

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 43 - ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 1996 - ΔΡΧ. 1.000

ΔΩΡΟ

ΕΙΔΙΚΟ ΤΕΥΧΟΣ
με τα ασφάλιστρα
και τα μεγέθη
όλων των εταιριών
μαζί με αυτό το **"ΝΑΙ"**

ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ
ΕΜΠΟΡΙΚΗ



*Έτοιμοι
για το χρυσό!*

Γεώργιος Καπουράνης
ΠΡΟΕΔΡΟΣ Δ.Σ. ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ - ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

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

METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Η φυσιολογική ενός Ασφαλιστικού Κολοσσού



Από την 1η Νοεμβρίου 1996, μια νέα Ασφαλιστική Δύναμη, η **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** αλλάζει τον Ασφαλιστικό Χάρτη της χώρας μας.

Η **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** προήλθε από τη συνένωση της **METROLIFE**, και της **ΙΟΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ** με την πρωτοβουλία και την υποστήριξη της **ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ**.

Η στρατηγική αυτή κίνηση που συνδυάζει τη δύναμη και την αξιοπιστία του δεύτερου σε μέγεθος χρηματοπιστωτικού οργανισμού της χώρας με την ευελιξία και τη δημιουργικότητα του ιδιωτικού τομέα εξασφαλίζει στη **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** ηγετικό ρόλο στην ασφαλιστική αγορά, ανοίγει νέες προοπτικές στον κλάδο και προσφέρει σε εκατομμύρια Έλληνες μοναδικές προϋποθέσεις υψηλού επιπέδου ασφάλισης και ακλόνητης σιγουριάς.

Εταιρία εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, με ιδιόκτητο κεντρικό δεκαώροφο κτίριο, 4.000 μετόχους, ισχυρότατη κεφαλαιακή δομή, εκτεταμένο δίκτυο Υποκαταστημάτων σε όλη την Ελλάδα, με 1.500 συνεργάτες και 100.000 πελάτες η **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** συγκροτεί ήδη έναν ασφαλιστικό κολοσσό, τα κύρια χαρακτηριστικά του οποίου παρουσιάζουν σήμερα την εξής εικόνα:

τα Μεγέθη

Με τη συνένωση των δύο εταιριών το σύνολο τους ενεργητικού της **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** ανέρχεται σήμερα στα 27,3 δισ. τα κεφάλαια και τα αποθεματικά φθάνουν τα 10,6 δισ.

Τα μεγέθη αυτά κατατάσσουν τη νέα Εταιρία ανάμεσα στους μεγαλύτερους και ευρωστότερους ασφαλιστικούς οργανισμούς σε ελληνικό επίπεδο.

το Δίκτυο

Με κεντρικά γραφεία στο ιδιόκτητο δεκαώροφο μέγαρο της Λ. Συγγρού η **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** διαθέτει σήμερα 500 σημεία πωλήσεων και γραφεία σε όλη την Ελλάδα.

Ηλεκτρονικά εξοπλισμένα τα κεντρικά γραφεία και τα περισσότερα υποκαταστήματα υποστηρίζονται από ένα υπερσύγχρονο σύστημα πληροφορικής και είναι στελεχωμένα με Επαγγελματίες Ασφαλιστές, οι οποίοι μαζί με τα ασφαλιστικά προγράμματα διαθέτουν και τα χρηματοοικονομικά προϊόντα της Εταιρίας.

οι Άνθρωποι

Το ανθρώπινο δυναμικό της **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** αποτελείται σήμερα από 1.500 Ασφαλιστές καριέρας από τους οποίους 70 είναι Διευθυντές και Υποδιευθυντές Υποκαταστημάτων.

Το Διοικητικό Προσωπικό αποτελείται από 200 άτομα από τα οποία ποσοστό 30% είναι πτυχιούχοι Ανωτάτων Σχολών. Βασισμένη στον παράγοντα "Άνθρωπος" η **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** εξελίσσει με συνέπεια προγράμματα ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού της με τακτικά προγράμματα εκπαίδευσης Διευθυντών και Ασφαλιστών και επιμορφωτικά σεμινάρια ολικής ποιότητας που οργανώνει η Εταιρία σε συνεργασία με τους διεθνείς

και ελληνικούς Οργανισμούς LIMRA, E.F.Q.M., TMI, AMACON και METRON. Δίνοντας ιδιαίτερη σημασία στην ανάπτυξη σωστών ανθρώπινων σχέσεων μεταξύ των Ανθρώπων της η **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** είναι η μόνη Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρία που έχει συστήσει "Λέσχη φίλων" στην οποία συμμετέχουν μέτοχοι, εργαζόμενοι, Ασφαλιστές και Ασφαλισμένοι με στόχο τη δημιουργία ενός μεγάλου πυρήνα που να εξελίσσει τις αξίες της φιλίας, της αλληλεγγύης και της ανθρωπιάς.

τα Προγράμματα

Η **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** διαθέτει σήμερα περισσότερα από 50 πρωτοποριακά προγράμματα για κάθε κατηγορία ασφαλισμένων που καλύπτουν με υποδειγματική πληρότητα και αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα τους τομείς Ζωής, Υγείας, Εργασίας, Σύνταξης, Σπουδών, Επαγγελματικής Προστασίας και Γενικών Ασφαλίσεων.

Παράλληλα εξελίσσει με ιδιαίτερη επιτυχία προγράμματα Ομαδικών Ασφαλίσεων, τα πλεονεκτήματα των οποίων αξιοποιούν για την κάλυψη του προσωπικού τους μεγάλες εταιρίες μεταξύ των οποίων η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, η ΙΟΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, η ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ, η ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, η ΧΙΟΣ BANK, η ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΘΗΝΩΝ, η MOTOR OIL, η KLM, η ETBA Leasing, η ΔΗΜΟΣΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΥ (ΔΕΠ), τα ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΔΙΥΛΙΣΤΗΡΙΑ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΥ (ΕΛΔΑ) κ.ά.

Αξίζει να σημειωθεί ότι εντός του 1996 η **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** θα ολοκληρώσει τις διαδικασίες για τη δημιουργία προγραμμάτων Unit Link, ένα συνδυασμό ασφαλιστικών, χρηματοοικονομικών και στεγαστικών προγραμμάτων που ανταποκρίνονται σε νέες περιοχές αναγκών και προσφέρουν στους Ασφαλισμένους νέες δυνατότητες ασφάλειας και εξαιρετικά ενδιαφέρουσες παροχές.

οι Θυγατρικές Εταιρίες

Η **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** έχει σήμερα τρεις θυγατρικές εταιρίες που δραστηριοποιούνται στον ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό χώρο.

• METROLIFE AEGA

Δραστηριοποιείται στο χώρο των Γενικών Ασφαλίσεων με σημαντικές αποδόσεις και πρωτοποριακά προγράμματα σε ολόκληρο το φάσμα αναγκών προστασίας της περιουσίας και της ζωής του σύγχρονου ανθρώπου.

• METROLIFE HELLAS - Ασφαλιστικές Αντιπροσωπείες ΑΕ

Δραστηριοποιείται στο χώρο των Αντιπροσωπειών και Πρακτορεύσεων συνεργαζόμενη με τη **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** και τους άλλους Ασφαλιστικούς και Χρηματοοικονομικούς Οργανισμούς.

• METROLIFE ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ Α.Ε.

Μια από τις σημαντικότερες Χρηματιστηριακές Εταιρίες της Χώρας με επενδύσεις που ανταποκρίνονται απόλυτα στους στόχους της αλλά και

στις απαιτήσεις του επενδυτικού κοινού για υψηλού επιπέδου Χρηματιστηριακές Υπηρεσίες.

οι Συνεργασίες

Η **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** αναπτύσσει δραστηριότητες και στην Κύπρο συνεργαζόμενη με την **ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** τον πρώτο σε μέγεθος Ασφαλιστικό Οργανισμό της Μεγαλονήσου, στο κεφάλαιο του οποίου συμμετέχει.

η Διεθνής Δραστηριότητα

Με στόχο την αξιοποίηση του ελληνικού ενεργού πληθυσμού της Γερμανίας που φτάνει σήμερα τα 400.000 άτομα, η **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** σχεδιάζει τη δραστηριοποίησή της και στη χώρα αυτή σε συνεργασία με την Εμπορική Τράπεζα, με έδρα και κεντρικά γραφεία στην Κολωνία.

Το Υποκατάστημα της **METROLIFE** στη Γερμανία είναι στελεχωμένο με έμπειρο προσωπικό και θα διαθέτει και τα επιτυχημένα προγράμματα της **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** στην τοπική αγορά. Στους άμεσους στόχους του είναι η επέκταση της δραστηριότητάς του στο Μόναχο, το Ντίσελντοφ, τη Στουτγάρδη, τη Φρανκφούρτη και το Βερολίνο.

Στόχοι και Προοπτικές

Κεντρικός στόχος της **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** είναι η κατάκτηση μεριδίου της αγοράς 10% στο τέλος της πρώτης πενταετίας με παράλληλη επίτευξη ικανοποιητικής κερδοφορίας και εκτίμηση-όραμα να βρίσκεται την περίοδο αυτή ανάμεσα στις 4 πρώτες μεγαλύτερες του ασφαλιστικού κλάδου.

Η Στρατηγική ανάπτυξης στο διάστημα αυτό προβλέπει:

- Την αποτελεσματική αξιοποίηση και διεύρυνση του δικτύου πωλήσεων.
- Την αξιοποίηση του δικτύου και του πελατολογίου της Τράπεζας και των θυγατρικών εταιριών της.
- Την ανάπτυξη εναλλακτικών δικτύων προώθησης.
- Την ανάπτυξη νέων ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων.
- Την επέκταση στα Βαλκάνια και τις αγορές του απόδημου Ελληνισμού.

Αυτή είναι η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Ένας Ασφαλιστικός Κολοσσός που με σπάνιες για την εποχή μας προϋποθέσεις **Δύναμης και Αξιοπιστίας** μπορεί να ανταποκριθεί με ευθύνη και σοβαρότητα στις προκλήσεις του μέλλοντος.

Για να προσφέρει στους Έλληνες του 21ου αιώνα ότι περισσότερο χρειάζονται:

Αισιοδοξία και ακλόνητη Σιγουριά

METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ

ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Λεωφ. Συγγρού 213-215, Ν. Σμύρνη 171 21

Τηλ. κέντρο: 9370 120 (23 γραμμές)

Fax: 9370 063, 9370 610, 9370 256



Συχαριστούμε θερμά όλους εκείνους τους συνδρομητές μας, τις εταιρίες, τις εφημερίδες, τα περιοδικά και τους φίλους μας που με δημοσιεύσεις, επιστολές και καλά λόγια γραπτής, προφορικής ή τηλεφωνικής στην Ελλάδα και το εξωτερικό μας συνεχάρησαν για το βιβλίο μας "ΠΑΤΡΟΚΟΣΜΑΣ Ο ΑΙΤΩΛΟΣ έργα και ημέρες", που εξεδόθη με χορηγία της INTERAMERICAN σε 10.000 αντίτυπα και μέσα σε 2 μήνες εξαντλήθηκε (και ίσως επανεκδοθεί). Το βιβλίο αυτό του καιρό μεταφράζεται στα αγγλικά από τον αναπληρωτή καθηγητή Αιδ. Κωνσταντίνο Α. Κωνσταντόπουλο, στο University of Indianapolis (Athens) για να προωθηθεί στους Αγγλόφωνους Ορθόδοξους της Αμερικής, και στα ρώσικα από τη Ναταλία Νικολάου, καθηγήτρια στο Πανεπιστήμιο Μόσχας για την έδρα της Νεοελληνικής Λογοτεχνίας και τους φοιτητές του. Υπενθυμίζεται ότι τα Χριστούγεννα του '95 με χορηγία του "ΑΣΤΕΡΑ" εξεδόθη το πρώτο βιβλίο μας "ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΑ ΔΙΗΓΗΜΑΤΑ" του Αλέξ. Παπαδιαμάντη, σε 4.000 αντίτυπα. Η ευθύνη σας μας δίνει δύναμη να συνεχίσουμε την προσπάθεια προσφέροντας "ον ένα" - πέραν των επαγγελματικών δεμάτων.

Συγγραφέας Γ. Λύρον
Εκδότης "ΝΑΙ"

24
ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ



6
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



46
Δυο αξέχαστα ταξίδια για τους
πρώτους της Helvetia Ζωής



95
Σελίδες
Κύπρου



40
Στατιστική
και
Κλάδος
Πυρός

- 3** METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ:
Η φυσιογνωμία ενός
ασφαλιστικού κολοσσού
- 13** ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ:
Με το "μυαλό" ή
με τα "πόδια";
- 14** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ
UNDERWRITING
- 20** Τράπεζες και
Επιχειρήσεις ενόψει
του Ευρονομίσματος
- 24** Ο Όμιλος
INTERAMERICAN ανα-
σχεδιάζει και επιτίθεται
- 27** Αμοιβαία
Κεφάλαια
- 28** ALICO:
Μια παγκόσμια
ασφαλιστική δύναμη

- 32** Κάρτες Υγείας:
Η πολιτεία να αναλάβει
τις ευθύνες της
- 36** Θέλετε καλούς
ασφαλιστές; Ένα είναι
το μυστικό: Ενθάρρυνση
- 44** ALICO: Πρέπει να έχει
μέλλον η εταιρία που
συνεργάζεται
- 45** Ο δρόμος προς την
τελειότητα και
την κορυφή
- 47** ΕΘΝΙΚΗ: Νέα εποχή στις
ασφαλίσεις πυρός με την
Εθνική Τεχνική Βοήθεια
- 50** ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ:
Ο χρόνος τρέχει
- 52** Δημιουργούμε την
Αγροτική Ζωή του
21ου αιώνα

- 64** Ποια είναι η ARAG;
- 64** 9 τρόποι για να
συγκρατήσετε τους
ασφαλιστές κοντά σας
- 62** Οι φορολογικές
απαλλαγές
- 70** Επικοινωνία -
Ειδήσεις
- 92** Όποιος ξέρει
γράμματα
- 107** ΩΝΑΣΗΣ: Έδινε
πρώτος το παράδειγμα
στους συνεργάτες του
- 108** ΜΙΚΡΟ...
Συνεντεύξεις

Ο εφήμερος γάμος του κινηματιογράφου και της ζωγραφικής

Στη Δύση και στη χώρα μας η τεχνολογία της εικόνας, οι γιγάντιες φωτογραφικές αναπαραγωγές διέλυσαν τη μαγεία, τη μαγγανεία που ασκούσαν πάνω μας εκείνες οι παλιές εικόνες. Πόσες φορές δε μας οδήγησαν με τα θέληττρα και την “πανουργία” τους στις σκοτεινές αίθουσες, για ν’ απολαύσουμε τη συνέχεια μιας αφήγησης, που είχε ήδη ξεκινήσει εκεί ψηλά στην πρόσοψη του κινηματογράφου και βέβαια στη φαντασία μας.

Τέχνη κατ’ εξοχήν λαϊκή, από την ίδια τη λειτουργία της και τον προορισμό της, η γιγαντοαφίσα, όταν διέθετε και ποιότητα εικαστική, μπορούσε να εκπληρώσει και άλλους ρόλους, όπως η παιδαγωγική του βλέμματος, προθάλαμος για την αισθηματική αγωγή. Ξαναβλέπουμε σήμερα στις αίθουσες εκθέσεων σπαράγματα από αυτές τις γιγάντιες εικόνες του δρόμου και συνειδητοποιούμε τις συγκυρίες που εξασφάλισαν σ’ αυτά τα έργα τη μοναδικότητά τους. Οι δημιουργοί τους ήταν απόφοιτοι της Σχολής Καλών Τεχνών της Αθήνας και συχνά διακεκριμένοι καλλιτέχνες. Έτσι εξηγείται πως ανέβασαν αυτή τη μορφή εφήμερης και λειτουργικής τέχνης στο επίπεδο της έντεχνης έκφρασης.

Η γιγαντοαφίσα, που γινόταν σιγά-σιγά η δεσπόζουσα απασχόληση γι’ αυτούς τους προικισμένους καλλιτέχνες, τους οδήγησε στη δημιουργία ενός ύφους που ταίριαζε και αξιοποιούσε τους ίδιους τους νόμους της: την ταχύτητα της εκτέλεσης, την απλοποίηση της γραφής, την ελεύθερη και σίγουρη χειρονομία· την αφηγηματική πυκνότητα και το συνθετικό μοντάζ, που εμπνεόταν από την ίδια την κινηματογραφική γλώσσα· την οικονομία και ιεραρχία στην επιλογή των στοιχείων της εικόνας.

Οι ζωγράφοι που έντυναν με γιγαντοαφίσες τους κεντρικούς δρόμους της Αθήνας και της συμπρωτεύουσας ήταν οι παιδαγωγοί και οι μύστες μας στα μυστήρια της μοντέρνας τέχνης. Ένα κεφάλι του Γ. Βακιρτζή είναι μια ωραία εισαγωγή στη χρωμομορφική δόμηση του ζωγραφικού χώρου, όπου η τρίτη διάσταση υποβάλλεται με τη χωροπλαστική δύναμη που έχουν τα χρώματα. Άλλοι καλλιτέχνες, όπως ο Γ. Κουζούνης, παρέμειναν πιστοί στην παράδοση του ανάγλυφου, που πλάθεται με το φως και τη σκιά, άλλοι δούλευαν μόνο με την κίνηση του περιγράμματος. Καθένας απ’ αυτούς δημιούργησε ένα δικό του ύφος σ’ αυτό το ξεχωριστό είδος τέχνης.

Ξαναβλέποντας τις γιγαντοαφίσες μέσα από την εμπειρία της σύγχρονης τέχνης, ανακαλύπτουμε αυθεντικές εικόνες που θυμίζουν τη Pop Art και τον Warhol, όπως εκείνο το βιολέ πρόσωπο της Τζέην Μάνσφελντ το πλαισιωμένο με πορτοκαλιά μαλλιά (“Τα νανάγια της λεωφόρου” του 1957). Μόνο που εδώ υπάρχει μεγαλύτερη μέριμνα σχεδίου κι ένα σίγουρο χτίσιμο της φόρμας με επίπεδα καθαρού χρώματος.





Τι ικανότητες, τι μαστοριά, τι δύναμη φαντασίας πρέπει να διέθεταν αυτοί οι άνθρωποι που δούλευαν χαμένοι σ' ένα γιγάντιο πρόσωπο κι έπρεπε να φανταστούν πως θα φαίνεται ιδωμένο τριάντα μέτρα πιο κάτω ή από μια απόσταση εκατό μέτρων. Με τι ταχύτητα έπρεπε να δουλεύουν για να καλύψουν κάθε βδομάδα την εφήμερη "Σιζτίνα" τους! Και με τι αμέριμνη περηφάνια έβλεπαν τα έργα τους να ξεσχίζονται για να δώσουν τη θέση τους στις εικόνες της επόμενης εβδομάδας.

Η φωτισμένη έμπνευση μερικών νέων της δεκαετίας του '60, που σήμερα συναπαρτίζουν την ομάδα Hellaffi, κατάφερε να διασώσει αυτή την "προφορική" παράδοση της εικόνας. Μια τέχνη που θα μας θυμίζει για πάντα χαρακτήρες και πρόσωπα που σαγήνεψαν γενιές ολόκληρες, που στοίχειωσαν τα όνειρα της νότης μας. Οι θρυλικές βεντέτες, οι γόησες, οι βαμπ, οι ακαταμάχητοι εραστές και ήρωες της περιπέτειας ανασταίνονται και αρχίζουν τη "σκιαμαχία" τους πάνω στην οθόνη της φαντασίας, καθώς αντικρίζουμε αυτές τις ζωντανές μαρτυρίες από τις ημέρες της δόξας τους.

Η Εθνική Πινακοθήκη παρουσιάζει στο ελληνικό κοινό ένα εκλεκτό απάνθισμα από γιγαντοαφίσες, λιθογραφες αφίσες και προσχεδιά τους –που δείχνουν με τι σοβαρότητα προετοιμαζόνταν– για να τιμήσει τόσο τους καλλιτέχνες που εξύψωσαν αυτή τη λαϊκή μορφή τέχνης, όσο και τους ανθρώπους που διέσωσαν και ανέδειξαν το πολύτιμο υλικό: τα μέλη της ομάδας Hellaffi.

Ο Κινηματογράφος έγινε λοιπόν αιωνόβιος αλλά, παρά τους φόβους μας, δεν νικήθηκε από την ψηφιακή εικόνα, την τηλεόραση ή τα βίντεο. Αντίθετα, μια ακαταμάχητη ανάγκη φυγής μας ξαναφέρει στις αίθουσες του σινεμά, όπου μας περιμένουν τα πτερωτά πέδιλα του Ερμή, ο Πήγασος της φαντασίας ή το διαστημόπλοιο του ονείρου για να μας απογειώσουν για λίγο μακριά από την ασθματική ρουτίνα της σύγχρονης ζωής.

Μαρίνα Λαμπράκη - Πλάκα - Καθηγήτρια Ιστορίας της Τέχνης - Διευθύντρια της Εθνικής Πινακοθήκης

Σημείωση εκδότη "ΝΑΙ": Η Αγροτική Ζωής για ένα μήνα από 14 Νοεμβρίου μέχρι 14 Δεκεμβρίου 1996 θα είναι ο χορηγός μιας πρωτότυπης και χωρίς πόρτες ανοιχτής σε όλους τους πολίτες Έκθεσης σε συνεργασία με τους ΗΛΕΚΤΡΙΚΟΥΣ ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΟΥΣ ΑΘΗΝΑΣ - ΠΕΙΡΑΙΑ όπου τα έργα των γιγαντοαφισών θα εκτίθενται σ' όλους τους σταθμούς από ΚΗΦΙΣΙΑ ΜΕΧΡΙ ΠΕΙΡΑΙΑ θέλοντας να υπογραμμίσει όπως είπε ο διευθύνων σύμβουλος της Κώστα Λάμπρος το ενδιαφέρον της Αγροτικής Ζωής αλλά και όλων του ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας Ελλάδος για τον Ελληνικό Πολιτισμό που μπορεί να λειτουργήσει σαν ο καλύτερος πρεσβευτής των ελληνικών συμφερόντων σε παγκόσμια κλίμακα. Χορηγός ήταν η Αγροτική Ζωής μαζί με τον ΟΤΕ, την Τεχνική Εταιρία Βόλου, τη Virgin Atlantic, τη ΣΙΓΜΑ Χρηματοπιστωτική, την Lloyd's of London και την ΕΡΤ και στην έκθεση ΖΩΓΡΑΦΙΚΗ ΣΤΟΝ ΚΙΝΗΜΑΤΟΓΡΑΦΟ της Εθνικής Πινακοθήκης του Μουσείου Αλεξ. Σούτσουν στα εγκαίνια της οποίας ο κ. Μαργαρίτης της ομάδας Hellaffi μας έδωσε τη χαρά να έχουμε την ευχέρεια να παρουσιάσουμε στο περιοδικό μας κείμενα και φωτογραφίες των έργων που παρουσιάζουμε στα "ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ"... Συγχαρητήρια στην ομάδα Hellaffi, τους ευχαριστούμε θερμά που κατάφεραν να διασώσουν ένα κομμάτι σύγχρονου πολιτισμού.



Ε.Σ.



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΑ



Στέφανος ΑΛΜΑΛΙΩΤΗΣ

Γεννήθηκε στην Κωνσταντινούπολη το 1910 και πέθανε το 1987. Σπούδασε στην Α.Σ.Κ.Τ. και για μια 20ετία ασχολήθηκε με τη γιγαντοαφίσα του κινηματογράφου. Από το 1956 επιδόθηκε στην αγιογραφία.



Νικόλαος ΑΝΔΡΕΑΚΟΣ

Γεννήθηκε το 1932 στην Αθήνα και πέθανε το 1994. Σπούδασε στην Α.Σ.Κ.Τ. Άρχισε να ασχολείται με τη γιγαντοαφίσα το 1950. Από το έτος 1973 ασχολείται με τη γιγαντοαφίσα, τα διαφημιστικά πανό, τη ζωγραφική και τη συγγραφή κειμένων.



Ανδρέας ΒΑΖΟΠΟΥΛΟΣ

Γεννήθηκε το 1910 και πέθανε το 1988. Ασχολήθηκε με τη ζωγραφική από το 1925 και μετά το 1945 ανέλαβε ντεκόρ των κινηματογράφων της Αθήνας και του Πειραιά.



Γιώργος ΒΑΚΙΡΤΖΗΣ

Γεννήθηκε στη Μυτιλήνη το 1923 και πέθανε στην Αθήνα το 1988. Σπούδασε ζωγραφική στη Σχολή Καλών Τεχνών και ασχολήθηκε με τη γιγαντοαφίσα, την αφίσα τοίχου και προθήκης και έκανε διακοσμήσεις σε σπίτια και καταστήματα. Φιλοτέχνησε τα εξώφυλλα βιβλίων, περιοδικών και λευκώματων.



Κώστας ΓΡΗΓΟΡΙΑΔΗΣ

Γεννήθηκε το 1913 στην Αρτάκη της Μ. Ασίας και ήρθε στην Ελλάδα το 1922, όπου και σπούδασε ζωγραφική στην Α.Σ.Κ.Τ. Από το 1939 έως το 1944 φιλοτέχνη τις εξωτερικές αφίσες του κινηματογράφου Παλλάς και μέχρι το 1968 ζωγραφίζει γιγαντοαφίσες για πολλούς κινηματογράφους της Αθήνας. Σήμερα ζωγραφίζει στο ατελιέ του στο Π. Ψυχικό.





Γιώργος ΚΟΥΖΟΥΝΗΣ
Γεννήθηκε στην Κούταλη της Προποντίδας το 1922. Σπούδασε στην Ανωτάτη Σχολή Καλών Τεχνών στην Αθήνα. Ασχολήθηκε με τη γιγαντοαφίσα, φιλοτεχνώντας επί 35 χρόνια τις γιγαντοαφίσες στις προσόψεις κινηματογράφων της Αθήνας. Έχει φιλοτεχνήσει τοιχογραφίες σε δημόσιους και ιδιωτικούς χώρους, έχει εικονογραφήσει βιβλία και το ζωγραφικό του έργο έχει παρουσιαστεί σε πανελλήνιες ομαδικές και ατομικές εκθέσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Σήμερα συνεχίζει να εργάζεται σε όλο το εύρος του εικαστικού χώρου.

Κώστας ΚΟΥΖΟΥΝΗΣ
Γεννήθηκε στην Κούταλη της Προποντίδας το 1913 και πέθανε στην Αθήνα το 1952. Έκανε μακέτες για διαφημιστικά έντυπα κ.ά. Το 1938 ανέλαβε τις γιγαντοαφίσες των κινηματογράφων Παλλάς και Τιτάνια και απέκτησε δικό του εργαστήριο ζωγραφικής.

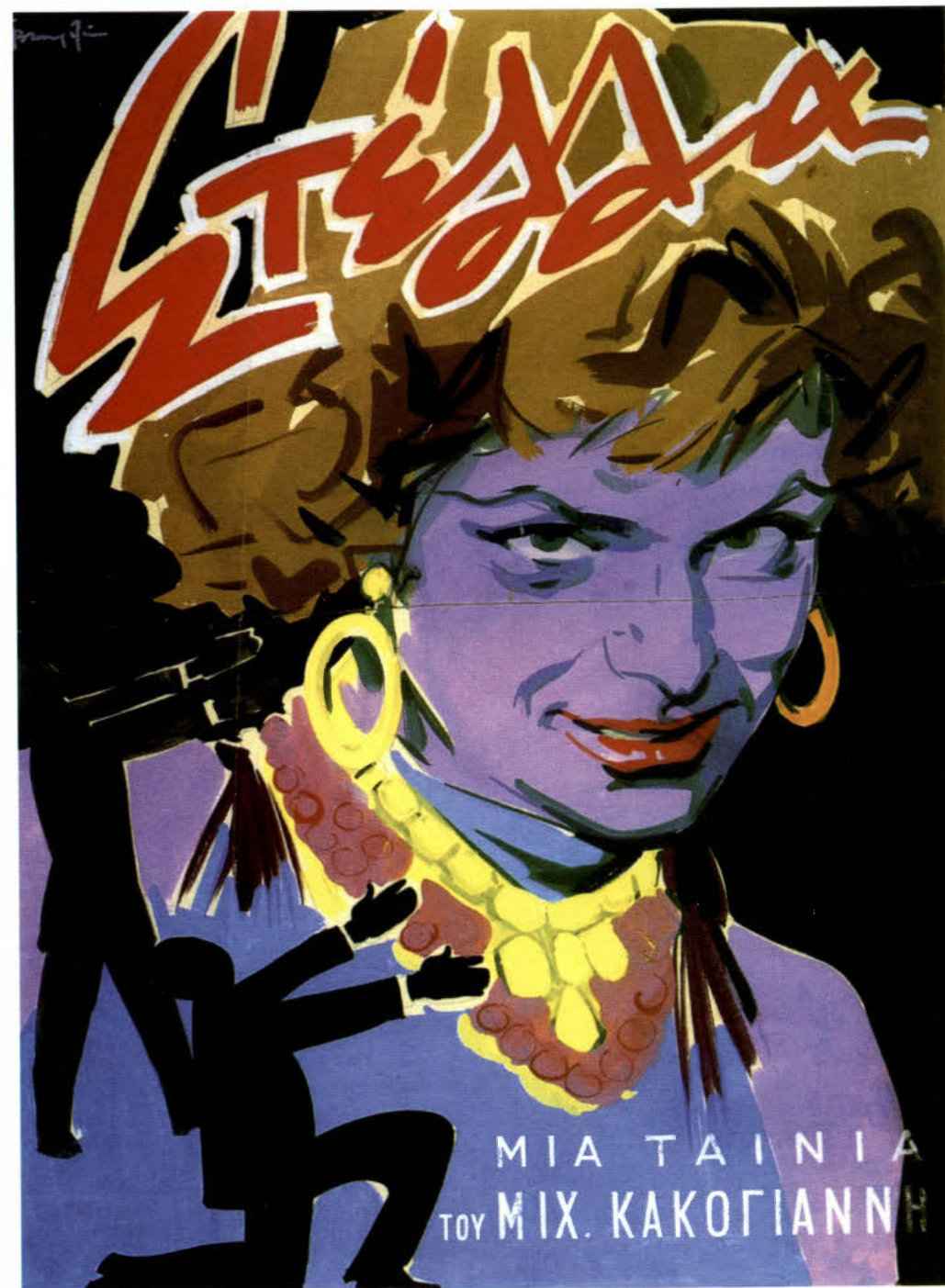
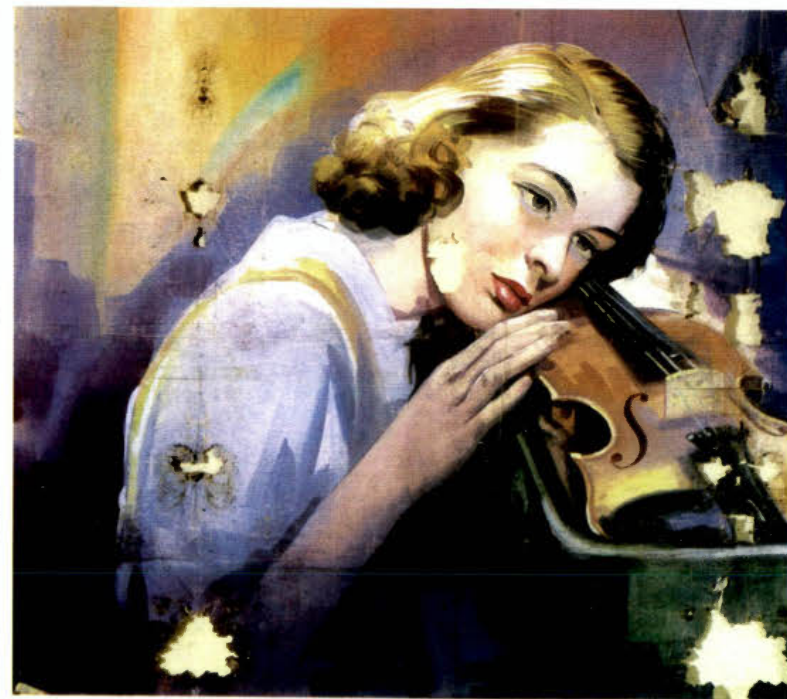
Νικόλαος ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ
Γεννήθηκε το 1918 στην Αθήνα και πέθανε το 1983 στη Χαλκίδα. Σπούδασε στην Α.Σ.Κ.Τ. και ασχολήθηκε από την αρχή της καριέρας του με τη σκηνογραφία. Το 1950 αρχίζει να φιλοτεχνεί και γιγαντοαφίσες σε αίθουσες πρώτα του Πειραιά και μετά της Αθήνας.

Μανώλης ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ
Γεννήθηκε το 1907 και πέθανε το 1990. Ασχολήθηκε από το 1925 με τη ζωγραφική. Μετά το 1945 ξεκίνησε να φιλοτεχνεί γιγαντοαφίσες, συνεργαζόμενο κυρίως με τους κινηματογράφους Έσπερος, Ήρις, Κοσμοπολίτ.

Χαράλαμπος ΣΕΡΑΣΗΣ
Γεννήθηκε το 1914 στο Κουμπάν του Καυκάσου και πέθανε στην Ελλάδα το 1995. Ασχολήθηκε με τη γιγαντοαφίσα, συνεργαζόμενος με τους Σ. Αλμαλιώτη, Γ. Βακιρτζή και Μ. Παναγιωτόπουλο.

Γεράσιμος ΤΟΥΛΙΑΤΟΣ
Γεννήθηκε στη Βεσσαραβία της Ρουμανίας το 1919 και σπούδασε στη Σχολή Καλών Τεχνών, Scuola de Arte si Mesirii. Ήρθε το 1935 στην Ελλάδα και μαθήτευσε στο εργαστήριο του Δημ. Μακρή. Από το 1950 ασχολήθηκε συστηματικά με τη γιγαντοαφίσα.

Βαγγέλης ΦΑΕΙΝΟΣ
Γεννήθηκε το 1918 στη Μαγνησία της Μ. Ασίας και πέθανε στην Αθήνα το 1985. Απόφοιτος της Α.Σ.Κ.Τ. με βραβείο και 2 επαίνους.



Όταν τα όνειρα διοχετεύονταν σε αίθουσες κινηματογράφων, όταν το δάκρυ "εκείνης" κυλούσε από τα μάτια μας, και το μαχαίρι "εκείνου" σημάδευε την καρδιά μας, η φυγή άρχιζε από το πρώτο εκείνο βλέμμα που ακουμπούσαμε στις τεράστιες ζωγραφίες στην πρόσοψη του σινεμά και που φορές περνάγαμε για να ξαναδούμε. Η φυγή και το όνειρο συνεχίζονται ακόμη για μερικούς. Και κάποιοι ξεχασμένοι ρομαντικοί ψάχνουν ακόμη στο τέλος του έργου για τη μισοσκισμένη γιγαντοαφίσα.

Μελίνα Μερκούρη

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΑΣΦΑΛΕΙΟΜΟΛΟΓΟ

NEO

Το ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΑΣΦΑΛΕΙΟΜΟΛΟΓΟ ALTIUS είναι το νέο, πρωτοποριακό πρόγραμμα της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ που συνδυάζει, με μοναδικό τρόπο, την επένδυση με την ασφάλεια, εξασφαλίζοντάς σας σίγουρα κέρδη και οικονομική ανεξαρτησία.

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΑΣΦΑΛΕΙΟΜΟΛΟΓΟ ALTIUS σημαίνει εγγυημένη εξασφάλιση. Με ένα μικρό χρηματικό ποσό κάθε χρόνο, εξασφαλίζετε το μέλλον των παιδιών σας αλλά και το δικό σας.

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΑΣΦΑΛΕΙΟΜΟΛΟΓΟ ALTIUS σημαίνει εγγυημένη επένδυση. Τα χρήματά σας αξιοποιούνται με τον καλύτερο δυνατό τρόπο και εσείς αποκτάτε ουσιαστικές παροχές.

Το ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΑΣΦΑΛΕΙΟΜΟΛΟΓΟ ALTIUS αποτελεί μια καινοτομία και σχεδιάστηκε ειδικά για να σας προσφέρει επιπλέον παροχές, περισσότερα προνόμια, μεγαλύτερη σιγουριά!

Τηλεφωνήστε σήμερα στα γραφεία της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ για να σας ενημερώσουμε για τα μοναδικά πλεονεκτήματά του!



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Λ. Κηφισίας 62, 151 25 Μαρούσι - ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 689 8960-73, 689 8980-89, FAX: 689 8990

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Με το "μυαλό" ή με τα "πόδια";

Διάβασα σ' ένα νεανικό περιοδικό το εξής:

"Το Φεβρουάριο του 1996 στη Φιλαδέλφεια των Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής έγινε ένας μεγάλος αγώνας, μεταξύ του αρμενοεβραϊκής καταγωγής Ρώσου Γκάρι Κασπάροφ, παγκοσμίου πρωταθλητή στο σκάκι από το 1985 ως σήμερα, και ενός υπερυπολογιστικού συστήματος της πολυεθνικής εταιρίας I.B.M., του DEEP BLUE.

Από τη μια μεριά μια μεγάλη ομάδα τεχνικών της IBM που δούλεψε 6 χρόνια γι' αυτή την αναμέτρηση και από την άλλη ένα μόνο ανθρώπινο μυαλό. Το computer της IBM είχε δυνατότητα να βλέπει 100 εκατομμύρια θέσεις το δευτερόλεπτο απέναντι στην υπερβολική αυτοπεποίθηση ενός ασυνήθιστου ανθρώπου, που μπορούσε να βλέπει δύο ή τρεις θέσεις το δευτερόλεπτο. Οι συνηθισμένοι άνθρωποι βλέπουν μόνο μία θέση... Στο παιχνίδι μπάσκετ, από την ανθρώπινη πλευρά, και η ψυχραιμία, η συναισθηματική φόρτιση, ο φόβος, η φιλοτιμία, η συγκίνηση... Τελικό σκορ 4-2 υπέρ του Ρώσου Κασπάροφ".

