θέμα είναι ΕΠΕΙΓΟΝ.

BancAssurance World ➔ Ένα θαυμάσιο αφιέρωμα για τις κατασκευαστικές εταιρίες, την λειτουργία και την ασφάλισή τους έκανε το περιοδικό BancAssurance World. Διαβάστε το (περιοδικό BancAssurance World, Φιλικής Εταιρίας 19-20, τηλ. 3620186 - 3609071).

➔ Τα νέα «συνεργεία» στην ασφαλιστική αγορά με πολλά διαπλεκόμενα συμφέροντα είναι τα νοσοκομεία και οι κλινικές. Ο κλάδος Αυτοκινήτων που τόσο συνέβαλε στο κακό «ίματζ» των ασφαλιστικών εταιριών είχε μηχανικούς, πραγματογνώμονες, δικηγόρους, παθόντες και μη, ασφαλιστές, γενικούς, πράκτορες, μάντρες, ανταλλακτικά. Τα «νέα συνεργεία» έχουν και γιατρούς και κλινικάρχες και πρακτορεία ταξιδίων εξωτερικού, ξενοδοχεία κ.λπ. Περαιτέρω μας, Τα τελευταία νέα λένε πως οι εταιρίες δεν τα βρίσκουν με το ΥΓΕΙΑ και πως οι συμβάσεις με το νοσηλευτήριο διακόπτονται...



➔ «Υπηρεσία παραπόνων» προσανατολίζεται να φτιάξει το υπουργείο Ανάπτυξης για να εξετάζει ζητήματα ιδιωτικής ασφάλισης... Είναι μια καλή ιδέα εξυγίανσης των υπηρεσιών και προσώπων του και μια αρχή να μπει σε δρόμο η διεύθυνση ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Όποιος είχε την ιδέα αξίζει παράσημο και... κινητό. Γιατί έτσι θα μπου οι καταναλωτές στο παιχνίδι και θα δουν πού είναι η ρίζα των κακών. Σιγά - σιγά, μη μιλάτε και δεν γίνεται η υπηρεσία... Αφήστε να γίνει και μετά περιμένετε να δείτε το «έλα να δεις» όταν θα φτάσουν οι καταναλωτές και θα ρωτάνε «ποιος έδωσε άδεια σ' αυτή την εταιρία;» Ποιος ήλεγξε; Ποιος ανανέωσε; Ποιος έδωσε παράταση υποχρεώσεων; Ποιος;

➔ «Αποκάλυψη ΣΟΚ!!!» Με αυτό τον τίτλο κυκλοφορεί χωρίς αποστολέα... φωτοτυπία γύρω από το νόμιμο ή μη προσφοράς κάλυψης οδικής βοήθειας από κάποια εταιρία... Φωτοτυπίες... Νέα μέθοδος εξυγίανσης... ή εξόντωσης. Και οι αρμόδιοι; Αντιδρούν φωτοτυπικά... Το ίδιο. Σιωπούν.

➔ Εξήντα τρία εκατομμύρια δραχμές (63.000.000) παίζονται καθημερινά στα 575 πρακτορεία ΠΡΟ-ΠΟ του Δήμου Αθηναίων μόνο για το ΠΡΟ-ΠΟ, που συμπλήρωσε την 1/3/96 37 χρόνια παρουσία στη ζωή των ελλήνων. Ανασφαλής και ανασφάλιστος ο έλληνας του 1996... Και για ασφάλιση; Μην το συζητάτε δεν... υπάρχουν λεφτά. Προ-πο, ούισκι, τσιγάρα, Ξυστό, ΛΟΤΤΟ, πού να μείνουν λεφτά για ασφάλιση... Σε μας θα συμβεί... Άστο, πονάει, άστο...

➔ Τυχερό παιχνίδι ίσως να είναι και η ιστορία του κλεισίματος ή μη κάποιων εταιριών... Πιθανόν να υπάρχουν και εκεί ΣΙΚΕ παιχνίδια όπως και στο ΠΡΟ-ΠΟ και κάποιοι στο

ΘΑ ΚΛΕΙΣΕΙ - ΔΕ ΘΑ ΚΛΕΙΣΕΙ αυτή ή άλλη εταιρία να ΕΠΩΦΕΛΟΥΝΤΑΙ της αβεβαιότητας. Ξεκίνησε ένα ΔΕΛΤΙΟ «ΠΡΟ-ΠΟ» με 21 εταιρίες που πιθανόν να έχουν προβλήματα και να κλείσουν... Μετά κατεβήκαμε στις επτά, στις πέντε, στις τρεις, ξανά στις 10 και τα στοιχεία συνεχίζονται... Δεν γίνεται, ίσως αυτή η ιστορία να κρύβει «παράγοντες» που κρύνουν τα παιχνίδια «εκτός γηπέδων»... Πως δηλαδή όταν μια ομάδα «πέφτει» από την Α' στην Β' κατηγορία δεν

υπάρχουν συμφέροντα και εκτός αγώνων πολιτικά, οικονομικά, δημοσιογραφικά, βουλευτικά, ταξιδιωτικά κ.λπ.; Όλα περίπου μοιάζουν. Αυτά!

➔ Μπροστά σε Ιταλούς και Έλληνες δημοσιογράφους μετά από ερώτηση του εκδότη του «ΝΑΙ» Ε. Σπύρου ο ιδιοκτήτης της «ΘΕΜΙΣ» αποκάλυψε ότι οι πληροφορίες του κ. Σπύρου είναι αληθινές «ότι εκτός των ασφαλιστικών εργασιών γίνονται και άλλες συνεργασίες κατασκευαστικές και τραπεζικές... κ.λπ.».

Το κλείσιμο της πώλησης



ΠΩΛΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ & ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Ένας οδηγός εικονογραφημένος για στελέχη πωλήσεων

Με μετάφραση της Μαρίνας Δρακάτου και αποκλειστικότητα για την ελληνική γλώσσα των εκδόσεων Ε. Δρακάτου - Μ. Δρακάτου ΟΕ, Κερασούντος 6, 115 28 Αθήνα τηλ. 7777687, κυκλοφόρησε ο εικονογραφημένος οδηγός «ΠΩΛΗΣΗ προϊόντων και υπηρεσιών για στελέχη πωλήσεων». Τα έξι κεφάλαια ακολουθούν τη ροή της πώλησης: από την κατανόηση των αναγκών του πελάτη μέχρι το κλείσιμο της συνάντησης και το κλείσιμο της πώλησης. Πρωταρχικός σκοπός του βιβλίου είναι να βοηθήσει τα νέα στελέχη πωλήσεων και να υπενθυμίσει στον έμπειρο manager τα βήματα που οδηγούν σε μια πετυχημένη πώληση. Εταιρίες και managers μπορούν τους επόμενους μήνες να έχουν ένα σπουδαίο και χρήσιμο ΔΩΡΟ για τους πωλητές τους που κατά κανόνα στερούνται τέτοιων βοηθημάτων. Με το βιβλίο καλύπτουν και ένα σημαντικό πρόβλημά τους: Καλύπτουν το θέμα να ΔΕΙΞΟΥΝ στο νέο κυρίως πωλητή ΠΩΣ γίνεται πρακτικά η δουλειά. Με τα εικονογραφημένα σκίτσα ο πωλητής «μπαίνει» στο κλίμα, τις συνθήκες και το περιβάλλον πώλησης και αυτό είναι πολύ σημαντικό για τη καλή έκβαση μιας πώλησης.



Συγχαρητήρια στη Μαρίνα Δρακάτου για τη μεγάλη προσφορά της και καλές... πωλήσεις. Πληροφορίες: τηλέφωνα 7777687 - 7715418.



Κ. Μπερτσίδης
Γεν. Διευθ. INTERAMERICAN

➔ Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος προωθεί την πρόταση - πρακτική αποζημιώσεων που εφαρμόζεται στις ΗΠΑ και σε πολλά ευρωπαϊκά κράτη, σχετικά με τις αποζημιώσεις αυτοκινήτων που προβλέπει σε περίπτωση ατυχήματος «να αποζημιώνεται το «θύμα» από την δική του ασφαλιστική εταιρία και στη συνέχεια η ασφαλιστική εταιρία του να εισπράττει τα χρήματα από την εταιρία που είναι ασφαλισμένος ο υπαίτιος του τροχαίου». Το επαναστατικό για τα ελληνικά δεδομένα σύστημα, θα αλλάξει και τη στάση των ασφαλισμένων στην επιλογή ασφαλιστικής εταιρίας υποστηρίζει ο γενικός διευθυντής της INTERAMERICAN Κώστας Μπερτσίδης, λέγοντας ότι ο καθένας θα ενδιαφέρεται πια πιο πολύ για την εταιρία που ασφαρίζεται, για την οργάνωσή της και τη δυνατότητά της να αποζημιώσει «αμέσως» (ΒΗΜΑ 5.5.96). Πολλοί σήμερα δεν ενδιαφέρονται για τη φερεγγυότητα αλλά μόνο

για το κόστος της ασφάλισης. Πολλές εταιρίες δεν έχουν χρήματα να καλύψουν τις υποχρεώσεις τους, η κρατική εποπτεία του υπουργείου είναι χαλαρή και πρέπει να γίνει πιο αυστηρή όπως τονίζει ο Μ. Νεκτάριος μαζί με την επίσηυση του νέου νομοθετικού πλαισίου που προβλέπει μετοχικό κεφάλαιο 300 εκατομμύρια για νέες και παλιές εταιρίες. Τριάντα εταιρίες έχουν μετοχικό κεφάλαιο κάτω των 200 εκατομμυρίων και πολλές θα βρεθούν στον αέρα όταν ψηφισθεί το νέο πλαίσιο. Καιρός να ΔΙΚΑΙΩΘΟΥΝ οι σωστοί επαγγελματίες, οι ΣΥΝΕΤΟΙ γενικοί στην ασφαλιστική αγορά. Σίγουρα πολλά θα μπου στη σωστή βάση τους. Εμείς προτείνουμε από ΤΩΡΑ η Ένωση να κυκλοφορήσει ένα πίνακα με κόστος, φερεγγυότητα, ζημιές, αποζημιώσεις για να βλέπουν τα... θύματα. Ας τολμήσουν κάποτε οι ΣΩΣΤΟΙ.



Μ. Νεκτάριος

...Στην τροχιά των εξελίξεων!



Ασφαλιστές, Υπαλληλικό προσωπικό και Διοίκηση είπαν «**ΝΑΙ**» στην παραγωγικότητα

Όπως σ' όλες τις εταιρίες, τα τελευταία χρόνια και στον «Φοίνικα» υπήρχαν και υπάρχουν προβλήματα που απαιτούν κάποιο χρόνο προσαρμογής, στα νέα δεδομένα της αγοράς. Το σημαντικό είναι ότι σ' όλα τα επίπεδα της εταιρίας έγινε κατανοητό ότι όλοι έχουν μια επιλογή, ότι δηλαδή είναι απαραίτητο όλοι να συμβάλουν στην ανάπτυξη της εταιρίας. Όλοι πρέπει να αυξήσουν την παραγωγικότητα εκμεταλλευόμενοι τα πλεονεκτήματα - και είναι πολλά - αυτής της εταιρίας του ομίλου Εμπορικής Τράπεζας. Ο Γιώργος Κώτσαλος, ρεαλιστής και ειλικρινής με την πραγματικότητα, δίνει το μήνυμα: 'Όλοι προχωρούν προς την ανάπτυξη, ή όσοι εμποδίζουν πρέπει να παραμερίσουν επειδή η αγορά και ο ανταγωνισμός δεν «χαρίζεται» σε κανέναν. Πέρασε ένα διάστημα εργασιακής ειρήνης για σημαντικές αλλαγές και συντονισμό δυνάμεων και τώρα όλοι μπήκαν στο παιχνίδι, «σηκώθηκαν μανίκια» και ρίχτηκαν στην δουλειά για νέες κατακτήσεις. Πιστεύουμε ότι η ελληνική αγορά θα ωφεληθεί πολύ από το έργο που συντελείται και θα συντελεσθεί στον Φοίνικα. Το «ΝΑΙ» συγχαίρει το ανθρώπινο δυναμικό του Φοίνικα που αποδεικνύει ότι όπου υπάρχει θέληση και φιλοσοφία προόδου, όλα είναι δυνατά. Ας δούμε όμως μερικά σημεία που δικαιολογούν την αισιοδοξία μας για τις νέες κατακτήσεις που στοχεύει ο Φοίνικας:

Παραγωγή - Δίκτυα

Το 1995 η αύξηση της παραγωγής της εταιρίας (εκτός κλάδου πλοίων και αεροσκαφών και αναλήψεων) αυξήθηκε κατά 25,4% και έχει θετική απόκλιση 16,48 μονάδες από το ποσοστό αύξησης του 1994 που ήταν 8,65%. Στους κυριότερους κλάδους οι αυξήσεις ήταν: πυρός 29,87%, αστικής ευθύνης αυτοκινήτων 28,28%, λοιπές καλύψεις αυτοκινήτων 11,4%, σύνολο κλάδου αυτοκινήτων 24,10%, μεταφορών 42,62%, ομαδικών 37,66%. Στην προσπάθεια της αύξησης της παραγωγής σημαντικότατο ρόλο είχαν οι περιφερειακοί δ/ντές της εταιρίας κ.κ. Α. Πασάδης, Σ. Μπάγκας, Ι. Μανουράς, Μ. Κελαϊδής και Π. Καραγιαννάκης (κατά σειρά αυξήσεων).

Σημαντική διαφοροποίηση παρουσιάζουν τα ποσοστά παραγωγής ανά δίκτυο αφού κατά το 1995 το ελεύθερο δίκτυο της ΦΟΙΝΙΞ πραγματοποίησε το 45% επί του συνόλου, έναντι 32% το 1991. Οι συνεργαζόμενες τράπεζες συμμετείχαν στην παραγωγή κατά 33% έναντι του 39% το 1991 και το ίδιο δίκτυο πραγματοποίησε το 22% της παραγωγής έναντι του 29% το 1991.

Προϊόντα

Ολοκληρώθηκε ο σχεδιασμός των νέων εντύπων - ασφαλιστηρίων συμβολαίων για τον κλάδο πυρός και μεταφορών ενώ σύντομα θα είναι στη διάθεση του δικτύου και τ' ανανεωμένα έντυπα όλων των προϊόντων της ΦΟΙΝΙΞ.

Για τον κλάδο των τεχνικών κινδύνων υπάρχουν στη διάθεση του δικτύου δύο έντυπα (ένα τρίπτυχο και ένα πολυσέλιδο) που αφορούν στην ασφάλιση έργων «κατά παντός κινδύνου», τομέα στον οποίο ο Φοίνικας κατέχει πρωτοπόρο θέση.

Στον κλάδο αυτοκινήτων, εκτός από το πακέτο καλύψεων ΦΟΙΝΙΞ - MOTOR CLUB με ενσωματωμένη οδική βοήθεια, ολοκληρώθηκε και διατίθεται η νέα κάλυψη Extended Warranty - Παράταση Εγγυήσεως. Πρόκειται για ένα πρωτοποριακό προϊόν που καλύπτει καινούρια και μεταχειρισμένα αυτοκίνητα παρατείνοντας την εγγύηση για μηχανικές βλάβες (service), χρώμα, σκουριά κ.λ.π. 'Όδη καλύπτονται με το Extended Warranty ΦΟΙΝΙΞ τα αυτοκίνητα της FIAT.



Ο επίτιμος Πρόεδρος κ. Γ. Βογιατζάκης.



Ο κ. Γ. Μιχαήλς, γενικός δ/ντής της Εμπορικής Τράπεζας.



Ο κ. Γ. Κώτσαλος, Δ/νων Σύμβουλος κ Γένικος Δ/ντης του Φοίνικα

Αναζωπυρώνεται και ο κλάδος σκαφών με νέα συμβόλαια τόσο για τα σκάφη αναψυχής όσο και για ακτοπλοΐας μέχρι 2.000 τόνους. Ο Φοίνικας πιστεύει πως η πληρότητα των καλύψεων θα αποδώσουν σημαντικό μερίδιο αγοράς (στόχος είναι η ΦΟΙΝΙΞ να περάσει στην πρώτη θέση στον τομέα αυτό μέσα στο 1996) εφόσον θα εντατικοποιηθεί και η συνεργασία με την Τράπεζα Ναυτιλίας του ομίλου της Εμπορικής. Δεν θα ασχοληθούμε με ποντοπόρα σκάφη και θα είμαστε επιφυλακτικοί στα ενοικιαζόμενα.

ΦΟΙΝΙΞ - Πιστώσεις

Ξεκίνησαν ήδη οι εργασίες της νέας θυγατρικής εταιρίας του Φοίνικα Πιστώσεων και Εγγυήσεων με επικεφαλής τους κ.κ. Απόστολο Μακρή, Νίκο Κοκκινάκη και μετόχους τις κορυφαίες διεθνώς εταιρίες πιστώσεων - εγγυήσεων SFAC και HERMES. Πρόεδρος της εταιρίας είναι ο Γιώργος Κώτσαλος.

Πρακτορείο Γερμανίας

Σημαντική είναι και η δραστηριοποίηση του Φοίνικα στη Γερμανία με επικεφαλής τους κ.κ. Ιωάννη Παπαδημητρίου της Εμπορικής Τράπεζας και Λάζαρο Κριεζή και σε συνεργασία με την GERLING και την D. LLOYD. Για το 1996 έχει προγραμματιστεί το λανσάρισμα αρκετών νέων προϊόντων, σχεδιασμένων έτσι ώστε να καλύψουν τις ανάγκες της ελληνικής ομογένειας της Γερμανίας.

Χαρτοφυλάκιο Κύπρου

Ολοκληρώθηκε η πώληση του χαρτοφυλακίου ζωής του Φοίνικα στην Κύπρο στην εταιρία Metropolitan, γεγονός που αποτέλεσε ένα σημαντικό βήμα προς την εξυγίανση του χαρτοφυλακίου της εταιρίας. Σήμερα ο Φοίνικας εξετάζει τη δυνατότητα να λειτουργεί στην Κύπρο σε πρακτορειακή βάση με κεντρικό άξονα τις εργασίες της Εμπορικής Τράπεζας.

Εξυγίανση - Μηχανογράφηση

Στην όλη την προσπάθεια της ανάπτυξης δεν μπορεί να μην αναφερθεί ο εκσυγχρονισμός της μηχανογράφησης της εταιρίας για τον οποίο έχει αποφασισθεί μια μεγάλη επένδυση.



Ο κ. Γ. Καπουράνης, πρόεδρος της Metrolife.



Ο πρόεδρος των πρακτορείων του Φοίνικα κ. Παν. Μποτοτσίδης.



Ο Ιταλός ομιλητής Dr. Paolo Micatelli.



Ο Ισπανός ομιλητής Dr. Manuel Vila Calsine.

Underwriting

Πρέπει επίσης να τονισθεί πως πολλά από τα όσα έχουν επιτευχθεί μέχρι σήμερα από πλευράς παραγωγής οφείλονται στις περιφερειακές διευθύνσεις και στους ικανότατους υπεύθυνους του Underwriting της εταιρίας.

Διοικητικά

Καθιερώθηκε από 25.1.96 στον Φοίνικα ένα σύστημα τοποθετήσεων - μετακινήσεων το οποίο καταγράφει συστηματικά όλους τους μηχανισμούς που είναι απαραίτητοι για την λειτουργική κινητικότητα του προσωπικού, με αντικειμενικά κριτήρια και διαφανείς διαδικασίες.

Το σύστημα αυτό βασίστηκε στο αντίστοιχο της Εμπορικής Τράπεζας. Επίσης, μελετάται και ένα ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο συνταξιοδοτικό για το προσωπικό της εταιρίας, με το οποίο αναμένεται να γίνει αποσυμφόρηση του προσωπικού. Η γενική προσπάθεια της εταιρίας στηρίζεται βεβαίως όχι μόνο στην εξυγίανση της, την αύξηση της παραγωγής και την μείωση του λειτουργικού της κόστους αλλά και στην αμέριστη συμπαράσταση της συντριπτικής πλειοψηφίας του προσωπικού της εταιρίας, η οποία είναι έκδηλη χάρη στην εργασιακή ειρήνη που επικράτησε τα δυο τελευταία χρόνια. Σαν γενικό στόχο για το 1996 αναφέρεται ότι έχει τεθεί η περαιτέρω αύξηση της παραγωγής με ακόμα μεγαλύτερους ρυθμούς, ώστε η συνολική παραγωγή ν' ανέλθει στο ποσό των 20 δισ. δραχμών, ποσό το οποίο θα βοηθήσει στην ελαχιστοποίηση της ζημιάς από την εκμετάλλευση των κλάδων, την μείωση του λειτουργικού κόστους και την εξειδίκευση των δικτύων.

Με αυτά τα δεδομένα στις 27 Μαΐου '96 έγινε το 12ο Συνέδριο Διακεκριμένων Συνεργατών του Φοίνικα με κεντρικό μήνυμα: «...Στην τροχιά των εξελίξεων». Το πρόγραμμα είχε δυο μέρη. Στο πρώτο μέρος υπήρχαν απόψεις γύρω από τις ευρωπαϊκές εξελίξεις σχετικά με την εργασία των διαμεσολαβούντων. Στο δεύτερο μέρος έγιναν εισηγήσεις και ακούστηκαν απόψεις γύρω από την εξέλιξη του επαγγέλματος των διαμεσολαβούντων στην ελληνική πραγματικότητα.



Ο κ. Κ. Πλουμπίδης, γεν. δ/ντής περιφ. Αθηνών Εμπορικής Τράπεζας.



Ο κ. Δ. Σαραντόπουλος, ασφ. πράκτορας.



Ο κ. Ευριπίδης Ζάννης, ασφ. πράκτορας.



Ο κ. Σταύρος Παπαγιαννόπουλος δ/νων σύμβουλος της BAIN HOGG.

Αναλυτικότερα το πρόγραμμα είχε ως εξής:

Μέρος Α'

Οι Ευρωπαϊκές εξελίξεις
Εξελίξεις στον χώρο των διαμεσολαβούντων της ισπανικής ασφαλιστικής αγοράς.



Η αντιπροσωπεία του Πυροσβεστικού Σώματος ο κ. Γ. Κώτσαλος, ο αρχηγός Πυροσβεστικού Σώματος κ. Γ. Αλεβιζάκης και ο κ. Κ. Γιουρούκος



Ο κ. Μάρκος Τζουμάρας δίνει στον διοικητή της ΕΜΑΚ κ. Αχιλλέα Πρεβέντα μια επιταγή για τη χήρα του συναδέλφου τους υποπυραγού Ιωάννη Λεμονίδη που πνίγηκε στον Στρυμώνα

Dr. Manuel Vila Calsina, Economist, Vice President of Rolling Huding Hall Spain, Insurance Broker Ltd, Actuary by the University of Barcelona, Member of the Governing Meeting Of the College of Mediators of Insurance of Barcelona and National Speaker of the General Council of Colleges.

Η πορεία του Bancassurance στην Γαλλία και πώς επηρέασε τους διαμεσολαβούντες.

Henri Debruyne, Managing Director, CAPA

Τι απαιτείται για την επιβίωση των μικρομεσαίων πρακτορειακών επιχειρήσεων στην ιταλική ασφαλιστική αγορά.

Dr. Paolo Micarelli, Chief of the Commercial Organisation Department of INA

Ερωτήσεις - Συζήτηση

Συντονιστής: **Γιώργος Κώτσαλος**, δ/νων σύμβουλος & γενικός διευθυντής της FOINIE - ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Μέρος Β'

Η εξέλιξη του επαγγέλματος των διαμεσολαβούντων στην ελληνική πραγματικότητα

Κώστας Πλουμπίδης, γενικός διευθυντής περιφέρειας Αθηνών Εμπορικής Τράπεζας

Γιάννης Δρούλιας, πρόεδρος Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος, μέλος Δ.Σ. Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων

Δημήτρης Σαραντόπουλος, ασφαλιστικός πράκτορας

Ευριπίδης Ζάννης, ασφαλιστικός πράκτορας

Σταύρος Παπαγιαννόπουλος, διευθύνων σύμβουλος Bain Hogg A.E.

Ερωτήσεις - Συζήτηση

Συντονιστές: **Παναγιώτης Δρακάτος**, δημοσιογράφος, εκδότης περιοδι-



Ο κ. Γιάννης Δρούλιας, πρόεδρος Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστικών Ελλάδος.

κού «Ιδιωτική Ασφάλιση», **Δημήτρης Ρουχωτάς**, δημοσιογράφος, εκδότης περιοδικού «Ασφαλιστική Αγορά». Κλείσιμο εργασιών του συνεδρίου



Ο κ. Κώτσαλος δίνει τα δώρα στους ελληνες ομιλητές. Από αριστερά: Ο κ. Κ. Πλουμπίδης, γεν. δ/ντής περιφ. Αθηνών Εμπορικής Τράπεζας, ο κ. Γ. Δρούλιας πρόεδρος Ένωσης Πρακτόρων, ο κ. Δ. Σαραντόπουλος ασφ. πράκτορας.



Από αριστερά:
- Ο κ. Κων/νος Γιουρούκας, αντιπρόεδρος Φοίνικα, και αναπλ. γεν. δ/ντής Ιονικής Τράπεζας.
- Αντιπροσωπεία του Πυροσβεστικού Σώματος και ο κ. Μανώλης Κελαϊδής, περιφ. δ/ντής Αττικής.



Απο αριστερά ο κ. Βόλλαρης, Αναπλ. Γεν. Δ/ντής, ο κ. Ν. Αλεβιζάκης, Αρχηγός Πυροσβεστικού Σώματος και ο κ. Ευάγ. Σπύρου, Εκδότης του ασφαλιστικού "ΝΑΙ".

Βραβεύσεις

Συντονίστρια εργασιών του συνεδρίου ήταν η Μαρίνα Δρακάτου. Ο Κώστας Πλουμπίδης, της Εμπορικής Τράπεζας τοποθετήθηκε με τον χαρακτηριστικό ρεαλισμό των ελληνικών τραπεζών και οι: Γιάννης Δρούλιας, Δημήτρης Σαραντόπουλος, Ευριπίδης Ζάννης και Σταύρος Παπαγιαννόπουλος, με τον χαρακτηριστικό συναισθηματισμό των ελλήνων ασφαλιστών που με το φιλίτιμο, την εργατικότητα και τον... ηρωισμό τους κατορθώνουν να βγάλουν «ασπροπρόσωπους» εαυτούς και αλλήλους στην ελληνική ασφαλιστική αγορά που λειτουργεί αργά, χωρίς κρατική εποπτεία και νομικά πλαίσια.

Οι κ.κ. Δρακάτος και Ρουχωτάς με τις ερωτήσεις και παρατηρήσεις τους έθε-



Ο κ. Κώτσαλος βραβεύει τον κ. Δ. Σαραντόπουλο



Ο κ. Γ. Κώτσαλος βραβεύει τον κ. Δημ. Νικολαΐδη



Ο κ. Στέργιος, Μπάγκας, περιφ. δ/ντής Μακεδονίας και Ανατολ. Ευρώπης βραβεύει τον κ. Μιχαλάκη της Ιονικής Τράπεζας.

σαν σωστά το θέμα που υπάρχει αποδεικνύοντας έμμεσα και τον δημιουργικό ρόλο του κλαδικού τύπου που παρατηρεί τις εξελίξεις και ενθαρρύνει τις προσπάθειες εταιριών και ασφαλιστών. Βασικό συμπέρασμά μας είναι ότι οι διαμεσολαβούντες έχουν μεγάλο μέλλον αλλά η επιβίωσή τους θα εξαρτηθεί από τις γνώσεις, την εξειδίκευση, την διαφορετικότητα και το κόστος λειτουργίας τους.

Οι τράπεζες μέσω του θεσμού Bancassurance θα αποσπάσουν μερίδιο παραγωγής που θα φτάνει ως ένα σημείο.

Οι διαμεσολαβούντες ασφαλιστές θα έχουν το ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟ στην πρόταση και στο SERVICE για τα οποία θα επιλέγονται από τους πελάτες στο μέλλον.

Σύντομα θα έχουμε και συνένωση και συγχώνευση πρακτορείων παράλληλα με συγχωνεύσεις εταιριών.

Στο τέλος του συνεδρίου μέσω των βραβεύσεων είδαμε και την γεωγραφική διείσδυση σε νέες περιοχές και τομείς εργασιών που κάνει, ο Φοίνικας σε Ελλάδα και εξωτερικό.

Βραβεύτηκαν αξιόλογοι συνεργάτες, από όλες τις μορφές διαμεσολαβούντων.

Ξεχωριστή στιγμή για το συνέδριο υπήρξε η ειδική βράβευση του Πυροσβεστικού Σώματος και απονομή επιταγής 1.000.000 δρχ. στην οικογένεια Λεμονίδη.

Ο αρχηγός του Πυροσβεστικού Σώματος ευχαριστώντας την διοίκηση του Φοίνικα είπε τα εξής αξιοπρόσεκτα:

«Κύριε Πρόεδρε, Κυρίες και κύριοι, σύνεδροι, λοιποί προσκεκλημένοι αγαπητοί συνάδελφοι, Θα ήθελα να ευχαριστήσω το Διοικητικό Συμβούλιο της ασφαλιστικής εταιρίας «Φοίνικας» και να μεταφέρω τον χαιρετισμό του υπουργού Δημόσιας Τάξης Κώστα Γεϊτόνα, για την πρωτοβουλία αυτή που ανέλαβε να βραβεύσει το Πυροσβεστικό Σώμα και δια αυτού την Ειδική Μονάδα Αντιμετώπισης Καταστροφών (ΕΜΑΚ), καθώς επίσης και να προσφέρει το ποσό του ενός εκατομμυρίου (1.000.000), δρχ. στην οικογένεια του υποπυραγού Γιάννη Λεμονίδη, που πρόσφατα έπεσε επί του καθήκοντος, από πνιγμό στον ποταμό Στρυμώνα, στην προσπάθεια ανεύρεσης ατόμου που είχε χαθεί. Όπως σας είναι γνωστό, η πρόσδος ο πολιτισμός και η δραστηριότητα της κοινωνίας αυξάνουν μέρα με την ημέρα. Έτσι επεκτείνεται και η αποστολή του

Πυροσβεστικού Σώματος. Σήμερα το Πυρ/κό Σώμα δεν περιορίζεται στην αντιμετώπιση των πυρκαγιών μόνο, αλλά επεκτείνει την δραστηριότητα σε κάθε συμβάν που απειλεί τη ζωή και τα αγαθά του ανθρώπου, όπως οι σεισμοί, οι πλημμύρες, οι καταρρεύσεις, οι εγκλωβισμοί ατόμων και πάσης φύσεως ατυχήματα.

Επίσης το Πυρ/κό Σώμα συμμετέχει ενεργά και αποτελεί την σπονδυλική στήλη της πολιτικής άμυνας της χώρας, υποδεικνύει μέτρα πυροπροστασίας για τις βιομηχανίες, τα ξενοδοχειακά καταλύματα, τα μεγάλα εμπορικά καταστήματα, τους σταθμούς αυτοκινήτων, τα κέντρα διασκέδασης κ.λ.π., ενώ ταυτόχρονα ελέγ-



Ο κ. Ιορδάνης Ζαφειριάδης, περιφ. δ/ντής Ανατολ. Μακεδονίας και Θράκης βραβεύει τον κ. Νικ. Κυρατζίδη γεν. δ/ντή περιφ. Β.Δ. Ελλάδος και πρώην Γουγκοσλαβίας της Εμπορικής Τράπεζας.



Ο κ. Κώτσαλος βραβεύει τον κ. Ν. Γαβαλάκη



Ο κ. Νικ. Δημητρουλάκης, αναπλ. γεν. δ/ντής βραβεύει τον κ. Αιμίλιο Βρεττάκη



Ο κ. Μποτοσιδής Π. βραβεύει την κα Αναστ. Αλεξάνδρου Γουναρίδου

χει την αποτελεσματικότητα των μέτρων αυτών. Τέλος το Σώμα επωμίζεται με τη διενέργεια προανάκρισης, για τη δίωξη εγκλημάτων εμπρησμού.

Ενδεικτικά σας αναφέρω ότι κατά το παρελθόν έτος επενέβη σε 49.847 περιπτώσεων και διέσωσε περιουσίες που ανέρχονται στο ποσό των 528.028.816.000

(πεντακοσίων είκοσι οκτώ δισεκατομμυρίων είκοσι οκτώ εκατομμυρίων οκτακοσίων δέκα έξι χιλιάδων) δραχμών.

Η Πολιτεία αναγνωρίζοντας το μεγάλο έργο του Σώματος, καταβάλει προσπάθειες και εξοπλίζει αυτό με σύγχρονα μέσα και τεχνολογικό εξοπλισμό που διαθέτουν και οι άλλες προηγμένες χώρες



Ο κ. Νίκος Περάκης, δ/ντής επιχειρήσεων, βραβεύει τον κ. Λεωνίδα Λιμογιάννη.



Ο κ. Μάρκος Τζουμάρας, δ/ντής Ιδιωτών βραβεύει τον κ. Παπαγεωργίου Αναστάσο.

της Ευρώπης. Τελειώνοντας, επιτρέψτε μου ως αρχηγός του Πυρ/κού Σώματος, να σας διαβεβαιώσω ότι και στο μέλλον, με τον ίδιο ενθουσιασμό και αυτοθυσία οι άνδρες του Σώματος θα προσφέρουν τις υπηρεσίες τους, συμβάλλοντας μ' αυτό τον τρόπο στην ευημερία της πατρίδας μας, σε μια ενωμένη ευρώπη».

ΙΔΙΑΙΤΕΡΕΣ ΤΙΜΗΤΙΚΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

Πράκτορες με την μεγαλύτερη παραγωγή, έτους 1995.

- 1ος: ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ Δ. Α.Ε. (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ)
- 2ος: ΝΙΚΟΛΑΪΔΗ ΑΡΤ. & ΣΙΑ «ΔΙΑΝΑ» (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΤΤΙΚΗΣ)
- 3ος: ΓΑΒΑΛΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΠΕΛ/ΣΟΥ - Δ. ΕΛΛ. & ΑΛΒΑΝ.)

Πράκτορες με το μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης, έτους 1995

- 1ος: ΖΑΝΝΗΣ ΕΥΡΙΠΙΔΗΣ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ & ΑΝ. ΕΥΡ.)
- 2ος: ΦΙΛΙΠΠΙΔΗΣ ΧΡ. & ΣΙΑ Ε.Ε. (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ)
- 3ος: ΚΡΟΚΙΔΑΣ Ε.Π.Ε. (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ)

Ασφαλιστικοί σύμβουλοι με τη μεγαλύτερη παραγωγή, έτους 1995

- 1ος: ΡΕΚΟΥΤΗ - ΣΠΑΝΟΥ ΜΑΡΙΑ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΤΤΙΚΗΣ)
- 2ος: ΒΕΡΝΑΡΔΟΥ ΜΑΡΙΑ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ & ΑΝ. ΕΥΡ.)
- 3ος: ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ)

Ασφαλιστικοί σύμβουλοι με το μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης, έτους 1995.

- 1ος: ΒΡΕΤΤΑΚΗΣ ΑΙΜΙΛΙΟΣ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΠΕΙΡΑΙΑ & ΝΗΣΩΝ)
- 2ος: ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ)
- 3ος: ΜΠΙΡΜΠΙΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ)

Συnergάτες ειδικής παραγωγής με τη μεγαλύτερη παραγωγή, έτους 1995

- 1ος: ΚΑΤΣΙΒΕΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ (ΠΕΡ. ΚΑΤ/ΜΑ

- ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ)
- 2ος: ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ ΑΝΑΣΤ. (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ)
- 3ος: ΑΛΕΥΡΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΚΡΗΤΗΣ & ΔΩΔ/ΣΟΥ)

Συnergάτες ειδικής παραγωγής με το μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης, έτους 1995

- 1ος: ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ)
- 2ος: ΚΟΝΤΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΤΤΙΚΗΣ)
- 3ος: ΜΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΤΤΙΚΗΣ)

Ο Συντονιστής ειδικής παραγωγής, του οποίου η ομάδα πωλητών έχει τη μεγαλύτερη παραγωγή, έτους 1995

- ΛΙΜΟΓΙΑΝΝΗΣ ΛΕΩΝ. (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΤΤΙΚΗΣ)

Ο Συντονιστής ειδικής παραγωγής, του οποίου η ομάδα πωλητών έχει το μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης, έτους 1995

- ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ - ΓΟΥΝΑΡΙΔΟΥ ΑΝΑΣ. (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΠΕΙΡΑΙΑ)

Διευθυντές καταστημάτων πιστωτικών ιδρυμάτων με τη μεγαλύτερη παραγωγή, έτους 1995

- ΑΠΟ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ:**
- 1ος: ΚΕΝΤΡΙΚΟ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ)
- 2ος: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ)
- 3ος: ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΘΕΣ/ΚΗΣ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ)

- ΑΠΟ ΙΟΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ**
- 1ος: ΚΕΝΤΡΙΚΟ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ)
- 2ος: ΡΟΥΣΒΕΛΤ (ΚΕΝΤΡ.) (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ)

- 3ος: ΟΔΟΥ ΛΑΓΚΑΔΑ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ)

Διευθυντές καταστημάτων πιστωτικών ιδρυμάτων με το μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης, έτους 1995

- ΑΠΟ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ**
- 1ος: ΒΥΡΩΝΑ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ)
- 2ος: ΣΚΙΑΘΟΥ (ΠΕΡ. ΚΑΤ/ΜΑ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΕΛΛ.)
- 3ος: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ)

- ΑΠΟ ΙΟΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ**
- 1ος: ΠΥΛΗΣ ΑΞΙΟΥ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ)
- 2ος: 25ης ΑΥΓΟΥΣΤΟΥ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΚΡΗΤΗΣ & ΔΩΔΕΚ.)
- 3ος: ΚΕΝΤΡΙΚΟ (ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ)

Ο Πρώτος περιφερειακός διευθυντής από κάθε ένα πιστωτικό ίδρυμα, ο οποίος έχει τη μεγαλύτερη παραγωγή, έτους 1995

- ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ**
- ΠΕΡ/ΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ
- ΙΟΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ**
- ΠΕΡ/ΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ & ΑΝΑΤ. ΕΥΡΩΠΗΣ
- ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ**
- ΠΕΡ/ΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ
- ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ**
- ΠΕΡ/ΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ

Ο πρώτος περιφερειακός διευθυντής από κάθε ένα πιστωτικό ίδρυμα, ο οποίος έχει το μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης, έτους 1995.

- ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ**
- ΠΕΡ. Δ/ΝΣΗ Β.Δ. ΕΛΛΑΔΑΣ & ΠΡΩΗΝ ΓΙΟΥΓΚΟΣΛΑΒΙΑΣ
- ΙΟΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ**
- ΠΕΡ/ΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Η νέα εθικαστική δύναμη για πελάτες και ασφαλιστές πέγεται

ΕΜΠΟΡΙΚΗ - METROLIFE

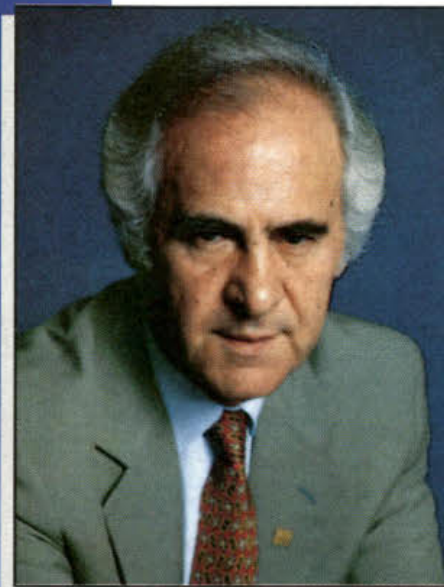
Σε συνέντευξη προς τον ασφαλιστικό και οικονομικό Τύπο ο πρόεδρος του ομίλου METROLIFE Γ. Καπουράνης έδωσε διάφορες πληροφορίες για τους στόχους και τις στρατηγικές των εταιριών METROLIFE. Το μεγάλο μήνυμα είναι ότι η ΕΜΠΟΡΙΚΗ - METROLIFE θα είναι μια εθικαστική δύναμη που θα τραβήξει κοντά της αξιόλογο ανθρώπινο δυναμικό σ' όλα τα επίπεδα. Αυτό σημαίνει ότι θα γίνουν στο εσωτερικό της αξιοκρατικές αλλαγές σε δομές, μεθόδους και πρόσωπα ώστε να ευθυγραμμισθούν στα νέα δεδομένα.

Το «ΝΑΙ» επισημαίνει ακόμη μια φορά ότι η αλλαγή που έγινε και η συνεργασία με την Εμπορική Τράπεζα είναι η επιτυχήστερη κίνηση στον ασφαλιστικό χώρο τον τελευταίο χρόνο αλλιάζοντας πολλή «κατεστημένα» στην ασφαλιστική αγορά.

Ο Γιώργος Καπουράνης που βραβεύτηκε από το «FAX NEWS» ως άνθρωπος της χρονιάς '95, θα μείνει στην ιστορία την ασφαλιστική σαν άνθρωπος «κλειδί» για τις εξελίξεις στον κρατικο-τραπεζικό ασφαλιστικό χώρο δικαιώνοντας τον «οραματιστή» Αλέξανδρο Ταμπουρά στην κρίση του ότι με τη συνεργασία METROLIFE - Εμπορικής άρχισε η ιδιωτικοποίηση των κρατικών εταιριών αφού οι εξελίξεις και ο στόχος του 10% μεριδίου αγοράς από την Εμπορική «ταράζει τα ήσυχα νερά» του κρατικού χώρου.

Η σύγκριση «αυτού» που θα γίνει με την METROLIFE και «αυτού» που θα είναι πιθανόν κάποιες εταιρίες του δημοσίου τομέα, θα οδηγήσουν σίγουρα σε «αποκρατικοποίηση» και αλλαγές θεαματικές. Ο ανταγωνισμός θα δράσει υπέρ των κομματικών ή άλλων συμφερόντων καταλυτικά.

Τυχεροί οι άνθρωποι της METROLIFE για όσα θα συμβούν στο μέλλον και για την επιλογή τους να έχουν ηγέτη τον Γιώργο Καπουράνη.



Ας δούμε όμως και κάποια στοιχεία που δόθηκαν μετά τη συνέντευξη τύπου:

Στην Γερμανία επεκτείνει τις δραστηριότητές της η METROLIFE. Οι σχετικές διαδικασίες έχουν ολοκληρωθεί και όπως εκτιμούν τα στελέχη της εταιρίας εντός του τρέχοντος έτους θα αρχίσουν οι εργασίες.

Η διείσδυση σε νέες αγορές, όπου υπάρχει Απόδημος Ελληνισμός, αποτελεί βασική επιδίωξη της METROLIFE. Η πορεία της εται-

ρίας για το 1995 κρίνεται θετική, με δεδομένο ότι η ασφαλιστική αγορά ήταν και είναι δύσκολη. Τα κέρδη προ φόρων του ομίλου εταιριών METROLIFE ανήλθαν στα 617 εκατ. δρχ. σημειώνοντας αύξηση σε σχέση με το 1994 κατά 15%.

Συγκεκριμένα:
Η METROLIFE Ζωής είχε κέρδη 430 εκατ. δρχ.

Η METROLIFE Γενικών είχε κέρδη 120 εκατ. δρχ.

Η METROLIFE Χρηματοπιστηριακή

είχε κέρδη 62 εκατ. δρχ.
Η METROLIFE Ελλάς είχε κέρδη 5 εκατ. δρχ.

Η παραγωγή ασφαλιστρών για το 1995, από τις ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου παρουσίασε αύξηση κατά 12,5% σε σχέση με το 1994 και έφτασε τα 7,2 δισ. δρχ.

Η εταιρία Ζωής είχε παραγωγή 5,5 δισ. δρχ. και η εταιρία Γενικών 1,7 δισ. δρχ.

Τα ασφαλιστικά αποθέματα παρουσίασαν αύξηση 40% και έφτασαν τα 8,5 δισ. δρχ.

Η συνεργασία με την Εμπορική Τράπεζα

- Προχωρεί η υλοποίηση των συμφωνιών Εμπορικής Τράπεζας - METROLIFE, με στόχο από τον ερχόμενο Σεπτέμβριο να ξεκινήσει τη λειτουργία της η νέα METROLIFE που θα προκύψει από τη συγχώνευση METROLIFE - ΙΟΝΙΚΗΣ.
- Ήδη τα Διοικητικά Συμβούλια των δυο εταιριών έχουν αποφασίσει τη συγχώνευση με απορρόφηση της ΙΟΝΙΚΗΣ από τη METROLIFE και επισπεύδονται όλες οι απαιτούμενες από το νόμο ενέργειες για την υλοποίηση της συγχωνεύσεως.
- Εντός των ημερών ανατίθεται σε διεθνές γραφείο η κατάρτιση του επιχειρηματικού Σχεδιασμού (Business Plan) της νέας εταιρίας με βάση τους στρατηγικούς στόχους, που έχουν καθοριστεί από το ξεκίνημα της συνεργασίας.
- Κεντρικός στόχος της νέας METROLIFE είναι η κατάκτηση μεριδίου αγοράς 10%, στο τέλος της πρώτης

πενταετίας, με παράλληλη επιδίωξη την επίτευξη ικανοποιητικής κερδοφορίας.

Οι στόχοι αυτοί θα επιτευχθούν:

- α) Με την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων της εταιρίας.
- β) Με την εντατική αξιοποίηση του πελατολογίου και του δικτύου υποκαταστημάτων της Εμπορικής και των θυγατρικών της.
- γ) Με την εισαγωγή νέων πρωτοποριακών προϊόντων.
- δ) Με την ανάπτυξη νέων αγορών στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- ε) Με την αναδιάρθρωση, τον ανασχεδιασμό των διοικητικών λειτουργιών της εταιρίας και την εισαγωγή της πιο σύγχρονης τεχνολογίας.
- στ) Με την επιδιωκόμενη συνεργασία με μεγάλη ξένη ασφαλιστική εταιρία.

Απόλυτα επιτυχημένη χαρακτηρίσε τη συνεργασία με την METROLIFE, ο γενικός διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας Γιώργος Μιχαηλίδης, στη διάρκεια των βραβεύσεων για τους κορυφαίους ασφαλιστές του 1995 της Metrolife. Παράλληλα ο κ. Μιχαηλίδης τόνισε ότι η συνεργασία ανοίγει νέους ορίζοντες και στις δύο εταιρίες, τους οποίους μπορούν να εκμεταλλευτούν προς το κοινό τους όφελος.

Η βραδιά των βραβεύσεων ήταν φαντασμαγορική, όπως άλλωστε και κάθε χρόνο. Η METROLIFE βράβευσε τους πρώτους ασφαλιστές του 1995, δείχνοντας με τον τρόπο αυτό την αναγνώρισή της,



Ο γενικός διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας Γεώργιος Μιχαηλίδης με τον πρόεδρο της METROLIFE Γ. Καπουράνη.



Ο πρόεδρος της METROLIFE Γ. Καπουράνης βραβεύει τον πρώτο ασφαλιστή Ζωής Γ. Σικιαρίδη.

στο πρόσωπο αυτών που μόχθησαν περισσότερο από τους άλλους και παράλληλα δίνοντας ένα ακόμη κίνητρο στους υπόλοιπους, να εργαστούν ακόμη πιο σκληρά για να είναι τα επόμενα χρόνια, αυτοί που θα πάρουν το βραβείο και την αναγνώριση για αυτά που θα κάνουν. Η φετινή χρονιά ήταν ξεχωριστή γιατί από φέτος ανοίγονται νέοι ορίζοντες για τους ασφαλιστές της εταιρίας. Η συνεργασία με την

Εμπορική Τράπεζα σηματοδοτεί μια νέα εποχή και ανοίγει νέους δρόμους, που μπορούν να εκμεταλλευτούν οι ασφαλιστές της εταιρίας, για το δικό τους το καλό και για την ανάπτυξη της εταιρίας. Τόσο ο πρόεδρος της METROLIFE Γιώργος Καπουράνης, όσο και ο γενικός διευθυντής της Αντώνης Κατσαράς, αλλά και ο διευθυντής πωλήσεων της εταιρίας Βασίλης Κέκκης και ο γενικός διευθυντής

της METROLIFE Α.Ε.Γ.Α Κλεάνθης Λευίτης, αφού συνεχάρηκαν τους βραβευθέντες ασφαλιστές για την επιτυχία τους, ζήτησαν όπως και από τους υπόλοιπους ακόμη περισσότερη δουλειά και μεθοδικότητα για να φτάσει η εταιρία ακόμη πιο ψηλά.

Η βραδιά των βραβεύσεων των κορυφαίων ασφαλιστών πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Intercontinental και ήταν παρόντες πολλοί επώνυμοι, από τον ασφαλιστικό χώρο, δημοσιογράφοι κ.ά. Την παράσταση πάντως έκλεψε με την παρουσία του ο προπονητής της ποδοσφαιρικής ομάδας της Α.Ε.Κ. Ντούσαν Μπάγεβιτς. Στο τέλος της εκδήλωσης ακολούθησε πλούσιο καλλιτεχνικό πρόγραμμα και διασκέδαση μέχρι τις πρώτες πρωινές ώρες.



METROLIFE ΖΩΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΕ ΝΕΑ ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

1. ΤΣΙΚΑ ΠΟΠΗ
2. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΙΔΗΣ ΘΑΝΑΣΗΣ
3. ΚΑΔΕΤΣΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
4. ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ
5. ΣΙΑΦΑΡΙΚΑΣ ΛΑΜΠΡΟΣ

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΕ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

1. ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ
2. ΣΙΑΦΑΡΙΚΑΣ ΛΑΜΠΡΟΣ
3. ΤΣΙΚΑ ΠΟΠΗ

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΕ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ

1. ΚΑΔΕΤΣΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
2. ΣΙΑΦΑΡΙΚΑΣ ΛΑΜΠΡΟΣ
3. ΧΕΙΛΑΔΑΚΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ



Βραδιά βραβεύσεων Οι 5 πρώτοι διευθυντές υποκ/των της METROLIFE με τον Αντώνη Κατσαρά, γενικό διευθυντή της METROLIFE και τον πρόεδρο Γ. Καπουράνη.