Στο ίδιο περιοδικό που λέγεται "Προς τη Νίκη" και το διαβάζουν τα παιδιά μου, Κωστής και Ελπίδα, διάβασα ακόμη ένα κείμενο της παγκόσμιας πρωταθλήτριας στο ερασιτεχνικό σκάκι 1995, που είναι η Μ.Β. μαθήτριά Γ' τάξης του Γυμνασίου "ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΑΙΔΕΙΑ", που ανάμεσα στ' άλλα γράφει:

"Τι άλλο μπορώ να νιώσω, μαθαίνοντας για τη νίκη ενός μόνο ανθρώπινου και λογικής εναντίον μακροχρόνιας προσχεδιασμένης, σχεδόν τέλει σκέψης δεκάδων κορυφαίων επιστημόνων και προγραμματιστών, εκτός από θαυμασμό και έκπληξη; Η νίκη του είναι νίκη συντριπτική ολόκληρου του ανθρώπινου γένους. Απέδειξε ότι η ανθρώπινη λογική είναι αυτή απ' την οποία πηγάζει κάθε επίτευγμα της τεχνολογίας, οπότε η δύναμη του ανθρώπινου δεν μπορεί να νικηθεί ή να ξεπεραστεί. Παρ' όλο το θαυμασμό, όμως, και τον ενθουσιασμό που νιώθω, δεν μπορώ να κρύψω ότι 'ζηλεύω' και λιγάκι τη νίκη του... Για μένα προσωπικά το κατόρθωμά του και ο ίδιος αποτελεί υπόδειγμα παίκτη, αλλά



και πρόκληση. Είναι το κίνητρο που αναζητούσα για περισσότερη προσπάθεια και ταυτόχρονα μια αχνή ελπίδα ότι κάποτε ίσως πετύχω ανάλογη ιστορική νίκη. Κι επειδή ένας παίκτης με όλη τη σημασία της λέξης δεν εγκαταλείπει ποτέ την προσπάθεια, τον αγώνα, εγώ δεν πρόκειται να παραιτηθώ της προσπάθειας".

Αυτά έγραφε η Μ.Β. (έτσι υπογράφει) η παγκόσμια πρωταθλήτρια στο σκάκι το 1995, μαθήτριά, και εγώ σκεφτόμουν γενικότερα πόσο σημαντικό είναι να χρησιμοποιούμε το μεγάλο δώρο του Θεού, το μυαλό μας, που όλοι έχουμε το ίδιο αλλά διαφέρει στο πόσο το χρησιμοποιούμε. (Οι ειδικοί υπολογίζουν ότι όλοι οι Ευρωπαίοι λευκοί έχουν απόλυτο βάρος εγκεφάλου 1.239,7 γραμμάρια).

Πολλοί άνθρωποι διαλέγουν να χρησιμοποιούν άλλες δυνάμεις όπως τη σωματική ή την υλική δύναμη, τα πλούτη, το χρήμα, τα όπλα πιο πολύ από τη λογική, από το μυαλό, από το πνεύμα.

Οι Ιταλοί και οι Γερμανοί το 1940 προσπάθησαν να επιβληθούν με την ύλη, με τη βία, με τη δύναμη και έχασαν όπως θα χάσουν τη μάχη και οι Αμερικανοί που κυρίως ανά τον κόσμο προσπαθούν να επιβληθούν με το χρήμα, τα όπλα, τις πολυεθνικές τους και όχι με επιτεύγματα πολιτισμού. Τα ίδια έπαθαν και οι Ρώσοι. Ο ελληνικός λαός δια μέσου των αιώνων "νίκησε" διαχρονικά επιλέγοντας τα έργα του μυαλού, του νου, του πολιτισμού. Και "ποσοτικά" - "αριθμητικά" να το πάρουμε οι περισσότεροι "νικητές" του πνεύματος γεννήθηκαν σ' αυτό τον τόπο (κι αν έχετε χρόνο μετρήστε και συγκρίνετε με όποιο μέτρο θέλετε, τόσους πρωταγωνιστές

μας στη φιλοσοφία, γλυπτική, αρχιτεκτονική, ρητορική, ιατρική, μαθηματικά, θέατρο, μουσική, αστρονομία, φυσική, αγώνες, ήρωες, αγίους, στρατηγούς, ποιητές, ναυτικούς κ.λπ., κ.λπ.).

Όσοι διαλέγουν να ζουν με το "μυαλό" κι όχι με τα πόδια, απλώς να περπατάνε, πρόκοψαν στη ζωή, πέτυχαν επιτεύγματα, έκαναν τα "ακατόρθωτα", διακρίθηκαν, έκαναν έργο, δικαιολόγησαν τη διαφορά του ανθρώπου από τα ζώα. Όσοι είστε ηγέτες και εκπαιδευτές, διδάξετε στους ανθρώπους και μαθητές σας αυτό το κίνητρο. Να προσπαθούν με το μυαλό. Να σκέπτονται ό,τι κι αν κάνουν. Να οραματίζονται. Να έχουν φαντασία. Να τολμούν επειδή το μυαλό... δεν θα τους εγκαταλείψει ποτέ... Επειδή πάντα υπάρχει ελπίδα και όνειρο για κάτι καλύτερο. Επειδή πάντα το μυαλό κάτι θα βρίσκει για διέξοδο και επειδή πάντα υπάρχουν πρότυπα, κίνητρα καλύτερα γύρω μας, σε κάθε επίπεδο, όπως βρήκε η μικρή μαθήτριά ένα κίνητρο, ένα πρότυπο, μια πρόκληση για σκληρότερη προσπάθεια.

Στο τελικό σκορ της ζωής μας εύχομαι να είμαστε νικητές προσπαθώντας να μοιάσουμε σε άξια πρότυπα που "έξυπνα" κατάφεραν ότι κι αν έκαναν να είναι όχι μηχανές, αλλά "άνθρωποι", τιμώντας και αξιοποιώντας τις ανθρώπινες δυνατότητες που τους ωθούσαν ν' ανεβούν "λίγο ψηλότερα" και δεν σταματούσαν, λέγοντας με το Γ. Σεφέρη: "Λίγο ακόμα να ιδούμε τα μάρμαρα να λάμπουν, να λάμπουν στον ήλιο, τη θάλασσα να κυματίζει, λίγο ακόμα να σηκωθούμε λίγο ψηλότερα...".

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΕΚΔΟΤΗΣ "ΝΑΙ"

Υ.Γ. Το άρθρο αυτό το έγραψα επειδή βλέπω γύρω μου ανθρώπους να ταλαιπωρούνται και να ταλαιπωρούν τους γύρω τους, επειδή ζουν "μηχανικά" κινούνται με τα "πόδια" όχι με το "μυαλό", δεν παράγουν τίποτα, είναι συνήθεια σε "εξάρτηση" από κάποιον, δεν έχουν "αποτελέσματα", σπαταλούν το χρόνο τους, και αποφεύγουν να σκεφθούν, να προβληματισθούν και να βάλουν ένα πρόγραμμα στη ζωή τους, δεν χρησιμοποιούν γνώσεις και εμπειρίες άλλων ούτε ρωτάνε "πώς, γιατί, πού, πόσο, πότε"... Χρησιμοποιούν "πενταροδεκάρες" για να ζησουν, αφήνοντας σε αχρηστ(ι)ά το ανεκτίμητο και πανάκριβο δώρο του Θεού, το μυαλό τους...

Ε.Σ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting



ΕΤΣΙ... ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΑ!



Ο πρόεδρος της Άλφα Τραπεζής Πίστewς κ. **Γιάννης Κωστόπουλος** σε συνέντευξή του στον **Περικλή Βασιλόπουλο** στον Ο.Τ. εκτός των άλλων σημαντικών, είπε πως ένα "αθέατο" πρόβλημα της Ελλάδας είναι και ο ανταγωνισμός τραπεζών του Λονδίνου προς τις ελληνικές τράπεζες οι οποίες ξένες τράπεζες μπορούν να πάρουν πελάτες Έλληνες μετά από απ' ευθείας δοσοληψίες των Ελλήνων στο Λονδίνο, χωρίς καν τη μεσολάβηση θυγατρικών ή υποκαταστημάτων στην Αθήνα. Όταν οι όροι στην Αθήνα είναι σε βάρος των και στο Λονδίνο καλύτεροι, δεν έχουν παρά σε λίγες ώρες να βρεθούν εκεί και να κάνουν δουλειές. Το πρόβλημα αυτό είναι ΥΠΑΡΚΤΟ και για τις ασφαλιστικές εταιρίες που χωρίς ΗΓΕΤΙΚΟ ΣΩΜΑΤΕΙΟ, διηρημένες και απροετοίμαστες ΙΣΩΣ σβήσει πολλούς στους ασφαλιστικούς καταλόγους της ελληνικής αγοράς. Κύριε Δούκα Παλαιολόγε που το "ΝΑΙ" σίγουρα πολύ σας εκτιμά και μετά τη διαπίστωση ότι ΣΤΗΡΙΧΘΗΚΑΤΕ ΥΠΕΡ ΤΟ ΔΕΟΝ από ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΙΔΙΩΤΕΣ (πάσης αποχρώσεως) και όχι κρατιστές (που εκ των πραγμάτων παρά τις καλές προθέσεις τους δεν μπορούν να απεγκλωβισθούν από κατεστημένα που εμποδίζουν την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς), βοηθήστε να γίνουν οι απαραίτητες ενέργειες ώστε η ασφαλιστική αγορά να μείνει ελληνική προς όφελος ιδιωτών και κρατιστών πάσης αποχρώσεως... Αυτό που είδε ο κ. Κωστόπουλος με τις τράπεζες το έχουν ΔΕΙ από καιρό οι ασφαλιστές που χάνουν ΔΟΥΛΕΙΕΣ ΚΑΙ ΑΜΕΣΑ μ' ένα τηλέφωνο από εταιρίες ξένων και ευρωπαϊκών συμφερόντων στο πλαίσιο Ε.Ο.Κ.

STET και Interamerican βαδίζουν σε διαφορετικούς δρόμους μετά απ' όσα φαίνονται στις διαφορετικές απόψεις management που ακολουθούν. Ο τζίρος των δύο εταιριών Panafon και STET που έχουν τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα το 1995 έφτασε τα 73 δισ. και αναμένεται να κινηθεί γύρω στα 100 δισ. το 1996, δείχνει εκτός των άλλων και την ικανότητα του **Δ. Κοντομηνά** της Interamerican να επιλέγει καλές επενδύσεις ή ν' αλλάζει έξυπνα συνεταίρους. Η Mobitel, ο εμπορικός συνεργάτης της Telestet με επικεφαλής τον κ. **Κώστα Ανδρεόπουλο**, έμπειρο και άξιο συνεργάτη του Δ. Κοντομηνά, είναι μια δυναμική παρουσία στο χώρο ικανή να κάνει πωλήσεις με "κάθε καιρό" και με όποιες συνθήκες υπάρχουν. Άλλωστε η STET πάνω στο δυναμικό πωλήσεων Interamerican πάτησε για να ξεκινήσει. Έξυπνη και αποδοτική είναι και η άλλη επιλογή του Δ. Κοντομηνά να συνεργαστεί με την ιαπωνική Matsushita (προϊόντα panasonic) μέσω της Ίντερτεκ όπου ένα άλλο παλιό και ικανό στέλεχος της Interamerican, ο **Νίκος Νιργιανάκης** ως διευθύνων σύμβουλος κατάφερε να έχει ηγετική θέση στις πωλήσεις προϊόντων αυτοματισμού γραφείων. Η νέα διείσδυση του Δ. Κοντομηνά είναι ο χώρος νοσηλείας με την αγορά ονομαστού νοσοκομείου... και η σιγουριά όσων επιλέγουν Interamerican ως πελάτες ή ως προσωπικό ότι "θα έχουν δουλειά πάντα"... Όλο και κάτι θα εφευρίσκει ο τόσο χρήσιμος για την Ελλάδα επιχειρηματίας και άνθρωπος Δ. Κοντομηνάς που ομολογουμένως ωφέλησε πολλαπλώς πολλούς.



Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μια σχετική ανάπτυξη, χάρη στις προσπάθειες που καταβάλλονται από μερικές εταιρίες, οι οποίες διαθέτουν σύγχρονες μεθόδους marketing, εξελιγμένη μηχανοργάνωση και διοικητική υποστήριξη, ενώ επενδύουν σημαντικά κονδύλια σε εκπαίδευση και οργάνωση των δικτύων πωλήσεων. Παράλληλα ο Έλληνας καταναλωτής άρχισε να αποκτά ασφαλιστική συνείδηση. Οι δύο προαναφερθέντες θέτουν σήμερα σε πορεία ανάπτυξης το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα".

Αυτά δήλωσε πρόσφατα ο αισιόδοξος και επιτυχημένος γενικός διευθυντής της Nationale-Nederlanden κ. **Τ. Καραλής**. Είναι θέμα θέσεως και νοοτροπίας. Οι προοδευτικοί και δημιουργικοί άνθρωποι βλέπουν προς το μέλλον, στη χαρά, στην αισιοδοξία, στα έργα. Οι άλλοι μένουν στην απογοήτευση, στην αδράνεια, στη φτώχεια. Ο κ. Καραλής και οι άνθρωποί του είναι σε πορεία ανάπτυξης ΜΑΖΙ με το θεσμό ιδιωτικής ασφάλισης...



Μεγάλο πολιτιστικό γεγονός η συναυλία **Μίκη Θεοδωράκη** στη Στοκχόλμη της Σουηδίας, όπου διηύθυνε τη σουηδική ορχήστρα του Μαλμέε και την ακαδημαϊκή χορωδία του Λουντ, σε γνωστά και άγνωστα έργα του. Μεγάλος πρεσβευτής της Ελλάδας, ο Μίκης, που γέμισε με βραβεία, επαίνους και αγάπη στο έργο του, όπου πάει τριγυρίζοντας τον κόσμο. Έχει η Ελλάδα άξια παιδιά δια μέσου των αιώνων σε κάθε τομέα... Φέτος έγιναν παντού στον κόσμο και αφιερώματα για το μεγάλο μουσικό **Δημήτρη Μητρόπουλο** αλλά τα κανάλια μας τα μεγάλα γενικά τα σιωπούν. Ρυπαίνουν τ' αυτιά μας με τα σκουπίδια και τις βλακειές της αμερικανικής, κυρίως υποκουλτούρας. Τσίχλα, βία, χαζομάρα, νερόβραστα αστεία, μπίρες, δολάρια, ναρκωτικά, αυτά είναι που ξέρουν τα κανάλια. Ευτυχώς υπάρχουν Έλληνες όπως ο Μίκης Θεοδωράκης που κρατάνε ψηλά τ' όνομά μας και την ελληνική αξιοπρέπεια. Σ' ευχαριστούμε Μίκη Θεοδωράκη!



Σε συνέντευξή του στο "Banc-Assurance World" του Αυγούστου '96 τεύχος Νο 21, ο γεν. διευθυντής της Scorlife κ. **Ρ.Σ. Τσάκσον** είπε σε ερώτηση πώς βλέπει το μέλλον του κλάδου Ζωής, τα εξής, που πολύ πρέπει να λάβουν υπ' όψη οι ασφαλιστές μας: "Το πρόβλημα των ασφαλιστικών ταμείων, που τα αναγκάζει να συρρικνώνουν τον κοινωνικό τους ρόλο, συνεχώς θα μεγαλώνει. Η μόνη λύση στο πρόβλημα, είναι ατομικά πια ο καθένας να καταφύγει στις υπηρεσίες της ιδιωτικής ασφάλισης για να μη χάσει στο μέλλον το επίπεδο διαβίωσης...". Η Scorlife καθώς οδεύουμε στην παγκοσμιοποίηση της οικονομίας, παίζει και θα παίζει κάποιο ρόλο στον τόπο μας. Μέχρι στιγμής, το έργο της είναι θετικό και με προσφορά στο χώρο της ασφάλισης και στην οικονομία μας και πρώτη που παρουσίασε σε συνεργασία με την Prolific στην ελληνική αγορά τα ασφαλιστικά επενδυτικά προγράμματα τύπου Unit-Linked πριν 2 χρόνια. Μπράβο τους!

Το ΔΗΚΙ του Δ. Τσοβόλα μπήκε στη Βουλή. Και που μπήκε, τι βγήκε, θα πει κάποιος. Κι ο Σαμαράς μπήκε και βγήκε. Ναι αλλά μπήκε και ο Συνασπισμός, μεγάλωσε το ΚΚΕ, ένα μεγάλο κομμάτι αρνήθηκε να πάει να ψηφίσει και 111 βουλευτές είναι για πρώτη φορά βουλευτές. Για μας ο Δ. Τσοβόλας δίνει ένα μήνυμα ότι στη ζωή τίποτα δεν αποκλείεται, όλα είναι πιθανά" και όλα αλλάζουν. Και στις εταιρίες και στα πελατολόγια ισχύουν αυτά. Ο κόσμος σκέφτεται, αλλάζει, δοκιμάζει και νέες προτάσεις. Συγχαρητήρια στο νέο κόμμα του Δ. Τσοβόλα και σε όλους τους 300 βουλευτές που ο ελληνικός λαός εξέλεξε στη Βουλή, και οφείλουμε να σεβαστούμε την επιλογή του. Συγχαρητήρια και στο νέο Πρωθυπουργό Κ. Σημίτη.



Στις 30 Νοεμβρίου 1996 στο ξενοδοχείο Ledra Marriot στην Αθήνα, ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων θα πραγματοποιήσει το Ε' Πανελλήνιο Συνεδριό του, που γίνεται κάθε δύο χρόνια.
ΔΗΛΩΣΤΕ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΟΛΟΙ!
Τηλ.: 9572 986
9511 079.



➤ Δύο δισεκατομμύρια το χρόνο ζητάει η Ιονική Τράπεζα, ως ενοίκιο από το Hilton, καθώς έχει εκδηλωθεί ζωηρό ενδιαφέρον εκ μέρους άλλων ξενοδοχειακών αλυσίδων στον κόσμο. Το ήδη υπάρχον συμβόλαιο 35ετίας λήγει σε 2,5 χρόνια.

➤ Ο γενικός διευθυντής της Alpha Επενδύσεων κ. Πιλάβιος εξελέγη πρόεδρος του νέου Δ.Σ. της Ένωσης Θεσμικών Επενδυτών. Αντιπρόεδρος ο κ. Σπανός της Εμπορικής Τράπεζας και ο κ. Διαμαντόπουλος της Τράπεζας Εργασίας.

➤ Το σταθερό A/K Interamerican με πωλήσεις γύρω στα 5 δισ. την εβδομάδα παρουσιάζει αύξηση μέχρι και 40% αναμένεται να ξεπεράσει τις παραδοσιακές τοποθετήσεις στο χώρο των επιτοκίων πετυχαίνοντας για τους μεριδιούχους την απόδοση πάνω από 14,5% για το '96!

➤ Δεύτερος γάμος, θρησκευτικός αυτή τη φορά, για το "χρυσό παιδί" του ελληνικού αθλητισμού. Ο Πύρρος Δήμας και η Αναστασία παντρεύτηκαν στο Λιτόχωρο Πιερίας, τη γενέτειρά της νύφης, παρουσία πολλών επώνυμων, αλλά και της κορούλας που έκλεψε την παράσταση.

➤ Μία νέα σειρά πρωτοποριακών επενδυτικών-ασφαλιστικών προγραμμάτων που απευθύνονται σε κάθε πολίτη και εξασφαλίζουν τη ροή αποταμίευσης ενός τακτικού αποταμιευτικού προγράμματος, με χαμηλό κόστος, παρουσίασε πρόσφατα η Διεθνική ΑΕΔΑΚ. Πρόκειται ουσιαστικά για προγράμματα που εφαρμόζουν στην πράξη το θεσμό του Bancassurance. Όπως επεσήμανε ο γενικός διευθυντής της εταιρίας, **Πάυλος Περράτης**, με τα προγράμματα αυτά, το συγκρότημα της Εθνικής Τράπεζας προχωρεί για πρώτη φορά σε πλήρη εφαρμογή της "στρατηγικής ομίλου". Έτσι:

- Η διαχείριση των προγραμμάτων θα γίνεται από τη Διεθνική ΑΕΔΑΚ.
- Οι ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου **Εθνική Ασφαλιστική** και **Αστέρας** εμπλέκονται στο ασφαλιστικό μέρος των προγραμμάτων και φέρουν το κύριο βάρος της προώθησής τους μέσω του δικτύου ασφαλιστικών συμβούλων.
- Προώθηση των προγραμμάτων θα γίνεται μέσω των υποκαταστημάτων της Εθνικής σε όλη την Ελλάδα.



Ο όμιλος Λάτση επενδύει 50 δισεκατομμύρια για μελλοντικές τραπεζικές συνεργασίες. Αυτό λέγεται προοπτική.

➤ "Οι άνθρωποι σε κορυφαίο επίπεδο" ήταν η διαφημιστική καταχώριση της Alico σε ημερήσιες εφημερίδες του καλοκαιριού, που μας έκανε όλους περήφανους διαβάζοντας για τη μεγάλη αναγνώριση να αναρτηθούν τα πορτρέτα ανώτερων ασφαλιστών και διευθυντών της, στην "Πινakoθήκη των Κορυφαίων" στα κεντρικά γραφεία της Alico στις Η.Π.Α.

Άνθρωποι σαν τον κ. Ε. Μάρκογλου, τον Λ. Χριστοδουλίδη, τον Μ. Τζαλιγόπουλο, τον Δ. Καστρινάκη, Ζ. Σούση, Χρ. Παπαδημητρίου, Π. Παπαδομανωλάκη, έχουν κερδίσει πρώτη αναγνώριση στις καρδιές των πελατών και συναδέλφων τους με την υπευθυνότητά τους, τη γνώση και το πραγματικό ενδιαφέρον για τους συνανθρώπους τους. Θερμά συγχαρητήρια!

➤ Περισσότερες από 500.000 γυναίκες της Ανατολικής Ευρώπης παρσύρονται με το δέλεαρ μιας καλοπληρωμένης δουλειάς στη Δύση και μεταφέρονται από σπείρες οργανωμένου εγκλήματος στις ευρωπαϊκές χώρες. Ουσιαστικά πρόκειται για σκλαβοπάζαρο γυναικών, τόνισε η επίτροπος Ανίτα Γκραντίν. Η φτώχεια και ανασφάλεια παίζουν σπουδαίο ρόλο στη ζωή.

➤ Εξώδικο διαμαρτυρία προς την εταιρία COMMERCIAL UNION έστειλε η ΠΟΕΑ (Πανελλήνια Ομοσπονδία Επαγγελματιών Ασφαλιστών) (ασφαλιστικών πρακτόρων) για τη "συνεργασία" της με την εφημερίδα ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ πιστεύοντας ότι "κινήσεις" που παρακάμπτουν τους διαμεσολαβούντες, είναι επικίνδυνες για την τάξη των ασφαλιστών και ότι διναμιπίζουν την ασφαλιστική αγορά. Η εταιρία COMMERCIAL UNION απάντησε με εξώδικο επιστολή ότι οι ενέργειές της είναι νόμιμες και ότι οι προθέσεις της είναι αγαθές και για το καλό της ασφαλιστικής αγοράς.

➤ Έφυγε από κοντά μας σε νεαρά ηλικία ο Θεοδωρής ΝΤΕΚΩ, που στα πρώτα χρόνια του "ΝΑΙ" είχε την επιμέλειά του. Ήσυχος, φιλικός, απλός, ευγενικός, ανθρωπίνος... έφυγε. Αιώνια του η μνήμη!

Αιώνια η μνήμη και στον Κ. Καμαρούλια της INTERAMERICAN, που κι αυτός έφυγε τόσο νέος.



➤ Το ποσοστό φτώχειας ανάμεσα στους συνταξιούχους φθάνει το 32% στη χώρα μας. Η φτώχεια και η μοναξιά είναι τα δύο σημαντικά που φοβίζονται τους ηλικιωμένους. Όσο πιο χαμηλές είναι οι συντάξεις τόσο πιο πολλά είναι τα προβλήματα υγείας. Όσοι έχουν σύνταξη κάτω των 80.000 δρχ. σε ποσοστό 21% έχουν κακή κατάσταση υγείας. Σε όλες τις κατηγορίες ασθενειών, τα υψηλότερα ποσοστά είναι φτωχοί συνταξιούχοι. Το 70% των χαμηλοσυνταξιούχων δεν έχει καμιά κοινωνική ή πολιτική δραστηριότητα. Τα τμήματα Marketing πωλήσεων και εκπαίδευσης των ασφαλιστικών εταιριών, καλόν είναι να δώσουν αναλυτικά στοιχεία στους πωλητές τους για να κλείσουν συμβόλαια συνταξιοδοτικά ΤΩΡΑ. Ας σταματήσουν πια οι πωλητές μας να γυρίζουν πόρτα-πόρτα με εφόδιο το "μπλα-μπλα" χωρίς αποτελέσματα... Υπάρχει ανεκμετάλλευτη αγορά πολύ μεγάλη...

➤ Το 9% των οικογενειών στη χώρα μας έχουν τουλάχιστον ένα μέλος με χρόνια ασθένεια. Το 90% αυτών είναι άνω των 18 ετών, παραμελημένοι απ' την πολιτεία, μη ικανοί για εργασία και με βαθιά πεποίθηση είναι "βάρος" για τους άλλους. "Βάρος" προσωρινό αισθάνονται ότι είναι και όσοι παθαίνουν ατυχήματα ή μπαίνουν στα νοσοκομεία. Αυτή τη διαπίστωση του "βάρους" οι πωλητές μπορούν να την αξιοποιήσουν "θετικά"...



➤ Έφυγε από κοντά μας, 63 χρόνων, η **Αλίκη Βουγιουκλάκη** αφήνοντας πίσω της ένα σημαντικό έργο στον τομέα της που κυριαρχούσε για 43 χρόνια. Οι Έλληνες όλοι θα τη θυμούνται γελαστή, πρόσχαρη, αισιόδοξη με "σταθερή ηλικία" μέσα στα νιάτα και τη δημιουργία. Γεννήθηκε τον Ιούλιο 1933 στο Μαρούσι και πέθανε στις 23 Ιουλίου 1996 στο Μαρούσι. Αγαπήθηκε, μισήθηκε, επαινέθηκε, κατηγορήθηκε, αμφισβητήθηκε κι έφυγε υπογραμμίζοντας με τη λαμπρότητα "προσωρινότητα" των ανθρωπίνων έργων. Αιώνια η μνήμη της!

➤ Στόχους που αφορούν την Ορθοδοξία και τον Ελληνισμό "ισοβαρώς" έθεσε ο νέος Αρχιεπίσκοπος Αμερικής Σπυρίδων σε συνέντευξη Τύπου. Η εκπαίδευση, η διαπαιδαγώγηση της νεολαίας, οι μικτοί γάμοι, η ελληνική γλώσσα, η διατήρηση της πολιτιστικής κληρονομιάς, η ορθόδοξη πίστη, είναι θέματα πρώτης προτεραιότητας.

Για τους παλαιοημερολογίτες είπε ότι "το ημερολόγιο καθορίζει ημερομηνίες και όχι την πίστη"... Ζήτησε ενίσχυση των σχολείων και δασκάλους από την Ελλάδα. Ο Θεός να δώσει ευλογία και ευδωχή των σκοπών και σύντομα να καταγράψουμε "το έργο". Οφείλουμε όμως εδώ -αν και είμαστε πολύ μικροί- να ομολογήσουμε ότι ο μέχρι τώρα Αρχιεπίσκοπος Ιάκωβος υπήρξε ΜΕΓΑΛΗ ΜΟΡΦΗ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΛΛΗΝΙΣΜΟ και ότι επετέλεσε σημαντικό έργο επ' αγαθώ των Ελλήνων. Η παρουσία του υπήρξε καθοριστική για τις τύχες των Ελλήνων στην Αμερική και την Ελλάδα. Η ιστορία ήδη τον δέχθηκε στις χρυσές σελίδες της, κάτι που του στέρνησαν μερικές "εφημεριδοúλες" στη χώρα μας, δεμένες στην μικροπολιτική και την "πρόσκαιρη εντύπωση"... Το "ΝΑΙ" εύχεται να υπάρξουν πολλοί σαν τον Ιάκωβο που χρόνια αγωνίσθηκε για τα συμφέροντα του Ελληνισμού.



➤ 100 Χρόνια από την ίδρυσή του, το 1896, συμπλήρωσε φέτος ο "Ήπειρωτικός Σύλλογος ο Σκουφάς" στην Άρτα. 100 χρόνια συνεχούς πνευματικής και πολιτιστικής προσφοράς, όπως έγραψε η "Αρτηνή Ευθύνη" η αδέσμευτη περιοδική τοπική επιθεώρηση.

Υποκλινόμαστε και εμείς μπροστά στην αιωνόβια πνευματική και πολιτιστική του προσφορά και καλούμε τους απανταχού Ηπειρώτες και Αρτινούς να συνδράμουν με όποιο μέσον μπορούν, τον ιστορικό σύλλογο στις προσπάθειές του. Ίσως μια μεγάλη ασφαλιστική εταιρία ή τράπεζα θα μπορούσε να βοηθήσει οικονομικά την ιστορική βιβλιοθήκη του Συλλόγου και τη σύνδεσή της στο Internet ώστε η ιστορία και οι ομορφιές της Άρτας να κάνουν το γύρο του κόσμου, όπως προτείνει ο Μ. Σακκάς. Τα βιβλία του Συλλόγου ανέρχονται γύρω στους 20.000 τόμους με σπάνιες εκδόσεις. Το Λαογραφικό Μουσείο του "Σκουφά" δίπλα στο θρυλικό γεφύρι της Άρτας χτίστηκε το 1864 από Αυστριακό αρχιτέκτονα, είναι και το ίδιο ιστορικό αφού χρησιμοποιήθηκε ως φυλάκιο της γέφυρας και σταθμός μεθοριακός των Τούρκων ήταν στη μέση του Γεφυριού της Άρτας. Ο "Σκουφάς" είναι ονομαστός για τις πνευματικές και καλλιτεχνικές εκδηλώσεις του, για το χορευτικό του συγκρότημα, τη βιβλιοθήκη, το μουσείο κ.ά. Συγχαρητήρια να... τα χιλιάσει... και οι Αρτινοί της Βουλής ας βοηθήσουν σ' αυτό. Είναι 18 Ηπειρώτες στη Βουλή κι ανάμεσά τους ο Στεφ. Τζουμάκας, ο Δημήτρης Τσοβόλας, ο Θ. Κολιοπάνος με δύναμη και επιρροή... Περιμένουμε...

Η Μουσική (Φιλαρμονική) του "Σκουφά" είναι συνδεδεμένη στενά με την παράδοση και την ιστορία της Άρτας, με τις χαρούμενες αλλά και τις δυσάρεστες στιγμές της. Εθνικές επείγει, θρησκευτικές λιτανείες, κάλαντα, επιτάφιοι, νεκρώσιμες πομπές, ορχηστρικές εκδηλώσεις, είναι συνδεδεμένες με τη Μουσική "μας". Ιδρύθηκε ως τμήμα του "Σκουφά" τον Μάιο του 1898 και είχε αρχικά 40 εκτελεστές. Η πρώτη της εμφάνιση πραγματοποιήθηκε στις 21 Μαΐου του 1899 υπό τον Αρχιμουσικό Νίκο Παναγόπουλο. (Η φωτογραφία αυτή δημοσιεύτηκε τον Ιούνιο του 1988 -εκατό χρόνια απ' την ίδρυση της φιλαρμονικής- στην "Αρτηνή Ευθύνη" και ήταν απ' το αρχείο του Λάκη Μπιτζιλέκη).





ΑΡΙΣΤΟΦΑΝΗΣ και ΕΚΛΟΓΕΣ 1996 - (ΙΠΠΕΙΣ Διασκευή Τ. Αποστολίδης - Γ. Ακακλίδης)

Πάει αρκετός καιρός από τους σεισμούς στο ΑΙΓΙΟ! Τα Μαζικά Μέσα Ενημέρωσης ψάχνουν αλλού την τηλεθέαση και ακροαματικότητα. Τί να γίνονται οι άνθρωποι, οι επαγγελματίες, οι ασφαλιστές μας εκεί στο τραυματισμένο ΑΙΓΙΟ; Να μπήκαν στα σχολεία, να κλείσανε τα ραγίσματα στα σπίτια και τις καρδιές; Ο φίλος μας ο Νίκος ο Ρίπτης, ο αξιολογος αυτός διευθυντής πώς να τα πάει; Οι ασφαλιστές μας πού απευθύνονται; Οι ακυρώσεις είναι πολλές; Νάναι καλά από υγεία όλοι κι έχει ο Θεός, θα 'ρθουν καλύτερα χρόνια.



Με ενέργειες του αγαπητού Κοζανίτη, Μακεδόνα και ένθερμου υποστηρικτή "της Ελλάδας που δεν είναι μόνο η Αθήνα", προέδρου και διευθύνοντος συμβούλου της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ κ. Μελά Γιαννιώτη, όπως διαβάσαμε στο τηλετυπικό δελτίο (fax) της εταιρίας του, αφαιρέθηκε το ψευδώνυμο "ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ" από την ονομασία των Σκοπίων, διορθώθηκαν τα δύο δήθεν υπαρκτά και χωριστά κράτη "Μαυροβούνιο" και "Σερβία" με το ορθό όνομα "Γιουγκοσλαβία" και κυρίως προστέθηκε η Θεσσαλονίκη ως πόλη της Ελλάδας στους τηλεφωνικούς καταλόγους της εταιρίας Bell South των Η.Π.Α. που εικόνιζαν την Ελλάδα με πόλεις από τη Λάρισα και κάτω και στη θέση ΕΛΛΑΣ είχαν ως πόλεις την Αθήνα, το

Ηράκλειο, τη Λάρισα και τον Πειραιά και δεν είχαν τη Θεσσαλονίκη, τη δεύτερη μεγάλη πόλη της Ελλάδας, με ζωή 23 αιώνων που τίμησε ο Απόστολος Παύλος με δύο επιστολές, προς Θεσσαλονικείς Α' και Β' που είναι και το ΠΡΩΤΟ γραπτό κείμενο (51 μ.Χ.) από τα ιερά κείμενα της ΚΑΙΝΗΣ ΔΙΑΘΗΚΗΣ που γράφτηκε στην ελληνική γλώσσα... Συγχαρητήρια κ. Μελά Γιαννιώτη από το "ΝΑΙ" για την αγωνιστικότητα σας και τη διάθεσή σας να ΟΜΟΛΟΓΕΙΤΕ Χριστό και Ελλάδα, επειδή κάποτε, αυτοί που δήθεν κάνουν τέτοια λάθη, πρέπει να μάθουν πως δεν είναι όλοι... "Αμερικανάκια"!!!

Πάνω από 10-15 δισ. περίπου πρέπει να βρουν οι ασφαλιστικές εταιρίες προκειμένου να ενισχύσουν τα κεφάλαιά τους, ώστε να ανταποκρίνονται στις προϋποθέσεις για το ύψος του μετοχικού κεφαλαίου της ασφαλιστικής εταιρίας στην επόμενη τριετία. Θα τα βρουν; ΑΠΟΚΛΕΙΕΤΑΙ. Αρα, θα έχουμε συγχωνεύσεις, πωλήσεις, και... ΚΛΕΙΣΙΜΟ μερικών.

Νέος πρόεδρος LIMRA Ελλάδας-Κύπρου εξελέγη ο Μανόλης Ανδρόνικος που ετοιμάζει κι ένα βιβλίο... Ευχόμαστε καλή επιτυχία και στα δύο.



Το ακριβότερο μέσο επί-σας ασφάλιστρο για επιβατηγό αυτοκίνητο το έχει η Ελβετία με 666 ECU και το φθηνότερο η Ελλάδα με 158 ECU. Σε μέσο όρο στην Ευρωπαϊκή Ένωση οι προαιρετικές καλύψεις αυτοκινήτων καλύπτουν το 36% ενώ στην Ελλάδα το 20% (CEA).

Σύμφωνα με έκθεση της CEA (Απρ. 1996) η γερμανική αγορά καλύπτει περίπου το 30% σε ασφάλιστρα και ασφαλιζόμενα κεφάλαια της ευρωπαϊκής αγοράς. Επομένως, οτιδήποτε αλλαγές στη γερμανική αγορά επηρεάζουν σημαντικά την ευρωπαϊκή αγορά π.χ. η αύξηση ασφαλιστρών μεγάλων κινδύνων επηρέασε την ευρωπαϊκή αγορά.

Μέσα σ' όλα τα άλλα που αντιμετωπίζει ο κλάδος ασφάλισης, εσωτερικά ήρθε και η αντασφαλιστική πίεση στην ελληνική αγορά και νέοι σκληρότεροι όροι συνεργασίας μπαίνουν στις ασφαλιστικές εταιρίες. Ας πρόσεχαν...

Λέτε το ποτάμι να γυρίσει πίσω και να δούμε πάλι ΔΥΟ ΕΝΩΣΕΙΣ ασφαλιστικών εταιριών; Όπως πάει το πράγμα, ΟΛΑ ΕΙΝΑΙ ΠΙΘΑΝΑ.

Ο ελληνικός λαός άλλαξε τους 111 από τους 300 Βουλευτές του ελληνικού Κοινοβουλίου στις εκλογές που έγιναν στις 22 Σεπτεμβρίου '96. 59 βουλευτές του ΠΑΣΟΚ, 35 της Ν.Δ., 11 της Πολιτικής Άνοιξης, 5 του Κ.Κ.Ε. (το 50%) δεν επανεκλέγησαν. Ίσως αυτό είναι ένα μεγάλο μήνυμα που δεν επισημάνθηκε από τους αναλυτές και έχει ιδιαίτερη σημασία. Ο λαός ξέρε καλύτερα απ' όλους και σίγουρα δεν ΑΔΙΚΕΙ κανένα. "Εκαστόν των πριν υπαρχόντων στο τελευταίο εκβάν κρίνεται". Αν έλειπε η τηλεόραση, οι κομματικοί μηχανισμοί, τα ΜΜΕ, τα διαπλεκόμενα, ο αριθμός θα ήταν ΑΣΦΑΛΩΣ πολύ μεγαλύτερος... Και μιλάμε για πρόσωπα ανεξαρτήτως κόμματος... Ουδείς αναντικατάστατος.

Την Παρασκευή 4-10-96 σίγουρα όλοι οι ασφαλιστές θα ένιωσαν τη "μεγάλη ξεφτίλα" όταν ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας, κ. Δ. Παλαιολόγος στο πρώτο κρατικό κανάλι της ΕΤ1 ρωτά το δημοσιογράφο κ. Π. Αλέπη αν έχει ασφάλεια Ζωής και εκείνος απαντά όχι, κάνοντας συγχρόνως και την χαρακτηριστική κίνηση "χτυπώντας ξύλο"...

Λίγο πριν το 2000, με 1.500.000 συμβόλαια στη χώρα μας, με συλλόγους και ενώσεις, με τόσες διαφημίσεις, με τόσες ομιλίες, με τόσες προσπάθειες και στην ώρα με την πιο υψηλή τηλεθέαση αυτό "διδάσκονται" οι Έλληνες. Να "χτυπάνε ξύλο" όταν ακούνε για ασφάλεια Ζωής. Δεν ξέρω ποιος πρέπει να "ντρέπεται" για την "κατάντια" του κλάδου... Ξέρω μόνο πως είμαστε πολύ πίσω ακόμα... Κρίμα...



Στην Ολυμπιάδα της Εκατονταετίας των αγώνων στην Ατλάντα, η Ελλάδα παρήλασε τιμητικά πρώτη. Ο Πύρρος Δήμας κρατώντας τη γαλανόλευκη σημαία μας προηγείτο της ελληνικής αποστολής και η Βούλα Πατουλίδου έφερε, μαζί με τον Αμερικανό πυγμάχο Εβάντερ Χόλιφιλντ την ολυμπιακή φλόγα στο στάδιο. Τη σκηνή της εισόδου την είδαν 3,5 δισεκατομμύρια τηλεθεατές σ' όλο τον κόσμο! Οι ιδέες των Ολυμπιακών Αγώνων που ξεκίνησαν από την Ελλάδα για μια ακόμα φορά ξέχρουν να νικάνε δια μέσου των αιώνων! Η Coca-Cola, η Visa, η IBM, η Panasonic θα μείνουν σε δεύτερο πλάνο, μαζί με αυτά που εκπροσωπούν... Ας το μάθουν και οι πολιτικοί μας κάποτε!!!



Παρατηρώντας τον απολογισμό πεπραγμένων (Ιούνιος '95 - Ιούνιος '96) της Επιτροπής Ασφαλίσεων, Μεταφορών και Σκαφών καταλήξαμε πως ήταν ιδιαίτερα παραγωγικό και πως μέσω των δραστηριοτήτων της επιτροπής έγινε σημαντική ενίσχυση της εικόνας

του κλάδου ασφαλίσεων προς τα έξω, εκτός "χώρου μας" γενικώς. Η σε υψηλό επίπεδο καλή εκπροσώπηση του κλάδου τον Ν. Αδαμαντιάδη αλλά και άλλων αξιολογών μελών της ασφαλιστικής μας αγοράς όπως ο Τρ. Λουσιμάχου, ο Ν. Σταματόπουλος, ο Θ. Μελακοπίδης, ο Α. Μπάρι, ο Σωτήρης Σαχλίκη, ο Δ. Κορομάντος, της Επιτροπής Μεταφορών και Σκαφών, ανεβάζει στα "μάτια" του κοινού μέσα κι έξω στην Ελλάδα, την ασφαλιστική μας κοινωνία που κοσμεύεται από πολλά και καλά στελέχη.

Το θέμα για τη "συμφωνία κυρίων" μεταξύ υπουργείου και ασφαλιστικών εταιριών για αυξήσεις ασφαλιστρών που έφερε στην επιφάνεια το "Βήμα" όπου ο Μ. Νεκτάριος



(πρώην πρόεδρος της ΕΑΕΕ) λέει ότι έγινε και ο Δ. Παλαιολόγος (νυν πρόεδρος της ΕΑΕΕ) λέει ότι δεν έγινε, ενώ ο Υπουργός ότι έγινε μου θυμίζει

τη Νέα Δημοκρατία, τον Έβερετ και τον Μητσοτάκη και το ερώτημα αν υπάρχει ΕΝΟΤΗΤΑ στο κόμμα... Παντού τα προσωπικά, χαλάει τα κοινά συμφέροντα... και η Ένωση έχει ενότητα αλλά της λείπει η Βάση... Αυτά παθαίνουν όσοι νομίζουν ότι οι δημοσιογράφοι έχουν τον πρώτο λόγο...

Η έκδοση ενημέρωσης "ΘΕΣΜΙΚΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΗΣ" της Ένωσης Ελληνικών Εταιριών Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου και Εταιριών Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων (στο 5ο φύλο, σελ. 96) κάνει δύο σχόλια για τα αφιερώματα του περιοδικού "BancAssurance World" (Φιλκή Εταιρία 19-20, τηλ.: 3620 186) στα Αμοιβαία Κεφάλαια και υπογραμμίζει τη φράση του διευθυντή σύνταξης του περιοδικού κ. Γ. Παπανικολάου ότι τα αμοιβαία είναι "θεσμός κοινωνικού εκδημοκρατισμού της επενδυτικής διαδικασίας" σε σχετικό άρθρο. Πολλά στοιχεία χρησιμοποιούν άνθρωποι του τραπεζικού χώρου και πολλή χρήση γίνεται των σημαντικών εργασιών και ειδικών αφιερωμάτων σε θέματα όπως το αρχείο του μέλλοντος, η μηχανοργάνωση των τραπεζών, νέες τεχνολογίες κ.λπ. Συγχαίρουμε τους πρωτοπόρους του κλάδου που αγκάλιασαν και ενίσχυσαν το περιοδικό BancAssurance στο ξεκίνημά του και περιμένουμε όλοι να στηρίξουν μια προσπάθεια που δίνει το παρόν και του ασφαλιστικού χώρου "λίγο πιο έξω" από τον κλάδο.

Το 1995 για δεύτερη συνεχή χρονιά η Citibank ανακηρύχθηκε η "καλύτερη τράπεζα" από το "Euromoney". Έλαβε 39 βραβεία, σαν "καλύτερη τράπεζα" σε πέντε περιοχές: Ασία, Λατινική Αμερική, Δυτική Ευρώπη, Μέση Ανατολή και Αφρική. Εταιρίες παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, όπως οι ασφαλιστικές μας εταιρίες, έχουν να διδαχθούν πολλά από τον τρόπο συμπεριφοράς προς προσωπικό και πελάτες της Citibank.

Σε διάφορες συναντήσεις, συνεντεύξεις Τύπου και δεξιώσεις, βλέπω διάφορα "σαλιαρίσματα" και "δουλικές" συμπεριφορές ΕΠΩΝΥΜΩΝ στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς προς εκπροσώπους ΤΥΠΟΥ εφημερίδων και περιοδικών. Όσο μεγαλύτερη είναι η εφημερίδα ΤΟΣΟ και μεγαλύτερο το ΣΚΥΨΙΜΟ και το "ξεπούλημα" δήθεν μυστικών της ασφαλιστικής αγοράς. Αυτά βλέπουν και οι δήθεν "ενημερωμένοι" δημοσιογράφοι και "λούζουν" μέρα-νύχτα όλη την ασφαλιστική αγορά. Κρίμα!

ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΕΝΟΨΕΙ ΤΟΥ ΕΥΡΟ-ΝΟΜΙΣΜΑΤΟΣ



Η σύγκλιση των επιτοκίων προς τα χαμηλότερα ευρωπαϊκά θα σημαίνει για τις ελληνικές επιχειρήσεις δανεισμό με επιτόκια κοντά στο 6% αντί των 18% και 20% που είναι σήμερα

ΟΜΙΛΙΑ ΤΟΥ ΓΙΑΝΗ Σ. ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ
ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΤΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ
ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΟΥ ΤΗΣ ALPHA
ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΙΣΤΕΩΣ

Στο πλαίσιο του προγράμματος "Διάλογος για την Οικονομία", το Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (ΙΟΒΕ) και η Ένωση Ελληνικών Τραπεζών οργάνωσαν ημερίδα με θέμα "Τράπεζες και Επιχειρήσεις εν όψει του Ευρονομίσματος".

Στο δεύτερο μέρος της ημερίδας που αφορούσε την ελληνική διάσταση, ο πρόεδρος και γενικός διευθυντής της Alpha Τράπεζας Πίστωσης κ. **Γιάννης Σ. Κωστόπουλος** ανέπτυξε τις θέσεις του για την προετοιμασία του ελληνικού τραπεζικού συστήματος και των επιχειρήσεων εν όψει του Ευρονομίσματος. Το πλήρες κείμενο της εισήγησής του κ. Κωστόπουλου έχει ως εξής:

ΤΟ ΔΕΚΕΜΒΡΙΟ ΤΟΥ 1995, το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο της Μαδρίτης έλαβε, όπως είναι γνωστό, ορισμένες πολύ σημαντικές αποφάσεις για το μέλλον της Νομισματικής Ένωσης. Συγκεκριμένα, έδωσε το όνομα EURO στο ενιαίο νόμισμα, επιβεβαίωσε την ημερομηνία έναρξης του τρίτου σταδίου, την 1η Ιανουαρίου 1999 και προσδιόρισε με ακρίβεια τη διαδικασία μετάβασης στο ενιαίο νόμισμα. Τέλος, αποφασίστηκε ότι στο πρώτο εξάμηνο του 2002 θα αποσυρθούν σταδιακά από την κυκλοφορία τα εθνικά νομίσματα αντικαθιστάμενα από το EURO.

Τα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης προσπαθούν, μέσω των προγραμμάτων σύγκλισης που εφαρμόζουν, να προετοιμάσουν τις οικονομίες τους για τη μετάβαση στο ενιαίο νόμισμα. Το ίδιο κάνει και η Ελλάδα. Οι προοπτικές, όμως, ότι θα μπορέσει η χώρα μας να υιοθετήσει το ενιαίο νόμισμα, στον καθορισθέντα χρόνο, δεν είναι ενθαρρυντικές. Ο πληθωρισμός, παραδείγματος χάρη, είναι υπερτριπλάσιος από το μέσο όρο στην Ευρωπαϊκή Ένωση, ενώ το δημοσιονομικό έλλειμμα ως ποσοστό του ΑΕΠ είναι περίπου διπλάσιο. Επίσης, ο λόγος δημοσίου χρέους προς ΑΕΠ είναι από τους υψηλότερους και συνεχίζει να αυξάνεται, γεγονός που υποδηλώνει και το μέγεθος των δυσχερειών ως προς την περαιτέρω σύγκλιση της ελληνικής οικονομίας.

Ανεξάρτητα, όμως, από τον πρόσθετο χρόνο, πέραν δηλαδή του 1999, που θα χρειαστεί η Ελλάδα για ένταξη στη Νομισματική Ένωση, ένα πράγμα είναι βέβαιο. Ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις και οι τράπεζες πρέπει να ακολουθήσουν το δρόμο της προετοιμασίας και της προσαρμογής με στόχο την 1η Ιανουαρίου 1999. Η ενιαία αγορά και ο ενιαίος χρηματοπιστωτικός χώρος θα αποκτήσουν άλλη φυσιογνωμία και χαρακτηριστικά με την έλευση του ενιαίου νομίσματος, και αυτό θα επηρεάσει όλες τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις και τις τράπεζες, ανεξαρτήτως συμμετοχής της χώρας προέλευσής τους στη Νομισματική Ένωση.

Η καθιέρωση κοινού νομίσματος αναμένεται να έχει εμφανείς και άμεσες ευνοϊκές επιδράσεις στις ελληνικές επιχειρήσεις.

ΠΡΩΤΟΝ, σημαντικό θα είναι το όφελος

που θα προκύψει από τη μείωση του κόστους συναλλαγών, αφού η απουσία πολλών ευρωπαϊκών νομισμάτων θα εκμηδενίσει τις δαπάνες μετατροπής.

ΔΕΥΤΕΡΟΝ, ο προγραμματισμός των επιχειρήσεων δεν θα διαταράσσεται πλέον από απρόβλεπτες συναλλαγματικές κρίσεις, οι οποίες αυξάνουν την αβεβαιότητα ως προς την αποδοτικότητα των υπό ανάληψη επενδυτικών σχεδίων. Με τη μακροοικονομική πολιτική σταθερά προσδεσμένη στο ενιαίο νόμισμα και με ενισχυμένη δημοσιονομική πειθαρχία, η αυξημένη αξιοπιστία της οικονομικής πολιτικής θα συμβάλλει στη διαμόρφωση ενός περισσότερο σταθερού επιχειρηματικού περιβάλλοντος, με θετικά αποτελέσματα για την απασχόληση και την οικονομική ευημερία.

ΤΡΙΤΟΝ, η μετάβαση στο ενιαίο νόμισμα θα συμβάλλει στην εύρυθμη λειτουργία της ενιαίας αγοράς. Αυτό θα προσδώσει στις επιχειρήσεις μεγαλύτερες δυνατότητες για την αξιοποίηση οικονομιών κλίμακας.

ΤΕΤΑΡΤΟΝ, ο περιορισμός των αβεβαιτήτων και η εδραίωση συνθηκών οικονομικής και νομισματικής σταθερότητας θα οδηγήσουν σε σύγκλιση των επιτοκίων στις χώρες της Νομισματικής Ένωσης. Και αυτό γιατί θα εκλείψει πλέον ο λεγόμενος κίνδυνος συναλλάγματος, που διαφοροποιεί σήμερα το σχετικό επασφάλιστρο και αντιστοίχως τα επί μέρους εθνικά επιτόκια. Θα παραμείνει βεβαίως ο πιστωτικός κίνδυνος. Η σύγκλιση πάντως των επιτοκίων προς τα χαμηλότερα γερμανικά θα σημαίνει για τις ελληνικές επιχειρήσεις δανεισμό με επιτόκια όχι π.χ. 18% και 20%, αλλά κοντά στο 6%, με τα σημερινά δεδομένα. Αντιλαμβάνεται λοιπόν κανείς το τεράστιο όφελος για τις επιχειρήσεις από το αισθητά μειωμένο χρηματοοικονομικό κόστος.

Η άντληση των ωφελειών αυτών προϋποθέτει, φυσικά, την έγκαιρη ένταξη της Ελλάδας στη Νομισματική Ένωση. Διότι, τυχόν αδυναμία της χώρας να ενταχθεί, δεν σημαίνει απλώς μη επαλήθευση των δυνητικών ωφελειών. Σημαίνει, δυστυχώς, πρόσθετες δυσχέρειες και δυσκολίες. Και αυτό γιατί είναι πολύ πιθανό στις χώρες που δεν θα ενταχθούν στη Νομισματική Ένωση να σημειωθούν συναλλαγματικοί κλυδωνισμοί και αυξήσει επιτοκίων, στο βαθμό που οι αγορές αξιολογήσουν αρνητικά τις οικονομικές τους προοπτικές. Τυχόν αυξήσεις επιτοκίων, σε μία τέτοια περίπτωση, δεν σημαίνουν μόνο πρόσθετο χρηματοοικονομικό κόστος για τις επιχειρήσεις, αλλά και σοβαρά προβλήματα συγκράτησης του δημοσιονομικού ελλείμματος και χρέους. Το παράδειγμα αυτό εικονογραφεί τις μεγάλες ευκαιρίες που δημιουργεί η Νομισματική Ένωση, αλλά και τους κινδύνους που υποκρύπτει τυχόν ολιγωρία της χώρας να επιταχύνει το βηματισμό της, ώστε να πορευτεί μαζί με τους άλλους εταίρους της.

Η διαδικασία της μετάβασης στο κοινό

νόμισμα συνεπάγεται βεβαίως κάποιο βραχυπρόθεσμο κόστος για τις τραπεζικές, κυρίως, επιχειρήσεις. Θα υπάρξει, λόγω χάρη, η ανάγκη για τροποποίηση υφισταμένων συμβάσεων, για εισαγωγή νέων προγραμμάτων λογισμικού, για εκπαίδευση του προσωπικού και για μετατροπή των υφισταμένων λογαριασμών. Οι κατηγορίες αυτές κόστους αφορούν βεβαίως αποκλειστικά τη μεταβατική περίοδο, ενώ σαφώς υπολείπονται των μονιμότερων και μακροπρόθεσμων ωφελειών από την εισαγωγή του ενιαίου νομίσματος.

Οι τράπεζες, από την ίδια τη φύση των εργασιών τους, θα βρεθούν στην πρώτη γραμμή προετοιμασίας και προσαρμογής. Και αυτό διότι θα επωμισθούν όχι μόνον την ευθύνη της δικής τους προσαρμογής (στα συστήματα πληρωμών, στα προγράμματα λογισμικού, στα λογιστικά σχέδια και στην υλικοτεχνική υποδομή), αλλά και την κύρια ευθύνη ενημέρωσης και διαπαιδαγώγησης των πελατών τους, ιδιωτών και επιχειρήσεων. Και το κόστος αυτό δεν είναι αμελητέο. Είναι όμως πρόσκαιρο και σαφώς υποδεέστερο από τα οφέλη της Νομισματικής Ένωσης της Ευρώπης, που ασφαλώς θα υποβοηθηθεί από την παρουσία του ενιαίου νομίσματος.

Η διαδικασία ευρωπαϊκής ενοποίησης κινείται ήδη σε ένα περιβάλλον ευρύτερων διαρθρωτικών ανακατατάξεων, που επηρεάζουν τον τραπεζικό χώρο διεθνώς, δημιουργώντας νέες ευκαιρίες, αλλά και νέους κινδύνους. Ευκαιρίες και κινδύνους αντιμετωπίζει φυσικά και το ελληνικό τραπεζικό σύστημα, που χαρακτηρίζεται από έναν επικίνδυνο μεγάλο κατακερματισμό δυνάμεων. Η μεγαλύτερη τράπεζα, η Εθνική, κατέχει το 39% της (εμπορικής τραπεζικής) αγοράς, σε όρους ενεργητικού και ακολουθούν η Εμπορική με 13%, η AlphaΤράπεζα Πίστωσης με 9%, η Ιονική με 6% και η Εργασίας με 4,5% (στοιχεία έτους 1994). Από εκεί και πέρα υπάρχουν άλλες τριάντα πέντε (35) εμπορικές τράπεζες, 15 ελληνικές και 21 ξένες, με μέσο μερίδιο αγοράς κάτω του 1%.

Αλλά και οι πέντε μεγαλύτερες τράπεζες, ακόμη και η πρώτη, η Εθνική, είναι μικρού σχετικά μεγέθους όταν συγκρίνονται με τράπεζες άλλων ευρωπαϊκών χωρών. Οι διεθνείς συγκρίσεις είναι εν προκειμένω αυτονόητες. Οι ελληνικές τράπεζες θα αντιμετωπίσουν οξύτατο ανταγωνισμό από τις ξένες, αφού σε μια μεγάλη ενιαία χρηματοπιστωτική αγορά το πεδίο δράσης είναι για όλους ανοικτό και επί ίσοις όροις. Και φυσικά οι ευκαιρίες για τους ισχυρούς να γίνουν ακόμη ισχυρότεροι είναι σημαντικές. Από τη σκοπιά αυτή, είναι ενδιαφέρον να σημειωθεί ότι η μεγαλύτερη ελληνική τράπεζα, η Εθνική, αν και κατέχει το 40% σχεδόν της εγχώριας αγοράς, βρίσκεται μόλις στην 87η θέση του καταλόγου των ευρωπαϊκών τραπεζών.

Ο κατακερματισμός της εγχώριας αγοράς

σημαίνει ότι, αργά ή γρήγορα, ορισμένες τράπεζες δεν θα μπορέσουν ν' αντέξουν το έντονο ανταγωνιστικό περιβάλλον που διαμορφώνεται. Γιατί ο οξυνόμενος καθημερινά ανταγωνισμός απαιτεί εύρωστες και δυναμικές μονάδες, ικανές να δραστηριοποιούνται αποτελεσματικά στον ενιαίο πλέον ευρωπαϊκό χρηματοπιστωτικό χώρο.

Από πρόσφατες διεθνείς μελέτες προκύπτει ότι υπάρχουν πράγματι οικονομίες κλίμακας στον τραπεζικό χώρο, τουλάχιστον μέχρι κάποιο μέγεθος μονάδας. Το μέγεθος μάλιστα αυτό, γύρω στα 20 δισ. δολάρια, καλύπτει όλες σχεδόν τις ελληνικές τραπεζικές μονάδες. Η ανάγκη ακριβώς αξιοποίησης των οικονομιών κλίμακας ερμηνεύει, σε μεγάλο βαθμό, την κινητικότητα και τις διεργασίες που σημειώνονται τελευταία διεθνώς. Όχι όμως και στον ελληνικό χώρο.

Η απαιτούμενη ταχύτητα και η έκταση των αναγκαίων αναδιαρθρώσεων δεν συμβιβάζονται με τον κρατικό έλεγχο των 3/4 της τραπεζικής αγοράς

Οι διεργασίες εκδηλώνονται κυρίως με τη μορφή συγχωνεύσεων, εξαγορών, ιδιωτικοποιήσεων και προσπάθειών οργανωτικού εκσυγχρονισμού. Οι συγχωνεύσεις, ειδικότερα, έχουν ως κίνητρο είτε τη δραστητική περικοπή του κόστους είτε τη συνένωση μονάδων που οι δραστηριότητές τους είναι συμπληρωματικές. Στην πρώτη κατηγορία, παραδείγματος χάρη, ανήκει η πρόσφατη συγχώνευση στην Αμερική ανάμεσα στην Chemical Bank και την Chase Manhattan, ενώ στη δεύτερη κατηγορία ανήκει η συγχώνευση στην Ιαπωνία ανάμεσα στην Mitsubishi και την Bank of Tokyo. Και στις δύο περιπτώσεις γεννήθηκαν δύο νέοι γίγαντες.

Στην Ευρώπη, αν και ήδη παρατηρείται κινητικότητα, δεν φαίνεται να υπάρχει η ίδια δυναμική σε ό,τι αφορά τις συγχωνεύσεις, ίσως εξαιτίας μιας ολιγότερο ελαστικής αγοράς εργασίας, όπου οι μειώσεις προσωπικού δεν είναι πολιτικώς ευχερείς. Στην Ολλανδία π.χ. μετά τη συγχώνευση της Amro με την Algemene Bank πέρασα αρκετά χρόνια έως ότου κλείσουν ορισμένα υποκαταστήματα και μειωθεί αντίστοιχα το προσωπικό. Και πιο πρόσφατα, οι συζητήσεις για συγχώνευση ανάμεσα στην UBS και την Credit Suisse

Holding στην Ελβετία διακόπηκαν λόγω και των δυσκολιών που θα αντιμετώπιζε στην πράξη η απόλυση εργαζομένων αλλά και η σύζευξη διαφορετικών επιχειρηματικών νοοτροπιών. Πάντως και στην Ευρώπη είναι πλέον εμφανής μία τάση αναδιαρθρώσεων και εκλογίκευσης του τραπεζικού σκηνικού με βάση τα νέα δεδομένα που δημιουργεί η διεθνοποίηση των χρηματοπιστωτικών αγορών, η σύγχρονη τεχνολογία και ασφαλώς η προοπτική της Ευρωπαϊκής Νομισματικής Ένωσης.

Από τις διεθνώς συντελούμενες διεργασίες και ανακατατάξεις θα μπορούσαν να εξαχθούν ορισμένα χρήσιμα συμπεράσματα ως προς το ελληνικό τραπεζικό σύστημα και τις προοπτικές του.

ΠΡΩΤΟΝ, οι μεγαλύτερες ελληνικές τράπεζες βρίσκονται ακόμη στο κρίσιμο εύρος μεγέθους, δηλαδή μέχρι τα 20 δισ. δολάρια, όπου η μεγέθυνσή τους μπορεί να οδηγήσει σε μείωση του μέσου κόστους λόγω οικονομιών κλίμακας. Συνεπώς, υπάρχουν σημαντικά περιθώρια για συγχωνεύσεις, στο βαθμό βεβαίως που γίνονται υπό προϋποθέσεις που επιτρέπουν μείωση του μέσου κόστους.

ΔΕΥΤΕΡΟΝ, η πανσπερμία μικρών τραπεζών σημαίνει ότι οι μονάδες αυτές θα επιβιώσουν, μόνον εάν εξειδικευθούν και παύσουν να επεκτείνονται στην παροχή όλου του φάσματος εργασιών. Διαφορετικά ο ανταγωνισμός θα τις οδηγήσει μοιραίως εκτός αγοράς.

ΤΡΙΤΟΝ, εφόσον το μέλλον οδηγεί σε προσφορά εξειδικευμένων εργασιών, οι μεγαλύτερες τράπεζες έχουν συμφέρον να αναπτύχθουν υπό τη μορφή χρηματοπιστωτικών ομίλων, όπου κάθε μονάδα είναι εξειδικευμένη και προσφέρει υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών. Συνεπώς, ενδεχόμενες εξαγορές μικρότερων τραπεζών μπορούν να χρησιμοποιηθούν στο πλαίσιο της επιδίωξης για μεγαλύτερη εξειδίκευση.

ΤΕΤΑΡΤΟΝ, και ίσως κυριότερο, η απαιτούμενη ταχύτητα και η έκταση των αναγκαίων αναδιαρθρώσεων δεν συμβιβάζονται με τον κρατικό έλεγχο των 3/4 της τραπεζικής αγοράς. Το ελληνικό κράτος ουδέποτε κατάφερε να επιδείξει ευκαμψία, υψηλό επίπεδο οργανωτικής ετοιμότητας, ευχέρεια προσαρμογής στη σύγχρονη τεχνολογία και τα νέα δεδομένα. Τα μέχρι σήμερα αποτελέσματα της κρατικής εμπλοκής στο χρηματοπιστωτικό τομέα είναι σαφώς απογοητευτικά. Κυρίως, μάλιστα, κατά την τελευταία εικοσαετία που ο βαθμός κρατικού ελέγχου διευρύνθηκε σημαντικά, χωρίς επαρκή δικαιολογία. Ας θυμηθούμε ότι μόνον το 1975 σε μία προσπάθεια "τιμωρίας" προσώπων κρατικοποιήθηκε το 1/4 περίπου της τραπεζικής αγοράς, τιμωρώντας έτσι συγκεκριμένες τράπεζες.

Η πορεία της ελληνικής οικονομίας προς τη νομισματική ενοποίηση της Ευρώπης καθιστά επιτακτική την ανάγκη επιτάχυνσης των αναγκαίων διαρθρωτικών αλλαγών και στο τραπεζικό σύστημα. Αν και η διαδικασία της

απελευθέρωσης έχει σχεδόν ολοκληρωθεί, το ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα έχει ακόμη να διανύσει μεγάλη απόσταση μέχρι την επιτυχή ολοκλήρωση μιας συνολικής μεταρρύθμισης. Γι' αυτό είναι απαραίτητη η προώθηση δομικών μεταβολών, που θα ενισχύσουν την ανταγωνιστική λειτουργία και θα αναμορφώσουν την ιδιοκτησιακή συγκρότηση της πιστωτικής αγοράς. Διαφορετικά, η προοπτική της Νομισματικής Ένωσης, από πρόκληση, θα μετατραπεί σε απειλή.

Ο ασφυκτικός έλεγχος της τραπεζικής αγοράς από το κράτος, στο διεθνώς πρωτοφανές σήμερα ποσοστό του 75%, δεν επιτρέπει στον ανταγωνισμό να αναπτυχθεί επαρκώς και να αποβεί, εν τέλει, προς όφελος των χρηστών των τραπεζικών υπηρεσιών. Η διαμόρφωση μιας σύγχρονης και δυναμικής τραπεζικής αγοράς δεν μπορεί παρά να είναι το τελικό αποτέλεσμα μιας διαδικασίας συγχωνεύσεων, εξαγορών, ιδιωτικοποιήσεων και σταθερών βημάτων εκσυγχρονισμού. Ακόμη και η διακοπή λειτουργίας μη αποτελεσματικών μονάδων θα πρέπει να αντιμετωπίζεται θετικά, στο βαθμό που η συνέχιση της λειτουργίας τους επηρεάζει αρνητικά τον ανταγωνισμό.

Η ύπαρξη μικρών τραπεζών που ελέγχονται από μεγάλες τράπεζες κρατικού ενδιαφέροντος και δραστηριοποιούνται στον ίδιο χώρο, ανταγωνιζόμενες της μητρικής τους, αποτελεί ασφαλώς μία ιδιομορφία αλλά και αδυναμία ταυτόχρονα του εγχώριου τραπεζικού συστήματος. Σ' αυτές τις περιπτώσεις η λύση των συγχωνεύσεων ή απορροφήσεων θα οδηγούσε στη δημιουργία πιο εύρωστων και υγιών τραπεζικών μονάδων, ικανών να διευρύνουν με τη δράση τους το πεδίο του ανταγωνισμού.

Οι διαρθρωτικές μεταβολές που απαιτούνται στον τραπεζικό χώρο προϋποθέτουν, από την άλλη πλευρά, την ύπαρξη μιας ευέλικτης αγοράς εργασίας. Οι εξελίξεις στην τεχνολογία και η προϊούσα αποδιαμεσολάβηση, οδηγούν, σύμφωνα με μελέτες εγκύρων οργανισμών, σε μειώσεις του προσωπικού των τραπεζών κατά 50% μέσα στα επόμενα λίγα χρόνια. Άλλωστε τα πρώτα σημάδια προς την κατεύθυνση αυτή έχουν ήδη φανεί. Αυτά θυμίζουν την επώδυνη πορεία αναδιαρθρώσεων στα ευρωπαϊκά ναυπηγεία.

Θα μπορούσε κανείς να δεχθεί για την Ελλάδα ότι οι δραματικές αυτές εξελίξεις, που προδιαγράφονται για τις άλλες χώρες, δεν θα είναι ούτε της ίδιας έντασης, ούτε το ίδιο σύντομες. Όμως, κανείς δεν μπορεί να αμφισβητήσει την κατεύθυνση τουλάχιστον των αλλαγών που επέρχονται. Γιατί, όχι μόνον ο όγκος των τραπεζικών εργασιών, πέραν κάποιου σημείου, βαίνει προς συρρίκνωση, αλλά ολοένα και περισσότερες παραδοσιακές τραπεζικές δραστηριότητες ασκούνται ήδη από μη τράπεζες.

Απαιτούνται συνεπώς εκτεταμένες αλλαγές που θα τονώσουν την ανταγωνιστική ικανότητα των ελληνικών τραπεζών. Αλλαγές που

θα αποδειχθούν ενδεχομένως και κοινωνικά επώδυνες. Είναι όμως αναπόφευκτες. Και να καθυστερήσουν, τότε απειλείται η ίδια η επιβίωση των ελληνικών τραπεζών.

Οι πιθανότητες της ελληνικής οικονομίας να μειώσει τον πληθωρισμό, το δημοσιονομικό έλλειμμα και το χρέος στα χαμηλά επίπεδα που απαιτούνται για τη συμμετοχή στη Νομισματική Ένωση είναι πενιχρές μεσοπρόθεσμα, εάν δεν επέλθει μία εκτεταμένη διαρθρωτική αναμόρφωση της οικονομίας αλλά και μια ριζική αλλαγή στη νοοτροπία και τις σκέψεις μας. Καμία, κοινωνία δεν έχει μέλλον, εάν δεν διαθέτει προσαρμοστικότητα στις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται. Δεν θα υπάρξει προσαρμογή της ελληνικής οικονομίας όσο η κοινωνία μας γαλουχείται με την ιδέα του κράτους-προστάτη, που είναι υπεύθυνο για τα πάντα. Ζούμε σε μία εποχή ταχύτατων μεταβολών και ριζικών ανακατατάξεων. Η ανάπτυξη της τεχνολογίας και η διεθνοποίηση των αγορών προσφέρουν μοναδικές ευκαιρίες αλλά υποκρίπτουν και σοβα-

ρούς κινδύνους. Για να αξιοποιηθούν οι ευκαιρίες απαιτείται σκληρή δουλειά και άριστη προετοιμασία. Σκληρή δουλειά, διότι ο ανταγωνισμός έχει γίνει οξύτερος με την απελευθέρωση των αγορών και την άρση των περιορισμών στην κίνηση των κεφαλαίων. Άριστη προετοιμασία, διότι η συντονισμένη μετεξέλιξη κοινωνικών και οικονομικών δομών και σχέσεων, όταν οι αλλαγές έρχονται τόσο γρήγορα, είναι απαραίτητη προϋπόθεση επιτυχίας. Η μετάβαση των ευρωπαϊκών χωρών στο ενιαίο νόμισμα, από την 1η Ιανουαρίου 1999, αποτελεί για μας, στην Αλφα Τράπεζα Πίστωσης, μια μεγάλη πρόκληση και προετοιμαζόμαστε γι' αυτήν. Θα επιθυμούσαμε όμως και την οικονομική πολιτική να προσαρμόζεται στα νέα απαιτητικά δεδομένα της Ευρωπαϊκής Ενοποίησης για να αδράξει τις ευκαιρίες που διανοίγονται προς όφελος της χώρας. Γιατί όταν μία χώρα δεν ανταποκρίνεται θετικά και ολιγωρεί μπροστά σε ιστορικές προκλήσεις, τότε είναι δύσκολο για τις επιχειρήσεις της να έχουν διαφορετική τύχη.

184 δισεκατομμύρια είναι στο 1995 τα κέρδη των ελληνικών τραπεζών έναντι 180 το 1994

Πρώτη η Τράπεζα Πίστωσης με 50,7 δισ. κέρδη, δεύτερη η Εθνική με 41,4 δισ. δρχ., τρίτη η Τράπεζα Εργασίας με 37 δισ. και ακολουθεί η Εμπορική με 26,6 δισ., η Κτηματική με 20 δισ., η Ιονική με 13 δισ. Το σύνολο των πάσης φύσεως καταθέσεων είναι 18,4 ΤΡΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ! Εκεί είναι η περιοχή που οι ασφαλιστές Ζωής πρέπει να διεισδύσουν! Τα 18,4 τρις.!! Πώς; Ε...ας κάνει η Ένωση Ασφαλιστών Ελλάδας και λίγο προσπάθεια ως ενωμένο σωματείο! Αρκε-τά πια με τα ιδιωτικο-προσωπικά απωθημένα των μελών της!

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΤΟ 1995						
		ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΩΣΗΣ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ '94	ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΩΣΗΣ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ '95	ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΕΚΑΤ. ΔΡΧ.	ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ ΣΕ ΕΚΑΤ. ΔΡΧ.	ΧΟΡΗΓΗΣΕΙΣ ΣΕ ΕΚΑΤ. ΔΡΧ.
1	2	3	4	5	6	7
1	1	ΕΘΝΙΚΗ	8.358.734	6.502.925	1.716.208	41.437
2	2	ΑΓΡΟΤΙΚΗ	3.515.393	2.867.568	2.071.679	14.803
3	3	ΕΜΠΟΡΙΚΗ	2.670.102	2.070.011	893.444	26.231
5	4	ΑΛΦΑ				
		ΠΙΣΤΕΩΣ	2.075.284	1.533.068	719.854	50.796
4	5	ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ	2.013.588	1.355.464	804.697	20.065
7	6	ΙΟΝΙΚΗ	1.576.810	1.170.834	392.481	13.655
6	7	ΕΤΒΑ	1.430.468	243.736	610.111	-61.063
8	8	ΕΡΓΑΣΙΑΣ	1.010.478	760.501	308.507	37.450
10	9	ΓΕΝΙΚΗ	328.786	262.632	145.754	6.710
11	10	ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ				
		ΘΡΑΚΗΣ	317.430	259.887	156.692	3.620
9	11	ΚΡΗΤΗΣ	310.149	278.857	166.625	-5.603
12	12	ΕΥΡΩ-				
		ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ	265.291	122.775	63.973	3.843
13	13	ΧΙΟΥ	199.357	166.194	81.284	1.755
14	14	ΙΝΤΕΡΒΑΝΚ	161.635	141.895	68.649	1.023
19	15	CREDIT				
		LYONNAIS	145.285	39.649	27.758	-2.560
16	16	ΠΕΙΡΑΙΩΣ	139.442	93.636	67.224	2.304
17	17	ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ				
		ΕΛΛΑΔΟΣ	121.860	98.563	53.329	1.849
18	18	ΑΘΗΝΩΝ	104.020	92.731	45.733	26
20	19	ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ	100.928	85.534	70.866	2.822
21	20	ΑΤΤΙΚΗΣ	97.827	74.689	51.910	1.321
22	21	ΕΓΝΑΤΙΑ	92.707	81.272	41.658	-1.099
15	22	ΕΤΕΒΑ	92.376	4.675	35.527	5.994
23	23	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ				
		ΛΑΪΚΗ	77.283	61.333	17.219	671
24	24	ΔΩΡΙΚΗ	77.283	61.333	17.219	671
25	25	ΑΖΠΙΣ	35.556	24.028	14.998	85

Πηγή: ICAP

Πηγή: ICAP

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ



Σε μια εποχή που η ασφαλιστική και χρηματοοικονομική αγορά αλλάζουν ραγδαία, η INTERNATIONAL LIFE ξεπερνά τις καθιερωμένες υπηρεσίες και μπαίνει πρώτη σε μια νέα μετασφαλιστική εποχή.