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΕ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

1. ΔΟΓΙΒΑΝ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΕΚΤΟΣ ΑΤΤΙΚΗΣ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΕ ΝΕΑ ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

1. ΧΑΛΙΑΖΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΔΟΚΙΜΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΕ ΝΕΑ ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

1. ΜΙΧΑΛΗΣ ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ (ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΙΔΗ)
2. ΚΑΤΕΡΙΝΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ (ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΙΔΗ)
3. ΦΩΤΕΙΝΑΚΗ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ (ΚΑΔΕΤΣΗ)

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΕ ΝΕΑ ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

1. ΣΙΚΙΑΡΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ (ΤΣΙΚΑ)
2. ΛΥΓΙΖΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ (ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΙΔΗ - ΜΙΧΑΛΗ)
3. ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ (ΣΙΑΦΑΡΙΚΑ)
4. ΜΠΑΣΜΑΣ ΓΙΩΡΓΟΣ (ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΙΔΗ - ΜΙΧΑΛΗ)
5. ΒΑΣΣΑΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ (ΚΑΔΕΤΣΗ - ΦΩΤΕΙΝΑΚΗ)
6. ΧΡΟΝΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΟΝΗΣ (ΔΡΑΚΟΥΛΑΚΟΥ)
7. ΠΑΝΤΕΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ (ΚΑΔΕΤΣΗ)
8. ΜΟΚΚΑ ΓΕΩΡΓΙΑ (ΤΣΙΚΑ)
9. ΠΟΚΑΡΙΔΑΚΗΣ ΣΤΡΑΤΟΣ (ΧΕΙΛΑΔΑΚΗ)
10. ΔΙΔΥΜΙΩΤΗΣ ΣΩΖΩΝ (ΚΟΡΩΝΑΙΟΥ)
11. ΔΕΓΛΕΡΗ ΕΛΕΝΗ (ΚΑΔΕΤΣΗ - ΦΩΤΕΙΝΑΚΗ)
12. ΜΠΕΛΤΣΙΟΥ ΡΕΝΑ (ΚΑΔΕΤΣΗ)
13. ΛΥΜΠΕΡΟΠΟΥΛΟΣ ΠΟΛΥΧΡΟΝΗΣ (ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΟΥ)
14. ΠΡΟΥΝΤΖΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ (ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΙΔΗ)
15. ΣΜΥΡΝΑΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ (ΚΟΡΩΝΑΙΟΥ)

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΕ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

1. ΣΜΥΡΝΑΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ (ΚΟΡΩΝΑΙΟΥ)
2. ΚΑΜΠΕΡΑΚΗ ΦΟΥΛΑ (ΣΙΑΦΑΡΙΚΑ)
3. ΨΥΧΑΡΑΚΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ (ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΟΥ)
4. ΒΙΣΑΞΗΣ ΝΙΚΟΣ (ΧΕΙΛΑΔΑΚΗ - ΚΟΛΟΒΟΥ)
5. ΛΥΜΠΕΡΟΠΟΥΛΟΣ ΠΟΛΥΧΡΟΝΗΣ (ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΟΥ)

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΕ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ

1. ΣΙΚΙΑΡΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ (ΤΣΙΚΑ)
2. ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ (ΣΙΑΦΑΡΙΚΑ)

3. ΨΩΜΑΣ ΣΥΜΕΩΝ (ΚΕΝΤΡΙΚΟΥ)
4. ΜΠΕΛΤΣΙΟΥ ΕΙΡΗΝΗ (ΚΑΔΕΤΣΗ)
5. ΒΑΣΣΑΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ (ΚΑΔΕΤΣΗ - ΦΩΤΕΙΝΑΚΗ)

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΕ ΣΥΣΤΑΣΕΙΣ ΝΕΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

1. ΣΚΟΥΛΟΥΔΑΚΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ (ΧΑΝΙΩΝ - ΣΚΟΥΛΟΥΔΑΚΗ)
2. ΒΑΡΝΙΔΗΣ ΕΥΡΥΠΙΔΗΣ (ΧΑΛΙΑΖΗ - ΚΑΠΕΤΑΝΑΚΗ)

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΚΤΟΣ ΑΤΤΙΚΗΣ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΕ ΝΕΑ ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

1. ΝΑΣΙΑΚΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ (ΠΑΠΑΝ/ΣΙΟΥ - ΚΑΤΣ/ΝΗ)
2. ΒΑΡΝΙΔΗΣ ΕΥΡΥΠΙΔΗΣ (ΧΑΛΙΑΖΗ - ΚΑΠΕΤΑΝΑΚΗ)
3. ΒΛΑΧΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ (ΚΟΡΩΝΑΙΟΥ)

ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΕ ΝΕΑ ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

1. ΒΑΪΡΑΜΑΚΗΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣ (ΝΙΚΟΛΕΤΑΚΗ)
2. ΜΟΥΛΙΝΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ (ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΟΥ)
3. ΠΑΠΑΣΤΟΓΙΑΝΝΙΔΗΣ ΠΑΥΛΟΣ (ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ)
4. ΣΟΛΔΑΤΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ (ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΟΥ - ΜΟΝ/ΓΟΥ)
5. ΡΑΧΟΥΤΗΣ ΝΩΝΤΑΣ (ΧΑΝΙΩΝ - ΣΚΟΥΛΟΥΔΑΚΗ)
6. ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΟΥ ΚΛΕΙΩ (ΚΑΚΑΚΗ)
7. ΖΕΡΒΟΥ ΚΑΤΕΡΙΝΑ (ΤΡΙΑΝΤ/ΔΗ - ΚΑΤΕΡΙΝΑ)

METROLIFE ΑΕΓΑ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΠΥΡΟΣ

1. ΤΣΙΚΑ ΠΟΠΗ
2. ΧΕΙΛΑΔΑΚΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ
3. ΣΙΑΦΑΡΙΚΑΣ

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΤΟΥΣ ΛΟΙΠΟΥΣ ΚΛΑΔΟΥΣ

1. ΣΙΑΦΑΡΙΚΑΣ ΛΑΜΠΡΟΣ
2. ΚΑΚΑΚΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ
3. ΚΑΔΕΤΣΗΣ ΓΙΑΝΝΗΣ

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΕ ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

1. ΣΙΑΦΑΡΙΚΑΣ ΛΑΜΠΡΟΣ
2. ΤΣΙΚΑ ΠΟΠΗ

ΔΟΚΙΜΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΠΥΡΟΣ

1. ΚΑΠΕΤΑΝΑΚΗΣ ΣΩΤΗΡΗΣ

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΕ ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

1. ΚΑΠΕΤΑΝΑΚΗΣ ΣΩΤΗΡΗΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΠΥΡΟΣ

1. ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΡΑ ΦΙΛΙΩ (ΤΣΙΚΑ)
2. ΠΡΩΙΜΟΥ ΜΑΡΙΑ (ΔΡΑΚΟΥΛΑΚΟΥ)
3. ΚΑΡΑΒΑΡΑΣ ΟΔΥΣΣΕΑΣ (ΧΑΛΙΑΖΗ)
4. ΣΤΡΑΠΑΤΣΑ ΜΑΡΙΑ (ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ)
5. ΘΟΥΠΗ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ (ΓΕΩΡΓΙΑΔΗ)
6. ΣΤΑΜΠΟΥΛΔΗΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ (ΚΑΚΑΚΗ)
7. ΓΑΡΑΤΖΙΩΤΗΣ ΜΕΝΗΣ (ΣΙΑΦΑΡΙΚΑ)
8. ΠΑΠΑΣΠΥΡΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ (ΣΙΑΦΑΡΙΚΑ)
9. ΣΙΚΙΑΡΙΔΗΣ ΓΙΑΝΝΗΣ (ΤΣΙΚΑ)
10. ΠΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ (ΚΑΔΕΤΣΗ)

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΤΟΥΣ ΛΟΙΠΟΥΣ ΚΛΑΔΟΥΣ

1. ΚΟΝΤΟΣ ΓΙΑΝΝΗΣ (ΚΑΡΑΛΗ)
2. ΓΑΡΑΤΖΙΩΤΗΣ ΜΕΝΗΣ (ΣΙΑΦΑΡΙΚΑ)
3. ΣΑΒΒΙΔΗΣ ΔΙΟΝΥΣΗΣ (ΔΡΑΚΟΥΛΑΚΟΥ)
4. ΚΛΗΡΟΝΟΜΟΥ ΑΜΑΛΙΑ (ΚΑΔΕΤΣΗ)
5. ΛΟΓΟΘΕΤΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ (ΤΣΙΚΑ)
6. ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΡΑ ΦΙΛΙΩ (ΤΣΙΚΑ)
7. ΠΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ (ΚΑΔΕΤΣΗ)
8. ΚΑΡΑΜΠΑΤΑΚΗΣ ΜΑΝΩΛΗΣ (ΓΕΩΡΓΙΑΔΗ)
9. ΣΜΥΡΝΑΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ (ΚΟΡΩΝΑΙΟΥ)
10. ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ (ΣΙΑΦΑΡΙΚΑ)

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΕ ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

1. ΧΟΥΡΜΟΥΖΗΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ (ΜΕΞΑ)
2. ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΡΑ ΦΙΛΙΩ (ΤΣΙΚΑ)
3. ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛΕΝΗ (ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ)
4. ΓΑΡΑΤΖΙΩΤΗΣ ΜΕΝΗΣ (ΣΙΑΦΑΡΙΚΑ)
5. ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ (ΣΙΑΦΑΡΙΚΑ)
6. ΠΑΝΤΕΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ (ΚΑΔΕΤΣΗ)
7. ΚΑΡΑΒΑΡΑΣ ΟΔΥΣΣΕΑΣ (ΧΑΛΙΑΖΗ)
8. ΚΟΥΡΜΠΑΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣ (ΚΟΡΩΝΑΙΟΥ)

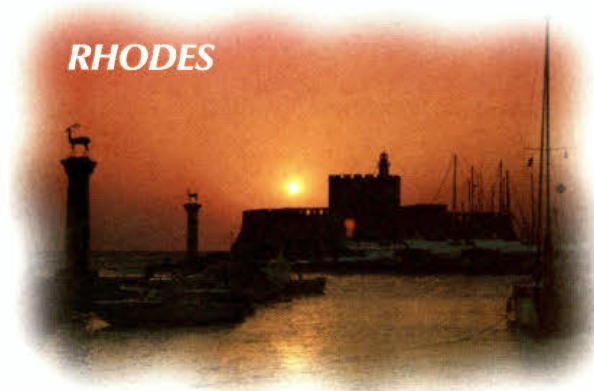
METROLIFE ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΤΟΝ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΟ ΤΟΜΕΑ

1. ΤΣΙΒΙΚΗ ΣΟΦΙΑ



ΣΤ' ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Την πανέμορφη Ρόδο διάηξαν η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) και το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ) για τη διοργάνωση του ΣΤ' Πανελληνίου Ασφαλιστικού Συνεδρίου. Οι σύνεδροι κατέβησαν στο ξενοδοχείο «Rodos Palace», όπου στην αίθουσα «Δελφοί», για ένα διήμερο, στις 10, 11 του μηνός ανέβησαν τα θέματα που απασχολούν τον τομέα των Ασφαθειών, ενώ την τρίτη ημέρα, Τετάρτη 12 Ιουνίου περιηγήθηκαν τον Αρχάγγελο και τη Λίνδο.



Παρά τις αντιρρήσεις μιας ομάδας εταιριών για την επιλογή της Ρόδου ως τόπου διεξαγωγής του ΣΤ' Πανελληνίου Ασφαλιστικού Συνεδρίου, το Συνέδριο έγινε έχοντας «φόντο» ένα περιβάλλον που ταίριαζε απόλυτα στο κλίμα του Συνεδρίου. Στη Ρόδο, αυτή την εποχή, υπήρχε ασυνήθιστη τουριστική ηρεμία, τα διάφορα οικονομικά προβλήματα και αυτά του Αιγαίου επηρεάζουν τις κρατήσεις θέσεων, ο ήλιος είναι έξω καλός αλλά τα ξενοδοχεία αγωνιούν, τα καταστήματα αγωνιούν, οι ξένοι τουριστικοί πράκτορες κάνουν περίεργα παιχνίδια με τις απέναντι ακτές, οι επιχειρηματίες επανασχεδιάζουν τα οικονομικά τους και το κρυφό ερώτημα «τι θα γίνει φέτος;» λέγεται και φωναχτά. Τι θα γίνει στην ασφαλιστική αγορά; Το ερώτημα σκέπαζε τους πάντες και τα πάντα. Ποιοι θα κλείσουν; Ποιοι θα πλη-

ρώσουν τα σπασμένα; Πού πάει η ασφαλιστική αγορά; Τι θα γίνει τώρα στο πλαίσιο της κοινότητας; Το «ΝΑΙ» δίνει σήμερα μερικές επισημάνσεις και στιγμιότυπα. Θα συνεχίσουμε και στο ΕΠΟΜΕΝΟ.

ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ

- Στο ΣΤ' Πανελλήνιο Ασφαλιστικό Συνέδριο με ασφαλιστές Ελλάδος - Κύπρου είχε απ' όλα. Χαμόγελα, πίσωπλάτες μαχαιριές, απωθημένα, «έπεα πτερόεντα», παραινέσεις, τύψεις συνειδήσεως, απειλές, νηφαλιότητα, εκρήξεις, προδοσίες, σιωπή, «ησυχία πριν την καταιγίδα», «στου κουφού την πόρτα όσο θέλεις βρόντα», δεξίωση, εκδρομές και μητροπολιτικές ευχές για ευδόωση των εργασιών των «ασφαλιστικών ενώσεων».
- Η κρατική εποπτεία... που έμμεσα ή άμεσα,

καλώς ή κακώς κράτησε ζωντανές ως τώρα τις εταιρίες ήταν το μαύρο πρόβατο απ' όλους και για όλα. «Σ' όλο τον κόσμο οι ενώσεις προσπαθούν να δείξουν ότι οι εταιρίες τους πάνε καλά όταν είναι απέναντι στην εποπτεία. Εδώ γίνεται το ανάποδο, όλοι λένε ότι δεν πάνε καλά...», δήλωσε ο Μ. Νεκτάριος.

• «Γιατί κάποιος να πληρώνει τις ζημιές αυτών που δεν κάνουν καλά τη δουλειά τους;», είπε σε στιγμές αγανάκτησης ο Δ. Κοντομηνάς, εκφράζοντας και την τραγική πραγματικότητα οι σωστές εταιρίες να τιμωρούνται επειδή κάποιος αδιαφορούν ή ηθελήμενα κάνουν κακή πολιτική, κακή διαχείριση, κακό ανταγωνισμό.

• Μια πρακτική πρόταση έγινε από τον Δ. Κοντομηνά που έδειξε ότι είναι και ρεαλιστής με λύσεις. «Να γίνει πρόταση, διαμαρ-

τυρία, ψήφισμα ΑΜΕΣΑ, τώρα το κράτος που δεν ελέγχει και δεν κάνει σωστά την δουλειά του να αναλάβει τις ευθύνες του προβλήματος. Δεν μπορεί να κυκλοφορούν 300.000 ανασφάλιστα αυτοκίνητα και τις ζημιές να τις πληρώνουν όσοι κάνουν σωστά τη δουλειά τους. Ευθύνη του κράτους είναι η εφαρμογή της νομοθεσίας και ο έλεγχος των ασφαλιστρών, γι' αυτό και το επικουρικό πρέπει να το αναλάβει το κράτος. Επικουρικό κεφάλαιο, κρατική εποπτεία και ορκωτοί λογιστές βασανίζουν την ασφαλιστική αγορά σήμερα», είπε ο Δ. Κοντομηνάς βάζοντας το μαχαίρι στο κόκαλο... Πονώντας κάποιες πλευρές...

• Ο κ. Βεζυργιάνης που είχε την ευθύνη της διοικητικής οργάνωσης του Συνεδρίου πήρε «άριστα 10», εξασφαλίζοντας όλες τις προϋποθέσεις για την άσπρη διοργάνωση του Συνεδρίου στο θαυμάσιο εσωτερικό και εξωτερικό περιβάλλον του ξενοδοχείου «RODOS PALACE». Σεμνός, ευγενής, απλός, συμπαθής, διακριτικός, ήταν παντού «παρών» και εκινείτο σαν δροσερή ροδίτικη αύρα στην «κάψα» των θεμάτων και προβλημάτων. Συγχαρητήρια σ' αυτόν και τους συνεργάτες του Ανέστη Χαρούλα και Νίκο Γενατά.

• Η απελευθέρωση της αγοράς μέσα στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα, μας βρήκε απροετοίμαστους, ήταν το συμπέρασμα της Μ. Αντωνάκη στο κλείσιμο του Συνεδρίου...

• Το «γκρίζο» είναι της μόδας. Είχαμε ακούσει για «γκρίζες περιοχές» στο Αιγαίο, ακούσαμε και για «γκρίζες περιοχές» στην κοινότητα που δεν έχει ξεκαθαρίσει το φορολογικό πρόβλημα, το γενικό συμφέρον των κατοίκων, τα όρια εφαρμογής των τοπικών νομοθεσιών, τα όρια κινήσεων των διαμεσολαβούντων και 30-40 ακόμα «γκρίζα» προβλήματα της ενιαίας αγοράς.

• «Στελέχη υπάρχουν, σύστημα δεν υπάρχει» είπε ο κ. Αποστολάκης γενικός γραμματέας του υπουργείου Ανάπτυξης, που οραματίζεται σύστημα εποπτείας παρόμοιο αυτού της Τράπεζας Ελλάδος και των τραπεζών...

• Πολύ θολό φάνηκε το πλαίσιο κινήσεων των διαμεσολαβούντων, όπως αρκετά καθαρά περιέγραψε η Εύα Βαρουχάκη. Τα ίδια διαμεσολαβούντα πρόσωπα καλούνται να δώσουν λύσεις και προτάσεις... για πολλά θέματα, όπου το ατελές νομοθετικό πλαίσιο δεν δίνει απαντήσεις για τα όρια άσκησης του επαγγέλματος, για το φορολογικό καθεστώς, τα προσόντα, τους τρόπους διαμεσολάβησης



ΣΤ' ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

κ.ά. Οι έλληνες διαμεσολαβούντες δεν γνωρίζουμε αν έχουν αντιληφθεί «καιρός περνάει»... Ο αριθμός των εταιριών που έχουν πραγματικό πρόβλημα επιβίωσης στην ελληνική αγορά είναι μεταξύ 30-40.

• «Ντόμινο» - κατάσταση χαρακτήρισε ο Δ. Κοντομηνάς την όλη κατάσταση προβλημάτων των εταιριών, που πολλές φορές παρενέβη να μιλήσει και πολλά είπε και με επιχειρήματα απέδειξε δείχνοντας ότι γνωρίζει πολύ καλά την παρούσα κατάσταση, αλλά έχει ικανότητα να την «δει» και πώς θα εξελιχθεί. Έλλειψη κερδών έχουμε, έλλειψη κεφαλαίων έχουμε, 120 δισ. έλλειμμα υπάρχει, 30-50% ανείσπρακτα υπάρχουν, 120 δισ. περίπου είναι η νέα παραγωγή, πολιτική βούληση να παρθούν μέτρα δεν υπάρχει, τότε είναι δυνατόν να μη κηρυχθεί η αγορά σε «ΕΚΤΑΚΤΗ ΑΝΑΓΚΗ» για λήψη άμεσων αποφάσεων;

• Η απάντηση του Μ. Νεκταρίου ήταν να επικρατήσει ΝΗΦΑΛΙΟΤΗΤΑ και το κράτος να αναλάβει το κόστος.

• Ο Μίνως Μωυσιός με την ομιλία του έδειξε ότι μπορεί να κρατά ψηλά το επίπεδο και της εταιρίας που εκπροσωπεί αλλά και της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

• Αμοιβές ικανοποιητικές - όχι υπερβολικές, θα είναι το νέο σύστημα κινήτρων! Κάπως έτσι καταλάβαμε πως βγήκε συμπέρασμα.

• Στα παραδοσιακά δίκτυα πωλήσεων προστίθενται το TELEMARKETING, το FAX, το VIDEOPHONE, το INTERNET που θα πιέσουν ανταγωνιστικά και θα πάρουν μερίδιο παραγωγής από τους ασφαλιστές πρώτης γραμμής... Ήδη πωλούνται προϊόντα απ' ευθείας από εφημερίδες, ταχυδρομεία, super markets, βενζινάδικα... Αλλάζουν οι καιροί για όλους.

• Σημείο αντιλεγόμενο άλλη μια φορά το

Bancassurance. Και αυτό αναλόγως συμφερόντων. Σημασία έχει πως το Bancassurance υπάρχει και ως θεσμός και ως στρατηγική και ως πραγματικότητα. Στο Bancassurance ο Τάκης Καραλής είπε πως οι ασφαλιστές είναι πιο δυνατοί απ' τους τραπεζικούς και θα αλλάξει πολύ το μέλλον των ασφαλιστών. Τα νούμερα σε άλλες χώρες δείχνουν ότι το Bancassurance δεν μπορεί να το αγνοήσεις. Στην Ελλάδα κυκλοφορεί και περιοδικό Bancassurance που δείχνει τις τάσεις, τους ανθρώπους, τα προϊόντα. Περιοδικό «Bancassurance World» Φιλικής Εταιρίας 19-20 Κολωνάκι τηλ. 3620186, Fax 3611545).

• Στην ερώτηση συνέδρου «ΠΟΙΟΣ ΘΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙ ΣΕ ΜΙΑ ΑΓΟΡΑ με μεγάλο κόστος και ζημιές;» οι απαντήσεις έδειξαν καθαρά τη μεγάλη αλήθεια του «μισοάδειου και μισογεμάτου». Οι αισιόδοξοι είδαν ανάπτυξη. Οι άλλοι είδαν απελπισία. «Η ανάπτυξη είναι στην γωνία και μας περιμένει» είπε ο Δούκας Παλαιολόγος. «Κεφάλαια μπορούν να ανηλεθθούν, δισεκατομμύρια! Η πράξη έδειξε ότι τα εκατομμύρια έρχονται» είπε ο Δ. Κοντομηνάς. «Να τελειώνουμε με τα ευχολόγια!» είπε κάποιος. «Η ευθύνη είναι στους πρώτους και δυνατούς» είπε ο Γ. Κώσταλος. Ας προχωρήσουμε!

• Κάποιοι ομιλητές έλεγαν «τα κόστα» είναι μεγάλα αναφερόμενοι στον πληθυντικό της λέξης κόστος. Το κόστος, τα κόστη είναι... Μάλλον ο Κώστας φταίει με τον Ράλλη και την «εκπαιδευτική μεταρρύθμιση»... Κάπου εκεί στο εσπατόριο ακούσαμε από κάποιους Κύπριους να λένε σχετικά με την εποπτεία ότι «είμαστε άγγελιοι στην Κύπρο» στο θέμα εποπτείας. Έχουμε κι εμείς τα κουσούρια μας, αλλά όχι κι έτσι... Δίκιο έχουν. Όχι, κι έτσι!

• «Απαιτήσεις με μακριά ουρά» χαρακτήρισε ο Κύπριος ομιλητής Γ. Γεωργαλλίδης, τις υποθέσεις ζημιών αυτοκινήτων που πάνε στα δικαστήρια για καιρό... εύστοχο. Άντε τώρα να βρεις να κρούσεις την «ουρά στα σκέλια» όταν τα έξοδα, οι απαιτήσεις, η πτώχευση κτυπούν την πόρτα σου... Δεν βρίσκεις τρόπο να κρυφτείς ο ίδιος, να 'χεις και την ουρά...!

• Πενήντα δισεκατομμύρια υποαποθεματοποίηση του συνόλου της αγοράς βλέπει ο έμπειρος και συνετός κ. Παρασκάκης. Οι ορκωτοί λογιστές μάλλον έχουν μυωπία ή οι γενικοί διευθυντές «στραβά μάτια»... Και εκείνα τα ελλείμματα του επικουρικού άλλοι τα λένε 10 δισ., άλλοι 15 δισ., άλλοι 19 δισ., άλλοι 25 δισ., άλλοι 50 δισ.... Δίστυχια μας!

• Θετικά ήταν τα αποτελέσματα της φιλε-

λευθεροποίησης της αγοράς του κλάδου πυρός στην Κύπρο όπως ανέφερε στην θαυμάσια ομιλία του ο Γιαννούλης Σολομωνίδης, ο αγαπητός και κοινωνικός διευθυντής της Λαϊκής Ασφαλιστικής Εταιρίας που με λίγες απλές γραμμές περιέγραψε την αγορά της Κύπρου, τα επιτεύγματα και τις ανησυχίες της. Χρήσιμη ομιλία για τους Ελλαδίτες...

• Καθώς μιλούσε ο Κώστας Βερτόπουλος, διευθυντής κλάδου Πυρός και Τεχνικών Έργων στην GERLING-KONZERN, σκεπτόμουν πόσο σημαντικό έργο προσφέρουν κάποια αξιόλογα στελέχη σαν τον Κ. Βερτόπουλο, στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και το ευρύ κοινό βέβαια δεν γνωρίζει. Αθόρυβοι, σεμνοί, εργατικοί, διδάσκουν καθημερινά γενικώς και ειδικώς, εντός και εκτός εταιρίας τους σε σεμινάρια, ομιλίες, εργασίες, παρουσιάσεις τόσων πολύπλοκων θεμάτων ασφαλίσεων, ανεβάζοντας το κύρος των εταιριών έναντι του συναλλασσόμενου κοινού. Είναι αυτοί που συνδέουν καθημερινά την ασφαλιστική αγορά, που αμβλύνουν τον ανταγωνισμό, που κρατάνε ή ξαναχτίζουν γέφυρες που χαλάνε άλλα κέντρα απόφασης... Κοίταξα γύρω μου κι έβλεπα πολλά τέτοια αξιόλογα στελέχη, που αξίζουν ένα μπράβο. Ο Κώστας Βερτόπουλος, ο Δημήτρης Βιδάλης, ο Λάμπρος Τζόλδος, ο Στράφης Γιώργος, ο Άγγελος Αγγελίδης, ο Βαγγέλης Βλαβιανός, ο Μίνως Μωυσής, ο Κώστας Μπερτσιάς, ο Κλεάνθης Λευίτης, ο Μανώλης Κελαϊδής, ο Αλέξης Πασσαδής, ο Άγγελος Παπαστερνός, ο Νίκος Νανόπουλος, ο Μάριος Φιλίππου, ο Ιορδάνης Παπαϊωάννου, ο Κώστας Φούντας, ο Τάσος Μουζάκης, ο Δημήτρης Πάτρας, ο Κώστας Γεωργόπουλος, ο Γιώργος Γρίβας, ο Κυριάκος Σταυράκης, ο Αλέξανδρος Γεωργιάδης, ο Θανάσης Ανδρεόπουλος, ο Χρήστος Γκαρκαγκάνης, ο Κυριάκος Παραβαντής, ο Γιώργος Αγγελόπουλος, ο Κώστας Φιλίππου, ο Θανάσης Φαρμακός, ο Κώστας Σταματελάτος, ο Κώστας Θεοδώρου, ο Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου και τόσο άλλοι άκουραστοι εργάτες της ασφαλιστικής ανάπτυξης... Μπράβο τους.

• Η ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι σήμερα μια αφύλακτη διάβαση - και καλώς κατά την άποψή του, είπε ο Νίκος Αδαμαντιάδης, κάποι που απαιτεί ετοιμότητα και προσοχή. Για πολλούς ένας θάνατος από τροχαίο ίσως είναι μια κάποια λύση. Να τελειώνει πια αυτή η πολύχρονη ασθένεια... Κακό underitng, χαμηλά ασφαλίστερα, αδέξιοι χειρισμοί, έλλειψη πληροφόρησης, μη γνώση αντικειμένου, όλα μαζί



ΣΤ' ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

και η ανεπαρκής εποπτεία τι είναι; Σαν να πέφτες στις γραμμές του τρένου... Απελευθέρωση αγοράς, όπως λέμε «κόπηκαν τα φρένα»...

• Ο Ζένιος Δημητρίου, πρώτος εκτελεστικός λειτουργός και ανώτερος γενικός διευθυντής του συγκροτήματος της Πανευρωπαϊκής, στην ομιλία του έθεσε ένα μεγάλο ερώτημα: Γιατί ενώ τα ασφαλίστερα είναι τα ψηλότερα, τα κέρδη είναι τα χαμηλότερα; Μα, με 30-40% δείκτες εξόδων πού να βγάλεις κερδοφορία; Με δείκτες γύρω στο 7-10% βγαίνουν κέρδη αλλά η απάντηση δόθηκε απ' τον ίδιο: «Απαιτείται αύξηση παραγωγικότητας, αξιοποίηση τεχνολογίας, μείωση προσωπικού, αλλαγή συστήματος εισπράξεων, νέες συνεργασίες χωρίς έξοδα στις πωλήσεις, αποφυγή χρεώσεων δαπανών κ.ά.». Πολλά ζητάει ο κ. Ζένιος. Αλλά... ευτυχώς - δυστυχώς αυτή είναι η ΛΥΣΗ.

• Οι εκδότες των κλαδικών περιοδικών συμμετείχαν στο συνέδριο ΙΔΙΟΙΣ ΕΞΟΔΟΙΣ για εισιτήρια και έξοδα ξενοδοχείου. Δεν πλήρωσαν ΜΟΝΟ την συμμετοχή στο συνέδριο αλλά και τις εκδηλώσεις του.

• Ο επίσκοπος εντυπωσίασε τους συνέδρους με τον χαριετισμό του. Πραγματικά «γλύκανε» την ατμόσφαιρα με την δικαιολογημένη αμηχανία της έναρξης ενός τέτοιου συνεδρίου. Τα λόγια του μεστό περιεχομένου, γεμάτα πνευματικότητα, χαλάρωσαν κάποια σφιγμένα χείλη και άνοιξαν κάποια σμιχτά φρύδια στις πρώτες θέσεις. Η εκκλησία ασφαλίσει τους ανθρώπους στην ουράνια βασιλεία και σεις ασφαλίστε στην επίγειο ζωή είπε. Αν δεν ήμουν ιερείς θα ήθελα να γίνω ασφαλιστής και να υπηρετώ τον άνθρωπο, είπε. Πράγματι μεγάλη στιγμή και ευλογία για το Συνέδριο η παραμονή του Αγίου Επισκόπου στην έναρξη και τις εργασίες όπως και στο επί-

σημο δείπνο στη λήξη των εργασιών. Ο αγώνας του στην ακριτική περιοχή των νησιών όπου επισκοπεί περιμένει και την έμπρακτη συμπαράσταση των γενικών διευθυντών στην μητρόπολή του με κάθε τρόπο...

• Εύστοχη η τοποθέτηση του κ. Δρακάτου, εκδότη της Ιδιωτικής Ασφάλισης, για την εποπτεία και το δυναμικό του υπουργείου που περιέγραψε αυτό που ήθελαν να πουν κάποιοι, αλλά ο κλαδικός τύπος μπορεί να το πει καλύτερα... έχει τον τρόπο.

• Οι καταναλωτές όταν ξυπνήσουν θα στραφούν «κατά παντός υπεύθυνου» κ. Αποστολάκη και κατά εταιριών και κατά υπουργείου. Έχουμε την εντύπωση ότι θα πρέπει το υπουργείο να γίνει λίγο πιο λειτουργικό και πιο απαιτητικό.

Η ασφαλιστική πίστη είναι ΕΥΘΡΑΥΣΤΟΝ προϊόν και το υπουργείο Ανάπτυξης καιρός είναι να βάλει κάθε «κατεργάρη στον πάγκο του». Όλες οι αιμορραγίες οδηγούν στον θάνατο αν δεν σταματήσουν. Και η ασφαλιστική αγορά αιμορραγεί επικίνδυνα. Κύριε Αποστολάκη προχωρήστε αποφασιστικά... Το μεγαλύτερο και σωστότερο κομμάτι όσων εμπλέκονται στα ασφαλιστικά δρώμενα περιμένουν ΕΞΥΠΝΙΣΗ...

• Ευγενέστατη η κ. Χρυστάλλα Γιωρκάτζη, ανώτερη οικονομικός λειτουργός του υπουργείου Οικονομικών Κύπρου, δεν ήθελε να επεκταθεί στο θέμα της συνολικής διασφάλισης φερεγγυότητας των χρηματοοικονομικών ομίλων (financial conglomerates). Αξίζει όμως να θυμίσουμε ότι σε ευρωπαϊκό επίπεδο υπάρχει πρόταση της επιτροπής για ρύθμιση εποπτείας ασφαλιστικών επιχειρήσεων που ανήκουν σε ασφαλιστικούς ομίλους, με στόχο την αποφυγή του «δύλου υπολογισμού» του κεφαλαίου. Έχει επίσης εκδοθεί τον περασμένο Ιούνιο οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης για ενίσχυση του πλαισίου προληπτικής εποπτείας για ολόκληρο τον τομέα των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών (οδηγία 95/26/ΕΚ). Στο μέλλον όλο και πιο πολλοί θα «ψάχνουν» τα χαρτιά των ασφαλιστικών εταιριών. Όσοι **σήμερα** δούλεψαν να μπουκωθούν σωστές και διαφανείς διαδικασίες και δομές στις εταιρίες τους θα κερδίσουν το ΑΥΡΙΟ.

• Όσο μιλούσε η Ουρανία Πανταζή, γενική διευθύντρια εσωτερικού εμπορίου, με θέμα «Η ΕΠΟΠΤΕΙΑ ΤΗΣ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΜΕΝΗΣ ΑΓΟΡΑΣ» σκεπτόμουν όλες τις κατ' ευφημισμόν λέξεις που ήξερα. Ξύδι, το λέμε γλυκάδι, τον Άξενο Πόντο τον λέμε Εύξεινο Πόντο, το Ακρωτήρι Καλής Ελπίδας είναι ακρωτήρι

θαλασσοπνιγμένων... εποπτεία απελευθερωμένης αγοράς. Σχήμα ΟΞΥΜΩΡΟ. Εδώ την είχαμε στο χέρι «κατασκληρωμένη» την αγορά, στο κλουβί και δεν είχαμε εποπτεία, όπως όλοι λένε. Τώρα που ελευθερώθηκε θα την εποπτεύσουμε; Ίσως επειδή στην Ελλάδα όλα τα ανάποδα συμβαίνουν.

Συμφωνούμε παρόλα αυτά στην πρόταση της κ. Πανταζή, η πολιτεία να παρέμβει αποφασιστικά στην ασφαλιστική αγορά χωρίς να την απασχολεί το πολιτικό κόστος. Αλλά γιατί δεν το κάνει;

• Η Εύα Βαρουχάκη, νομικός σύμβουλος της Ένωσης, υπεύθυνη για θέματα ευρωπαϊκής ένωσης, σχετικά με την τύχη των διαμεσολαβούντων στην Ευρωπαϊκή Ένωση περιέγραψε το καθεστώς των επόμενων ετών σαν ένα χώρο όπου η πολυμορφία εθνικών ρυθμίσεων και η έλλειψη δικαιοσύνης ασφαλείας, θα οδηγήσουν τους μεσολαβούντες σε λύσεις με πολλούς κινδύνους, όπου καθένας θα παίξει κορώνα-γράμματα τα συμφέροντά του για πολύ καιρό... και μόνο τα ισχυρά συνδικάτα και συμμαχίες θα δώσουν λύσεις πρακτικές σ' ένα χώρο με 5.000 επιχειρήσεις από 18 χώρες, σ' ένα χώρο ελευθερίας που παραμονεύουν 30-40 μεγάλα προβλήματα, όπως αγέφυρα ο γενικός γραμματέας της C.E.A. Francis Loheac.

• Ξανακούστηκε ο διαχωρισμός μεγάλες ή μικρές εταιρίες και σκεπάστηκε η φωνή των πελατών που διακρίνει τις εταιρίες σε ΣΩΣΤΕΣ και ΜΗ ΣΩΣΤΕΣ, καλές ή κακές...

• Σύντομα οι ορκωτοί λογιστές θα κληθούν να δώσουν λόγο για τους ισολογισμούς που υπέγραψαν. Καταναλωτές, καλές εταιρίες, η ένωση, κάποιος τελικά απ' όλους θα κινήσει

Οι σύνεδροι του ασφαλιστικού συνεδρίου παραβρέθηκαν σε cocktail που παρέθεσε η διεύθυνση του ξενοδοχείου όπου και βρήκαν χρόνο να τα πουν από κοντά σε «πηγαδάκια» γνώριμα... Ο δ/ντής marketing και Δημοσίων Σχέσεων του ξενοδοχείου Γιώργος Μπαρμπούτης καλωσόρισε τους συνέδρους λέγοντας: «Ελπίζω οι εργασίες του συνεδρίου σας να ήταν εποικοδομητικές και πραγματικά θα ήθελα να σας ευχαριστήσω για την διοργάνωση του συνεδρίου σας κοντά μας. Το Ρόδος Παλάς ολοκληρώνοντας ένα τριετές επενδυτικό πρόγραμμα 5 δισεκατομμυρίων, κατάφερε σήμερα να κάνει πραγματικότητα το μεγαλύτερο ειδικά κατασκευασμένο συνε-



ΣΤ' ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

την διαδικασία. Ο Δ. Κοντομηνάς ήταν σαφής: Δεν μπορεί, είπε, πέσει μια εταιρία να είχε κέρδη και φέτος 5 δισ. ζημία. Ο ορκωτός λογιστής δεν είδε τίποτα;

• «Είμαστε όλοι αθώοι του αίματος; Δεν ξέραμε ότι κάποιοι θα κλείσουν;». Αυτό το είπε ο Γιώργος Παϊπέτης. Και ο Γαβριήλ Αντωνιάδης: «Όταν οι μεγάλοι της αγοράς κατεβάζουν τις σωστές προδιαγραφές λειτουργίας, τότε οι μικροί τι να κάνουν;».

• Δ. Παλαιολόγος: «Η εποπτεία δεν γίνεται με κουβέντες ή πολιτικές εξαγγελίες».

• Ζένιος Δημητρίου: «Να μειωθούν οι υψηλές προμήθειες».

• Δ. Κοντομηνάς: «Οι ισολογισμοί πολλών εταιριών είναι εξωπραγματικοί. Η αξιοπιστία πολλών ισολογισμών πρέπει να ελεγχθεί. Πόσων τα αποθέματα και τα ακίνητα ανταποκρίνονται στην πραγματικότητα; Πώς έχουν μερικοί αποθέματα επαρκή όταν δεν έχουν επαρκείς εισπράξεις; Η κατάσταση για πολλούς είναι ΤΡΑΠΙΚΗ.



Ο Δ/ντής Marketing του RODOS PALACE κ. Γιώργος Μπαρμπούτης

Επιτέλους πρέπει να σταματήσει το φαινόμενο να πληρώνουν οι καλοί τα λάθη και τις παραλείψεις άλλων.

• Ι. Δελένδρας: «Να υπάρξει επιβάρυνση μικρή στους ασφαλισμένους που προτιμούν φθηνά ασφαλίστερα και μόνο. Να ψάχνουν να βρουν υγιείς εταιρίες να ασφαλιστούν».

• Μ. Νεκτάριος: «"Πιστοποιητικά θανάτου" υπάρχουν για 25 εταιρίες. Η ασφαλιστική αγορά θα "απεμπλακεί" απ' το πρόβλημά τους αν με νηφαλιότητα και χωρίς πανικό γίνει κατανομή του οικονομικού προβλήματος που κυμαίνεται γύρω στα 30 δισ. ως εξής:

1. Στον κρατικό προϋπολογισμό 5-6 δισ. ετησίως για 3-5 χρόνια.

2. Στους ασφαλισμένους με εισφορά ανά όχημα.

Το μεγάλο στοίχημα της ασφαλιστικής αγοράς είναι η επιτυχία στον τομέα συντάξεων και υγείας και η απομάκρυνση από το πρόβλημα "αυτοκίνητο". Το θέμα μπορεί να λυθεί χωρίς πανικό».

• 115 άτομα είχαν συμμετοχή από Ελλάδα και 34 από Κύπρο στο συνέδριο. 17 εταιρίες από Κύπρο και 38 από Ελλάδα.

• Το «RODOS PALACE» ανταποκρίθηκε με υπηρεσίες πέντε αστέρων στους συνέδρους, αποδεικνύοντας ότι είναι ιδανικός συνεδριακός χώρος.

• Η Ελλάδα είναι όμορφη και στη Ρόδο.

• Οι τουρίστες στο νησί της Ρόδου ήταν λιγότεροι από πέρυσι. Οι πελάτες - κάθε είδους πελάτες - έχουν πάντα δικίο και απαντούν ανάλογα σ' αυτό που τους προσφέρεται. Κάποτε εκδικούνται. Όμως ο ήλιος περιμένει και η θάλασσα γλυκιά.

δριακό κέντρο της χώρας με συνολική δυναμικότητα 3.500 συνέδρων σε 14 αίθουσες. Ταυτόχρονα, τολμήσαμε, πρωτοπορώντας για τα ελληνικά δεδομένα, την δημιουργία μιας εντελώς νέας επαύροφης executive VIP πτέρυγας, την στιγμή που διάφορα διεθνούς φήμης ξενοδοχεία απλά αναβαθμίζουν ήδη υπάρχοντα δωμάτια και ορόφους σε executive floors. Σκοπός μας ήταν να δημιουργήσουμε στη Ρόδο, σε αυτή την απομακρυσμένη ελληνική γωνιά, ένα διεθνούς εμβέλειας συγκρότημα που θα συνδυάζει μοναδικά ένα ολοκληρωμένο θέρετρο διακοπών και ένα άρτιο συνεδριακό κέντρο, συντελώντας έτσι όσο μπορούμε σε αυτό που ονομάζεται αναβάθμι-



ΣΤ' ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ

ση της Ελληνικής Τουριστικής Βιομηχανίας. Θέλουμε να πιστεύουμε ότι σε αυτή μας την προσπάθεια θα σας βρούμε υποστηρικτές. Διαθέτουμε, όπως άλλωστε έχετε δει, ένα άρτιο προϊόν ικανό να υπερκαλύψει τις όποιες απαιτήσεις των εταιριών σας για συνέδρια ή incentive trips και σε συνδυασμό με την ευέλικτη τιμολογιακή πολιτική μας θα θέλαμε να σας διαβεβαιώσουμε ότι το Rodos Palace αποτελεί την καλύτερη επιλογή κύρους για συνέδρια και διακοπές στην Ελλάδα. Σας ευχαριστώ για άλλη μια φορά για τη τιμή που μας κάνετε να παρεβρίσκεστε κοντά μας.

Καλή διασκέδαση! Στιγμές μοναδικές, έτσι για την ιστορία, στιγμές cocktail ο φακός του «ΝΑΙ» προσφέρει στους αναγνώστες του ... να κάνουν ένα ταξιδάκι ξεκούρα-



σης στην όμορφη Ρόδο, στο ξενοδοχείο RODOS PALACE, επιλέγοντας μια αφορμή για καλύτερη ζωή.



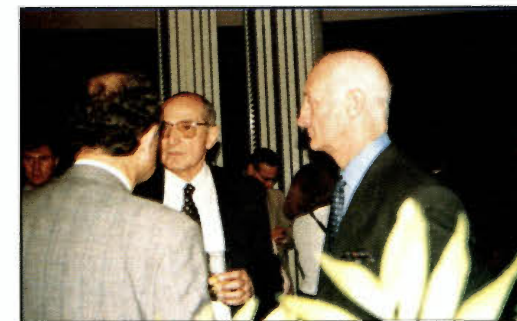
ΣΤ' ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ

ΡΟΔΟΣ
Στήλη
Άλατος...
Στήλη
ανάλατος

Η γυναίκα του Λωτ στην Παλαιά Διαθήκη γυρίζοντας πίσω να κοιτάξει... έμεινε ΣΤΗΛΗ ΑΛΑΤΟΣ. Κάθε φορά που κάποιος κοιτάζει τον ΦΑΚΟ του «ΝΑΙ» μένει για πάντα στην ιστορία ΣΤΗΛΗ ΑΛΑΤΟΣ ίσως και... ανάλατος!

Στο όμορφο Cocktail που παρέθεσε η διεύθυνση του RODOS PALACE για τους συνέδρους του ΣΤ' Πανελληνίου Συνεδρίου μερικοί είχαν την ευκαιρία να τα πουν με παλιούς φίλους ή να γνωρίσουν νέους. Το περιβάλλον του ξενοδοχείου ιδανικό για κουβεντούλα για αστεία αλλά και για να κλεισθούν νέες συνεργασίες.

Δημοσιεύουμε κάποιες φωτογραφίες στην τύχη ΧΩΡΙΣ ΛΟΓΙΑ κι αφήστε την φαντασία σας να βάλει τίτλους.



ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΙ ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΙ Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΩΣ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΗ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ

Ομιλία της Αθηνάς Καραμήτρου
Πρόεδρος της Ομοσπονδίας
Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΕΜΦΑΝΙΣΗ ΚΑΙ ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Χαίρομαι πράγματι γιατί εδώ σήμερα θα έχουμε την ευκαιρία να συζητήσουμε και να προσεγγίσουμε ένα τεράστιο θέμα - τα προβλήματα της κοινωνικής ασφάλισης και τον ρόλο που μπορεί να διαδραματίσει η ιδιωτική ασφάλιση στη σημερινή πραγματικότητα. Ένα θέμα ιδιαίτερα επίκαιρο, αφού ο φάκελος «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ» έχει ήδη ανοίξει. Ειδικρινά θα ήθελα να ευχαριστήσω το Δ.Σ. του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών για την πρωτοβουλία που είχε στη διοργάνωση της σημερινής συζήτησης. Με σκοπό να διαθέσουμε το χρόνο μας σε ουσιαστικά θέματα, θα παραλείψω την αναφορά στην ιστορική εξέλιξη του θεσμού. Πρέπει όμως να τονίσω ότι η κοινωνική ασφάλιση οφείλει τη γένεσή της στο πνεύμα των αρχών της κοινωνικής πολιτικής οι οποίες αναπτύχθηκαν, ιδίως μετά τη βιομηχανική έκρηξη στο τέλος του 18ου αιώνα.

Στη σύγχρονη του μορφή ο θεσμός βρίσκει την εδραίωσή του στη Γερμανία. Την «MAGNA CARTA» αυτού την αποτελεί το διάγγελμα του αυτοκράτορα Γουλιέλμου Α' προς το Ράιχσταγ στις 17.11.1881, στο οποίο τονίσθηκε επισήμως ότι η **υποχρέωση του κράτους να προστατεύει τους έχοντες ανάγκη βοήθειας δεν είναι απλώς μια υποχρέωση που πηγάζει από ανθρωπιστικά και χριστιανικά αισθήματα, αλλά αποτελεί καθήκον της πολιτείας προς διατήρηση αυτού τούτου του κράτους.**

Η αρχική προστασία που εφήρμοσε ο Βίσμαρκ κάλυπτε τότε μόνο το εργατικό ατύχημα. Η εξάπλωση του θεσμού και προς άλλους κινδύνους και η υιοθέτησή του από άλλες χώρες, έγινε σταδιακά. Τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα του θεσμού σε παγκόσμια σχεδόν κλίμακα είναι:

- Η με νομοθετική πράξη της πολιτείας ίδρυση του φορέα ασφάλισης.
- Το υποχρεωτικό και αυτοδίκαιο της ασφάλισης δεδομένης ομάδας ή κατηγορίας του πληθυσμού.
- Η ανάθεση στο φορέα δικαιώματος για αναγκαστική είσπραξη των εσόδων του σε περίπτωση μη εμπρόθεσμου καταβολής από τον υπόχρεο.
- Με βάση τα παραπάνω μπορούμε να πούμε ότι με την κοινωνική ασφάλιση, δηλώνεται: η **νομική εγγυημένη προστασία που παρέχεται από εποπτευόμενους από το κράτος φορείς, με προϋποθέσεις, σύστημα και μέσα, στους ασφαλισμένους μιας χώρας για συγκεκριμένους κινδύνους οι οποίοι επηρεάζουν τη ζωή αυτών ή των οικογενειών τους.**

Την ως άνω δεδηλωμένη θέση της κοινωνικής ασφάλισης στο σύγχρονο ευνομούμενο κράτος, είχε υπόψη

του ο συνταγματικός νομοθέτης, όταν όριζε στο αρθρ. 22 παρ. 4 του Συντάγματος 1975 ότι «Το κράτος μεριμνά για την κοινωνική ασφάλιση των εργαζομένων ως ο νόμος ορίζει». Με τη διάταξη αυτή διακηρύσσεται η πρόθεση του συνταγματικού νομοθέτη ότι η κοινωνική ασφάλιση τελεί υπό την ευθύνη του κράτους και ότι υπηρετείται απ' ευθείας από υπηρεσίες αυτού ή από ΝΠΔΔ τα οποία το ίδιο συνιστά. Έτσι διασφαλίζεται ο δημόσιος χαρακτήρας της κοινωνικής ασφάλισης. Ας επιχειρήσουμε να εντοπίσουμε τα προβλήματα της κοινωνικής ασφάλισης αναπτύσσοντας σύντομα τα βασικά γνωρίσματα του θεσμού.

ΚΛΑΔΟΙ ΤΗΣ Κ.Α. ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ

Από την ενασχόλησή μας στην ασφαλιστική αγορά γνωρίζουμε ότι γενικά κίνδυνος καλείται το μελλοντικό και αβέβαιο γεγονός το οποίο επέρχεται χωρίς τη βούληση του ανθρώπου και προκαλεί ζημιές και ανάγκες. Στην κοινωνική ασφάλιση ο κίνδυνος ο οποίος κάλυπτεται από αυτήν, απέκτησε άλλη έννοια. Περιλαμβάνει και γεγονότα υπό του ανθρώπου προκαλούμενα (π.χ. μητρότητα) ή είναι αναμενόμενα (π.χ. γήρας - θάνατος), τα οποία όμως επιφέρουν ζημία και δημιουργούν ανάγκες.

Οι κίνδυνοι αυτοί μπορεί να προέρχονται:

- Από το επαγγελματικό περιβάλλον. Κίνδυνοι επαγγελματικοί, όπως είναι οι των εργατικών ατυχημάτων, των επαγγελματικών ασθενειών, της ανεργίας.
- Από την ανθρώπινη φύση. Κίνδυνοι φυσιολογικοί, όπως είναι το γήρας, ο θάνατος, η αναπηρία και οι διάφορες ασθένειες.
- Από την οικογένεια. Κίνδυνοι οικογενειακοί, όπως είναι λόγω γάμου, μητρότητας, στέγης κ.λ.π.

Έτσι έχουμε τους αντίστοιχους κλάδους της κοινωνικής ασφάλισης.

- **Συντάξεις:** Για τη χορήγηση περιοδικών κατά μήνα παροχών λόγω γήρατος, αναπηρίας, θανάτου.
- **Παροχών ασθενειών και μητρότητας σε είδος:** Για τη χορήγηση ιατρικής, νοσοκομειακής και φαρμακευτικής περίθαλψης.
- **Παροχών ασθενειών και μητρότητας σε χρήμα:** Για τη χορήγηση επιδομάτων ασθενειών, μητρότητας.

- **Ανεργίας:** Για την επιδότηση λόγω ανεργίας. Οι κίνδυνοι αυτοί και οι κλάδοι που τους περιβάλλουν, ισχύουν διεθνώς, ασχέτως σχημάτων και συστημάτων κοινωνικής ασφάλισης. Οι ειδικές συνθήκες λειτουργίας της κοινωνικής ασφάλισης σε κάθε χώρα, σε συνάρτησή με την ανάπτυξη των θεσμών της κοινωνικής πρόνοιας που εφαρμόζονται σ' αυτήν,

παρέχουν δυνατότητες για διέυρυνση της προστασίας και από άποψη προσώπων και από άποψη κινδύνων. Στη χώρα μας, πέραν από τους τέσσερις βασικούς κλάδους με τους ανάλογους κινδύνους για τους μισθωτούς, λειτουργούν και ορισμένοι λογαριασμοί στον ΟΑΕΔ, όπως διανεμητικός λογαριασμός οικογενειακών επιδομάτων, ειδικός κοινός λογαριασμός για την ανεργία κ.λ.π. οι οποίοι εξομοιούνται απολύτως με κλάδους ασφάλισης.

Σε επιστημονικό επίπεδο, υπάρχει πληθώρα θεωριών ως προς τη μορφή της οργάνωσης της κοινωνικής ασφάλισης. Κάθε μια έχει τη δική της συλλογιστική, αναλόγως με τις κοινωνικές, οικονομικές, δημογραφικές δομές, τους ψυχολογικούς και άλλους αστάθμητους παράγοντες του πληθυσμού της χώρας εφαρμογής. Στην πράξη το θέμα είναι πολυσύνθετο: Ενότητα ή πολλαπλότητα φορέων; Στη δεύτερη περίπτωση, πολλαπλότητα κατά κλάδους ή κατά κατηγορία ασφαλισμένων; Ακόμη, μήπως πολλαπλότητα κατά ασφαλιστικό αντικείμενο; Δηλαδή, άλλος φορέας για την ασφάλιση, άλλος για την είσπραξη των εισφορών και, τέλος άλλος για τη χορήγηση των παροχών; Υπό άλλη διάσταση, το θέμα εξετάζεται αν η νομική φύση των φορέων θα πρέπει να έχει υπόσταση κρατικής υπηρεσίας (δημόσιας) ή να λειτουργεί ως ΝΠΔΔ ή να συνιστάται από τους ενδιαφερόμενους ως ΝΠΔ. Τρίτη θέση και επί ενδιαιρούμενα, βλέπει το θέμα από άποψη κανόνων που πρέπει να διέπουν το ασφαλιστικό σύστημα. Πρέπει να είναι ενιαίοι για όλες τις κατηγορίες ασφαλισμένων (μισθωτών, ανεξάρτητους επαγγελματίες κ.λ.π.), ώστε, κάθε κατηγορία να υποκειται στις εισφορές αυτές, να απαιτούνται οι ίδιες προϋποθέσεις για θεμελίωση δικαιώματος στις κατά είδος παροχές.

Με εξαίρεση τα κράτη στα οποία εφαρμόζεται «γενικό σύστημα» ασφάλισης, για όλους τους πολίτες (Καναδάς, Σουηδία, Ν. Ζηλανδία κ.λ.π.), στις λοιπές χώρες επικρατεί σύστημα με πολλαπλούς φορείς το οποίο διαφέρει από τόπο σε τόπο. Στη χώρα μας όλες οι μορφές οργάνωσης της κοινωνικής ασφάλισης που προαναφέραμε συνυπάρχουν. Καταρχήν διαστέλλεται το Δημόσιο Συνταξιοδοτικό Δίκαιο, από το κοινό Ασφαλιστικό Δίκαιο. Το πρώτο αναφέρεται στη συνταξιοδοτική προστασία των δημοσίων υπαλλήλων (πολιτικών και στρατιωτικών).

Το δεύτερο καλύπτει όλους τους άλλους μισθωτούς της χώρας έναντι όλων των ασφαλιστικών κινδύνων και τους αυτοτελώς απασχολούμενους και ανεξάρτητους επαγγελματίες για σύνταξη (κύρια ή και επικουρική) και ασθένεια. Ειδικότερα στη χώρα μας επικράτησε η αρχή της

πολλαπλότητας των φορέων. Τούτο οφείλεται σε ιστορικούς λόγους, αλλά και στην αντίληψη που επικρατούσε ότι, οι πολλοί και μικροί φορείς κοινωνικής ασφάλισης εξυπηρετούν καλύτερα τα συμφέροντα των ασφαλισμένων, γιατί οι ίδιοι θα επιδεικνύουν έντονο ενδιαφέρον για το νοικοκύρεμα και την καλή λειτουργία τους. Της φιλοσοφίας αυτής απόηχος ήταν ο πρώτος νόμος υποχρεωτικής ασφάλισης μισθωτών (ν. 2868/1922), ο οποίος επέβαλε τη σύσταση ταμείων κατά επιχείρηση με αριθμό μισθωτών άνω των 70. Όταν στη συνέχεια ωριμότερες σκέψεις ώθησαν την πολιτεία στη διοικητική και οικονομική ενότητα του θεσμού, με σκοπό την κάλυψη όλων των μισθωτών από ένα φορέα, ήταν αργά για να καταργηθεί ό,τι στο μεταξύ είχε θεσπισθεί. Κατά τις συζητήσεις στη Βουλή επί του σχεδίου νόμου για την ίδρυση του ΙΚΑ (ο μετέπειτα ν. 6928/1934), έγινε πολύς λόγος για την τύχη των μέχρι τότε ταμείων. Αποφασίστηκε η διατήρησή τους και η απαγόρευση συστάσεως νέων. Παρά ταύτα ιδρύθηκαν 20 νέα ταμεία αφού, βέβαια, συγχωνεύθηκαν άλλα στο Ίδρυμα. Όμοια περίπου ήταν και η φορά των πραγμάτων στην επικουρική ασφάλιση. Το σκηικό άλλαξε γι' αυτήν ολίγον καθυστερημένα. Με το ν. 997/1979 ιδρύθηκε το Ταμείο Επικουρικής Ασφάλισης Μισθωτών (TEAM), το οποίο συγχωνεύθηκε στο ΙΚΑ ως ιδιαίτερος τομέας (ΙΚΑ - TEAM) (ν. 1358/83), και ασφάλισε από 1.2.1983 όλους τους μισθωτούς της χώρας, εφόσον δεν υπάγονται για την αυτή εργασία σε άλλο επικουρικό ταμείο. Έτσι φτάσαμε στο απαράδεκτο φαινόμενο, οι φορείς που ασκούν σήμερα την κοινωνική ασφάλιση ν' ανέρχονται σε 316. Από αυτούς: 49 είναι φορείς κύριας ασφάλισης, από τους οποίους οι 29 καλύπτουν μισθωτούς, 7 αυτοτελώς απασχολούμενους, 8 ελεύθερους επαγγελματίες, 4 είναι μικτά ταμεία και 1 καλύπτει τους αγρότες. Στους ανωτέρω δεν περιλαμβάνονται το Δημόσιο που συνταξιοδοτεί τους πολιτικούς και στρατιωτικούς υπαλλήλους και υπαλλήλους ορισμένων ΝΠΔΔ. Επίσης λειτουργούν 264 ανεξάρτητοι οργανισμοί με τη μορφή ΝΠΔΔ και ορισμένοι ως ΝΠΔ, εποπτευόμενοι όμως από το κράτος και καλύπτουν την επικουρική σύνταξη ή την πρόνοια (εφάπαξ αποζημίωση) ή αμφότερες τις παροχές αυτές.