Μέναν ισχυρό ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό Όμιλο εταιριών προσφέρει ολοκληρωμένα και πρωτοποριακά προγράμματα ασφαλίσεων ζωής, γενικών ασφαλίσεων καθώς και σύγχρονα Αμοιβαία Κεφάλαια.

Δημιουργεί έτσι τις ολοκληρωμένες λύσεις που καλύπτουν το σύνολο των αναγκών του οικογενειάρχη, του επιχειρηματία, του επενδυτή. Πάνω απ' όλα όμως, η INTERNATIONAL LIFE δημιουργεί μια νέα αντίληψη για την εξυπηρέτησή σας.

Στα πλαίσια αυτά αναπτύσσει διαρκώς νέες καλύψεις, εκπαιδεύει τα στελέχη της στα υπερσύγχρονα προγράμματα που εφαρμόζει, αξιοποιεί τη διεθνή της τεχνογνωσία, ερευνά τις συνεχώς εξελισσόμενες ανάγκες σας και έρχεται όλο και πιο κοντά σας με 1.000 ασφαλιστικούς συμβούλους και 80 σημεία εξυπηρέτησης σ' όλη την Ελλάδα.

Γνωρίστε κι εσείς τις ολοκληρωμένες ασφαλιστικές και επενδυτικές λύσεις της INTERNATIONAL LIFE. Μπείτε πρώτοι στη νέα μετασφαλιστική εποχή.

INTERNATIONAL LIFE

Ο Μ Ι Λ Ο Σ Ε Τ Α Ι Ρ Ι Ω Ν

Η Μετασφαλιστική Εποχή

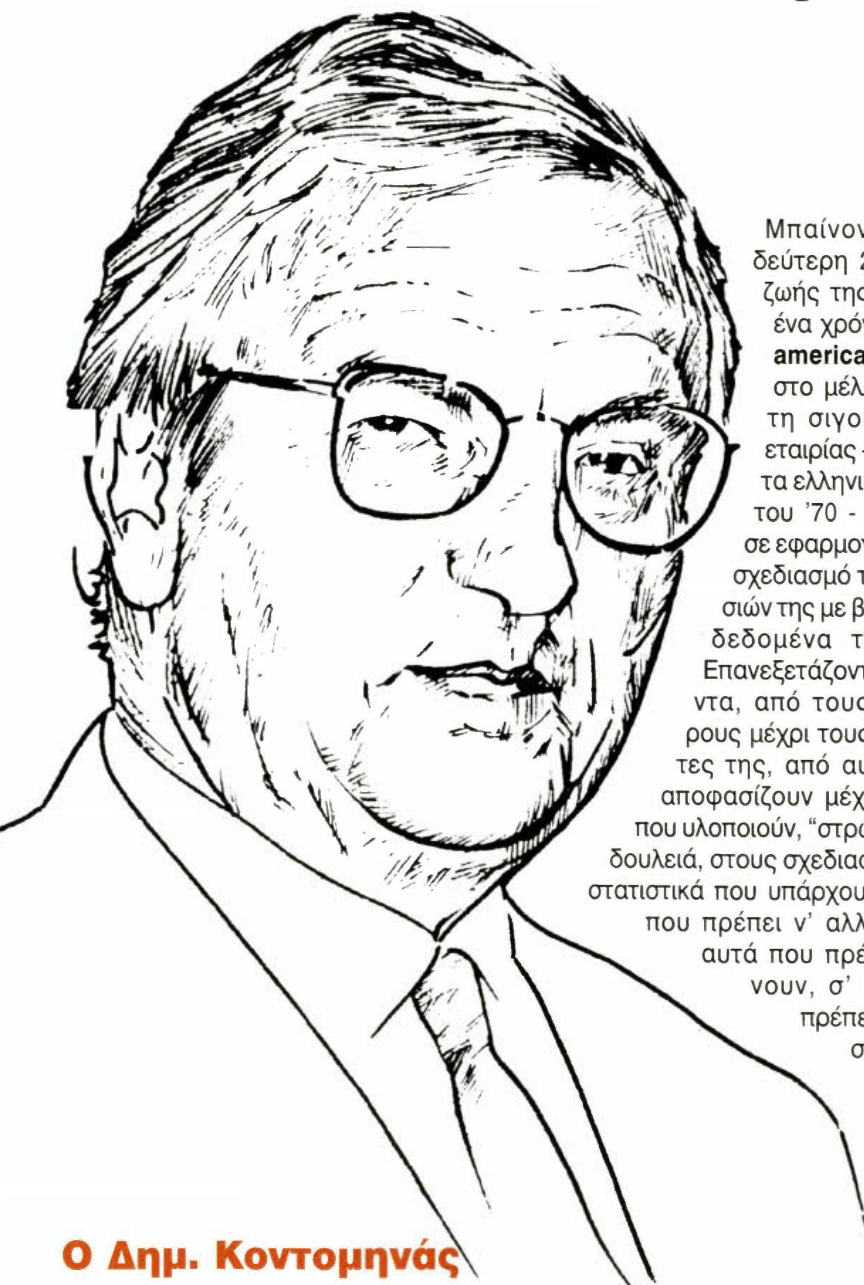
ΕΔΡΑ: ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 69, 115 21 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ: 7236.644-7, 7237.758, 7250.222, FAX: 7227.276 ΤΛΧ: 223.134 ΤΗΛ



Εταιρίες Μέλη του Aachener and Münchener Network

Ο Όμιλος INTERAMERICAN ανασχεδιάζει και επιτίθεται!

Η Interamerican πρωταγωνιστεί επειδή διαφέρει!



**Ο Δημ. Κοντομηνάς
που δημιούργησε στην INTERAMERICAN μία
κυψέλη δημιουργίας**

Μπαίνοντας στη δεύτερη 25ετία της ζωής της πριν από ένα χρόνο η **Interamerican** με πίστη στο μέλλον και με τη σιγουριά μιας εταιρίας - θαύμα για τα ελληνικά χρονικά του '70 - '80, έθεσε σε εφαρμογή τον ανασχεδιασμό των υπηρεσιών της με βάση τα νέα δεδομένα του 2000. Επανεξετάζοντας τα πάντα, από τους συνεταίρους μέχρι τους συνεργάτες της, από αυτούς που αποφασίζουν μέχρι αυτούς που υλοποιούν, "στρώθηκε" στη δουλειά, στους σχεδιασμούς, στα στατιστικά που υπάρχουν, σ' αυτά που πρέπει ν' αλλάξουν, σ' αυτά που πρέπει να γίνουν, σ' αυτά που πρέπει να συνεχισθούν.

Ο ηγέτης **Δημήτρης Κοντομηνάς**, το μεγάλο αφεντικό στην Interamerican, αυτής της δημιουργικής κυψέλης, κάλεσε τους ανθρώπους του, είπε τις σκέψεις του, συζήτησε, ανέλυσε ενθάρρυνε και συνεργάστηκε με μεγάλο αριθμό διοικητικών υπαλλήλων, ασφαλιστών και συμβούλων ώστε να μπουν τα νέα δεδομένα και ο όμιλος να μπορεί δημιουργικά να συνεχίσει τα επιτεύγματά του στο νέο αιώνα που έρχεται.

Δεν είναι η εποχή του '70 πια. Η ελεύθερη παροχή υπηρεσιών είναι γεγονός. Το Bancassurance έφερε τις τράπεζες μέσα στα γραφεία και ταμεία των ασφαλιστικών εταιριών. Νέοι τρόποι πώλησης των ασφαλιστικών προϊόντων μπήκαν δίπλα στις τσάντες των ασφαλιστών. Οι καταναλωτές οργανώνονται. Οι πελάτες γνωρίζουν πολλά. Οι ανταγωνιστές "κρύβονται" έτοιμοι να επιτεθούν, μέσα στα 300.000.000 των Ευρωπαίων πολιτών κι όχι μόνο μέσ' την Ελλάδα. Η γήρανση του πληθυσμού και το δημογραφικό πρόβλημα θα ανατρέψει όλα τα καθιερωμένα στα ταμεία. Το ελληνικό κράτος δεν ασκεί σωστά τον εποπτικό του ρόλο και οι κακοί ανταγωνιστές "ροκανίζουν" τους καλούς.

Ο Όμιλος Interamerican έκανε τον απολογισμό των δυνάμεών του και... βγήκε στην επίθεση!

- Έγινε ο ανασχεδιασμός όλων των διαδικασιών.
- Έγινε ο σχεδιασμός πρωτοπόρων προϊόντων και υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας.
- Έγινε ο συντονισμός όλων των εταιριών του Ομίλου.

- Καινούργια συστήματα αμοιβών και κινήτρων μπήκαν στην πράξη.
- Έγινε εκλογίκευση κόστους σε όλα μέτωπα.
- Έγινε στρατηγική για υψηλή κερδοφορία και επένδυση στη συνεχή ανάπτυξη.
- Έγινε ανασχεδιασμός της "στάσης" του Ομίλου έναντι των κακών ανταγωνιστών και όσων εμποδίζουν την πορεία του Ομίλου.
- Έγινε ό,τι πρέπει να γίνει για να "ανοίξει" η πόρτα του Χρηματιστηρίου αρχές 1998.
- Έγινε το 1995 ρεκόρ εισπραχθέντων ασφαλιστρών που έφθασαν τα 76.150.000.000 δρχ. (58 δισ. ΖΩΗ - 18 δισ. παραγωγή Γενικών - Βοήθειας και Οδικής Προστασίας), πάνω στα οποία πρέπει να προστεθεί και παραγωγή 5 δισ. από Ομαδικές και Διεθνείς δραστηριότητες.
- Τα Αμοιβαία Κεφάλαια έφθασαν τα 300 δισ. ενεργητικό.
- Οι Γενικές Ασφάλειες έφθασαν σε παραγωγή, τους ανταγωνιστές των πρώτων θέσεων.
- Η Mobitel είναι έτοιμη να παίξει το μεγάλο ρόλο της σε πωλήσεις κινητής τηλεφωνίας με τζίρο άνω των 10 δισ...
- Έγινε αγορά νοσοκομείου για επέκταση στον κλάδο Υγείας.
- Η Intertech στο 8μηνο '96 είχε πάνω από 5 δισ. πωλήσεις, αυξάνει σημαντικά το μερίδιο στην αγορά και θα το αυξήσει πιο πολύ με τις πωλήσεις του κινητού Panasonic G500 και των ασυρμάτων τηλεφώνων ψηφιακής τεχνολογίας που θα διαθέσει τέλος του χρόνου στην αγορά και γενικώς τα προϊόντα υψηλής τεχνολογίας και αυτοματισμού γραφείων.

Γενικώς ο Όμιλος με τις πολυσχιδείς δραστηριότητες επιτίθεται προς κάθε κατεύθυνση ώστε να κερδίσει τη μάχη του ανταγωνισμού και να εξασφαλίσει σιγουριά για το αύριο πελατών και συνεργατών του.

Αυτό βέβαια είναι γνώριμο "σπορ" για τον Δημ. Κοντομηνά χρόνια τώρα, από τότε που πρώτος "έβγαλε" τον ασφαλιστή με την τσάντα "έξω" κοντά στον πελάτη.

Ο Δημ. Κοντομηνάς έφτιαξε ένα μελίσι δημιουργίας στον όμιλο "INTERAMERICAN" απ' όπου ξεκίνησαν πολλές "βασιλίσσες" και έφτιαξαν νέες μεγάλες και πολλές κυψέλες - μονάδες. Ενδεικτικό της οικονομικής ευρωστίας είναι ότι στις 31/10/1996 η INTERAMERICAN κατέθεσε περιουσιακά στοιχεία αξίας 128,9 δισεκατομμυρίων υπέρ των ασφαλισμένων της, τη στιγμή που βάσει του νόμου οι υποχρεώσεις της είναι 126,5 δισ. δηλαδή κατέθεσε και 2,4 δισ. επί πλέον δείχνοντας την οικονομική ευρωστία της, σε μια στιγμή που δεκάδες ασφαλιστικές εταιρίες δεν έχουν ούτε για τις μικρές υποχρεώσεις τους και το υπουργείο, που όφειλε να προστατέψει τις υγιείς μονάδες του χώρου αφήνει ανεύθυνους να παίζουν και να λασπολογούν με "παιχνιδάκια" όπως κάποια δημοσιεύματα ή τηλεοπτικές "αποκλειστικότητες" άνευ ουσίας και αληθείας σε βάρος της ασφαλιστικής αγοράς, των ασφαλίσεων και της INTERAMERICAN, προβληματίζοντας πολλούς ασφαλιστές που αγανακτισμένοι ρωτούν "ποιος θα μας προστατέψει από τους προστάτες του κλάδου;" Οι μεγάλοι δημιουργοί όμως προχωρούν και ωφελούν τον τόπο όπως πολλαπλώς ωφελεί τον τόπο μας η INTERAMERICAN.

INTERAMERICAN VISA

Εντυπωσιακή αύξηση τζίρου στον τομέα εξυπηρέτησης εμπορικών επιχειρήσεων της Interamerican Cards A.E.

Τρία χρόνια επιτυχημένης παρουσίας στον Κλάδο Εξυπηρέτησης Εμπορικών Επιχειρήσεων έκλεισε πρόσφατα η Interamerican Cards A.E. Η διαχειριστική Εταιρία του Ομίλου Interamerican, εκτός των άλλων δραστηριοτήτων της, μεσολαβεί στη σύναψη εμπορικών συμβάσεων μεταξύ της Interbank και των επιχειρήσεων, με σκοπό την εξυπηρέτηση καρτών Visa. Το φάσμα υπηρεσιών που προσφέρει παρέχει πλήρη υποστήριξη σε ό,τι αφορά το κύκλωμα επεξεργασίας και εκκαθάρισης των συναλλαγών που γίνονται μέσω καρτών Visa Ελλάδας και εξωτερικού. Σήμερα διαθέτει ένα δίκτυο 1.200 επιχειρήσεων, οι οποίες μέσα στο πρώτο οκτάμηνο του 1996 πραγματοποίησαν τζίρο που ξεπέρασε τα 4 δισ. δραχμές. Πολλές από αυτές συμμετέχουν σε προωθητικά προγράμματα για τα μέλη της Interamerican Visa, όπως οι αγορές



με άτοκες δόσεις και οι προσφορές εκπώσεων σε επιλεγμένα ξενοδοχεία και εστιατόρια. Αξίζει να σημειωθεί ότι η Interamerican Cards A.E. εκτός των παραπάνω, δραστηριοποιείται με επιτυχία στους τομείς της διαχείρισης πιστωτικών καρτών, της προώθησης προϊόντων μέσω τηλεφώνου (telemarketing), της είσπραξης οφειλών για λογαριασμό άλλων εταιριών (collections) και της παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών, τομείς απαραίτητοι στη συνεχώς εξελισσόμενη αγορά.

Ο ΑΝΗΣΥΧΟΣ "ΟΔΥΣΣΕΑΣ" του ασφαλιστικού χώρου δίνοντας κύρος στον ασφαλιστικό σύμβουλο, πρώτος "έβγαλε" τον ασφαλιστή στα Αμοιβαία Κεφάλαια τότε που το συνολικό ενεργητικό ήταν 3 δισ. το 1989 και σήμερα ξεπέρασε το ένα τρισεκατομμύριο, αλλά και στον τραπεζικό χώρο με την Interbank. Πρώτος έβγαλε τους ασφαλιστές στα συνέδρια, στα ταξίδια εξωτερικού και εσωτερικού, στα κινητά τηλέφωνα, στην εκπαίδευση LIMRA, στις ομαδικές ασφαλίσσεις, στη διαφήμιση, στο ραδιόφωνο, στην τηλεόραση, στις χορηγίες, στις φανέλες των ποδοσφαιριστών στις συναυλίες, στις δημοσιεύσεις "διακεκριμένων ασφαλιστών σε εφημερίδες και περιοδικά και πλείστες όσες ενέργειες "ων

ουκ έστιν αριθμός" που ακολούθησαν αρκετοί δημιουργικοί καλοί μιμητές πολλοί εξ αυτών που έγιναν και.. καλύτεροι των δασκάλων σε κάποια σημεία προστασίας του εαυτού τους...

Οι εκπλήξεις θα συνεχισθούν και το σκληρό "σπορ" για πρωταγωνιστικές πράξεις εξ όσων δυνάμεθα να γνωρίζουμε θα συνεχισθεί από τον Δ. Κοντομηνά, με προσπάθειες εντός και εκτός Ελλάδος, ώστε ο αδιαμφισβήτητος ηγέτης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, ο όμιλος χρηματοασφαλιστικών υπηρεσιών, η Interamerican του 1.000.000 πελατών (που της εμπιστεύονται πάνω από 400 δισ. να διαχειρισθεί) να δυναμώνει χρόνο με το χρόνο πέρα από καιρούς και πρόσωπα...

Σύμφωνα με διαφημιστικό έντυπο που στέλνει στους πελάτες της η Interamerican και έχει τίτλο "ΥΠΕΡΕΧΟΥΜΕ ΜΕ ΔΙΑΦΟΡΑ" τα οικονομικά μεγέθη της εταιρίας με βάση τους ισολογισμούς εταιριών έχουν ως εξής για το 1995 σε αριθμούς (βλέπε πίνακα 1)

Η INTERTYΠ

Αύξηση κερδών κατά **10%** και οριακή βελτίωση πωλήσεων παρουσίασε στο α' εξάμηνο η **INTERTYΠ**. Συγκεκριμένα, ο κύκλος εργασιών της εταιρίας διαμορφώθηκε στα **665 εκατ.** έναντι **650 εκατ.** ενώ τα κέρδη ανήλθαν στα **33 εκατ.** έναντι **30 εκατ.**

Για το σύνολο του έτους η εταιρία αναμένει πωλήσεις **1,65 δισ.** και κέρδη περί τα **140 εκατ. δρχ.**, συνεχίζοντας την ανάπτυξη της με τους ρυθμούς του α' εξαμήνου.

Η διοίκηση της **INTERTYΠ** στηρίζει πολλές ελπίδες στις νέες επενδύσεις **350 εκατ.** που ολοκληρώνονται τις επόμενες εβδομάδες, μεταξύ των οποίων και η μηχανή **DIRECT MAIL** για λογισμικό επιχειρήσεων ειδικών διαφημιστικών ή ενημερωτικών εντύπων.

ΟΜΟΛΟΓΟ ΖΩΗΣ

Το τελευταίο νέο προϊόν της Interamerican είναι το "ΟΜΟΛΟΓΟ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΠΡΟΝΟΜΙΑΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ". Είναι επενδυτικό προϊόν τύπου Unit Linked με εφ' άπαξ ασφάλιστρο και ιδιαίτερα προνομιακό χαρακτήρα. Αποτελεί ειδική έκδοση περιορισμένου χρόνου και θα πωλείται μόνο μέχρι 31/12/96.

Οι κορυφαιοί της Interamerican ιαξιδεύουν στην Κρήτη

Πρόσφατα η Interamerican πραγματοποίησε μεγάλη καλοκαιρινή εξόρμηση, ψυχαγωγικού και εκπαιδευτικού χαρακτήρα. Ήταν, ίσως, η πρώτη φορά που τόσο πολλοί άνθρωποι -περισσότερα από 1.400 άτομα- μαζεύτηκαν με τη φροντίδα της Interamerican κάτω από ένα κοινό στόχο που συνδύαζε την ηρεμία και τη διασκέδαση μαζί με την ενημέρωση και την εκπαίδευση. Έτσι μακριά από την πεζότητα της καθημερινότητας, μέσα σ' ένα κλίμα διασκέδασης και χαλάρωσης, οι κορυφαιοί των πωλήσεων της Interamerican με τις οικογένειές τους, πέρα από την ψυχαγωγία και την ηρεμία των διακοπών, ενημερώθηκαν από τα διοικητικά στελέχη του Ομίλου για θέματα που αφορούν τα χρηματοασφαλιστικά, για το εύρος των δραστηριοτήτων του Ομίλου και, τέλος, για τα μελλοντικά σχέδια. Το εκπαιδευτικό μέρος ολοκληρώθηκε με την ομιλία του προέδρου της Interamerican κ. Δ. Κοντομηνά, που πραγματοποιήθηκε σε κεντρική αίθουσα του ξενοδοχείου "Carpis" και την παρακολούθησαν όλοι οι συνεργάτες με τις οικογένειές τους. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο κ. Δ. Κοντομηνάς τόνισε την ανάγκη θεσμοθέτησης τέτοιου είδους εκδηλώσεων, οι οποίες πέρα από τα οφέλη που προσπορίζουν στον Όμιλο και στους ανθρώπους του, τονώνουν το ηθικό και την οικονομία της τοπικής κοινωνίας της ελληνικής επαρχίας, της άλλης μεγάλης Ελλάδας, όπως χαρακτηριστικά είπε. Αξίζει να αναφερθεί, ότι με το γεγονός αυτό της επίσκεψης 1.400 και πλέον ανθρώπων της Interamerican στην Κρήτη, σε μια περίοδο που μαστίζεται ο ελληνικός τουρισμός και η εθνική οικονομία -και όχι μόνον- ασχολήθηκαν τα τοπικά τηλεοπτικά κανάλια και οι ραδιοφωνικοί σταθμοί της Κρήτης, αφιερώνοντας εκτενή ρεπορτάζ στα κεντρικά δελτία ειδήσεων.

Καθ' όλη τη διάρκεια μάλιστα του ταξιδιού και της παραμονής των συνεργατών στην Κρήτη, η "Interamerican Βοηθείας" με το ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό της, ήταν κοντά στους ανθρώπους της, χωρίς, ευτυχώς, δυσάρεστα προβλήματα. Τη γενική οργάνωση του ταξιδιού είχαν οι άνθρωποι της Γεν. Διεύθυνσης Πωλήσεων του Ομίλου, που με επικεφαλής τον κ. Γ. Ψαρρά, γενικό διευθυντή πωλήσεων, έδωσαν τον καλύτερό τους εαυτό για την επιτυχή έκβαση του ταξιδιού αυτού, που αποτελεί σταθμό πλέον στην ιστορία της Interamerican.



Πρώτη η Alpha Τράπεζα Πίστεως, δεύτερη η Διεθνική της Εθνικής Τράπεζας, τρίτη η Τράπεζα Εργασίας, τέταρτη η Intertrust του Δημ. Κοντομηνά, μπροστά από 23 ομίλους εταιριών "που παίζουν παιχνίδι" στα Αμοιβαία...

Σε 3,24 τρισ. δρχ. διαμορφώθηκε στο τέλος Αυγούστου το ενεργητικό των Α/Κ, έναντι 3,11 τρισ. δρχ. του τέλους Ιουλίου και 2,43 τρισ. δρχ. της 1ης Ιανουαρίου 1996. Σημειώθηκε έτσι αύξηση των ενεργητικών 4% έναντι του Ιουλίου (+132 δισ. δρχ.) και 33% έναντι της 1ης Ιανουαρίου (+817 δισ. δρχ.). Ο αριθμός των Α/Κ έφθανε τον Αύγουστο τα 132 με την προσθήκη του Α/Κ Alico - Eurobank Βραχυπρόθεσμων Τοποθετήσεων. Χαρακτηριστικό του μηνός η ανακοπή του περιορισμού των ενεργητικών των Μετοχικών και Μικτών Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Ειδικότερα το ενεργητικό των

Α/Κ Σταθερού Εισοδήματος αυξήθηκε κατά 4,61% των Διαχ. Διαθεσίμων κατά 13,6%, των Μετοχικών κατά 2,87% και των Μικτών κατά 4,81%. Η μέση καθαρή απόδοση των διαφόρων κατηγοριών Α/Κ από την αρχή του έτους είναι: 9,16% (Σταθ. Εισοδήματος), 8,64% (Διαχ. Διαθ.), 1,05% (Μετοχικά), 4,85% (Μικτά), 1,06% (Διεθνή Μ.Μ.), 3,68% (Διεθνή Μικτά), 0,52% (Διεθνή Ομολογιών). Στη γενική διάρθρωση της αγοράς των Α/Κ εξακολουθούν τα Α/Κ Διαχ. Διαθεσίμων και τα Α/Κ Σταθερού Εισοδήματος να κατέχουν το μέγιστο μέρος με 93,77% έναντι 4,12% των Μετοχικών και των Μι-

κτών. Ανά κατηγορία τα ενεργητικά των Α/Κ διαμορφώθηκαν ως εξής:

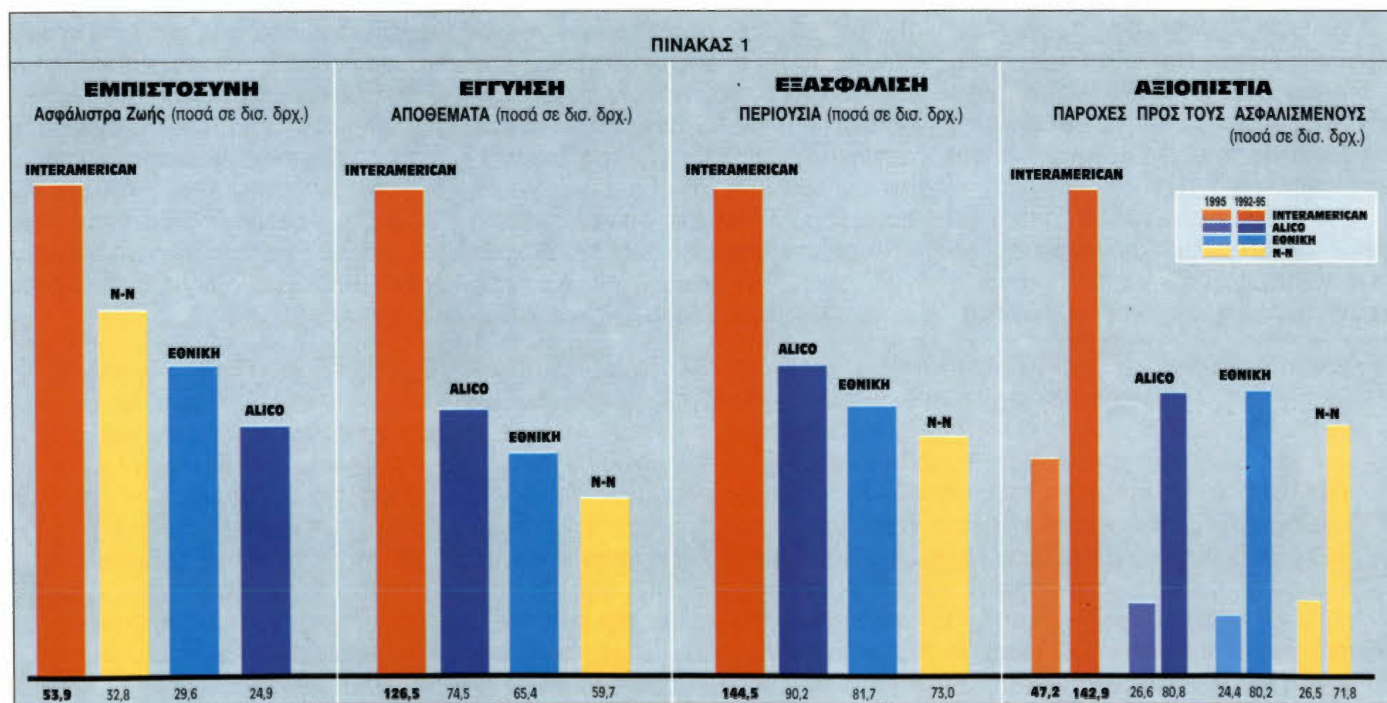
Διαχείρισης Διαθεσίμων	1.873 δισ. δρχ.
Σταθερού Εισοδήματος	1.169 δισ. δρχ.
Ελληνικά Μετοχικά	86 δισ. δρχ.
Ελληνικά Μικτά	48 δισ. δρχ.
Διεθνή Ομολογιών	47 δισ. δρχ.
Διεθνή Μικτά	21 δισ. δρχ.

Η κατάταξη των ΑΕΔΑΚ και τα μερίδια αγοράς τους, με βάση το συνολικό ύψος των ενεργητικών των Α/Κ που διαχειρίζονται, διαμορφώνονται ως εξής:

ΔΕΛΤΙΟ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΑΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ 28/6/1996

A/A	Εταιρίες Διαχείρισης Αμοιβαίων	Αρ. Α/Κ	Ενεργητικό Α/Κ 1/1/1996	Ενεργητικό Α/Κ 30/8/1996 (%)	Μεταβολή Ενεργητικού από 1/1/1996 (%)	Μερίδιο Αγοράς 1/1/1996 (%)	Μερίδιο Αγοράς 30/8/1996 (%)	Μεταβολή Μεριδίου από 1/1/1996 (%)
1	ALPHA	11	581.303.430.896	739.540.029.278	27,22	23,91	22,76	-1,15
2	ΔΙΕΘΝΙΚΗ	9	506.173.946.610	482.590.580.381	-4,66	20,82	14,85	-5,96
3	ΕΡΓΑΣΙΑΣ	3	204.891.264.669	314.140.586.151	53,32	8,43	9,67	1,24
4	INTERTRUST	9	223.962.176.545	280.833.894.106	25,96	9,21	8,64	-0,57
5	ΙΟΝΙΚΗ	7	141.502.894.909	207.043.632.215	46,32	5,82	6,37	0,55
6	ΑΤΕ	7	62.457.495.456	186.960.372.752	199,34	2,57	5,75	3,19
7	ΕΡΜΗΣ	5	147.365.904.765	183.733.007.716	24,68	6,06	5,65	-0,41
8	ALICO-EUROBANK	8	107.297.851.846	138.551.308.972	29,13	4,41	4,26	-0,15
9	ΣΙΤΙ	4	64.004.187.140	95.448.301.976	49,13	2,63	2,94	0,31
10	ΜΑΚΕΔ.-ΘΡΑΚΗΣ	3	37.589.152.690	91.947.558.252	144,61	1,55	2,83	1,28
11	ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ	4	54.210.713.134	78.246.654.495	44,34	2,23	2,41	0,18
12	NATIONALE NEDERL.	3	52.252.956.209	77.832.055.037	48,95	2,15	2,40	0,25
13	ΠΕΙΡΑΙΩΣ	5	48.308.251.841	75.372.640.605	56,02	1,99	2,32	0,33
14	ΧΙΟΣ ΜΕΤΡΟ	5	29.008.966.811	60.058.182.973	107,03	1,19	1,85	0,66
15	ΚΟΣΜΟΣ-SOGEN	5	18.685.516.594	42.352.949.142	126,66	0,77	1,30	0,54
16	HAMBROS	8	41.044.618.397	40.771.377.983	-0,67	1,69	1,25	-0,43
17	MIDLAND	5	22.543.572.204	30.363.546.944	34,69	0,93	0,93	0,01
18	ΑΣΠΙΣ	4	25.024.094.188	28.005.322.056	11,91	1,03	0,86	-0,17
19	ABN AMRO	3	7.589.814.389	18.756.348.435	147,13	0,31	0,58	0,27
20	ΕΤΒΑ NATWEST	2	1.000.000.000	16.701.031.205	1570,10	0,04	0,51	0,47
21	ALLIANZ ΕΛΛΗΝΙΚΗ	3	11.871.446.453	13.784.701.411	16,12	0,49	0,42	-0,06
22	ΕΓΝΑΤΙΑ	4	12.704.845.775	12.657.642.572	-0,37	0,52	0,39	-0,13
23	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	3	9.801.745.317	12.439.913.108	26,92	0,40	0,38	-0,02
24	INTERNATIONAL	2	6.161.732.708	9.787.393.431	58,84	0,25	0,30	0,05
25	ΔΩΡΙΚΗ	4	9.282.647.508	5.825.196.879	-37,25	0,38	0,18	-0,20
26	HELVETIA	4	4.450.908.695	4.856.054.414	9,10	0,18	0,15	-0,03
27	TEMPLETON	2	1.153.420.286	654.082.801	-43,29	0,05	0,02	-0,03
	ΣΥΝΟΛΟ	132	2.431.643.556.033	3.249.254.365.290	33,62	100,00	100,00	

Πηγές: "Θεσμικός Επενδυτής", Σεπτέμβριος 1996



Alico ★ Μια παγκόσμια ασφαλιστική δύναμη

ΠΟΡΕΙΑ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

Η Alico (American Life Insurance Company) γιορτάζει φέτος την 75η επέτειο από την ίδρυσή της.

Τα "αδαμάντινα" γενέθλιά της.

Ήταν 21 Αυγούστου του 1921 όταν ο **Cornelius Vander Starr** -που από την επιχειρηματική του δραστηριότητα δημιουργήθηκε και το **American International Group**- έθετε τις βάσεις μιας εταιρίας που σήμερα βρίσκεται ανάμεσα στις κορυφαίες του κόσμου.

Στα χρόνια που πέρασαν, και παρά τα μεγάλα προβλήματα που προέκυψαν από το 2ο Παγκόσμιο Πόλεμο, η εταιρία όχι μόνο εδραιώθηκε, αλλά επεκτάθηκε στην Ευρώπη, τη Μέση Ανατολή, την Αφρική, τις χώρες της Αμερικής και την Καραϊβική, προσφέροντας ασφάλειες Ζωής και Υγείας.

Χαρακτηριστικό της επιτυχούς ανάπτυξης είναι το ότι η Alico υπήρξε η πρώτη διεθνής ασφαλιστική εταιρία που πήρε άδεια λειτουργίας στην Ιαπωνία (1972).

Σήμερα η Alico -με έδρα το Γουίλμινγκτον του Ντελαου-έαρ των ΗΠΑ- λειτουργεί σε περισσότερες από 50 χώρες και συνεχίζει να επεκτείνεται με δυναμικούς ρυθμούς.

Από την περασμένη χρονιά, η Alico δραστηριοποιείται και στην Ιταλία, τη Σλοβακία, την Αργεντινή, την Κολομβία και το Πακιστάν, ενώ από τις αρχές της δεκαετίας είχε ανοίξει τοπικές εταιρίες στην Ουγγαρία, την Τσεχία, την Πολωνία και την Τουρκία. Το 1996 η Alico επεκτείνεται στην Αίγυπτο και το Περού, ενώ ακολουθούν άμεσα η Ουρουγουάη, η Βενεζουέλα, η Ρουμανία, η Βραζιλία και η Ρωσία. Κι ακόμα, προετοιμάζεται η είσοδος της στο Ισραήλ, το Μαρόκο και την Ουκρανία. Ένα στιβαρό παρελθόν οδηγεί σε ένα πολύ περισσότερα υποσχόμενο μέλλον...

ΜΗΝΥΜΑΤΑ ΕΚΤΙΜΗΣΗΣ

Σε μήνυμά του, ο πρόεδρος του AIG κ. **M.R. Greenberg**, αναφέρει:

"... Ως μία από τις παλαιότερες εται-



Ο κ. Α. Βασιλείου, πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Alico και περιφερειακός CEO της AIG με τον κ. Ι. Μάνδηλα, αναπληρωτή γενικό διευθυντή της Alico Ελλάδας στη συνέντευξη Τύπου που παρέχώσαν με την ευκαιρία του εορτασμού των 75 χρόνων της Alico στον κόσμο.

ρίες του Ομίλου που σήμερα αποτελεί το AIG, η Alico κατέχει μια ξεχωριστή θέση στην ιστορία του. Η Alico έχει διαπρέψει μέσα στο χρόνο, ξεπερνώντας εμπόδια από πολέμους και καταστροφές και σήμερα παραμένει μία από τις σημαντικότερες εταιρίες του AIG. Στα 75 της χρόνια έχει επιτύχει ένα εντελώς μοναδικό ρεκόρ τόσο σε ρυθμούς ανάπτυξης όσο και στην εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της.

Φυσικά, είναι οι άνθρωποι της Alico που έχουν δημιουργήσει αυτό το ρεκόρ. Σήμερα οι άνθρωποι της Alico έχουν πολλούς λόγους να είναι υπερήφανοι. Αυτό που τους ξεχωρίζει σε διεθνές επίπεδο είναι ο επαγγελματισμός, ο ενθουσιασμός και η αφοσίωση στο υψηλό επίπεδο υπηρεσιών και στη δημιουργία πρωτοποριακών ασφαλιστικών προγραμμάτων..."

Επίσης, σε μήνυμά του ο πρόεδρος της Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Alico και περιφερειακός CEO του AIG κ. **Α. Βασιλείου**, τονίζει:

"... Η ιστορία της Alico είναι μια ιστορία επιτυχιών. ... Με έντονη παρουσία σε περισσότερες από 50 χώρες, αλλά κυρίως με παγκόσμια αναγνώριση για το επίπεδο υπη-

ρεσιών, την αξιοπιστία και την οικονομική της ισχύ, η Alico αποτελεί μέτρο αναφοράς στο χώρο της.

... Στόχος μας είναι να δικαιολογούμε κάθε μέρα απόλυτα την εμπιστοσύνη όλων όσοι περιμένουν από μας να συμβάλλουμε στη δημιουργία ενός κόσμου καλύτερου και ασφαλέστερου".

ΓΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΥΝΑΜΙΣΜΟΣ

20.000 άνθρωποι που αποτελούν το δυναμικό της Alico σε όλο τον κόσμο, εκφράζουν την ίδια εταιρική φιλοσοφία και επαγγελματική μεθοδολογία, εφαρμόζοντας πάντα πρωτοποριακές τακτικές στην εξυπηρέτηση των πελατών.

Για την Alico, η διαρκής αναζήτηση για ακόμα υψηλότερα επίπεδα ποιότητας αποτελεί παράδοση.

Τα ασφαλιστικά της προγράμματα συχνά καθιερώνουν νέα πρότυπα αντίληψης, βασισμένα στην πολύχρονη διεθνή εμπειρία, στη διαρκή προσαρμογή στις συνθήκες του ασφαλιστικού περιβάλλοντος, καθώς και στην πολύτιμη τεχνογνωσία του AIG.

ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΚΑΙ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ

Η εικόνα της Alico είναι απόλυτα θετική σε όλο τον κόσμο, αλλά τεκμηριώνεται και από "επίσημες" αξιολογήσεις. Και η Alico -όπως το AIG- κάθε χρόνο διακρίνεται με "AAA", την ανώτατη αξιολόγηση της Standard & Poor's και άλλων έγκυρων διεθνών οργανισμών οικονομικών μελετών για τη δυνατότητά της να ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στις υποχρεώσεις της προς τους ασφαλισμένους της.

Η Alico είναι μία από τις λίγες ασφαλιστικές εταιρίες που επιτυγχάνουν τη διάκριση αυτή.

Όπως αναφέρει η σχετική έκθεση της Standard & Poor's:

"Η αξιολόγηση αντανακλά την απaráμλλη επιχειρηματική θέση της Alico στη διεθνή ασφαλιστική αγορά του κλάδου Ζωής, τα εξαιρετικά οικονομικά της αποτελέσματα, το συνετό επενδυτικό της χαρτοφυλάκιο, την επίτευξη του ανώτατου βαθμού κεφαλαιοποίησης, ρευστότητας και χρηματοοικονομικής ευελιξίας".

Παράλληλα, τα οικονομικά στοιχεία της Alico επιβεβαιώνουν την κορυφαία της θέση.

ALICO WORLDWIDE:	
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1995	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	\$ 12.370.000.000
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	\$ 1.373.000.000
ΕΣΟΔΑ	\$ 4.144.000.000
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ	\$ 164.000.000

AIG: Η ΑΦΕΤΗΡΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

Το AIG (American International Group, Inc.), η μητρική εταιρία της Alico, είναι ο κορυφαίος διεθνής ασφαλιστικός οργανισμός με έδρα τις ΗΠΑ.

Η ιστορία του αρχίζει στη Σαγκάη το 1919. Χάρη στη διορατικότητα του ιδρυτή του, η πρώτη εταιρία επεκτάθηκε και στις γειτονικές χώρες, ενώ ακολούθησε το 1926 και το ξεκίνημα στη Νέα Υόρκη, που οδήγησε σε περαιτέρω ανάπτυξη και στις χώρες της Αμερικής. Μετά το 2ο Παγκόσμιο Πόλεμο, η επέκταση συνεχίστηκε και στην Ιαπωνία, στην Ευρώπη, στη Μέση Ανατολή, στη Βόρειο Αφρική και στην Αυστραλία.

Η εξέλιξη ήταν ραγδαία, δημιουργώντας ένα τεράστιο δίκτυο που σήμερα απλώνεται σε 130 χώρες και που όχι μόνο καλύπτει όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους, αλλά επεκτείνεται και σε χρηματοοικονομικές υπηρεσίες.

"AAA": ΑΠΑΡΑΜΙΛΛΗ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ

Το AIG έχει τεράστια οικονομική ισχύ. Παρουσιάζει τα μεγαλύτερα κέρδη ανάμεσα στις εταιρίες με έδρα τις ΗΠΑ που δραστηριοποιούνται στον ασφαλιστικό-χρηματοοικονομικό τομέα. Και αυτό σημαίνει ένα ανεκτίμητο "κεφάλαιο" απόλυτης εμπιστοσύνης. Το AIG έχει αναπτύξει την ικανότητα να ανταποκρίνεται με ευελιξία στις όποιες αλλαγές των ασφαλιστικών συνθηκών και να ικανοποιεί άμεσα τις ανάγκες των πελατών του σε παγκόσμια κλίμακα. Κι αυτό χάρη

στην οικονομική του ευρωστία, στην οργάνωση και στη δυναμική εταιρική φιλοσοφία. Έτσι το AIG κάθε χρόνο δέχεται τις ανώτατες αξιολογήσεις φερεγγυότητας, όπως για παράδειγμα η αξιολόγηση "AAA" από το γνωστό οργανισμό Standard & Poor's. Η ανάπτυξη της εταιρίας έρχεται ως φυσική συνέπεια της σωστής υποδομής, της συνετής οικονομικής πολιτικής και του απaráμλλου επιπέδου υπηρεσιών που προσφέρει. Σήμερα, το American International Group αποτελεί μέτρο αναφοράς στο χώρο του.

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΟΥΣ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟΥΣ

Όπως δείχνουν οι οικονομικές αναλύσεις που δημοσιεύονται στο διεθνή τύπο, το AIG:

- Συγκαταλέγεται ανάμεσα στις 25 μεγαλύτερες εταιρίες των ΗΠΑ, με βάση τον Κύκλο Εργασιών*.
- Κατέχει τη 18η θέση, με βάση τα Καθαρά Κέρδη*.
- Κατέχει την 29η θέση, με βάση την Αξία Αγοράς*.

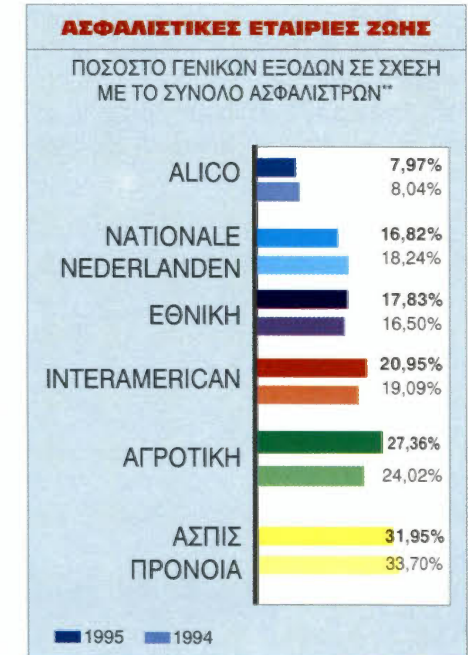
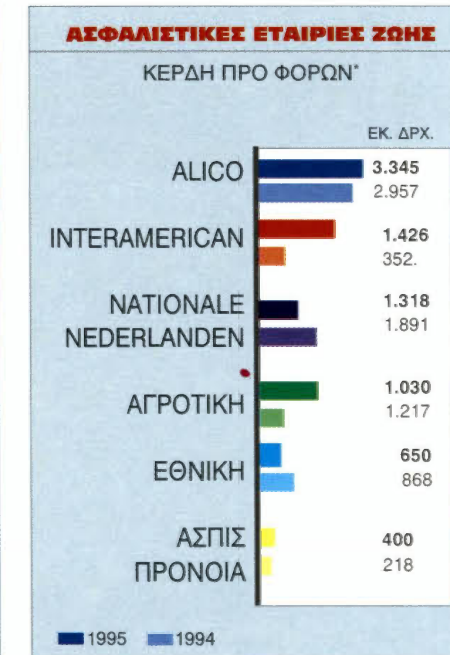
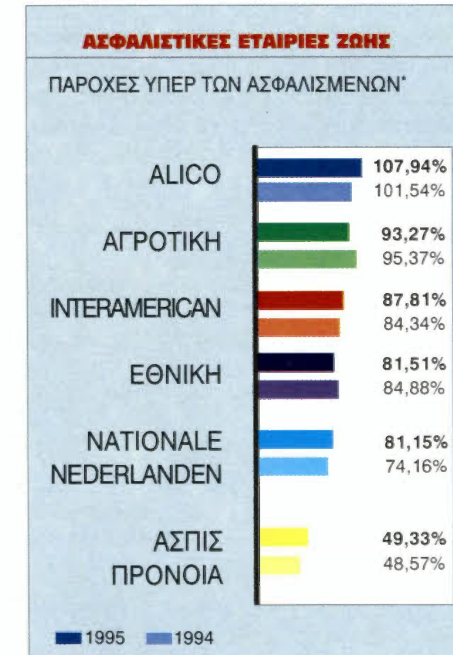
(*) Κατάταξη που καλύπτει εταιρίες από όλους τους τομείς επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Πιο συγκεκριμένα τα οικονομικά στοιχεία του AIG για το 1995 ήταν:

AIG: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1995	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	\$ 134.100.000.000
ΕΣΟΔΑ	\$ 25.800.000.000
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ	\$ 2.500.000.000

ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ*

Σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα στοιχεία ισολογισμών, η εικόνα των 6 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών ζωής στους κρίσιμους τομείς της οικονομικής πορείας τους, παρουσιάζεται στους επόμενους πίνακες.

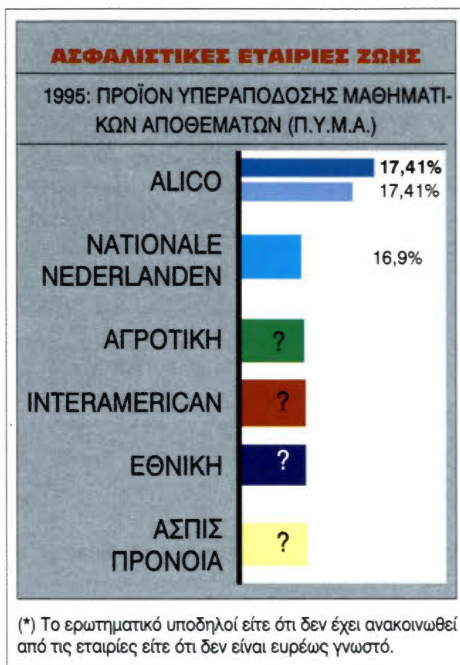


(1) Τα στοιχεία δόθηκαν από την Alico σε συνέντευξη Τύπου στις 15/10/1996.

(*) Με βάση τα στοιχεία των ισολογισμών των εταιριών (1995/1994)

Στα γενικά έξοδα περιλαμβάνονται τα έξοδα διοικητικής λειτουργίας, τα έξοδα λειτουργίας, διάθεσης και οι αμοιβές και έξοδα προσωπικού, διάφορα έξοδα, φόροι - τέλη και αποσβέσεις, όπως αναφέρονται στους κλάδους εκμετάλλευσης, με βάση τα στοιχεία

των (ισολογισμών των εταιριών (1995/1994)). (***) Ο δείκτης αυτός εκφράζει την παραγωγικότητα των εταιριών. Όσο μικρότερος είναι τόσο υψηλότερη είναι η παραγωγικότητα της ασφαλ. εταιρίας.



ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η Alico ήρθε στην Ελλάδα το 1964, και όπως σε όλο τον κόσμο, ασχολείται αποκλειστικά και μόνο με ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας. Ήταν μια εποχή που ακόμα η ασφάλεια Ζωής αποτελούσε μια "πολυτέλεια". Έτσι, η Alico από την αρχή ανέλαβε να καλλιεργήσει την αντίληψη της ασφάλειας Ζωής και να προωθήσει την ιδέα της ατομικής και οικογενειακής ασφάλισης.

Η συμβολή της στην καθιέρωση του θεσμού ήταν καθοριστική. Παράλληλα, επένδυσε στους ανθρώπους, καθιερώνοντας τον επαγγελματία ασφαλιστή και αναδεικνύοντας γενιές επιτυχημένων ασφαλιστών, που η μια συνεχίζει το έργο της άλλης. Με βάση την πολύτιμη και πολύχρονη διεθνή εμπειρία, τα ασφαλιστικά προγράμματα της Alico υπήρξαν πάντα πρωτοποριακά -και θεωρήθηκαν υποδείγματα για το σχεδιασμό προγραμμάτων άλλων εταιριών- στοχεύοντας στην

κάλυψη των ρεαλιστικών, εξατομικευμένων αναγκών των ασφαλισμένων της. Σήμερα, η Alico προσφέρει τις ασφαλιστικές της υπηρεσίες σε όλη την Ελλάδα, ενώ η ανοδική της πορεία συνεχίζεται αδιάκοπα. Με σύγχρονα προγράμματα καλύπτει τους κλάδους Ζωής, Υγείας και Ατυχημάτων. Όμως τα τελευταία χρόνια οι επιδόσεις της είναι σημαντικές και σε μια νέα δραστηριότητα, στον τομέα των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, που ανέπτυξε σε συνεργασία με τη Eurobank.

Σταθερά τα τελευταία χρόνια, η Alico Ελλάδας κατέχει την 1η θέση με βάση τα πιο σημαντικά ποσοτικά και ποιοτικά κριτήρια προς όφελος των ασφαλισμένων της. Και αισθάνεται δικαιολογημένη υπερηφάνεια να έχει το ρόλο μιας εταιρίας που είναι πρότυπο ακόμα και στον αυστηρών κριτηρίων κόσμο της Alico! Τα οικονομικά στοιχεία της Alico εκφράζουν την επιτυχία της.

ALICO ΕΛΛΑΔΑΣ:		
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1995		
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	ΔΡΧ.	90.219.000.000
ΣΥΝΟΛΟ ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ		72.427.000.000
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ		11.978.000.000
ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΑΠΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ		24.689.000.000
ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΑΠΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ		11.895.000.000
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ		36.584.000.000
ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΑΠΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ (1995)		
	(%)	ΔΡΧ.
ΑΠΟΘΕΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ		
ΥΠΕΡ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ	69,41	17.136.000.000
ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ/ΠΑΡΟΧΕΣ ΣΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥΣ	38,53	9.512.000.000
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΡΟΧΩΝ		
ΥΠΕΡ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ	107,94	26.649.000.000

Η ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΙΒΗΡΙΚΗΣ, ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

ΕΝΑΣ ΙΔΙΑΙΤΕΡΟΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Την περιφέρεια Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Alico αποτελούν 8 χώρες, με έδρα συντονισμού την Ελλάδα.

Ελλάδα	Alico
Κύπρος	Alico
Ουγγαρία	AMICO
Πολωνία	AMPLICO LIFE
Τσεχία	AMCICO
Σλοβακία	AMSICO
Ισπανία	Alico COMPANIA SEGUROS DE VIDA
Πορτογαλία	Alico AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY

Η Alico αναπτύσσει διαρκώς την παρουσία της στις χώρες αυτές, με νέα υποκαταστήματα, νέα προϊόντα και νέα στελέχη. Σημειώνεται ότι η Alico υπήρξε η πρώτη αμερικανική ασφαλιστική εταιρία που λειτούργησε σε χώρες της πρώην Ανατολικής Ευρώπης, όπου και ανέλαβε ρόλο πρωτοπόρου στην καθιέρωση νέων τεχνικών.

Στην Ελλάδα, η Alico κατέχει σταθερά την πρώτη θέση ανάμεσα στις διεθνείς ασφαλιστικές εταιρίες του κλάδου Ζωής. Σημειώνεται επίσης ότι η Alico Ελλάδας θεωρείται μια από τις εταιρίες-πρότυπα στον κόσμο της Alico, για τις εξαιρετικές επιδόσεις της. Έτσι, ήταν "φυσικό" που επιλέχθηκε ως διοικητικό κέντρο της Περιφέρειας Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης.



Γι'αυτά δημιουργήσαμε ένα νέο, πανίσχυρο ασφαλιστικό κολοσσό.

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Ένα νέο πανίσχυρο ασφαλιστικό σχήμα που προήλθε από τη συνένωση της METROLIFE και της ΙΟΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ στον Όμιλο της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ. Μια κίνηση στρατηγικής που διπλασιάζει την κεφαλαιακή μας βάση. Που διευρύνει το δίκτυό μας. Που επιβάλλει την ηγετική μας παρουσία στην Ελλάδα και την επεκτείνει στο διεθνή χώρο. Μια κίνηση που δίνει άλλη διάσταση στην έννοια «ασφάλεια», αφού συνδυάζει την ευελιξία του ιδιωτικού τομέα

με τη δύναμη και τη φερεγγυότητα της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ και προσφέρει στον αυριανό Έλληνα ένα διαφορετικό επίπεδο ποιότητας και σιγουριάς.

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 213-215, ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 9370120-142

Τ Ο Υ Ο Μ Ι Λ Ο Υ Τ Η Σ Ε Μ Π Ο Ρ Ι Κ Η Σ Τ Ρ Α Π Ε Ζ Α Σ



ΚΑΡΤΕΣ ΥΓΕΙΑΣ: Η ΠΟΛΙΤΕΙΑ ΝΑ ΑΝΑΛΑΒΕΙ ΤΙΣ ΕΥΘΥΝΕΣ ΤΗΣ

Συνέντευξη του διευθύνοντα συμβούλου της Αγροτικής Ζωής Δρα Κώστα Λάμπου



Κώστας Λάμπου

Οι “κάρτες υγείας” νοσούν, προκαλούν διαταραχές και αταξία στο Εθνικό Σύστημα Λαϊκής Υγείας και απειλούν με ανακοπή μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες

Το “ΝΑΙ” στο προηγούμενο τεύχος του παρουσίασε για προβληματισμό, άρθρο του συνεργάτη του “ΝΑΙ” ιατρού κ. **Δημ. Λινού**, καθηγητή Πανεπιστημίου με θέμα: **“Δημόσια ή Ιδιωτικά Νοσοκομεία”** απαντώντας ότι χρειαζόμαστε καλά νοσοκομεία είτε δημόσια είτε ιδιωτικά. Οι πελάτες των ασφαλιστικών εταιριών μέσω των συμβολαίων τους επιζητούν καλά νοσοκομεία ή κλινικές και έτσι το θέμα αποκτά ενδιαφέρον κοινωνικό αλλά και οικονομικό. Οι κάρτες υγείας έφεραν επανάσταση στο χώρο, το “ΝΑΙ” πιστεύει ότι οι ασφαλιστές “εκδημοκράτισαν” σε ένα βαθμό το σύστημα υγείας δίνοντας την ευχέρεια επιλογής στον οποιονδήποτε κάτοχο “κάρτας υγείας” στο εσωτερικό και εξωτερικό, ασκώντας “πίεση” της κοινής γνώμης με τις συγκρίσεις προ-

σφοράς, υπηρεσιών και κόστους των δημόσιων οργανισμών υγείας και των ιδιωτικών εταιριών υγείας, αλλά μαζί με τα θετικά ήρθαν και τα αρνητικά φαινόμενα της υπερχρέωσης, του κακού ανταγωνισμού μεταξύ εταιριών αλλά και μεταξύ των νοσηλευτηρίων, της κατάρνησης μέρους ή όλων των καρτών κ.λπ.

Η Αγροτική Ζωή είναι μια εταιρία που διαθέτει τέτοια προγράμματα όπως το Χρυσό Βιβλιάριο Υγείας, έχει σχετική εμπειρία των προβλημάτων που δημιουργούνται όπως και των θετικών του θεσμού γι’ αυτό και ζητήσαμε τις απόψεις και προτάσεις του διευθύνοντα συμβούλου της, κ. Κ. Λάμπου για τις κάρτες υγείας, τις ασφαλιστικές εταιρίες και τα νοσοκομεία, ώστε οι αναγνώστες να ενημερωθούν καλύτερα για το θέμα.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Ερ.: Είναι αλήθεια, κύριε Λάμπο, ότι ξέσπασε και φουντώνει ένας “εμφύλιος πόλεμος” μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών που διαθέτουν προγράμματα υγείας και των μεγάλων ιδιωτικών κλινικών;

Απ.: Είναι αλήθεια ότι ένας πόλεμος μεταξύ ιδιωτικών κλινικών και ασφαλιστικών εταιριών υποβόσκει εδώ και μερικά χρόνια. Δεν είναι όμως αυτός ο “εμφύλιος”. Αυτός είναι αποτέλεσμα του “εμφύλιου” μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών.

Ας πάρουμε όμως τα πράγματα με τη σειρά που διαδραματίζονται τα γεγονότα, για να κατανοήσουμε πώς ένας εμφύλιος πόλεμος γεννιέται και εξελίσσεται σ’ έναν άλλο γενικότερο πόλεμο.

Κάποια στιγμή κάποιες ασφαλιστικές εταιρίες αποφασίζουν, και καλά κάνουν, να μπουν στον κλάδο Υγείας για να καλύψουν το κενό που δημιουργεί ακόμα το ανεπαρκέστατο, καχεκτικό και διασπασμένο σύστημα ιατροφαρμακευτικής και νοσοκομειακής περίθαλψης στη χώρα μας. Έτσι άρχισαν να εμφανίζονται το ένα μετά το άλλο τα αντίστοιχα προγράμματα των ασφαλιστικών εταιριών, που ήταν, άλλο λίγο και άλλο πολύ, αντίγραφα αντίστοιχων προγραμμάτων ευρωπαϊκών ή και αμερικανικών ασφαλιστικών εταιριών.

Το κακό αρχίζει ακριβώς απ’ αυτό το σημείο. Το σημείο της αντιγραφής ή του σχε-

διασμού, αυτών των προγραμμάτων. Τότε, σ’ αυτό το σημείο, έγιναν δύο λάθη. Το **πρώτο λάθος** είναι ότι η αντιγραφή δεν προσαρμόστηκε στην ελληνική πραγματικότητα, που στη συγκεκριμένη περίπτωση χαρακτηρίζεται από μια ατελή ανάπτυξη της υποδομής νοσοκομειακής περίθαλψης, η οποία περιστράφηκε γύρω από δύο πόλους, αυτόν των, περιορισμένης δυναμικότητας (θυμηθείτε τα ράντζα στους διαδρόμους), στελέχωσης και εξοπλισμού, δημόσιων νοσοκομείων από τη μια μεριά και αυτόν των πολυτελών και πολυδιαφημισμένων ιδιωτικών νοσοκομείων ξενοδοχειακού τύπου, που κινούνται στη λογική μιας “ιδιότυπης αγοράς” πολύ υψηλών εισοδημάτων.

Το **δεύτερο** και το χειρότερο, **λάθος** είναι ότι κάποιες εταιρίες σκέφτηκαν να χρησιμοποιήσουν αυτή τη δυσμορφία της νοσοκομειακής αγοράς, για να ανταγωνιστούν τις άλλες ασφαλιστικές εταιρίες.

Έτσι κάποιες ασφαλιστικές εταιρίες σχεδιάζουν τα προγράμματά τους στη βάση του κανόνα: “100% κάλυψη όλων των δαπανών νοσοκομειακής περίθαλψης και ελεύθερη επιλογή γιατρού-νοσοκομείου”.

Είναι αλήθεια πως αυτό το σύστημα φάνηκε πολύ εντυπωσιακό, ως και “επανάσταση” χαρακτηρίστηκε.

Οι συγκεκριμένες ασφαλιστικές εταιρίες

άρχισαν να κάνουν “χρυσές πωλήσεις”. Τα δίκτυα των ασφαλιστών ήταν ευχαριστημένα γιατί οι πωλήσεις έφερναν προμήθειες και υπερπρομήθειες. Οι ασφαλισμένοι ήταν ευχαριστημένοι γιατί “γλένταγαν” την αρρώστιά τους στην πολυτέλεια και εύχονταν το όνειρο να κρατήσει “καμιά βδομαδούλα παραπάνω”. Και οι πολυτελείς κλινικές έκαναν τις χρυσές εισπράξεις τους.

Όλα όμως τα ωραία πράγματα κάποτε τελειώνουν, ιδιαίτερα όταν η ζήτηση για “πολυτελή” περίθαλψη τινάζεται στα ύψη και μαζί της συμπαράσχει, λογικά, και τις τιμές τους.

Ο παραλογισμός αυτού του συστήματος ξεδιπλώνει σιγά-σιγά όλες τις πτυχές του μέχρι που φτάσαμε στη σημερινή κατάσταση, όπου οι πολυτελείς ιδιωτικές κλινικές θησαυρίζουν χρεώνοντας ό,τι και όσα θέλουν, αφού δεν υπάρχουν τριμερείς δεσμευτικές συμφωνίες μεταξύ των κλινικών, των ασφαλιστικών εταιριών και του κράτους, που πρέπει να ενδιαφέρεται για την ορθολογική συμπεριφορά και της συγκεκριμένης νοσοκομειακής αγοράς, που έτσι ή αλλιώς αφορά τη λαϊκή υγεία.

Το τραγικό στην περίπτωση είναι πως οι κλινικές έχουν τώρα συμμάχους τόσο τους ασφαλισμένους, ιδιαίτερα εκείνους που δεν κατανοούν πως οι πολλές περιπτεές ιατρικές εξετάσεις βλάπτουν την υγεία τους, όσο και εκείνους από τους ασφαλιστές που εισπράττουν προμήθειες πουλώντας ζημιές για τις εταιρίες τους και δεν κατανοούν πως, μ’ αυτό δεν κάνουν μακροπρόθεσμα τίποτα άλλο από το να κόβουν το κλαδί πάνω στο οποίο κάθονται και οι ίδιοι.

Ερ.: Ασφαλώς δεν υπονοείτε πως φταίνει οι ασφαλισμένοι και οι ασφαλιστές γι’ αυτό το “τρελό” παζάρι.

Απ.: Αν και πιστεύω πως κανένας που συμμετέχει σ’ ένα “τρελό”, όπως το λέτε, παζάρι, είτε ως δράστης, είτε ως θύμα, είτε εναλλακτικά ως δράστης τη μια στιγμή και ως θύμα την άλλη, δεν είναι άμοιρος ευθυνών, εντούτοις πιστεύω πως τη **βασική ευθύνη τη φέρουν εκείνοι που σχεδίασαν** με αυτό τον τρόπο, “τυφλά” τα προϊόντα τους, τα προγράμματα υγείας, τις λεγόμενες “κάρτες υγείας” ή “κάρτες νοσηλείας” τα “περιβήτα” ελευθέρως και απεριορίστου κάλυψης. Στη συνέχεια, φταίνει εκείνοι **επιχειρηματίες** που υιοθέτησαν τέτοια προγράμματα χωρίς να προβλέψουν την ανωμαλία που θα δημιουργούσαν στην ασφαλιστική αγορά, αυτή τη διαστροφή που υπονομεύει σήμερα την ίδια την ύπαρξή τους και δοκιμάζει φυσικά ακόμα και την αξιοπιστία του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.

Πιστεύω επίσης πως **φταίνει και εκείνοι οι κλινικάρχες** που για κερδοσκοπικούς λόγους μανατζάρουν αυτή τη διαστροφή και τον εμφύλιο πόλεμο μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών και διαιωνίζουν αυτή την άθλια κατάσταση.

Τέλος, πιστεύω, πως **φταίνει και η πολιτεία**

ΕΙΠΕ...

- Μπορείς να ανταγωνισθείς με βάση το κόστος, αλλά πάντα θα βρεθεί κάποιος ανταγωνιστής να δώσει χαμηλότερη τιμή από σένα.
- Μπορείς να ανταγωνισθείς με βάση την έννοια του product innovation, αλλά πάντοτε θα υπάρξει ο γρήγορος μιμητής.
- Μένει, λοιπόν, η στρατηγική της ποιότητας. Βέβαια, η εξυπηρέτηση του πελάτη ως τρόπος διαφοροποίησης μπορεί να αντιγραφεί και αυτή, αλλά η εταιρία που την έχει τοποθετήσει στο επίκεντρο των επιδιώξεων και της στρατηγικής της σίγουρα θα προηγείται πάντα.



Δημήτρης Μαύρος τ. πρόεδρος του Δ.Σ. της ΕΕΔΕ

που άφησε τα πράγματα να εξελιχθούν έτσι, για να φτάσουμε σήμερα σε πλήρη αταξία του συστήματος υγείας με τη συστηματική υπονόμευση του Εθνικού Συστήματος Υγείας που θα έπρεπε αυτό, κι όχι κάποιες ιδιωτικές κλινικές - ξενοδοχεία, να είναι ο εγγυητής της λαϊκής υγείας, προϋπόθεση πρώτη και αναντικατάστατη για σύγχρονη κοινωνική πρόοδο και οικονομική ανάπτυξη. Δυστυ-

Το άνοιγμα της αγοράς της νοσοκομειακής περίθαλψης προς τα κρατικά νοσοκομεία του ΕΣΥ και σε άλλες καλές ιδιωτικές κλινικές για να σπάσει το μονοπώλιο-ολιγοπώλιο

χώς αντί να στραφούμε προς την Ευρώπη πισωγυρίζουμε στο ανατολίτικο χθες μας.

Ερ.: Υπάρχουν λύσεις εξόδου από την κρίση, την αταξία, όπως λέτε, και ποιες είναι κατά τη γνώμη σας;

Απ.: Λύσεις υπάρχουν και μάλιστα ριζικές, όμως φαίνεται πως κάποιες ασφαλιστικές εταιρίες αδυνατούν να απεγκλωβιστούν από τα λάθη τους και οδηγούνται με μαθηματική ακρίβεια στη χρεοκοπία, αναζητώντας αναβολή του μοιραίου με γιατροσόφια.

Ερ.: Θέλετε να γίνετε πιο συγκεκριμένος;

Απ.: Ευχαρίστως. Ως ριζική λύση θεωρώ τον **επανασχεδιασμό των προγραμμάτων** των ασφαλιστικών εταιριών **στη βάση της** κάποιας, έστω συμβολικής, **συμμετοχής των ασφαλισμένων στις δαπάνες**. Με την καθιέρωση της συμμετοχής των ασφαλισμένων στις δαπάνες, αυτόματα οι ασφαλισμένοι εν-

διαφέρονται μόνο για την υγεία τους κι όχι για “διακοπές”, αυτές τις οργανώνουν φυσιολογικά κι όχι με παντόφλες σε κλινικές.

Γίνονται σύμμαχοι της ασφαλιστικής εταιρίας τους, κι όχι των “κραχτών” των κλινικάρχων που τους ανεβοκατεβάζουν από τον 9ο όροφο στο 4ο υπόγειο για περιπτεές ακτινογραφίες, τομογραφίες, αναλύσεις, εξετάσεις και τα παρόμοια με το “επιχείρημα” “δεν βαριέσαι, μήπως θα τα πληρώσεις εσύ, η ασφαλιστική εταιρία θα τα πληρώσει”.

Κι έτσι φτάσαμε στη σχιζοφρένεια, μια απλή τυπική ασθένεια ή ένα check-up να μεταμορφώνεται με την “πειθώ” του “κράχτη” και τη συγκατάθεση του ασφαλισμένου σε μείζον θέμα υγείας μόνο και μόνο για να δικαιολογηθούν δαπάνες εκατομμυρίων, χωρίς σοβαρό λόγο υγείας.

Ερ.: Υπάρχει αυτό το σύστημα της συμμετοχής των ασφαλισμένων στις δαπάνες νοσηλείας στην Ελλάδα ή αλλού και πώς λειτουργεί, πώς το δέχονται οι ασφαλισμένοι;

Απ.: Και βέβαια υπάρχει. Αρκετές εταιρίες και στη χώρα μας δεν έπεσαν στην παγίδα του εύκολου, για να μην πω του αθέμιτου ανταγωνισμού, και σχεδίασαν τα προγράμματά τους με συμμετοχή των ασφαλισμένων τους. Η Αγροτική Ζωή είναι μια απ’ αυτές τις ασφαλιστικές εταιρίες. Το **Χρυσό Βιβλιάριο Υγείας** της **Αγροτικής Ζωής** είναι ένα πλήρες, ολοκληρωμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα υγείας που αγοράζεται πολύ, παρά το γεγονός πως προβλέπει συμμετοχή του κατόχου του κατά 15% στις δαπάνες νοσηλείας του.

Για τους γνώστες της αγοράς, το Χρυσό Βιβλιάριο Υγείας της Αγροτικής Ζωής είναι ένα πραγματικό διαβατήριο, με πολύ συγκεκριμένους όρους, που οδηγεί τον κάτοχό του σ’ όποιο νοσοκομείο του πλανήτη είναι αναγκαίο για να υπερασπιστεί την υγεία του και τη ζωή του. Να προσθέσω πως αν και οι ασφαλισμένοι μας έχουν τη δυνατότητα επιλογής της 100% κάλυψης των νοσηλίων, κι όμως οι περισσότεροι επιλέγουν τη συμμετοχή σ’ αυτές. Το αποτέλεσμα είναι ότι η Αγροτική Ζωή λειτουργεί με τους δικούς της όρους στη σχετική αγορά και δεν αντιμετωπίζει τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν άλλες εταιρίες που έχουν σχεδιάσει

λάθος τα προγράμματά τους. Αυτό βέβαια δεν σημαίνει πως δεν θέλουμε εξυγίανση της αγοράς. Και βέβαια είναι χρήσιμο να χωρήσει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών στη σύναψη δεσμευτικών συμφωνιών συνεργασίας με τα νοσοκομεία στη βάση "πακέτων", όχι όμως μόνο με τα ιδιωτικά, αλλά και με τα δημόσια νοσοκομεία του Εθνικού Συστήματος Υγείας, πολλά από τα οποία μάλιστα, είναι, σήμερα εφάμιλλα των πιο γνωστών ευρωπαϊκών νοσοκομείων.

Έτσι με τα ασφάλιστρα των ασφαλισμένων θα ενισχυθεί το ΕΣΥ, θα εξορθολογιστεί η συμπληρωματική σχέση νοσοκομείων-ασφαλιστικών εταιριών και θα αποκατασταθεί μια νέα σύγχρονη αναπτυξιακή τάξη στο σύστημα της λαϊκής υγείας, που θα προσφέρει ουσιαστικές υπηρεσίες νοσοκομειακής περίθαλψης, με χαμηλότερο κόστος, σ' όλο το λαό.

Ερ.: Ποιες δυνάμεις μπορούν να ξεμπλοκάρουν το σύστημα για να ξεπεραστεί αυτή η κρίση;

Απ.: Οι ασφαλιστικές εταιρίες που προκάλεσαν την κρίση και σήμερα γίνονται θύματά της, ισχυρίζονται ότι δεν μπορούν, γιατί ακόμα κι ένας επανασχεδιασμός με συμμετοχή δεν θα μπορούσε να αλλάξει τους όρους των παλιών συμβολαίων τους. Εγώ νομίζω πως δεν υπάρχει σοβαρό πρόβλημα, αλλά αν υπάρχει, ας αναλάβει την ευθύνη η πολιτεία

να δώσει αυτή, νομοθετικά, τη λύση της ελάχιστης συμμετοχής στο πλαίσιο των επιταγών του Συντάγματος, που θέλει το κράτος εγγυητή της λαϊκής υγείας και υπερασπιστή του γενικού συμφέροντος. Οι θεωρίες που θέλανε το κράτος "νυχτοφύλακα" ή "θεατή" χρεοκόπησαν. Πιστεύω πως η πολιτεία έχει σήμερα χρέος να αναλάβει τις ευθύνες της πριν αυτή η νοσηρή κατάσταση οδηγήσει στη χρεοκοπία μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες. Γιατί αυτό είναι βέβαιο όσο το χαρτοφυλάκιο Ζωής των ασφαλιστικών εταιριών θα χτίζεται πάνω σε κακή και ζημιολογία πώληση, όπως ακριβώς συνέβη με το χαρτοφυλάκιο αυτοκινήτου. Αυτή η διαδικασία πρέπει να ανακοπεί με τη συμμετοχή, διαφορετικά αύριο θα είναι αργά... για δάκρυα...

Ερ.: Τότε γιατί η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας καταγγέλλει τις συμβάσεις με το ΥΓΕΙΑ και δεν προωθεί ριζική θεραπεία;

Απ.: Δεν είναι η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας που καταγγέλλει συμβάσεις. Δεν είναι αυτός ο ρόλος της. Αυτό μπορούν να το κάνουν οι ασφαλιστικές εταιρίες. Αμφιβάλλω βέβαια για την αποτελεσματικότητα του μέτρου. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας έχει εδώ και πολύ καιρό ανοίξει διάλογο με τα μεγάλα νοσοκομεία για την από κοινού αναζήτηση λύσης.

Βέβαια οι μεγαλοκλινικάρχες συμπεριφέρονται σαν ολιγοπώλιο και δεν επιθυμούν διά-

λογο που θα μειώνει τα υπερκέρδη τους.

Υπάρχει κάποια δυσκολία. Όμως εκτιμώ πως οι ασφαλιστικές εταιρίες και προπάντων η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας δεν πρέπει να χάσουν την ψυχραιμία τους. Δεν πρέπει να πέσουν στην παγίδα της ρήξης που τους ωθούν οι μεγαλοκλινικάρχες, γιατί αυτό θα είναι σε βάρος των ασφαλισμένων και του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.

Η γνώμη μου είναι, επαναλαμβάνω και πάλι, το άνοιγμα της αγοράς της νοσοκομειακής περίθαλψης προς τα κρατικά νοσοκομεία του ΕΣΥ και σε άλλες καλές ιδιωτικές κλινικές για να σπάσει το μονοπώλιο-ολιγοπώλιο. Γι' αυτό βέβαια χρειάζεται ενημέρωση των ασφαλισμένων, της κοινής γνώμης και η συνεργασία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας με τους αρμόδιους τομείς του υπουργείου Υγείας και του υπουργείου Ανάπτυξης.

Όλα αυτά είναι αναγκαία για το ξεπέρασμα της τρέχουσας κρίσης. Για την οριστική θεραπεία όμως του κακού χρειάζεται, επαναλαμβάνω, και να κλείσω μ' αυτό, ο επανασχεδιασμός των προγραμμάτων υγείας στη βάση κάποιας συμβολικής, λ.χ. 15%, συμμετοχής των ασφαλισμένων στις δαπάνες νοσηλείας από ένα ποσό έστω 300.000 δραχ. και πάνω. Μια τέτοια ρύθμιση θα έλυνε το πρόβλημα και θα επέτρεπε να λειτουργούν τα προγράμματα αυτά σωστά και στο πνεύμα της τρίτης οδηγίας, που τα θέλει να υπηρετούν τον ασφαλισμένο και το θεσμό.

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 οποίο 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.

SCOPLIFE
ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ

... και στα χρηματοοικονομικά

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 Turism Enterprises
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680
Tel.: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668

Θέλειε καλούς ασφαλιστές, ένα είναι το μυοϊκό: Ενθάρρυνση!