Τέλος, λειτουργούν και οι εξής τρεις οργανισμοί καθολικής, σχεδόν ασφάλισης των μισθωτών για ειδικές παροχές:

- * Ο ΟΑΕΔ για την ασφάλιση ανεργίας, στράτευσης, οικογενειακών επιδομάτων και άλλων συμπληρωματικών παροχών.
- * Ο ΟΕΚ για στεγαστική προστασία.
- * Η Εργατική Εστία για μετεργασιακή πρόνοια.

Αξίζει να τονίσουμε ότι από τους πολυώνυμους αυτούς φορείς: 219 υπάγονται στην αρμοδιότητα της Γ.Γ. Κοιν. Ασφαλίσεων. 86 στο υπουργείο Εργασίας. 10 στο υπουργείο Εθνικής Άμυνας. 6 στο υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας. 1 στο υπουργείο Οικονομικών και 1 στη Βουλή.

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΗΣ Κ.Α.

Η αναγνωρισμένη χρησιμότητα της κοινωνικής ασφάλισης ως πολιτικού θεσμού υψίστης σπουδαιότητας σηματοδοτεί την ανάγκη για διατήρηση της οικονομικής υπόστασης των φορέων σε επίπεδα που να μπορούν ν' αντεπεξέρχονται στην εκπλήρωση των γεννημένων υποχρεώσεων τους προς τους συνταξιούχους, αλλά και στις μέλλουσες ώριμες προσδοκίες σε παροχές των εν ενεργεία ασφαλισμένων

τους. Στην πατρίδα μας η χρηματοδότηση των φορέων ασφάλισης μισθωτών στηρίχθηκε κατά βάση σε εισφορές των εργαζομένων και των εργοδοτών τους, σε κοινωνικούς πόρους για ορισμένα ταμεία και εργοδοτικές επιχορηγήσεις για άλλα, ακολουθώντας από την αρχή το αναδιανεμητικό σύστημα γνωστό διεθνώς ως pay as you go. Ο προσδιορισμός του ύψους όλων των εσόδων υπακούει, κατανάγκη και σε κανόνες της γενικότερης οικονομικής πολιτικής που υπαγορεύουν την αποφυγή πληθωριστικών φαινομένων, την επίτευξη ανταγωνιστικότητας στα ελληνικά προϊόντα. Το κράτος, για τους παλαιούς ασφαλισμένους δεν μετείχε μέχρι σήμερα στην απ' ευθείας χρηματοδότηση της κοινωνικής ασφάλισης. Το πάγιο αίτημα του συνδικαλιστικού κινήματος για τη συμμετοχή έμεινε ανκανοποίητο, θεσμιοθετήθηκε όμως για τους νέους ασφαλισμένους όπως θα δούμε. Ωστόσο το κράτος προέβη σε επιχορηγήσεις με απόλυτα ποσά εκατοντάδων δισεκατομμυρίων τα τελευταία χρόνια προς τους μεγαλύτερους φορείς για κάλυψη μέρους των ελλειμμάτων τους.

Στους φορείς κύριας ασφάλισης των μισθωτών τα ποσοστά εισφορών - συντάξεων ανέρχονται:

Φορέας Ασφάλισης	Ποσοστό Εργοδότη	Ποσοστό Ασφίνου	Σύνολο
ΙΚΑ	13,33	6,67	20%
ΤΑΠ Ιονικής	27,50	11,00	38,50%
ΤΣΠ ΗΣΑΠ	25,00	11,00	36,00
ΤΑΠ ΟΤΕ	24,00	11,00	35,00%
Ελλάδος, Κτηματική, ETBA & ΔΕΗ	22,00	11,00	33,00%
ΤΑΥΣΟ	15,00	10,00	25,00%
ΕΥΑΓΓΕΛΙΣΜΟΣ	13,33	8,00	21,33%
ΤΑΠ ΑΕ ΕΘΝΙΚΗ	13,33	7,00	20,33%

Για τους φορείς επικουρικής ασφάλισης, ορίζεται ότι η εισφορά που καταβάλλεται δεν μπορεί να είναι κατώτερη από το 3% για τον ασφαλισμένο και 3% για τον εργοδότη. Συνεπώς ανώτερη των ποσοστών αυτών είναι δυνατό να ορισθεί αλλά ισόποση. Καθερώνεται δηλ. η σχέση 1 προς 1.

Εξαιρέσεις προβλέπει ο νόμος:

- * Για τους φορείς οι οποίοι χορηγούν σύνταξη σε υποκατάσταση κύριας ασφάλισης.
- * Και για τους φορείς που οι εισφορές δεν υπολογίζονται σε ποσοστό επί των αποδοχών των ασφαλισμένων (περίπτωση ΤΕΑΠΛΕ).
- Για τους ασφαλισμένους για πρώτη φορά σε φορέα κύριας ασφάλισης μισθωτών, πλην εκείνων του τύπου, από 1.1.1993 και μετά ο ν. 2084/92 προσδιορίζει τα ποσοστά κλάδου κύριας και επικουρικής σύνταξης όλων των ταμείων ασφάλισης μισθωτών, πλην εκείνων του τύπου, στα ισχύοντα στο ΙΚΑ και ΙΚΑ - TEAM αντίστοιχως.
- * Για κύρια σύνταξη: εργοδ. 13,33% ασφ. 6,67% σύνολο 20%
- * Για επικουρική: εργοδ. 3% ασφ. 3% σύνολο 6%
- Επιπλέον, για την κατηγορία αυτή των ασφαλισμένων επιτεύχθηκε η εφαρμογή του θεσμού της τριμερούς χρηματοδότησης, (εργοδότης, ασφαλισμένος, κράτος) στην κύρια ασφάλιση (κλάδοι: σύνταξης και ασθένειας). Ειδικά για τον κλάδο κύριας σύνταξης το κράτος αποδίδει 10% εισφορά για κάθε ασφαλιζόμενο πρόσωπο.

ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΗΣ Κ.Α. ΚΑΙ ΣΚΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΗΣ

Η κρίση στην κοινωνική ασφάλιση είναι ηθική και οικονομική. Θα μπορούσε να πει κανείς ότι η πρώτη

αποτελεί υποδομή της δεύτερης και εμφανίζεται διεθνώς σε όλες τις μορφές της δημόσιας ζωής. Είναι γνωστό επίσης ότι ανάλογα προβλήματα και προβληματισμοί υπάρχουν και στις χώρες της Ε.Ε. και γενικά σ' όλες τις αναπτυσσόμενες και αναπτυσσόμενες χώρες. Τα αίτια της κρίσης του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης στην Ελλάδα οφείλονται σε εξωγενείς και σε ενδογενείς παράγοντες. Ως εξωγενείς παράγοντες μπορούμε να αναφέρουμε ενδεικτικά:

Την οικονομική κρίση γενικώς. Στα τελευταία δεκαπέντε χρόνια που κορυφώνεται το πρόβλημα, η ανεργία τετραπλασιάστηκε μ' αποτέλεσμα, αφ' ενός την απώλεια πολλών δισεκατομμυρίων ασφαλιστικών εισφορών και αφ' ετέρου την αύξηση των δαπανών για επιδόματα ανεργίας. Με τα επίσημα στοιχεία το 1975 το ποσοστό ανεργίας ήταν 2,53% και το 1995 έφτασε το 9,6%.

Το οικονομικό πρόβλημα των ασφαλιστικών ταμείων είχε επιστημονικά από πολλά χρόνια, αλλά δυστυχώς οι κυβερνήσεις δεν έδωσαν από την αρχή την δέουσα σημασία ώστε να αναχατίσουν την ανοδική πορεία των ελλειμμάτων. Και όχι μόνο αυτό, η πολιτεία επέλεξε την πλέον απρόσφορη λύση για την αντιμετώπιση των άμεσων ταμειακών ανισοτήτων των ταμείων, την λήψη του έντοκου δανεισμού με υψηλό επιτόκιο. Έτσι το έλλειμμα κάθε χρήσης αυξανόταν.

Δεύτερος εξωγενής παράγοντας είναι η **δημογραφική κάλυψη.** Τα τελευταία 20 χρόνια παρουσιάζονται αρνητικοί δημογραφικοί συντελεστές. Ο δείκτης γονιμότητας έχει διαμορφωθεί στην χώρα μας στο 1,38 όταν για την ανανέωση πληθυσμού απαιτείται 2,1. Στην σύνθεση του πληθυσμού το ποσοστό των ατόμων άνω των 65 πλησιάζει το 14% ενώ το ποσοστό 0 - 9 ετών από 15,7% που ήταν στην απογραφή 1981 μειώθηκε στο 11,9% το 1991. Αποτέλεσμα των παραπάνω είναι ο δείκτης ασφαλισμένων - συνταξιούχων να είναι 2:1 έναντι 3:2 που ήταν το 1980 καθώς επίσης και ο χρόνος παροχής συντάξεων να επιμηκύνεται. Να σημειώσουμε ότι η ιδανική σχέση είναι 4:5:1.

Ένας τρίτος εξωγενής παράγοντας είναι η **μεταλλαγή των κοινωνικών αξιών** που χαρακτηρίζει την σύγχρονη εποχή. Αξίες όπως η αλληλεγγύη, η συλλογικότητα στην αντιμετώπιση των προβλημάτων έχουν υποχωρήσει και έχουν υποκατασταθεί από προσωπικές επιλογές και επιδιώξεις, καθώς επίσης και από προσπάθεια εξερεύνησης ατομικών λύσεων σε κοινωνικά προβλήματα.

Ως ενδογενείς παράγοντες της κρίσης μπορούμε ν' αναφέρουμε:

Την πολυδιάσπαση των φορέων Κ.Α. Αυτό συνεπάγεται διαφορετικά οργανωτικά - διοικητικά συστήματα, διαφορετικοί μηχανισμοί είσπραξης εσόδων και απονομής παροχών, έλλειψη ενότητας στη νομοθετική πολιτική, κακή παροχή υπηρεσιών και υπέρρογο λειτουργικό κόστος. Άλλος ενδογενής παράγοντας είναι η **ανάθεση στο ΙΚΑ κυρίως, της συνταξιοδότησης διαφόρων ομάδων** τα μέλη των οποίων δεν υπήρξαν ασφαλισμένα στο ΙΚΑ κατά το διάστημα του ενεργού βίου τους (π.χ. έλληνες εξ Αιγύπτου, πολιτικοί πρόσφυγες κ.λ.π.). Όχι ότι δεν έπρεπε να προστατευθούν οι κατηγορίες αυτές. Αντιθέτως έπρεπε και ορθά έπραξε η πολιτεία αλλά η δαπάνη για την προστασία θα έπρεπε να βαρύνει τον κρατικό προϋπολογισμό. Επίσης ο **έντονος κρατικός παρεμβατισμός**, ο οποίος εκδηλώνεται με ασφικτικό περιορισμό στην εκμετάλλευση των κεφαλαίων των ταμείων καθώς επίσης με

την έλλειψη διοικητικής αυτονομίας με το διορισμό δικηγόρων έξω από αξιοκρατικά κριτήρια. **Και τέλος το σύστημα** που εφαρμόζει η κοινωνική ασφάλιση το **pay as you go** όπου χωρίς την δημιουργία ικανών αποθεματικών οι εργαζόμενοι καλύπτουν τις παροχές των συνταξιούχων. Το πρόβλημα του κοινωνικοασφαλιστικού μας συστήματος αποτελεί μία από τις μεγαλύτερες προκλήσεις της κοινωνίας μας. Είναι πρόβλημα πολυσύνθετο και η αντιμετώπισή του απαιτεί την σύμπραξη πολλών επιστημονικών ειδικοτήτων. Έτσι η κοινωνική ασφάλιση αποκτά από τη φύση και την αποστολή της διάσταση διεπιστημονική. Δεν αρκούν η νομική επιστήμη, η δημόσια οικονομία και η κοινωνική πολιτική από μόνη της η κάθε μία να επιλύσει τα προβλήματα του θεσμού. Κι άλλοι επιστημονικοί κλάδοι όπως είναι η στατιστική και ιδιαίτερα η δημογραφία, η επιδημιολογία, η αναλογιστική επιστήμη, η κοινωνική ψυχολογία κ.ά. συμβάλλουν αποφασιστικά στο σχηματισμό των δεδομένων για την άσκηση υγιούς και προγραμματισμένης πολιτικής στον υπόψη θεσμό. Απαραίτητη προϋπόθεση βέβαια είναι πριν από την λήψη όποιος απόφασης να υπάρξει εκτεταμένος προβληματισμός και διάλογος ανάμεσα στην πολιτεία και όλους τους ενδιαφερόμενους φορείς. Θα προσπαθήσω να καταγράψω κάποιες σκέψεις που πιθανόν να είναι σημεία εκκίνησης για οποιαδήποτε προσπάθεια επίλυσης του προβλήματος, γνωρίζοντας βέβαια ότι καμιά πρόταση δεν λύνει από μόνη της το πρόβλημα όπως επίσης καμιά πρόταση δεν πρέπει εξαρχής να απορρίπτεται.

* Η πάταξη της νόμιμης ή μη εμποροδιαφυγής.
* Η ένταξη στο ασφαλιστικό σύστημα όλων των ανασφάλιστων ομάδων.

* Επίσης η αξιοποίηση της κινητής περιουσίας των ταμείων μπορεί να δώσει σημαντικές λύσεις. Τα διαθέσιμα των ταμείων ξεπερνούν το 1 τρισεκατομμύριο δραχμές και η σύσταση για παράδειγμα ενός Ειδικού Αμοιβαίου Κεφαλαίου θα μπορούσε να εξασφαλίσει αποδόσεις υψηλότερες του 15% με τα σημερινά δεδομένα.

* Η ΕΝΟΠΙΩΣΗ των ομοειδών ασφαλιστικών ταμείων.

* Η μετατροπή των κλαδικών επικουρικών ταμείων από ΝΠΔΔ σε ΝΠΙΔ με διοικήσεις που θα προέρχονται από τους εμπλεκόμενους φορείς (εργαζόμενοι, εργοδότες, συνταξιούχοι), ώστε να υπάρχει ευελιξία σ' όλες τις αποφάσεις, ευελιξία και αποτελεσματικότητα στην μακροχρόνια διαχείριση των πόρων.

Στην Ε.Ε. τα αντίστοιχα κλαδικά ταμεία λειτουργούν είτε με την μορφή ειδικών λογαριασμών είτε εξυπηρετούνται από ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες.

* Επιπλέον θα μπορούσε να εξετασθεί η περίπτωση της επιβολής ποσοστού φόρου υπέρ κοινωνικής ασφάλισης που θα επιβαρύνει ευρύτερα το καταναλωτικό κοινό (όπως Ισπανία, Γαλλία).

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ Ι.Α. ΣΤΗΝ ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Ο θεσμός της κοινωνικής ασφάλισης βρίσκεται σε κρίση αλλά θα εθελουφλούσαμε εάν λέγαμε ότι η λειτουργία του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης είναι ιδανική. Είναι κοινή διαπίστωση ότι οι συνθήκες που επικρατούν σήμερα στην ασφαλιστική αγορά δεν είναι οι καλύτερες.

Ο τομέας της ιδιωτικής ασφάλισης παρουσιάζει σήμερα την εξής εικόνα:

- Ένα πλήθος από ασφαλιστικές εταιρίες, ελληνικές και ξένες, δυσανάλογα μεγάλο για ένα πληθυσμό 10

εκατομμυρίων ανθρώπων. Σήμερα λειτουργούν περί τις 150 εταιρίες εκ των οποίων οι 47 ασκούν τον κλάδο Ζωής. Αριθμός ιδιαίτερα μεγάλος που εκ των πραγμάτων οδηγεί σε αντικειμενικές δυσλειτουργίες των ιδίων των εταιριών. Ενδεικτικά αναφέρω την έλλειψη απαραίτητων κεφαλαίων, τα υψηλά λειτουργικά έξοδα, την έλλειψη τεχνολογίας και συνεχούς εκπαίδευσης και γενικότερα την έλλειψη σύγχρονης οργάνωσης και υποδομής που πρέπει να έχει μια υγιής ασφαλιστική εταιρία. Τα προβλήματα αυτά είναι χρόνια αλλά αναδεικνύονται πολύ περισσότερο τελευταία με την απελευθέρωση της αγοράς και την άξυνση του ανταγωνισμού. Είναι πασιφανές πλέον ότι τα νέα δεδομένα θα προκαλέσουν ραγδαίες εξελίξεις μ' αποτέλεσμα τα επόμενα χρόνια να έχει αλλάξει εντελώς ο χάρτης της ασφαλιστικής αγοράς.

- Η κρίση αξιοπιστίας του θεσμού είναι επίσης ένα σημαντικό πρόβλημα που αντιμετωπίζει η ιδιωτική ασφάλιση. Ο έλληνας καταναλωτής έχει μια ιδιαίτερη κακή εικόνα για τις Α.Ε. χωρίς να έχει άδικο πολλές φορές. Η εμπιστοσύνη του καταναλωτή προς την ιδιωτική ασφάλιση παίζει πρωτεύοντα ρόλο στην ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών και ειδικότερα του κλάδου Ζωής. Η σημερινή κατάσταση δεν πρέπει και δεν μπορεί να συνεχιστεί.

Η πολιτεία πρέπει επιτέλους να λάβει εκείνα τα θεσμικά μέτρα όπως οργανωμένη αυστηρή και έγκαιρη εποπτεία ώστε να ελέγχεται η χρηματοοικονομική υγεία, η φερεγγυότητα και η δυνατότητα των εταιριών να ανταπεξέλθουν στις υποχρεώσεις που έχουν αναλάβει.

Έτσι ο ανταγωνισμός δεν θα υποκατασταθεί από την αναρχία αλλά αντίθετα θα λειτουργήσει υπέρ της καλύτερης εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων.

Όσο τα προβλήματα του συστήματος της κοινωνικής ασφάλισης διογκώνονται τόσο πιο έντονα τίθεται το ερώτημα, μπορεί η ιδιωτική ασφάλιση να βοηθήσει; Ένα ερώτημα που πριν από μερικά χρόνια αποτελούσε «ταμπού» για τις συνδικαλιστικές ηγεσίες των οργανώσεων.

Αλλά ακόμη και σήμερα βρίσκει αρκετούς επικριτές. Από την ενασχόλησή μου στα συνδικαλιστικά δρώμενα αλλά και με την επαγγελματική ιδιότητά μου της ασφαλιστικής υπαλλήλου θα προσπαθήσω να εκφράσω κάποιες καταρχήν σκέψεις για το υπό συζήτηση θέμα.

Υπάρχει η αντίληψη ότι η ιδιωτική ασφάλιση λειτουργεί ανταγωνιστικά προς την κοινωνική, λόγω του ότι με τα ίδια χρήματα που θα καταβάλει ο ασφαλισμένος θα έχει μεγαλύτερες παροχές σε μια ιδιωτική ασφάλιση απ' ότι στην κοινωνική. Έτσι υποτίθεται ότι καλλιεργείται η λογική της εισφοροδιαφυγής. Επιχείρημα όμως που καταρρίπτεται από τα στοιχεία που υπάρχουν.

Τα ελλείμματα των δημόσιων ασφαλιστικών οργανισμών προέρχονται κύρια αφενός από τις εταιρίες, δημόσιες ή ιδιωτικές, που έχουν παρακρατήσει και δεν καταβάλουν την ασφαλιστική εισφορά των εργαζομένων και τη δική τους, αφ' ετέρου δε από την λεγόμενη «μάυρη εργασία» και όχι από τους μισθωτούς που ελάχιστα δυνατότητες εισφοροδιαφυγής έχουν.

Ανάμεσα στους προβληματισμούς ιδιαίτερη θέση έχει επίσης η άποψη ότι μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης δεν μπορεί να εξασφαλιστεί η αλληλεγγύη μεταξύ των γενεών ή ακόμη και μεταξύ των ιδίων των εργαζομένων.

Γνωρίζουμε όμως εμείς που ασχολούμαστε με το ασφαλιστικό αντικείμενο, ότι αυτές οι προϋποθέσεις εξα-

σφαλίζονται μέσα από προγράμματα ομαδικών συμβολαίων. Οι παραπάνω προβληματισμοί βρίσκουν ανταπόκριση ολόένα και σε λιγότερους έλληνες πολίτες διότι αυτοί είναι που βιώνουν καθημερινά τις χαμηλούς επιπέδου υπηρεσίες στην υγεία, τις μειούμενες συντάξεις, την γραφειοκρατική αντίληψη του Δ.Τ.

Έτσι **αναγκάζονται** και δεν επιλέγουν να στραφούν όλο και περισσότερο προς την ιδιωτική ασφάλιση. Τι πρέπει λοιπόν να γίνει; Ποια θα πρέπει να είναι η πρόταση των συνδικάτων ώστε αφ' ενός να απορρίπτεται τις ισοπεδωτικές λογικές αναγνωρίζοντας τον απαραίτητο ρόλο της κοινωνικής ασφάλισης αφ' ετέρου δε έξω από αγκυλώσεις του παρελθόντος να ανταποκρίνεται στις πραγματικές ανάγκες του έλληνα εργαζόμενου; Θα πρέπει η ιδιωτική ασφάλιση να είναι προνόμιο μόνο αυτών που έχουν οικονομική δυνατότητα προσωπικών ασφαλιστηρίων; Λαμβάνοντας υπόψη τα ευρωπαϊκά δεδομένα αλλά και τις ιδιαιτερότητες του κάθε λαού χωριστά όπως επίσης και τον προγραμματισμό ζωής που υπάρχει το Σ.Κ. θα πρέπει κατά την γνώμη μου να προσανατολισθεί προς:

- Τη δημιουργία κατά κλάδο ομαδικών ιδιωτικών ασφαλιστηρίων με τα οποία θα εξασφαλίζονται συμπληρωματικές παροχές συντάξεων αλλά και υγείας. Έτσι θα μπορούσαν αφ' ενός μεν να βελτιωθούν οι παροχές, αφ' ετέρου η βελτίωση δεν θα αναζητείται στην κοινωνική ασφάλιση.

Παράλληλα θα υπάρξουν θετικές επιπτώσεις στις αγορές χρήματος και κεφαλαίου από την σημαντική αύξηση των αποθεματικών των ασφαλιστικών εταιριών. Μεγάλα ποσά θα αναζητούν τοποθετήσεις μακροπρόθεσμες με ικανοποιητικές αποδόσεις και όχι με βραχυχρόνια κριτήρια.

Επίσης θα υπάρξει αύξηση της τοποθέτησης σε τίτλους δημοσίου και κατ' επέκταση βελτίωση της δυνατότητας δανεισμού του δημοσίου.

- Η δημιουργία τέτοιων ασφαλιστηρίων συμβολαίων μπορεί να προβλέπεται από την ΕΓ ΣΣΕ η οποία θα βάζει τους γενικούς όρους και στις κατά κλάδο συμβάσεις θα εξειδικεύονται.

Για να λειτουργήσει σωστά όμως ένα σύστημα συμπληρωματικής ιδιωτικής ασφάλισης θα πρέπει το κράτος να έχει την κύρια ευθύνη για την παρακολούθηση της καλής λειτουργίας και φερεγγυότητας των ασφαλιστικών εταιριών ώστε να μην ελλοχεύει ο κίνδυνος παραπλάνησης των ασφαλισμένων. Επίσης θα πρέπει να υπάρξει μέριμνα για το πρόβλημα της διαδοχικότητας.

Σε περίπτωση αλλαγής εργασίας να μπορεί να μεταφερθεί το απόθεμα από πρόγραμμα σε πρόγραμμα ώστε αφ' ενός ο εργαζόμενος να μη χάνει τα δικαιώματά του και αφ' ετέρου να μην μπαίνουν εμπόδια στην ευελιξία της αγοράς εργασίας.

Τέλος το κράτος θα πρέπει να δώσει ισχυρά φορολογικά κίνητρα και όχι να εξετάζει την κατάργηση των σημερινών ελαχίστων φοροαπαλλαγών. Η φορολογική μεταχείριση των ασφαλιστρών θα πρέπει να είναι ίδια μ' αυτή των εισφορών.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Τελειώνοντας την εισήγησή μου και γνωρίζοντας ότι απλώς κατέγραψα κάποιες σκέψεις, θέλω να επιστήμάνω ότι σε μια δημοκρατική κοινωνία δεν μπορεί παρά η κοινωνική ασφάλιση να αποτελεί την βάση του κοινωνικοασφαλιστικού συστήματος και η ιδιωτική να λειτουργεί συμπληρωματικά ώστε μαζί δημόσιος και ιδιωτικός τομέας να συνυπάρχουν υγιώς εξυπηρετώντας το κοινωνικό σύνολο, την οικονομία, τη χώρα. ■

ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΑΥΡΙΟ ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΤΑΙ ΣΗΜΕΡΑ



Το αύριο δεν περιμένει...

Να γιατί πάνω από 7.000.000 άνθρωποι σε περισσότερες από 40 χώρες σ' όλο τον κόσμο, εμπιστεύονται τη μεγάλη ασφαλιστική δύναμη. Να γιατί πάνω από 220.000 Έλληνες απολαμβάνουν καθημερινά τη σιγουριά και την ασφάλεια που εγγυάται η **AGF KOSMOS**. Γιατί το αύριο δεν περιμένει... Το αύριο προγραμματίζεται και αποφασίζεται σήμερα!

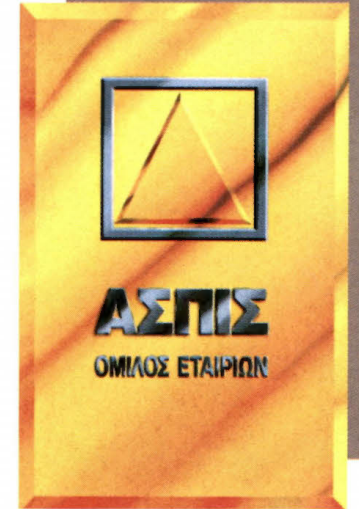


AGF KOSMOS

TARGET



Ο ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ για καλό και για κακό... συνεχίζει με δημιουργικές αλλαγές



Οι ριζικές αλλαγές που σφράγισαν τις εξελίξεις το 1995 στον όμιλο ΑΣΠΙΣ με την συγχώνευση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ με την ΗΛΙΟΣ και τη διαπραγμάτευση της νέας μετοχής στο Χρηματιστήριο θα συνεχιστούν και φέτος με την ίδια ένταση, καθώς:

- Ολοκληρώθηκε συμφωνία για τη μεταβίβαση πακέτου 2,5 εκατ. κοινών μετοχών ήτοι 11% του συνολικού μετοχικού κεφαλαίου της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ σε ξένο θεσμικό επενδυτή.
- Αναμένεται η έγκριση από τη Γενική Συνέλευση της αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου στο επίπεδο των 7 δισ. περίπου, γεγονός που θα τοποθετήσει την εταιρία το 1996 στην πρώτη θέση ανάμεσα στις ιδιωτικές ασφαλιστικές ως προς το μέγεθος του μετοχικού κεφαλαίου και στην τρίτη ανάμεσα στο σύνολο των ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών.
- Προετοιμάζεται η λειτουργία της ασφαλιστικής εταιρίας DUNAV - ΑΣΠΙΣ το φθινόπωρο στην Ο.Δ. Γιουγκοσλαβίας.
- Ολοκληρώνεται το Reengineering και ετοιμάζονται νέα προϊόντα Bancassurance.
- Μελετάται η εισαγωγή της τρίτης εταιρίας του ομίλου στο Χρηματιστήριο, δηλαδή της ASPIS BANK.
- Προγραμματίζεται η αύξηση του κεφαλαίου της ΑΣΠΙΣ Χρηματιστηριακή στο 1 δισ. δρχ. Οι εξελίξεις αυτές καθίστανται δυνατές δεδομένου ότι τα αποτελέσματα του ομίλου κατά το 1995 ήταν ιδιαίτερα ικανοποιητικά, αφού πηλίσασαν περίπου το 1 δισ. δραχμές.

Ο ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΠΙΣ

ΣΗΜΕΡΑ ΕΙΝΑΙ...



Ασφάλεια

Όσο εξελίσσεται το ανθρώπινο γένος, όσο αυξάνεται ο πληθυσμός των πόλεων τόσο μεγαλύτερη γίνεται η ανάγκη του σύγχρονου ανθρώπου για σιγουριά και εξασφάλιση. Της ζωής του, του σπιτιού του, των παιδιών του, της υγείας του και της περιουσίας του. Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ, ο ΗΝΙΟΧΟΣ, η ΠΡΟΓΝΩΣΗ, είναι οι εταιρίες του ομίλου που καλύπτουν όλο το φάσμα των ασφαλιστικών παροχών σήμερα. Με προγράμματα μοναδικά στο είδος τους, σχεδιασμένα από έμπειρα στελέχη που διαθέτουν τεχνογνωσία και βαθιά γνώση του αντικειμένου, οι εταιρίες αυτές προσφέρουν στον άνθρωπο τη σιγουριά και την ασφάλεια που έχει ανάγκη, για μια καλύτερη ποιότητα ζωής.

Στις μέρες μας, περισσότερο ίσως από ποτέ, απασχολούν το σύγχρονο άνθρωπο, οικονομικά ζητήματα και θέματα επένδυσης των χρημάτων του. Ο οικονομικός προγραμματισμός βοηθά στην επίτευξη στόχων, όσο κοντινοί ή μακρινοί είναι αυτοί. Από αγορά κατοικίας, σπουδές παιδιών, επαγγελματική αποκατάσταση, εξασφαλισμένη και άνετη συνταξιοδότηση. Ο όμιλος

ΑΣΠΙΣ, δημιούργησε με μεγάλη επιτυχία, συγγενείς εταιρίες με δραστηριότητες στον τομέα της επένδυσης, που παρέχουν στο σύγχρονο άνθρωπο, επενδυτή και καταθέτη, την οικονομική σιγουριά που χρειάζεται. Ανταγωνιστικά επιτόκια, αποδοτικοί λογαριασμοί καταθέσεων και ποικίλα στεγαστικά δάνεια από την ASPIS BANK. Αποδοτικά Αμοιβαία

Επένδυση

Κεφάλαια από την ΑΣΠΙΣ Ανώνυμη Εταιρία Διαχείρισεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Ολοκληρωμένες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, από την ΑΣΠΙΣ Χρηματοπιστηριακή. Διαχείριση χαρτοφυλακίου μετοχών, ομολόγων, εντόκων γραμματίων, από την ΑΣΠΙΣ Επενδυτική. Ο όμιλος ΑΣΠΙΣ έχει τη λύση για κάθε επενδυτικό πρόβλημα ή ανάγκη. Ακόμα και τα ασφαλιστικά του προγράμματα εμπειρεύουν την έννοια της επένδυσης, με σοφά μελετημένα συνταξιοδοτικά προγράμματα, παιδικά προγράμματα για την υποστήριξη κάθε ανάγκης των παιδιών, και προγράμματα εισοδήματος. Αλλά πάνω απ' όλα, για τον όμιλο μετρά η διατήρηση της ανθρώπινης αξιοπρέπειας και η σωστή επικοινωνία με τον πελάτη.

Υγεία

Σήμερα δεν νοείται ευημερία και προσωπική ευτυχία χωρίς υγεία. Και αυτό ο όμιλος ΑΣΠΙΣ το γνωρίζει καλά. Στο πλευρό του σύγχρονου ανθρώπου, με προσωπικό που έχει πολύτιμη εμπειρία στην πράξη, αντιμετωπίζει το θέμα «υγεία» με ιδιαίτερη προσοχή και ευαισθησία. Με προγράμματα νοσοκομειακής περίθαλψης υψηλού επιπέδου, με καλύψεις ατυχήματος, αλλά και με την πρωτοποριακή εταιρία υπηρεσιών υγείας ΠΡΟΓΝΩΣΗ, ο όμιλος ΑΣΠΙΣ δημιουργεί μια πραγματική «Ασπίδα» προστασίας γύρω από τη ζωή του ανθρώπου και των αγαπημένων του προσώπων.

Σιγουριά

Ο άνθρωπος νιώθει ήρεμος, σίγουρος και δυνατός να αντιμετωπίσει τα χρόνια που έρχονται, όταν είναι μέλος της μεγάλης οικογένειας του ομίλου ΑΣΠΙΣ. Νιώθει σιγουριά με ασφαλιστικά προγράμματα που καλύπτουν τη ζωή, την υγεία, τα περιουσιακά στοιχεία του ίδιου και των αγαπημένων του προσώπων. Νιώθει σιγουριά όταν ξέρει ότι το εισόδημά του προστατεύεται με τα κατάλληλα επενδυτικά προγράμματα και υπηρεσίες. Νιώθει σιγουριά όταν σε κάποιο πρόβλημα υγείας που θα του παρουσιαστεί, ένας ολόκληρος μηχανισμός από υπηρεσίες θα σταθεί δίπλα του με άμεση βοήθεια και συμβουλές. Είναι η σιγουριά που νιώθει με τον όμιλο ΑΣΠΙΣ δίπλα του. Γι' αυτό άλλωστε, πάνω από 300.000 άνθρωποι εμπιστεύονται στον όμιλο ΑΣΠΙΣ κεφάλαια που ξεπερνούν το 1 τρισεκατομμύριο δραχμές!



Ο ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΠΙΣ ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ...

ΔΙΠΛΑΣΙΑΣΜΟΣ ΚΕΡΔΩΝ:

Ο υπερδιπλασιασμός των κερδών και η αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών πάνω από τον μέσο όρο της αγοράς, είναι τα δύο σημαντικά επιτεύγματα της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ για το 1995. Τα κέρδη της χρήσης διαμορφώθηκαν στα 520 εκ. δρχ. από 218,7 εκ. δρχ. το 1994, ενώ η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε στα 12,9 δισ. δρχ. έναντι 10,6 δισ. δρχ. το 1994, παρουσιάζοντας δηλαδή αύξηση 21,9%. Ειδικότερα η εταιρία στον κλάδο Ζωής παρουσίασε παραγωγή ασφαλιστρών 9,4 δισ. δρχ. σημειώνοντας αύξηση 12,3% η οποία κρίνεται απολύτως ικανοποιητική. Το υποκατάστημα Αθηνών (κλάδος γενικών ασφαλειών,



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Παύλος Ψωμιάδης απευθύνεται στους συνέδρους.

πρώην ΗΛΙΟΣ) παρουσίασε εντυπωσιακή άνοδο της παραγωγής ασφαλιστρών κατά 62%, με αποτέλεσμα αυτά να υπερβούν τα 3 δισ. δρχ. Ιδιαίτερως ικανοποιητική ήταν και η παραγωγή του υποκαταστήματος Κύπρου, όπου καταγράφηκε αύξηση 33,4% με αποτέλεσμα να διαμορφωθούν τα ασφάλιστρα στα 504,2 εκ. δρχ. Εξίσου ικανοποιητικά παρουσιάζονται και τα αποτελέσματα της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ (Ζημιών), το σύνολο της παραγωγής ασφαλιστρών της οποίας αυξήθηκε κατά 37,8% και ανήλθε στο 1,1 δισ. δρχ. Τα κέρδη διαμορφώθηκαν στα 5,2 εκ. δρχ., έναντι 3,29 εκ. δρχ. το 1994.

Καθοριστικής σημασίας για τη μελλοντική πορεία της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ είναι και το γεγονός ότι με τα αποτελέσματα του 1995 καλύπτονται σε μεγάλο βαθμό τα αρνητικά αποτελέσματα προηγούμενων χρήσεων που είχαν δημιουργηθεί από τη ραγδαία ανάπτυξη και επέκταση της εταιρίας.

Η ΑΥΞΗΣΗ ΤΟΥ ΜΕΤΟΧΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ: Η διοίκηση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ εκτιμά

ότι στην παρούσα φάση των ραγδαίων θεσμικών εξελίξεων που χαρακτηρίζουν την ασφαλιστική αγορά προέχει η ενίσχυση της εσωτερικής αξίας της μετοχής της. Τακτική, η οποία αναμένεται να αποδώσει καρπούς όταν υποχωρήσει η αρνητική συγκυρία που διέπει την ελληνική κεφαλαιγορά. Στα πλαίσια αυτά, η Γενική Συνέλευση των μετόχων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ αναμένεται να αποφασίσει αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά 4,5 δισ. δρχ., ανεβάζοντας το σύνολο του σε περίπου 7 δισ. δρχ., γεγονός που θα την κατατάξει πρώτη ανάμεσα στις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες από απόψεως ύψους μετοχικού κεφαλαίου και τρίτη ως προς το σύνολο των ελληνικών ασφαλιστικών.

Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΜΕΤΟΧΗΣ:

Σε ότι αφορά την πορεία της μετοχής στο Χρηματιστήριο το 1995 πρέπει να επιστημονούμε ότι:

- Πρώτον, σημειώθηκε γενική πτώση τόσο του γενικού δείκτη, όσο και του δείκτη των ασφαλειών για τους γνωστούς λόγους που επηρεάζουν το ελληνικό Χρηματιστήριο.
- Δεύτερον, η μετοχή της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ δέχθηκε επιθέσεις - άνευ λόγου και αιτίας - από κερδοσκόπους.
- Τρίτον, ο άγχος μερίδας επενδυτών να αποκομίσουν γρήγορα κέρδη οδήγησε σε μαζικές ρευστοποιήσεις, οι οποίες έφεραν αντίθετο αποτέλεσμα, χωρίς να εκτιμήσουν το μεσομακροπρόθεσμο χαρακτήρα της επένδυσης.

Η ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ:

Σε εξέλιξη βρίσκεται η συνεργασία των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου με τον διεθνή ελεγκτικό και συμβουλευτικό οίκο Deloitte & Touche για εσωτερική αναδιάρθρωση της εταιρίας (Reengineering), όπως αυτή επιβάλλεται από



Στη φωτογραφία ο πρόεδρος της DUNAV M. SKRBIC και ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Παύλος Ψωμιάδης κατά την πρόσφατη συνάντησή τους στην Αθήνα.

τα μεγέθη των εταιριών, τις σύγχρονες απαιτήσεις διοίκησης και την αναγκαιότητα αύξησης της παραγωγικότητας και αποδοτικότητας διοικητικών υπηρεσιών και δικτύου πωλήσεων.

ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΙΕΣ ΚΑΙ ΤΟ BANCASSURANCE:

Στα πλαίσια αυτά καταβάλλονται προσπάθειες για το μεγαλύτερο δυνατό συντονισμό των εταιριών του ομίλου με στόχο την αξιοποίηση συνεργιών, ούτως ώστε να δημιουργηθούν σύνθετα ασφαλιστικά και επενδυτικά προϊόντα του τύπου Bancassurance, που αποτελούν τη νέα τάση στον ευρωπαϊκό χώρο.

Ήδη βρίσκονται σε προωθημένο στάδιο συζήτησης με ευρωπαϊκό τραπεζοασφαλιστικό όμιλο για τη μεταφορά τεχνογνωσίας και ενδεχομένως την προώθηση πώλησης προϊόντων ειδικά προσαρμοσμένων σε ειδικές κατηγορίες ελλήνων πελατών.

ΟΙ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΤΗΝ ΑΣΠΙΣ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ:

Η ASPIS BANK παρά τον έντονο ανταγωνισμό που επικράτησε στην αγορά των στεγαστικών δανείων κατόρθωσε το 1995 να αυξήσει σημαντικά τις χορηγήσεις που έφθασαν περίπου τα 8 δισ. δρχ., με αποτέλεσμα το υπόλοιπο των δανείων στις 31.12.95 να φθάσει τα 15 δισ. δρχ. έναντι 9,26 δισ. δρχ. κατά το τέλος του 1994. Τα κεφάλαια που διαχειρίζεται η Aspis Bank (καταθέσεις και ο λογαριασμός Aspis 12) έφθασαν το 1995 τα 23 δισ. δρχ. έναντι 19 δισ. το 1994. Η οικονομική θέση της Aspis Bank παρέμεινε υγιής και ευνοϊκή. Τα συνολικά καθαρά έσοδα κατά το 1995 σημείωσαν αύξηση 22%, ενώ οι δαπάνες αυξήθηκαν κατά 28%, λόγω της συνεχιζόμενης επέκτασης των δραστηριοτήτων της Τράπεζας, με αποτέλεσμα τα προ αποσβέσεων και φόρων λειτουργικά κέρδη της Τράπεζας να ανέλθουν σε 421 εκ. δρχ. έναντι 399 το 1994. Οι αποσβέσεις όμως παγίων οι οποίες διατηρούνται σε υψηλά επίπεδα, περιόρισαν τα κέρδη προ φόρων σε 85 εκ. δρχ. έναντι 51 εκ. δρχ. το 1994. Ο συντελεστής φερεγγυότητας της Τράπεζας παρέμεινε ιδιαίτερα υψηλός και κατά το 1995 και υπολογίζεται σε 65%. Η ASPIS BANK συμπλήρωσε τις προϋποθέσεις για την εισαγωγή της στο Χρηματιστήριο, αλλά προς το παρόν δεν έχει αποφασισθεί από την διοίκησή της ο χρόνος εισαγωγής που συναρτάται με την γενικότερη χρηματιστηριακή συγκυρία.

Η ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ:

Η εισηγμένη ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ έκλεισε στις 31.12.1995 τον πρώτο της ισολογισμό υπερδωδεκάμηνης χρήσης με καθαρά κέρδη 138

εκατ. δρχ., ενώ τα συνολικά έσοδα από την διαχείριση του χαρτοφυλακίου ανήλθαν σε 216 εκατ. δρχ.

ΝΕΑ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ:

Η ΑΣΠΙΣ Χρηματιστηριακή πέτυχε το 1995 να καταλάβει την 7η θέση μεταξύ των 61 χρηματιστηριακών εταιριών από πλευράς όγκου συναλλαγών, ο οποίος ανήλθε σε 83,5 δισ. δραχμές. Ήδη κατά το α' τετράμηνο του 1996 ο όγκος συναλλαγών που έχει πραγματοποιήσει η εταιρία ξεπερνά τα 53 δισ. δραχμές. Ο κύκλος εργασιών ανήλθε κατά το 1995 σε 664 εκατ. δραχ. έναντι 366 εκατ. δρχ. το 1994, ενώ τα καθαρά κέρδη ανήλθαν σε 147 εκατ. δρχ. έναντι 91 εκατ. δρχ. κατά την προηγούμενη χρήση, παρουσίασαν δηλαδή αύξηση κατά 73%. Το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας προβλέπεται να αυξηθεί στο 1 δισ. δρχ. εντός του 1996, από 442 εκατ. δρχ. που είναι σήμερα.

Η ΑΣΠΙΣ Χρηματιστηριακή θα δραστηριοποιηθεί σύντομα στη διαχείριση επενδυτικών χαρτοφυλακίων, στην παροχή υπηρεσιών που συνδέονται με την αναδοχή νέων εκδόσεων στο Χ.Α.Α., ενώ πέρα από το ήδη λειτουργούν υποκατάστημα στη Θεσσαλονίκη, ενώ διερευνά το ενδεχόμενο ίδρυσης υποκαταστήματος και στην Κύπρο.

ΝΕΟ Α/Κ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ:

Η ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ μετά τη λήψη πρόσφατης έγκρισης της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς ετοιμάζεται σε συνεργασία με την ASPIS BANK να προσφέρει στο επενδυτικό κοινό ένα νέο αμοιβαίο κεφάλαιο διαχείρισης διαθεσίμων, εμπλουτίζοντας έτσι τη γκάμα των Α/Κ της. Το 1995, το καθαρό ενεργητικό των διαχειριζόμενων αμοιβαίων κεφαλαίων σημείωσε 58,44% αύξηση με αποτέλεσμα να ανέλθει στα 24,8 δισ. δρχ. από 15,6 δισ. δρχ. το 1994.

Η ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ πέτυχε επίσης αύξηση του κύκλου εργασιών της το 1995 φθάνοντας τα 440,6 εκατ. δρχ. από 334 εκατ. δρχ. το 1994.

ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΘΗΚΕ ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΤΟ Β' ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Ο Παναγιώτης Γεννηματάς, αντιπρόεδρος της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων ήταν ο κύριος ομιλητής του Β' Συνεδρίου ασφαλιστικών συμβούλων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Το Συνέδριο πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 11 Μαΐου στο ξενοδοχείο «ΑΣΤΗΡ ΠΑΛΛΑΣ» της Βουλιαγμένης και το παρακολούθησαν 400 στελέχη της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Στο Συνέδριο μίλησαν επίσης η Σταματία Ντόντου, διευθύντρια του υπουργείου Ανάπτυξης (τομέας Εμπορίου), ο καθηγητής Αθανάσιος Αναγνωστόπουλος, διευθυντής του Ιδρύματος

«Θησαυρός της Ελληνικής Γλώσσας» και ο δημοσιογράφος Νίκος Νικολάου. Ο καθηγητής Αθ. Αναγνωστόπουλος ευχαρίστησε τον πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Παύλο Ψωμιάδη για την ηθική και υλική υποστήριξη του προς τον «Θησαυρό της Ελληνικής Γλώσσας», ενώ οι άλλοι ομιλητές αναφέρθηκαν κυρίως στις οικονομικές και θεσμικές επιπτώσεις από την εφαρμογή των οδηγιών της Ευρωπαϊκής Ενωσης στη χώρα μας. Στο Συνέδριο μίλησαν επίσης ο πρόεδρος του ομίλου εταιριών ΑΣΠΙΣ Παύλος Ψωμιάδης και ο γενικός διευθυντής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ Κωνσταντίνος Καρατζάς, οι οποίοι αναφέρθηκαν στην επιτυχή πορεία της εταιρίας και του ομίλου κατά το 1995 καθώς και στις θετικές προοπτικές που διαγράφονται για το 1996. Το Συνέδριο ολοκληρώθηκε με ομιλίες στελεχών των κεντρικών υπηρεσιών και του δικτύου πωλήσεων και με τις βραβεύσεις των ασφαλιστικών συμβούλων και των συντονιστών και διευθυντών πωλήσεων, που διακρίθηκαν παραγωγικά κατά το 1995.

Πρέπει να σημειωθεί ότι το Συνέδριο αυτό απευθυνόταν στους ασφαλιστικούς συμβούλους της Κεντρικής Ελλάδας και της Πελοποννήσου, ενώ στις 4-5-1996 είχε πραγματοποιηθεί το αντίστοιχο Συνέδριο στην Χαλκιδική για τους ασφαλιστικούς συμβούλους Βορείου Ελλάδας και Θεσσαλίας της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Κεντρικό σύνθημα των δύο Συνεδρίων ήταν: «Εμείς είμαστε το Αύριο».

ΥΛΟΠΟΙΕΙΤΑΙ ΣΕ ΕΥΜΕΝΕΣΤΕΡΟ ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΣΤΗΝ Ο.Δ. ΓΙΟΥΓΚΟΣΛΑΒΙΑΣ

«Η νέα ελληνοσερβική εταιρία DUNAV - ΑΣΠΙΣ θα είναι η μόνη εταιρία στην αγορά της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γιουγκοσλαβίας (Σερβία - Μαυροβούνιο), η οποία θα πουλά ασφαλιστικά προγράμματα ζωής, συνταξιοδότησης και νοσοκομειακής περιθαλψής». Αυτό τόνισε μεταξύ άλλων ο πρόεδρος της DUNAV, της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρίας της Ο.Δ. Γιουγκοσλαβίας, MILO-RAD SKRBIC, στο Συνέδριο των ασφαλιστικών συμβούλων Βορείου Ελλάδας της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Το Συνέδριο πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο ΑΘΩΣ ΠΑΛΛΑΣ της Χαλκιδικής το Σάββατο 4 Μαΐου και το παρακολούθησαν 400 στελέχη της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Στην εταιρία DUNAV - ΑΣΠΙΣ, όπως συμφωνήθηκε το Φεβρουάριο στο Βελιγράδι, θα συμμετέχει κατά 51% η DUNAV και κατά 49% η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Η έναρξη λειτουργίας της νέας εταιρίας τοποθετείται στο φθινόπωρο του 1996 βάσει του χρονοδιαγράμματος που συμφώνησαν τα επιτελεία των δυο εταιριών.

Την πορεία της μικτής ελληνοσερβικής ομάδας εργασίας και τη δημιουργία πρωτοποριακών ασφαλιστικών προγραμμάτων προσδιόρισαν

οι πρόεδροι των δύο εταιριών Μ. SKRBIC και Παύλος Ψωμιάδης κατά τη διάρκεια συναντήσεως που είχαν την Δευτέρα 6 Μαΐου στα κεντρικά γραφεία της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Στο μεταξύ αναμένεται εντός των ημερών η ψήφιση του νέου νόμου περί ασφαλιστικών εταιριών από το Κοινοβούλιο της Ο.Δ. Γιουγκοσλαβίας. Με την εφαρμογή του νέου νόμου θα περιορισθούν σε 4-5 οι ασφαλιστικές εταιρίες της χώρας από τις 63 που λειτουργούν σήμερα και τούτο λόγω υψηλών κεφα-



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος Παύλος Ψωμιάδης, ο γενικός διευθυντής Κων. Καρατζάς, ο ιδρυτής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Αλ. Ταμπούρας, ο γενικός διευθυντής κεντρικού υποκαταστήματος Μεγακλής Λουριδίας και ο διευθυντής πωλήσεων Αν. Γιαννούσης με τους βραβευθέντες συνεργάτες Κεντρικής Ελλάδας και Πελοποννήσου της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος Παύλος Ψωμιάδης, ο γενικός διευθυντής Κων. Καρατζάς και ο διευθυντής πωλήσεων Βορείου Ελλάδας Αθ. Αθανασούλιας με τους βραβευθέντες συνεργάτες Θεσσαλίας και Βορείου Ελλάδας της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

λαιακών απαιτήσεων. Μία από τις λίγες εταιρίες - και μοναδική στον κλάδο Ζωής - που θα έχουν τη δυνατότητα δραστηριοποίησης θα είναι και η μικτή ελληνοσερβική εταιρία DUNAV - ΑΣΠΙΣ, στην οποία θα μεταβιβασθεί η τεχνογνωσία και η πολυετής εμπειρία των στελεχών της ελληνικής ασφαλιστικής εταιρίας ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

ΔΕΙΞΤΕ ΤΟΥΣ ΠΩΣ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ



ΝΕΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ!

Φίλοι Managers,

Ένα από τα σημαντικά που έχετε να κάνετε κάθε μέρα είναι να δείχνετε στους ανθρώπους σας πώς να κάνουν πωλήσεις. Άλλωστε για το λόγο αυτό έχετε τη θέση του manager και πληρώνετε γι' αυτό. Οι ασφαλιστές έχουν γνώσεις, προσόντα, στίλ, διάφορες επιδόσεις, εμπειρίες, διαβάζουν αλλά είναι κάτι διαφορετικό το να πουλήσουν ασφάλειες από αυτό που έκαναν και έχουν ανάγκη κάποιος να τους δείξει τι και πώς να το κάνουν. Πολλοί managers κουράζονται στην εκπαίδευση, στην στρατολόγηση, στις δημόσιες σχέσεις, στα εκπαιδευτήρια αλλά... σταματάνε εκεί.

Τότε ακριβώς που ο ασφαλιστής τους χρειάζεται, αυτοί λείπουν από δίπλα του. Σ' αυτή τη χρονική στιγμή γίνονται και οι πιο πολλές αποχωρήσεις απ' το επάγγελμα!



Το «ΝΑΙ» περιοδικό του ασφαλιστή και του manager ασφαλιστών, είναι ένα περιοδικό που είναι χρήσιμο εργαλείο να θυμίζει βασικά θέματα σε ασφαλιστές και managers, αυτά που διδάσκονται μια φορά αλλά πρέπει να επαναλαμβάνονται. Μόνο σταθεροί συνδρομητές μπορούν να ωφεληθούν πραγματικά, γι' αυτό και τονίζουμε ότι οι ασφαλιστές που είναι συνδρομητές έχουν έναν «αφανή» manager κάθε νέο τεύχος να τους παρακινεί για επιτυχία. Άλλωστε δεν είναι τυχαίο το γεγονός ότι από έρευνα που κάναμε, συνδρομητές είναι οι επιτυχημένοι και βραβευόμενοι κάθε εταιρίας κυρίως. Πολλοί managers αγοράζουν ΙΔΙΟΙΣ ΕΞΟΔΟΙΣ το «ΝΑΙ», γιατί γνωρίζουν ότι τα ελάχιστα έξοδα της συνδρομής θα βγουν στο πολλαπλάσιο... ακόμα και με μια ασφάλεια που θα γίνει και θα είναι αιτία

κάποια ιδέα, άρθρο ή αφιέρωμα του «ΝΑΙ». Στο σημερινό μας θέμα δίνουμε ιδέες από σημειώσεις της LIMRA για νέες πωλήσεις και νέες αγορές όπου ο manager μπορεί να ΔΕΙΞΕΙ στους ανθρώπους του και ΠΩΣ μπορούν να διεισδύσουν. Η LIMRA πολλές φορές ζήτησε από τα κλαδικά περιοδικά και από το «ΝΑΙ» την παρακίνηση προς ασφαλιστές να διαβάζουν τα βιβλία και τις σημειώσεις που δίνουν στις εταιρίες - μέλη, για να υπενθυμίζεται η εκπαίδευση και αυτό κάνουμε. Πρακτικά ο manager, σημαίνει ότι θα επιλέξει κάποια ιδέα ή αγορά, θα καλέσει τον ασφαλιστή να του δώσει διάφορες εξηγήσεις, θα του δείξει πώς να κινηθεί, πιθανόν θα δουλέψει λίγο μαζί του μέσα και έξω απ' το γραφείο και στη συνέχεια θα τον αφήσει ήσυχο να δημιουργήσει... αγορές και πωλήσεις. Το «ΝΑΙ» θα υπενθυμίζει το θέμα κατά καιρούς

και η πρόοδος θα μεγαλώνει. Καλή δουλειά και διαβάστε προσεχτικά κρατώντας σημειώσεις. Το μεγάλο μήνυμα είναι ότι ο manager δεν αφήνει τον ασφαλιστή του μ' ένα χτύπημα στην πλάτη κι ένα «μπράβο, προχώρα», αλλά του δίνει ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΟ ρόλο, συγκεκριμένο έργο, συγκεκριμένο στόχο, δηλαδή του δείχνει πού να πάει... Όλα τα βιβλία της LIMRA που εξέδωσε η επιτροπή Ελλάδας - Κύπρου είναι γεμάτα ιδέες και το εκπαιδευτικό έργο της μπορούμε να πούμε πως σημάδεψε τη νέα εποχή στην ανάπτυξη ασφαλειών στην Ελλάδα. Αξιοποιείστε αυτές τις πηγές γιατί «άδειο σακί δεν στέκει ολόρθο»! Ασφαλιστές χωρίς γνώσεις και προσωπικότητα δεν μπορούν να σταθούν. Δείξτε τους συνέχεια το δρόμο με ιδέες, με γνώσεις, με συγκεκριμένους στόχους για δράση.