Αν θέλουμε οι ασφαλιστές μας να πετύχουν, πρέπει πρώτα να πιστέψουν στον εαυτό τους. Πριν απ' αυτό πρέπει εμείς να πιστέψουμε σ' αυτούς. Οι ασφαλιστές χρειάζονται συχνά ενθάρρυνση, για να νιώσουν ότι επαρκούν, ότι έχουν ικανότητες, ότι μπορούν μόνοι τους. Η σχέση ασφαλιστών - managers είναι σχέση για δύο, σχέση συνεργασίας και η καλή συνεργασία εξαρτάται από το πώς νιώθουν οι ασφαλιστές για τον εαυτό τους και από το πώς νιώθουν για σας.

Η ενθάρρυνση είναι η διαδικασία όπου συγκεντρώνουμε την προσοχή μας στα θετικά σημεία των ασφαλιστών για να τους καλλιεργήσουμε την αυτοπεποίθηση και την εκτίμηση στον εαυτό τους. Οι καλοί managers βοηθούν τους ασφαλιστές να καταλάβουν ότι όλοι προσπαθούμε και ότι κανένας δεν είναι τέλειος. Οι καλοί managers ξέρουν να τονίζουν συνέχεια αυτά που πέτυχαν οι ασφαλιστές τους.

Συχνά οι managers στις καθημερινές τους σχέσεις κάνουν λάθη παρ' ότι έχουν καλές προθέσεις επειδή κι αυτοί είναι επηρεασμένοι από την κοινωνία που μεγάλωσαν και που ήταν εύκολη στο να κρίνει παρά να ενθαρρύνει. Έτσι πολλοί υποχρεώνουν τους ασφαλιστές να κάνουν πράξεις που δεν θέλουν να κάνουν ή κάνουν μερι-

κές για λογαριασμό τους, με αποτέλεσμα να έχουν ασφαλιστές χωρίς ανεξαρτησία και υπευθυνότητα. Άλλοι managers δυσπιστούν, κάνουν κήρυγμα, μιλάνε χωρίς σεβασμό ή και τιμωρούν τον ασφαλιστή τους. Μερικοί συνεχώς ζητάνε το τέλειο και με το σταγονόμετρο λένε ένα "μπράβο" και κάποιιο άλλοι μιλούν με περιφρόνηση, κατασιδιάζουν, γκρινιάζουν και είναι "απασχολημένοι" όταν έρχεται η στιγμή να δείξουν λίγη αγάπη, λίγη τρυφερότητα ή να αφήσουν τον ασφαλιστή τους "ήσυχο να τολμήσει τα δύσκολα".

Με αυτές τις κινήσεις κριτικής, λιγοστεύουν οι πιθανότητες να βγουν ασφαλιστές υπεύθυνοι και ανεξάρτητοι, ασφαλιστές που αγαπούν τον εαυτό τους, που νιώθουν ικανοί, που αγαπούν τους managers τους, που ενδιαφέρονται για τους άλλους και φέρονται με σεβασμό και ευγένεια, ιδιότητες δηλαδή των επιτυχημένων και παραγωγικών.

Ο Μανόλης Ανδρόνικος, ο αγαπητός διευθυντής πωλήσεων και marketing της NationaleNederlanden, είναι ένας άνθρωπος που κατάφερε με την ενθάρρυνση να φτιάξει αυτό το υπέροχο δυναμικό πωλήσεων, που κάνει θαύματα με τις πωλήσεις του και που έγινε παράδειγμα σ' όλο τον κό-



Ο Μανόλης Ανδρόνικος

σμο της NN διεθνώς! Ο Μανόλης Ανδρόνικος κάθε μέρα, κάθε στιγμή, συνεχώς ενθαρρύνει και βοηθά τους ασφαλιστές του να προσπαθήσουν να πιστέψουν στις δυνάμεις τους, να βάλουν στόχους, να ανεβούν, να τολμήσουν! Δεν είναι τυχαία τα αποτελέσματα. Είναι προϊόν ενθάρρυνσης, και το "ΝΑΙ" συγχαίρει τον Μανόλη Ανδρόνικο.

ΑΓΑΠΗΤΟΙ ΦΙΛΟΙ managers, ενθαρρύνετε όσο μπορείτε περισσότερο τους ασφαλιστές σας. Για να το πετύχετε ενεργείστε θετικά σταματώντας τις αρνητικές παρατηρήσεις και αντί

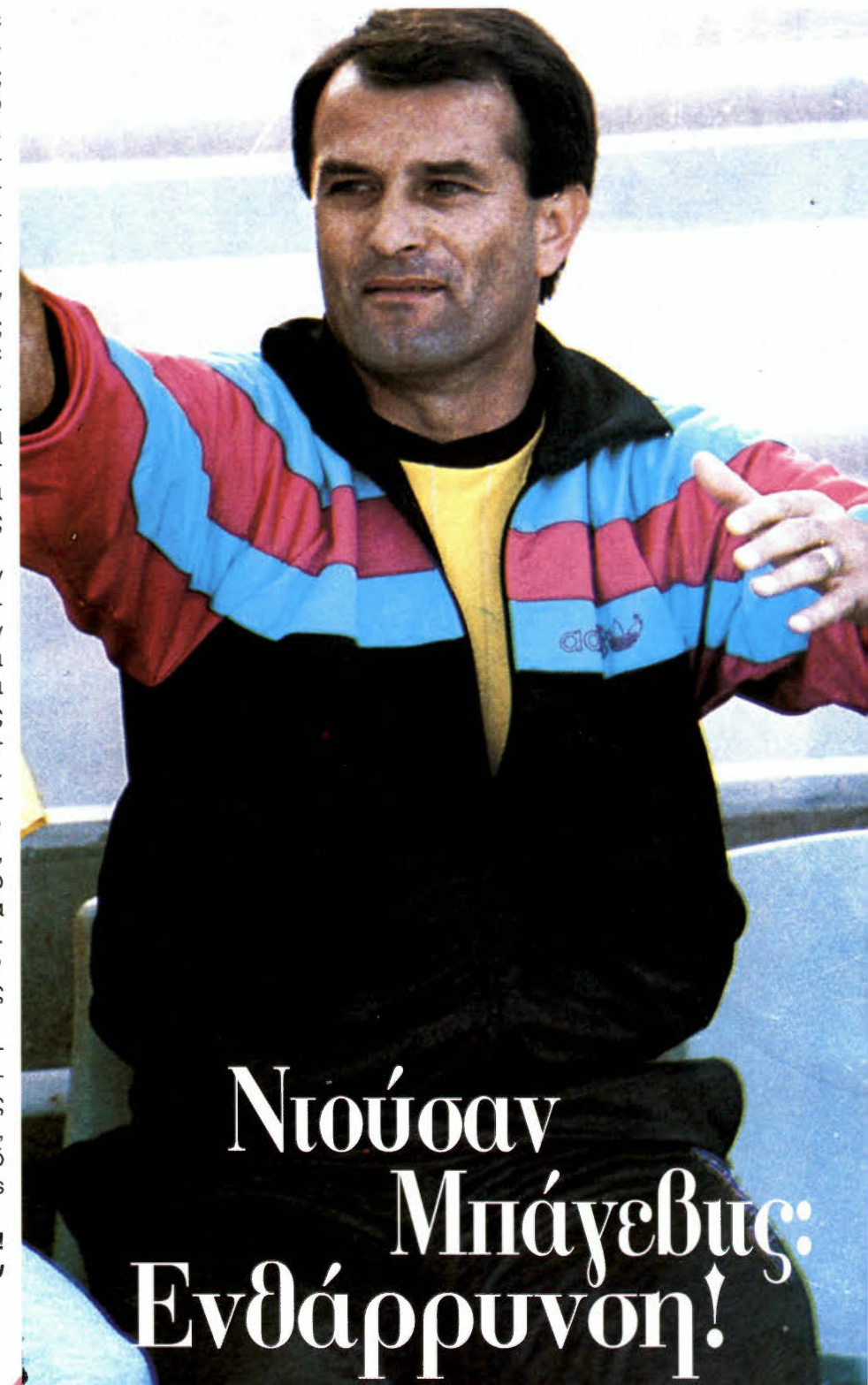
να λέτε "Δεν το έκανες σωστά..." πείτε "Μπράβο, αφού ως τώρα πέτυχες το Α μπορείς να δοκιμάσεις στο Β". Πιστέψτε εσείς πρώτα και οι ασφαλιστές θα πάρουν από τα μάτια σας φωτιά και θα προχωρήσουν. Ξεχωρίστε και αναγνωρίστε την προσπάθεια όπως ακριβώς και το τελικό αποτέλεσμα. Αναγνωρίζοντας βήμα-βήμα την προσπάθεια θα φθάσετε και σε καλά αποτελέσματα. Ξεχωρίστε στα μάτια του ασφαλιστή σας την έννοια ενθάρρυνση από την έννοια έπαινος. Ενθαρρύνουμε όλους όσους προσπαθούν είτε πετύχουν είτε αποτύχουν. Βραβεύουμε την προσπάθεια. Με τον έπαινο βραβεύουμε τα θετικά αποτελέσματα του καλύτερου αφού πρώτα τα συγκρίνουμε με άλλους. Με την ενθάρρυνση δίνουμε βοήθεια και μπράβο σε ότι έχει καλύτερο να συνεισφέρει ο ασφαλιστής μας.

Στις ασφαλιστικές εταιρίες δουλεύουν όλοι υπό μορφή ομάδας. Όλοι συνεισφέρουν κάτι. Αυτό μας ενδιαφέρει, να έχουν συμμετοχή. Παραθέτουμε φράσεις και ιδέες που δείχνουν ενθάρρυνση και εμπνευστήκαμε από το βιβλίο για γονείς "σχολείο για γονείς" από το Ντον Ντινκμeyer - Γκάρυ Μακκάρνι εκδόσεις "Θυμάρι".

- Μου αρέσει ο τρόπος που το χειρίστηκε το θέμα.
- Πώς νιώθεις γι' αυτό;
- Εφ' όσον δεν είσαι ικανοποιημένος έτσι, πώς νομίζεις ότι μπορεί να γίνει;
- Σε ξέρω καλά θα τα καταφέρεις!
- Θα βρεις μια λύση.
- Έχω εμπιστοσύνη στο μυαλό σου.
- Σ' ευχαριστώ, ήταν μεγάλη βοήθεια.
- Χρειάζομαι τη βοήθειά σου να...
- Έχεις μεγάλη βελτίωση στο κλείσιμο...

- Ίσως πιστεύεις ότι δεν έφτασες ακόμα στο στόχο. Κοίτα όμως πώς τα κατάφερες ως τώρα!
- Φαίνεται πως έκανες μεγάλη προσπάθεια στο... Ενθάρρυνση, ενθάρρυνση, ενθάρρυνση! Ας είναι αυτό η καθημερινή φροντίδα των managers μας!

ΝΑΙ κοντά στον ασφαλιστή!
Ευάγ. Σπύρου



Νιούσαν Μπάγεβις: Ενθάρρυνση!

Ερ.: Τι είναι για σένα το έμψυχο υλικό με το οποίο δουλεύεις, δηλαδή οι εκτελεστές της τεχνικής που διδάσκεις και των σκηνηκών που έχεις στο μυαλό σου; Γίνομαι πιο σαφής: ή η μηχανή που θα σου φέρουν σε πέρας κάποιο έργο; Δηλαδή, τα κάποια "άλογα του ιπποδρόμου" που θα βάλουν κάποια χρήματα για λογαριασμό σου στις τράπεζες.
Απ.: Αν κάποιος προπονητής-manager κάνει αυτό το τραγικό λάθος έχει χάσει το παιχνίδι της επικοινωνίας στα σίγουρα. Άλλο να είσαι σωστά αυστηρός στη δουλειά σου και άλλο να έχεις σκέψη και ψυχή-computer φτιαγμένο με παγερά σίδερα. Στο ποδόσφαιρο, όπως στις περισσότερες δουλειές, χρειάζεται εγκεφαλική και ψυχική επικοινωνία δηλαδή συναίσθημα. Χωρίς συναίσθημα είναι δυνατόν να φτιάξεις καλή ψυχολογία;

Μην ξεχνάς, ότι η καλή ψυχολογία για την καλή απόδοση είναι μεγάλο κεφάλαιο, για όλους τους μεσογειακούς λαούς. Για άλλους λαούς

όχι, όπως τους βόρειους. Αρκετοί καλοί βόρειοι προπονητές δεν κατάφεραν να δημιουργήσουν εδώ στην Ελλάδα. Ξέρετε γιατί;

Γιατί οι Έλληνες δεν είναι βόρειοι. Και αυτοί δεν είναι μεσογειακοί. Ερ.: Κύριε Νιούσαν Μπάγεβις, πώς αντιμετωπίζετε τους παίκτες σας; Απ.: Πρώτα απ' όλα με ενδιαφέρει ο παράγοντας άνθρωπος και ύστερα οι ικανότητες, το ταλέντο και τη τεχνική. Πιστεύω, αν τα βρούμε με τους παίκτες μου στο ψυχολογικό κομμάτι τα υπόλοιπα έρχονται. Κι εδώ αναφέρω κλασική περίπτωση ο Σαραβάκος. Ο Δημήτρης είναι από τους καλούς κυνηγούς στην Ευρώπη. Όταν δεν είναι καλά ψυχολογικά, πέφτει ο δείκτης απόδοσης. Η καλή επικοινωνία και η καλή ψυχολογία είναι ο συνδετικός κρίκος για τη μεγαλύτερη δυνατή απόδοση σ' όλα τα ομαδικά παιχνίδια. Ή στις μικρές εργασιακές κοινωνίες. Όταν μιλάω στον αθλητή μου πρώτα τον ρωτώ να μου μιλήσει για τον εαυτό του. Τι κάνει σαν άνθρωπος, τι προβλήματα έχει; Του τα λύνω και ύστερα μιλάω για δουλειά.





Εκπαιδευτικά ταξίδια της NATIONALE-NEDERLANDEN

750 Κορυφαίοι Ασφαλιστές στη ΧΑΒΑΗ, ΗΝΩΜΕΝΕΣ ΠΟΛΙΤΕΙΕΣ - ΙΣΠΑΝΙΑ και κρουαζιέρα στη ΔΥΤΙΚΗ ΜΕΣΟΓΕΙΟ

Η Nationale Nederlanden πραγματοποίησε και φέτος τα εκπαιδευτικά της ταξίδια με τη συμμετοχή 750 managers, ασφαλιστών, ασφαλιστριών και στελεχών της.

Η διοίκηση της εταιρίας επιβράβευσε τις προσπάθειες των άξιων συνεργατών της για αύξηση της παραγωγικότητας, που είχαν σαν αποτέλεσμα τη συνεχή ανοδική πορεία της εταιρίας και τη διεύρυνση του κύκλου των ικανοποιημένων πελατών με τρία μαγευτικά ταξίδια στη Χαβάη - Ηνωμένες Πολιτείες, στην Ισπανία και την κρουαζιέρα στη Δυτική Μεσόγειο.

Επικεφαλής των ταξιδιών αυτών ήταν ο πρόεδρος και γενικός διευθυντής του ομίλου των εταιριών της Nationale-Nederlanden στην Ελλάδα κ. **Παναγιώτης Καραλής**, ο διευθυντής πωλήσεων και marketing κ. **Μανώλης Ανδρόνικος** και άλλα στελέχη της εταιρίας.

Με μεγάλο ενθουσιασμό 150 διακεκριμένοι ασφαλιστές, ασφαλιστριες και managers πραγματοποίησαν μέσω Λας Βέγκας το μακρινό ταξίδι στο μαγευτικό νησί της Χαβάης. Η υποδοχή των επισκεπτών έγινε από ντόπιες καλλονές με τα πατροπαράδοτα λουλούδια δημιουργώντας μια πολύ φιλική ατμόσφαιρα σ' όλους.



ΠΡΩΤΟ ΤΑΞΙΔΙ 150 διακεκριμένοι managers, ασφαλιστές και ασφαλιστριες του Ομίλου των εταιριών της Nationale-Nederlanden στην Ελλάδα, στο εκπαιδευτικό ταξίδι της εταιρίας στη Χαβάη και Ηνωμένες Πολιτείες.

Επίσης είχαν την ευκαιρία να θαυμάσουν τοπικούς χορούς από κάθε νησί της Χαβάης καθώς και τον τρόπο ζωής των κατοίκων, αλλά και ένα φαντασμαγορικό θέαμα εμπνευσμένο από την έκρηξη του ηφαιστείου. Επίσης επισκέφθηκαν τα αξιοθέατα του νησιού Οάχου, τις διάσημες παραλίες και το πάρκο Ουαϊμέα με τους απίθανους καταρράκτες.

Επόμενος σταθμός μετά την πανέμορφη Χαβάη, η κοσμοπολίτικη πόλη της Νέας Υόρκης. Όλος ο κόσμος είχε την ευκαιρία να επισκεφθεί τα κυριό-

τερα αξιοθέατα της πόλης, το μέγαρο του ΟΗΕ και ένα από τα μεγαλύτερα μουσεία της πόλης. Τελικός σταθμός η επιστροφή των πετυχημένων ανθρώπων της εταιρίας στην Αθήνα.

Με τη συμμετοχή 100 επιτυχημένων ασφαλιστών, ασφαλιστριών και managers της εταιρίας έγινε το ταξίδι στην Ισπανία. Πρώτος σταθμός και παραμονή του κόσμου στην κοσμοπολίτικη Κόστα Ντελ Σολ. Το γκρουπ επισκέφθηκε τα αξιοθέατα και στη συνέχεια απόλαυσε ζωή. Ξεκούραση με μπάνιο στη θάλασσα, στις πισίνες του



ΔΕΥΤΕΡΟ ΤΑΞΙΔΙ 100 επιτυχημένοι managers, ασφαλιστές και ασφαλιστριες του Ομίλου των εταιριών της Nationale-Nederlanden στην Ελλάδα, στο εκπαιδευτικό ταξίδι της εταιρίας στην Ισπανία.



ΤΡΙΤΟ ΤΑΞΙΔΙ 500 επιτυχημένοι managers, ασφαλιστές και ασφαλιστριες του Ομίλου των εταιριών της Nationale-Nederlanden στην Ελλάδα, στο εκπαιδευτικό ταξίδι της εταιρίας Κρουαζιέρα στη Δυτική Μεσόγειο.

ξενοδοχείου, θαλάσσια σπορ και όμορφες βόλτες στην κοντινή Μάλαγκα. Επόμενος προορισμός η πρωτεύουσα της Ισπανίας, Μαδρίτη. Σταθμός στη διαδρομή η γραφική Κόρδοβα με το αρχιτεκτονικό της μνημείο, το Τζαμί της Μεσκίτα. Όλος ο κόσμος της Nationale - Nederlanden επισκέφθηκε τα αξιοθέατα και τα υπέροχα μνημεία που στολίζουν την πρωτεύουσα.

Τα δε βράδια διασκέδασαν με τους φλογερούς χορούς φλαμέγκο. Τέλος, η επιστροφή του κόσμου στην Αθήνα μετά από ένα ακόμη μαγευτικό ταξίδι. 500 πετυχημένοι ασφαλιστές, ασφαλιστριες και managers της Nationale - Nederlanden σαλπάρισαν για τη μακρινή και όμορφη κρουαζιέρα της Δυτικής Μεσογείου. Πρώτος σταθμός το λιμάνι της Σιβιταβέκια με εκδρομή στην πανέμορφη Ρώμη. Τα αξιοθέατα εντυπωσίασαν τον κόσμο με επιστροφή αργά το βράδυ στο πλοίο για να αποπλεύσουν για τον επόμενο σταθμό που ήταν Νίκαια - Μόντε Κάρλο. Με τις ξεναγήσεις σ' αυτές τις πανέμορφες πόλεις, την επίσκεψη στο ξακουστό καζίνο του Μόντε Κάρλο, οι εντυπώσεις όλων ήταν πολλές. Επόμενος σταθμός η Κορσική, ένα από τα μεγαλύτερα νησιά της Μεσογείου.

ΤΟ ΝΗΣΙ ΤΟΥ ΝΑΠΟΛΕΟΝΤΑ.

Επόμενος σταθμός, η γοητευτική πόλη του Παλέρμο στη Σικελία, όπου το γκρουπ είχε την ευκαιρία να θαυμάσει τα αξιοθέατα και το ηφαίστειο της Αίτνας. Τελευταίος σταθμός το λιμάνι των Αγίων Σαράντα όπου ο Ελληνισμός εξακολουθεί να κάνει αισθητή την παρουσία του και τελικός προορισμός το λιμάνι του Πειραιά.

Σιαπιστική και 'Κλάδος Πυρός'

ΤΟ 1995 ΣΤΙΣ ΦΛΟΓΕΣ

Η πυρκαγιά σαν κίνδυνος, υπήρξε πρόβλημα για τον άνθρωπο, από τους προϊστορικούς ακόμη χρόνους.

Του είχε εμπνεύσει τον τρόπο και ήταν αναγκασμένος να επιδιέξει σε σκληρό αγώνα για να επιβιώσει. Μάλιστα δε τότε την απέδιδε σε υπερφυσικές ή θείες δυνάμεις.

Αλλά και στις μεταγενέστερες εποχές, στις οποίες θα έχει πλέον κατορθώσει να την υποτάξει, θα αισθάνεται πάντοτε τον τρόπο, εμπρός στις καταστροφικές συνέπειες που θα έχει για τη ζωή του, κάθε φορά που η πυρκαγιά θα ξεφεύγει από τον έλεγχο του



και από τα όρια μέσα στα οποία την έχει περιορίσει.

Γιατί η πυρκαγιά, δεν θα πάψει ποτέ να είναι ένας επαναστάτης που θα καταστρέφει πάντοτε τα έργα του και τη ζωή του.

Αυτός είναι και ο λόγος που προσπάθησε ο άνθρωπος να βρει προληπτικά και κατασταλτικά μέτρα για την αντιμετώπισή της.

Σε αυτά τα τελευταία, υπάγεται και η Πυροσβεστική Υπηρεσία, η δραστηριότητα της οποίας έχει βοηθήσει τον άνθρωπο σε τέτοιο βαθμό ώστε να περιορίσει ή και να αποτρέψει την καταστροφή των έργων του, ακόμη και τη ζωή του.

Με βάση λοιπόν την αναφορά στην Πυροσβεστική Υπηρεσία, η προσφορά των υπηρεσιών της οποίας, αποτελεί το εχέγγυο για τη δημιουργία ορθής κρίσης και εκτίμησης του προσφερόμενου έργου της από το ευρύτερο κοινό, η Επιτροπή Πυρός της Ένω-

σης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας, έκρινε σκόπιμο να ασχοληθεί με τη δραστηριότητα του Σώματος, η οποία απεικονίζεται στην έκδοση του 1995 που κυκλοφόρησε.

Η ενασχόληση θα αφορά ειδικά στην πυρκαγιά και όχι σε όλο το φάσμα των δραστηριοτήτων της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας.

Το μέγεθος των πυρκαγιών, οι περιοχές που εκδηλώθηκαν, οι μήνες εκδήλωσης, η επικινδυνότητα των ημερών, η διαβάθμιση των ωρών εκδήλωσης, ο χαρακτηρισμός της υπαιτιότητας, οι χώροι προσβολής, τα προσβληθέντα αντικείμενα και κύρια οι αιτίες πρόκλησης των πυρκαγιών, είναι μερικά από τα αντικείμενα που αναγράφονται κατωτέρω, τα στοιχεία των οποίων θα αποτελέσουν χρήσιμο εφόδιο για τα στελέχη του Κλάδου Πυρός, προκειμένου να βοηθηθούν στην άσκηση των καθηκόντων τους και στη διαμόρφωση της πολιτικής τους ως προς την ανάληψη και κατανομή των κινδύνων.

Από την ενασχόληση λοιπόν με την έκδοση αυτή, προκύπτουν τα εξής:

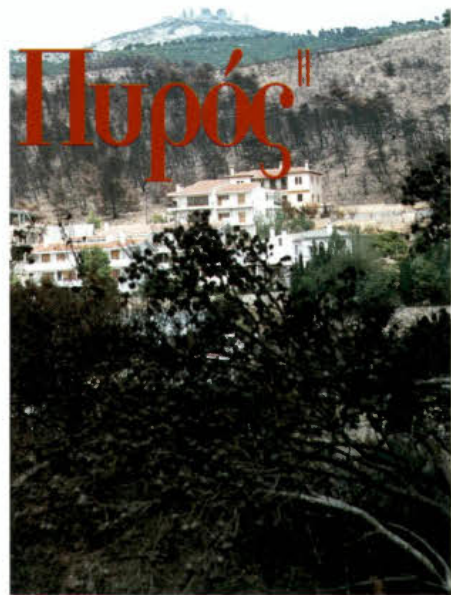
ΣΤΟΙΧΕΙΑ Κατά το έτος 1995 δηλώθηκαν 22.309 πυρκαγιές σε όλη την ελληνική επικράτεια, στις οποίες έγινε επέμβαση της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας.

Από αυτές:

- 1. Οι 6.254** αφορούν στο Λεκανοπέδιο Αττικής, ποσοστό 28,034%.
Οι 3.534 αφορούν στην Κεντρική Μακεδονία, ποσοστό 15,841%.
Οι 2.296 αφορούν στη Δυτική Ελλάδα, ποσοστό 10,292%.
Οι 1.882 αφορούν στη Θεσσαλία, ποσοστό 8,436%.
Οι 1.804 αφορούν στην Πελοπόννησο, ποσοστό 8,086%.
Οι 1.600 αφορούν στη Στερεά Ελλάδα, ποσοστό 7,172%.
Οι 1.371 αφορούν στην Αν. Μακεδονία - Θράκη, ποσοστό 6,146%,
Οι 1.089 αφορούν στην Κρήτη, ποσοστό 4,881%.
Οι δε υπόλοιπες κατανέμονται στις άλλες περιοχές της Ελλάδας.

- 2. Από τις 6.254** πυρκαγιές του λεκανοπεδίου Αττικής,
οι 4.774 αφορούν στην Αθήνα, δηλαδή **ποσοστό 76,335%**.

Από τις 3.534 πυρκαγιές της Κεντρικής Μακεδονίας,
οι 1.912 αφορούν στη Θεσσαλονίκη, δηλαδή **ποσοστό 54,183%**,



Από τις 2.296 πυρκαγιές της Δυτικής Ελλάδας,
οι 707 αφορούν στην Πάτρα, δηλαδή ποσοστό 30,793%.

Από τις 1.882 πυρκαγιές της Θεσσαλίας,
οι 627 αφορούν στη Λάρισα, δηλαδή **ποσοστό 33,316%**.

Από τις 1.804 πυρκαγιές στην Πελοπόννησο,
οι 469 αφορούν στην Κόρινθο με **ποσοστό 25,298%** και **οι 441** στην Καλαμάτα, με **ποσοστό 24,446%**.

Από τις 1.600 πυρκαγιές της Στερεάς Ελλάδας,
οι 414 αφορούν στη Χαλκίδα με **ποσοστό 25,875%** και **οι 359** στη Λαμία, με **ποσοστό 22,438%**.

Από τις 1.371 πυρκαγιές της Ανατολικής Μακεδονίας - Θράκης,
οι 269 αφορούν στη Δράμα, **ποσοστό 19,621%**,
οι 237 στην Ξάνθη **ποσοστό 17,287%** και **οι 229** στην Κομοτηνή, **ποσοστό 16,703%**.

Από τις 1.089 πυρκαγιές της Κρήτης,
οι 389 αφορούν στο Ηράκλειο, **ποσοστό 35,721%**,
οι 325 στα Χανιά, **ποσοστό 29,844%** και **οι 266** στο Ρέθυμνο, **ποσοστό 24,426%**.

- 3. Κατανομή σε τρίμηνα**
Η εκδήλωση των 22.309 πυρκαγιών ανά τρίμηνο, έχει ως εξής:
- Γ' τρίμ.: 7.143, ποσοστό 32,018%
- Β' 6.569, 29,446%
- Δ' 5.087, 22,802%
- Α' 3.510, 15,734%
Σύνολα: 22.309 100,000%

4. Μήνες εκδήλωσης πυρκαγιών

Με βάση τα στοιχεία των τριμήνων και παρά το γεγονός ότι η Πυροσβεστική Υπηρεσία αναφέρεται και σε άλλες δραστηριότητες της, όπως είναι παροχές βοήθειας, επεμβάσεις σε ανελκυστήρες, ψευδείς αναγγελίες, αναλογικά οι περισσότερες πυρκαγιές εκδηλώθηκαν τον Ιούνιο και ακολουθούν οι μήνες Ιούλιος, Οκτώβριος, Αύγουστος, Σεπτέμβριος, Μάιος, Απρίλιος, Νοέμβριος, Μάρτιος, Δεκέμβριος, Ιανουάριος, Φεβρουάριος κατά σειρά εκδήλωσης με φθίνουσα πορεία.

5. Επικινδυνότητα ημερών

Όσον αφορά στην επικινδυνότητα των ημερών της εβδομάδας, οι περισσότερες δηλώσεις γίνονται το Σάββατο και ακολουθούν η Κυριακή, η Τρίτη, η Τετάρτη, η Δευτέρα, η Παρασκευή και τελευταία η Πέμπτη με το μικρότερο αριθμό δηλώσεων.

6. Διαβάθμιση ωρών δήλωσης πυρκαγιών

Οι ώρες εκδήλωσης των πυρκαγιών, πάντοτε με τα στοιχεία της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας, παρουσιάζουν την εξής διαβάθμιση:

13:00 - 14:00	πυρκαγιές	1.698
14:00 - 15:00	"	1.659
12:00 - 13:00	"	1.552
17:00 - 18:00	"	1.494
15:00 - 16:00	"	1.479
16:00 - 17:00	"	1.444

και ακολουθούν οι ώρες:

18:00 - 19:00	"	1.439
19:00 - 20:00	"	1.267
20:00 - 21:00	"	1.252
05:00 - 06:00	"	384 (λιγ. δηλ.)

7. Πυρκαγιές εντός - εκτός κατοικημένων περιοχών

Από το σύνολο των 22.309 δηλωθεισών πυρκαγιών,
οι 13.235 εκδηλώθηκαν σε κατοικημένες περιοχές, ήτοι **ποσοστό 59,326%** και **οι 9.074** σε μη κατοικημένες περιοχές, ήτοι **ποσοστό 40,674%**.

Η διαβάθμιση των πρώτων έχει ως εξής:

Μικρές	12.293	
Μεσαίες	734	
Μεγάλες	208	
	13.235	
και των υπολοίπων:		
Μικρές	8.064	
Μεσαίες	730	
Μεγάλες	280	
	9.074	22.309

8. Χαρακτηρισμός υπαιτιότητας

Από άποψη υπαιτιότητας, οι πυρκαγιές χαρακτηρίζονται:

Άγνωστες	10.826	ποσ 48,523%
Εμπρησμοί από πρόθεση	466	2,089%
Εμπρησμοί από αμέλεια	10.480	46,977%
Τυχαίες	370	1,658%
Φυσικές	167	0,753%
	22.309	100,000%

9. Χώροι προσβολής από πυρκαγιά

Οι χώροι που επλήγησαν από πυρκαγιά κατά το 1995, σύμφωνα πάντοτε με τα στοιχεία της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας, είναι αρκετοί.

Ενδεικτικά όμως αναφέρονται οι εξής:

Κατοικίες	5.648
Εστιατόρια	259
Καταστήματα	360
Εργοστάσια	189
Βιομηχανικές εγκαταστάσεις	125
Ξυλουργεία	72
Συνεργεία αυτοκινήτων	67
Καφενεία	59
Κέντρα διασκέδασης	46
Ξενοδοχεία	55
Ναοί	51
Κτίρια εκπαίδευσης	126
Γραφεία επιχειρήσεων, ελεύθερων επαγγελματιών, δημ. υπηρεσιών	127
Αποθήκες αγροτικές	436
Αποθήκες γενικές	199
Αποθήκες καταστημάτων	46
Στάβλοι	45

10. Προσβληθέντα αντικείμενα - υλικά

Αν εξαίρεσουμε τους υπαίθριους χώρους, δασικές εκτάσεις, χώρους απορριμμάτων και αυτοκίνητα για τα οποία παρουσιάζεται ο μεγαλύτερος αριθμός προσβολής, τα υπόλοιπα προσβληθέντα ενδεικτικά αντικείμενα έχουν ως εξής:

Έπιπλα	1.267
Ηλεκτρικές οικιακές συσκευές	1.337
Ξυλεία και καυσόξυλα	1.414
Φαγητά - είδη ζαχαροπλαστικής	863
Χρώματα και ελαιοχρώματα	973
Χαρτιά και βιβλία	555
Πρώτες ύλες πλαστικών και παράγωγα	490
Σανιδώματα	468
Είδη κλινοστρωμνης	741
Είδη ιματισμού, υπόδησης και ρουχισμού	409
Μαγειρικά σκεύη	315
Συσκευές και εγκαταστάσεις θέρμανσης και φωτισμού	586

11. Αιτίες πρόκλησης πυρκαγιών

Ένα στοιχείο, στο οποίο θα πρέπει να επικεντρωθεί η προσοχή μας είναι οι αιτίες πρόκλησης πυρκαγιάς, στοιχείο άλλωστε για το οποίο θα πρέπει να τοποθετούνται και οι πραγματογνώμονες κατά τη διαδικασία της

σύνταξης της έκθεσης πραγματογνωμοσύνης τους.

Τα στοιχεία της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας, αναφέρουν για το 1995 τις εξής αιτίες:

Υπολείμματα καπνίσματος	4.408
Γυμνές φλόγες	2.153
Πυρακτωμένες επιφάνειες	1.705
Ηλεκτρισμός	1.779
Σπινθήρες	623
Τρομοκρατικές ενέργειες	99
Φυσικά και χημικά φαινόμενα	175
Εκρήξεις - Αναφλέξεις αερίων	541
Άγνωστες αιτίες	10.826
	22.309

12. Ζημιές - διασωθείσα περιουσία

Από τα στοιχεία πάντοτε της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας και **φυσικά κατά την εκτίμησή της**, σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια, προκύπτει ότι:

Σε περιουσιακά στοιχεία συνολικής αξίας δραχμών 555.946.228.00, προξενήθηκαν ζημιές δρχ. 27.917.412.000 η δε περιουσία που διασώθηκε ανέρχεται σε δραχμές 528.028.816.000.

Οι ζημιές που προξενήθηκαν κατανέμονται κατά περιφέρεια ως εξής:

ΑΤΤΙΚΗ	ΔΡΧ.	7.261.682.000
ΚΡΗΤΗ	"	3.928.356.000
ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ	"	3.668.042.000
ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ	"	2.977.400.000
ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ	"	2.814.674.000
ΒΟΡΕΙΟ ΑΙΓΑΙΟ	"	1.203.970.000
ΘΕΣΣΑΛΙΑ	"	1.408.416.000
ΔΥΤΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	"	1.190.794.000
ΙΟΝΙΑ ΝΗΣΙΑ	"	1.094.675.000
ΑΝΑΤ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ-ΘΡΑΚΗ	"	884.858.000
ΗΠΕΙΡΟΣ	"	581.865.000
ΝΟΤΙΟ ΑΙΓΑΙΟ	"	496.716.000
ΔΥΤΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ	"	405.964.000
	ΔΡΧ.	27.917.412.000

Οι περιοχές στις οποίες καταλογίζονται τα μεγαλύτερα ποσά των ζημιών και που βρίσκονται στις παραπάνω περιφέρειες, είναι οι εξής:

ΠΕΡΙΟΧΗ ΑΘΗΝΩΝ & ΠΕΙΡΑΙΩΣ	6.567.037.000
ΑΓ. ΝΙΚΟΛΑΟΥ ΚΑΙ ΡΕΘΥΜΝΟΥ ΚΡΗΤΗΣ	2.863.912.000
ΟΙΝΟΦΥΤΩΝ & ΧΑΛΚΙΔΑΣ	2.828.695.000
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ	1.322.119.000
ΓΥΘΕΙΟΥ	1.706.335.000
ΣΑΜΟΥ	720.090.000
ΛΑΡΙΣΑΣ	484.104.000
ΑΙΓΙΟΥ	412.765.000
ΛΕΥΚΑΔΑΣ & ΑΡΓΟΣΤΟΛΙΟΥ	802.345.000
ΞΑΝΘΗΣ	219.569.000
ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ	340.882.000
ΡΟΔΟΥ	406.013.000

13. Πυρκαγιές σε αγροτικές - δασικές περιοχές - άλση - χώρους απορριμμάτων

Για στατιστικούς λόγους αναφέρονται οι εξής πυρκαγιές:

Αγροτικές περιοχές	5.338	ποσ. 72,70%
Δασικές περιοχές	998	13,59%
Άλση	95	1,29%
Χώροι απορριμμάτων	911	12,42%
	7.342	100,000%

Η επιφάνεια δε που κάηκε, έχει σε στρέμματα ως εξής:

Αγροτικές περιοχές	425.485	ποσ.41,08%
Δασικές περιοχές	537.942	51,94%
Άλση	49.106	4,74%
Χώροι απορριμμάτων	23.178	2,242%
	1.035.711	100,000%

Οι αιτίες που προκάλεσαν τις παραπάνω πυρκαγιές, χαρακτηρίζονται:

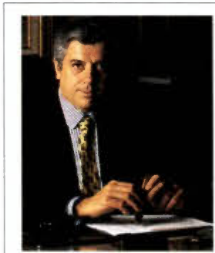
Αμέλεια	3.404	ποσ.46,36%
Πρόθεση	101	1,38%
Άγνωστη	3.837	52,26%
	7.342	100,000%

14. Πυρκαγιές 5ετίας 1991 - 1995

Για να ολοκληρωθεί η ενασχόλησή μας με τις δραστηριότητες της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας κατά το έτος 1995, αναφέρουμε για στατιστικούς και μόνο λόγους τις εκδηλωθείσες πυρκαγιές κατά την τελευταία 5ετία οι οποίες έχουν ως εξής:

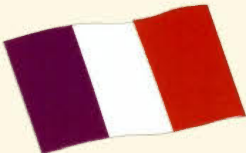
ΕΤΟΣ	ΑΡ/ ΠΥΡ.	ΠΟΣ. (%)
1991	18.962	16,42
1992	24.018	20,79
1993	25.865	22,39
1994	24.355	21,08
1995	22.309	19,32
ΣΥΝΟΛΟ	115.509	100,000

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΠΥΡΟΣ
(Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας)



Ο Γιώργος Κώτσας, γενικός διευθυντής του Φοίνικα και πρόεδρος Επιτροπής Πυρός 1995-96 ομολογουμένως έκανε αρκετή δουλειά και κυρίως προσπάθησε με τον τρόπο του να χειρισθεί θέματα και προβλήματα με επαγγελματικό τρόπο για το καλό του κλάδου, όπως π.χ. η συνεργασία με την Πυροσβεστική Υπηρεσία, η συνεχής ενημέρωση των ασφαλιστικών εταιριών με μελέτες και εγχειρίδια και στατιστικά στοιχεία κ.ά.