E.Σ.

Μην ρίξετε τους ασφαλιστές σας στη θάλασσα πριν τους μάθετε να κολυμπάνε! Δείξτε τους τι είναι αγορά!

I. Τι είναι η αγορά;

A. Η αγορά είναι μια ομάδα ανθρώπων με κοινούς προβληματισμούς, χαρακτηριστικά και ανάγκες.

B. Μια συγκεκριμένη αγορά είναι μια αγορά που έχει ένα επίπεδο αλληλεπίδρασης, οικειότητας και συγγένειας μεταξύ των ατόμων της αγοράς.

Γ. Υπάρχουν πέντε είδη συγκεκριμένων αγορών:

1. Γεωγραφικές ομάδες
 2. Κοινωνικές ομάδες
 3. Επαγγελματικές ομάδες
 4. Ομάδες γλώσσας, εθνικότητας και κουλτούρας
 5. Ομάδες με ειδικές ανάγκες
- Δ. Μια καλή αγορά έχει πέντε σημαντικά χαρακτηριστικά:

1. Μέγεθος
2. Συγκέντρωση
3. Ικανότητα προσέγγισης
4. Υπευθυνότητα
5. Ικανότητα συμβιβασμού

II. Τι κάνει μια αγορά επιθυμητή;

A. Οι ασφαλιστές και η αγορά.

1. Οι ασφαλιστές έχουν προϋπηρεσία, εμπειρίες, ειδικότητες και στενές σχέσεις.

2. Οι ασφαλιστές θα θέλουν να πωλούν σε αυτή την αγορά.

B. Τα προϊόντα και η αγορά.

1. Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες να είναι οι κατάλληλες.

2. Να υπάρχει εκπαίδευση, υποστήριξη υπηρεσιών, τεχνική βοήθεια

και βοήθεια πωλήσεων.

Γ. Το εξωτερικό περιβάλλον και η αγορά.

1. Οι καταστάσεις στην αγορά να είναι τέτοιες ώστε να ευνοούν τη διείσδυση.

2. Οι ανταγωνιστικές δυνάμεις να μην έχουν κατακλύσει την αγορά.

3. Η αγορά να έχει μεγάλο μέγεθος.

4. Η αγορά να είναι συγκεντρωμένη.

Δ. Πληροφορίες και η αγορά.

1. Να είναι δυνατή η προσωπική επαφή.

2. Να μπορεί να πάρει ο ασφαλιστής συστάσεις.

3. Να υπάρχουν στοιχεία για την αγορά.

ΝΑΙ περιοδικό του ασφαλιστή - πωλητή.

Δείξτε στους ανθρώπους σας πώς κάνουν πωλήσεις, αλλά...

Πρώτον:

1. **ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΤΕΙΤΕ** - Διεγείρετε το ενδιαφέρον των εκπαιδευομένων και δημιουργήστε την επιθυμία για μάθηση.

2. **ΕΞΗΓΗΣΤΕ** - Ξεκαθαρίστε το τι, γιατί, πώς και πότε θα γίνει.

3. **ΔΕΙΞΤΕ** - Παρουσιάστε τη δραστηριότητα.

4. **ΕΠΙΤΗΡΗΣΗ** - Επιτήρηση, διόρθωση, προσαρμογή και φιλοφρόνηση είναι απαραίτητα να γίνονται.

Δεύτερον:

Κάντε ανάλυση της δουλειάς του ασφαλιστή και τι σημαίνουν 6 (έξι) βασικές έννοιες:

1. Ποιοτική αναζήτηση υποψηφίων πελατών

- Ο υποψήφιος πελάτης ξέρει τι έχει ανάγκη.

- Ο υποψήφιος πελάτης μπορούσε να πληρώσει.

- Ο υποψήφιος πελάτης προσεγγίστηκε κάτω από ευνοϊκές συνθήκες.

2. Ικανότητες αναζήτησης υποψηφίων

πελατών

- Ο ασφαλιστής ήξερε να μιλάει στους πελάτες.



- Ο ασφαλιστής ζήτησε συστάσεις από τον πελάτη.

3. Η συμπεριφορά του ασφαλιστή

- Αποτελεσματική εισαγωγή.

- Περισσότερες από μια προσέγγιση.

- Καλή χρήση του χρόνου.

- Είναι φιλικός, έχει εμπιστοσύνη στον

εαυτό του και είναι ισορροπημένος.

- Αποφεύγει τις διαφωνίες.

- Ακούει αποτελεσματικά.

4. Ικανότητα για την αναζήτηση των στοιχείων

- Τονίζει τις ανάγκες.

- Κρατάει σημειώσεις.

- Κάνει σωστές ερωτήσεις.

- Εξασφαλίζει δεσμεύσεις σταδιακά.

- Αποφεύγει τεχνικούς όρους.

5. Παρουσίαση

- Μπορεί να κατευθύνει την πώληση.

- Χρησιμοποιεί οπτικά βοηθήματα.

- Συγχαίρει τον πελάτη.

- Είναι πειστικός - Είναι προετοιμασμένος.

- Δίνει έμφαση στα οφέλη.

6. Κλείσιμο

- Χειρίζεται τις αντιρρήσεις.

- Κάνει το κλείσιμο στο ισχυρότερο σημείο.

- Χρησιμοποιεί την υπαινισσόμενη συγκατάθεση.

- Χρησιμοποιεί άλλες τεχνικές για να εξασφαλίσει μια συγκατάθεση.

Περιοδικό **ΝΑΙ**: κοντά στον manager και τον ασφαλιστή.

Νέα ονόματα - νέες πωλήσεις!

Δείξτε τους πώς περνάνε μια μέρα με τα κέντρα επιρροής!

Οι καλύτερες πηγές σας είναι οι ήδη ασφαλισμένοι και οι συστάσεις. Μπορείτε να δείτε τους ασφαλισμένους σας κατά τη διάρκεια της ημέρας.

Ελέγχετε τα αρχεία πελατών σας και θα δείτε πόσους λίγους πρέπει να διαγράψετε από τα πρωινά ραντεβού σας.

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

«Μήπως πρέπει να ρωτήσω τον ασφαλισμένο μου για συστάσεις;»

Η LUTC και η LIMRA έκαναν μια διεθνή έρευνα σε περισσότερα από 4.000 νοικοκυριά.

Το πρώτο πράγμα που οι ασφαλισμένοι είπαν στους ερευνητές είναι ότι οι ασφαλιστές δεν ζητάνε συστάσεις! Μάλιστα, σχεδόν 2 από τους 3 ανθρώπους που βλέπετε λένε ότι ποτέ δεν τους ζητήσατε συστάσεις. Ο αριθμός είναι μεγάλος. Πολλοί μπορεί να ξέχασαν ότι κάποτε τους είχατε ζητήσει συστάσεις. Αλλού, ίσως εσκεμμένα να μην τις ζητήσατε. Όπως και να είναι, υπάρχουν πολλοί που δεν τους έχετε ζητήσει συστάσεις. Και που θα σας έδιναν ονόματα ευχαρίστως, αν τους το ζητούσατε. Από αυτούς που απάντησαν ότι τους ζητήθηκαν συστάσεις, μόνο 60% είπαν ότι έδωσαν ονόματα υποψηφίων πελατών.

Γιατί έδωσαν ονόματα; Το 59% είπε ότι το έκαναν γιατί είχαν φίλους που χρειαζόντουσαν ή θέλανε να ασφαλιστούν. Το 23% είπε ότι το έκανε γιατί συμπαθούσαν



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

Συστάσεις

Αύριο επικοινωνήστε με μερικούς γνωστούς για να σας υποδείξουν ανθρώπους που θέλουν να ασφαλιστούν και τους έχουν μιλήσει για σας, επειδή πιστεύουν στις ικανότητές σας, στην εταιρία και στα προϊόντα της. Μελετήστε τις κάρτες των ασφαλισμένων σας και αναρωτηθείτε:

1. Με ποιους ασφαλισμένους ευχαριστήθηκα την πώληση;

2. Ποιοι μου άρεσαν σαν άνθρωποι;

3. Ποιοι είχαν προβλήματα, στα οποία έδωσα με περηφάνεια μια λύση;

4. Ποιοι είχαν μια απασχόληση ή μια δουλειά που με ενδιέφερε;

5. Με ποιους ασφαλισμένους ένιωσα ότι είχαμε κοινά ενδιαφέροντα;

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

Οι απαντήσεις σας θα καθοδηγήσουν τις δραστηριότητές σας. Διαλέξτε την αγορά που σας αρέσει περισσότερο, την αγορά που

ήσασταν πιο επιτυχής. Πρέπει να είστε πεπεισμένοι ότι μπορείτε να βοηθήσετε αυτή την αγορά και ότι είστε χρήσιμοι. Πρέπει να έχετε εμπιστοσύνη ότι μπορείτε να πουλήσετε, γιατί έχετε ήδη πουλήσει σε άλλους παρόμοια πράγματα. Θα πρέπει να ανακαλύψετε τα ειδικά προβλήματά τους - επαγγελματικά και προσωπικά - γιατί έχετε λύσει και άλλα παρόμοια προβλήματα. Εφ' όσον μπορείτε να τους μιλήσετε στη γλώσσα τους και αφού γνωρίζετε τους φίλους τους και τους γνωστούς τους, μπορείτε να τους πλησιάσετε ευνοϊκά. Τότε η επαφή μαζί τους θα έχει ευνοϊκά αποτελέσματα.

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

Ποσοστό κλεισίματος

Ένας ασφαλιστής περνάει το 60% του χρόνου του καλλιεργώντας την αγορά των ιατρών. Ο ασφαλιστής αυτός έχει τη φήμη στο υποκατάστημα και ίσως και στα νοσοκομεία ή στην πόλη του, ότι είναι ο ασφαλιστικός αντιπρόσωπος των ιατρών. Αλλά οι 3 μέρες από τις 5 κάνουν μόνο το 30% της δουλειάς του.

Οι μεγάλες δουλειές του ασφαλιστή την περασμένη χρονιά, ήρθαν από συστάσεις και από πωλήσεις σε επιχειρηματίες.

Μια ανάλυση των εβδομαδιαίων προγραμμάτων του ασφαλιστή έδειξε ότι το 40% της δουλειάς του προήλθε από μια αγορά στην οποία αφιερώνει μόνο ένα 10% από τον χρόνο του.

Υπάρχουν δουλειές, όπου η επιλογή των πελατών ή των συνεργατών είναι περιορισμένη. Ένας γιατρός έρχεται σε επαφή με ανθρώπους που τον περιμένουν στο γρα-



φείο του, ένας αντιπρόσωπος φαρμάκων γνωρίζει μόνο γιατρούς και φαρμακοποιούς. Αλλά στη δουλειά σας μπορείτε να συναντήσετε με ανθρώπους που θέλετε εσείς, ασχέτως αν αυτοί είναι γιατροί, φαρμακοποιοί, καλλιτέχνες ή αθλητές. Δηλαδή, με ανθρώπους με τους οποίους είστε περισσότερο αποδοτικοί και κλείνετε πιο εύκολα συμβόλαια. Όταν επικοινωνείτε με τα κέντρα επιρροής σας, προσπαθείστε να βρείτε τους υποψήφιους πελάτες που θέλετε εσείς, και όχι να μαζεύετε απλώς ονόματα. Η προηγούμενη έρευνα επεσήμανε ότι από το 40% των ανθρώπων που είχαν μια συνέντευξη με έναν ασφαλιστή, δεν έδωσαν συστάσεις. Όταν ρωτήθηκαν γιατί δεν έδωσαν, αναφέρθηκαν δύο λόγοι:

1. Δεν γνώριζαν κάποιον που να ήθελε ασφάλιση ζωής.
2. Δεν τους ενδιέφερε. Πίστευαν ότι ήταν στο χέρι του ασφαλιστή να ψάξει για συστάσεις.

Εφοδιαστείτε με ονόματα και αξιολογήσεις γι' αυτά, από τα κέντρα

Εφοδιασμός ονομάτων

επιρροής σας. Με αυτό τον τρόπο διαλέγετε εσείς την αγορά, την αγορά που σας αρέσει να δουλεύετε και συγχρόνως βοηθάτε και τα κέντρα επιρροής σας. Ας υποθέσουμε ότι ένας πελάτης σας ρωτούσε:

Μήπως γνωρίζετε κανέναν που θέλει ένα μεγαλύτερο σπίτι;
Μήπως γνωρίζετε κανέναν που θέλει ένα δάνειο για να αγοράσει ένα καινούριο αυτοκίνητο;
Πόσο γρήγορα μπορείτε να βρείτε ονόματα;
Πόσο πρόθυμοι θα ήσασταν να δώσετε ονόματα;
Τώρα, ας υποθέσουμε ότι ο πελάτης σας ρώτησε: «Γνωρίζετε τον κ. Βασδέκη; Πόσων χρόνων είναι; Πόσα παιδιά έχει; Αγόρασε ένα σπίτι με τρία υπνοδωμάτια;» Θα μπορούσατε να απαντήσετε σε τέτοιες ερωτήσεις; Οι πιθανότητες είναι ότι θα μπορούσατε και αυτό θα κάνατε. Ένας ασφαλιστής αφήνει την τελευταία Παρασκευή του μήνα για ανα-

Μια χαρούμενη ημέρα

ζήτηση πελατών. Και την ονομάζει «μια χαρούμενη ημέρα». Αυτός ο ασφαλιστής προετοιμάζει μια μεγάλη λίστα με τους ασφαλισμένους του, τα κέντρα επιρροής του και φίλους που θέλει να δει.

Η λίστα έχει κάποιο σκοπό μόνο αν έχει σχεδιαστεί κατά περιοχές. Ο ασφαλιστής ξεκινάει με τη λίστα και τις τσέπες του γεμάτες από κάρτες υποψηφίων πελατών. Και τίποτε άλλο!

Δεν έχει μαζί του ούτε τιμολόγια ούτε διαφημιστικά. Ο σκοπός του είναι να επισκεφτεί, να κουβεντιάσει, να πιεί καφέ και να κάνει ερωτήσεις. Δεν έχει απτήσεις και δεν δαμάζεται να πουλήσει. Αυτός ο ασφαλιστής αναφέρει ότι σε μια τέτοια μέρα αποκτά κατά μέσο όρο 30 καλές συστάσεις.

Η καλύτερη μέρα του απέφερε 95 τέτοιες συστάσεις. Και το 60% από τις πωλήσεις προήλθε από τις συστάσεις αυτής της «χαρούμενης ημέρας».

Ένας άλλος ασφαλιστής προγραμματίζει ραντεβού με 10 κέντρα

50 ονόματα

επιρροής και μετά φέρνει σε κάθε κέντρο επιρροής μια λίστα από πέντε ονόματα για να τα αξιολογήσουν.

Όταν ο ασφαλιστής επικοινωνεί με κάθε ένα από αυτά τα κέντρα επιρροής, τους λέει: «Θα ήθελα να σας δω για 15 λεπτά αύριο, αλλά δεν θα σας μιλήσω για τις ασφάλειες ζωής.

Θα ήθελα να συζητήσουμε μερικά πράγματα και δεν θα σας κοστίζει τίποτα. Εντάξει; Τι θα λέγατε για τις 9 π.μ.;»

Αρχίστε με 50 ονόματα, μερικά θα τα απορρίψετε, όμως θα προσθέσετε άλλα πιο ενδιαφέροντα.

Η επιτυχία ενός ασφαλιστή εξαρτάται από το πόσο εφαρμόζει απλές



Δείξτε πώς ένας ασφαλιστής μπορεί ν' αρχίσει τον επόμενο χρόνο με 300 νέους πελάτες!

Ιδέες στην καθημερινότητα.

Τώρα, ας μιλήσουμε για λίγο για την πώληση της ασφάλειας Ζωής και σαν μέσο αποταμίευσης για τα επόμενα χρόνια, ιδιαίτερα για τα χρόνια μετά τη συνταξιοδότηση - τα χρόνια προχωρημένης ηλικίας - και σαν μέσο προστασίας των οικογενειών μας.

Αν δινόταν μια επιλογή μεταξύ γήρατος και θανάτου, οι περισσότεροι άνθρωποι θα διάλεγαν το γήρας, αλλά αν οι άνθρωποι προχωρημένης ηλικίας δεν είχαν ένα ποσό χρημάτων και την ανεξαρτησία που δίνουν αυτά, τότε θα έπρεπε να εξαρτώνται από την κυβέρνηση ή την οικογένειά τους. Οι περισσότεροι υπερήλικες είναι πολύ περήφανοι και αυτός ο τρόπος ζωής θα μπορούσε να είναι το ίδιο με το θάνατο γι' αυτούς. Αλλά το να έχει κανείς κάποιο βαθμό ανεξαρτησίας στην ηλικία συνταξιοδότησης απαιτεί οικονομικό προγραμματισμό μερικά χρόνια πριν την συνταξιοδότηση. Οι περισσότεροι άνθρωποι αναβάλλουν την αποταμίευση για



τα γηρατειά τους. Μπορούν πάντοτε να βρουν κάτι πιο επείγον στο οποίο θα ξοδέψουν τα χρήματα που κερδίζουν. Εδώ είναι που παίζετε ένα τόσο σημαντικό ρόλο. Προσπαθείστε να πείτε αυτό στον πατέρα: «Πριν αποκτήσει την άσχημη συνήθεια να ξοδεύει όλα του τα χρήματα, ο νεαρός Δημήτρης, θα συμφωνούσατε ότι είναι μια καλή ιδέα να του διδάξετε την συνήθεια να αποταμιεύει μερικά;». Το ποσοστό επιτυχίας αυτής της συγκεκριμένης ιδέας είναι σχεδόν 100%, γιατί οι περισσότεροι γονείς θα συμφωνήσουν ότι είναι μια λογική

κή ιδέα για τα παιδιά τους. Θα είχατε την καλή διάθεση των παιδιών, γιατί θα σας είχαν μάθει με την πάροδο των ετών με την παράδοση των πασχάλινων αυγών και των χριστουγεννιάτικων δώρων. Δεύτερον, νομίζω ότι οι περισσότεροι άνθρωποι, θα δέχονταν εύκολα ότι οι συστάσεις από ικανοποιημένους πελάτες είναι ο ευκολότερος τρόπος για να κλείσουμε καινούρια ραντεβού και δουλειές.

Και πάλι, νομίζω θα συμφωνούσατε ότι παρέχοντας το είδος του σέρβις που σας έχω περιγράψει, είναι πολύ πιθανότερο να σας προτείνουν σε φίλους τους και συναδέλφους τους, γιατί έχετε αποδείξει ότι υπάρχει αυτό που λέγεται σέρβις μετά την πώληση.

Φαντασθείτε πόσο αυτό θα σας βοηθήσει στις μελλοντικές εργασίες σας, αν κάθε πελάτης σας έδινε μια σύσταση.

Αν π.χ. έχετε 250 πελάτες τώρα και ένας στους πέντε απ' αυτούς τους πελάτες αγοράζει από σας κάθε χρόνο, τότε αυτό και μόνο



BESTPHONE

ΔΩΡΕΑΝ ΚΙΝΗΤΑ ΤΗΛΕΦΩΝΑ

BestFone • Λ. Μεσογείων 452 Αθήνα • Τηλ.: (01) 6003047, 6380175, 6001242

αξίζει 50 πωλήσεις για σας και βρισκόμαστε σε τόσο τακτική επαφή μαζί τους, η πιθανότητα είναι ότι τουλάχιστον ένας στους πέντε απ' αυτούς θα αγοράζει από σας κάθε χρόνο.

Τρίτον, αν κάθε ένας από τους 250 πελάτες σας, σας δίνει κατά μέσο όρο μια σύσταση, πάλι νομίζω θα συμφωνήσετε ότι 250 τέτοιες συστάσεις θα πρέπει να αξίζουν τουλάχιστον 50 νέες πωλήσεις για σας, αν όχι πολύ περισσότερες. Το επόμενο έτος, ως εκ τούτου, αν δεν έχετε εργασίες από καμιά άλλη πηγή, θα αρχίσετε το έτος με 300 πελάτες και ο ίδιος τύπος θα μπορούσε να εφαρμοστεί και σ' αυτούς.

Έτσι, μέσα σε μερικά χρόνια θα έχετε ένα πολύ μεγάλο αριθμό ικανοποιημένων και ευχαριστημένων πελατών, σίγουρα μια επάξια επιβράβευση για τις προσπάθειες εξυπηρέτησης των πελατών σας. Όταν μερικές απ' αυτές τις ιδέες εφαρμοσθούν, θα επιφέρουν οφέλη σε σας όπως και στο υποκατάστημά σας.

Πείθετε για αποταμίευση

Πείθοντας τους πελάτες σας να αποταμιεύσουν ένα μικρό ποσοστό των χρημάτων τους για το μέλλον, παρέχετε μια ζωτική και μοναδική υπηρεσία. Σίγουρα μερικά άτομα θα σας απορρίψουν, αλλά πόσο ευγνώμονες θα είναι οι πελάτες σας κατά τη συνταξιοδότησή τους όταν θα ανυπομονούν γι' αυτή την περίοδο, χάρη στην σκληρή εργασία σας και την ικανότητά σας να τους πείσετε. Η ικανότητά σας να κάνει τους ανθρώπους να κοιτάζουν σοβαρά την κατάστασή τους και μετά, ακόμα σημαντικότερο, να κάνουν ενέργειες για να προστατεύσουν το δικό τους μέλλον, σας καθιστά ένα σημαντικό και απαραίτητο μέλος της κοινωνίας.

Αλλά ο τομέας που έχει τη μεγαλύτερη σπουδαιότητα στην καριέρα σας είναι η πώληση της ασφάλ-



λειας Ζωής σαν μέσου προστασίας της οικογένειας κατά του πρόωρου θανάτου.

Η αγορά ασφάλειας Ζωής δεν είναι αντικείμενο πολυτέλειας στον οικογενειακό προϋπολογισμό. Είναι τόσο απαραίτητη όσο η τροφή, ο ρουχισμός και η στέγη. Τα μικρά παιδιά πιστεύουν ακράδαντα ότι η μητέρα και ο πατέρας τους θα κάνουν το σωστό πράγμα. Όλοι έχουμε ελπίδα και φιλοδοξίες για τα παιδιά μας, αλλά δεν πρέπει να ποντάρουμε στο ότι θα είμαστε ζωντανοί μέχρι να μεγαλώσουν. Τα παιδιά και οι σύζυγοί μας αξίζουν κάτι παραπάνω απ' αυτό. Μας εμπιστεύονται και δεν πρέπει να τους απογοητεύσουμε.

Έχετε το καθήκον να πείτε την υπέροχη ιστορία σας της αξίας και των πλεονεκτημάτων της ασφάλειας Ζωής σε όσο το δυνατόν περισσότερες οικογένειες. Παρ' ότι ορισμένοι άνθρωποι θα αντισταθούν, θα πρέπει να είστε δυνατός και επίμονος.

Όταν μοιραία επέλθει ο θάνατος όπως πάντα, όλη η οικογένεια και οι φίλοι θα συγκεντρωθούν για να πουν πόσο λυπούνται - λέξεις - ανακούφισης. Αλλά εσείς θα φέρετε πραγματική ανακούφιση στην οικογένεια δείχνοντας πως, με τα οφέλη της ασφάλειας Ζωής η οικογένεια μπορεί να συνεχίσει να ζει στο ίδιο σπίτι και να έχει τους ίδιους φίλους.

Αυτές είναι πράξεις ανακούφισης. Εσείς και η επιταγή της ασφάλ-

λειας Ζωής που παραδίδετε θα είστε οι αληθινοί φίλοι αυτής της χήρας και της οικογένειάς της. Παρέχετε μια υπέροχη υπηρεσία στην κοινωνία και έχετε το δικαίωμα και αισθάνεστε υπερήφανος για την σταδιοδρομία που έχετε επιλέξει.

Είστε ενήμεροι με τον πελάτη σας και την οικογένειά του και έτσι βλέπετε όλες τις ευκαιρίες πώλησης που παρουσιάζονται, όπως όταν ο πελάτης αποκτά περισσότερα παιδιά ή παντρεύεται ή παίρνει διαζύγιο και ξαναπαντρεύεται ή αγοράζει σπίτι, αλλάζει κατοικία, παίρνει προαγωγή στη δουλειά του. Όλες αυτές είναι περιπτώσεις που θα μπορούσαν να παρουσιαστούν ευκαιρίες για δουλειά, και όταν είστε σε τακτική επαφή τις μαθαίνετε.

Εκτός από τη δημιουργία νέων εργασιών, το να κρατάτε επαφή με τους πελάτες σας βοηθά να διατηρείτε εν ισχύ τα υπάρχοντα συμβόλαιά σας και μ' αυτό τον τρόπο να αυξάνετε το καθαρό σας κέρδος.

Θα υπάρχει κάποιο έπαθλο στη σταδιοδρομία σας που δεν θα χρειάζεστε πια να επισκέφτεστε αγνώστους, γιατί ο κατάλογος των πελατών σας θα είναι πολύ μεγάλος. Θα σας δώσει την ικανοποίηση ότι κάνετε μια ολοκληρωμένη δουλειά για τους πελάτες σας και θα σας δώσει την εκτίμηση ως επαγγελματία ασφαλιστή Ζωής.

Η ποιότητα των ραντεβού που κλείνετε, καθώς αυτά θα είναι με τους ήδη υπάρχοντες πελάτες σας, θα είναι πολύ καλύτερη απ' ότι αν επισκεπτόσαστε άγνωστους. Αυτό σημαίνει ότι θα έχετε λιγότερη σπατάλη χρόνου και οι προσπάθειες που καταβάλετε θα αμείβονται καλύτερα.

Θα γνωρίζετε από που θα προέλθουν οι εργασίες του επόμενου μήνα. Στην πραγματικότητα θα γνωρίζετε από που θα προέρχονται οι εργασίες του επόμενου έτους.

Και τώρα τα δύο μεγαλύτερα οφέλη.

Ας υποθέσουμε ότι οι μέσοι πελάτες σας έχουν δύο παιδιά. Όταν κάθε ένα απ' αυτά τα παιδιά φύγουν από το σχολείο και αρχίσουν να κερδίζουν χρήματα, θα το γνωρίζετε αυτό, γιατί θα είστε σε επαφή με την οικογένεια.



Εξεύρεση πελατών, ποιων πελατών;

ΦΙΛΕ ΣΥΝΑΔΕΛΦΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ! ΑΓΑΠΗΤΕ ΚΥΡΙΕ ΔΙΕΥΘΥΝΤΑ ΥΠ/ΤΟΣ Η ΓΡΑΦΕΙΟΥ! ΚΥΡΙΟΙ ΥΠΕΥΘΥΝΟΙ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ!

Προσέξτε το πελατολόγιό σας! Αν το πελατολόγιό σας είναι «σκουπιδοτενεκές», «σκουπίδια» θα μαζεύετε! Εκεί είναι η επιβίωσή σας. Δείξτε προσοχή για να έχετε μέλλον...

Φτιάξτε καλούς πελάτες

Ο Πελάτης

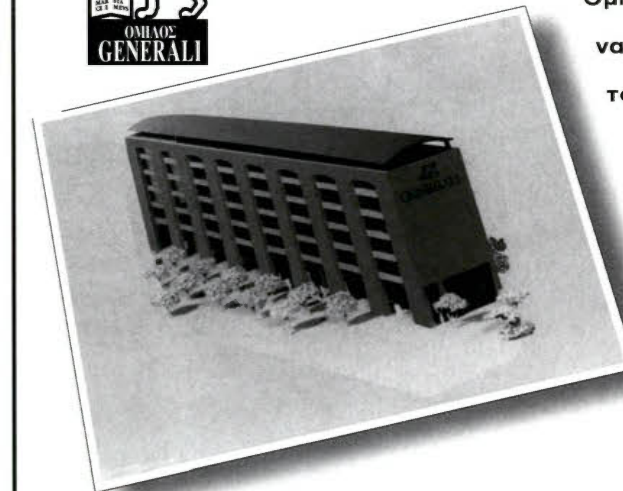
ΤΙ ΕΙΝΑΙ:

- Συνέταιρός μας με ίσα δικαιώματα
- Το παν στη δουλειά μας
- Πηγή για εξεύρεση νέων πελατών
- Σκεπτόμενο άτομο που θυμάται τις υποσχέσεις που του δίνουμε
- Η μεγαλύτερη περιουσία της εταιρίας
- Κάποιος που του οφείλουμε κάθε σεβασμό

ΤΙ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ:

- Ένας αριθμός
- Μια μονάδα στο σύνολο της επιχείρησης
- Κατώτερος από εμάς (ανεξάρτητα από κοινωνική ή οικονομική θέση)
- Υποχρεωμένος να ανέχεται τα δικά μας ελαττώματα ή νεύρα

ΝΕΟ ΙΔΙΟΚΤΗΤΟ ΚΤΙΡΙΟ ΟΜΙΛΟΥ GENERALI



Η GENERALI HELLAS και η GENERALI LIFE, μέλη του Ομίλου Generali στην Ελλάδα, είναι στην ευχάριστη θέση να σας γνωστοποιήσουν τη μεταφορά των γραφείων τους στο νέο ιδιόκτητο, υπερσύγχρονο κτίριο του Ομίλου στην εξής διεύθυνση:

ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 1 & ΜΕΓΑΛΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ
151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ

GENERALI HELLAS

Τηλ.: (01) 80 96 100
Fax : (01) 61 42 054

GENERALI LIFE

Τηλ.: (01) 80 96 300
Fax : (01) 61 42 050

Ένα 4-λεπτο σεμινάριο για την παροχή υπηρεσιών

- Να αντανακλάτε τη γλώσσα του σώματος του πελάτη.
- Να μιλάτε με τον ίδιο τόνο φωνής και με την ίδια ταχύτητα όπως και ο πελάτης.
- Να δείχνετε σεβασμό για τον πελάτη ανεξάρτητα από χρώμα, φύλο και κοινωνική προέλευση.
- Να προσαρμόζετε την υπηρεσία που παρέχετε σε κάθε κατάσταση και πελάτη.
- Να γνωρίζετε την εργασία σας.
- Να είστε πάντα καλοντυμένος/η.
- Να συμπεριφέρεστε φυσικά και με άνεση.
- Να είστε περήφανοι γι' αυτό που κάνετε.
- Να χαμογελάτε.
- Να κοιτάζετε στα μάτια τον πελάτη.
- Να δίνετε την αμέριστη προσοχή σας.
- Να είστε αφοσιωμένος/η.
- Να είστε πιστός προς τους συνεργάτες σας και την εταιρία σας.
- Να μην έχετε ποτέ τη νοοτροπία «δεν είναι δική μου ευθυνότητα».



Άδειο σακί δεν στέκει ολόρθο!

Ασφαλιστές χωρίς περιεχόμενο μπορούν να σταθούν;

Γράφοντας αυτές τις γραμμές αναλογίζομαι πόσοι από μας είναι

σκυμμένοι στα βιβλία πωλήσεων και στις μεθόδους επιτυχίας των τάδε και δείνα «πετυχημένων»! Είναι σίγουρο πως οι τεχνικές γνώσεις μας έχουν στηρίξει στην επιτυχία μας! Πόσοι από μας πετύχαμε μόνο μ' αυτές; Χαίρομαι να βλέπω ασφαλιστές με γνώσεις και πτυχία να υπηρετούν το θεσμό μας!

Είναι όμως οι γνώσεις που μας κάνουν «γνωστικούς»; Έλεγε κάποιος:

«Σπείρετε σκέψη, θα φέρει επιθυμία.

Σπείρετε επιθυμία, θα φέρει πράξη.

Σπείρετε πράξη, θα φέρει συνήθεια.

Σπείρετε συνήθεια, θα φέρει τον χαρακτήρα.

Σπείρετε τον χαρακτήρα, θα φέρει την τύχη σας!»

Να 'σαι «πολύξερος» ή να 'σαι «γνωστικός»;

Πότε είμαστε χρήσιμοι; Όταν κουβαλάμε γνώσεις ή όταν οι γνώσεις μας παντρεύονται μ' ένα ανθρώπινο πρόσωπο;

Ο κόσμος μας ζητάει ασφαλιστές με γνώσεις, καλή προαίρεση και ανθρωπιά. Χωρίς υπερβολές, υπεροψίες, ψέματα και υστεροβουλία.

Υπάρχουν θέσεις αρκετές στις κορυφές!

Στο χρηματιστήριο της ζωής, χρειάζεται συνέπεια, γνώση, επαγγελματισμός και ανθρωπιά! Κι αυτοί οι τίτλοι φέρνουν πολλά κέρδη σ' αυτούς που τα έχουν.

Να είστε «γνωστικοί» και όχι μόνο «γνώστες» γιατί «άδειο σακί δεν στέκει ολόρθο»!

Ευαγγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης «ΝΑΙ»

Επειδή ο Θεός δίνει τροφή στα πουλιά μα δεν τη βάνει στη φωλιά...!

Φίλοι ασφαλιστές,

✓ **ΝΑΙ** Διαιρέστε τον στόχο σας σε μικρά σχέδια. Δουλεύοντας σ' αυτά μπορεί να σας βοηθήσει να συμβαδίζετε με τους επαγγελματικούς σας στόχους.

✓ **ΝΑΙ** Συνεργαστείτε με κάποιον άλλο πωλητή που να έχει έναν κοινό στόχο για υποστήριξη και συμπαράσταση. Συνεργαστείτε ακόμα κι αν αυτός έχει διαφορετικούς στόχους από εσάς. Μοιραστείτε την πρόοδο σας.

✓ **ΝΑΙ** Προσπαθείστε να δείτε την πρόοδο σας απέναντι στον στόχο σας. Κάθε μορφή οπτικής βοήθειας θα σας εξυπηρετήσει. Κάντε μια γραφική παράσταση για να σημαδεύετε την πρόδοό σας και κάντε μια λίστα με τα βήματα των σχεδίων και ελέγξτε τα αφού τα ολοκληρώσετε.

✓ **ΝΑΙ** Γράψτε τις δυνάμεις σας και τις αδυναμίες σας, ώστε να είστε συνεχώς ενήμεροι. Αυτό σας βοηθάει να χρησιμοποιήσετε τις δυνάμεις σας και ν' αποφύγετε τα εμπόδια. Καταγράψτε τις δυνάμεις σας σ' ένα χαρτί και συνθέστε ένα σλόγκαν που να τις χαρακτηρίζει γράφοντάς το



στην επαγγελματική σας κάρτα ή στο γραφείο σας. Κολλήστε τις αδυναμίες σας στον καθρέφτη του μπάνιου. Χρησιμοποιείστε κι άλλες ιδέες που θα ενεργοποιήσουν τον εαυτό σας.

✓ **ΝΑΙ** Θεωρείτε τους στόχους σας περιοδικά ώστε να διατηρείτε τη σχέση σας με αυτά και να δείτε την επιβράβευση της επιτυχίας.

✓ **ΝΑΙ** Μην ξεχνάτε να ανακεφαλαιώνετε την πρόδοό σας και να ανανεώνετε τα σχέδιά σας. Θέλετε να πετύχετε ένα στόχο, όχι να ολοκληρώσετε ένα σχέδιο.

✓ **ΝΑΙ** Μην περιμένετε θαύματα, η αλλαγή είναι μια αργή διαδικασία.

Καλή τύχη!

Περιοδικό **ΝΑΙ**: ο φίλος του ασφαλιστή.

Με τους ασφαλιστές μας στο ΑΙΓΑΛΕΩ και το ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ Αττικής

Στις γειτονιές της Δυτικής Αττικής, εκεί όπου η καρδιά της αγοράς χτυπάει με όλο και πιο γοργούς ρυθμούς, οι ασφαλιστικές εταιρίες, έχουν τα τελευταία χρόνια εδραιώσει τη θέση τους, προσφέροντας στους κατοίκους τις πολύτιμες υπηρεσίες τους. Το «ΝΑΙ» επιχειρώντας μια προσέγγιση στο θέμα αυτό παρουσιάζει σήμερα τους υπεύθυνους δέκα υποκαταστημάτων, οι οποίοι μιλούν για τη δουλειά τους, τις ιδιαιτερότητες της περιοχής τους και τις υπηρεσίες που προσφέρουν στους πελάτες τους.

Μιλούν ακόμα για το μέλλον των ασφαλειών και των ασφαλιστών στις περιοχές αυτές καθώς και για τον ρόλο του κλαδικού τύπου.

Τα ερωτήματα που έθεσε το περιοδικό μας στους υπεύθυνους λειτουργίας και ανάπτυξης των υποκαταστημάτων ασφαλειών σε γειτονιές της Δυτικής Αττικής είναι τα εξής:

1. Ποιο είναι το μέγεθος του υποκαταστήματός σας;
2. Ποιο είναι το σημαντικότερο πλεονέκτημα και ποιο το μειονέκτημα της περιοχής σας;
3. Τι γνώμη έχει ο κόσμος της περιοχής σας για τους ασφαλιστικούς συμβούλους;
4. Πώς βλέπετε το μέλλον του ασφαλιστή;
5. Ποια η γνώμη σας για τον κλαδικό τύπο και τι πιστεύετε ότι μπορεί να προσφέρει;



ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ
Υπεύθυνος λειτουργίας και ανάπτυξης υποκ/τος Αιγάλεω
INTERAMERICAN
Γεννήθηκε τον Οκτώβριο του 1944 στα προσφυγικά του Βύρωνα. Μεγάλωσε στο Παγκράτι όπου και τελείωσε το Νυκτερινό Γυμνάσιο. Φοίτησε στην σχολή Δοξιάδη τμήμα γραφικών τεχνών. Εργάστηκε στις εταιρίες Paragon Hellas (Ασιώπη - Έλκα) και Informa - Π. Λύκος σαν σχεδιαστής εντύπων μηχανο-

γράφησης, στο περιοδικό **Επίκαιρα**, στις εφημερίδες **Αυριανή** και **Ελεύθερος Τύπος** (φωτογραφικό τμήμα) από όπου παραιτήθηκε για να ασχοληθεί με το υποκατάστημα της Interamerican, το οποίο ξεκίνησε η γυναίκα του Μαρία Παπαδοπούλου τον Μάιο του 1986 στο Αιγάλεω, αναλαμβάνοντας τον τομέα της εκπαίδευσης.

Επιμονή στην ενημέρωση και καλλιέργεια του ασφαλιστή

1. Το υποκ/μα Αιγάλεω (ανήκει στην επιθεώρηση της Μαρίας Παπαδοπούλου), είναι η πρώτη και μεγαλύτερη μονάδα για το 1995 στον όμιλο της INTER-AMERICAN (και στον κλάδο ζωής), αφού στον κλάδο αμοιβαίων κεφαλαίων και επενδύσεων γενικότερα ήταν ήδη από το 1994. Έχει 20 συνεργάτες πλήρους απασχόλησης, χαρτοφυλάκιο ζωής πάνω από 400.000.000 δρχ. και παραγωγή αμοιβαίων κεφαλαίων μόνο το 1995 περίπου 600.000.000 δρχ.

2. Σαν πλεονέκτημα της περιοχής, πολύ

σημαντικό θα έλεγα, θεωρώ την ύπαρξη πολλών μικρών βιοτεχνικών μονάδων. Οι περισσότερες από αυτές είναι επιπέδου οικοτεχνίας ή απασχολούν μικρό αριθμό ατόμων συνήθως γύρω στα 10. Κυριότερη ασχολία το φασόν με μια τεράστια γκάμα (από έτοιμα ενδύματα και οικιακά πλαστικά μέχρι φωτιστικά). Το ενδιαφέρον μας εστιάζεται στην αναζήτηση επενδυτικών λύσεων που τους απασχολούν πράγματι πάρα πολύ, τομέας στον οποίο έχουμε ειδικευση. Στα μειονεκτήματα σημαντικότερο θεωρώ ότι ο συνεργάτης μου χτίζει πολύ πιο δύσκολα τη σχέση με τον πελάτη από ότι σ' άλλες περιοχές και η σχέση αυτή κινδυνεύει περισσότερο και εξαιτίας του έντονου και όχι πάντα ποιοτικού ανταγωνισμού.

3. Είναι η ίδια γνώμη που έχει για κάθε επαγγελματία και που τον αποδέχεται ή τον απορρίπτει για τους ίδιους πάντοτε λόγους.

4. Νομίζω εδώ ότι αν προσθέσουμε την λέξη επαγγελματίας (εκτός αν η ερω-

τηση σας το προϋποθέτει) το μέλλον θα είναι σίγουρα πολύ καλό. Με βασικό άξονα βέβαια την διαρκή ενημέρωσή του και την καλλιέργεια πάντα ακόμα περισσότερο επαγγελματισμού. 5. Πιστεύω ότι ο κλαδικός τύπος είναι το αναπόσπαστο και απαραίτητο συμπλήρωμα της εικόνας κάθε επαγγελματικού κλάδου, ουσιαστικά είναι η φωνή του κλάδου που εκπροσωπεί. Ας μην ξεχνάμε ότι στη γειτονική μας Ιταλία υπάρχουν και κλαδικά τηλεοπτικά κανάλια. Ο κλαδικός τύπος προσφέρει ήδη πολλά, η ύλη, η θεματογραφία γενικότερα, επιμορφώνει πληροφορεί, βελτιώνει και θα προσφέρει ακόμη περισσότερα, όσο και αυτός βελτιώνεται.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΡΑΜΟΥΖΗΣ
Προϊστάμενος γραφείου **ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΙΓΑΛΕΩ**
Γεννήθηκε στην Αθήνα τον Απρίλιο του 1961. Ξεκίνησε το 1982, σαν συνεργάτης του πατέρα του, πράκτορα της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Κων.



Καραμούζης. Το 1987 ασχολήθηκε με την ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού, λειτουργώντας σαν unit - manager μέχρι το 1989, οπότε προήχθη σε προϊστάμενο γραφείου. Τα δύο πρώτα χρόνια (1987 - 1989) η ομάδα του βραβεύτηκε σαν τέταρτη όλης της εταιρίας. Από το 1995 έχει αναλάβει τη διεύθυνση του πρακτορείου γενικών ασφαλειών του Κωνσταντίνου Καραμούζης. Έχει παρακολουθήσει πάμπολλους εκπαιδευτικούς κύκλους και σεμινάρια ελληνικών και διεθνών οργανισμών και τα τελευταία χρόνια ασχολείται μεθοδικά με την εκπαίδευση και την παρακολούθηση ασφαλιστικών συμβούλων. **Οι πελάτες μας ξέρουν να ψάχνουν προϊόντα και συμβούλους**

1. Το 1995 η παραγωγή του κλάδου ζωής ήταν 190.000.000 και οι παραδόσεις 178.000.000. Στους υπόλοιπους κλάδους η νέα παραγωγή ήταν 85.000.000. **ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ**
α. Από 1-03-96 προήχθη σε Agency - Manager ο Γ. ΚΑΣΚΑΝΗΣ ο οποίος ανέλαβε πλήρως την ανάπτυξη του υποκ/τος παραγωγής της εταιρίας μας, στο Αιγάλεω.

β. ΦΙΛΗΣ ΝΙΚΟΣ Unit-manager από το 1992, υπεύθυνος του υποκ/τος παραγωγής των Αγ. Αναργύρων.

γ. ΗΛΙΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ Unit-manager από το 1991, υπεύθυνη του υποκ/τος παραγωγής του Δάσους Χαϊδαρίου.

δ. ΚΙΟΥΠΕΛΟΓΛΟΥ ΝΙΚΟΣ Unit-manager από το 1989 και ε. ΠΑΤΙΝΙΩΤΑΚΗΣ ΣΤΑΥΡΟΣ Unit-manager από το 1993 οι οποίοι αναπτύσσουν δραστηριότητα στο υποκ/μα παραγωγής ΠΕΡΙΣΤΕΡΙΟΥ.

Οι παραπάνω managers συντονίζουν την δραστηριότητα 47 ασφαλιστικών συμβούλων.

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ

Το συνολικό χαρτοφυλάκιο των υποκ/των μας από το 1987, που δημιουργήθη-

κε η πρώτη ομάδα μέχρι το τέλος του 1995 είναι:

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ 650.000.000

ΛΟΙΠΟΙ ΚΛΑΔΟΙ 300.000.000

Το συνολικό χαρτοφυλάκιο του πρακτορείου γεν. ασφαλειών μέχρι το τέλος του 1995 είναι: 200.000.000

Η διατηρησιμότητα διατίθεται τα τελευταία χρόνια είναι 85%

2. Θεωρώ βασικό πλεονέκτημα την ύπαρξη εμπόρων και ικανών επαγγελματιών (οι περισσότεροι ολικής απασχόλησης με διαμονή στη Δυτ. Αττική) που είναι σε θέση να αξιοποιήσουν το πληθυσμιακό πλεονέκτημα και την συγκέντρωση βιομηχανιών - βιοτεχνιών αλλά και του εμπορικού και τραπεζικού κόσμου, που ζει και αναπτύσσεται στην ευρύτερη περιοχή της Δυτ. Αττικής, η οποία τοπικά αναπτυσσόμενη δημιουργεί σταθερές προϋποθέσεις μιας ολοένα μεγαλύτερης αυτοτελείας της (διακίνηση προϊόντων - παροχές υπηρεσιών). Έχοντας λοιπόν μια σταθερή και μακροχρόνια παρουσία σαν εταιρία, αισθανόμαστε ότι έχουμε σημαντικό συγκρατικό πλεονέκτημα στην αγορά, έχοντας ήδη δημιουργήσει διαχρονικά αρκετές χιλιάδες ικανοποιημένων πελατών.

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑ

Θα μπορούσε να θεωρηθεί μειονέκτημα για την στρατολόγηση το γεγονός ότι κάποιοι ενδιαφέροντες πιθανοί συνεργάτες λόγω γεωγραφικής απόστασης, δεν μπορούν πρακτικά να συνεργαστούν με τα γραφεία μας.

3. Από το 1987 ξεκινήσαμε μια σταθερά ανοδική πορεία στο Agency - System τηρώντας κατά το δυνατόν το δόγμα «παίδητα και όχι ποσότητα», όσον αφορά την ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού στα γραφεία μας με σκοπό όχι μόνο να διατηρήσουμε αλλά και να ενισχύσουμε το κλίμα εμπιστοσύνης ανάμεσα σε μας τους πελάτες και την εταιρία. Οι πελάτες έχουν συνεχώς μεγαλύτερες απαιτήσεις για την ποιότητα των υπηρεσιών που τους προσφέρουμε. Είναι περισσότερο ενήμεροι και απαιτητικοί. Ξέρουν να ψάχνουν και να συγκρίνουν προϊόντα και συμβούλους.

4. Ο ασφαλιστής για να επιβιώσει και να εξελιχθεί θα πρέπει:

* ν' ασχολείται σοβαρά άρα μοναδικά μ' αυτό το επάγγελμα.

* να ενημερώνεται συνεχώς, να εκσυγχρονίζεται και να εξελίσσεται τόσο στα προϊόντα και τις υπηρεσίες του - σε

εύρος και βάθος -, όσο και στην ικανότητά του να επικοινωνεί και να επιλύει προβλήματα ή παρεξηγήσεις.

* Οφείλει να έχει προσαρμοστικότητα στις νέες συνθήκες, όπως αυτές κάθε φορά διαμορφώνονται, είτε από σημαντικά γεγονότα και εξελίξεις, είτε από την πολιτική και τις επιλογές των ασφαλιστικών εταιριών, που προσπαθούν να είναι ανταγωνιστικές, κερδοφόρες και σύνομες με το κοινοτικό πλαίσιο.

5. Υπάρχουν κλαδικά περιοδικά καλά και καλύτερα. Πάντως καλώς υπάρχουν όλα γιατί λειτουργούν σαν μέσα πληροφόρησης και επικοινωνίας του χώρου. Εμπλουτίζουν και φρεσκάρουν τις σκέψεις και τις γνώσεις μας. Ακόμα, παρακινούν και υποκινούν τους ασφαλιστές και εμάς προσωπικά. Παίζοντας λοιπόν έναν τόσο σοβαρό ρόλο στο χώρο μας, ο κλαδικός τύπος γίνεται συχνά εκφραστής των θέσεων και των ιδεών μας. Θα μπορούσε να είναι περισσότερο αντικειμενικός και κάποιες φορές περισσότερο θαρραλέος.



ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΑΣΚΑΝΗΣ
Διευθυντής υποκαταστήματος Εθνικής Ασφαλιστικής
Αιγάλεω

Ο Γιώργος Κασκάνης γεννήθηκε στην Πρέβεζα το 1964. Είναι παντρεμένος και έχει δυο κορίτσια.

Ξεκίνησε την επαγγελματική του σταδιοδρομία από τον ευρύτερο χώρο των πωλήσεων, ενώ η καριέρα του στην ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αρχίζει το 1988: ασφαλιστικός σύμβουλος στο γραφείο του Ι. ΚΑΡΑΜΟΥΖΗ, στο Περίστερι. Έχει παρακολουθήσει πλήθος σεμιναρίων σε τεχνικά θέματα όλων των κλάδων ασφάλισης και Sales Management, χρηματοπιστωτικές μελέτες καθώς και μεγάλο αριθμό ενδοεπιχειρησιακών σεμιναρίων.

Το 1991 ανέλαβε το ρόλο του Unit

Manager στο γραφείο με έδρα το Αιγάλεω, ενώ το 1995 προήχθη σε Assistant Manager. Στη μέχρι τώρα πορεία του ως Unit Manager έχει ήδη βραβευτεί:

* Το 1992 καταλαμβάνοντας την 9η θέση μεταξύ των πρώτων ομάδων στην «ΕΘΝΙΚΗ»,

* το 1993 (5η θέση)

* το 1994 (3η θέση)

* το 1995 (2η θέση) και

* το 1996 έγινε διευθυντής υποκαταστήματος.

Ασχολείται μεθοδικά με την εκπαίδευση, την οργάνωση και την παρακολούθηση επιλεγμένων ασφαλιστικών συμβούλων. Στόχος του είναι η δημιουργία ασφαλιστών - επαγγελματιών, που κινούνται σ' όλο το φάσμα των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

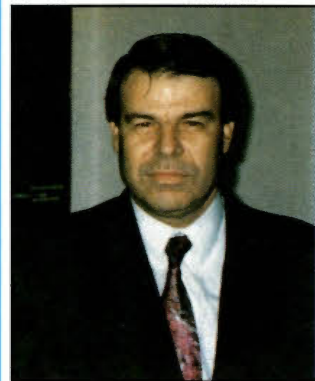
1. Το 1995 η παραγωγή του υποκαταστήματος ανήλθε σε 70.000.000 δρχ. Το χαρτοφυλάκιο του γραφείου είναι 300.000.000 δρχ. και οι ασφαλιστικοί συνεργάτες 16.

2. **Πλεονεκτήματα:** α) πυκνοκατοικημένος Δήμος με τάσεις πρόοδου, όσον αφορά το βιοτικό επίπεδο. β) Ύπαρξη πολλών μικρών βιοτεχνιών με δυνατότητα συστάσεων. **Μειονεκτήματα:** α) ανεργία, β) χαμηλή πνευματική ποιότητα γ) γενικά υποβαθμισμένος Δήμος.

3. Οι σκέψεις των κατοίκων του Δήμου Αιγάλεω είναι μάλλον θετικές για τους ασφαλιστικούς συμβούλους, πιστεύοντας ότι ανοίγονται μεγάλες ευκαιρίες, μέσα από τα ασφαλιστικά προγράμματα, για το μέλλον τους.

4. Από το παρελθόν μέχρι σήμερα και για το μέλλον, χτίζουμε με προσοχή την ασφαλιστική συνείδηση στη χώρα μας. Η διείσδυση και η αξιοποίηση της αγοράς θα οφείλεται στον μελλοντικό ασφαλιστικό σύμβουλο και η επιτυχία αυτής της προσπάθειας θα είναι δική του ευθύνη. Ο ρόλος του μελλοντικού ασφαλιστικού συμβούλου, αποκτά ιδιαίτερη σημασία. Με τη σωστή ενημέρωση και την ουσιαστική αντιμετώπιση των αναγκών κάθε πελάτη, στο μέλλον θα έχουμε πολλούς ικανοποιημένους ασφαλιζόμενους. Ο μελλοντικός ασφαλιστικός σύμβουλος θα μπορεί να οραματίζεται και να παίζει πρωταγωνιστικό ρόλο στην κοινωνία. 5. Ο κλαδικός τύπος είναι ένα μέσο που βοηθάει στο να μετατρέπεται η κάθε πληροφορία σε χρήσιμο εργαλείο για τον ασφαλιστή.

Ταυτόχρονα προσφέρει πλήρη ενημέρωση, όχι μόνο στον κλάδο, αλλά και στο ευρύτερο αναγνωστικό κοινό.



ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΣΩΤΗΡΙΟΥ
Ασφαλιστικός σύμβουλος
HELVETIA υποκατάστημα Αιγάλεω
 Ο Λευτέρης Σωτηρίου (γεννήθηκε το 1936) είναι παντρεμένος και έχει δύο κόρες. Από το 1948 είναι πωλητής. Το 1985 έγινε ασφαλιστικός σύμβουλος στην **Αγροτική Ζωής** και από τον Σεπτέμβριο του 1988 εργάζεται για την ανώνυμη ασφαλιστική εταιρία ζωής **HELVETIA**, στο υποκατάστημα του Αιγάλεω.

Να διαφυλάξουμε τον θεσμό
 1. Το υπ/μα της **HELVETIA** στο Αιγάλεω, είναι από τα πρώτα που δημιουργήσε η εταιρία. Αντικειμενικός του στόχος ήταν και είναι, παράλληλα με την ανάπτυξη, η ποιότητα σ' όλους τους τομείς. Ακολουθώντας δε πιστά τις υποδείξεις του συνετού και έμπειρου διευθ/ντος συμβούλου, Ιερώνυμου Δελένδα, εκπροσωπεί και προβάλλει σωστά και αθόρυβα τον όμιλο της **HELVETIA**.

2. Το σημαντικότερο πλεονέκτημα είναι το όνομα της εταιρίας, η ταχύτητα εξυπηρέτησης των πελατών, σε συνδυασμό με την συνεπή εν γένει πολιτική της διοίκησης, στις σχέσεις της με τους συνεργάτες και τους πελάτες. Η περιοχή δεν νομίζω ότι παρουσιάζει μειονεκτήματα. Το χειρότερο μειονέκτημα είναι ο αθέμιτος ανταγωνισμός...

3. Τι γνώμη θα μπορούσε να σχηματίσει και ο πιο καλοπροαίρετος πελάτης, για έναν ασφ/κό σύμβουλο, που για κάποιο χρονικό διάστημα (έως ότου τον ασφαλίσει), εκθειάζει την εταιρία του, ενώ στη συνέχεια, αλλάζοντας εταιρίες, κατηγορεί τις προηγούμενες; Εκεί εντοπίζεται το πρόβλημα μας. Να διαφυλάξουμε την ιδέα, τον θεσμό. Το χειρότερο όμως συμβαίνει με τα «άνωτερα

στελέχη», και «μάντζερς», οι οποίοι καθοδηγούν έντεχνα αυτούς που τους ακολουθούν, όταν τους διώχνει η εταιρία τους, να προβαίνουν σε «στάσιμο», σε εξαγορές και σε ακυρώσεις συμβολαίων, προκειμένου να παρουσιάσουν παραγωγή στην νέα τους εταιρία. Αδιαφορώντας για την ζημιά και την αδικία που προκαλούν κυρίως στους ατυχείς πελάτες, καταφέροντας, όμως καταστροφικά πλήγματα και στους επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους και στο θεσμό.

4. Παρόλα αυτά πιστεύω ότι το μέλλον του επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου είναι αρκετά ευαίο. Προϋπόθεση όμως είναι η οργάνωσή του, ο σωστός προγραμματισμός του και η συνεχής επιμόρφωση.

5. Από την πολιτεία έχει αποδειχθεί ότι δεν θα πρέπει να περιμένουμε ουσιαστικές λύσεις, στα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο χώρος. Τα Μ.Μ.Ε. ασχολούνται με επουσιώδη ζητήματα (διαζύγια, συνέδρια, κ.ά.), που όμως έχουν θεαματικότητα. Αυτό το μέσον που απομένει και το οποίο είναι σε θέση, να επισημαίνει προβλήματα, να προτείνει λύσεις, να γκρινιάζει προς κάθε πλευρά, είναι ο **ΥΓΗΣ ΚΛΑΔΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ**. Ευτυχώς!...

Θέλει όμως μεγάλη προσοχή η επιλογή των θεμάτων, εφόσον δεν διαβάζεται μόνο από ανθρώπους που έχουν σχέση με τον χώρο. Το κάθε άρθρο, να περνάει από «κόσκινο», ώστε το κάθε μήνυμα που βγαίνει προς τα έξω και λαμβάνεται από τον αναγνώστη, να είναι απλό, κατανοητό, ενημερωτικό, αντικειμενικό.



ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ
Διευθυντής υποκαταστήματος
ΙΟΝΙΚΗΣ - Αιγάλεω
 Ο Γιώργος Μιχαηλίδης γεννήθηκε τον Μάρτιο του 1966. Το 1986 αποφοίτησε από τη θεατρική σχολή «Χατζίκου»,

και για δυο χρόνια ασχολήθηκε με το παιδικό θέατρο. Από το 1988 ασχολήθηκε με τον κλάδο των ασφαλειών.

Σήμερα είναι συντονιστής στο υποκατάστημα της **Ιονικής Ζωής**, στο Αιγάλεω.

Αξιοσημείωτο το έργο του επαγγελματία συμβούλου

1. Η παραγωγή για το 1995 ανέρχεται στα 67.000.000 και αφορά καθαρά νέα παραγωγή μια και το υποκατάστημα ξεκίνησε να λειτουργεί στις 27-3-1995 δηλ. έχει ουσιαστικά 9 μήνες παρουσία. Το ανθρώπινο δυναμικό απαρτίζεται από νέους ανθρώπους, γεμάτους όνειρα, φιλοδοξίες και αγάπη για την δουλειά τους. Είναι 20 συνεργάτες από τους οποίους οι 12 είναι full - timer παραγωγοί και οι υπόλοιποι part timer.

2. Με δεδομένο ότι βρισκόμαστε σε μια περιοχή όπου πραγματικά σφύζει από ζωή, θεωρώ ότι το κομμάτι των ασφαλιστικών εργασιών κατέχει μια πλεονεκτική θέση αφού η πλειοψηφία των κατοίκων της από εργασιακής πλευράς έχει αντιληφθεί την αναγκαιότητα του θεσμού.

3. Πιστεύω ότι διανύουμε μια περίοδο που ο «επαγγελματίας» ασφαλιστικός σύμβουλος έχει γίνει πλέον απαραίτητος σε κάθε σπίτι, σε κάθε επιχείρημα.

Δεν αφήνει πλέον ένα στίγμα όπου περνά, αλλά την προσωπικότητα και την οντότητα του επιτελώντας ένα αξιοσημείωτο έργο, που πλέον έχει αναγνωρισθεί πανελλαδικά.

4. Για το μέλλον του συμβούλου ασφαλιστή θα μπορούσαμε να πούμε πάρα πολλά.

Πιστεύω ότι άνθρωπος ασφαλιστής, - αυτός που μπορεί και κοιτά στα μάτια τον πελάτη του - είναι ο διαχρονικά επαγγελματίας.

5. Θα έλεγα ότι ο κλαδικός τύπος έχει να προσφέρει πάρα πολλά από πλευράς ενημέρωσης στο χώρο μας. Αυτό όμως που θα πρέπει να προσέξει ιδιαίτερα είναι όταν αναφέρεται σε μια εταιρία για τους καλούς ή κακούς χειρισμούς της να είναι προσεκτικός με τους ασφαλιστές της.

Επίσης είναι άκρως αντιιδεολογικό μέσα στον κλαδικό τύπο, που σκοπός του είναι η αναβάθμιση και η εδραίωση του θεσμού, να γίνονται διαφημίσεις που σαν στόχοι έχουν την στρατολόγηση ασφαλιστών, από άλλες ασφαλιστικές εταιρίες.



ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΑΝΑΓΝΟΠΟΥΛΟΣ
Συντονιστής - Agency
Manager
INTERAMERICAN
υποκατάστημα Κορυδαλλού

Ο Κωνσταντίνος Αναγνώπουλος γεννήθηκε στη Ναύπακτο το 1946. Είναι παντρεμένος και έχει δυο παιδιά. Είναι πτυχιούχος ναυπηγός - μηχανικός και έχει εργαστεί σε τεχνικό γραφείο.

Η ασφαλιστική του σταδιοδρομία ξεκίνησε το 1973 από την **Interamerican**. Το 1979 έγινε Unit Manager και από το 1980 εργάζεται ως agency manager στο υποκατάστημα της **Interamerican** στον Κορυδαλλό.

Μιλάει αγγλικά και έχει ως χόμπι τη φωτογραφία.

Προέχει το σωστό Service

1) Χαρτοφυλάκιο υποκ/τος: 550 εκ. κλάδος ζωής
 200 εκ. γενικές
 2) Δισ. περίπου χαρτοφυλάκιο αμοιβαίου ανθρώπινο δυναμικό 25 εκ των οποίων 12 πλήρους απασχόλησης.

«Μειονέκτημα»
 2) Θεωρητικά μπορεί να λεχθεί για «χαμηλότερο εισόδημα» πλην όμως δεν θα 'λεγα ότι είναι δύσκολο να βρεις 8 άτομα «ανωτέρου βιοτικού επιπέδου».

«Πλεονέκτημα»
 Είναι ότι μπορείς να κινηθείς σε τοπικό επίπεδο, να γίνεις γνωστός και να αναπτύξεις δεξιότητες μέσα από το **TARGET MARKETING** με πολύ καλύτερα αποτελέσματα.

Ως εκ τούτου έχεις να προσφέρεις καλύτερες υπηρεσίες, στοιχείο που είναι το πλέον απαραίτητο για να μείνεις στο επάγγελμα.

3. Θετική θα 'λεγα, καθότι υπάρχουν συνεργάτες που κινούνται στην περιοχή από όλες σχεδόν τις εταιρίες. Βέβαια η προτίμηση σε συνεργάτη που να μένει και στην περιοχή ή να προ-

έρχεται από τοπικό υποκ/μα είναι δεδομένη.

4. Με προσωπική φτάνει βέβαια να εξελιχθεί ο «ασφαλιστής».

Ξεχνάμε ότι και οι τράπεζες έχουν αρχίσει να προωθούν χρηματοοικονομικά προϊόντα. Έτσι πιστεύω ότι το μέλλον θα 'ναι μέσα από την προσπάθεια «καθιέρωσης» και το κυριότερο στοιχείο που θα παίξει πρωτεύοντα ρόλο είναι το σωστό service. Αυτός που θα το παρέχει θα 'ναι που θα επικρατήσει **ΑΥΡΙΟ!**

5. Σημαντικός ο ρόλος του κλαδικού τύπου, στην προσπάθεια ενημέρωσης. Πιστεύω ότι το «**ΝΑΙ**» έχει συμβάλει θετικά και προς αυτή την κατεύθυνση να κινείται και στο μέλλον.



ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΤΣΑΝΟΣ
INTERAMERICAN
ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ

Ο Γεώργιος Κατσανός γεννήθηκε στον Άσοο Πρεβέζης. Από το 1985 ως το 1994 υπηρέτησε ως αξιωματικός στην ελληνική αστυνομία.

Το 1985 άρχισε τη συνεργασία του με την **INTERAMERICAN**, ως ασφαλιστικός σύμβουλος. Από το 1987 έως το 1994 διακρίθηκε και βραβεύτηκε ως δεύτερος ασφαλιστής της εταιρείας στον κλάδο ομαδικών ασφαλειών και ως ειδικός ασφαλιστικός σύμβουλος του κλάδου ζωής.

Από το 1995 ανέλαβε τη διεύθυνση του πρώην υποκαταστήματος Καρναχωρήτη στο Περιστέρι.

Η εξυγίανση του χώρου καθήκον του τύπου
 α. Χαρτοφυλάκιο ζωής: 550.000.000. δρχ.
 Χαρτοφυλάκιο γενικές: 150.000.000. δρχ.

Χαρτοφυλάκιο αμοιβαία: 2.500.000.000. δρχ.

β. Ανθρώπινο δυναμικό 20 άτομα full timer

Πλεονέκτημα: Το υποκατάστημά μας βρίσκεται στον μεγαλύτερο σε πληθυσμό Δήμο της Αττικής, μετά από το Δήμο Αθηναίων και ακόμη αποτελεί μεγάλη βιομηχανική και βιοτεχνική ζώνη. Επίσης καλύπτουμε το μεγαλύτερο κομμάτι της Δυτικής Αττικής.

Μειονέκτημα: Οι κάτοικοι της περιοχής μας έχουν χαμηλό μέσο όρο εισοδήματος, (υπάλληλοι, εργάτες κ.λ.π.) και γι' αυτό το λόγο προσαρμόζομαστε ανάλογα.

3. Δίχως να υπάρχει σχετική έρευνα αγοράς, αλλά από τις εμπειρίες των συνεργατών μας, που το 80% του πελατολογίου τους είναι στην περιοχή μας, γνωρίζουμε ότι κάτοικοι έχουν τις καλύτερες εντυπώσεις γι' αυτούς και για τις υπηρεσίες που τους παρέχονται από το υποκατάστημά μας και την εταιρία μας γενικότερα.

Εξάλλου στο υποκατάστημά μας εργάζονται 20 επαγγελματίες ανώτατου επιπέδου, οι οποίοι τιμούν τον θεσμό και χαιρούν της απολύτου εκτιμήσεως της εταιρίας μας.

Πραγματικά είμαι περήφανος για τους συναδέλφους μου στο υποκατάστημα.

4. Πιστεύω ότι είναι το επάγγελμα του μέλλοντος, διότι ο επιτυχημένος ασφαλιστής χειρίζεται τόσο τα ασφαλιστικά θέματα του πελάτη, όσο και τα χρηματοοικονομικά του.

Λαμβάνοντας υπόψη τον υψηλό δείκτη ασφαλισμότητας των χωρών της Ε.Ο.Κ., προβλέπεται να υπάρχει ανάλογη εξέλιξη και στην Ελλάδα.

Ένα τέτοιο μέλλον εξαρτάται από την εταιρία στην οποία εργάζεται ο ασφαλιστής και η **INTERAMERICAN** αναμφισβήτητα είναι η εταιρία που μπορεί να εγγυηθεί το καλύτερο μέλλον για έναν επιτυχημένο και επαγγελματία ασφαλιστή.

5. Τα τελευταία χρόνια η ανάγκη για ειδικευμένη ενημέρωση γίνεται διαρκώς εντονότερη.

Ο ημερήσιος τύπος δεν βοηθά αρκετά. Ο κλαδικός τύπος, που είναι καθ' ύλην αρμόδιος, μπορεί να συμβάλει αποτελεσματικά στην εξυγίανση του ασφαλιστικού χώρου, όταν σκοπός είναι η προβολή του επαγγελματισμού.

ΑΓΓΕΛΟΣ ΚΑΡΟΥΣΟΣ
Assistant Agency Manager
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
υποκατ. Περιστερίου



Γενήθηκε στην Αθήνα το 1967 και είναι παντρεμένος. Στο χώρο των ασφαλειών εντάχθηκε το 1989. Παρακολούθησε σεμινάρια για όλες τις βαθμίδες πωλητών.

Από το 1994 είναι Assistant Agency του ομίλου **ΑΣΠΙΣ**, με συνεχή εκπαίδευση στο Management.

Από τον Σεπτέμβριο του 1995 είναι υπεύθυνος του ομίλου για το γραφείο Περιστερίου.

Ο κλαδικός τύπος είναι η «αναπνοή» μας

1. Στο υποκατάστημά μου στο οποίο και βρίσκομαι τους τελευταίους εννέα μήνες έχω δέκα συνεργάτες με μέση μηνιαία παραγωγικότητα άνω των 4.000.000.

Στόχος μου βέβαια είναι η ποιοτική ανάπτυξη του δυναμικού και παράλληλα της παραγωγής μας και μέχρι τέλος του χρόνου πιστεύω ότι ο ανωτέρω στόχος θα έχει επιτευχθεί.

2. Θα ήθελα να αναφερθώ μόνο στο πρώτο πιστεύοντας ότι μόνο με θετικό τρόπο σκέψης και αισιοδοξία ξεπερνά τα όποια μειονεκτήματα. Αυτό σημαίνει ότι το μέλλον ανήκει σε όσους αποκτήσουν γνώσεις και δυναμισμό.

Είμαι βέβαιος ότι το μέλλον δεν έχει καμιά σχέση με το παρελθόν και αυτό είναι κάλεσμα για τους νέους συνεργάτες που θα ενταχθούν μελλοντικά στο χώρο μας.

3. Δεν νομίζω ότι κανένας μπορεί να αρνηθεί ότι ο κλαδικός τύπος είναι η «αναπνοή» μας οι προσπάθειες που γίνονται βοηθούν όχι μόνο τους ασφαλιστές αλλά και έμπειρους Managers που ζητούν σύγχρονες μεθόδους Management.

Πόσοι άραγε δεν έχουμε χρησιμοποιήσει στη δουλειά μας άρθρα των περιοδικών; Πόσοι δεν έχουμε προβληματιστεί μέσα από επισημάνσεις για τα «κακώς κείμενα» του χώρου μας. Σίγουρα λοιπόν ο κλαδικός τύπος έχει συμβάλει θετικά και θα συνεχίσει να στηρίζει τις προσπάθειες όλων μας.

λύσεις. Είμαστε βέβαιοι λοιπόν ότι μπορούμε να καλύψουμε τις όποιες ανάγκες των πελατών μας και παράλληλα να στηρίζουμε τις προσπάθειες των συνεργατών.

3. Είναι μια ερώτηση που σίγουρα δύσκολα μπορεί να περιορισθεί σε τοπικό επίπεδο.

Θα έλεγα και καλή και κακή. Αυτό έχει να κάνει με το επίπεδο του επαγγελματισμού.

Καλή για τους ασφαλιστές που προτείνουν, δίνουν λύσεις, και παρέχουν πλήρες service σ' όλα τα επίπεδα. Κακή γι' αυτούς που δεν μπορούν να εναρμονιστούν με τα νέα δεδομένα της αγοράς.

Πρόσφατα διάβασα ένα ερωτηματολόγιο που απευθύνεται σε πελάτες και ζητά τη γνώμη τους για τους ασφαλιστές και γενικά τις υπηρεσίες αυτών. Ήδη το έχω ταχυδρομήσει στους πελάτες του γραφείου μου για να κρίνω και να διορθώσω από κοινού με τους συνεργάτες μου, τυχόν λάθη ή παραλήψεις μας.

Θέλω να ευχαριστήσω λοιπόν τον κ. Σπύρου γιατί μου έδωσε μέσα από το «**ΝΑΙ**» αυτή την ευκαιρία.

4. Στο χώρο μας τον τελευταίο καιρό έχουν δρομολογηθεί σοβαρές εξελίξεις που αφορούν την αναβάθμιση του θεσμού, αλλά και των προσφερομένων παροχών.

Τα προϊόντα όλων των εταιριών έχουν πολλαπλασιαστεί, έχουν γίνει πιο σύνθετα, πιο εξειδικευμένα. Αυτό σημαίνει ότι το μέλλον ανήκει σε όσους αποκτήσουν γνώσεις και δυναμισμό.

Είμαι βέβαιος ότι το μέλλον δεν έχει καμιά σχέση με το παρελθόν και αυτό είναι κάλεσμα για τους νέους συνεργάτες που θα ενταχθούν μελλοντικά στο χώρο μας.

5. Δεν νομίζω ότι κανένας μπορεί να αρνηθεί ότι ο κλαδικός τύπος είναι η «αναπνοή» μας οι προσπάθειες που γίνονται βοηθούν όχι μόνο τους ασφαλιστές αλλά και έμπειρους Managers που ζητούν σύγχρονες μεθόδους Management.

Πόσοι άραγε δεν έχουμε χρησιμοποιήσει στη δουλειά μας άρθρα των περιοδικών; Πόσοι δεν έχουμε προβληματιστεί μέσα από επισημάνσεις για τα «κακώς κείμενα» του χώρου μας. Σίγουρα λοιπόν ο κλαδικός τύπος έχει συμβάλει θετικά και θα συνεχίσει να στηρίζει τις προσπάθειες όλων μας.

*Ό,τι κι αν συμβεί δίπλα σου,
ό,τι κι αν συμβεί σε αυτή τη ζωή,
ΑΣΤΕΡΑΣ, ΑΣΤΕΡΑΣ
σχέση ζωής παντοινή. . .*

Η μελωδική, χαρακτηριστική φωνή του Γιώργου Πολυχρονιάδη πλημμύρισε την κατάμεστη αίθουσα του Intercontinental στην οποία διεξήχθη το 7ο Συνέδριο Ζωής της εταιρίας μας "1996 φορές πιο δυνατοί."

Ένα συνέδριο πραγματικά διαφορετικό, αφού όλες οι εργασίες του πήραν τη μορφή talk show σε ένα χώρο διαμορφωμένο σαν τηλεοπτικό στούντιο. Αμφιτρώνας της εκπομπής, ο γνωστός σε όλους μας Τέρενς και προσκεκλημένοι οι κύριοι Κωνσταντίνος Σταμούλης, Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος, Κωνσταντίνος Βουγιούκας, Πρόεδρος του Δ.Σ. του ΑΣΤΕΡΑ, Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, Γενικός Διευθυντής, Γεώργιος Γρίβας, Διευθυντής Ζωής, Κυριάκος Σταυράκης, Διευθυντής Δικτύου Πωλήσεων, Κώστας Λεοντίου, Γενικός Διευθυντής Αστήρ Κύπρου και guest stars ο Γιώργος Πολυχρονιάδης, ο Επιθεωρητής Πωλήσεων Κώστας Παπανικολάου και ο Δημήτρης Μπιρμπιλής, Πρόεδρος των Εργαζομένων. Φυσικά δεν έλειψαν και οι απόψεις σημαντικών πολιτικών προσωπικοτήτων, όπως η Υπουργός Ανάπτυξης Βάσω Παπανδρέου, ο Γιώργος Ανωμερίτης, Υφυπουργός Εθνικής Οικονομίας, ο Υφυπουργός Ανάπτυξης Μιχάλης Χρυσοχοϊδής και ο ευρωβουλευτής του ΠΑΣΟΚ Γιάννης Κρανιδιώτης, οι οποίες εκφράστηκαν μέσα από τα γνωστά σε όλους μας τηλεοπτικά παράθυρα. Μεταξύ άλλων, ο Γενικός Διευθυντής Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου τόνισε ότι "Είμαστε μία εταιρία που κατάφερε να αυξήσει την παραγωγή της πάνω από 30%, που μέσα στο 1996 θα αυξήσει ορατά τα κέρδη της και θα πετύχει μείωση των δαπανών τουλάχιστον κατά 4%. Ο ΑΣΤΕΡΑΣ αποτελεί εγγυημένο κεφάλαιο επιτυχίας όχι μόνο για την Ελλάδα, αλλά και για όλα τα σημεία του κόσμου στα οποία εργάζεται. . ." Σημαντική ήταν και η αναγγελία για τη δημιουργία ΛΕΣΧΗΣ ΓΕΝΙΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΟΥ, της οποίας μέλη θα είναι οι πρώτοι σε κάθε κατηγορία βραβεύσεων, ξεκινώντας από τους βραβευθέντες του 1995.



Κ. Σταμούλης
Υποδιοικητής
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Τρ. Λυσιμάχου Γενικός Διευθυντής ΑΣΤΗΡ,
Γ. Γρίβας Διευθυντής Ζωής,
Κ. Σταυράκης Δ/ντής Δικτύου Πωλήσεων



Ο κ. Τρ. Λυσιμάχου ενώ απευθύνει τον χαιρετισμό του



Συγμύτσιο από τη δεξίωση που έλαβε χώρα στο ξενοδοχείο INTERCONTINENTAL



Ο Κ. Βουγιούκας Πρόεδρος της ΑΣΤΗΡ καθώς απευθύνει το λόγο του



Τα αστέρια του ΑΣΤΕΡΑ ξεφραντώνουν στους ρυθμούς του Αντύπα



Παν. Μπρουμεριώτης, 1ος Συντονιστής Γραφ. Ζωής

Ειρ. Μαρινάκου, 1η Προϊστ. Υποκ/τος

Κ. Μίτογλου, 1ος Magna Link

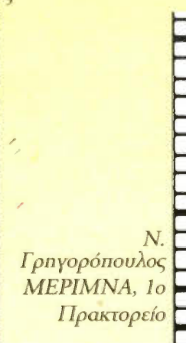
Ορ. Θωμαδάκης, 1η Διατηρησιμότητα Πρακ. Ζωής



Φ. Μπόλια, 1η Συντονίστρια Ομάδας



Δ. Ζορμπά, 1η Ασφ. Σύμβουλος



Ν. Γρηγορόπουλος ΜΕΡΙΜΝΑ, 1ο Πρακτορείο



Κ. Δημητριάδης, 1η Εισπραξιμότητα Πρακτ. Ζωής



ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

Νέα Παραγωγή 1995

Συντονιστές Γραφείου Ζωής

- 1ος Μπρουμεριώτης Παναγιώτης
- 2ος Μπελλές Χρήστος
- 3ος Κουντούρης Άγγελος
- 4ος Γεωργόπουλος Παναγιώτης
- 5ος Ντακόλιας Σπύρος
- 6ος Γκίτζια Αθηνά
- 7ος Κατσαρός Ιωάννης

Συντονιστές Ομάδων

- 1ος Μπόλια Φιλομήλα
- 2ος Σταμπέκης Γεώργιος
- 3ος Μαρίνος Σπύρος
- 4ος Κούρτης Ευάγγελος
- 5ος Τσιρώνης Σπύρος
- 6ος Δημητράκης Θεόδωρος
- 7ος Παπαδόπουλος Βασίλειος
- 8ος Μπέσιος Μάρκος
- 9ος Καρρά Ασήμω

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

- 1ος Ζορμπά Δήμητρα
- 2ος Σφήκας Σεραφείμ

- 3ος Μπούσης Αντώνιος
- 4ος Γινάργυρος Ελευθέριος
- 5ος Ευσταθοπούλου Ιωάννα
- 6ος Σταμούλης Κων/νος
- 7ος Παπακωνσταντίνου Δέσποινα
- 8ος Μαυράκη Βασιλεία
- 9ος Καλλί Αναστασία
- 10ος Παπαμιχαλάκης Ιωάννης
- 11ος Αντωνόπουλος Δημήτριος
- 12ος Τοκακλής Φίλιππος
- 13ος Ηλιόπουλος Δημήτριος
- 14ος Δασκαλάκη Βάσω
- 15ος Διαμαντής Παναγιώτης
- 16ος Ζαφειρόπουλος Χρήστος
- 17ος Ρήγας Αναστάσιος
- 18ος Τούρλος Γεώργιος
- 19ος Καζάκας Κωνσταντίνος
- 20ος Καρακωσταντής Ευστράτιος

Προϊστάμενοι Υποκαταστήματος

- 1ος Μαρινάκου Ειρήνη
- 2ος Βαλαβάνης Δημήτριος
- 3ος Χαραλάμπους Γεώργιος

Πράκτορες

- 1ος Μέριμνα Α.Ε.
- 2ος Ασφαλιστική Πίστη
- 3ος Fasma (Νικολάκος)
- 4ος Χατζημπαλάσης Ηλίας
- 5ος Θωμαδάκης Ορέστης
- 6ος Δημητριάδης Κων/νος

Πρώτοι σε Διατηρησιμότητα

- Ασφ. Σύμβουλος: Νικολάκη Ευφροσύνη
- Γραφείο Ζωής: Ντακόλιας Σπύρος
- Πρακτορείο Ζωής: Θωμαδάκης Ορέστης

Πρώτοι σε Εισπραξιμότητα

- Ασφ. Σύμβουλος: Κοκκότη Κων/να
- Γραφείο Ζωής: Κουναλάκης Λουκάς
- Πρακτορείο Ζωής: Δημητριάδης Κων/νος

- 1ος σε Παραγωγή Magna Link Magna Link: Μίτογλου Κων/νος

H  **ΕΛΛΗΝΟ
ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ**

αποδίδει τιμές στους συνεργάτες της

H ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ τίμησε τους συνεργάτες της, του πωλησιακού δυναμικού ΖΩΗΣ που έκλεισαν 10ετή συνεργασία μαζί της, σε μια σεμνή τελετή που έγινε στον Ναυτικό Όμιλο Ελλάδος στις 22 Μαρτίου 1996. Είναι η δεύτερη τέτοια τελετή που πραγματοποιεί η εταιρία και έχει τεράστια ηθική και συμβολική αξία. Οι συνεργάτες της 10ετίας έχουν το δικαίωμα να **φορούν το διακριτικό σήμα** του λογότυπου της εταιρίας και επίσης να **συμμετέχουν, τιμής ένεκεν, στα ετήσια συνέδρια και με μειωμένο στόχο στα ταξίδια της εταιρίας**. Στην τελετή παρεβρέθησαν ο επίτιμος πρόεδρος **ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ**, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος **ΔΟΥΚΑΣ Ι. ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ**, ο διευθυντής Marketing & Πωλήσεων **ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΤΡΑΦΤΗΣ** και όλη η ηγεσία του Management.

Τιμήθηκαν 16 **νέοι** συνεργάτες, που είναι οι κάτωθι:
• ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ ΤΕΡΕΖΑ

- ΑΘΟΥΣΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
- ΑΙΒΑΖΙΔΟΥ ΝΑΤΑΣΑ
- ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ ΜΙΧΑΗΛ
- ΑΜΙΛΛΗ ΧΡΥΣΟΥΛΑ
- ΑΜΙΛΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
- ΑΠΟΣΤΟΛΙΔΟΥ ΣΟΦΙΑ
- ΔΡΕΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
- ΔΡΕ ΒΑΣΙΛΙΚΗ
- ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ
- ΚΕΚΑΤΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ
- ΜΠΕΓΕΤΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
- ΠΙΚΕΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
- ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ
- ΜΠΡΙΛΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
- ΣΚΟΥΛΑΤΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

Στους βραβευθέντες δόθηκε το **ειδικό τιμητικό σήμα** της εταιρίας από τον πρόεδρο **ΔΟΥΚΑ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟ**.

Επίσης παρεβρέθησαν και οι 21 συνεργάτες που είχαν τιμηθεί στην πρώτη τελετή τον Ιούνιο του 1994, οι οποίοι εξακολουθούν να εργάζονται στην εταιρία και είναι:
• ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ
• ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ ΣΤΕΛΛΑ
• ΒΑΡΕΛΤΖΙΔΟΥ ΒΙΛΜΥ
• ΑΡΑΜΠΑΤΖΗ ΜΑΡΙΑ

- ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
- ΚΑΡΑΛΙΩΤΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
- ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ ΑΝΤΩΝΗΣ
- ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ
- ΛΕΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
- ΚΑΡΑΝΙΚΟΛΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
- ΠΑΠΑΚΩΣΤΑΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ
- ΒΑΣΙΟΥ ΜΕΡΟΠΗ
- ΑΝΤΥΠΑΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ
- ΚΟΥΤΕΝΤΑΚΗΣ ΜΕΝΕΛΑΟΣ
- ΜΙΧΑΗΛ ΣΠΥΡΟΣ
- ΖΙΟΥΒΑ ΤΖΟΥΛΙΑ
- ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
- ΟΡΦΑΝΙΔΗΣ ΜΑΚΑΡΙΟΣ
- ΛΥΡΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
- ΚΑΙΑΦΑΣ ΑΝΔΡΕΑΣ
- ΚΑΠΑΜΙΔΗΣ ΠΛΑΤΩΝ

Στη σύντομη προσφώνηση των κ.κ. **ΙΩΑΝΝΗ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΥ** και **ΔΟΥΚΑ Ι. ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΥ** επισημάνθηκε η τεράστια σημασία αυτής της εκδήλωσης, η οποία αποδεικνύει την αγάπη και αφοσίωση των συνεργατών προς την εταιρία και της εταιρίας προς τους συνεργάτες της, πράγμα όχι τυχαίο, αλλά οφειλόμενο στις άριστες ανθρώπινες σχέσεις, στον επαγγελματισμό και στον αμοιβαίο σεβασμό.

Super
ΠΑΙΔΙΚΟ
ΝΕΟ

ΝΕΟ SUPER ΠΑΙΔΙΚΟ

Το μόνο πρόγραμμα που μεγαλώνει μαζί με το παιδί σας!

SYNEDIA



Πάρτε σήμερα τη μεγάλη απόφαση για το αύριο του παιδιού σας. Εξασφαλίστε από τώρα το μέλλον του με το πρωτοποριακό ασφαλιστικό πρόγραμμα της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, **ΝΕΟ SUPER ΠΑΙΔΙΚΟ**. Το μόνο πρόγραμμα που μεγαλώνει μαζί με το παιδί σας.

✓ 18 χρονών

Στο ξεκίνημά του αποκτά μηνιαίο επίδομα για σπουδές ή για ο,τιδήποτε άλλο επιλέξει.

✓ 25 χρονών

Στα πρώτα του επαγγελματικά βήματα εισπράττει το πρώτο του κεφάλαιο. Ταυτόχρονα αποκτά μια ασφάλεια ζωής, χωρίς να πληρώνει ασφάλιστρα.

✓ 35 χρονών

Στην καλύτερη ηλικία για δημιουργία κρατά κιάλια στα χέρια του όλο τον κόσμο!

Με το **ΝΕΟ SUPER ΠΑΙΔΙΚΟ** το παιδί σας έχει τη δυνατότητα να αξιοποιήσει όλες τις ευκαιρίες που θα του παρουσιαστούν στη ζωή. Και το σημαντικότερο. Το πρόγραμμα δεν διακόπτεται ό,τι κι αν συμβεί. Λοιπόν, γιατί όχι σήμερα; Μια απόφαση είναι...

Απόφαση Ζωής

 **ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΖΩΗΣ**

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ
ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.



ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πιο μπροστά, πιο ψηλά!

Γιγαντιαίο Δίκτυο Πωλήσεων στην υπηρεσία του ομίλου

Τους καλύτερους ασφαλιστές της βράβευσε η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, στο Πανελλήνιο Συνέδριο Δικτύου Πωλήσεων 1996, που διοργάνωσε πρόσφατα σε μεγάλο ξενοδοχειακό συγκρότη-

μα διευθύνων σύμβουλος και ο αναπληρωτής του Θεοδόσης Στεργίου επισήμαναν τη δυναμική και τις προοπτικές της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, όπως επίσης και των άλλων εταιριών του ομίλου, στην υπηρεσία του οποίου έχει τεθεί πλέον επίσημα το γιγαντιαίο δίκτυο πωλήσεων που δημιούργησε.

Μέσω αυτού του δικτύου, που περιλαμβάνει σε πανελλαδική εμβέλεια ιδιώτες πράκτορες, ασφαλιστικούς συμβούλους, πρακτορεία αγροτικών συνεταιριστικών οργανώσεων, 2000 περίπου συντοπιστές της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, τα υποκαταστήματα και τις θυρίδες της ΑΤΕ, τα υποκαταστήματα της Τράπεζας Κεντρικής Ελλάδος, προ-

βούνται τα σύγχρονα ασφαλιστικά προϊόντα της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ αλλά και χρηματοοικονομικά προϊόντα των άλλων εταιριών του ομίλου, ενώ βρίσκεται

σε πλήρη εξέλιξη η τραπεζοασφαλιστική συνεργασία των υπηρεσιακών μονάδων της ΑΤΕ με την εταιρία, στο πλαίσιο του Bancassurance, που προβλέπεται να εφαρμοστεί και στα καταστήματα της ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι τα δυο τελευταία χρόνια έχουν υπογραφεί σημαντικές συμφωνίες, καθοριστικές για την μελλοντική πορεία της γνωστής ασφαλιστικής εταιρίας, ενώ λύθηκαν χρονίζοντα οικονομικά και θεσμικά αιτήματα των εργαζομένων και των συνεργατών της, τους δυο ανθρώπινους παράγοντες στους οποίους η σημερινή διοίκηση δίνει άμεση προτεραιότητα. Στο πλαίσιο των νέων δεδομένων και του εκσυγχρονισμού που επιχειρείται στην Αγροτική Ασφαλιστική, ολοκληρώνεται η τοποθέτηση νέου, υπερσύγχρονου μηχανογραφικού συστήματος, ενώ από την αρχή του έτους εφαρμόστη-



μα της Χαλκιδικής. Ο πρόεδρος της εταιρίας και υποδιοικητής της ΑΤΕ Φώτης Παναγιωτόπουλος, που κήρυξε την έναρξη των εργασιών, αλλά και οι Αθανάσιος Ρούπας,

ΣΥΝΕΔΡΙΟ



κε ON - LINE σύνδεση των υπηρεσιών της εταιρίας με τα καταστήματα της ΑΤΕ.

Επιτεύχθηκε η συνεργασία με τις άλλες εταιρίες του ομίλου της ΑΤΕ και λειτουργούν, στο πλαίσιο αυτό, αποτελεσματικά το συντονιστικό συμβούλιο των εταιριών και η υποδ/νση εταιριών του ομίλου, για τον συντονισμό και την αντιμετώπιση προβλημάτων που δημιουργούνται από την συνεργασία αυτή.

Το πακέτο της εταιρίας εμπλουτίστηκε με τα χρηματοοικονομικά προϊόντα των άλλων εταιριών του ομίλου και έτσι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ σήμερα προσφέρει στους πελάτες της τη δυνατότητα να αποκτήσουν τον επαγγελματικό τους εξοπλισμό, με χρηματοδοτική μίσθωση (ΑΤΕ LEASING) πιστωτικές κάρτες (ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ) και αμοιβαία κεφάλαια (ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ).

Με νέο πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης που προσφέρει στους κατόχους πιστωτικής κάρτας, της ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ, κατάφερε να μπει σ' ένα μεγάλο πελατολόγιο, που ξεπερνάει τις 25.000, τους οποίους ενημερώνει, με στόχο την κάλυψή τους και σε άλλους κινδύνους, ενώ προβλέπεται να εφαρμοστεί η πληρωμή των ασφαλίσεων με πιστωτική κάρτα, μέσω του δικτύου της εταιρίας.

Στο μεταξύ νέα προϊόντα έκαναν την εμφάνισή τους, μετά από πολλά χρόνια, στην αγορά από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Το πολυσταθιασμένο κατοικιών, με την επωνυμία «ΝΕΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑ», παρουσίασε αύξηση παραγωγής, στους εννέα μήνες εφαρμογής του εντός του έτους 1995, έναντι του 1994, συγκρινόμενο με το αντίστοιχο ALFA PLAN, κατά 140%!

Τον προσεχή Σεπτέμβριο πρόκειται να τεθεί σε κυκλοφορία ένα νέο, ανάλογο με το προηγούμενο, προϊόν ασφάλισης των μεσαίων επιχειρήσεων.

Η νομική προστασία και η οδική βοήθεια, που είναι επίσης νέα προϊόντα, αποτελούν πρόσθετες καλύψεις στον τομέα του αυτοκινήτου, ενώ η συνεργασία που υπογράφηκε με την ΕΛΠΑ στην οδική βοήθεια, δίδει την δυνατότητα, στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ να διεισδύσει ακόμη περισσότερο στον αστικό χώρο. Τα δυο αυτά προϊόντα μαζί με το νέο, επίσης, πρόγραμμα ασφάλισης σκαφών αναψυχής, αποτελούν το αντικείμενο μεγάλης διαφημιστικής ραδιοφωνικής καμπάνιας, που βρίσκεται ήδη σε εξέλιξη.

Η εταιρία επεκτείνει τις εργασίες της και σε ασφάλισεις FACTORING και έχει εκδηλώσει ενδιαφέρον για συμμετοχή στο μετο-

χικό κεφάλαιο της υπό ίδρυση ανώνυμης εταιρίας FACTORING, από την ΑΤΕ.

Τέλος ξεκίνησε η διαδικασία εκπόνησης φιλόδοξου επιχειρηματικού σχεδίου πενταετούς διάρκειας και η μελέτη εσωτερικού marketing, σε πρώτη φάση στους εργαζόμενους της εταιρίας και στη συνέχεια στο Δίκτυο Πωλήσεων. Στο συνέδριο ανακοινώθηκαν κίνητρα για την προώθηση των πωλήσεων για το έτος 1996, που αφορούν στην διατηρησιμότητα της παραγωγής, την αύξηση νέας παραγωγής και την ποιοτική σύνθεση χαρτοφυλακίου, ενώ δόθηκαν οικονομικά στοιχεία, για την πορεία της εταιρίας κατά το 1995.

Η παραγωγή της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ το 1995 σε πρωτασφαλίσσεις ανήλθε σε 12.680 εκατ. δρχ., παρουσιάζοντας αύξηση έναντι του 1994 κατά 9%.

Στους επί μέρους κλάδους εντυπωσιακή αύξηση παρουσίασε ο κλάδος προσωπικών ατυχημάτων



ΣΥΝΕΔΡΙΟ

(36,1%), ο κλάδος σκαφών (24,4%), ο κλάδος μεταφορών (14,9%), και ο κλάδος φωτιάς (13,8%). Στο πλαίσιο της αναπτυξιακής πολιτικής κατά τα δυο τελευταία χρόνια, η εταιρία πραγματοποίησε σοβαρά βήματα προς την κατεύθυνση της επέκτασης των εργασιών της, κυρίως στις Βαλκανικές χώρες, τη Γερμανία και την Κύπρο, σε συνεργασία με τις άλλες εταιρίες του ομίλου και ιδιαίτερα με

την τράπεζα. Κατά την διάρκεια των εργασιών του συνεδρίου έγινε ειδική συζήτηση, μεταξύ των στελεχών των εταιριών του ομίλου, που συμμετείχαν στο συνέδριο, όπου καταγράφηκαν διάφορα ζητήματα και ανταλλάχθηκαν απόψεις για περαιτέρω αξιοποίηση των δυνατοτήτων που υπάρχουν προς την κατεύθυνση της προώθησης των νέων προϊόντων. Το Πανελλήνιο Συνέδριο

Δικτύου Πωλήσεων 1996 της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, στο οποίο παρευρέθηκε και ο αντιπρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος Γεώργιος Κώτσαλος, όπως και εκείνο των εργαζομένων, που πραγματοποιήθηκε για πρώτη φορά, πριν από δυο μήνες, πέρασαν ήδη στην ιστορία και αποτελούν ορόσημο στην μελλοντική πορεία της εταιρίας.



ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

ΣΤΑΘΟΥΔΑΚΗΣ ΜΑΝΟΥΣΟΣ
ΚΟΡΑΚΗ ΚΑΙΤΗ
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ - ΓΙΟΦΤΣΙΔΟΥ ΟΕ
ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ Ε. & ΣΙΑ ΕΕ
ΜΕΛΑΧΡΟΙΝΟΣ Γ. & Α. ΟΕ
ΛΟΥΚΙΣΑΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ & ΣΙΑ
ΛΑΔΑΣ ΑΓΓΕΛΟΣ

Ιδ. Πράκτορας
Α.Σ.Ο.
Ασφαλ. Σύμβουλος

Ιδ. Πράκτορας
Α.Σ.Ο.
Ασφαλ. Σύμβουλος

Ιδ. Πράκτορας
Α.Σ.Ο.
Ασφαλ. Σύμβουλος

Ιδ. Πράκτορας
Α.Σ.Ο.
Ασφαλ. Σύμβουλος

Ιδ. Πράκτορας
Α.Σ.Ο. ΣΑΣΣΕ ΕΠΕ
Ασφαλ. Σύμβουλος

Ιδ. Πράκτορας
Α.Σ.Ο.
Ασφαλ. Σύμβουλος

Ιδ. Πράκτορας

ΝΕΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑ

ΗΡΑΚΛΕΙΟ 1ο βραβείο
ΑΘΗΝΑ 2ο βραβείο
ΚΑΒΑΛΑ 3ο βραβείο
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ 3ο βραβείο
ΛΑΡΙΣΑ 3ο βραβείο
ΑΘΗΝΑ 3ο βραβείο
ΠΑΤΡΑ 3ο βραβείο

ΥΨΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑΤΙΚΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ

ΚΑΒΑΛΑ
ΠΥΡΙΝΗΣ Γ. & ΣΤ. ΟΕ
ΕΑΣ ΡΟΔΟΠΗΣ
ΜΠΑΛΤΖΙΔΗΣ ΣΑΒΒΑΣ

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ Ε. & ΣΙΑ ΕΕ
ΕΑΣ ΓΙΑΝΝΙΤΣΩΝ
ΙΣΑΑΚΙΔΗΣ ΙΟΡΔΑΝΗΣ

ΙΩΑΝΝΙΝΑ
ΖΑΡΚΑΛΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
ΕΑΣ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ
ΒΛΑΣΣΗ ΕΥΦΡΟΣΥΝΗ

ΛΑΡΙΣΑ
ΓΚΟΥΝΤΟΥΒΑ Β. ΟΕ
ΕΑΣ ΤΡΙΚΑΛΩΝ
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ

ΑΘΗΝΑ
ΣΤΑΜΟΚΩΣΤΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΔΑΒΑΡΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΠΑΤΡΑ
ΜΠΙΤΣΑΚΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΕΑΣ ΜΕΣΟΛΟΓΓΙΟΥ
ΡΕΛΛΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ

ΗΡΑΚΛΕΙΟ
ΚΡΗΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Α.Σ.Ο.
Ασφαλ. Σύμβουλος

ΕΑΣ ΠΙΕΖΩΝ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ ΦΙΛΙΠΠΟΣ

ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ

Α.Σ.Ο.
1. Ε.Α.Σ. ΤΡΙΚΑΛΩΝ
2. Ε.Α.Σ. ΡΟΔΟΠΗΣ
3. Ε.Α.Σ. ΣΕΡΡΩΝ

ΙΔΙΩΤΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ
1. ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΕΠΕ
2. ΓΟΥΣΙΟΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
3. ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

Α.Σ.Ο.
Ε.Α.Σ. ΟΡΕΣΤΙΑΔΟΣ

ΙΔΙΩΤΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ
ΣΤΑΘΟΥΔΑΚΗΣ ΜΑΝΟΥΣΟΣ
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ - ΓΙΟΦΤΣΙΔΟΥ ΟΕ

ΥΨΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
1. ΡΕΛΛΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ
2. ΣΚΟΝΔΡΑ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ
3. ΔΑΒΑΡΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

Α.Σ.Ο.
1. Ε.Α.Σ. ΡΟΔΟΠΗΣ
2. Ε.Α.Σ. ΣΕΡΡΩΝ
3. Ε.Α.Σ. ΤΡΙΚΑΛΩΝ

ΙΔΙΩΤΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ
1. ΠΥΡΙΝΗΣ Γ. & ΣΤ. ΟΕ
2. ΓΚΑΚΙΔΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ
3. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ - ΓΙΟΦΤΣΙΔΟΥ ΟΕ

ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ

ΛΥΜΠΑΡΗΣ ΤΡΥΦΩΝ
ΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ





ΘΕΜΑΤΙΚΗ Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ



Συνήλθε (τη Δευτέρα 6 - 5 - 96), στην τρίτη τακτική συνεδρίασή του το **Γενικό Συμβούλιο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ** υπό την προεδρία του υποδιοικητή της Α.Τ.Ε. και προέδρου του Δ.Σ. της εταιρίας Θανάση Παπαγεωργίου. Το Γενικό Συμβούλιο αφού ενημερώθηκε από τον διευθύνοντα σύμβουλο Δρα Κώστα Λάμπο αναλυτικά για την πορεία της εταιρίας το 1995, για τα αποτελέσματα χρήσης, (σε 1,03 δισ. δραχμές ανέρχονται τα κέρδη της το 1995), και για τον απολογισμό του πρώτου τετραμήνου 1996, προέβη σε

με τον εαυτό της όσο και σε σχέση με τους ανταγωνιστές της στην ασφαλιστική αγορά.
β. η εταιρία δημιουργεί σταθερά ολοκληρωμένο πλέγμα προϋποθέσεων για μια δυναμική ανάπτυξη και αισιόδοξη προοπτική.
γ. οι στόχοι του ετήσιου προγράμματος 1996 είναι επιτεύξιμοι. Σ' αυτή τη συνεδρίαση του Γενικού Συμβουλίου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ παρουσιάστηκαν, και συζητήθηκαν διεξοδικά στη δεύτερη ενότητα, ειδικές εισηγήσεις με επιμέρους θέματα της εταιρίας, από την αναπληρώτρια διευθύνουσα

αξιολόγηση της θέσης της εταιρίας και διαπίστωσε ότι:
α. η εταιρία, από χρόνο σε χρόνο, βελτιώνει σταθερά τη θέση της τόσο σε σχέση

σύμβουλο και διευθύντρια Πληροφοριακών Συστημάτων Νάσα Σαραντοπούλου, τον διευθυντή Πωλήσεων Άγγελο Παπαστερνό, τον διευθυντή Μελετών και Αναλογιστικής Ιωάννη Κοσμέα και τον διευθυντή Οικονομικών Υπηρεσιών Αναστάσιο Ιωαννίδη και συμφωνήθηκαν έργα, μέτρα και τακτικές για την επίτευξη των στρατηγικών στόχων της εταιρίας.

Κλείνοντας τις διαδικασίες ο διευθύνων σύμβουλος Δρ. Κώστας Λάμπος συνόψισε, την κοινή εκτίμηση των μελών του Γενικού Συμβουλίου, υπογραμμίζοντας ότι: «Η επιλογή εφαρμογής συλλογικού, συμμετοχικού δημοκρατικού Management θεσμών δεν είναι εύκολη.

Εμείς τολμήσαμε. Η λειτουργία του Γενικού Συμβουλίου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και η πορεία της εταιρίας τα δυο τελευταία χρόνια δικαιώνουν απόλυτα αυτή την επιλογή.

Μια επιλογή που αποβαίνει πολλαπλά χρήσιμη για την εταιρία και για όλες τις συνιστώσες δυνάμεις της».

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΣΤΗΝ ΟΠΕΡΑ ΔΩΜΑΤΙΟΥ ΑΘΗΝΩΝ



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η παράσταση της Όπερας του G.B. PERGOLESI «ΥΠΗΡΕΤΡΙΑ ΚΥΡΑ» στο ΑΘΗΝΑΪΚΟ ΔΗΜΟΤΙΚΟ ΘΕΑΤΡΟ τη Δευτέρα 20 / 5 / 96.

Η παράσταση εντάσσεται στις εκδηλώσεις του Πνευματικού Κέντρου του Δήμου Αθηναίων «ΜΗΝΑΣ ΟΠΕΡΑΣ» με τη χορηγία της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ. Τη σκηνοθεσία του έργου έκανε ο Κώστας Πασχάλης και διευθυντής Ορχήστρας ήταν ο Λευτέρης Χαλκιαδάκης. Τα σκη-

νικά και κοστουμιά ήταν του Αλέξη Στύλιου, ο χορός - κίνηση του Πέτρου Γαλλιά. Πήραν μέρος οι καλλιτέχνες: Βιβιάνα Γιαννάκη, Παύλος Μαρόπουλος και Αλέξης Στύλιος. Πριν την παράσταση της Όπερας πραγματοποιήθηκε Συναυλία «Προκλασικής Μουσικής», με ερμηνευτές τους νέους καλλιτέχνες: Καλλιόπη Ελένη Κοτζαηλιά (σοπράνο), Έφη Δημητρίδου (σοπράνο), Κλαούντια Ντέλμερ (μέτζο σοπράνο) και Δημήτρης Τυλιακός (βαρύτονος).



ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και ΕΛΠΑ συνεργάζονται στην Οδική Βοήθεια

Συμφωνία συνεργασίας υπέγραψαν οι εταιρίες Αγροτική Ασφαλιστική και ΕΛΠΑ, με την οποία παρέχεται Οδική Βοήθεια στους πελάτες της Αγροτικής Ασφαλιστικής, σε ολόκληρο τον ελληνικό χώρο, στον οποίο δραστηριοποιείται η ΕΛΠΑ. Η Αγροτική Ασφαλιστική εισήλθε πρόσφατα στον κλάδο της Οδικής Βοήθειας, με έγκριση που έλαβε από το υπουργείο Εμπορίου, ενώ στους πελάτες της που έχουν ασφαλίσει το αυτοκίνητό τους στην εταιρία παρέχεται η δυνατότητα, με μικρό ασφάλιστρο, ανταγωνιστικό της αγοράς, να αποκτήσουν και Οδική Βοήθεια.

Την συμφωνία υπέγραψαν, από την πλευρά της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ο δ/νων σύμβουλος της εταιρίας Αθανάσιος Ρούπας και από την ΕΛΠΑ ο αντιπρόεδρος Μορίς Γκορμεζάνο και ο γ. γραμματέας Ιωάννης Καγκάλης.

Το ειδικό πακέτο υπηρεσιών που ονομάστηκε «ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ - ΕΛΠΑ» προβλέπει μεταξύ των άλλων, την παροχή εξυπηρέτησης στα γραφεία

της ΕΛΠΑ, σε ό,τι αφορά αυτοκινητιστικές υποθέσεις, ταξίδια εξωτερικού, τουρισμό, μηχανοκίνητο αθλητισμό, παροχή νομικών συμβουλών κ.ά. Προβλέπεται επίσης η έκδοση κάρτας με τον τίτλο «ΑΓΡΟΤΙΚΗ - ΕΛΠΑ», που θα περιλαμβάνει τα στοιχεία του ασφαλισμένου και του οχήματός του.

Τέλος, όπως έγινε γνωστό οι ασφαλισμένοι της Αγροτικής Ασφαλιστικής, που διαθέτουν Οδική Βοήθεια, έχουν τη δυνατότητα σε περίπτωση ακινητοποίησης του αυτοκινήτου τους, από οποιαδήποτε βλάβη (ακόμα και από σκαμμένο λάστιχο ή αποφορτισμένη μπα-



Ο δ/νων σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Αθανάσιος Ρούπας και ο αντιπρόεδρος της ΕΛΠΑ Μορίς Γκορμεζάνο υπογράφουν τη συμφωνία συνεργασίας των δυο εταιριών, ενώ παρακολουθούν, αριστερά, ο αναπληρωτής δ/νων σύμβουλος της εταιρίας Θεοδόσης Στεργίου και στο άκρο δεξιά, ο γενικός γραμματέας της ΕΛΠΑ Ιωάννης Καγκάλης.

ταρία), να καλούν το 104 ή το 11311 αν είναι συνδρομητές της PANAΦON ή τα τηλέφωνα των γραφείων ΕΛΠΑ της περιοχής τους.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΜΕ ΤΗ «ΧΟΡΗΓΙΑ ΤΗΣ ΕΛΠΙΔΑΣ» ΚΟΝΤΑ ΣΤΑ ΠΑΙΔΙΑ

Στο κατάμεστο από παιδιά Πολιτιστικό Κέντρο του Δήμου Χαϊδαρίου «ΑΝΟΙΞΗ», πραγματοποιήθηκε στις 2 / 5 / 96 η παιδική παράσταση «Η ΡΙΤΑ Ο ΚΑΡΑΜΟΥΖΑΣ ΚΑΙ Ο ΣΤΡΑΤΗΓΟΣ ΜΠΑΡΟΥΤΗΣ» από το Λαϊκό Θέατρο Πειραιά. Η παράσταση δόθηκε στο πλαίσιο της χορηγίας της Αγροτικής Ζωής προς το Λαϊκό Θέατρο Πειραιά και όπως ανέφερε σε μήνυμά του ο δ/νων σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπος, που ονόμασε τη χορηγία αυτή «ΧΟΡΗΓΙΑ ΤΗΣ ΕΛΠΙΔΑΣ»:

«Σ' ένα κόσμο που σπαράσσεται από τον πόλεμο, στο όνομα της Ειρήνης, όπου λαοί αλληλοξεροντώνονται, στο όνομα της δικαιοσύνης και άνθρωποι ενεργούν κυριαρχούμενοι από



θηρσκευτικό, φιλετικό, ιδεολογικό μίσος στο όνομα της αγάπης, σ' αυτό τον κόσμο τα παιδιά μας αισθάνονται ξένα, ανεπιθύμητα, διωγμένα, τρομαγμένα ντροπισμένα... κι αναγκασμένα να αναζητήσουν έναν άλλο κόσμο, τον κόσμο τους...