Οι καλές προσωπικές σχέσεις και φιλίες του με πολλούς συναδέλφους του στις Γενικές Ασφάλειες, βοήθησε στο θεσμό των ανοικτών συζητήσεων για διάφορα θέματα και οπωσδήποτε “κράτησε” σε κάποια επιτρεπτά όρια τον ανταγωνισμό... που σ’ αυτά τα θέματα πυρός... “καίει”...



ΓΑΛΛΙΑ

- **Εργασίες εν θερμώ**
Λόγω της αύξησης του αριθμού των πυρκαγιών που προκαλούνται από “εργασίες εν θερμώ” οι Ενώσεις σε συνεργασία με τις Ενώσεις Κατασκευαστών ενέργησαν ως ακολούθως:
* Σύσταση νέων διαδικασιών για την εκτέλεση των εργασιών εν θερμώ με την υποχρεωτική έκδοση “πιστοποιητικού φωτιάς”, λήψη μέτρων πυροπροστασίας και επίβλεψη εργασιών.
* Εισαγωγή σχετικών όρων στα πυρασφαλιστήρια συμβόλαια.
* Ενημέρωση εταιριών-μελών και βιομηχανιών.
- **Αποζημίωση για ζημιές σε κτίρια που έχουν χάσει τμήμα της αξίας τους**
Η αποζημίωση για ζημιές σε κτίρια από φωτιά βασίζεται ή στην **αξία αντικατάστασης** μειωμένη σύμφωνα με το βαθμό παλαιότητας ή στα **έξοδα αποκατάστασης της ζημίας** εάν το κτίριο επισκευαστεί μέσα σε δύο χρόνια.
Με σκοπό την καταπολέμηση της απάτης και τη διαφύλαξη της αρχής αποφυγής πλουτισμού του ασφαλιζόμενου, οι ασφαλιστές πρότειναν να χρησιμοποιήσουν καινούργιο όρο στα ασφαλιστήρια συμβόλαια που αναλύεται ως εξής:
* Εάν η **αξία πώλησης** του ζημιωμένου κτιρίου είναι μεγαλύτερη από την αξία αντικατάστασης, ο ασφαλιζόμενος λαμβάνει μόνο την αξία αντικατάστασης.
* Εάν η αξία πώλησης είναι μικρότερη της αξίας αντικατάστασης και ο ασφαλιζόμενος επισκευάσει το κτίριο, ο ασφαλιζόμενος λαμβάνει την αξία αντικατάστασης.
* Εάν η αξία πώλησης είναι μικρότερη της αξίας αντικατάστασης και ο ασφαλιζόμενος δεν επισκευάσει το κτίριο, ο ασφαλιζόμενος λαμβάνει την αξία πώλησης.



ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΑΝΙΑ

- **Τρομοκρατικές Ενέργειες**
Η Βρετανική Ένωση με την κυβέρνηση δημιούργησαν ένα ταμείο αποθεμάτων (Pool-Re) για την κάλυψη ζημιών από τρομοκρατικές ενέργειες.
- **Κώδικας πρακτικής με κατασκευαστές**
Οι ασφαλιστές με τη συνεργασία των εργολάβων/κατασκευαστών συνέταξαν έναν κώδικα πρακτικής μέσω του οποίου δίδεται το δικαίωμα στον ασφαλιστή να επιβλέπει το εργοτάξιο με σκοπό:
* Να συμβάλλει στην εφαρμογή των κανόνων ασφαλείας.
* Να προτείνει μεθόδους καλύτερευσης της κατασκευής/ανέγερσης
* Να διακόπτει ενδεχομένως την ασφαλιστική κάλυψη εάν οι συνθήκες κατασκευής του έργου εγκυμονούν κινδύνους που είναι αναμενόμενοι και όχι αιφνίδιοι ή ατυχηματικοί.
- **Πλημμύρα εκ θαλάσσης**
Η βρετανική ασφαλιστική αγορά αναγνώρισε το γεγονός ότι τα στοιχεία που χρησιμοποιούσαν οι underwriters για την εκτίμηση κινδύνων σε παράκτιες περιοχές δεν συμπεριελάμβαναν τις φυσικές και τεχνητές αμυντικές γραμμές διαφόρων παράκτιων περιοχών καθώς και την πραγματική απεικόνιση του φυσικού κινδύνου της θαλάσσιας πλημμύρας.
Έτσι η Βρετανική Ένωση χρηματοδότησε μια εμπεριστατωμένη μελέτη δια της οποίας απεικονίστηκαν σε χάρτες 5000 τ.χλμ. παράκτιων περιοχών και προσδιορίστηκε ο βαθμός επικινδυνότητας σε πλημμύρα κάθε περιοχής. Όλες αυτές οι πληροφορίες δόθηκαν υπό μορφή ενός προγράμματος υπολογιστή στους underwriters της αγοράς.
- **Απάτη**
Οι ασφαλιστικές εταιρίες σε συνεργασία με τη Βρετανική Ένωση δημιούργησαν το CUE (Claims Underwriting Exchange) δηλαδή Αρχείο Ζημιών, το οποίο αρχικά λειτουργεί για ιδιωτικά αυτοκίνητα και κατοικίες αλλά θα επεκταθεί στους εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους αργότερα.
Έτσι σε περίπτωση ζημιάς ή εκτίμησης καινούργιων κινδύνων, κάθε εταιρία-μέλος της Βρετανικής Ένωσης, μπορεί να λαμβάνει έκθεση για τον κίνδυνο από το CUE με σκοπό την καταπολέμηση της απάτης.



ΕΛΒΕΤΙΑ

- **Σεισμός**
Το 1980 οι ασφαλιστικές εταιρίες δημιούργησαν ένα ταμείο με σκοπό την κάλυψη ζημιών από σεισμό έντασης τουλάχιστον VII MSK κλίμακας.
Μερικά από τα στοιχεία αυτής της κάλυψης είναι:
* Καλύπτονται τα κτίρια που είναι ασφαλισμένα για φωτιά.
* Δεν χρεώνεται επασφάλιστρο για το σεισμό.
* Το μεγαλύτερο, σήμερα, ολικό ποσό αποζημιώσεων είναι 100 εκ. SF.
* Απαλλαγή 10% της ζημιάς, με ελάχιστο ποσό 5000 SF.
* Ανώτατο όριο αποζημίωσης για κάθε κτίριο 500,000 SF.
* Εάν το ολικό ποσό αποζημιώσεων υπερβεί τα 100 εκ. SF οι αποζημιώσεις μειώνονται αναλογικά.
- **Φυσικές Καταστροφές**
Η ελβετική κυβέρνηση, μετά τις συχνές καταστροφές από χιονοστιβάδες, ψήφισε νομοσχέδιο το 1993 που υποχρεώνει τους ασφαλιστές να συμπεριλάβουν:
* την κάλυψη των φυσικών καταστροφών (πλημμύρα, καταιγίδα με ταχύτητα ανέμου πάνω από 75km/h, χαλάζι, χιονοστιβάδα, χιόνι, κατολίσθηση) στα πυρασφαλιστήρια συμβόλαια. Η κάλυψη όμως αυτή ούτως ή άλλως εδίδετο στους ασφαλιζόμενους από το 1953 μετά από συμφωνία μεταξύ των ασφαλιστών.
Σε γενικές γραμμές το νομοσχέδιο αυτό έχει ως εξής:
* Δεν επιτρέπεται η έκδοση πυρασφαλιστηρίου συμβολαίου εάν δεν καλύπτει ζημιές που προκαλούνται από φυσικές καταστροφές.
* Η Εποπτεύουσα Αρχή εκδίδει λεπτομερείς κανονισμούς για τη βάση υπολογισμού των ασφαλιστρων και απαλλαγών, το σκοπό και τα όρια της κάλυψης των φυσικών καταστροφών, τον τόπο και σκοπό των στατιστικών δεδομένων που πρέπει να κρατούνται από τις ασφαλιστικές εταιρίες.
* Η Εποπτεύουσα Αρχή έχει το δικαίωμα να προσδιορίζει τους όρους των ασφαλιστηρίων συμβολαίων και να ενεργεί ώστε να εξισορροπείται το βάρος των αποζημιώσεων μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών.
- **Συνεργασία με την Πυροσβεστική Υπηρεσία - Ελβετία**
Με σκοπό την πιο αποτελεσματική εξακρίβωση των αιτιών των πυρκαγιών, συστάθηκε μια “ομάδα εργασίας καταπολέμησης εμπρησμού” με μέλη από την Ελβετική Ένωση, Πυροσβεστική Υπηρεσία και Ανακριτικές Αρχές.
Πρώτο αποτέλεσμα αυτής της συνεργασίας είναι η έκδοση ενός εντύπου επιθεώρησης ζημιών ώστε να αποφευχθεί η συνήθης έλλειψη σημαντικών στοιχείων της προανάκρισης στο μέλλον. Αυτό το έντυπο διενεμήθη σε όλους τους σταθμούς της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας.



ΔΑΝΙΑ

- **Φωτιές σε συσκευές τηλεόρασης**
Μετά από εργαστηριακές δοκιμές του Δανικού Ινστιτούτου για την Τεχνολογία Πυρός και έρευνες στη δανική και σε άλλες διεθνείς αγορές, βγήκαν τα ακόλουθα συμπεράσματα:
* Οι συσκευές τηλεόρασης δεν παρουσιάζουν μεγαλύτερο κίνδυνο ανάφλεξης σε σύγκριση με άλλες ηλεκτρικές συσκευές. Καίγονται όμως γρηγορότερα και ισχυρότερα.
* Δεν υπάρχει διαφορά στην ασφάλεια συσκευών σε σχέση με τον τόπο κατασκευή ή την τιμή αγοράς.
* Φωτιστικά δεν πρέπει να τοποθετούνται κοντά ή πάνω στις συσκευές τηλεόρασης.

Alico★ Πρέπει να έχει μέλλον η εταιρία που συνεργάζεσαι!

Συνέντευξη με τον κ. Γ. Πετρίδη, Agency Manager της Alico

Ερ.: Πόσα χρόνια συνεργάζεστε με την Alico;

Απ.: Συνεργάζομαι με την Alico 11 χρόνια από το Φεβρουάριο του 1985 σαν ασφαλιστικός σύμβουλος, από το 1987 σαν Unit manager και από το 1993 σαν agency manager.

Ερ.: Τι σημαίνει για σας το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου;

Απ.: Το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου για εμένα είναι τρόπος ζωής και αυτό σημαίνει πάρα πολλά πράγματα. Όσο κι να ακούγεται ρομαντικό πιστεύω ότι ανήκει στα επαγγέλματα εκείνα που λέμε ότι επιτελούν λειτουργήματα.

Ερ.: Ποιες θεωρείτε ότι είναι οι σημαντικότερες προϋποθέσεις για ένα νέο που θα ήθελε να ασχοληθεί με τις ασφαλίσεις Ζωής;

Απ.: Όταν ένας νέος έχει οράματα και υψηλούς στόχους για καλύτερη ζωή, δική του ή των γύρω του, όταν έχει φιλοδοξίες για επαγγελματική καριέρα υψηλών προδιαγραφών, όταν έχει διάθεση να δημιουργήσει σημαντικά πράγματα στη ζωή του και το σημαντικότερο όταν είναι διατεθειμένος να πληρώσει το τίμημα της επιτυχίας, να είναι σωστός επαγγελματίας, το μέλλον του σ' αυτόν το χώρο, σ' αυτή τη δουλειά είναι λαμπρό και σίγουρο. Όραμα λοιπόν, φιλοδοξία, δημιουργία ή επαγγελματισμός οι καλύτερες προϋποθέσεις για να ξεκινήσεις μια καριέρα η οποία τίποτα δεν έχει να ζηλέψει από τις καθιερωμένες -κατεστημένες καριέρες με τίτλους ή αξιώματα, αν λάβουμε υπόψη ότι κινούμεθα σ' ένα χώρο επαγγελματικά παρθένο ακόμα με ανεξάντλητες δυνατότητες δράσης και με τέτοια οικονομικά οφέλη που δύσκολα συναντάς σε εργασιακούς χώρους.

Ερ.: Ποια είναι τα σημαντικότερα κριτήρια με βάση τα οποία θα πρέπει να επιλέξει την ασφαλιστική του εταιρία ο ασφαλισμένος;

Απ.: Έχω την τύχη να συνεργάζομαι με μια εταιρία της οποίας οι παροχές και η φροντίδα για τον ασφαλισμένο και το συμφέρον του, είναι το κύριο μέλημά της.

Το παρελθόν και το παρόν μιας εταιρίας είναι στοιχεία καθοριστικά για το μέλλον και αυτό είναι το κυριότερο κριτήριο για τον ασφαλισμένο.

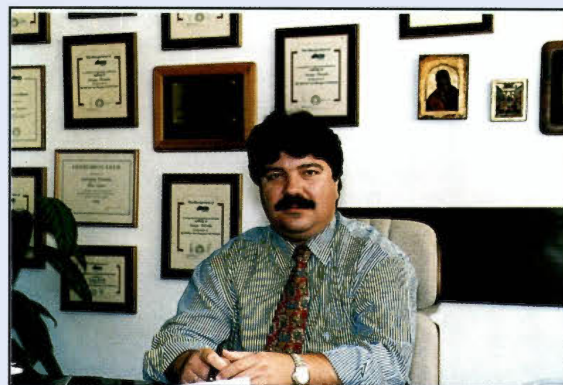
Ένα επίσης βασικό κριτήριο κατά τη γνώμη μου, μια και δεν πιστεύω ότι μόνη της η όποια ασφαλιστική εταιρία μπορεί να πουλήσει αποτελεσματικά, είναι ο επαγγελματίας ασφαλιστής. Η εταιρία καθρεφτίζεται μέσα από ένα σωστό επαγγελματία και ο ασφαλισμένος επιλέγει αυτόν που ήταν χθες, είναι σήμερα και θα είναι πάντα δίπλα του να τον ενημερώνει και να φροντίζει τις αποτελεσματικές ασφαλιστικές του καλύψεις.

Ερ.: Πώς βλέπετε τις προοπτικές του κλάδου ασφαλειών Ζωής στη χώρα μας τα επόμενα χρόνια;

Απ.: Τα πράγματα έχουν αλλάξει. Η αγορά έχει κάνει πολλά βήματα μπροστά και εμείς αν θέλουμε να λέμε ότι είμαστε επαγγελματίες πρέπει να κουραστούμε λίγο περισσότερο για να μη μείνουμε πίσω. Οι προοπτικές είναι ευοίωνες αρκεί εμείς να είμαστε πάντα στην πρώτη γραμμή. Σκληρή δουλειά, συνεχής εκπαίδευση και είμαστε σίγουροι ότι είμαστε στο σωστό δρόμο.

Ερ.: Ποια είναι τα κλειδιά της επιτυχίας για σας;

Απ.: Μαγίες συνταγές και κλειδιά επιτυχίας δεν υπάρχουν εδώ, όπως άλλωστε



Ο κ. Γ. Πετρίδης, Agency Manager της Alico

πιστεύω ότι δεν υπάρχουν σε καμία δουλειά. Όλα εξαρτώνται απ' αυτά που θέλεις να πετύχεις στη ζωή σου και το πιο βασικό, γιατί όλοι θα ήθελαν να πετύχουν πράγματα, είναι να είσαι διατεθειμένος να αγωνιστείς, να πληρώσεις το τίμημα της επιτυχίας. Όραμα, φιλοδοξία, πολλή δουλειά, αυτά είναι τα μόνα κλειδιά επιτυχίας για μένα.

Ερ.: Πόσο βοήθησε η Alico στην εξέλιξή σας;

Απ.: Η τύχη κατ' αρχήν με βοήθησε να βρεθώ από τα πρώτα βήματά μου στο χώρο της Alico. Εκπαιδεύτηκα και συνεχίζω να εκπαιδεύομαι με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Η ποιότητα της εταιρίας με έκανε να νιώθω ασφαλής και να θέλω να κάνω σημαντικά πράγματα για το μέλλον. Η αξιοκρατία και οι καλές σχέσεις με τους συνεργάτες της εταιρίας με βοήθησαν και με βοηθούν ακόμα στο να προσπαθώ πάντα για το καλύτερο. Μετά από 11 χρόνια μπορώ να πω ότι στο ραντεβού μου με την Alico έκλεισα και το καλύτερό μου συμβόλαιο.

Ο δρόμος προς την τελειότητα και την κορυφή



τόσο και πιο πολύ σωστά συμπεριφέρονται στην προσωπική, στην κοινωνική, αλλά και επαγγελματική ζωή τους.

Ένας καλός οδηγός αυτοβελτίωσης και προσωπικής προόδου είναι ένας ασφαλιστής στη συμπεριφορά του να είναι δίκαιος. Εμείς στην Ελλάδα σαν Χριστιανοί έχουμε ένα χρυσό κανόνα για να το πετύχουμε:

“Καθώς θέλετε ίνα ποιῶσι ὑμῖν οἱ ἄνθρωποι καὶ ὑμεῖς ποιεῖτε αὐτοῖς ὁμοίως”.

- Θέλουμε οι άλλοι να μας σέβονται; Οφείλουμε κι εμείς να τους σεβόμαστε.

- Θέλουμε οι συνάνθρωποί μας να μη μας αδικούν; Κι εμείς δεν πρέπει να αδικούμε τους άλλους.

- Θέλουμε να μας μιλούν με ειλικρίνεια; να μας λένε πάντοτε την αλήθεια; Το ίδιο

- Θέλουμε να κάνουμε κι εμείς, χρεωστούμε να είμαστε συνεπείς στα λόγια και τις υποσχέσεις τους; έντιμοι στις συμφωνίες τους; Συνεπείς οφείλουμε να είμαστε κι εμείς. Η εντιμότητα θα διακρίνει και το δικό μας χαρακτήρα.

Τι ζητάνε οι πελάτες μας; Να τους σε-

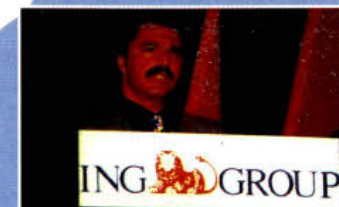
βόμαστε, να μην τους αδικούμε, να είμαστε ειλικρινείς, συνεπείς και έντιμοι.

Τι ζητάνε οι συνάδελφοί μας; τα ίδια. Τι ζητάνε οι ασφαλιστές από τους managers; Τα ίδια. Πολύ θα χαρούμε, ανάμεσα στα άλλα συνθήματα και διαφημιστικά φυλλάδια, σε περίοπτη θέση ψηλά στον τοίχο, στην είσοδο, στον πίνακα ανακοινώσεων, στο γραφείο του διευθυντή, στην αίθουσα εκπαίδευσης να δούμε με ωραία γράμματα αυτό τον κανόνα, θείας σοφίας που τόσα προβλήματα λύνει. Βάλτε αγαπητοί φίλοι αυτό τον κανόνα στα γραφεία σας, στο άνοιγμα της τσάντας σας, στη γωνία ή στη μέση στο επιπλο-γραφείο σας κάτω απ' το τζάμι αλλά ΚΥΡΙΩΣ μέσα στην καρδιά σας στη ζωή σας και θα δείτε πως θ' ανεβείτε κοινωνικά, επαγγελματικά, ατομικά! Σύνημα λοιπόν από δω και πέρα: **“Όπως θέλετε να συμπεριφέρονται οι άνθρωποι σε σας και σεις να κάνετε σ' αυτούς τα ίδια”!**

Έτσι θα είστε ανθρώπινοι, ζεστοί, με περιεχόμενο και όχι ψυχροί, μηχανές, εξαρτήματα, σίδερα...!

Ε.Σ.

ΕΙΠΕ...



Στέφανος Ψαρράκης
Manager της NN

“Όλες οι εταιρίες απευθύνονται στον ίδιο καταναλωτή, στον ίδιο υποψήφιο πελάτη. Ποια θα τον κερδίσει; Πώς θα τον διατηρήσει; Ο πελάτης είναι ο κυρίαρχος. Ο επαγγελματίας

ασφαλιστικός σύμβουλος καταλαβαίνει ότι η επιτυχία του εξαρτάται από τον πελάτη. Και σήμερα ο πελάτης ζητάει πολλά, έχει απαιτήσεις. Ας σκύψουμε με σεβασμό πάνω στον πελάτη, ας επικοινωνήσουμε μαζί του και ας τον εκτιμήσουμε όπως πρέπει. Το μέλλον μας είναι άμεσα συνδεδεμένο και εξαρτάται από αυτόν”.



Στα ανάκτορα της Ζουηθίας.



ΑΥΣΤΡΙΑ - ΓΕΡΜΑΝΙΑ - ΕΛΒΕΤΙΑ - ΣΟΥΗΔΙΑ

Δύο αξέχαστα ταξίδια για τους πρώιους της Helvetia Ζωής

Το St-Gall της Ελβετίας. Τα κεντρικά γραφεία της Helvetia-Patria. Εκεί ήταν ο φετινός προορισμός του ταξιδιού των 85 πρώτων ασφαλιστών της Helvetia. Ο ενθουσιασμός και η καλή ψυχική διάθεση των ταξιδιωτών ήταν έκδηλη σε όλη τη διάρκεια του ταξιδιού που περιείχε τα πάντα: Νέα τοπία, νέες εμπειρίες, θερμή υποδοχή από τη μητρική οικογένεια.

Το ταξίδι ξεκίνησε από την πανέμορφη Βιέννη, όπου η παρέα της Helvetia επισκέφθηκε την περίφημη Όπερα, τον καθεδρικό ναό του Αγίου Στεφάνου και τα ανάκτορα του Σενμπρούν. Στη συνέχεια στο Σάλτσμπουργκ είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν το σπίτι μουσείου του Μότσαρτ καθώς και τον καθεδρικό ναό. Μια από τις πιο όμορφες ευρωπαϊκές πόλεις, το Μόναχο, κτισμένο με πολλά ελληνικά στοιχεία, απλώθηκε μπροστά τους την τρίτη ημέρα, όπου άρχισε και η περιπλάνησή τους στους περίφημους κήπους των ανακτόρων του Νίμφενμπουργκ. Αργότερα, τα τοπικά σπεσιαλιτέ της Βαυαρίας σε γραφικό εστιατόριο τους πρόσφεραν αλησμόνητες γεύσεις. Την τελευταία ημέρα του ταξιδιού, οι 85 διακεκριμένοι ασφαλιστές της Helvetia συνοδευόμενοι από πολλά ανώτατα διοικητικά στελέχη της Helvetia στην Ελλάδα έφθασαν στο St-Gall της Ελβετίας, στα κεντρικά γραφεία της μητέρας εταιρίας. Εκεί όπου

εδρεύει το επιτελείο της Helvetia-Patria, εκεί που με γνώση, διεθνή εμπειρία και αποτελεσματικότητα δίνονται οι κατευθύνσεις για την παγκόσμια δραστηριότητα του Ομίλου.

Στο St-Gall η ξενάγηση στα σύγχρονα γραφεία του Ομίλου, η επίσκεψη του μεγαλοπρεπούς παραδοσιακού κτιρίου της Helvetia που τώρα φιλοξενεί τη διεύθυνση διεθνών υποθέσεων του ομίλου, η υπέροχη βραδιά στο βουνό Σέντις όπου η παρέα της Helvetia απόλαυσε από ψηλά το απεριτίφ καθώς και το παραδοσιακό ελβετικό γεύμα που τους προσφέρθηκε κάτω από τους ήχους τοπικής ελβετικής μουσικής, δημιούργησαν ένα κλίμα ενθουσιασμού και χαράς αφήνοντας στους ταξιδιώτες αξέχαστες αναμνήσεις. Κατά τη διάρκεια της απονομής των επάθλων για τη συμμετοχή των 85 επιτυχημένων ασφαλιστών στο ταξίδι της Helvetia, ο κ. Walser, γενικός διευθυντής του ομίλου Helvetia-Patria, εξέφρασε για μια ακόμη φορά το ενδιαφέρον της μητέρας εταιρίας για την ανάπτυξη των εργασιών της Helvetia στην Ελλάδα και τόνισε τη ση-



Στο St-Gall της Ελβετίας, έξω από τα κεντρικά γραφεία της Helvetia Patria.

μασία που δίνει η διοίκηση του ομίλου στην αμοιβαία συνεργασία για την αποτελεσματική επίτευξη των στόχων της σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

Η συνέχεια του ταξιδιού αφορούσε τους άριστους ανάμεσα στους πρώτους. Το ραντεβού ήταν στη Στοκχόλμη. Το πανέμορφο σκανδιναβικό τοπίο, η επίσκεψη του χωριού Βίκινγκς, η επίσκεψη της πασίγνωστης πανεπιστημιούπολης στην Ουψάλα και η περιήγηση στα χειμερινά και τα καλοκαιρινά ανάκτορα, άφησαν στους συμμετέχοντες τις καλύτερες εντυπώσεις. Και του χρόνου!



Νέα εποχή στις ασφαλίσεις πυρός με την Εθνική Τεχνική Βοήθεια



Η Εθνική Τεχνική Βοήθεια έρχεται για πρώτη φορά στη χώρα μας να πλαισιώσει μέσω τριών νέων υπηρεσιών τα ασφαλιστήρια συμβόλαια κατοικίας.

Αποτελεί έναν πρωτοποριακό τρόπο εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων όσον αφορά την αντιμετώπιση των ζημιών που προκαλούνται είτε στην κατοικία των ασφαλισμένων είτε στον επαγγελματικό τους χώρο, ακόμη και αν αυτές δεν καλύπτονται από τα ασφαλιστήρια συμβόλαιά τους. Οι υπηρεσίες αυτές χορηγούνται μέσω κλήσης στο Κέντρο Άμεσης Βοήθειας και στο τηλέφωνο **6727 000** που είναι στη διάθεση του ασφαλισμένου 24 ώρες το 24ωρο και 365 ημέρες στο χρόνο. Η εταιρία σε συνεργασία με την **Eurosos** παρέχει στον ασφαλισμένο Υπηρεσία Επισκευών, Υπηρεσία Άμεσης Επέμβασης, ή Συμβουλευτική Υπηρεσία αναλόγως των αναγκών του.

• **Η ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΕΠΙΣΚΕΥΗΣ** αποτελεί μία πρόσθετη αξία στο συμβόλαιο του ασφαλισμένου μέσω της οποίας η εταιρία χωρίς πραγματογνώμονες, δικαιολογητικά, χωρίς εκταμίευση χρημάτων από την πλευρά του ασφαλισμένου, όπως στα παραδοσιακά συμβόλαια, αναλαμβάνει την άμεση αποστολή συνεργείων, το συντονισμό και τον έλεγχο των επισκευών, την εγγύηση του έργου.

• **Η ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΑΜΕΣΗΣ ΕΠΕΜΒΑΣΗΣ** καλύπτει επείγοντα περιστατικά που προκύπτουν από ζημιές ή βλάβες οι οποίες δεν καλύπτονται από το ασφα-

λιστήριο συμβόλαιο. Το κόστος των επισκευών αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου η Εθνική Ασφαλιστική εφόσον δεν ξεπερνά ένα συγκεκριμένο όριο ανά περίπτωση. Η Υπηρεσία αυτή καλύπτει ειδικότητες τεχνιτών όπως υδραυλικός, ηλεκτρολόγος, τζαμάρς, κλειδαράς, security σε περίπτωση που μετά από ζημιά, η κατοικία μένει απροστάτευτη, προσωρινή αντικατάσταση t.v./video σε περίπτωση βλάβης λόγω πυρκαγιάς κ.λπ.

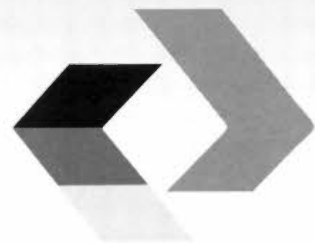
• **Η ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ**, τέλος, βρίσκεται κοντά στον ασφαλισμένο ακόμη και στην περίπτωση που δεν τίθεται θέμα ζημιάς. Αφορά τις περιπτώσεις ανακαινίσεων, κατασκευών, όπου ο ασφαλισμένος μπορεί να έχει εκ των προτέρων άποψη για το κόστος των εργασιών και τον τρόπο που αυτές θα γίνουν. Η εταιρία σκοπεύει να επεκτείνει τις συγκεκριμένες υπηρεσίες βοήθειας σε πολλούς κλάδους της δραστηριότητάς της, όπως νομικές συμβουλευτικές υπηρεσίες, ιατρικές υπηρεσίες κ.λπ. Σημειώνεται ότι το εξάμηνο η παραγωγή της Εθνικής Ασφαλιστικής σε πρωτασφάλιστρα ανήλθε σε 35,069 δισ. δρχ. το πρώτο εξάμηνο του τρέχοντος έτους σημειώνοντας άνοδο 20% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι. Η παραγωγή γενικών ασφαλίσεων διαμορφώθηκε το ίδιο



διάστημα στα 19.675 δισ. δρχ., ενώ στα 15.393 δισ. δρχ. διαμορφώθηκε η παραγωγή ζωής. Ο ρυθμός αύξησης των λειτουργικών εξόδων της εταιρίας διαμορφώθηκε σε 12,3% έναντι 35,17% το αντίστοιχο εξάμηνο του προηγούμενου χρόνου, στοιχείο που δικαιολογεί θετικές προβλέψεις για την κερδοφορία της εταιρίας την τρέχουσα χρήση. Η εταιρία προχωρεί εξάλλου άμεσα στην ίδρυση θυγατρικής στη Ρουμανία, θυγατρικής που την πλειοψηφία θα κατέχει η Εθνική Ασφαλιστική, θα συμμετέχουν όμως σε αυτήν το International Finance Corporation της Διεθνούς Τράπεζας (World Bank) και η ρουμανική τράπεζα Bank Post.

Σολωμού 48 Αθήνα 106 82 - Τηλ. Κέντρο 3303800 Fax 3303888

- ➔ ΠΛΗΡΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ.
- ➔ ΜΗΧΑΝΟΡΓΑΝΩΣΗ ΓΡΑΦΕΙΟΥ.
- ➔ ΕΓΚΥΡΗ & ΕΠΙΚΑΙΡΗ ΕΝΤΥΠΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ.
- ✓ ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΣΕ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑ & ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥΣ.



ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΛΙΓΙΑ

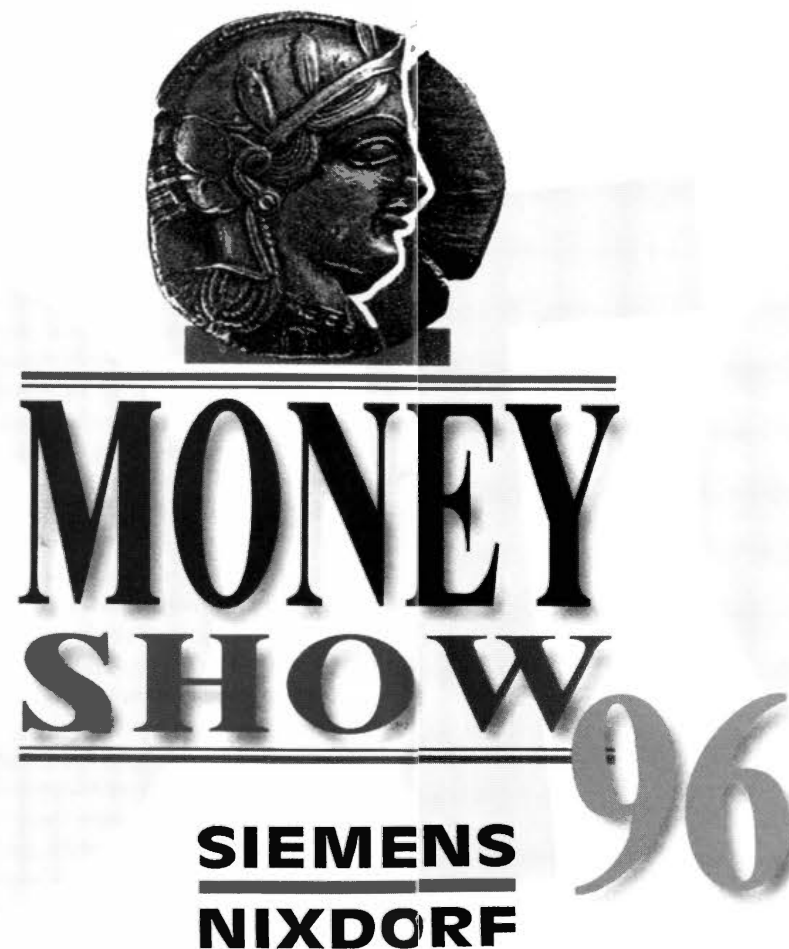
ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ
ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ

ΣΑΒΒΑΤΟ 16 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ

ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΕΣ ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ MONEY SHOW '96

ΚΥΡΙΑΚΗ 17 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ

CONGRESS HALL	FOYER	BANQUET HALL A' + B'
9:30 - 12:00 ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Η οικονομική και νομισματική ένωση και οι επιπτώσεις στο τραπεζικό σύστημα των χωρών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης.	9:30 - 12:00 ALPHA TRUST ΤΜΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΠΕΙΡΑΙΑ Ερευνητικά πορίσματα για τις Ελληνικές Αγορές Χρήματος και Κεφαλαίου.	9:30 - 11:00 ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΑΡΚΟ ΠΑΤΡΩΝ Καινοτομικές Δραστηριότητες & Venture Capital
12:30 - 2:30 ΙΔΙΩΤΙΚΟΠΟΙΗΣΗ Ζήτημα επιβίωσης και αξιοπιστίας.	12:00 - 2:00 ΙΣΟΤΙΜΙΑ Η ανάπτυξη των ελληνικών εταιρειών μέσω χρηματιστηρίου και το μέλλον της ελληνικής κεφαλαιαγοράς.	11:00 - 1:00 ΧΡΗΜΑ Το μέλλον του Ελληνικού Χρηματιστηρίου στα πλαίσια της παγκοσμιοποίησης. Προτάσεις για την επίλυση των αδυναμιών του ΧΑΑ. Χρηματοπιστωτικές εταιρείες. Derivatives Εφαρμοσμένη τεχνολογία των χρηματιστηριακών αγορών.
2:30 - 4:30 MERRIL LYNCH Στρατηγικές επενδύσεων στις αναδυόμενες αγορές	2:00 - 5:00 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΑΣ Η οικονομική διεύθυνση της Ελλάδας στα Βαλκάνια.	1:00 - 3:00 ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ Τράπεζες & επιχειρήσεις. Πολιτικές & άλλες παρεμβάσεις. Ο ρόλος του πιστωτικού συστήματος στη μεγέθυνση ή στη συρρίκνωση των επιχειρήσεων. Η Ελληνική εμπειρία.
4:30 - 6:30 ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΩΝ Προϋπολογισμός για σύγκλιση & ανάπτυξη.	5:00 - 7:00 ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ ΣΚΕΨΗΣ - ΑΣΟΕΕ Ελληνες επιχειρηματίες απέναντι στις προκλήσεις των καιρών.	3:00 - 5:00 ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ Σοφοκλέους '96 Μετοχική ιδέα και κανόνες παιχνιδιού σε μια ανοχύρωτη αγορά που ωριμάζει
6:30 - 9:00 MARKET - IN Το franchising και η ανάπτυξή του στην Ελλάδα.	7:00 - 9:00 ΚΑΤΣΟΥΛΗΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ Το 8% limit up limit out στο Χρηματιστήριο.	5:00 - 6:30 ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΑΠΟΦΟΙΤΩΝ ΓΕΡΜΑΝΙΚΗΣ ΣΧΟΛΗΣ Ο ρόλος της Ελλάδας στις νέες διεθνείς γεωπολιτικές και οικονομικές εξελίξεις.
9:00 - 10:30 HELLAS ON LINE Internet Applications	9:00 - 10:00 ΙΣΤΙΟΠΛΟΪΑ SURF ACADEMY Οι αθλητικοί χορηγοί για το σύγχρονο MARKETING	6:30 - 9:00 ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΡΟΦΙΜΑ & ΠΟΤΑ Βιομηχανία Τροφίμων και Ποτών: Ο ρόλος που μπορεί να παίξει η ιδιωτική ασφάλιση στην οικονομική ανάπτυξη του κλάδου και στη δημιουργία περιβάλλοντος εμπιστοσύνης σε σχέση με τον καταναλωτή.