Το Λαϊκό Θέατρο Πειραιά και οι συντελεστές

του αποφάσισαν με την παιδική σκηνή, ν' αντιδράσουν, να υψώσουν τον αντίλογό τους, ή μάλλον τον λόγο της Ειρήνης ενάντια στον παραλογισμό του πολέμου, με τη Ρίτα, τον Καραμούζα και το στρατηγό Μπαρούτη. Στόχος αυτής της παιδαγωγικής πολιτιστικής παρέμβασης - γιατί δεν πρόκειται απλά για παράσταση - είναι να πιστέψουν τα παιδιά, τα παιδιά μας, πως ο πολεμικόκοσμος μπορεί να γίνει ειρηνόκοσμος, μπορεί να γίνει ο κόσμος τους, ο κόσμος της συνεργασίας, της δημιουργίας, της ελπίδας και της αγάπης». Με μια παράσταση ακόμη που θα δοθεί στο Δήμο Περιστερίου, κλείνει ο κύκλος περίπου 200 παιδικών παραστάσεων που έδωσε το Λαϊκό Θέατρο Πειραιά με τη χορηγία της Αγροτικής Ζωής σ' ένα περίπου χρόνο σ' όλη την Ελλάδα.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΣΤΗΝ «ΩΡΑΙΑ ΤΟΥ ΑΜΕΡΣΤ» ΣΤΗΝ ΚΑΛΥΜΝΟ



Ο δ/νων σύμβουλος Δρ. Κ. Λάμπος με τον υποδ/ντή Πωλήσεων Κ. Τσιτσιά, την επικεφαλής του γραφείου Καλύμνου Ειρήνη Χαλκίτη και στελέχη του γραφείου.

Το θέατρο «Πανελλήνιο» της Κατερίνας Βασιλάκου με τη χορηγία της Αγροτικής Τράπεζας και των εταιριών του ομίλου, «Αγροτική Ζωής» και «Αγροτική Ασφαλιστική», ανέβασε το έργο του Γουίλιαμ Λους «Η Ωραία του Άμερστ», που είναι η ζωή και το έργο της μεγάλης αμερικανίδας ποιήτριας του 19ου αιώνα Έμιλυ Ντίκινσον.

Την ακριτική Κάλυμνο διάλεξαν η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ και το θέατρο «ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ» για αφητηρία της σειράς παραστάσεων που θα δοθούν και στα υπόλοιπα ακριτικά νησιά του Αιγαίου, Λήμνο, Μυτιλήνη, Χίο και Σάμο.

Στην πρώτη παράσταση που δόθηκε στο κατάμεστο Δημοτικό Θέατρο Καλύμνου στις 28 / 4 / 96 παραβρέθηκε ο δ/νων σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπος συνοδευόμενος από τον υποδ/ντή πωλήσεων Κυριάκο Τσιτσιά.

Ο Δρ. Κώστας Λάμπος σε σύντομο χαιρετισμό του τόνισε το ενδιαφέρον του ομίλου ΑΤΕ και της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ιδιαίτερα για τον άνθρωπο, τον πολιτισμό και γενικότερα για τα νησιά του Αιγαίου και τους ακρίτες κατοίκους τους που

υπερασπίζονται επάξια την ελληνική κληρονομιά και φυλάνε τις Θερμοπύλες του σύγχρονου Ελληνισμού.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο δήμαρχος Καλύμνου Διακομιχάλης Δημήτρης, ο αντιδήμαρχος Γεώργιος Ψαράς και όλοι οι συνεργάτες της Αγροτικής Ζωής Καλύμνου με επικεφαλής την κ. Ειρήνη Χαλκίτη.



Ο δ/νων σύμβουλος Κώστας Λάμπος, στο άκρο αριστερά, ο υποδ/ντής πωλήσεων Κ. Τσιτσιάς η θιασάρχης Κατερίνα Βασιλάκου, ο δ/ντης ΑΤΕ Καλύμνου Αθ. Παπαγιάννης, η υπεύθυνη του γραφείου Καλύμνου Ειρήνη Χαλκίτη με τους συνεργάτες του γραφείου μετά την παράσταση.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ 30η ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ΛΑΜΙΑΣ



Ο δ/νων σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπος, ο υποδ/ντης Πωλήσεων Κ. Τσιτσιάς με τον διευθυντή του γραφείου Λαμίας Πρύνη Παντουρούδη και τους συνεργάτες του γραφείου στα εγκαίνια της έκθεσης.

Το Σάββατο 25 / 5 / 96 πραγματοποιήθηκαν τα εγκαίνια της 30ης Πανελληνίας Έκθεσης Λαμίας στην οποία συμμετείχε και φέτος η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

Με την ευκαιρία της έκθεσης η Αγροτική Ζωής παρουσίασε και το νέο της συνταξιοδοτικό πρόγραμμα, πλαισιωμένο από τα επιτυχημένα προγράμματα «Χρυσό Βιβλιάριο Σύνταξης», «Χρυσό Βιβλιάριο Υγείας», «Agrolife Assistance», «ΑΝΟΙΞΗ» (ένα πρόγραμμα ειδικά διαμορφωμένο για τις ανάγκες του έλληνα αγρότη) και το «Νέο Super Παιδικό». Ο δ/νων σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπος συνο-

δευόμενος από τον υποδ/ντή Πωλήσεων Κυριάκο Τσιτσιά σε συνάντηση που είχε στα γραφεία της εταιρίας στη Λαμία, ενημέρωσε τους συνεργάτες για την ανοδική πορεία της εταιρίας, συζητήσε μαζί τους τα προβλήματα ανάπτυξης της στην ευρύτερη περιοχή και κάλεσε το Δίκτυο να εντείνει τις προσπάθειές του για την επίτευξη - υπέρβαση των στόχων του προγράμματος 1996, συμβάλλοντας ταυτόχρονα στην αποφασιστική στροφή στην ποιοτική ανάπτυξη της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Την Κυριακή 26 / 5 / 96 ο κ. Λάμπος επισκέφτηκε τα γραφεία της εταιρίας στη Χαλκίδα και είχε παρόμοια συνεργασία με τους εκεί συνεργάτες του Δίκτυου Πωλήσεων.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΣΤΗΝ ΟΠΕΡΑ ΔΩΜΑΤΙΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

Στο Αθηναϊκό Δημοτικό Θέατρο πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία τη Δευτέρα 13 / 5 σε πανελλήνια πρώτη, η Όπερα του G. Rossini «Η ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΚΑΝΕΙ ΤΟΝ ΚΛΕΦΤΗ», από την Όπερα Δωματίου Αθηνών.

Η παράσταση αυτή δόθηκε στα πλαίσια της χορηγίας της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ προς την Όπερα Δωματίου Αθηνών σε συνεργασία με τον Δήμο Αθηναίων και θα ακολουθήσει ακόμη μια παράσταση στον ίδιο Δήμο και μια συναυλία στον Δήμο Αιγιάλεω. Η παράσταση ανέβηκε σε σκηνοθεσία του Γιάννη Ιορδανίδη, διευθυντή Ορχήστρας τον Γιώργο Αραβίδη, κοστούμια του Φίλιππου Παπαγεωργίου και σκηνικά του Αλέξη Στύλιου.

Έλαβαν μέρος οι καλλιτέχνες Λυδία Αγγελοπούλου, Ειρήνη Τσιρακίδου, Σταμάτης Μπερής, Χριστόφορος Σταμπόγλης, Αλέξης Στύλιος, Γιάννης Βασιλάκης, Γιώργος Καπουτσιδής. Την οργάνωση και επιμέλεια είχε η



Στο άκρο δεξιά ο δ/νων σύμβουλος της Αγρ. Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπος με τους συντελεστές της παράστασης.

γνωστή καλλιτέχνις της Όπερας και γραμματέας της ΟΔΑ Μάρω Νικάκη. Την παράσταση τίμησε με την παρουσία της η αντιδήμαρχος Αθηναίων Έλλη Ευαγγελίδου.

Σε σύντομο μήνυμά του ο δ/νων σύμ-

βουλος της Αγροτικής Ζωής - Δρ. Κώστας Λάμπος τόνισε: «Η μοναδική, πρωτοποριακή και υψηλών προδιαγραφών δουλειά της Όπερας Δωματίου Αθηνών, που συνδυάζει άψογα τη λυρική μουσική με τη θεατρική πράξη, αναδειχνοτας νέους δημιουργούς και εμπλουτίζοντας τη μουσικοθεατρική παράδοση της χώρας μας, δεν θα μπορούσε να μας αφήσει αδιάφορους. Για το λόγο αυτό ανταποκριθήκαμε και πάλι στη φιλική προσφορά της ΟΔΑ χορηγώντας

δύο παραστάσεις σε συνεργασία με το Δήμο Αθηναίων που θα δοθούν στο Αθηναϊκό Δημοτικό Θέατρο και μια συναυλία που θα δοθεί το Φθινόπωρο στο θέατρο «Αλέξης Μινωτής» του Δήμου Αιγιάλεω».

They all fit together at the Capsis Resort Hotels



Crete: Capsis Beach Hotel & Bungalows

Conference hall for 1200 persons, meeting halls for 50-350 persons, 51 break-out rooms, 3 typical Cretan Villas, 638 air-conditioned rooms, 50 suites, a 2,5 hectare garden, 3 beaches, 3 outdoor and 1 indoor pool, 4 tennis courts, mini golf, watersports schools, open air amphitheater, ultra modern audiovisual facilities, animation activities.



Rhodes: Metropolitan Capsis Hotel & Apartments

700 rooms and suites, conference room for 450 persons, meeting halls for 50-350 persons, syndicate rooms, open air amphitheater, indoor and outdoor pools, lagoon rivers, fountains, jacuzzi, 2 tennis courts, basket and volley ball courts, mini golf, animation activities.



MANAGEMENT ΜΕΣΩ ΘΕΣΜΩΝ ΕΦΑΡΜΟΖΕΙ ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Συνήλθε τη Δευτέρα 22 Απριλίου στην πρώτη του συνεδρίαση το ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ στο οποίο συμμετείχαν όλοι οι διευθυντές, υποδιευθυντές, προϊστάμενοι τμημάτων, αναπληρωτές προϊστάμενοι τμημάτων, ο εκλεγμένος εκπρόσωπος των εργαζομένων στο Διοικητικό Συμβούλιο και δυο εκπρόσωποι του Δ.Σ. του συλλόγου των εργαζομένων.

Το Συμβούλιο Στελεχών (ΣΥ.ΣΤ.Α.Ζ.) είναι ένα επιτελικό όργανο αξιολόγησης της πορείας της εταιρίας, ανάλυσης - αντιμετώπισης κρίσιμων θεμάτων και ομογενοποίησης της δράσης των κεντρικών υπηρεσιών στα πλαίσια της μεγαλύτερης δυνατής συμμετοχής και διαφάνειας στη λήψη των αποφάσεων και στη διαχείριση των υποθέσεων της εταιρίας.

Σ' αυτή τη συνεδρίαση, που πήραν μέρος περίπου πενήντα πέντε στελέχη της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, συζητήθηκε η φιλοσοφία και η δομή του νέου οργανογράμματος, με το οποίο ολοκληρώνεται ο κύκλος των κορυφαίων έργων για τη δυναμική αναπτυξιακή ανασυγκρότηση της εταιρίας.

Η συνεδρίαση έκλεισε με ανακοινώσεις του διευθύνοντα συμβούλου Δρα Κώστα Λάμπου, και των διευθυντών της εταιρίας για διάφορα θέματα της αρμοδιότητάς τους. Αυτό το Συμβούλιο θα συνεδριάζει τακτικά δυο φορές το χρόνο και έκτακτα όποτε η κρίσιμότητα των περιστάσεων το απαιτεί. Να σημειωθεί πως αντίστοιχο συμβούλιο λειτουργεί και για τα κορυφαία στελέχη της ιεραρχίας



Το προεδρείο κατά τη διάρκεια της πρώτης συνεδρίασης του Συμβουλίου Στελεχών της Αγροτικής Ζωής.

του Δικτύου Πωλήσεων. Το κορυφαίο όμως επιτελικό όργανο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ είναι το ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ στο οποίο συμμετέχουν όλες οι συνιστώσες δυνάμεις της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ. Η αρμονική λειτουργική σύνδεση αυτών των επιτελικών οργάνων συνθέτει με τον πιο γόνιμο τρόπο το στελεχιακό δυναμικό της επιχείρησης και δημιουργεί τις προϋποθέσεις άσκησης ενός ανθρωποκεντρικού, συμμετοχικού και αποτελεσματικού Management σ' όλα τα επίπεδα, πράγμα που επιβεβαιώνεται άλλωστε από τη θεαματική πορεία της επιχείρησης τα δυο τελευταία χρόνια.

ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕΤΑΞΥ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΓΕΡΜΑΝΙΚΟΥ ΚΟΛΟΣΣΟΥ R + V



Διακρίνονται από αριστερά προς τα δεξιά:

Ο δ/ντής Μελετών & Αναλογιστικής της Αγρ. Ζωής Ιωάννης Κοσμέας, ο δ/νων σύμβουλος της Αγρ. Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπου, ο εκπρόσωπος της R+V κ. Armin Schürg, ο υποδ/κητής της ΑΤΕ και πρόεδρος της Αγροτικής Ζωής Θανάσης Παπαγεωργίου, ο υπεύθυνος προγράμματος ανάπτυξης εργασιών ΑΤΕ στη Γερμανία Δρ. Γεώργιος Μπουγιούκος κατά την υπογραφή της συμφωνίας.

Συμφωνία αντασφαλιστικής συνεργασίας υπέγραψαν (Τετάρτη 24 Απριλίου 1996) η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ και η γερμανική ασφαλιστική - αντασφαλιστική εταιρία R+V.

Τη σύμβαση υπέγραψαν παρουσία του υποδιοικητή της ΑΤΕ και προέδρου της ΑΑΕΖΥ Θανάση Παπαγεωργίου, ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρ. Κώστας Λάμπου και ο εκπρόσωπος της R+V Armin Schürg.

Μεταξύ των διευθυντικών στελεχών της ΑΤΕ και της ΑΑΕΖΥ που παρευρέθησαν ήταν και ο Δρ. Γεώργιος Μπουγιούκος, υπεύθυνος προγράμματος ανάπτυξης εργασιών ΑΤΕ στη Γερμανία, καθώς επίσης και ο Γιάννης Κοσμέας διευθυντής Μελετών και Αναλογιστικής της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και υπεύθυνος για το αντασφαλιστικό πρόγραμμα της εταιρίας. Με

Allianz



Η Allianz χορηγός του προγράμματος αναδάσωσης του Υμηττού

Με επιτυχία στέφθηκε μια ακόμη προσπάθεια της Allianz ν' ανταποκριθεί στο κάλεσμα της φύσης και πιο συγκεκριμένα στο κάλεσμα του Δήμου Ηλιούπολης για την επιχορήγηση του προγράμματος που εξήγγειλε, με σκοπό την αναδάσωση του Υμηττού.

Μια ευχάριστη πραγματικά προσπάθεια στην οποία συμμετείχαν πολλοί συνεργάτες της Allianz, από το νέο υποκατάστημά της στην περιοχή.

Το κέφι και το μεράκι του διευθυντή του υποκαταστήματος Ι. Σιδηρόπουλου αλλά και των συνεργατών του, μαζί με τους κατοίκους της περιοχής που συμμετείχαν στο πρόγραμμα, κατάφεραν να δώσουν πνοή ζωής στον Υμηττό αλλά και στο δήμο τους.

Συνολικά φυτεύθηκαν 50.000 δέντρα σ' ένα έργο «ζωής» που ξεκίνησε λίγο πριν εκπνεύσει το 1995 και συνεχίστηκε και ολοκληρώθηκε τους πρώτες μήνες του 1996.

Οι κάτοικοι της περιοχής αλλά και οι συνεργάτες της εταιρίας αφιέρωσαν ελάχιστες στιγμές κάθε μήνα από τον πολύτιμο χρόνο τους προκειμένου να επιτελεστεί το σημαντικό αυτό έργο, ένα έργο που αξίζει να συνεχιστεί. Η Allianz



Ο κ. Σιδηρόπουλος, αριστερά, με μερικούς από τους συνεργάτες του αλλά και με κατοίκους της περιοχής που πήραν μέρος στην αναδάσωση.

είναι μια εταιρία ευαισθητοποιημένη σε θέματα που αφορούν το περιβάλλον και αποδεικνύεται έμπρακτα αυτό, με την ανάληψη χορηγίας προγράμματος για την προστασία του δάσους της Δαδιάς στον Έβρο, δυόμισυ μόλις χρόνια από την έναρξη των εργασιών της στην Ελλάδα. Ενώ, ο όμιλος Allianz στην Γερμανία έχει ιδρύσει από το 1990 ίδρυμα για την προστασία του περιβάλλοντος, διαθέτοντας μέχρι σήμερα πολλά εκατομμύρια για την χρηματοδότηση αρκετών προγραμμάτων προστασίας περιβάλλοντος.

TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

... the Greek Reinsurance Brokers

21, Voulis Str., 105 63 Athens, Greece, Tel. 3252302, Tlx 218060, Fax 3245855

Περιφερειακή Ημερίδα Πωλήσεων Allianz Γενικών Ασφαλίσεων

Στα πλαίσια του θεσμού των Περιφερειακών Ημερίδων Πωλήσεων που έχει καθιερώσει η Allianz ΑΕΓΑ, πραγματοποιήθηκε στην Κέρκυρα στις 26 Απριλίου στο Ξενοδοχείο Corfu Palace η δεύτερη Ημερίδα Πωλήσεων Βορειοδυτικής Ελλάδος. Προσκεκλημένοι στο mini αυτό Συνέδριο ήταν οι υπεύθυνοι των γραφείων πωλήσεων και οι συνεργάτες τους από τις περιοχές Κέρκυρας, Ηγουμενίτσας Ιωαννίνων, Άρτας και Πρεβέζης.

Ενδιαφέροντα θέματα αναπτύχθηκαν κατά την διάρκεια των εργασιών από τα στελέχη της Allianz ΑΕΓΑ όπως, αναφορικά με την ελληνική οικονομία και ιδιωτική ασφάλιση, την δυναμική που αναπτύσσει το Δίκτυο Πωλήσεων μέσα στις νέες μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς κ.λ.π. Από την πλευρά του Δικτύου Πωλήσεων χαρακτηριστική ήταν η ομιλία του κ. Ν. Βαρθολομαίου που εστιάστηκε στα νέα ευέλικτα «πακέτα» που πρόσφατα η Allianz έθεσε σε εφαρμογή και στην ευρεία απήχηση που είχαν στο καταναλωτικό κοινό.

Το απόγευμα δόθηκε η ευκαιρία στους παρευρισκόμενους ν' αναπτύξουν τις απόψεις τους γύρω από θέματα τα οποία αναφύησαν κατά την διάρκεια της ημερίδας ή άλλα γενικότερου ενδιαφέροντος που τους απασχολούν, μέσα από τα οποία βγήκαν πολύ χρήσιμα συμπεράσματα.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Εντυπωσιακή παρουσία είχε η **Εθνική Ασφαλιστική** στην έκθεση «Executive Cars» η οποία πραγματοποιήθηκε για τέταρτη χρονιά στην Ελλάδα. Έκθεση γεμάτη ποιότητα και υψηλή αισθητική η «Executive Cars» φιλοξένησε τα μοντέλα της Jaguar, Maserati, Harley - Morgan, Fiat - Alfa Romeo, Lamborghini - Lotus, Porsche (Iojack) - Nissan (Micra), Chrysler, Opel, Promot, Mercedes, Ferrari, Audi. Πρόκειται για το πιο προηγμένα μοντέλα της διεθνούς αυτοκινητοβιομηχανίας. Η Εθνική Ασφαλιστική στο όμορφο περίπτερό της που λειτουργεί στον εκθεσιακό χώρο του Ξενοδοχείου Intercontinental, από τις 30.3 έως την 1.4.96, ημέρες διεξαγωγής της έκθεσης, είχε την ευκαιρία να προωθήσει μεταξύ άλλων τα νέα της προγράμματα όπως η πιστωτική της κάρτα «Πρώτη Mastercard» και το πρόγραμμα οδικής ασφάλειας και προστασίας.

ΑΙΘΟΥΣΑ ΤΕΧΝΗΣ «ΑΣΤΗΡ»



Την Τρίτη 7 Μαΐου 1996 πραγματοποιήθηκαν με επιτυχία τα εγκαίνια της έκθεσης του γνωστού στο χώρο ιδίως της Βορείου Ελλάδος καλλιτέχνη, τόσο για την εικαστική του δράση όσο και για την προσφορά του στην εκπαίδευση, **ΣΤΑΥΡΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑΚΗ**. Προλογίζοντας τον κατάλογο της έκθεσης η ιστορικός τέχνης & έφορος της Δημοτικής Πινακοθήκης Θεσσαλονίκης Κάτια Κελεσοπούλου αναφέρει για το έργο του καλλιτέχνη:

«Με αφετηρία τη χρωματική μεστότητα και την ένταση του εξπρεσιονισμού, που τον γνώρισε κατά την διάρκεια των φοιτητικών του χρόνων στην Ανωτάτη Σχολή Καλών Τεχνών του Βερολίνου (1984 - 1991), ο Σταύρος Παναγιωτάκης πέρασε σύντομα στην αφαίρεση, επεκτείνοντας τις αναζητήσεις του στην ζωγραφική, στην πλαστικοζωγραφική και τις κατασκευές.

Οι εργασίες του χαρακτηρίζονται από ορμητική πληθωρική μορφοπλαστικών στοιχείων που μετατρέπουν τις επιφάνειες σε πεδία αντιμαχόμενων καταστάσεων. Η εξοικείωση του Παναγιωτάκη με πλήθος υλικών και τεχνικών είναι ευδιάκριτη. Η επίμονη όμως καλλιέργεια της χρωματικής του ευαισθησίας είναι εκείνη που εντατικοποιεί τις δημιουργίες του».

Την Πέμπτη 16 Μαΐου επισκέφθηκαν την Κύπρο ο Roberto Gavazzi, διευθύνων σύμβουλος της Allianz Europe και επικεφαλής της δραστηριότητας όλων των εταιριών του ομίλου Allianz στην Κεντρική και Νότια Ευρώπη και ο Ιερώνυμος Δελένδας, εκτελεστικός πρόεδρος των Διοικητικών Συμβουλίων των ελληνικών

εταιριών Allianz. Ως γνωστόν η Allianz είναι η μεγαλύτερη εταιρία της Ευρώπης και η δεύτερη σ' ολόκληρο τον κόσμο. Οι Gavazzi και Δελένδας είχαν μακρά συνάντηση με τον Δημήτριο Πιτσιλλίδη, γενικό διευθυντή της Κεντρικής Συνεργατικής Τράπεζας που αντιπροσωπεύει την Allianz στην κυπριακή αγορά και συζήτησαν μαζί

του και με τους αρμόδιους επιτελείς της Τράπεζας την επιτυχή εξέλιξη της μέχρι τώρα συνεργασίας τους. Αντάλλαξαν επίσης απόψεις για τους μελλοντικούς σχεδιασμούς με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση της συνεργασίας και γενικότερα της αύξησης της δραστηριότητας της Allianz στην κυπριακή αγορά.



... Για την Ασφάλειά σας
μην κάνετε
περιττές κινήσεις
κάντε τη σωστή κίνηση

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

Επικοινωνήστε μαζί μας στο 77 93 992 για να συζητήσουμε την κερδοφόρα πλευρά του επαγγέλματός σας.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ
Πραγματική Ασφάλεια

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:

La Bâloise

Deutscher Ring

Nationale-Nederlanden



ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ NATIONALE - NEDERLANDEN

Κατά το πρώτο τρίμηνο του 1996 η Nationale - Nederlanden ΑΕΔΑΚ πέτυχε σημαντική αύξηση των υπό διαχείριση κεφαλαίων (22.18%) με ταυτόχρονη επίτευξη σημαντικών αποδόσεων.

Η αύξηση του συνολικού ενεργητικού αντικατοπτρίζει την εμπιστοσύνη των πελατών στα αμοιβαία κεφάλαια της Nationale - Nederlanden.

Τα πλεονεκτήματα που οι πελάτες της Nationale - Nederlanden απολαμβάνουν μπορούν να συνοψισθούν στα παρακάτω σημεία:

* Χρήση σύγχρονων μεθόδων διαχείρισης χαρτοφυλακίων που στοχεύουν στην μεγιστοποίηση των αποδόσεων με την ανάληψη του μικρότερου δυνατού κινδύνου.

* Αποδόσεις που υπερβαίνουν τις αντίστοιχες των εναλλακτικών επενδύσεων.

* Αξιοποίηση των χρημάτων των πελατών μέσω της δύναμης που προσφέρουν τα χαρτοφυλάκια της εταιρίας που είναι από τα μεγαλύτερα στην αγορά των αμοιβαίων κεφαλαίων.

* Οι πελάτες μπορούν να διαμορφώσουν το δικό τους χαρτοφυλάκιο σύμφωνα με την επενδυτική τους στρατηγική έχοντας την πληροφόρηση και την υπο-

στήριξη των χρηματοοικονομικών συμβούλων της εταιρίας.

Το Nationale - Nederlanden Α/Κ Εισοδήματος σημείωσε αύξηση ενεργητικού 26.32% στο πρώτο τρίμηνο του 1996 και απόδοση 3.88%.

Η απόδοσή του το κατέταξε στα πρώτα της κατηγορίας του ενώ εξίσου εντυπωσιακή θεωρείται και η αύξηση του ενεργητικού του που ενισχύει το ήδη αξιόλογο μερίδιο αγοράς.

Οι κυριότερες επενδύσεις του πρώτου τριμήνου ήταν σε επταετή ομόλογα του Ελληνικού Δημοσίου που έχουν το πλεονέκτημα της μεγαλύτερης απόδοσης σε σχέση με άλλους τίτλους του Δημοσίου.

Το Nationale - Nederlanden Αναπτυξιακό Α/Κ σημείωσε απόδοση 7.15% στο πρώτο τρίμηνο κατακτώντας και αυτό μια θέση ανάμεσα στα πρώτα της κατηγορίας του.

Η εξέλιξη του ενεργητικού του ακολούθησε την γενικότερη τάση των αναπτυξιακών αμοιβαίων κεφαλαίων.

Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου ανά κλάδο (29/03/96) ήταν η εξής:

ΚΛΑΔΟΣ	%
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	29.33

ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ	4.26
LEASING	0.08
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΚΕΣ	3.51
ΟΙΚΟΔΟΜΗΣΙΜΩΝ ΥΛΙΚΩΝ	5.52
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	10.37
ΧΗΜΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ	0.97
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	16.69
ΚΑΠΝΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΕΣ	1.1
ΑΛΕΥΡΟΠΟΙΗΤΙΚΕΣ	0.52
ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΕΣ	15.5
ΔΙΑΦΟΡΕΣ	1.75
ΟΡΥΧΕΙΑ ΜΕΤΑΛΛΕΙΑ	4.06
ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ	3.75
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΑΓΟΡΑ	2.6

Το Nationale - Nederlanden Διεθνές Α/Κ ομολόγων ήταν το πρώτο στην κατηγορία του στο 1995, ενώ κατά το πρώτο τρίμηνο του 1996 η πορεία επηρεάστηκε από την πορεία του γερμανικού νομίσματος στο οποίο είναι κύρια επενδεδυμένο το χαρτοφυλάκιο του Α/Κ.

Ο στόχος της Nationale - Nederlanden ΑΕΔΑΚ για το 1996 είναι η συνέχιση της ίδιας επενδυτικής πολιτικής που θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ως συντηρητική αλλά ταυτόχρονα δυναμική και ευέλικτη, καθώς και η διατήρηση των ανταγωνιστικών αποδόσεων που ήδη κατέχουν τα αμοιβαία κεφάλαια της Nationale - Nederlanden.

Για πρώτη φορά μπορείτε να συνδυάσετε επένδυση και ασφαλιστική κάλυψη, σε ένα!



ACTIVE PLAN

Το Active Plan είναι σήμερα το πιο πρωτοποριακό επενδυτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα της αγοράς. Ανήκει στη χρηματοοικονομική σειρά Global Financial Line της Scoplife και καλύπτει απόλυτα, όχι μόνο τις επενδυτικές απαιτήσεις, αλλά και κάθε ασφαλιστική σας ανάγκη. Συνδεθείτε με τα πιο ισχυρά επενδυτικά κεφάλαια του κόσμου, όσο μικρό κεφάλαιο και αν διαθέτετε, με το Active Plan. Και επωφεληθείτε από την εξαιρετική διαχείριση της Prolific, μέλος της Scottish Provident και διεθνούς κύρους χρηματοοικονομικό οργανισμό, η οποία επιλέγει για σας τις καλύτερες "παγκόσμιες" ευκαιρίες. Αν πάλι χρειάζεστε ασφαλιστική κάλυψη,

επιλέξτε όποιο ασφαλιστικό πρόγραμμα της Scoplife σας καλύπτει, πληρώνοντας όποτε και αν το επιθυμείτε! Γιατί το επιπλέον ποσό μπορεί να καλυφθεί από τον επενδυτικό λογαριασμό σας. Η συνεχής υποστήριξη του προσωπικού σας Ασφαλιστικού Χρηματοοικονομικού Συμβούλου της Scoplife, δίνει στις αποφάσεις σας τη σιγουριά που χρειάζονται. Ενώ οι εύστοχες συμβουλές του "μεταφράζουν" κάθε φορά τις ανάγκες σας στον πιο συμφέροντα για σας συνδυασμό. Μόνο το Active Plan της Scoplife μπορεί να είναι τόσο ευέλικτο, για τη δική σας καλύτερη εξυπηρέτηση και για το δικό σας μεγαλύτερο κέρδος.

ΑΝ ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΜΑΘΕΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΓΙΑ ΤΟ ACTIVE PLAN ΚΑΙ ΤΗ SCOPLIFE, στείλτε το κουπόνι συμπληρωμένο ή τηλεφωνήστε στο *Τμήμα Ενημέρωσης Ασφαλιζόμενων* της Scoplife.
Λεωφ. Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι
Τηλ. 689 6600, Fax: 689 6606

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ _____

ΟΔΟΣ _____ ΠΟΛΗ _____

Τ.Κ. _____ ΤΗΛ. _____

Τα επενδυτικά κεφάλαια δεν έχουν εγγυημένη απόδοση.

GENERALI LIFE: ΝΕΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΣΤΙΣ ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Τρεις ακόμα κορυφαίες εταιρίες στους τομείς τους η ICAP, η SONY και η UNISIS εμπιστεύτηκαν την ασφάλιση του ανθρώπινου δυναμικού τους στη GENERALI LIFE. Η εταιρία μελέτησε και σχεδίασε τα ανάλογα προγράμματα που εξα-

σφαλίζουν τη σιγουριά των εργαζομένων τους στο παρόν και το μέλλον. Η GENERALI LIFE κατέχει μια από τις ηγετικές θέσεις στον τομέα των Ομαδικών Ασφαλίσεων διαθέτοντας ένα χαρτοφυλάκιο που περιλαμβάνει πολλές και σημαντι-

κές ελληνικές και πολυεθνικές εταιρίες. Με μετόχους την ASSICURAZIONI GENERALI και την ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ διαθέτει τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία που απαιτούνται για συνεργασίες υψηλών προδιαγραφών όπως οι πιο πάνω.

SCOPLIFE 
ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ

... και στα χρηματοοικονομικά

SCOPLIFE

ΑΥΞΗΤΙΚΗ Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΤΗΣ SCOPLIFE

Σημαντική άνοδο παρουσίασαν στη διάρκεια του πρώτου τετραμήνου του 1996 τα περισσότερα ασφαλιστικά - επενδυτικά κεφάλαια της SCOPLIFE. Στα πλαίσια της συνεργασίας των εταιριών - μελών του ομίλου της Scottish Provident, η Scoplife σε συνεργασία με την εταιρία επενδύσεων μεταβλητού κεφαλαίου Prolific Fund PLC, διαθέτει την πρωτοποριακή και ευέλικτη χρηματοοικονομική σειρά προγραμμάτων Global Financial Line.

Στην σειρά αυτή ανήκουν τα ασφαλιστικά - επενδυτικά προγράμματα Bonus Portfolio και Active Plan που εξασφαλίζουν στον έλληνα επενδυτή πρόσβαση στα μεγαλύτερα διεθνή επενδυτικά κεφάλαια και με το ασφαλιστήριο συμβόλαιό του γίνεται κάτοχος ανάλογων «μονάδων επενδυτικού κεφαλαίου».

Για το πρώτο τετράμηνο του 1996 λοιπόν, οι τιμές των μονάδων των εννέα προσφερόμενων από τη SCOPLIFE Επενδυτικών Κεφαλαίων, παρουσίασαν τις παρακάτω ποσοστιαίες μεταβολές:

Ασφαλιστικό - Επενδυτικό Κεφάλαιο	BONUS PORTFOLIO % 1/1/-30/4/96	ACTIVE PLAN % 1/1-30/4/96
GLOBAL GROWTH FUND (£)	+ 12.80	+12.89
AMERICAN FUND (USD)	+11.37	7.57
ASIA PACIFIC FUND (USD)	+18.71	+16.78
WORLD BOND FUND (£)	-0.19	+6.95
EUROPEAN GROWTH FUND (DEM)	+9.83	+8.55
JAPAN GROWTH FUND (£)	+11.80	+11.91
UK CONVERTIBLE & BOND FUND (£)	+7.99	+7.51
CHINA OPPORTUNITIES FUND (US\$)	+9.42	+8.88
UK EQUITY INCOME FUND (£)	+10.98	+10.65

ΥΨΗΛΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΑΛΙ ΑΠΟ ΤΗ SCOPLIFE

Χρονιά υψηλών επενδύσεων ήταν και το 1995 για την ασφαλιστική εταιρία ζωής SCOPLIFE που για άλλη μια χρονιά έφερε το ποσοστό της μέσης ετήσιας απόδοσης των επενδύσεων των μαθηματικών αποθεμάτων σ' ένα από τα υψηλότερα επίπεδα της αγοράς και συγκεκριμένα στο ποσοστό του 18.77%.

Αξίζει να σημειωθεί ότι από την έναρξη της λειτουργίας της το 1989 η Scoplife βρίσκεται πάντα στα υψηλότερα επίπεδα της ετήσιας απόδοσης των επενδύσεων των μαθηματικών αποθεμάτων της σ' ένα από τα υψηλότερα επίπεδα της αγοράς και συγκεκριμένα στο ποσοστό του 18.77% εξασφαλίζοντας πάντα τις καλύτερες πιθανές αποδόσεις για λογαριασμό και όφελος των πελατών της.

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στην πόλη της Καστοριάς, στις 24 & 25 Μαΐου, συνάντηση συνεργατών Δυτικής Μακεδονίας του ομίλου «INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ». Στη συνάντηση αυτή στην οποία παρευρέθηκε ο διευθύνων σύμβουλος Μελάς Γιαννιώτης καθώς και διακεκριμένα στελέχη του ομίλου, αναπτύχθηκαν τα ήδη υπάρχοντα προγράμματα και τέθηκαν στόχοι αξιοποίησης των δυνατοτήτων της ευρύτερης περιοχής Δυτικής Μακεδονίας.

Προς τιμή των Αρχών της πόλεως Καστοριάς, ο όμιλος «INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ» παρέθεσε επίσημο γεύμα σε γνωστό ξενοδοχείο. Την δεξίωση τίμησαν με την παρουσία τους, εκπρόσωποι των Αρχών της πόλεως με επικεφαλής τον νομάρχη Καστοριάς Καπαχτσή Γεώργιο.

Με εξαιρετική επιτυχία και αθρόα συμμετοχή συνεργατών όλων των νήσων του Αιγαίου, πραγματοποιήθηκε στις 27 και 28 Απριλίου σε κεντρικό ξενοδοχείο της Ρόδου, διήμερη ενημερωτική συνάντηση κατά την οποία αναπτύχθηκαν από τα επιτελικά στελέχη του ομίλου «INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ», άκρως ενδιαφέροντα θέματα του Κλάδου Ασφαλειών Ζωής, των Γενικών Κλάδων καθώς και νέα χρηματοοικονομικά προγράμματα.

Ο όμιλος «INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ», «ο κολοσσός», όχι της Ρόδου, αλλά επιβεβαιωμένα των εκτός Αθηνών ασφαλιστικών εταιριών, έκανε αισθητή την παρουσία του και την διάθεση στήριξης τόσο των επιχειρησιακών όσο και των εθνικών στόχων της περιοχής.

Το μήνυμά της συγκέντρωσης είναι: Αναμφισβήτητο το μπλέ χρώμα της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, το ελληνικό χρώμα, ενώθηκε μ' επιτυχία με το χρώμα της θάλασσας, το χρώμα των νησιών του Αιγαίου.

Σύγχρονη, Ισχυρή και Σίγουρη!



...και πάνω απ' όλα φιλική και ανθρώπινη!

ΣΥΓΧΡΟΝΗ

ΓΙΑΤΙ είναι πρώτη σε προσφορές προηγείται σταθερά στον ανταγωνισμό με σύγχρονες καλύψεις και με τα φθηνότερα ασφάλιστρα. Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ είναι πάντα ένα βήμα μπροστά, ευέλικτη και ανταποδοτική.

ΙΣΧΥΡΗ

ΓΙΑΤΙ έχει ευρύτατη βάση 500 Μετόχων, ιδιόκτητες εγκαταστάσεις Γραφείων, ιδιόκτητο Συνεδριακό-Εκπαιδευτικό Κέντρο. Άριστη Οργάνωση, πολυπρόσωπο επιτελείο εξειδικευμένων Στελεχών, ευρύτατο Δίκτυο Συνεργατών σε όλη τη χώρα με 40 οργανωμένα Γραφεία και πάνω από 500 ικανούς Συνεργάτες.

ΣΙΓΟΥΡΗ

ΓΙΑΤΙ έχει Κεφάλαια και Αποθεματικά δισεκατομμυρίων δραχμών, υπερκαλυμμένα όλα τα αποθεματικά της-με Ευρωπαϊκό Περιθώριο Φερρεγγυότητας και πληρώνει αμέσως όλες τις υποχρεώσεις της. Μπορεί και πραγματοποιεί σταθερά κέρδη, αυξάνει την οικονομική της επιφάνεια και προσφέρει στο Κοινωνικό Σύνολο και την Εθνική Οικονομία.

ΦΙΛΙΚΗ

Μιλάει μαζί σας απλά και πρόθυμα. Σας προσεγγίζει παντού, αναλύει και επιλύει κάθε πρόβλημα. Είναι πάντα κοντά σας, φιλική και ανθρώπινη.

ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ

Τώρα ακόμη μεγαλύτερη φροντίδα για τον Άνθρωπο για την Υγεία, για καλύτερη ποιότητα ζωής. Με ιδιόκτητο ελικόπτερο, αεροπλάνο και αυτοκινητογραφεία. Από την Θεσσαλονίκη για όλη την Ελλάδα και το Εξωτερικό.

Τι περισσότερο θα ζητούσε κανείς από μια Ασφαλιστική Εταιρία, που εμείς δεν το έχουμε;



ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ



ΕΝΤΟΝΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Η HELVEZIA ΖΩΗΣ άρχισε να εφαρμόζει ένα ευρύ εκπαιδευτικό πρόγραμμα σε συνεργασία με τους εκπαιδευτικούς οργανισμούς MORAX και MS INTERNATIONAL.

Μόλις ολοκληρώθηκε το τριάντα έξι ωρών σεμινάριο management για διευθυντές υποκαταστημάτων και γραφείων της εταιρίας, ενώ συνεχίζεται με εξαιρετική επιτυχία στην Αθήνα και Θεσσαλονίκη το τριάντα ωρών σεμινάριο management για βοηθούς διευθυντές και Unit Managers.

Παράλληλα έχει προγραμματισθεί για τον Μάιο διήμερο σεμινάριο οργανωμένης πώλησης ασφαλίσεων ζωής για το πρακτορειακό δίκτυο και επίσης διήμερο σεμινάριο marketing υπηρεσιών για το διοικητικό προσωπικό της εταιρίας.

Τα εκπαιδευτικά αυτά προγράμματα προβλέπουν επίσης εκτός από την μετάδοση γνώσεων, εργαστηριακές ασκήσεις και εποπτεία στην εφαρμογή τους που θα διαρκέσει μέχρι τέλους του 1996.



Πτήση ζωής από την INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Στις 27 / 4 / 96 η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ πραγματοποίησε - ακόμη μια φορά - ταχύτατη αερομεταφορά ασθενούς, με οξύ έμφραγμα του μυοκαρδίου, από τον Γαλατά Πόρου προς την Αθήνα και συγκεκριμένα στο νοσοκομείο «Τζάνειο». Άμεσα παρεσχέθη η κατάλληλη ιατρική βοήθεια και ο ασθενής βρίσκεται εκτός κινδύνου, σε πολύ καλή κατάσταση.

Άλλη μια φορά το συντονιστικό κέντρο της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ ενήργησε άμεσα και υπεύθυνα συμβάλλοντας καθοριστικά και αποφασιστικά στην σωτηρία του ασθενούς.

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο ασθενής ήταν ασφαλισμένος στην INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ, ως αγοραστής του ιατρικού λεξικού της American Medical Association και ο συμβαλλόμενος είναι η εταιρία που εκδίδει το ιατρικό λεξικό, «ΗΛΙΑΣ ΜΑΝΙΑΤΕΑΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ», η οποία προσφέρει ως δώρο στους αγοραστές του λεξικού αυτού, την παροχή προσωπικής βοήθειας από την INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ.

ΝΕΟ ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ ΕΝΤΥΠΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ

Την έκδοση ενός εξαμηνιαίου ενημερωτικού εντύπου με τίτλο «ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ '96» εγκαινίασε πρόσφατα η εταιρία διαχείρισης αμοιβαίων κεφαλαίων ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ, στο πλαίσιο της πληρέστερης ενημέρωσης των μεριτοδιούχων της.

Η έκδοση αυτή έχει δύο στόχους:

α) Να ενημερώσει για τα δεδομένα και τις τάσεις που επικρατούν τόσο στην εγχώρια όσο και στις διεθνείς αγορές χρήματος και κεφαλαίου.

β) Να δώσει πρακτικές συμβουλές στους μεριτοδιούχους της και το ευρύ κοινό για ένα ορθολογικό κτίσιμο των επενδυτικών του επιλογών με βάση τις προσωπικές ανάγκες και προσδοκίες του.

Στο πρώτο τεύχος του ενημερωτικού αυτού εντύπου γίνεται εκτεταμένη αναφορά:

I. Στην πορεία και τις επενδυτικές τάσεις που επικράτησαν στην αγορά των αμοιβαίων κεφαλαίων το 1995.

II. Στην ανάλυση τεσσάρων διαφορετικών προτάσεων για την αποδοτικότερη διαχείριση των διαθεσίμων των επενδυτών σε συσχέτιση με τα αμοιβαία κεφάλαια που διαθέτει η ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ.

III. Στην αξιολόγηση των αποδόσεων των σταθερών συναλλαγματικών και μετοχικών αμοιβαίων κεφαλαίων για το 1995.

IV. Στην ανάλυση και αξιολόγηση των αμοιβαίων της ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ (σύνθεση χαρτοφυλακίου, συγκριτικές αποδόσεις) καθώς και τις προοπτικές τους για το 1996.

ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΟΜΙΛΟ ΜΑΡΦΡΕ

Αύξηση κατά 53.4% σημείωσαν τα κέρδη (προ φόρων) του «Συστήματος ΜΑΡΦΡΕ», που είναι ο μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος της Ισπανίας. Το ύψος των καθαρών κερδών διαμορφώθηκε σε 33,8 δισεκατομμύρια πεσέτες (περίπου 66 δισεκατομμύρια δραχμές). Τα συνολικά έσοδα του Συστήματος ΜΑΡΦΡΕ ανήλθαν με βάση τον ενοποιημένο ισολογισμό του σε 540,6 δισεκατομμύρια πεσέτες (περίπου 1054 δισεκατομμύρια δραχμές) από τα οποία τα ασφάλιστρα και αντασφάλιστρα ήταν 417,9 δισεκατομμύρια πεσέτες (περίπου 815 δισεκατομμύρια δραχμές).

Τα ίδια κεφάλαια κατά την 31.12.95 ήταν 119,7 δισεκατομμύρια πεσέτες (περίπου 233 δισεκατομμύρια δραχμές), αυξημένα κατά 26% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος.

Το σύνολο του ενεργητικού ήταν 846,9 δισεκατομμύρια πεσέτες (περίπου 1651 δισεκατομμύρια δραχμές), επενδυμένα κατά 51% σε χρεώγραφα, 17% σε ακίνητα και 12% σε ρευστά διαθέσιμα, ενώ το υπόλοιπο 20% αντιπροσώπευε τρέχουσες απαιτήσεις.

Το Σύστημα ΜΑΡΦΡΕ αποτελείται από:

- Τις αλληλασφαλιστικές εταιρίες ΜΑΡΦΡΕ Mutualidad, που δραστηριοποιείται στον κλάδο αυτοκινήτων και ΜΑΡΦΡΕ Agroprecuaria, που είναι εξειδικευμένη στις αγροτικές ασφαλίσσεις.

- 158 ανώνυμες εταιρίες (55 στην Ισπανία και 103 στον υπόλοιπο κόσμο) που ελέγχονται άμεσα ή έμμεσα από την ΜΑΡΦΡΕ Mutualidad.

- 6 μη κερδοσκοπικά ιδιωτικά ιδρύματα με αντικείμενο την προαγωγή της υγείας, της ασφάλειας, της εκπαίδευσης και του πολιτισμού, ως συνεισφορά του Συστήματος στην υπηρεσία των γενικότερων συμφερόντων της κοινωνίας.

Στην Ελλάδα το Σύστημα ΜΑΡΦΡΕ έχει παρουσία μέσω του υποκαταστήματος της θυγατρικής του αντασφαλιστικής εταιρίας CIAR S.A. και της εταιρίας παροχής υπηρεσιών βοήθειας EUROSOS ASSISTANCE A.E.

Η ΖΩΗ ΜΟΥ
ΕΙΝΑΙ
ΣΤΟ ΧΕΡΙ ΜΟΥ.
ΚΑΙ ΔΕΝ ΣΤΑΜΑΤΑΕΙ
ΣΤΗΝ ΤΡΙΤΗ ΗΛΙΚΙΑ.
ΑΡΚΕΙ
ΝΑ ΥΠΑΡΧΕΙ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ.
Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ.

ΣΥΝΤΑΞΗ ALLIANZ

Allianz

Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Κηφισίας 124, Αθήνα 115 26, Τηλ.: 6495580, Fax: 6928114.
Υποκατάστημα Β. Ελλάδος: Τσιμισκή 27, Θεσσαλονίκη 546 24,
Τηλ.: 031-232640, Fax: 229702.

me

moi

io

me

mim

me fein

moi

mij

ik

jeg

ich

εγώ

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΜΕ ΤΜΗΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΤΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΠΕΙΡΑΙΑ

Με εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στις 23 / 5 στο Πανεπιστήμιο Πειραιά και κατά την οποία απονεμήθηκαν από την Εθνική Ασφαλιστική 4 χρηματικά βραβεία ύψους 500.000 δρχ. έκαστο στους αριστούχους του Τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης, η εταιρία εγκαινίασε την επιστημονική συνεργασία της με το συγκεκριμένο τμήμα του Πανεπιστημίου.

Η Εθνική Ασφαλιστική, ηγέτιδα στην ασφαλιστική αγορά, με δίκτυο



Νικόλαος Μπλέσιος αντιπρύτανης Οικονομικών Προγραμματισμών και Ανάπτυξης, **Μιλτιάδης Νεκτάριος** γενικός δ/ντής Ε.Α., **Κων/νος Σταμούλης** υποδιοικητής Ε.Τ.Ε. & πρόεδρος Δ.Σ. Ε.Α., **Βασίλης Μπένος** καθηγητής και πρόεδρος τμήματος Στατιστικής & Ασφαλιστικής Επιστήμης του Παν/μίου Πειραιά.

σε όλη την επικράτεια, υψηλή τεχνογνωσία στην ιδιωτική ασφάλιση είναι η εταιρία που έδινε και συνεχίζει να δίνει ιδιαίτερη σημασία στην εκπαίδευση, εκτιμώντας ότι αποτελεί ακρογωνιαίο λίθο για την ανάπτυξή της. Από την πλευρά του το Πανεπιστήμιο Πειραιά είναι το μόνο που διαθέτει εξειδικευμένο τμήμα στις ασφαλιστικές σπουδές και η συνεργασία των δυο πλευρών ήταν φυσικό επακόλουθο.

Η συνεργασία αυτή στοχεύει στην δημιουργία εξειδικευμένων στελεχών που θα αναπτύξουν μελλοντικά δραστηριότητα στην ασφαλιστική αγορά και περιλαμβάνει:

- Πρακτική εξάσκηση των φοιτητών του τμήματος στην εταιρία ώστε αυτοί να κατανοήσουν σε βάθος την λειτουργία της ασφαλιστικής εταιρίας και αγοράς.
- Δυνατότητα εργασίας των σπουδαστών στην εταιρία επ' αμοιβή κατά την διάρκεια του θέρους.
- Έρευνα από το επιστημονικό προσωπικό του Πανεπιστημίου σε συνεργασία με στελέχη της εταιρίας σε διάφορα προγράμματα.
- Δανειστική χρήση της βιβλιοθήκης της εταιρίας.

Το διοικητικό συμβούλιο της Εθνικής Ασφαλιστικής ενέκρινε τη συνεργασία μετά από εισήγηση του προέδρου της εταιρίας Κωνσταντίνου Σταμούλη και του γενικού διευθυντή Μιλτιάδη Νεκτάριου και δεσμεύθηκε στην απορρόφηση από την εταιρία των δυο αριστούχων αποφοίτων του τμήματος κάθε έτος.

Την πρωτοβουλία χαιρέτησε στην ομιλία του ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής και υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας Κωνσταντίνος Σταμούλης καθώς και ο κ. Μπένος πρόεδρος του Τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου.

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών, στις 22 Απριλίου 1996 οργάνωσε στην Αίθουσα Διαλέξεων της Ενώσεως Συντακτών Ημερησίων Εφημερίδων Αθηνών (Ακαδημίας 20) διάλεξη με θέμα: «**Κοινωνική Ασφάλιση και τα προβλήματα που αντιμετωπίζει - Ιδιωτική Ασφάλιση ως συμπληρωματική της Κοινωνικής**», με ομιλήτρια την Αθηνά Καραμήτρου, πρόεδρο της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος. Την ομιλία παρακολούθησαν γενικοί διευθυντές, διευθυντές και στελέχη ασφαλιστικών εταιριών, μέλη των συμβουλίων ασφαλιστικών συλλόγων, οι σπουδαστές του ΕΙΑΣ και πολλοί άλλοι.

Η κ. Καραμήτρου στην ομιλία της, η οποία ήταν ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα, αναφέρθηκε στην πορεία, στους κλάδους και την οργάνωση του θεσμού των κοινωνικών ασφαλίσε-



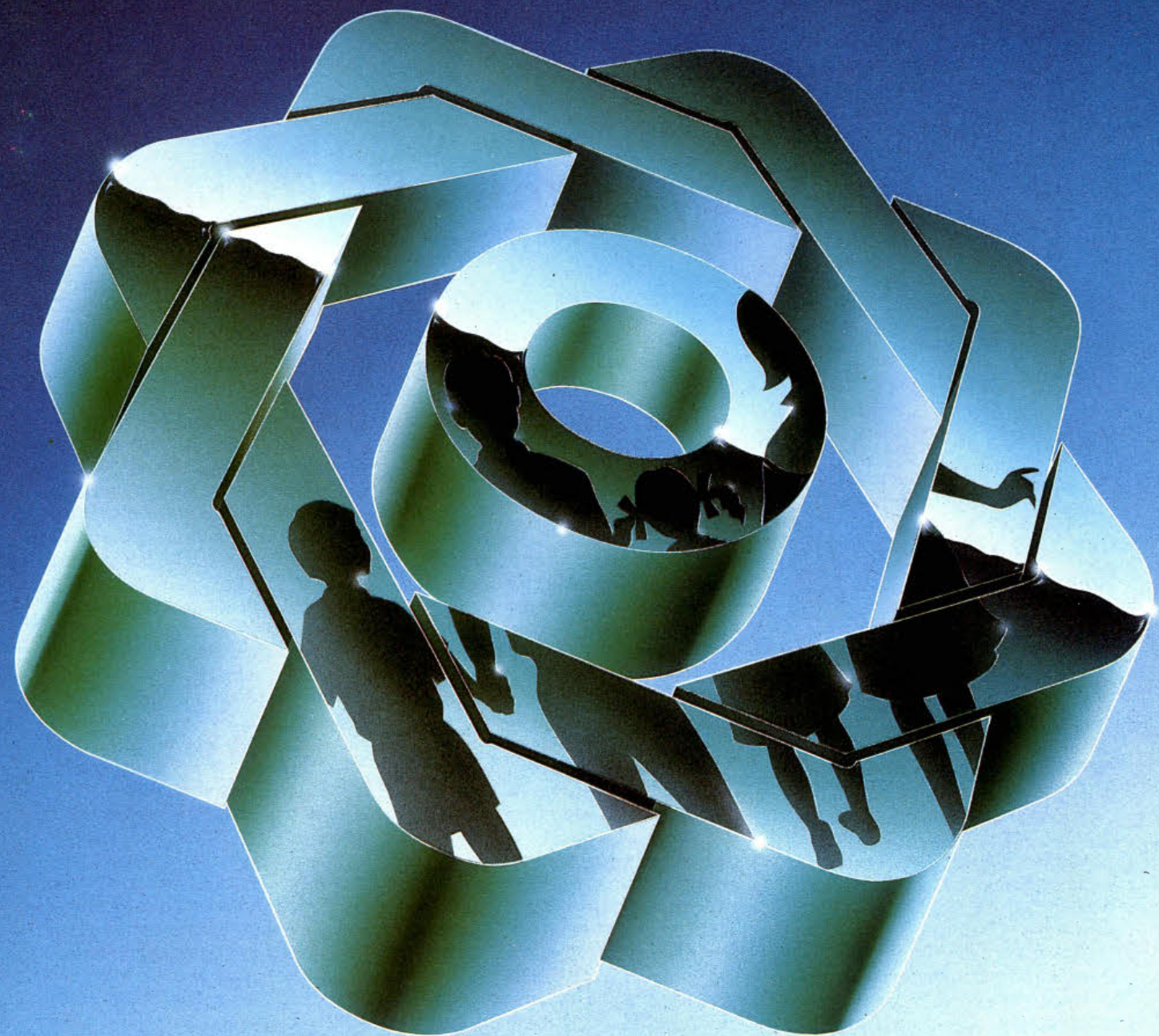
Η Αθηνά Καραμήτρου, πρόεδρος της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος και ο καθηγητής **Μάριος Ραφαήλ** αντιπρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών.

ων, στη χρηματοδότηση και τα προβλήματα της κοινωνικής ασφάλισης, καθώς επίσης και στο ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στη σημερινή πραγματικότητα. Μεταξύ άλλων εξετάσε και το ενδεχόμενο της δημιουργίας ομαδικών ιδιωτικών ασφαλιστηρίων με τα οποία θα εξασφαλί-

ζονται συμπληρωματικές παροχές συντάξεων και υγείας, ώστε και οι παροχές να βελτιωθούν και η βελτίωση να μην αναζητείται μόνο στην κοινωνική ασφάλιση.

Τέλος η κ. Καραμήτρου επεσήμανε ότι σε μια δημοκρατική κοινωνία δεν μπορεί παρά η Κοινωνική Ασφάλιση να αποτελεί τη βάση του ασφαλιστικού συστήματος κοινωνικής προστασίας και η ιδιωτική ασφάλιση να λειτουργεί συμπληρωματικά ώστε μαζί δημόσιος και ιδιωτικός τομέας να συνυπάρχουν εξυπηρετώντας το κοινωνικό σύνολο, την οικονομία και τη χώρα.

Το «ΝΑΙ» θέλοντας να δώσει περισσότερες πληροφορίες στους αναγνώστες του και να τιμήσει στο πρόσωπο της κ. Αθηνάς Καραμήτρου την Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος, δημοσιεύει ολόκληρη την ομιλία.



γ

γνωρίστε το πρωτοποριακό πνεύμα,
τη συνέπεια, το δυναμισμό!



Universal Life

γνωρίστε τη διαφορά!

Ντενκτάς, είσαι εγκληματίας πολέμου

“Τους παρέδωσαν σέ μαχητές δικούς μας(...). Και έγινε η σφαγή”.
(Ραούφ Ντενκτάς)

ρου γείτονα. Αυτού, που διεκδικεί με θράσος πέρα από κάθε στοιχειώδη νόμο τον τόπο σου, τη θάλασσά σου, τη ζωή σου, το βίός σου, την τιμή των παιδιών σου.

Ο Ντισοτογιέφσκι, αναζητώντας παράδειγμα έσχατου βαρβαρισμού, κετέφυγε στους τούρκους. Θύμισε ότι τούρκοι στρατιώτες, για να διασκεδάσουν την ανία τους και να δοκιμάσουν τις ικανότητές τους, έπαιρναν βρέφη από την αγκαλιά των μητέρων και μπροστά στα μάτια των μανάδων τους τα πέταγαν ψηλά και τ' άφηναν να πέσουν και να καρφωθούν στα ορθωμένα γυμνά σπαθιά τους!

Εξάλλου ο φιλόσοφος της Ιστορίας Όσβαλντ Σπέγκλερ στο βιβλίο του «Η παρακμή της Δύσεως», επεσήμανε ότι υπάρχουν έθνη, που έργο τους είναι να δημιουργούν πολιτισμούς και υπάρχουν έθνη, που έργο τους είναι να σβήνουν πολιτισμούς. Στα έθνη των φωτοσβεστών μνημονεύει «τιμητικές» πρώτο το τουρκικό.

Δυστυχώς η Δύση, κοντά σ' αυτήν και η Ελλάδα της τελευταίας 20ετίας, λησιμόνησαν όλα αυτά και άλλα φρικτά παρόμοια. Η Ελλάδα όμως πάει να λησιμονήσει και κάτι άλλο, το ρίγος, την ανατριχίλα και τη φρικίαση που φέρνει η γειτονιά με τον τούρκο, ο οποίος σαν έθνος λειτούργησε μέσα στην Ιστορία πάντα ως μάστιγα των λαών με αποκλειστικά μέσα επεκτάσεων τον βαρβαρισμό της ψυχής και το σκοτάδι του πνεύματος! Η Ελλάδα, ενώ έζησε σχεδόν 500 χρόνια αβάστακτης σκλαβιάς, σφαγών, βιασμών, μαρτυριών, καταπίεσεων, εξευτελισμών, πάει να λησιμονήσει δυστυχώς το σύγκροτο, που προκαλεί στην ψυχή η ανάσα του βάρβα-

ρου γείτονα. Αυτού, που διεκδικεί με θράσος πέρα από κάθε στοιχειώδη νόμο τον τόπο σου, τη θάλασσά σου, τη ζωή σου, το βίός σου, την τιμή των παιδιών σου. Ήρθε όμως ο σφαγιαστής σουλτανίσκος της Κύπρου Ντενκτάς, ο ευνοούμενος της Αμερικής και της Ευρώπης, το ανδρείκελο της Άγκυρας στην Κύπρο, και μας ταρακούνησε με την ομολογία της θηριωδίας του. Σε συνέντευξή του (1.3.1996) στον κυπριακό τηλεοπτικό δίαυλο «Σίγμα» είπε: «Το 1974 όπως προέλαυσε ο τουρκικός στρατός και συνελάμβανε ελληνοκυπρίους, δυστυχώς τους παρέδωσαν σε μαχητές δικούς μας (...). Και έγινε η σφαγή. Η σφαγή έγινε κάπως έτσι. Αντί να μεταφερθούν (Σ.Σ. οι ελληνοκύπριοι) στον αστυνομικό σταθμό ή στα στρατόπεδα συγκέντρωσης, σκοτώθηκαν. Όταν ο τουρκικός στρατός κατάλαβε τι συνέβαινε, ήταν τότε που μετέφερε τους κρατούμενους στην Τουρκία. Τ' αρχεία του Ερυθρού Σταυρού λένε ότι, όσοι μεταφέρθηκαν στην Τουρκία, επέστρεψαν πίσω». Αλλά ο Ντενκτάς, αυτός ο σύγχρονος εγκληματίας πολέμου, ψεύδεται ασύστολα.

Προσπαθεί να κλείσει το ζήτημα που είναι πολιτικό, ανθρωπιστικό και ζήτημα διεθνούς δικαίου. Καταρχήν σημειώνουμε, ότι είναι ο ίδιος όπως άλλωστε το ομολόγησε, που οργάνωσε την τρομοκρατική οργάνωση των τουρκοκυπρίων «Τ.Μ.Τ.», την οποία αργότερα ονόμασε «μαχητές». Οι «μαχητές», που κατά την εισβολή βρίσκονταν υπό τις διαταγές του τουρκικού στρατού, ήταν οι εν ψυχρώ εκτελεστές των ελληνοκυπρίων στρατιωτών και αμάχων, επομένως εκτελεστής ήταν ο ίδιος ο Ντενκτάς με τη συμπαράσταση του Αττίλα!

Πέραν αυτού οι μεγάλες ευθύνες των τούρκων εισβολέων είναι ολοφάνερες. Υπάρχουν «αδιάσειστα στοιχεία», που βεβαιώνουν κατά τρόπον αδια-

μφισβήτητο, ότι τα ίχνη μεγάλου αριθμού αγνοουμένων εξαφανίστηκαν μετά τη μεταφορά τους στα Άδανα. Ανάμεσα σ' αυτά περιλαμβάνονται μαρτυρίες αιχμαλώτων, που βεβαιώνουν ότι βρέθηκαν στις τουρκικές φυλακές με αιχμαλώτους, οι οποίοι δεν ελευθερώθηκαν.

Είναι ακόμη οι περιπτώσεις εκείνων, που ακούστηκαν να στέλνουν από τα Άδανα μηνύματα στους συγγενείς τους μέσω του τουρκοκυπριακού ραδιοφωνικού σταθμού «Μπαϊράκ». Το ότι εξαναγκάστηκαν να μιλήσουν από τον «Μπαϊράκ», αποτέλει τρανή απόδειξη ότι αυτοί ήταν στα χέρια των τούρκων. Οι επώνυμοι αυτοί μίλησαν στις 4, 8-10, 15 - 20, 20 - 22 Αυγούστου, και επίσης στις 26 και τέλη Ιουλίου 1974. Υπάρχουν ακόμη «οι κατάλογοι του Διεθνούς Ερυθρού Σταυρού, στους οποίους περιλαμβάνονται ονόματα αιχμαλώτων, που σήμερα αγνοούνται. Και είναι τέλος μια σειρά στοιχείων και μαρτυριών από τα βόρεια της Ανατολίας, που αρκετά χρόνια μετά το 1974 βεβαιώνουν την εν ζωή ύπαρξη αγνοουμένων». Άλλωστε έχει διαπιστωθεί «ότι ήταν αληθινές και ανταποκρίνονταν στην πραγματικότητα οι πληροφορίες, τις οποίες η τουρκική εφημερίδα «Γενί Ουλκέν» είχε δημοσιεύσει το 1992 και οι οποίες μιλούσαν για ύπαρξη ελλήνων αγνοουμένων εν ζωή στο έδαφος της Τουρκίας».

Υπάρχουν όμως και άλλα δεδομένα, που πιστοποιούν την ενοχή του Ντενκτάς και των τούρκων της Τουρκίας και που ανατρέπουν τους ισχυρισμούς του κυνικού Ντενκτάς. Αναφέρουμε τα κυριότερα:

α) Το 1963 οι τουρκοκύπριοι αρνούνται επίμονα, ότι κρατούσαν αγνοούμενους, τους οποίους συνέλαβαν κατά την περίοδο της τουρκοκυπριακής ανταρσίας του έτους εκείνου. Ομως, ύστερα από διαρροή πληροφοριών, αναγκάστηκαν ν' απελευθερώσουν στις 12

Δεκεμβρίου 1968 (πέντε, δηλαδή, χρόνια αργότερα) τρεις ελληνοκυπρίους, που κρατούσαν στις φυλακές Σεραγίου στη Λευκωσία.

β) Στις 28 Οκτωβρίου του 1974, όταν ολοκληρωνόταν και η τελευταία ανταλλαγή αιχμαλώτων, ο Ντενκτάς ισχυρίστηκε: «Αυτοί, που η ελληνοκυπριακή πλευρά υποστηρίζει, ότι εξακολουθούμε να κρατούμε αιχμαλώτους, έχουν σκοτωθεί στο πραξικόπημα και την εισβολή. Εμείς (οι τουρκοκύπριοι) δεν κρατούμε άλλους αιχμαλώτους». Ωστόσο στις 20 Νοεμβρίου 1974, μετά από αιφνιδιαστική επίσκεψη των Γλαύκου Κληρίδη, Οζόριο Ταφάλ (τότε ειδικού αντιπροσώπου του Γ.Γ. του ΟΗΕ στην Κύπρο), και του ίδιου του Ντενκτάς στις φυλακές Σεραγίου (Λευκωσίας) εντοπίστηκαν και απελευθερώθηκαν 5 (πέντε) ως τότε αγνοούμενοι ελληνοκύπριοι.

γ) Στις 7 Αυγούστου 1975 απελευθερώθηκε άλλος ελληνοκύπριος, τον οποίο ο Ντενκτάς αρνιόταν επίμονα ότι κρατούσε αιχμάλωτο.

δ) Τον Σεπτέμβριο του 1977 απελευθερωνόταν ελλαδίτης στρατιώτης της ΕΛΔΥΚ (Ελληνικής Δυνάμεως Κύπρου), που περιλαμβανόταν στον κατάλογο των αγνοουμένων, τον οποίον ο Ντενκτάς απέρριπτε.

ε) Το 1974 ο Ερυθρός Σταυρός τόνιζε σ' έγγραφό του, ότι δεν αφέθηκαν ελεύθεροι επτά αγνοούμενοι, παρότι τα ονόματά τους συμπεριλαμβάνονταν σε κατάλογο κρατούμενων σε τουρκικές φυλακές τον κατάλογο είχαν παραδώσει οι ίδιοι οι Τούρκοι.

στ) Το 1975, ο τότε αμερικανός πρέσβης στην Κύπρο, Κρόφορντ, αξιοποιώντας τη γνωριμία του από την Άγκυρα με τον «πρέσβη» της Τουρκίας στην τουρκοκατεχόμενη περιοχή, πέτυχε να συλλέξει πληροφορίες και στοιχεία για ζωντανούς αγνοουμένους στα χέρια των Τούρκων.

Ακόμη είχε εξασφαλίσει δέσμευση των Τούρκων για απελευθέρωση ενός ελληνοκυπρίου αγνοούμενου γιατρού από την Αμμόχωστο. Και η μεν προσπάθεια του κ. Κρόφορντ εναυάγησε, όμως η ομολογία των τούρκων περί υπάρξεως αγνοουμένων εν ζωή ήταν ρητή και σαφέστατη. Όστε τόσο ο Ντενκτάς, όσο και οι τούρκοι της Άγκυρας, τους οποίους ο Ντενκτάς προσπαθεί ν' απαλλάξει πάσης ευθύνης (αφού φορτώνεται ο ίδιος το κόστος της εκτέλεσής των αγνοουμένων) διαψεύστηκαν επανειλημμένως στον ισχυ-

ρισμό τους ότι δεν υπάρχουν αγνοούμενοι, δηλαδή αιχμάλωτοι πολέμου. Και αυτοί οι αιχμάλωτοι - αγνοούμενοι είναι 1619 άτομα. Όλοι είχαν συλληφθεί από τους τούρκους το 1974 ως αιχμάλωτοι ή ως όμηροι. Μεταξύ αυτών είναι 83 αξιωματικοί και στρατιώτες από την Ελλάδα, 117 γυναίκες ηλικίας 60 - 80 ετών, μια νεαρή μητέρα με τέσσερις κόρες και οι τριχρονοί διδυμες Κίκα και Μαρία Κυριάκου. Για να καταστεί «περισσότερον εύληπτον το μέγεθος του δράματος», των αγνοουμένων αναφέρουμε δυο συγκρίσεις, που έκαμε απογευματινή εφημερίδα των Αθηνών. Έγραψε: «Συγκριτικώς είναι ως να εφονεύθησαν περίπου 30.000 ελλήνων της κυρίως Ελλάδος ή 13.000 περίπου αθηναίοι! Και μια άλλη στατιστική σύγκρισις: Είναι ως να εσφαγιάσθησαν 600.000 περίπου αμερικανοί!. Και αυτό μεν», συμπληρώνει η εφημερίδα, «είναι το αριθμητικόν μόνον μέγεθος της ανθρωπίνης τραγωδίας. Εις αυτό πρέπει να συναριθμηθούν τα βασανιστήρια των μελλοθανάτων, η αγωνία των, ο τρόπος θανατώσεώς των, οι ομαδικοί τάφοι, το ανεπίτητον μαρτύριον των οικογενειών των, εν Κύπρω και εδώ, στην Ελλάδα».

Κατόπιν των ανωτέρω δεν υπάρχει κανείς που να μην αναφωνήσει γεμάτος δικαίη αγανάκτηση: **Ντενκτάς, είσαι εγκληματίας πολέμου. Πρέπει να λογοδοτήσεις στο Διεθνές Δικαστήριο εγκληματιών, στο οποίο σε εγκαλούν για το εν ψυχρώ έγκλημά σου κατά των 1619 αιχμαλώτων και ομήρων ελληνοκυπρίων και ελλαδιτών.**

α) **Μάνες κυρτωμένες** από τα χρόνια, που περιμένουν εναγώνια 22 χρόνια ν' ακούσουν κάτι για το παιδί τους, πριν κλείσουν για πάντα τα μάτια τους. **Μαυροντυμένες μεσόκοπες γυναίκες**, με ραγισμένη την καρδιά από τον πόνο, που περιμένουν εναγώνια 22 χρόνια ν' ακούσουν κάτι για τον άντρα τους.

γ) **Ορφανά παιδιά** που δεν γνώρισαν πατρικό χάδι, και περιμένουν εναγώνια 22 χρόνια ένα γλυκό λόγο, μια χαρμόσυνη είδηση για τον πατέρα τους, που δεν τον γνώρισαν.

δ) **Αδέλφια**, που επί 22 χρόνια δε γέλασαν από τον πόνο, αναμένοντας τον αδελφό τους, με τον οποίο φυλακίστηκαν μαζί στα τουρκικά μπουντρούμια, αλλά ποτέ δεν αφέθηκε να επιστρέψει στην οικογένειά του.

Θα γράφαμε: Σε εγκαλούν ο ΟΗΕ, η

Ευρωβουλή, τα συμβούλια υπουργών... αλλά δυστυχώς δεν μας δίνουν το δικαίωμα για μια τέτοια δίκαιη κραυγή, εκείνοι που τα απαρτίζουν. Διότι γι' αυτούς προέχουν άλλα, τις αποφάσεις τους ρυθμίζουν δόγματα ευτελή. Γι' αυτό εγκαλούν ως εγκληματίες πολέμου άλλους, όχι τον Ντενκτάς. Αυτοί, με επικεφαλής τον Χανς Βαν Ντεν Μπρουκ θεωρούν το θέμα... λήξαν! Μ' αυτόν συμπλέουν και ο αμερικανός πρέσβης στη Λευκωσία, ο «πολύς» Ρ. Μπάουσερ, και ο αντιπρόσωπος των Ηνωμένων Εθνών στην Κύπρο, Γκουστάβ Φεύσέλ. Γι' αυτούς ακριβό είναι το αίμα των βοσνίων μουσουλμάνων ή των τούρκων. Το αδικοχημένο ελληνικό αίμα δεν έχει καμιά αξία!

Ωστόσο για μας και για όσους δεν κουράστηκαν να πιστεύουν στο δίκαιο, **το θέμα των χιλίων εξακοσίων δέκα εννιά ελληνοκυπρίων και ελλαδιτών δεν έκλεισε. Τώρα άνοιξε**, 22 χρόνια μετά το συγερρό και εν ψυχρώ έγκλημα και τέσσερα μόλις χρόνια πριν από το τέλος της δεύτερης χιλιετίας μ.χ. Άνοιξε με την ομολογία του Ντενκτάς: «Και έγινε η σφαγή»!...

Αλλοίμονο σ' όλους ξεχάσουν αυτή την απάνθρωπη, κυνική και ισοπεδωτική ομολογία.

v.π.β.

1. Βλ. άρθρο: «**Ο Ντενκτάς βεβαιώνει ότι εσφάγησαν ανηλεώς όλοι οι αγνοούμενοι**», εφημ. «Εστία», 2.3.1996, σελ. 8.

2. Βλ. άρθρο: «**Εγκληματίας πολέμου**» (του Παρατηρητή), εφημ. «Ελεύθερος», 6.3.1996, σελ. 8.

3. Βλ. άρθρο: «**Η τραγωδία των αγνοουμένων**», (του Χ. Χαραλαμπίδη), εφημ. «Η Σημερινή» (Λευκωσία), 10.3.1993, σελ. 3.

4. Τα στοιχεία των «α» - «στ'» από το άρθρο: «**Τα ντοκουμέντα, που διαψεύδουν τον Ντενκτάς**» (του Παρατηρητή), εφημ. «Ελεύθερος», 7.3.1996. Ο άρθρογράφος παραθέτει και τα ονόματα των ελληνοκυπρίων που απελευθερώθηκαν και αυτών που επρόκειτο να απελευθερωθούν, αλλά τελικά δεν απελευθερώθηκαν. Βλέπε επίσης άρθρο: «**Αδιάσειστα στοιχεία για την ύπαρξη αγνοουμένων**», εφημ. «Η Καθημερινή», 9.3.1996, σελ. 5.

5. Βλ. σχόλιον: «**Το Τουρκικόν έγκλημα**», εφημ. «Εστία» 6.3.1996, σελ. 2.

Πηγή: «**Η ΔΡΑΣΙΣ ΜΑΣ**», Τεύχος 339.

ΤΟ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΤΜΗΜΑ MARKETING & ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



Ο κ. Πέτρος Γαλιδής

Στα πλαίσια των εκδηλώσεων για τα 25 χρόνια της Universal Life στην Κύπρο είχαμε την ευκαιρία ν' ακούσουμε και να δούμε πολλά ενδιαφέροντα όπως η ομιλία ενός νέου εκλεκτού ανθρώπου, του δ/ντή πωλήσεων Marketing Πέτρου Γαλιδή. Χωρίς περικοπές την παραθέτουμε επειδή έχει να δώσει σημαντικά μηνύματα στην ελληνοκυπριακή ασφαλιστική αγορά.

«Με ιδιαίτερη χαρά απευθύνω την ομιλία μου σ' αυτό το συνέδριο - σταθμό για τα κυπριακά ασφαλιστικά δεδομένα.

Το θέμα της ομιλίας μου είναι η λειτουργία ενός σύγχρονου τμήματος Μάρκετινγκ και Πωλήσεων, η πρακτική εφαρμογή του στη Universal Life και τα θετικά επακόλουθα αλλά και υποχρεώσεις για τον κάθε ένα από εμάς σ' αυτή την αίθουσα: τον προσωπικό των τμημάτων της διοίκησης, τους διευθυντές υποκαταστημάτων και τους ασφαλιστές.

A. ΤΟ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΤΜΗΜΑ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ & ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Ξεκινώ με την περιγραφή της λειτουργίας ενός σύγχρονου τμήματος Μάρκετινγκ & Πωλήσεων.

Πώς πρέπει να λειτουργεί και να συμπεριφέρεται ένα τέτοιο τμήμα;

A1. ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΣ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

Πρώτα απ' όλα πρέπει ν' αναγνωρίσει ότι στη σύγχρονη εποχή ο πελάτης έχει επιλογές. Έχουν παρέλθει πλέον οι εποχές όπου υπήρχε έλλειψη αγαθών και υπηρεσιών και ο καταναλωτής ήταν υποχρεωμένος να ικανοποιηθεί με τα πολύ λίγα που υπήρχαν στη διάθεσή του. Ο πελάτης σήμερα έχει πληθώρα επιλογών σχεδόν σ' όλους τους τομείς. Ταυτόχρονα, το επίπεδο του καταναλωτή συνεχώς ανεβαίνει. Κατά συνέπεια ο πελάτης είναι πλέον σε θέση να επιλέξει το καλύτερο απ' αυτά που του προσφέρονται και ν' αποφασίσει τι και από ποιον θ' αγοράσει. Και με την απόφασή του αυτή αποφασίζει και το ποιες εταιρίες θ' αναπτυχθούν και ποιες θ' αφανιστούν. Έχουμε έτσι τη βασική

κότερη αρχή για το σύγχρονο τμήμα Μάρκετινγκ & Πωλήσεων αλλά και για την επιχείρηση γενικότερα: **Προσανατολισμός στον Πελάτη.**

Η εταιρία που θα κερδίσει τον πελάτη θα κερδίσει τη μάχη της αγοράς. Και τον πελάτη τον κερδίζει αυτός που τον **εξυπηρετεί καλύτερα.**

A2. ΤΡΙΑ ΒΑΣΙΚΑ ΒΗΜΑΤΑ

«Εξυπηρετώ καλύτερα» σημαίνει παρέχω τα προϊόντα και υπηρεσίες που ικανοποιούν τις περισσότερες ανάγκες του πελάτη στο μεγαλύτερο βαθμό με το χαμηλότερο κόστος για τον πελάτη.

Για να επιτευχθεί αυτό πρέπει το σύγχρονο τμήμα Μάρκετινγκ & Πωλήσεων:

- Να κατανοήσει τον πελάτη και να εντοπίσει τις ανάγκες του
- Να δημιουργήσει τα κατάλληλα προϊόντα που τις ικανοποιούν στον ψηλότερο βαθμό και
- Να θέσει τα προϊόντα αυτά στην αντίληψη και στη διάθεσή του με το χαμηλότερο δυνατό κόστος.

Ας πάρουμε ένα προς ένα τα τρία αυτά βασικά βήματα.

A2 (α). Κατανόηση του πελάτη και των αναγκών του

Η κατανόηση του πελάτη και των αναγκών του προϋποθέτει τη συλλογή των αναγκαίων πληροφοριών και τη σωστή ανάλυσή τους. Ευθύνη του σύγχρονου τμήματος Μάρκετινγκ & Πωλήσεων είναι η δημιουργία και διατήρηση αξιόπιστων συστημάτων πληροφόρησης και η ανάλυση των πληροφοριών με σύγχρονες

μεθόδους για την εξαγωγή των σχετικών συμπερασμάτων και την εξακρίβωση των αναγκών του πελάτη.

Καθότι, όμως οι πελάτες δεν είναι όλοι ίδιοι και οι ανάγκες τους ποικίλουν, γίνεται τμηματοποίηση της αγοράς και αναλύονται τα γενικά χαρακτηριστικά του κάθε τμήματος για να εντοπισθούν οι δικές του συγκεκριμένες ανάγκες.

A2 (β). Δημιουργία προϊόντων

Από τη στιγμή που αναγνωρίζονται οι ανάγκες που θα ικανοποιηθούν, αρχίζει η διαδικασία του σχεδιασμού και δημιουργίας των προϊόντων.

Σ' αυτό το στάδιο απαιτείται η άσφονη συνεργασία με τ' άλλα τμήματα της εταιρίας. Το επίπεδο της συνεννόησης και συνεργασίας μεταξύ των τμημάτων και η ικανότητα των τμημάτων που θα σχεδιάσουν, θα κατασκευάσουν και θα διαχειρίζονται τα προϊόντα, είναι ο κρίσιμος παράγοντας που θα καθορίσει την επιτυχία τους να ικανοποιήσουν τις ανάγκες για τις οποίες έχουν δημιουργηθεί.

A2 (γ). Επικοινωνία με τον πελάτη και διάθεση των προϊόντων

Εφόσον δημιουργηθούν τα προϊόντα, παραμένει να ενημερωθούν οι πελάτες ότι υπάρχουν τα συγκεκριμένα προϊόντα που ικανοποιούν τις σχετικές τους ανάγκες και να τεθούν αυτά τα προϊόντα στη διάθεσή τους.

Η ενημέρωση των πελατών επιτυγχάνεται μέσω των προγραμμάτων διαφήμισης και δημοσίων σχέσεων και η διάθεση των προϊόντων μέσω των καναλιών διανομής. Αυτά τα τρία βασικά βήματα θα μας

οδηγήσουν στην καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση του πελάτη.

A3. ΣΧΕΔΙΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Όλα αυτά περιλαμβάνονται σ' ένα ολοκληρωμένο «Σχέδιο Μάρκετινγκ». Το σχέδιο αυτό καταρτίζεται με βάση όλες τις πληροφορίες, αναλύσεις αγοράς και ανταγωνισμού και συμπεριλαμβάνει τις αποφάσεις της εταιρίας και το πρόγραμμα εφαρμογής τους. Ο ρόλος του τμήματος Μάρκετινγκ & Πωλήσεων από εδώ και πέρα συγκεντρώνεται στην εφαρμογή αυτού του σχεδίου, στη μόνιμη και στενή παρακολούθηση των εξελίξεων στο περιβάλλον της εταιρίας, στη λήψη διορθωτικών μέτρων εκεί όπου χρειάζεται και ακόμα στην προσαρμογή του σχεδίου εκεί όπου οι συνθήκες έχουν μεταβληθεί. Εδώ ολοκληρώνεται η σύντομη περιγραφή των αρχών και της λειτουργίας του σύγχρονου τμήματος Μάρκετινγκ και Πωλήσεων.

Ας στρέψουμε τώρα την προσοχή μας στον τρόπο με τον οποίο έχουν εφαρμοστεί τα πιο πάνω στην εταιρία μας.

B. ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΣΤΗ UNIVERSAL LIFE

B1. ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΣ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

«Προσανατολισμός στον Πελάτη»: προκαλεί πραγματικά έκπληξη το πόσο λίγες εταιρίες εφαρμόζουν αυτόν τον τόσο βασικό κανόνα.

Ταυτόχρονα, είναι πραγματικά εντυπωσιακό το πόσο νωρίς η Universal Life ασπαστηκε αυτή την αρχή. Ενδεικτικότερο το σύνθημα: «Σεβασμός στον Άνθρωπο, Πελάτη, Συνεργάτη».

Αναλύοντας λίγο το σύνθημα αυτό βλέπουμε ότι σαν Universal Life τοποθετούμε στην κορυφή των προτεραιοτήτων μας τον «Άνθρωπο», δηλαδή συνειδητοποιούμε και θέτουμε σαν προτεραιότητά μας το ρόλο μας στην κοινωνία, στο κοινωνικό σύνολο. Επίσης, τοποθετούμε στην κορυφή των προτεραιοτήτων μας τον «Πελάτη», όπως ακριβώς αρμόζει σ' ένα οργανισμό με το σωστό προσανατολισμό. Τέλος, τοποθετούμε στην κορυφή των προτεραιοτήτων μας το «Συνεργάτη», δηλαδή τον ασφαλιστή. Και αυτό διότι, έχοντας ιεραρχήσει ορθά τις προτεραιότητές μας, προσδίδουμε ιδιαίτερη σημασία στο κομμάτι της εταιρίας μας που βρίσκεται πιο κοντά στον πελάτη.

B2. ΤΡΙΑ ΒΑΣΙΚΑ ΒΗΜΑΤΑ

Ας προχωρήσουμε τώρα στην πρακτική εφαρμογή στην Universal Life των τριών βασικών βημάτων που περιγράψαμε, ξεκινώντας από τη συλλογή και ανάλυση πληροφοριών για την κατανόηση των πελατών και των αναγκών τους.

B2 (α). Κατανόηση του πελάτη και των αναγκών του

Κύριες πηγές πληροφοριών μας αποτελούν, παραδείγματος χάρη, τα επίσημα κυβερνητικά στοιχεία, οι διάφορες ασφαλιστικές εκδόσεις, και ειδικά τα ελληνικά περιοδικά, και το τμήμα Πληροφορικής της εταιρίας μας που επιτελεί μια πραγματική αξιόπαινη δουλειά.

Μια από τις σημαντικότερες πηγές πληροφοριών, όμως, παραμένει το ίδιο το δίκτυο πωλήσεων μας, που είναι σε άμεση και συνεχή επαφή με την αγορά και τον πελάτη.

Γενικά, αναλύοντας τα χαρακτηριστικά του πελάτη βλέπουμε ότι τείνει να είναι ολοένα και πιο απαιτητικός. Είναι υψηλότερου επιπέδου αγοραστής και απαιτεί σεβασμό: Είναι πιο σχολαστικός, κάνει περισσότερες ερωτήσεις και αναμένει ικανοποιητικές απαντήσεις διότι θέλει να ξέρει ακριβώς τι αγοράζει και τι πληρώνει. Τέλος γνωρίζει ότι έχει πληθώρα επιλογών και είναι διατεθειμένος να ξοδέψει χρόνο για να συγκρίνει προϊόντα μεταξύ τους.

Αναγνωρίζοντας ότι διαφορετικά είδη πελατών έχουν διαφορετικές ανάγκες και χαρακτηριστικά, προχωρήσαμε στην τμηματοποίηση της αγοράς, και, όπως θα δούμε σε λίγο, φροντίσαμε να δημιουργήσουμε τα κατάλληλα προϊόντα και να προετοιμάσουμε τους ασφαλιστές μας να προσεγγίζουν τα διάφορα είδη αγορών. Αυτά σε αδρές γραμμές όσον αφορά την τμηματοποίηση της αγοράς. Και προχωράμε στο επόμενο από τα τρία βασικά βήματα: τα προϊόντα μας.

B2 (β). Δημιουργία προϊόντων

Πετύχαμε να δημιουργήσουμε και να προσφέρουμε στους πελάτες μας τα ανώτερα προϊόντα στην κυπριακή αγορά.

Τα UniOptions είναι πολύ ευέλικτα, για να προσαρμόζονται στις ανάγκες του κάθε πελάτη. Οι αξίες εξασφάλισης στις προτάσεις μας είναι οι πιο υψηλές και οι πραγματικές αποδόσεις των συμβολαίων μας ακόμη υψηλότερες. Επίσης με την εισαγωγή του Property Fund είμαστε η **μόνη** εταιρία που προσφέρει επιλογή επενδυτικού ταμείου. Το να είναι σε θέση μια εταιρία να προσφέρει προϊόντα μ' όλα αυτά τα πλεονεκτήματα σε προστό κόστος, προϋποθέτει και την ανάλογη υποδομή και τεχνολογία:

- Τους αναλογιστές που θα σχεδιάσουν τα προϊόντα

- Συστήματα από το τμήμα Πληροφορικής, που θα υποστηρίζουν τα προϊόντα

- Έμπειρο προσωπικό στα Operations που θα τα διαχειρίζεται και

- Ικανή οικονομική διεύθυνση που θα επιτυγχάνει τις ψηλές αποδόσεις.

Παραδοσιακά και αποδεδειγμένα μόνο η

Universal Life διαθέτει αυτού του επιπέδου τεχνολογία και υποδομή. Συνεπώς, καμιά άλλη εταιρία στην Κύπρο δεν είναι σε θέση να προσφέρει και να διατηρήσει αντάξιο επιπέδου προϊόντα.

B2 (γ). Προώθηση και διανομή προϊόντων

Και προχωράμε στο τρίτο βασικό βήμα, την ενημέρωση του πελάτη για την εταιρία και τα προϊόντα, και τα κανάλια διανομής.

Όσον αφορά την επικοινωνία με τον πελάτη έχουμε επιτύχει, μέσω των κατάλληλων διαφημίσεων και άλλων μέσων επικοινωνίας, να εμπεδώσουμε στη συνείδηση του κοινού την καλύτερη εικόνα γύρω από το όνομα «Universal Life», τόσο σχετικά με το μέγεθος και το εκτόπισμα της εταιρίας μας όσο και σχετικά με την αξιοπιστία και τον επαγγελματισμό μας.

Ας στρέψουμε τώρα την προσοχή μας στο θέμα της διάθεσης των προϊόντων μας και συγκεκριμένα στα «Κανάλια Διανομής».

Όπως έχω αναφέρει, μια εταιρία επιλέγει τα κανάλια διανομής που θα φέρουν τα προϊόντα της στον πελάτη με τον χαμηλότερο δυνατό τρόπο και με το χαμηλότερο δυνατό κόστος για τον πελάτη.

Το σύστημα δικτύου ασφαλιστών που διατηρεί η Universal Life παρέχει σε σχετικά αποδεκτό κόστος, το ψηλότερο επίπεδο εξυπηρέτησης στον πελάτη, τόσο στην παρουσίαση και πώληση του σχετικά πολύπλοκου προϊόντος μας, όσο και στην εξυπηρέτηση του πελάτη μετά την πώληση.

Διαθέτουμε το πιο άρτια οργανωμένο, στελεχωμένο και εκπαιδευμένο δυναμικό πωλήσεων και πάγια πολιτική μας είναι η ενδυνάμωση αυτού του δυναμικού. Σ' αυτά τα πλαίσια και με σκοπό την διύρυνση των υπηρεσιών μας προς τον πελάτη, έχει αποφασισθεί, όπως γνωρίζετε, η παροχή ευρύτερων τραπεζικών υπηρεσιών από την εταιρία μας.

Άλλα μέτρα ενδυνάμωσης του δυναμικού πωλήσεων μας συμπεριλαμβάνουν:

- Την αναβάθμιση της εκπαίδευσης με την στελέχωση και τον εκσυγχρονισμό του εκπαιδευτικού μας κέντρου.

- Την εφαρμογή συστήματος προγραμματισμού και παρακολούθησης της εβδομαδιαίας δραστηριότητας του ασφαλιστή.

- Την ενημέρωση του ασφαλιστικού μας δυναμικού για τα προϊόντα του ανταγωνισμού.

- Το Direct Marketing και, η τελευταία καινοτομία της εταιρίας μας,

- Το Telesales, για την εξασφάλιση υποψηφίων πελατών για τους ασφαλιστές μας.

- Και φυσικά, τα διάφορα έργα όπως το Universal Gardens στην Πάφο. Επιπλέον οι ασφαλιστές μας έχουν επί καθημερινής και προσωπικής βάσης την υποστήριξη των ικανότερων, κατά γενική αποδοχή, διευθυντών υποκαταστημάτων που διαθέτει ασφαλιστική εταιρία στην Κύπρο. Τέλος, υποστηρίζουμε πρακτικά τους ασφαλιστές μας για διείσδυση σε νέες αγορές.

Πέρα από την ευέλικτη σειρά προϊόντων UniOptions που προσαρμόζονται σ' όλες τις ανάγκες όπως έχουμε ήδη αναφέρει, παρέχουμε την κατάλληλη εκπαίδευση στους ασφαλιστές μας για να μπορούν να προσεγγίζουν το κάθε είδος πελάτη με τον τρόπο που αρμόζει και να αναλύουν διεξοδικά τις ανάγκες του υποψήφιου πελάτη. Εφοδιάσαμε τους ασφαλιστές με πρωτοποριακά οπτικά βοηθήματα παρουσίασης.

Εισάγουμε νέα προϊόντα, όπως το ομαδικό συνταξιοδοτικό σχέδιο UniPlam, για διείσδυση στις αγορές των αυτοτελών εργαζομένων και των ιδιωτικών εταιριών, το UniMaster 3 για οικογένειες με μεγαλύτερα παιδιά και το MultiCare για τις ψηλές εισοδηματικές τάξεις και τους μη κύπριους κάτοικους Κύπρου. Και αναβαθμίσαμε γενικά το τμήμα ατυχημάτων και υγείας για να υποστηρίξει την διείσδυση σε αγορές όπως η ύπαιθρος και οι αυτοτελώς εργαζόμενοι.

Γ. Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ, ΤΟΝ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΤΑ ΤΜΗΜΑΤΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

Φτάνουμε έτσι στο τελευταίο μέρος: Ποια η σημασία και οι επιπτώσεις όλων αυτών για τ' άλλα τμήματα της διοίκησης, τους διευθυντές υποκαταστημάτων και τους ασφαλιστές;

1. Τμήματα Διοίκησης

Έχω ήδη αναφερθεί στην ανεκτίμητη προσφορά των τμημάτων της Διοίκησης στο έργο των πωλήσεων όταν αναφέρθηκε στη δημιουργία των προϊόντων. Γενικότερα όμως, είναι αδιαμφισβήτητο γεγονός ότι η επιτυχία των πωλήσεων στηρίζεται σε τεράστιο βαθμό στην υποστήριξη των άλλων τμημάτων. Γι' αυτό θέλω να εκμεταλλευτώ την ευκαιρία για ν' απευθύνω τις θερμές ευχαριστίες των πωλήσεων προς όλα ανεξαιρέτως τα τμήματα της Διοίκησης για την άψογη συνεργασία τους και την ψηλού επιπέδου υποστήριξη που μας παρέχουν μέχρι στιγμής.

Να προσθέσω όμως ότι οι πελάτες, αναμένουν όλο και ψηλότερα επίπεδα εξυπηρέτησης.

Οπότε, για να διασφαλίσουμε και στο μέλλον τη σημερινή μας αξιολύετη θέση στην αγορά, πρέπει όλα μας τα τμήματα, έστω και αν δεν έχουμε απευθείας επαφή με τον πελάτη, να δρουν μέσα στον πνεύμα της βασικής αρχής «Προσανατολισμός στον Πελάτη». Όλα τα συστήματα και διαδικασίες μας πρέπει να δημιουργούνται έχοντας κατά νου την καλύτερη αλλά και οικονομικότερη εξυπηρέτηση του πελάτη.

2. Ο ρόλος του σύγχρονου διευθυντή υποκαταστήματος

Περνάμε στους διευθυντές υποκαταστημάτων: Ποιος ο ρόλος του διευθυντή υποκαταστήματος υπό το φως των νέων δεδομένων; Ο διευθυντής υποκαταστήματος πρέπει να βρίσκεται όσο το δυνατό πιο κοντά στον πελάτη. Πρέπει να καταναλώνει τον περισσότερο χρόνο έξω, στην αγορά, να δημιουργεί κέντρα επιρροής, να εισάγει τους ασφαλιστές του σε νέες αγορές και να τους εξασφαλίζει ονόματα υποψηφίων πελατών με θετική προδιάθεση. Με τη στενή επαφή του με την αγορά θα δημιουργεί συνεχώς πηγές στρατολόγησης και θα εξασφαλίζει σταθερή ροή νέων υποψηφίων ασφαλιστών. Πρέπει επίσης να παρέχει την εκπαίδευση και υποστήριξη που χρειάζονται οι ασφαλιστές του για ν' αναβαθμίσουν το επίπεδο και τον επαγγελματισμό τους και να τους καθοδηγήσει στον προγραμματισμό του χρόνου τους και στη συστηματικότητα της δραστηριότητάς τους.

Τέλος, ο διευθυντής υποκαταστήματος είναι αυτός που θα ενημερώσει αντικειμενικά τη διοίκηση της εταιρίας και θα παρέχει τις απαιτούμενες πληροφορίες για τον προγραμματισμό της μελλοντικής μας πορείας.

3. Η σημασία για τον ασφαλιστή

Και φτάνουμε στον ασφαλιστή: Ποια η σημασία όλων των πιο πάνω για τον ίδιο τον ασφαλιστή; Η όξυνση του ανταγωνισμού και το όλο και ψηλότερο επίπεδο του πελάτη σηματοδοτούν το τέλος της εποχής της «εύκολης πώλησης». Καλό προϊόν και όνομα εταιρίας παραμένουν απαραίτητα στοιχεία αλλά όχι αρκετά. Απαιτείται και το ψηλό επίπεδο και προσπάθεια του ασφαλιστή. Πρώτα απ' όλα, πρέπει ο κάθε ασφαλιστής να αντιληφθεί ορθά την έννοια της αρχής «Προσανατολισμός στον Πελάτη». Πρέπει να καταστήσει βίωμα και συνείδησή του ότι σκοπός και φιλοσοφία του είναι η καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των πελατών του. Πρέπει όμως να ερμηνεύσουμε ορθά αυτή την αρχή. Η ουσία είναι να παρέχουμε μεν

το ψηλότερο επίπεδο εξυπηρέτησης αλλά μ' όσο το δυνατό χαμηλότερο κόστος. Γι' αυτό οι συχνές παρεκκλίσεις, για παράδειγμα, από τις προκαθορισμένες διαδικασίες «για να εξυπηρετήσουμε τον πελάτη», πρέπει να περιοριστούν γιατί αυξάνουν σημαντικά τα κόστη μας και κάτι τέτοιο μπορεί να αποβεί σε βάρος του πελάτη. Για να είναι σε θέση ο ίδιος ο ασφαλιστής να προσφέρει το απαιτούμενο επίπεδο εξυπηρέτησης χρειάζεται να αναβαθμίσει τις γνώσεις και τον επαγγελματισμό του και να επενδύει μόνιμα στην αυτοβελτίωση του για να μπορεί πάντα ν' ανταποκρίνεται στις αυξημένες προσδοκίες και απαιτήσεις των πελατών του. Μέσα σ' αυτά τα πλαίσια πρέπει ο κάθε ασφαλιστής να αξιοποιήσει και την τεχνολογία που έχει στη διάθεσή του και που αποτελεί πλέον πολύτιμο και αναπόσπαστο εργαλείο στα χέρια του. Για να διασφαλίσει τη μακροπρόθεσμη επιτυχία του ο κάθε ασφαλιστής και για να έχει πάντα στη διάθεσή του νέους υποψηφίους πελάτες, πρέπει ν' αναπτύξει την ικανότητα να προσαρμόζεται και να διεισδύει σε νέες αγορές με διαφορετικά χαρακτηριστικά και ανάγκες.

Η δραστηριότητά του, η αναζήτηση υποψηφίων πελατών και η προεργασία του πρέπει να είναι συστηματική και προγραμματισμένη: Λόγω της επαφής του με τον πελάτη, όπως έχω ήδη αναφέρει, το δίκτυο πωλήσεών μας αποτελεί και τη σημαντικότερη πηγή πληροφοριών μας. Γι' αυτό ο κάθε ασφαλιστής έχει καθήκον να συλλέγει πληροφορίες για τον πελάτη και την αγορά και να τις διοχετεύει με αντικειμενικότητα στα κεντρικά για να λαμβάνονται οι ορθές αποφάσεις.

Τέλος, πρέπει ο κάθε ασφαλιστής να εφαρμόζει πιστά τις αποφάσεις αυτές της εταιρίας για να διασφαλίζεται έτσι η μελλοντική ανάπτυξη της εταιρίας μας και η επιτυχία του ίδιου του ασφαλιστή. Συνοψίζοντας, βλέπουμε ότι η εταιρία στηρίζεται και στηρίζει το ασφαλιστικό δυναμικό.

Γι' αυτό και οι ασφαλιστές πρέπει να προσαρμόσουν στα νέα δεδομένα και να αποδείξουν ότι όντως αποτελούν το καταλληλότερο κανάλι διανομής! Όπως είδαμε η εταιρία μελετά και προγραμματίζει με διορατικότητα και προνοητικότητα. Με τη σωστή εφαρμογή των πιο πάνω μπορούμε να απενθίζουμε με αισιοδοξία το μέλλον με τη βεβαιότητα της επικράτησης της εταιρίας μας στην αγορά και τη σιγουριά της προσωπικής ανάπτυξης του κάθε ενός από εμάς.

Και όλοι μαζί θα οδηγήσουμε τη μέχρι τώρα καταξιωμένη Universal Life να γράψει μια ακόμη λαμπρότερη ιστορία στη δεύτερη 25ετηρίδα της!»

Γνωρίστε... ΠΡΟΣΩΠΑ στην Κύπρο



Ο διευθυντής Πωλήσεων & Marketing Γιάννης Βιολάρης.

Γ. Βιολάρης

Ο Γιάννης Βιολάρης γεννήθηκε στην Λευκωσία το 1958. Άρχισε την ασφαλιστική του καριέρα το 1979 με την ALICO, ενώ το 1983 συνέχισε την καριέρα του με την Interamerican. Από το 1989 βρίσκεται στην Eurolife και κατέχει σήμερα τη θέση του διευθυντή

Πωλήσεων και Μάρκετινγκ της εταιρίας. Με την εξειδίκευσή του στο Bancassurance είχε την ευκαιρία να επισκεφθεί δεκάδες εταιρίες σ' όλες σχεδόν τις ευρωπαϊκές χώρες. Η επιτυχημένη πορεία της εταιρίας στον τομέα αυτό, είχε σαν αποτέλεσμα πολλές εταιρίες του εξωτερικού ν' απευθύνονται στην Eurolife για σεμινάρια, συμβουλές τεχνογνωσία κ.ο.κ. Είναι μέλος σε πολλούς επαγγελματικούς συνδέσμους στην Κύπρο και το εξωτερικό όπως: General Agents & Management Association U.S.A. American Management Association U.S.A. Life Office Management Association U.S.A. L.I.M.R.A. Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου Είναι επίσης Fellow του Life Management Institute του L.O.M.A. ενώ κατέχει και τον τίτλο του A.C.S



Δημήτρης Καλλέργης

Γεννήθηκε στις 19 Νοεμβρίου 1948. Απεφοίτησε από το Γυμνάσιο Λάρνακας. Είναι πτυχιούχος του τμήματος ελληνικής και αγγλικής φιλολογίας και γλώσσας της Φιλοσοφικής Σχολής του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών και επίσης Fellow of the Institute of Sales and Marketing Management. Ξεκίνησε στη Universal Life το 1974 ως ασφαλιστής και αργότερα ως υπεύθυνος του πρώτου ασφαλιστικού γραφείου της εταιρίας στη Λάρνακα.

Το 1983 διορίστηκε Executive Assistant με αρμοδιότητες στον τομέα των Δημοσίων Σχέσεων και αργότερα διευθυντής Εκπαίδευσης και Δημοσίων Σχέσεων μέχρι το 1991. Διετέλεσε για χρόνια μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου και αντιπρόεδρος του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου. Από τα ενδιαφέροντά του ξεχωρίζει η συνεργασία του ως παραγωγός ραδιοφωνικής σατιρικής εκπομπής. Επαπαπροσελήφθη στις 8 Μαΐου 1995. Εργάζεται στα κεντρικά γραφεία και φέρει τον τίτλο του διευθυντή υπηρεσιών Μάρκετινγκ της Universal life.



Πέτρος Γαλίδης

Γεννήθηκε στις 28 Μαΐου 1964. Απεφοίτησε από την Αγγλική Σχολή Λευκωσίας το 1983 και το 1988 από το London School of Economics όπου έτυχε του διπλώματος B.Sc. (Hons) in Economics. Ακολούθως, το 1990, απεφοίτησε από το London Business School όπου έτυχε του διπλώματος MBA (Masters in Business Administration). Προσελήφθη στις 3 Ιανουαρίου 1995. Εργάζεται στα κεντρικά γραφεία και φέρει τον τίτλο του Marketing & Sales Manager της Universal life.



VIGGAS REINSURANCE BROKERS LTD

**Representatives for Greece: Turner Reinsurance Services Ltd
21, Voulis Str., 105 63 Athens-Greece, tel: (01) 3252.302, telex: 218060, fax: (01) 3245.855**

Η κ. ΝΤΑΪΦΑ ΣΤΗΝ EUROLIFE



Στη φωτογραφία η κ. Λόλα Νταιφά με τον κ. Γιάννη Βιολάρη και την ομάδα που παρακολούθησε το σεμινάριο.

Μέσα στο πλαίσιο της συνεχούς επιμόρφωσης του προσωπικού της, η Eurolife αποφάσισε την οργάνωση μιας νέας σειράς εκπαιδευτικών προγραμμάτων.

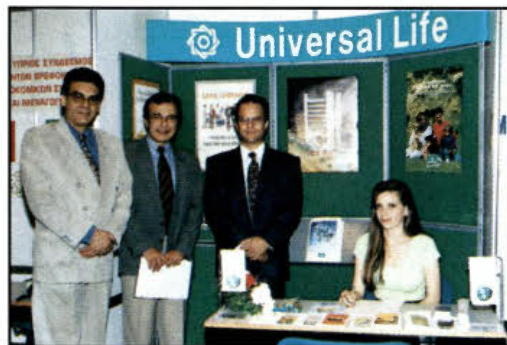
Η ιδέα τέθηκε σε εφαρμογή την Κυριακή 19 Μαΐου. Για το σκοπό αυτό η Eurolife προσκάλεσε την διευθύντρια Τύπου και Δημοσίων Σχέσεων του ANT1 Ελλάδας Λόλα Νταιφά το όνομα της οποίας θεωρείται συνώνυμο των δημοσίων σχέσεων αν και η ίδια πιστεύει ότι η επιτυχία

της στηρίζεται στο γεγονός ότι πέρα από τις επαγγελματικές υποχρεώσεις αναπτύσσει ανθρώπινες και όχι δημόσιες σχέσεις. Τα θέματα που εθίγησαν ήταν πολλά και αφορούσαν τη στρατηγική των δημοσίων σχέσεων και την οργάνωση του γραφείου Τύπου. Την διάλεξη, που εξελίχθηκε σε μια ενδιαφέρουσα και ζωντανή συζήτηση, παρακολούθησε το προσωπικό της διεύθυνσης Πωλήσεων και Μάρκετινγκ, ανώτερα διευθυντικά στελέχη της εταιρίας καθώς και αντιπροσωπεία του τμήματος προβολής και δημοσιότητας της Τράπεζας Κύπρου.

Η Eurolife θα συνεχίσει τη διοργάνωση τέτοιων σεμιναρίων, όπως ακριβώς συμβαίνει και με όλες τις μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες διεθνώς, μετακαλώντας ειδικούς επιστήμονες από το χώρο των δραστηριοτήτων της.

Στόχος της εταιρίας, όπως εξηγεί ο διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ Γιάννης Βιολάρης είναι η αρτιότερη προσέγγιση αλλά και η καλύτερης ποιότητας παροχή υπηρεσιών στον πελάτη που εμπιστεύεται το κύρος της Eurolife.

Η Universal Life κοντά στους τελειόφοιτους του πανεπιστημίου Κύπρου



Στη φωτογραφία ο αντιπρόεδρος του πανεπιστημίου Κύπρου κ. Νίκος Παπαμιχαήλ μαζί με τον κ. Δημήτρη Καλλέργη, διευθυντή υπηρεσιών Μάρκετινγκ και τον κ. Σάββα Χριστοφόρου, Agency Development manager - Training.

Η Universal Life μέσα στα πλαίσια της προσπάθειάς της για προώθηση ευκαιριών επαγγελματικής αποκατάστασης, συμμετείχε στην ΗΜΕΡΑ ΣΤΑΔΙΟΔΡΟΜΙΑΣ που διοργάνωσε το πανεπιστήμιο Κύπρου. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης αυτής οι τελειόφοιτοι είχαν την ευκαιρία για μια προκαταρκτική συνέντευξη και ενημέρωση για τις προοπτικές ανέλιξης και τα πλεονεκτήματα του ειδικού σχεδίου χρηματοδότησης για πτυχιούχους.

Μέσα σε μια εορταστική ατμόσφαιρα, πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο Mediterranean στη Λεμεσό, η καθιερωμένη τελετή βράβευσης των πρώτων ασφαλιστών της Universal Life που διακρίθηκαν για την παραγωγή και την ποιότητα τους εργασίας μέσα στο 1995. Σε χαιρετισμό του προς τις εκατοντάδες των παρευρισκομένων, ο διευθύνων σύμβουλος Ανδρέας Γεωργίου, τόνισε ότι η Universal Life είναι η μοναδική εταιρία που παραμένει σήμερα ανεξάρτητη εξυπηρετώντας τα συμφέροντα του συνόλου και επίσης η μόνη από τις μεγάλες εταιρίες που αύξησε τις εργασίες της το 1995.

Ο κ. Γεωργίου αναφέρθηκε επίσης στην απόφαση της εταιρίας να επεκταθεί στον χρηματοοικονομικό τομέα, τονίζοντας ότι η νέα αυτή κίνηση διανοίγει νέους ορίζοντες και προοπτικές στην εξελικτική πορεία της Universal Life. Στη συνέχεια ο διευθύνων σύμβουλος απένειμε σ' ένα μεγάλο αριθμό ασφαλιστών, βραβεία και τιμητικές διακρίσεις συμπεριλαμβανομένων και διεθνών διακρίσεων όπως το διεθνές βραβείο διατηρησιμότητας (IGA) της LIMPA και το Million Dollar Round Table (MDRT) Αμερικής.

Η Universal Life τίμησε τους πρώτους ασφαλιστές της

Μέσα σε μια εορταστική ατμόσφαιρα, πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο Mediterranean στη Λεμεσό, η καθιερωμένη τελετή βράβευσης των πρώτων ασφαλιστών της Universal Life που διακρίθηκαν για την παραγωγή και την ποιότητα τους εργασίας μέσα στο 1995. Σε χαιρετισμό του προς τις εκατοντάδες των παρευρισκομένων, ο διευθύνων σύμβουλος Ανδρέας Γεωργίου, τόνισε ότι η Universal Life είναι η μοναδική εταιρία που παραμένει σήμερα ανεξάρτητη εξυπηρετώντας τα συμφέροντα του συνόλου και επίσης η μόνη από τις μεγάλες εταιρίες που αύξησε τις εργασίες της το 1995.

Ο κ. Γεωργίου αναφέρθηκε επίσης στην απόφαση της εταιρίας να επεκταθεί στον χρηματοοικονομικό τομέα, τονίζοντας ότι η νέα αυτή κίνηση διανοίγει νέους ορίζοντες και προοπτικές στην εξελικτική πορεία της Universal Life. Στη συνέχεια ο διευθύνων σύμβουλος απένειμε σ' ένα μεγάλο αριθμό ασφαλιστών, βραβεία και τιμητικές διακρίσεις συμπεριλαμβανομένων και διεθνών διακρίσεων όπως το διεθνές βραβείο διατηρησιμότητας (IGA) της LIMPA και το Million Dollar Round Table (MDRT) Αμερικής.



Στη φωτογραφία ο διευθύνων σύμβουλος μαζί με τους κορυφαίους ασφαλιστές της εταιρίας.

ΦΙΛΟΞΕΝΙΑ

Κοινωνική προσφορά της ασφαλιστικής εταιρίας Metropolitan Τρεις χιλιάδες λίρες ήταν τα καθαρά έσοδα της Γιορτής Χαράς που πραγματο-



Στη φωτογραφία η κ. Άννα Αχιλεούδη παραλαμβάνει την επιταγή από αντιπρόσωπο της επιτροπής του ανθρωπιστικού ομίλου Metropolitan.

ποιήθηκε με πρωτοβουλία των μελών του ανθρωπιστικού ομίλου Metropolitan, η οποία έχει πλέον καθιερωθεί ως ετήσιος θεσμός. Κύριος σκοπός της εκδήλωσης ήταν η οικονομική ενίσχυση του Παγκύπριου Συνδέσμου Καρκινοπαθών και Φίλων στον οποίο και επιδόθηκε η επιταγή των τριών χιλιάδων λιρών.

Προσφορά στο Μακάριο Νοσοκομείο από Πανευρωπαϊκή - Φιλική - Ιντεραμερικαν

Μέσα στα πλαίσια της κοινωνικής τους προσφοράς οι ασφαλιστικές εταιρίες Πανευρωπαϊκή - Φιλική - Ιντεραμερικαν του συγκροτήματος της Πανευρωπαϊκής πρόσφεραν στην παιδιατρική πτέρυγα του νοσοκομείου Αρχιεπίσκοπος Μακάριος Γ' ειδική συσκευή, η οποία βοηθά τους μικρούς ασθενείς στην τροφή τους.

Μ' αυτή την ευκαιρία το κλιμάκιο των τριών εταιριών επισκέφτηκε τους μικρούς ασθενείς στο παιδοογκολογικό και παιδιατρικό θάλαμο και αφού τους ευχήθηκε περαστικά πρόσφερε σ' όλα τα παιδιά παιχνίδια.



Στην φωτογραφία η κ. Φωτεινή Παπαδοπούλου, πρόεδρος του κεντρικού φορέα κοινωνικής προσφοράς των τριών εταιριών παραδίδει το μηχάνημα στην κα Τοφαρίδου, επιμελήτρια Παιδιατρικής. Επίσης, εκ μέρους του κλιμακίου, διακρίνονται ο κ. Σπύρος Δρουσιώτης, διευθυντής Μάρκετινγκ & Πωλήσεων της Φιλικής και ο κ. Άγγελος Τζιτζός, Life Administration Manager της Πανευρωπαϊκής.

ΑΣΤΗΡ



Στα πλαίσια της δυναμικής ανάπτυξης της, η ασφαλιστική εταιρία ΑΣΤΗΡ πραγματοποίησε σειρά σεμιναρίων με στόχο την περαιτέρω ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων σε νέες εξειδικευμένες μεθόδους πωλήσεων και εξυπηρέτησης πελατών. Τα σεμινάρια τα οποία παρακολούθησαν διευθυντές υποκαταστημάτων, διευθυντές ομάδων και επιλεγμένοι ασφαλιστές, διεξήχθησαν στο ασφαλιστικό κέντρο στη Λευκωσία. Η επιτυχία των σεμιναρίων ήταν αξιοσημείωτη αφού συνέβαλαν στην περαιτέρω κατάρτιση του δυναμικού πωλήσεων και βελτίωση στην ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους πελάτες.

Το γυναικείο δυναμικό της Universal Life βοηθά συμμετέχοντας στον έρανο του κυπριακού Ερυθρού Σταυρού

Με σύνθημα «Αξιοπρέπεια για όλους, σεβασμός και φροντίδα για τους ηλικιωμένους», ο κυπριακός Ερυθρός Σταυρός ξεκίνησε έρανο από πόρτα σε πόρτα από τις 4-14 Μαΐου 1996. Το γυναικείο δυναμικό της Universal Life θέλοντας να συμβάλει στην επιτυχία του σκοπού του έρανου, έδωσε αίμα και επίσης προσφέρθηκε να συμμετάσχει στη συλλογή χρημάτων από πόρτα σε πόρτα. Παράλληλα, πρόσφερε το συμβολικό ποσό των £500 προς τον κυπριακό Ερυθρό Σταυρό.



ΦΙΛΟΞΕΝΙΑ Η METROPOLITAN ΣΤΟ ΠΛΕΥΡΟ ΤΩΝ ΑΠΟΦΟΙΤΩΝ

Η Metropolitan ασφαλιστική στάθηκε συμπαραστάτης στο ξεκίνημα της επαγγελματικής σταδιοδρομίας των πρώτων απόφοιτων του πανεπιστημίου Κύπρου, λαμβάνοντας μέρος με το δικό της περίπτερο στην εκδήλωση που διοργάνωσε η υπηρεσία Σπουδών και Φοιτητικής Μέριμνας του πανεπιστημίου Κύπρου. Στόχος της εκδήλωσης η οποία πραγματοποιήθηκε στις 10 και 11 Μαΐου, ήταν η ενημέρωση των αποφοίτων του πανεπιστημίου για τις κυπριακές εταιρίες και οργανισμούς. Δεκάδες απόφοιτοι έδειξαν ενδιαφέρον για τις ευκαιρίες εργοδότησής του με τη Metropolitan. Ανιπρόσωποι της εταιρίας κατατόπισαν τους απόφοιτους για τις ευκαιρίες επαγγελματικής αποκατάστασης και μελλοντικής ανέλιξης.

«ΑΣΤΗΡ» Α.Α.Ε. 7ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΖΩΗΣ

«Είμαστε 1996 φορές πιο δυνατοί! Το πιο σημαντικό είναι ότι η ποιότητα της δουλειάς μας έχει γίνει κοινή συνείδηση στους περισσότερους πολίτες. Τα σωστά προϊόντα, η ποιότητα της δουλειάς μας, η μεγάλη μας δύναμη, αποδεικνύουν ένα πραγματικό αντίκρουσμα. Είμαστε δυνατοί κι έτοιμοι για την κατάκτηση πιο ψηλών στόχων». Αυτό ήταν το μήνυμα που δόθηκε



από τον Τριαντάφυλλο Λυσιμάχου γενικό διευθυντή της ανώνυμης ασφαλιστικής Εταιρίας «ΑΣΤΗΡ» στην Ελλάδα, στο φετινό 7ο συνέδριο συνεργατών Ζωής που πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο Intercontinental στην Αθήνα στις 23 Απριλίου 1996. Στο πανελλήνιο αυτό συνέδριο έλαβαν μέρος αρκετοί συνεργάτες από όλη την Ελλάδα. Την Κύπρο αντιπροσώπευσαν 20 ασφαλιστικοί σύμβουλοι συνοδευόμενοι από τα διευθυντικά στελέχη, και τον γενικό διευθυντή της εταιρίας Κώστα Ν. Λεοντίου. Συντονιστής και παρουσιαστής του προγράμματος του συνεδρίου ήταν ο γνωστός δημοσιογράφος Τέρενς Κουίκ του τηλεοπτικού καναλιού ANT1.

Η Universal Life χορηγός εκπαιδευτικού συνεδρίου

Με χορηγία της Universal Life πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο «ΦΙΛΟΞΕΝΙΑ», συνέδριο της Παγκύπριας Συνομοσπονδίας Συνδέσμων Γονέων Δημοσίων Σχολείων Μέσης Εκπαίδευσης, το οποίο τελούσε υπό την αιγίδα της υπουργού Παιδείας & Πολιτισμού Κλαίρης Αγγελίδου.

Κύριο θέμα του συνεδρίου ήταν η ενοποίηση των ενιαίων και εισαγωγικών εξετάσεων, το οποίο μετά από σχετικές ομιλίες, αναπτύχθηκε σε γενική συζήτηση.

ΑΣΤΗΡ ΚΥΠΡΟΥ



Εντυπωσιακός ήταν ο εορτασμός του ΑΣΤΕΡΑ για την απονομή των βραβείων για το 1995 που πραγματοποιήθηκε τη Δευτέρα 4 Μαρτίου στο ξενοδοχείο Holiday Inn στη Λευκωσία. Μέσα σε μια ατμόσφαιρα ενθουσιασμού και με τη χρήση πολυμέσων παρουσιάστηκε η πορεία του ΑΣΤΕΡΑ από την

λειτουργία του στην Κύπρο το 1933 μέχρι σήμερα και η συμπόρευσή του με την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος.

Σε σύντομες ομιλίες τους οι κ.κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, Γενικός Διευθυντής του ΑΣΤΕΡΑ και Κώστας Ν. Λεοντίου, Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας στην Κύπρο, αναφέρθηκαν στα εντυπωσιακά αποτελέσματα που είχε ο ΑΣΤΕΡΑΣ μετά τον ανασχεδιασμό του και την επαναδραστηριοποίησή του σε

όλους τους Κλάδους Ασφαλειών και στις πολύ καλές προοπτικές της Εταιρίας. Ειδική αναφορά έκαναν και στη σημαντική συμβολή της αδελφής εταιρίας, της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος (Κύπρου) Ltd., στην επίτευξη των στόχων του ΑΣΤΕΡΑ και την εφαρμογή των τραπεζοασφαλειών και δηλώνουν ότι η συνεργασία αυτή θα συνεχισθεί και θα επεκταθεί σε όλα τα επίπεδα με στόχο την πλήρη εξυπηρέτηση του πε-

λάτη στον τομέα των Τραπεζικών και Ασφαλιστικών Υπηρεσιών.

Σε χαιρετισμό του ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος (Κύπρου) Ltd. κ. Μιχάλης Ταγαρούλιας αναφέρθηκε στα οφέλη που πηγάζουν από τη συνεργασία των δύο Εταιριών, της Τράπεζας και της Ασφαλιστικής Εταιρίας, που βρίσκονται στο στάδιο της μεγάλης ανάπτυξής τους και προδιέγραψε τον σημαντικό ρόλο που ήδη άρχισαν να

διαδραματίζουν οι δύο Εταιρίες στην οικονομία του τόπου. Την εκδήλωση του ΑΣΤΕΡΑ τίμησαν με την παρουσία τους η Βοηθός Έφορος Ασφαλιστικών Εταιριών κυρία Γιωρκάτζη, η πρόεδρος του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιριών κυρία Δράκου και αρκετοί αντιπρόσωποι και συνεργάτες της Εταιρίας.



βραβευσεις '96

1. Ο Γιώργος Χατζηγεωργίου, συνάδελφος και Διευθυντής σε κατάσταση της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος (Κύπρου) Ltd., βραβεύεται ως 2ος σε παραγωγή στον Κλάδο Ζωής. Την πλακέτα παραδίδει ο κ. Μιχάλης Ταγαρούλιας, Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος (Κύπρου) Ltd.
2. Θεόδωτος Ανθούσης, συνάδελφος και Διευθυντής σε κατάσταση της Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος (Κύπρου) Ltd., βραβεύεται ως 1ος σε παραγωγή στον Κλάδο Ζωής. Την πλακέτα παραδίδει ο κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, Γενικός Διευθυντής του ΑΣΤΕΡΑ.
3. Άντης Χριστοδούλου, Επαρχιακός Διευθυντής του ΑΣΤΕΡΑ στη Λεμεσό, βραβεύεται ως 2ος σε παραγωγή στον Γενικό Κλάδο και Ειδική Βράβευση για την Εξαιρετη προσφορά του στον ΑΣΤΕΡΑ.
4. Μάριος Λοής, συνεργάτης στη Λευκωσία, βραβεύεται ως 1ος παραγωγός στον Κλάδο Ζωής. Ο κ. Κώστας Ν. Λεοντίου του απονέμει το βραβείο.
5. Η Διεύθυνση του ΑΣΤΕΡΑ και της Ε.Τ.Ε. (Κύπρου) Ltd. μαζί με τους βραβευθέντες.
6. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Ε.Τ.Ε. (Κύπρου) Ltd. κ. Μιχάλης Ταγαρούλιας.
7. Ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου σε ένα σύντομο χαιρετισμό.

8. Ο Πανίκος Νικολαΐδης Διευθυντής Ομάδας στην Εταιρία βραβεύεται ως 1ος Διευθυντής Ομάδας σε παραγωγή Κλάδου Ζωής.

9. Ο Κοσμάς Αδάμου συνεργάτης στη Λευκωσία βραβεύεται ως 2ος παραγωγός στον Κλάδο Ζωής.

10. Ο Ευθύμιος Ευθυμίου συνεργάτης στην Πάφο βραβεύεται ως 3ος παραγωγός στον Κλάδο Ζωής.

11. Ο Δημήτρης Εύζωνας συνεργάτης στη Λεμεσό βραβεύεται ως 3ος παραγωγός στον Γενικό Κλάδο.

12. Ο Ανδρέας Αγαθοκλέους τμηματάρχης στην Εθνική Τράπεζα βραβεύεται ως 3ος υπάλληλος της Ε.Τ.Ε. στον Κλάδο Ζωής.

13. Ο Ανδρέας Κωνσταντινίδης Διευθυντής σε κατάσταση της Ε.Τ.Ε. στη Λευκωσία βραβεύεται ως 3ο κατάστημα στην παραγωγή Κλάδου Ζωής και σε αύξηση χαρτοφυλακίου στο Γενικό Κλάδο.

14. Στη φωτογραφία οι βραβευθέντες υπάλληλοι του ΑΣΤΕΡΑ για την Πολύχρονη Υπηρεσία τους στην Εταιρία. Από δεξιά Ανδρέας Παπαδόπουλος, Ανδρέας Παναγιώτου, Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, Λένια Σάββα, και Κώστας Ν. Λεοντίου.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ



επιμέλεια: Νικ. Β. Κωνσταντόπουλου

TO BANCASSURANCE ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ



Μια τεράστια πυρκαγιά έπληξε το κεντρικό κτίριο της μεγάλης γαλλικής κρατικής τράπεζας Credit Lyonnais στις αρχές Μαΐου και τ' αποτελέσματα της καταστροφής δεν λένε να επανορθωθούν ακόμη. Το έκτασης 6.000 τ.μ κεντρικό κατάστημα στην οδό Boulevard des Italiens επλήγη στις 5 Μαΐου 1996 από άγνωστη αιτία και κατεστράφη σχεδόν ολοκληρωτικά. Οι εργασίες ανακατασκευής του παλιού και ιστορικού αυτού κτιρίου του 18ου αιώνα άρχισαν αμέσως και συνεχίζονται ακόμη εντατικά, αλλά η τράπεζα δεν αναφέρει ακόμη συγκεκριμένο ποσό ζημιών. Το πολυόροφο αυτό κτίριο λέγεται ότι είχε 4.000 ανιχνευτές θερμότητας και φωτιάς, αλλά δεν διέθετε εσωτερικούς κατασβεστήρες. Αντίθετα διέθετε 200 σημεία συναλλαγών στις αίθουσες αγοραπωλησιών και απασχολούσε περίπου 2500 άτομα σε πλήρη ανάπτυξη των εργασιών του. Οι υπάλληλοι της τράπεζας, εξηγεί ο επικεφαλής των επικοινωνιών της τράπεζας Νικολά Σεν, ειδοποιήθηκαν από την επόμενη της πυρκαγιάς να

παρουσιασθούν στα πλησιέστερα υποκαταστήματα της Credit Lyonnais μέχρι ν' αναλάβουν εντολή συγκεκριμένης μετάθεσης, αφού όλα τα σημεία εργασίας καταστράφηκαν και καμιά εργασία δεν μπορούσε να εκτελεσθεί στο κεντρικό υποκατάστημα. Αυτό βέβαια σημαίνει ανυπολόγιστες ζημιές σε μηχανήματα και συστήματα επικοινωνιών με το υπόλοιπο δίκτυο.

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΑΤΟΙΚΩΝ ΣΤΗΝ ΕΝΩΜΕΝΗ ΕΥΡΩΠΗ

Μια εκτενής μελέτη που πραγματοποιήθηκε από το Ευρωπαϊκό Γραφείο Ενώσεων Καταναλωτών και την Ένωση Καταναλωτών Test - Achats του Βελγίου σε 12 κράτη μέλη της Ε.Ε. αποκαλύπτει πόσο διαφοροποιημένη είναι η αγορά ασφάλισης κατοικιών για τον ευρωπαϊκό ιδιοκτήτη κατοικίας. Η θέση των διαφόρων ασφαλιστικών εταιριών



είναι διαφορετική στη φύση των καταστροφών που καλύπτονται, στα ασφάλιστρα που επιβάλλονται, στο σκοπό της κάλυψης (ολικής ή μερικής, κλοπής, πυρός, καταστροφής κ.λ.π.), και στην υποασφάλιση που ισχύει σε πολλές περιπτώσεις - ελλειπής ή

ανεπαρκής ασφάλιση. Οι παραπάνω οργανώσεις ανακοινώνοντας τ' αποτελέσματα της μελέτης στις 12 χώρες μέλη, απαιτούν από τα όργανα της Ε.Ε. να επιληφθούν αυτής της κατάστασης και να θεσμοθετήσουν, έτσι ώστε τόσο η διατύπωση των συμβολαίων, όσο και η πλήρης κάλυψη του καταναλωτή - ιδιοκτήτη να κατοχυρωθούν ισότιμα και νομοθετικά σ' όλες τις χώρες.

Οι καλύψεις στην Ελλάδα και Ιταλία θεωρούνται σε γενικές γραμμές από μέτριας ποιότητας και ακριβές έως πολύ ακριβές. Συγκριτικά, η Πορτογαλία, η Γαλλία, το Βέλγιο, η Ολλανδία, Ισπανία και Γερμανία έχουν πραγματικά οικονομικές έως λογικές χρεώσεις για ασφάλιση κατοικίας, το Λουξεμβούργο, Ελλάδα, Ιρλανδία, και Δανία ακριβότερες καλύψεις και η Ιταλία και η Βρετανία πολύ ακριβές καλύψεις. Σε ασφάλιστρα η κάλυψη κατοικίας στην Ελλάδα κυμαίνεται από 264 έως 322 ENM/ (ECU) το χρόνο που είναι πάνω από το μέσο όρο κάλυψης.

ΔΙΑΡΚΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΦΙΛΙΚΟΥ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ

Διαρκή Επιτροπή Φιλικού Διακανονισμού Ασφαλιστικών Διαφορών προτείνει η Ένωση Ασφαλιζόμενων Ελλάδας και η Γενική Ομοσπονδία Καταναλωτών Ελλάδας (ΓΟΚΕ) με υπόμνημά της προς τον τομέα Εμπορίου του υπουργείου Ανάπτυξης, ζητώντας σ' αυτή τη Διαρκή Επιτροπή να συμμετέχουν εκπρόσωποι της αρμόδιας Διεύθυνσης Ασφαλιστικών Εταιριών του υπουργείου Ανάπτυξης, της Ένωσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων Ελλάδας,

και της ΓΟΚΕ. Ο σκοπός αυτής της Διαρκούς Επιτροπής θα είναι να εξετάζει την «άμεση αντιμετώπιση της παρελκυστικής τακτικής ορισμένων ασφαλιστικών επιχειρήσεων, τακτική η οποία οδηγεί τους ασφαλισμένους - και ιδιαίτερα στον κλάδο αυτοκινήτου - σε συμβιβασμούς αποζημιώσεων οι οποίοι απέχουν από το πραγματικό κόστος αποκατάστασης των ζημιών».

Διαβλέποντας ότι η στάση των ασφαλιστικών - όχι βέβαια όλων αλλά πολλών ασφαλιστικών - είναι να τρενάρουν και να καθυστερούν τις αποζημιώσεις στους δικαιούχους, η ΕΑΕ και η ΓΟΚΕ, προτείνουν στην ουσία τη θέσπιση ενός Επιτρόπου (Ομπουντσάν) κατά το πρότυπο των άλλων ευρωπαϊκών θεσμών, ο οποίος θα εξετάζει κάθε παράπονο και απαίτηση κατά ασφαλιστικής εταιρίας η οποία δεν ικανοποιείται και θα παρεμβαίνει (με ποια εξουσία;) στον τελικό διακανονισμό της απαίτησης. Το αίτημα αυτό όμως, που είναι πραγματικά μια θεσμική απαίτηση των καταναλωτών, νερώνεται παραπέρα στο υπόμνημα της ΕΑΕ με την αναφορά στην διαφορετικότητα στο χαρτοφυλάκιο κινδύνων που αναλαμβάνει κάθε εταιρία (αυτό είναι πρόβλημα της κάθε εταιρίας) και τη δημιουργία ενός Γραφείου Επικοινωνίας για βιτρίνα.

Η ΜΕΓΑΛΗ ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ΚΙΝΑΣ ΠΡΟΚΑΛΕΙ



Πρόκληση αποτελεί η μεγάλη ασφαλιστική αγορά της Λαϊκής Δημοκρατίας της Κίνας (έτσι λέγεται ακόμη η ηπει-

ρωτική Κίνα) για όσους ευρωπαίους και διεθνείς ασφαλιστές τολμούν να δοκιμάσουν την τύχη τους. Τουλάχιστον σε γενικές ασφάλειες και ασφάλειες επιχειρηματικού κινδύνου, η αγορά φαίνεται καλά οργανωμένη και αρκετά παρθένα.

Ο μεγάλος ασφαλειομεσιτικός οργανισμός της Νέας Υόρκης Marsh and McLennan Inc. (MMI) ανακοίνωσε πρόσφατα ότι ανοίγει το δεύτερο γραφείο του στην πόλη Σαγκάη της Νότιας Κίνας, μετά από εκείνο του Πεκίνου που είχε ανοίξει το Μάρτιο 1994. «Η τρομερή επέκταση των εσωτερικών και πολυεθνικών εργασιών που παρατηρήθηκε πρόσφατα στην περιοχή της Σαγκάης - λέει ο διευθύνων σύμβουλος της MMI για την Ασία και τον Ειρηνικό Τέρι Παραντάν - δημιούργησε μια τρομερά αυξημένη ζήτηση για ασφαλιστικές και ασφαλειομεσιτικές υπηρεσίες». Η MMI θα συνεχίζει ν' αναζητεί και άλλες τοποθεσίες στην αχανή Κίνα για εγκατάσταση και άλλων γραφείων.

ΑΣΦΑΛΙΣΘΕΙΤΕ ΓΙΑ ΑΠΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΛΥΤΡΑ

Μια πρόσφατη ανακοίνωση της Παγκόσμιας Τράπεζας έλεγε «Παύστε να δίνετε ανθρωπιστική και αναπτυξιακή βοήθεια στην Λατινική Αμερική». Με τα εκατομμύρια κλών κοκαίνης που εξάγει και τα δισεκατομμύρια δολαρίων που εισάγουν, έστω παράνομα, χώρες όπως η Κολομβία, Περού, Παναμάς, Βενεζουέλα, Εκουαδόρ, Βραζιλία κ.λ.π. είναι πια αντιοικονομικό και αδικαιολόγητο το να προστρέχει κανείς σ' ανθρωπιστική βοήθεια στις χώρες αυτές. Επιπλέον, πρόσφατα έχει προστεθεί και το φαινόμενο των απαγωγών που από το 1989 έχουν καταντήσει μια μάστιγα για τις περισσότερες χώρες. Επιχειρηματίες, τουρίστες, αλλά και ιεραπόστολοι απ' όλες τις χώρες της Ευρώπης και της Βορ. Αμερικής πέφτουν θύματα απαγωγής για άγνωστους λόγους, εκτός βέβαια από την είσπραξη αξιοσέβαστων λύτρων. Οι στατιστικές αναφέρουν ότι από το

1980 περίπου 7500 απαγωγές έγιναν στην Κολομβία, 4500 στην Βραζιλία και 2300 στο Μεξικό, ζητώντας συνολικά 30 εκατομμύρια δολάρια σε λύτρα. Πέρα από την επικινδυνότητα κάθε περιοχής πολλές ασφαλιστικές όπως η Willis Corron μελετούν τώρα τη δυνατότητα κάλυψης του κινδύνου αυτού.

ΑΓΟΡΑ ΠΟΛΥΜΕΣΩΝ ΓΙΑ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

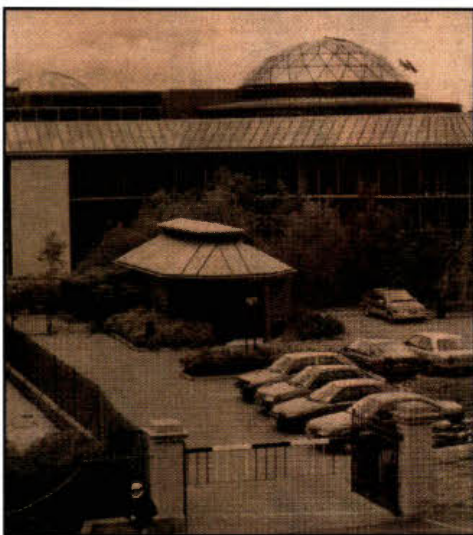


Η αγορά των εκπαιδευτικών πολυμέσων φαίνεται ότι αναπτύσσεται με εντυπωσιακούς ρυθμούς στη Δυτική Ευρώπη και ιδιαίτερα με εφαρμογές στις ευρύτερες ανάγκες των τραπεζών και των ασφαλιστικών εταιριών. Σύμφωνα με υπολογισμούς της μεγάλης γερμανικής εταιρίας λογισμικού και υπολογιστών Siemens Nixdorf, οι 4 μεγαλύτερες χώρες της Ευρώπης - Βρετανία, Γαλλία, Γερμανία και Ιταλία - μπορεί να παρουσιάσουν μια αγορά πολυμέσων ύψους 3,6 δισεκ. δολάρια στα επόμενα λίγα χρόνια. Η απάντηση της δυναμικής αυτής εταιρίας είναι ότι για τα 120.000 τεμαχικά ηλεκτρονικών υπολογιστών που είναι ήδη εγκατεστημένα σ' όλες τις χώρες της Ευρώπης, θα πρέπει να είναι η δημιουργία νέων και πρωτότυπων πολυμέσων που θα ανταποκρίνονται τόσο στις εκπαιδευτικές ανάγκες των επιχειρήσεων για το ίδιο το προσωπικό τους, όσο και στην on line πληροφόρηση των πελατών τους και στην ενημέρωση σε νέα προϊ-

όντα και υπηρεσίες. Έτσι, η γερμανική εταιρία σχεδίασε και προτείνει τώρα την ECOLE (European Collaborative Open Learning Environment), ένα περιβάλλον μάθησης μ' ένα γαλλικό όνομα που οδηγεί όμως στη συνέχεια, ανοικτή και συνεργατική εκπαίδευση προσωπικού, ιδιαίτερα για τραπεζικούς και ασφαλιστικούς οργανισμούς.

Πέρα από τα καθιερωμένα συστήματα της LIMRA και άλλων εθνικών ινστιτούτων εκπαίδευσης, οι νέοι ασφαλιστές θα μπορούν τώρα να προσφύγουν σε ορισμένα εισαγωγικά αλλά και εξειδικευμένα μαθήματα για την ανάγνωση και την παρουσίαση νέων προϊόντων, για τις σχέσεις με τους πελάτες, για τον υπολογισμό της χρέωσης, και του κόστους κάθε συμβολαίου, για την παραπέρα ανάπτυξη εργασιών και γενικότερα για όλη την επιχειρηματολογία που χρειάζεται ένα καλό στέλεχος των κλάδων αυτών.

ΕΤΟΙΜΕΣ ΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ



Τουλάχιστον 8 μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες της Σκωτίας ανακοινώνουν ότι είναι έτοιμες για να αναλάβουν νέες εργασίες και νέα συμβόλαια στον κλάδο ασφάλειας ζωής, παρά την τρομερή συσπύρωση εργασιών στον κλάδο αυτό. Έτσι, οι εταιρίες Standard Life, Scottish Widows, Amicable,

Equitable, Provident, Life, Mutual και Britannia ανακοινώνουν ότι έχουν πραγματοποιήσει μια μακρά ιστορία και μια τρομερή συγκέντρωση ενεργητικών σ' όλα αυτά τα χρόνια ιστορία τους, αλλά είναι επίσης έτοιμες ν' αναλάβουν νέες εργασίες και νέα συμβόλαια, αν η αγορά το ζητήσει.

Στην Σκωτία, οι 8 αυτές ασφαλιστικές επιχειρήσεις αποτελούν ένα πολύ δυναμικό και υγιή πνεύμονα της τοπικής οικονομίας, αφού απασχολούν όλες μαζί περίπου 21.200 υπαλλήλους, τα 2/3 από αυτούς στην ίδια την Σκωτία, και συγκεντρώνουν αποθεματικά (κεφάλαια διαχείρισης) γύρω στα 93 - 95 εκατομ. λίρες.

Από το 1994 όμως, η αγορά αυτή του κλάδου ζωής έχει αρχίσει και παρουσιάζει σημεία κόπωσης λόγω της υπερβολικής συγκέντρωσης εργασιών και του κατ' ανάγκη οξύ ανταγωνισμού που παρουσιάζεται μεταξύ των εταιριών. Τόσο τα ασφαλιστήρια ζωής όσο και οι συγγενείς υπηρεσίες των εταιριών κινδυνεύουν να χάσουν την ποιότητά τους εξαιτίας αυτού του ανταγωνισμού. Αισιόδοξοι όμως οι Σκοτσέζοι, οι κκ. Ρος της Scottish Widows, Γκίλκριστ της Scottish Life και Σκοτ Μπελ της Standard Life, δηλώνουν ότι είναι πάντα έτοιμοι και για νέες εργασίες.

ΤΑ ΛΛΟΥΝΤΣ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ ΣΕ ΝΕΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ

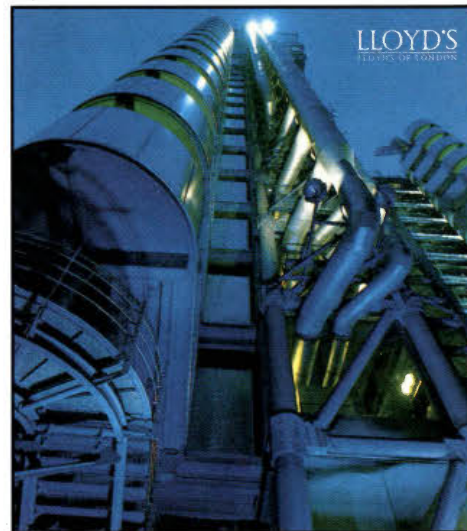
Τα Λλόντς του Λονδίνου, αυτά τα χιλιάδες άγνωστα και ανώνυμα μέλη του μεγάλου ασφαλιστικού συγκροτήματος των Λλόντς, έχουν αναπτύξει τα τελευταία χρόνια πολλές και διαφορετικές δραστηριότητες έξω από τον κλασικό κλάδο των θαλάσσιων, αεροπορικών και άλλων κινδύνων μεταφοράς, που ήταν το «ψωμί και το τυρί» της επιχείρησης για πολλές δεκαετίες.

Σήμερα τα μέλη των Λλόντς μπορούν να συσπειρωθούν και να προσφέρουν ανταγωνιστικές καλύψεις - αφού διαθέτουν και ένα ανεξάντλητο αναλογιστικό δυναμικό υπολογισμού και στάθμισης των κινδύνων - σε νέους

χώρους, όπως είναι η ασφάλιση ιχθυογεννητικών σταθμών.

Οι συλλογικές ασφαλίσσεις στόλων αυτοκινήτων, η ασφάλιση δυτών, η ασφάλιση της δυσφήμισης και της άδικης κατηγορίας, η ασφάλιση της βιομηχανίας ψυχαγωγίας και η ειδική ασφάλιση απόδημων βρετανών και αμερικανών υπηκόων που αντιμετωπίζουν ειδικά προβλήματα στις χώρες διαμονής τους.

Προσανατολισμένοι τόσο σε βιομηχανικούς κινδύνους, όπως η βιομηχανία ψυχαγωγίας και οι ιχθυογεννητικοί σταθμοί, αλλά καλύπτοντας



και το υπόλοιπο φάσμα των ειδικών ασφαλειών τα μέλη των Λλόντς μπορούν τώρα να προσφέρουν μια ανταγωνιστική και λογική οικονομική κάλυψη κατά των ειδικών αυτών κινδύνων. Εταιρίες όπως οι Lambert Group, Citygate Insurance Brokers, Crispin Seepers + Partners, Agricultural Insurance Service κ.ά, είναι μερικά από τα πρωτοποριακά αυτά σχήματα που καλύπτουν η κάθε μια τουλάχιστον ένα από τους παραπάνω ειδικούς κινδύνους.

ΚΑΛΥΨΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ ΣΕ ΑΜΦΙΒΟΛΙΑ

Εκπρόσωποι από 6 διαφορετικές ασφαλιστικές εταιρίες που υπάρχουν σήμερα στη Γαλλία συζήτησαν πρόσφατα την εξέλιξη στην κάλυψη των βιομηχανικών κινδύνων, καθώς αφενός οι κίνδυνοι αυτοί επεκτείνονται

τρομερά και αφετέρου ο ασφαλιζόμενος κατασκευαστής δυσανασχετεί στη διαμόρφωση νέων και αυξημένων ασφαλιστρών.

Αντιπρόσωποι των γνωστών εταιριών, όπως Allianz, UAP, Sun Alliance, AGF, Concorde, PFA, La Poste κ.ά. εξέφρασαν την άποψη ότι οι βιομηχανικοί κίνδυνοι (όλοι οι κλασικοί κίνδυνοι που αφορούν βιομηχανίες, όπως πυρός, φυσικών καταστροφών, κλοπής, απάτης, κ.λ.π.), αλλά και οι ειδικοί κίνδυνοι που αναφέρονται στη διαχείριση μιας βιομηχανικής επιχείρησης (αστική ευθύνη για τα προϊόντα, οικονομική απάτη, κίνδυνος χρεοκοπίας, ανακύκλωση ξένων κεφαλαίων, κ.λ.π.), επεκτείνονται στις μέρες μας με τρομερό ρυθμό και κατά συνέπεια, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις πρέπει να είναι σε συνεχή διεγερση για να μπορούν ν' ανταποκριθούν στις ανάγκες των πελατών τους.

Από την άλλη πλευρά, αν προσθέσουμε και τους καθαρά τεχνικούς κιν-



δύνους που προκύπτουν στις κατασκευές και τις μεγάλες βιομηχανι-

κές συναρμολογήσεις, είναι μάλλον φυσικό ότι τα ασφαλιστήρια των κινδύνων αυτών αυξομειώνονται ανάλογα με την εξέλιξη των εργασιών και την επέκταση της τεχνολογίας, αλλά οπωσδήποτε όχι μ' ένα προβλέψιμο ρυθμό. Αυτό βέβαια είναι πάντοτε επαχθές για τους ασφαλιζόμενους πελάτες.

Η ΕΛΒΕΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ BANCASSURANCE

Η μεγάλη και εντελώς διαφοροποιημένη αγορά τραπεζικών και ασφαλιστικών υπηρεσιών της Ελβετίας φαίνεται ότι προσελκύει πολλούς ξένους παρατηρητές οι οποίοι διαπιστώνουν την ομαλή και σταδιακή εξέλιξη της αγοράς αυτής. Με πάνω από 400 τραπεζικά ιδρύματα - 155 ξένες, 156 περιφερειακές, 762 εμπορικές και επενδυτικές, 28 τράπεζες καντονίων, και 18 ιδιωτικές τράπεζες - και ένα μεγάλο αριθμό ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δρουν

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE



- Αίθουσες συνεδριάσεων 20-300 ατ.
- Σύγχρονες οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις
- 184 δωμάτια
- 12 σουίτες
- Κήπος 50 στρεμ.
- Γήπεδα τένις
- Μπάσκετ
- Μίνι γκολφ
- Παιδική χαρά
- Θαλάσσια σπορ
- Γυμναστήριο
- Σάουνα
- Υδρομασάζ



ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ



POSEIDON S.A. Hotel and Tourism Enterprises
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680
Tel.: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668



σήμερα στην ελβετική αγορά είναι πολύ φυσικό να υπάρχει μια πλήρης διαφοροποίηση, αν όχι ένα σχετικό χάος, στην ποιότητα και την ποσότητα των νέων προϊόντων που προσφέρονται στην αγορά αυτή.

Με το δεδομένο ότι οι τρεις μεγάλοι τραπεζικοί οργανισμοί - Cedit Susiss, SBC, UBS - αποτελούν αυτό που σήμερα αποκαλείται universal banks (παγκόσμιες ή καθολικές τράπεζες) σ' όλες τις κατηγορίες και τις μορφές προϊόντων, και με το δεδομένο ότι όλοι σχεδόν οι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί στην Ελβετία έχουν την ευχέρεια αλλά και την ευελιξία να σχεδιάζουν προϊόντα, είναι φανερό ότι τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα που σχεδιάζονται και προσφέρονται τουλάχιστον στην εσωτερική αγορά είναι πολλά και ποικίλα.

Τα προϊόντα αυτά τραπεζοασφαλιστικής που προσφέρονται σε μέσες επενδύσεις 20.000 - 30.000 ελβ. φράγκων είναι φυσικό να αποτελούν νέες προκλήσεις για τους 122.000 τραπεζικούς υπαλλήλους και άλλους τόσους των ασφαλιστικών εταιριών και να ποικίλουν σε απαιτήσεις και μορφή δέσμευσης μεταξύ του πωλήτη και του πελάτη.

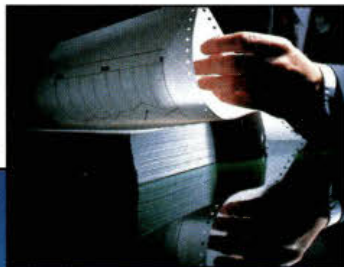
ΘΕΜΑΤΑ ΠΟΥ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΝ ΤΟΥΣ ΕΥΡΩΠΑΙΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Έγινε στις 24 Απριλίου στο Λονδίνο, η έκτακτη συνάντηση της Επιτροπής Ευρωπαϊκών Υποθέσεων του Διεθνούς

Γραφείου Παραγωγών Ασφαλειών και Αντασφαλειών (BIPAR) που είναι ο μεγαλύτερος ευρωπαϊκός και διεθνής οργανισμός ενδιάμεσων παραγωγής ασφαλειών.

Η Επιτροπή προετοίμασε για την έκτακτη αυτή συνάντηση τον απολογισμό των δραστηριοτήτων της για την περίοδο Ιούνιος 1995 - Απρίλιος 1996 και παρουσίασε μεθοδικά όλες αυτές τις δραστηριότητες, οι οποίες αποτελούν και περιοχές μεγάλου ενδιαφέροντος για όλους τους παραγωγούς ασφαλειών της Ευρώπης και τις συνδικαλιστικές τους οργανώσεις.

Σύμφωνα με τον απολογισμό, τα σημαντικότερα προβλήματα που απασχολή-



σαν την Επιτροπή είναι: α) η παροχή υπηρεσιών από ενδιάμεσους παραγωγούς ένθεν και ένθεν των συνόρων διαφόρων χωρών (διασυνοριακές πωλήσεις), β) η προστασία των προσωπικών δεδομένων όλων των πελατών και των παραγωγών σε μια μαζική αγορά ασφαλειών στην Ευρώπη, γ) η απευθείας (άμεση) πώληση ασφαλειών από τις εταιρίες και τους πωλητές τους, δ) η διαφάνεια σ' όλες τις προμήθειες που εισπράττονται και οι οποίες πρέπει να είναι γνωστές και στον καταναλωτή, ε) προβλήματα που συναντώνται από τους παραγωγούς με τις κοινοτικές οδηγίες για τις δημό-

σιες προμήθειες των κρατών μελών, στ) η βοήθεια του Ευρωπαϊκού Γραφείου Στατιστικής (ΕΥΡΩΣΤΑΤ) στην επεξεργασία ειδικών στατιστικών στον τομέα των οικονομικών υπηρεσιών, ζ) δραστηριότητες της ΕΕ για την ίση πληρωμή των φύλων, την ευελιξία στον χρόνο εργασίας, την μερική εργασία, την πρώιμη συνταξιοδότηση κ.λ.π. Η Επιτροπή υποσχέθηκε να συνεχίσει και να εντατικοποιήσει το έργο της και στο επόμενο δωδεκάμηνο πάνω στα μεγάλα προβλήματα της παραγωγής ασφαλειών στην Ευρώπη.

ΑΝΟΙΓΜΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Επιτέλους η Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ασφαλειών (CEA) έκανε ένα τολμηρό αλλά αποφασιστικό άνοιγμα. Αποφάσισε ότι θα ενδιαφέρεται και για το ειδικό κομμάτι των ναυτικών ασφαλειών, όπως αυτές εφαρμόζονται στην Ευρώπη και τη Βόρεια Αμερική. Σε πρόσφατη έκδοσή της η CEA αναφέρεται σε πρόσφατες ρυθμίσεις της ναυσιπλοΐας και της ναυτικής ασφάλειας που ισχύουν για όλους τους ευρωπαίους πλοιοκτήτες και ναυτικούς, και τις οποίες οι ασφαλιστικές εταιρίες πρέπει σταδιακά να λάβουν υπόψη τους.

Η οδηγία για την ναυτιλιακή ασφάλεια (έλεγχος της κατάστασης του λιμένα) είναι μια από αυτές τις οδηγίες της ΕΕ οι οποίες εντέλουν ένα τρόπο λειτουργίας των Λιμενικών Αρχών των χωρών μελών της Ενωμένης Ευρώπης.

Επίσης, ο νέος Διεθνής Κώδικας για την Διαχείριση της Ασφάλειας (ISM Code) που έχει ψηφισθεί από το Διεθνή Ναυτιλιακό Οργανισμό (IMO) επιτάσσει πολλούς νέους κανόνες στους πλοιοκτήτες, οι οποίοι πρόκειται οπωσδήποτε να θίξουν το καθεστώς των ναυτικών ασφαλειών στην Ευρώπη και αλλού.

Τέλος, μια νέα οδηγία για την ασφάλεια των επιβατηγών / οχηματαγωγών (φέρι) έχει συζητηθεί από τους υπουργούς Μεταφορών της ΕΕ και επιτάσσεται να εφαρμοσθεί στα Κοινοτικά δεδομένα από 1 Ιουλίου 1996.

ΓΡΑΨΟΥ

ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

ΤΩΡΑ!

Κάθε ασφαλιστής δικαιούται σε κάθε έκδοση το «ΝΑΙ» στο γραφείο ή στο σπίτι του

• Στις σελίδες του:

- Γνώσεις - εμπειρίες
- Αλήθεια για καλύτερη καριέρα
- Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνεια
- ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
- ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

- ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΖΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!
- ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!
- ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ

ΦΙΛΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ 19-20
ΠΛ. ΚΟΛΩΝΑΚΙΟΥ - ΑΘΗΝΑ
Τηλ.: 36.20.186, 36.09.071, 36.11.545
FAX: 36.11.545

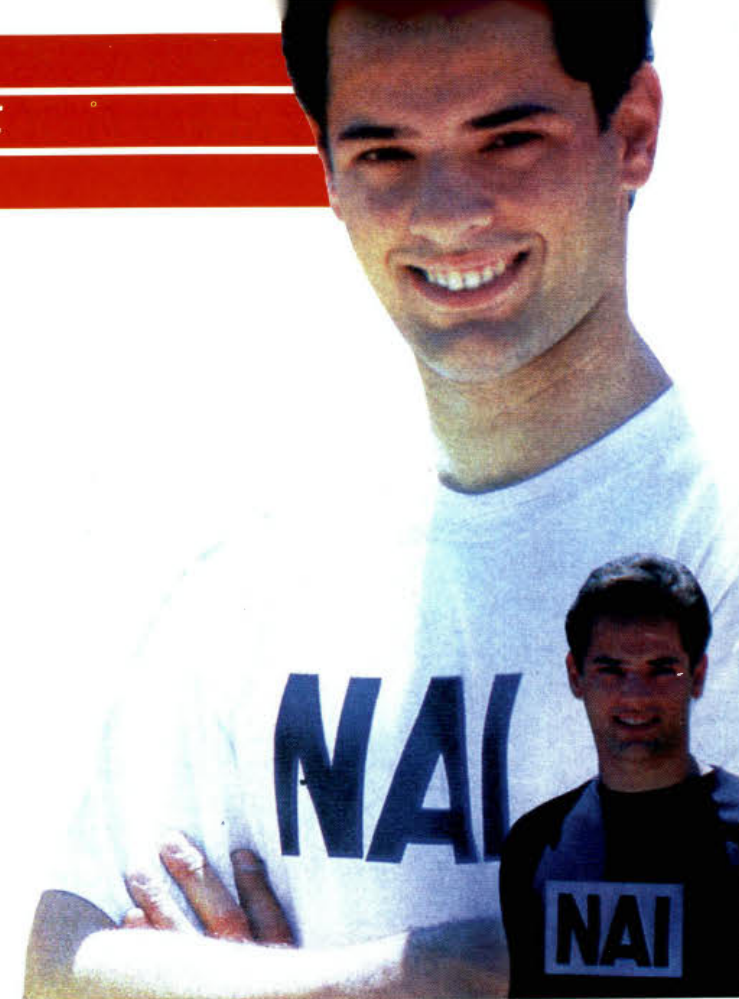
ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:.....
ΕΤΑΙΡΙΑ:.....
Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:.....
Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ:.....
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ:..... ΠΟΛΗ:.....
ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:..... ΟΙΚΙΑΣ:.....

- ΤΑΧ. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ.
- ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ.
- Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος:
- ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ ΣΕ ΠΕΡΙΟΧΗ ΑΤΤΙΚΗΣ

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:

- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 6.000 ΔΡΧ.
- ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 30.000 ΔΡΧ.
- ΦΟΙΤΗΤΕΣ 4.000 ΔΡΧ.



ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΤΕΥΧΟΣ



ακόμα

- ✓ Θέματα για Αμοιβαία κεφάλαια
- ✓ Άρθρα για το SERVICE
- ✓ Εμπειρίες παλιών συναδέλφων!
- ✓ Πώς να βρείτε πελάτες! ακόμα
- ✓ Συμβουλές σε Managers!
- ✓ Άρθρα για να πετύχετε στους στόχους σας!
- ✓ Εγκυκλοπαιδικές ειδήσεις και ασφαλιστικά νέα!
- ✓ Θέματα ψυχολογίας-Επικοινωνίας κ.ά.

ΜΗ ΧΑΣΕΤΕ ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΤΕΥΧΟΣ

*Ποιό είναι το μέλλον
των ελλήνων ασφαλιστών;
Είναι σίγουρο
το επόμενο βήμα τους;*

ΓΙΑ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ ΑΝΩ ΤΩΝ 10 ΤΕΥΧΩΝ ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ 3620186 - 3609071 - FAX 3611545
ΓΙΑ ΕΓΓΡΑΦΕΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΩΝ ΤΗΛ.: 3620186 - 3609071 FAX 3611545

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 19581649

ΕΚΔΟΤΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΓΡΑΦΕΙΑ:
Φιλ. Εταιρίας 19-20
106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071 - 3620 186
Fax: 3611545

ΕΛΕΥΘΕΡΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ:
ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ
(Ψυχολόγος)
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ - ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ
ΚΩΣΤΑΣ ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
Ph D. (Οικονομολόγος -
καθηγητής ΑΣΟΕΕ),
ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ
ΔΗΜ. ΛΙΝΟΣ (Ιατρός καθη-
γητής Παν/μίου Αθηνών)
ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ
Α.Δ. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
& ΙΔΙΩΤΙΚΗ
Ν. Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ
ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΟΥΔΟΥΝΑΣ
Φ. ΓΙΑΝΝΟΥΛΗ
ΛΙΛΑ ΣΙΛΙΓΑΡΔΟΥ
ΛΟΠΣΤΗΡΙΟ
ΜΑΡΙΑ ΣΙΦΟΝΙΟΥ
ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ
ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ
ΤΗΛ. ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ
ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΗ
ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΜΑΡΟΥΛΗΣ
ΚΟΣΜΑΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣ

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ
ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ
ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ
ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ:
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ,
Πλατεία Φιλ. Εταιρίας 19-20,
106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071, 3620 186,
FAX 3611545
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ 1.000 ΔΡΧ.
ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ:
Ασφαλιστές: 6.000 δρχ.
Εταιρίες-Οργ/σμοί: 30.000 δρχ.
Φοιτητές: 4.000 δρχ.
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ:
51342181/104

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η
ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπα-
ραγωγή, ολική, μερική ή
περληπτική ή κατά παρά-
φραση ή διασκευή απόδοση
του περιεχομένου του περιο-
δικού σε οποιοδήποτε
τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονι-
κό, φωτοτυπικό, ηχογράφη-
σης ή άλλο, χωρίς προηγού-
μενη γραπτή άδεια του εκδό-
τη. Νόμος 2121/1993 και
κανόνες Διεθνούς Δικαίου
που ισχύουν στην Ελλάδα.

Η Νο 1 ΕΠΙΛΟΓΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΜΙΑ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΚΑΡΙΕΡΑ



ΑΣΙΑ Η ALICO είναι η Νο 1 Διεθνής Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής στην Ελλάδα. Νο 1 σταθερά για χρόνια.

ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑ Πρωτοπόρος, πριν 30 χρόνια η ALICO καλλιεργήσε στην Ελλάδα το θεσμό της Ασφάλειας Ζωής και καθιέρωσε τον «Επαγγελματία Ασφαλιστικό Σύμβουλο», οριοθετώντας τα πρότυπα για την εργασία του και αναβαθμίζοντας το ρόλο του.

ΕΥΘΥΝΗ Σήμερα η ALICO, με ευθύνη προς τους ανθρώπους της, προσφέρει μοναδικά προνόμια στους Ασφαλιστικούς της Συμβούλους. Εκπαίδευση και διαρκή επιμόρφωση, συνεχή υποστήριξη και συνεργασία με κορυφαίους επαγγελματίες, εξασφαλίζοντας απεριόριστες ευκαιρίες ανέλιξης.

ΣΥΝΕΠΕΙΑ Και βέβαια, η ALICO είναι πάντα μια Εταιρία με «ανθρώπινο πρόσωπο» που ξέρει και μπορεί να είναι συνεπής και να δείχνει το έμπρακτο ενδιαφέρον της όχι μόνο στους ασφαλισμένους της, αλλά και στους δικούς της ανθρώπους.

ΠΟΙΟΤΗΤΑ ALICO. Με ξεχωριστή παρουσία σε περισσότερες από 50 χώρες. Μια εταιρία του κολοσσιαίου American International Group (A.I.G.), του μεγαλύτερου διεθνούς ασφαλιστικού οργανισμού με έδρα τις ΗΠΑ. Και με τη σπάνια διάκριση AAA — επί σειρά ετών — από τη Standard & Poor's, για τη φερεγγυότητα και τη δυνατότητα ανταπόκρισης στις οικονομικές της υποχρεώσεις.

ΚΥΡΟΣ Καριέρα στην ALICO. Στην Εταιρία που το όνομά της είναι συνώνυμο του κορυφαίου επαγγελματικού επιπέδου!

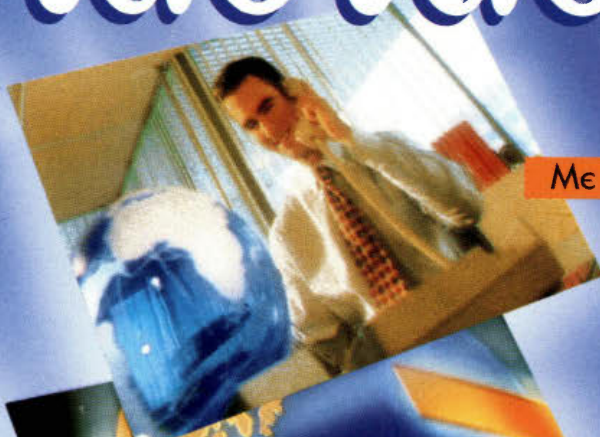
30 ΧΡΟΝΙΑ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
ALICO ★

Η Νο 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΚΗΦΙΣΙΑΣ 119, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ - ΤΗΛ. 8065511-9

ΔΙΝΟΥΜΕ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Νέες διαστάσεις



Με 3.000 επενδυτικούς
συμβούλους



Με την παγκόσμια
δύναμή μας



Ασφαλιστική αλλά
και οικονομική
και επενδυτική

Με πάνω από
3.000 επενδυτικούς συμβούλους...
Με την παγκόσμια δύναμή της,
η Nationale-Nederlanden,
μέλος του ING,
ενός από τους μεγαλύτερους
χρηματοοικονομικούς οργανισμούς
στον κόσμο, φτάνει κοντά σας,
ασφαλιστική,
αλλά και οικονομική και επενδυτική.
Δίνοντας νέες διαστάσεις
στην ασφάλειά σας...

Ακόμα μεγαλύτερη εγγύηση για το παρόν και το μέλλον
Nationale-Nederlanden

Μέλος του ING Group



Οι φίλοι
μας λένε
Ev-Ev