Διοργανωτής
ORGANOTECNICA A.E.
STATUS CENTER
ΑΡΕΩΣ 2, ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗ • ΤΗΛ. 9671020-22 • FAX: 9671023

CONGRESS HALL	FOYER	BANQUET HALL A' + B'
9:30 - 11:00 VIRGIN Εταιρική παρουσίαση	EFFECT (ΑΡΙΩΝ) Εξελίξεις στο Ελληνικό Χρηματιστήριο	COOPERS & LYBRAND Στρατηγικές συμμαχίες με ξένους επενδυτές - προϋποθέσεις επιτυχίας. 9:30 - 12:00 ATHENER ZEITUNG Οικονομικές σχέσεις της Ελλάδας με Γερμανία, Αυστρία, Ελβετία
11:00 - 1:00 ΕΒΕΑ Οι προοπτικές & οι εξελίξεις στην Ελληνική οικονομία μετά την εξάντληση του Β' πακέτου Delor.	10:15 - 2:00 ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ: "ΧΡΗΜΑ & ΑΓΟΡΑ" "ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ" Η εσωτερική πληροφόρηση στο Χρηματιστήριο	12:00 - 2:00 COMPULINK INTRANETS: Νέες προτάσεις για την οργάνωση της σύγχρονης επιχείρησης.
1:00 - 3:00 ΕΕΔΕ Η διαχείριση διαθεσίμων και το κόστος χρήματος στην σύγχρονη επιχείρηση.	2:00 - 4:00 PROFILE SYSTEMS Επενδυτική τεχνολογία & διαχείριση πληροφοριών στο Internet.	2:00 - 4:00 DEREE COLLEGE Παρουσίαση ερευνών. 1) Έρευνα στις αγοραστικές συνήθειες καταναλωτών και ανάπτυξη εταιρικής στρατηγικής. 2) Έρευνα της εφαρμογής του Ευρωπαϊκού βραβείου ποιότητας ISO 9000 στην Ελληνική αγορά και συμπεράσματα.
3:00 - 5:00 ALBA Ανάλυση Πιστωτικού Κινδύνου: Παραδοσιακές και Σύγχρονες Τεχνικές.	4:00 - 6:00 LEASING Χρηματοδοτική μίσθωση (LEASING)	4:00 - 8:00 GENERALI Τρίτο συνέδριο διακεκριμένων στελεχών πωλήσεων. ΜΑΖΙ ΓΙΑ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΚΑΤΑΚΤΗΣΕΙΣ.
5:00 - 7:00 M & P FINANCE Στρατηγικές επενδύσεων στις διεθνείς αγορές παραγωγών χρηματιστηριακών προϊόντων	6:00 - 10:00 MORAX Γνωρίστε τους κορυφαίους ασφαλιστές της χώρας, μάθετε γιατί δεν πιστεύουν ότι υπάρχει κρίση στον κλάδο. Αντίθετα πιστεύουν ότι ο κλάδος ευημερεί και ότι οι προοπτικές του είναι εξαιρετικές	8:00 - 10:00 ΙΑΠΕΤΟΣ Κοινωνικές Χρηματοδοτήσεις
7:00 - 10:00 ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ ΣΚΕΨΗΣ - ΑΣΟΕΕ Ολική ποιότητα.		

ΟΔΗΓΟΣ ΕΚΔΕΣΗΣ
MONEY SHOW
GUIDE 96
ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΚΥΡΟΥΣ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΧΟΡΗΓΟΣ
ΑΣΤΗΡ
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΧΟΡΗΓΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ
PROFILE
SYSTEMS & SOFTWARE

ΧΟΡΗΓΟΣ ΕΚΔΕΣΗΣ
TELESTET
Α.Λ.Α. Η ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ
Πάντα μπροστά. Πάντα κοντά σας.
ΧΟΡΗΓΟΣ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
Metropolitan Couriers

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ
ALBA
The Athens Laboratory of Business Administration
OFFICIAL CARRIER
virgin atlantic

METROPOLIS
WORKNET
INVESTMENT SERVICES
M&P FINANCE
INVESTMENT SERVICES S.A.

ΧΟΡΗΓΟΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
Η ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΗΜΕΡΗΣΙΑ ΠΡΩΙΝΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ



Γράφει η **Δρ. Σμαρούλα Παντελή**,
Ψυχολόγος
Σύμβουλος Επικοινωνίας

Ο χρόνος τρέχει

Βρισκόμαστε στα τελειώματα αυτής της χρονιάς. Για κάποιους από μας, ευτυχώς. Για κάποιους άλλους, δυστυχώς. Πάντως, ο χρόνος τρέχει όπως και να τον χρησιμοποιούμε.

Σε τέτοιες στιγμές όπως το τελείωμα ενός ημερολογιακού έτους, έχουμε την ευκαιρία να κάνουμε κάτι σημαντικό. Να σταθούμε, όπως θα σταματούσαμε μια βιντεοταινία σ' ένα συγκεκριμένο σημείο, και να βρούμε το στίγμα μας. Όταν λέμε να βρούμε το στίγμα μας, εννοούμε να συνειδητοποιήσουμε το πού ακριβώς βρισκόμαστε τούτη τη δεδομένη στιγμή.

Πολλοί άνθρωποι διάγουν το βίο τους τυχαία, παίρνοντας τη ζωή όπως έρχεται, σαν έξωθεν δεδομένο. Άλλοι άνθρωποι ψάχνουν τρόπους που θα τους επιτρέψουν να διαμορφώσουν τη ζωή τους έτσι ώστε να έρθει όπως εκείνοι επιθυμούν. Δηλαδή, θέλουν να συμμετέχουν ενεργά σ' αυτό που λέμε τύχη ή πεπρωμένο.

Δεν δέχονται το πεπρωμένο σαν κάτι καθορισμένο και στατικό. Χρησιμοποιούν τον παράγοντα τύχη για ένα μέλλον έτσι όπως το ονειρεύονται. Αυτή η δεύτερη κατηγορία ανθρώπων ασχολείται με το στίγμα. Ας το πούμε "υπαρξιακό στίγμα". Δηλαδή, να βρω πού βρίσκομαι.

Φυσικά, το πού βρίσκομαι είναι άμεσα συνδεδεμένο με το πού ήμουν, πού πήγα να όταν ξεκίνησα. Ποιο στόχο/προορισμό έχω τώρα, και τελικά σε ποιο σημείο είμαι όσον αφορά τον τωρινό μου στόχο.

Οσοτόσο, το υπαρξιακό μου στίγμα είναι και κάτι άλλο. Περιλαμβάνει και

τα συναισθήματά μου για το πού και πώς είμαι, καθώς και την κατάσταση της ενέργειάς μου τη δεδομένη στιγμή, που θα μου επιτρέψει να φτάσω τελικά στο στόχο. Δηλαδή, πώς νιώθω για το διάστημα που διάνυσα;

Πώς νιώθω για το δρόμο που απομένει να διανύσω; Πόσο κουράγιο έχω και για ποιους λόγους κάνω αυτή τη διαδρομή; Μ' αυτό τον τρόπο βρίσκω το εσωτερικό μου στίγμα. Πολύ απλοϊκά, βρίσκω αν τελικά είμαι με το μέρος τους εαυτού μου.

Πολλές φορές νομίζω πως ακολουθώ ένα πρόγραμμα γιατί έτσι πραγματικά θέλω, ενώ τελικά σαμποτάρω την ίδια μου την προσπάθεια. Αρκεί να θυμηθείτε πόσες φορές ξεκινήσατε να κάνετε δίαιτα ή να κόψετε το τσιγάρο ανεπιτυχώς.

Η ενέργεια που πάει στράφι όταν τρέχουμε να φτάσουμε ένα στόχο που τελικά δεν μας νοιάζει και πολύ, είναι ασύλληπτη. Με σωστή χρήση της ενέργειάς μας και με αγάπη προς τον εαυτό μας, χωρίς ψεύτικες πιέσεις και αυτοσαμποτάζ, μπορούμε να καταφέ-

ρουμε πολύ δυσκολότερα πράγματα. Αρκεί να είμαστε σοβαροί με τον εαυτό μας και να έχουμε σαν πρώτη προτεραιότητα το καλό του εαυτού μας. Μερικοί από μας πιστεύουμε λανθασμένα πως αυτό σημαίνει εγωισμός. Είναι άραγε έτσι;

Τι έχει να κερδίσει μια εταιρία, ένα υποκατάστημα και ένας ασφαλισμένος από έναν ασφαλιστή που σαμποτάρει την καριέρα του; Τι έχει να κερδίσει ένας υπέρβαρος όταν κάθε πρωί υποσχεται στον εαυτό του να κάνει δίαιτα, χωρίς να ξέρει πού ακριβώς στοχεύει, για ποιους λόγους και τι προϋποθέτει μια τέτοια προσπάθεια;

Τώρα που ο χρόνος τρέχει, σταματήστε τον για λίγο. Βρείτε το στίγμα σας και εξορμήστε με τη ζωντάνια που δίνει η ενέργεια που πηγάζει μέσα από τον αυτοσεβασμό και την ειλικρίνεια.

Πάντα υπάρχει περιθώριο για βελτίωση! "Οποιοι ελεύθερα συλλογάζαι, συλλογάζαι καλά".

Όποιος εκτιμά τη δυνατότητά του να επιλέξει με ειλικρίνεια τα βήματά του, βαδίζει σταθερά προς την ελευθερία.

ΟΜΑΔΑ ΑΥΤΟΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ΓΙΑ MANAGERS

"Η ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΤΟΥ MANAGER ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΕΙ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ"

Σύμφωνα με τη σύγχρονη δεοντολογία πάνω στο management που βασίζεται στην ανθρωποκεντρική φιλοσοφία, η αναγκαιότητα μιας "διοικητικής" εκπαίδευσης των διευθυντικών στελεχών σε θέματα Ψυχολογίας - Επικοινωνίας - Ανθρωπίνων Σχέσεων στο χώρο εργασίας είναι απαραίτητη.

Ο σημερινός manager καλείται να είναι γρήγορος, εύστοχος και δημιουργικός με τους συνεργάτες του, πράγμα που σημαίνει πως η εκπαίδευσή του πρέπει να στοχεύει στο πώς ο ίδιος θα αναγνωρίσει και θα χρησιμοποιήσει τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητάς του προς αυτή την κατεύθυνση, παρά στο να μάθει απ' έξω "μαθηματικούς τύπους" με "ψυχολογικές ετικέτες".

Μ' αυτά τα δεδομένα, το πρόγραμμα που προτείνουμε στοχεύει στην Αυτογνωσία και την Αυτοβελτίωση του manager, που είναι και το μοντέλο-πρότυπο για τα μέλη της ομάδας του.

Την ομάδα θα συντονίζει η Ψυχολόγος και Σύμβουλος Επικοινωνίας, **Δρ. Σμαρούλα Παντελή**. Για πληροφορίες και δηλώσεις συμμετοχής: Τηλ.: 7225 538, 094-533 209.



Προσωπική επαφή και ανθρωπιά το όπλο των ασφαλιστών

Στα πλαίσια των ανταγωνισμών μεταξύ κλάδων και ομοειδών εταιριών κάθε ασφαλιστική εταιρία θα προσθέσει και νέους τρόπους πώλησης των προϊόντων της εκτός του παραδοσιακού τρόπου μέσω των διαμεσολαβούντων προσώπων-ασφαλιστών. Η πώληση ασφαλιστικών προϊόντων μέσω τραπεζών είναι γεγονός. Το fax, το video, το telemarketing, το τηλέφωνο, τα πακέτα με άλλα προϊόντα, είναι νέοι τρόποι πώλησης που καταλαμβάνουν σιγά-σιγά ένα μικρό ή μεγάλο μερίδιο αγοράς. Ότι και να γίνει όμως κανένας τρόπος δεν μπορεί να βρεθεί σε πλεονεκτικότερη θέση από τη θέση του ασφαλιστή που έχει την ανθρώπινη σχέση ως το ισχυρότερο όπλο στον ανταγωνισμό πώλησης. Γι' αυτό οι ασφαλιστές μας πρέπει να είναι γεμάτοι χαρά και αισιοδοξία για το μέλλον. Τρόποι και μηχανήματα θα βρεθούν πολλά για ένα μέρος πωλήσεων. Όμως ο πελάτης πάντα θα ζητά τον πωλητή, τον άνθρωπο, να μιλήσει, να πει το πρόβλημά του, να πει το παράπονό του, να νιώσει ζεστασιά, στοργή, φιλία, συμπάρασταση, σιγουριά κοντά σ' έναν άνθρωπο. Τίποτε δεν μπορεί να νικήσει τη δύναμη ενός ασφαλιστή γνώστη της δουλειάς, ενός ασφαλιστή με ανθρωπιά, ενός ασφαλιστή με προσωπικότητα που δίνει βάρος στην ανθρώπινη σχέση. Πλουτίστε τον εαυτό σας φίλοι ασφαλιστές με γνώσεις, με αρετές, με ανθρωπιά και... βγείτε να κάνετε πωλήσεις... Οι πελάτες, οι καταναλωτές θα αφήσουν τους άλλους τρόπους πώλησης και θα σας προτιμούν όπως προτιμάνε ένα γλυκό ή ένα ζεστό καφέ απ' τα χέρια φίλων κι όχι απ' τα αυτόματα μηχανάκια στις γωνιές με κέρματα και πλαστικό...

Ε.Σ.

10 Επιχειρήματα για πωλήσεις ζωής...

1. Οποιοσδήποτε και να είναι ο λόγος για τον οποίο δεν ξεκινάτε το πρόγραμμα αυτό τώρα, σίγουρα αργότερα θα φανεί αστείος στη χήρα σας.
2. Θα ζήσετε όσο θα ζει και η υποθήκη που βάλατε;
3. Εάν δύσκολα τα βγάζετε πέρα με το μισθό σας σκεφτείτε το τι θα απογίνει η οικογένειά σας χωρίς αυτόν.
4. Μπορείτε να πείτε "Δεν χρειάζομαι ασφάλεια ζωής!". Μπορείτε όμως να πείτε "Δεν θα χρειαστεί η οικογένειά μου;"
5. Τα καλύτερα πράγματα χάνονται από αναποφασιστικότητα και όχι από εσφαλμένη απόφαση.
6. Εάν αξίζει 100% το να μένει κανείς σε δικό του σπίτι δεν αξίζει 100% το να είστε σίγουροι ότι η οικογένειά σας θα μείνει πάντα σε δικό της σπίτι;
7. Κάποια στιγμή κάποιος θα πληρώσει την ασφάλεια ζωής. Το θέμα είναι, αυτός ο κάποιος θα είστε εσείς ή η οικογένειά σας;
8. Δεν χρειάζεται παρά να αγοράσετε μια απογευματινή εφημερίδα για να μάθετε την αξία μιας ασφάλειας ζωής.
9. Ένας γονιός δε θα μπορούσε να γράψει πιο τρυφερό και πιο ειλικρινές γράμμα από μία αίτηση ζωής.
10. Εάν είχατε μια μηχανή που φτιάχνει χρήματα σίγουρα θα την ασφαλίζατε. Για την οικογένειά σας είστε εσείς αυτή η μηχανή.
11. Το παιδί σας μπορεί να έχει δικαίωμα στη σωστή μόρφωση αλλά τα χρήματα θα του ασκήσουν το δικαίωμα αυτό.
12. Εάν για τα επόμενα 20 χρόνια αποταμιεύσετε όσα αποταμιεύσατε τα προηγούμενα 20 χρόνια θα σας έφταναν για να περάσετε καλά το υπόλοιπο της ζωής σας;
13. Η ασφάλεια ζωής είναι προπληρωμένο αύριο.
14. Κάθε μέρα αγοράζει μια ασφάλεια ζωής κάποιος που δε θα ζήσει για να πληρώσει το δεύτερο ασφαλιστήριο.
15. Εάν φτάσει να ζήσετε εσείς το υπόλοιπο ζωής με το κεφάλαιο που έχετε ασφαλίσει τότε τι θα κάνει η οικογένειά σας;
16. Μπορεί να μην την έχετε χρειαστεί ακόμα αλλά πάντα κουβαλάτε μια ρεζέρβα στο αυτοκίνητό σας.
17. Εάν θα δίνετε και τη ζωή σας για τα παιδιά σας γιατί τότε να μην την ασφαλίσετε για τα παιδιά σας;
18. Ποτέ δεν γνώρισα χήρα που να είχε ασφαλίσει τον άντρα της.
19. Το μέλλον θα σας φροντίσει εάν φροντίσετε το παρόν.

Ε.Σ.



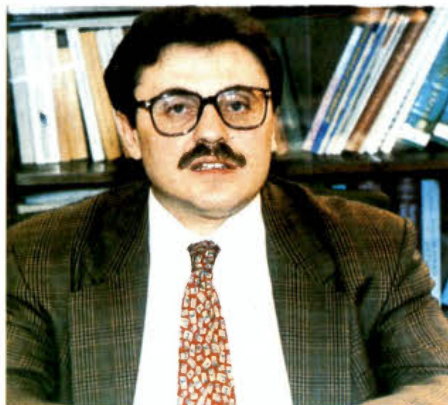
"Δημιουργούμε... την Αγροτική Ζωή του 21ου αιώνα"

Έντονο ενδιαφέρον, με διάφορες τάσεις, εντάσεις και ενοιότητες για την πορεία της Αγροτικής Ζωής στο 8ο Συνέδριο εργαζομένων, με δημοκρατικό διάλογο και προοπτική για την κορυφή.

Τη μαγευτική Κέρκυρα, την Corfu = κορυφή, διάλεξαν και όχι τυχαία (όπως είπε ο κ. Παπαγιαννόπουλος από το προεδρείο του Συνεδρίου), οι εργαζόμενοι της Αγροτικής Ζωής για να κάνουν το 8ο Συνέδριό τους στην προσπάθειά τους να δημιουργήσουν ό,τι χρειάζεται η Αγροτική Ζωή του 21ου αιώνα.

Στην προηγούμενη 10ετία η εταιρία δημιούργησε "εκείνες τις υποδομές που χρειάζονταν για το καλύτερο" όπως χαρακτηριστικά είπε ο πρόεδρος κ. **Θ. Παπαγεωργίου** και υποδιοικητής της ΑΤΕ. Από τις μείζονες σημασίας επιλογές ήταν και η επιλογή του θεσμού του Bancassurance στην υπηρεσία των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου της ΑΤΕ, ο οποίος αποτελεί έναν απ' τους μεγαλύτερους χρηματοπιστωτικούς ομίλους της χώρας μας που εξελίσσεται σε τράπεζα πολλών συναλλαγών.

Με αυτό το δεδομένο και με την ευαισθησία που έχει ο κ. Θ. Παπαγεωργίου στη διαχείριση χρημάτων του Ελληνικού Δημοσίου, μίλησε με αυστηρούς τόνους και κάποιες στιγμές εξοργισμένος για ελάχιστα στελέχη και της Αγροτικής Ζωής, που δεν έχουν το ρεαλισμό να δουν τη σημερινή πραγματικότητα των αλλαγών και του ανταγωνισμού που δεν αφήνει περιθώρια για άσκοπες οπισθοδρομήσεις, για αρρωστημένες καταστάσεις άλλων εποχών που έβαλαν φραγμούς στην ανάπτυξη με υπόγειες αναστολές, παρακάμψεις, ιεραρχίες, ομάδες, μίζερια και μη αναπτυξιακό κλίμα. Ο κ. Παπαγεωργίου τόνισε πως η νέα εποχή δεν δικαιολογεί ρατσισμό, κραδοσμοισμό, χαμηλό ηθικό και έλλειψη καλής ψυχολογίας. Μερικοί θεωρούν αυτονόητο ότι θα έχουν δουλειά κάθε μέρα, ότι η εταιρία θα υπάρχει πάντα, ότι στο μέλλον θα είναι σίγουροι κ.λπ. Όμως οι αλλαγές γύρω από το οικονομικό περιβάλλον προβλέπουν ακόμα και την απόλυση, την ανεργία και κάποτε το κλείσιμο μη παραγωγικών εταιριών ή ατόμων... Κάποιοι, ελάχιστοι, κάνουν λάθος σ' αυτό το επίπεδο και το κόστος είναι "μικρό" για τα μεγέθη του Ομίλου, το "σφάλμα" τους όμως είναι μεγάλο και κάποτε θα αποκαλυφθούν και θα αποβληθούν, ενώ η εταιρία θα προχωρά δη-



Ο κ. Θ. Παπαγεωργίου

μιουργικά και με καλά αποτελέσματα με αυτούς που διάλεξαν την απόδοση, την εργατικότητα, τη δημιουργικότητα, το καλό κλίμα όπως οι πωλήσεις, το δίκτυο που προχωρά με καλούς, αυξητικούς ρυθμούς για τον 21ο αιώνα.

Πράγματι, το δίκτυο πωλήσεων της Αγροτικής Ζωής ξεπέρασε πριν από το κλείσιμο του χρόνου τον ετήσιο στόχο του δίνοντας ταυτόχρονα με την ανοδική του πορεία, τη δυναμική του Ομίλου ΑΤΕ, όπως είπε ο διευθύνων σύμβουλος κ. **Κώστας Λάμπρος**, που κάλεσε να συνεχίσουν όλοι μαζί, ΔΥΝΑΜΙΚΑ



Ο κ. Κώστας Λάμπρος

ΜΑΖΙ πωλήσεις και διοικητικό προσωπικό.

Ο **Νικήτας Χαρακίδης**, με σεμνότητα, ηρεμία και γλυκύτητα που έχουν όλοι οι επιτυχημένοι διευθυντές υποκαταστημάτων, εκ μέρους των ανθρώπων του δικτύου διευθυντών ασφαλιστών, υπενθύμισε ότι οι άνθρωποι των πωλήσεων είναι αποφασισμένοι να επιτύχουν τους στόχους της εταιρίας. Γνήσιος, ρεαλιστής, ενωτικός, πρῶτος και με εκείνο το ξεχωριστό που έχουν οι ασφαλιστές μας στην κοινωνία, ο κ. **Πυρινής**, εκ μέρους των πρακτόρων και με την παρουσία του και με τα λόγια του, παρακάλεσε τον Άγιο Σπυρίδωνα να δώσει ο Θεός δύναμη, κουράγιο και φώτιση σ' όλους, επειδή κάνουμε δύσκολο επάγγελμα - για να συνεχισθεί το έργο της Αγροτικής Ζωής με καλύτερες υπηρεσίες και με "μεγαλύτερη συνεργασία" όπως επεσήμανε και ο **Γ. Σουκαμιάς** της Αγροτικής Ασφαλιστικής, πρόεδρος εργαζομένων και αντιπρόεδρος της ΟΑΣΕ.

Ο διευθύνων σύμβουλος Κώστας Λάμπρος ζήτησε από τους συνέδρους να γυρίσουν τις σκέψεις τους όλοι, στις αρχές του '94 να θυμηθούν πώς ήταν η εταιρία τότε. Να συγκρίνουν το τότε με το σήμερα και να αντισταθούν σε φωνές και μηχανισμούς που εκφράζουν "διαδρομιστές" νομούς προστασίας και παραπλανήσεις και να μην μένουν "σιωπηλοί αμνοί" αλλά να παροπλίσουν όσους μπαίνουν εμπόδιο στην πορεία προς τον 21ο αιώνα.

Εισηγήσεις και παρεμβάσεις για διάφορα θέματα έκαναν η Νάσα Σαραντοπούλου, ο Χ. Κούστας, ο Α. Αρχοντάκης, ο Κ. Δημητρίου, ο Θ. Πέππας, η Μ. Δίζη, ο Α. Παπαστερνός, ο Δημ. Βαρδακαστάνης, ο κ. Κοντρούλης, ο κ. Τσιτσιάς, ο κ. Παπαδόπουλος, ο κ. Παπαγιαννόπουλος, ο κ. Κοσμέας, κ.ά.

Καλή η οργάνωση του συνεδρίου και η προσφορά της "Συνέδια" αλλά πολλές φορές διαφωνήσαμε και διαφωνούμε όπου ακούμε ομιλητές να "σφαγιάζουν" την ελληνική γλώσσα τονίζοντας και λέγοντας λέξεις όπως π.χ. "του δικτύου", του "συμβουλίου" του "συνεδρίου" που είναι και λάθος και κακόχο αποτέλεσμα...

Ο πρόεδρος των εργαζομένων κ. **Δημ. Πολύμερος**, έκανε μεγάλη εισήγηση και δευτερολογία (ίσως υπερβάλλοντας σε χρόνο και

τόνο και πολλά από όσα είπε τα δικαιολογούσε σίγουρα η αγωνία και η αγάπη για το μέλος των εργαζομένων και της εταιρίας.

Ο κ. Πολύμερος ζήτησε ο "δημόσιος χαρακτήρας των επιχειρήσεων ΑΤΕ να συνδέεται μόνο με το ιδιοκτησιακό καθεστώς και όχι με τους όρους και κανόνες λειτουργίας των" ώστε να ασκηθούν πολιτικές εκσυγχρονισμού με "νέους ανθρώπους" και "νέες ηγεσίες" που θα αναπροσαρμόσουν τους συντελεστές παραγωγής σε νέες δομές και νέες μορφές οργάνωσης. Ζήτησε ακόμη και την αλλαγή της σημερινής ηγεσίας της Αγροτικής Ζωής.

Σημαντική ήταν η εισήγηση του **Κώστα Δημητρίου** με θέμα την "Αποτελεσματικότητα των επιχειρήσεων και την οργανωσιακή κουλτούρα", όπως και όσα είπε ο **Δ. Αρχοντάκης** αναλύοντας το θέμα "προσεγγίζοντας το μέλλον της εργασίας στο χρηματοπιστωτικό χώρο".

Με το ενδιαφέρον θέμα της **Μαρίας Δίζη**, "Συνδικαλισμός και Ποιότητα Ζωής" θα ασχοληθούμε σε επόμενο τεύχος του "ΝΑΙ".

Ο διευθύνων σύμβουλος Κώστας Λάμπρος κλείνοντας το Συνέδριο είπε πως οι προτάσεις, οι "συγκρούσεις απόψεων", η διαφορετικότητα των προτάσεων για ένα καλύτερο αύριο είναι γόνιμη δημιουργικότητα σε δημοκρατικό περιβάλλον και πως

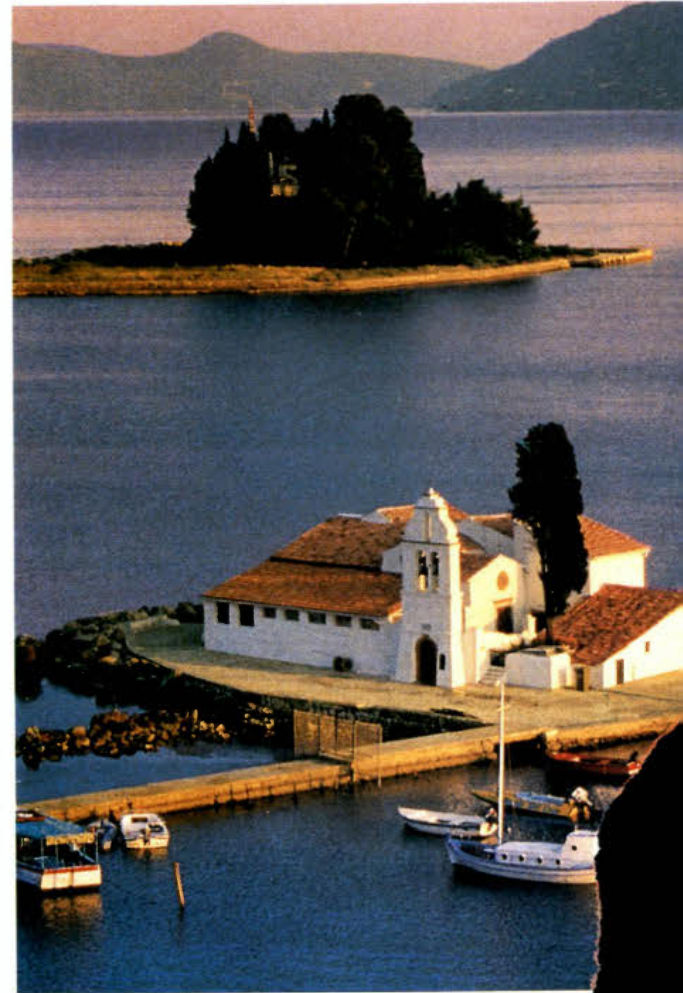
όταν όλα αυτά ενωθούν, θα φανεί η πρόοδος και το έργο, θα έρθει η σύνθεση και ακόμη πως καλά κάνουν και "γκρινιάζουν" μερικοί, ώστε να έρθει η βελτίωση.

Η Αγροτική Ζωή προχωρά προς το 2000 με ξεκαθαρισμένους ρόλους και στόχους στα πλαίσια του ομίλου ΑΤΕ και με κινήσεις διεθνοποίησης επεκτείνεται στη Γερμανία, Αλβανία, Γιουγκοσλαβία, Βουλγαρία και Κύπρο, όπου θα συνεργασθεί με την Eurolive.

Ο πρόεδρος κ. Θ. Παπαγεωργίου αποφασισμένος να "κόψει" τους ευκαιριακούς και αυτούς που εμποδίζουν την ανάπτυξη, είναι έτοιμος να τα δώσει "όλα" εκ μέρους της ΑΤΕ, ώστε όλοι, πωλήσεις και εργαζόμενοι με αισιοδοξία να βαδίσουν στον 21ο αιώνα.

Το "ΝΑΙ" εύχεται επιτυχία στην Αγροτική Ζωή για το καλό των εργαζομένων, των πελατών της, αλλά και της ελληνικής οικονομίας.

Ε.Σ.



Συμπεράσματα

1. Η κοινή αγωνία όλων των συνέδρων και το έντονο ενδιαφέρον για την ακόμα πιο σωστή πορεία της εταιρίας, επωφελεία τόσο των ασφαλισμένων της και του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης, όσο και των ανθρώπων της εταιρίας, του πρώτου παραγωγικού συντελεστή της επιτυχίας.
2. Η ανάγκη εξασφάλισης όσο το δυνατόν συναινετικής πορείας στην ανάπτυξη, όλων των συνιστωσών της εταιρίας, στα πλαίσια πάντα των διακριτών ρόλων και ευθυνών και θεσμών και των οργάνων.
3. Η εταιρία και οι άνθρωποί της έχουν τη γνώση, τη θέληση και τις δυνάμεις να τις δώσουν τις αποτελεσματικές λύσεις, που θα της επιτρέψουν το άλμα και την πρωτοπορία στον 21ο αιώνα.
4. Η επιτακτική ανάγκη λεπτομερούς επεξεργασίας, στη συνέχεια, όλων των προτάσεων που επιβάλλεται να γίνουν από όλους τους φορείς, θεσμικούς και υπηρεσιακούς και να υπάρξουν επί μέρους προτάσεις για κάθε θέμα.
5. Υπήρξε τέλος ένα απολύτως ελεύθερο και δημοκρατικό βήμα που εξασφάλισε την πλήρη ελευθερία έκφρασης-άποψης.

Επιτροπή σύνοψης συμπερασμάτων

Ν. Σαραντοπούλου

Ι. Παπαγιαννόπουλος

Ι. Κοσμέας

Φ. Λέφας

Δ. Πολύμερος

(Ομόφωνη απόφαση του 8ου Συνεδρίου των εργαζομένων στην Αγροτική Ζωή).

Όλοι μαζί δημιουργούμε την Αγροτική Ζωή του 21ου αιώνα

Προς όλους του συνεργάτες των κεντρικών υπηρεσιών και της δύναμης πωλή

Αγαπητοί Συνεργάτες

το 8ο Συνέδριο των εργαζομένων που έγινε στις 19/10/1996 ήταν κατά γενική ομολογία "ένα απολύτως ελεύθερο και δημοκρατικό βήμα που εξασφάλισε την πλήρη ελευθερία έκφρασης" και τη γόνιμη σύνθεση των απόψεων στα πλαίσια της κοινής αγωνίας όλων των συνιστωσών δυνάμεων της εταιρίας για τη διαμόρφωση όλων των προϋποθέσεων για μια επιτυχή πορεία δημιουργίας της Αγροτικής Ζωής του 21ου αιώνα, για τη δημιουργία της Αγροτικής Ζωής των μεγάλων οριζόντων.

Το 8ο Συνέδριο διαπίστωσε πως η αναγκαία και ικανή συνθήκη δημιουργίας της Αγροτικής Ζωής του 21ου αιώνα, είναι η **ενότητα και συνεργασία "όλων των συνιστωσών δυνάμεων της εταιρίας στα πλαίσια πάντα των διακριτών ρόλων και ευθυνών των θεσμών και των οργάνων"**, πράγμα που σημαίνει πως:

- α. Η διοίκηση διοικεί
- β. Οι διευθυντές διευθύνουν και
- γ. Το συνδικάτο υπερασπίζεται τα συμφέροντα των εργαζομένων, σύμφωνα

με τους νόμους και τους κανονισμούς χωρίς να παρεμβαίνει στο έργο της των άλλων θεσμών και οργάνων

Αγαπητοί συνεργάτες

είμαι βέβαιος πως αυτή την ομολογία διαπίστωσε ο 8ος συνεδριός της σεβαστούμε όλοι σαν μια δυνάμει κή απόφαση την οποία ΟΛΟΙ ΜΑΣ ΕΞΕΛΕΞΑΜΕΝΕΣ ΚΑΙ ΧΩΡΙΣ ΠΑΡΑΒΑΙΝΕΙΝ ΘΑ ΕΦΑΡΜΟΣΟΥΜΕ.

Η διοίκηση της εταιρίας, όπως και εσείς, είναι αποφασισμένη να διαμορφώσει όλες τις προϋποθέσεις για τη δημιουργία της Αγροτικής Ζωής του 21ου αιώνα, δεν είναι όμως ικανή να επιτρέψει σε κανέναν να εμποδίζει τη δημιουργική ενότητα των δυνάμεων και τη δυναμική προώθηση της εταιρίας μας.

Εμπρός, λοιπόν, όλοι μας να υλοποιήσουμε την απόφαση του 8ου Συνεδρίου των εργαζομένων, να δημιουργήσουμε την Αγροτική Ζωή του 21ου αιώνα.

Ο διευθύνων

Δρ. Κώ

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ARAG;



Η **Arag** ιδρύθηκε το 1935 στο Ντύσσελντοφ της Δυτικής Γερμανίας από το δικηγόρο **Heinrich Fassbender** και ασχολήθηκε κατ' αρχήν με την

ασφάλιση νομικής προστασίας αυτοκινήτων. Μετά τον Β' παγκόσμιο Πόλεμο επεκτάθηκε και σε άλλους τομείς της οικονομικής δραστηριότητας, δημιουργώντας τους κλάδους νομικής προστασίας οικογενείας, επιχειρήσεων, γεωργικών εκμεταλλεύσεων κ.λπ.

Η ραγδαία ανάπτυξη των εργασιών στα χρόνια μετά τον πόλεμο και η συχνότερη επικοινωνία μεταξύ των λαών δημιούργησε την ανάγκη για την επέκταση της δραστηριότητάς της και σε άλλες χώρες. Σήμερα μετά από 61 χρόνια σκληρής, επίπονης και αποδοτικής εργασίας, η εταιρία αντιπροσωπεύεται στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες προσφέροντας τις πλέον σύγχρονες καλύψεις στον Κλάδο της Νομικής Προστασίας.

Θυγατρικές εταιρίες, υποκαταστήματα γραφεία διακανονισμού διατηρεί σ' όλες τις χώρες της Ευρώπης καθώς και σε χώρες που βρέχονται από τη Μεσόγειο Θάλασσα.

Η ολοκλήρωση της εσωτερικής αγοράς της ΕΚ το 1992 βρήκε την Arag να αντιπροσωπεύεται σ' όλες τις χώρες της Ευρώπης. Σήμερα είναι η πολιτική της εταιρίας να είναι τώρα ήταν η εξυπηρέτηση των πελατών όχι μόνο σ' εθνικό αλλά και σε διεθνές επίπεδο.

Η Arag απασχολεί σήμερα γύρω στους 1.000.000 δρχ. για κάθε ασφαλιστική περίπτωση. Οι ανάγκες όμως της αγοράς οδήγησαν την εταιρία στην επέκταση της προσφοράς της.

Έτσι σήμερα προσφέρονται προγράμματα που καλύπτουν πολλούς τομείς τόσο της ιδιωτικής όσο και οικονομικής ζωής, όπως **Νομική Προστασία Οικογένειας, Νομική Προστασία Επιτηδευματιών και Ελευθέρων Επαγγελματιών, Νομική Προστασία Οικιών και Διαμερισμάτων, Νομική Προστασία Διαχειριστών Πολυκατοικιών** κ.λπ.

Είναι γνωστό ότι μέχρι πριν από λίγα χρόνια, ο κλάδος Νομικής Προστασίας ασκούσαν κυρίως από δύο εξειδικευμένες εταιρίες και δευτερευόντως από μερικές πολυκλαδικές.

Με το Π.Δ. 459/90 που είναι σύμφωνο με την κοινοτική οδηγία 344/87 επιτράπηκε στις πολυκλαδικές εταιρίες να ασκούν

στοσύννη είναι η βεβαιότητα, ότι υπάρχει κάποιος πιο ισχυρός από μας, για να συμπαρασταθεί αν αυτό χρειαστεί. Η Arag είναι ο οικονομικά εύρωστος και εξειδικευμένος "συνέταίρος" πολλών ανθρώπων που διεκδικούν το δίκαιό τους, κι αυτό γίνεται με την πετυχημένη παρουσία της σ' όλα τα κράτη της Ευρώπης. Οι ασφαλισμέ-



νοι της Arag δεν χρειάζεται να παραιτηθούν από τις δίκαιες απαιτήσεις τους από το φόβο των δυσβάστακτων εξόδων. Τώρα κανένας δεν είναι ισχυρότερος απ' αυτούς, γιατί η Arag αναλαμβάνει το οικονομικό βάρος. Γι' αυτό κι εμείς λέμε **Arag το σήμα για Νομική Προστασία στην Ευρώπη. Arag το σύμβολο της σιγουριάς.**

Στην Ελλάδα λειτουργεί με τη μορφή του υποκαταστήματος και εγκαταστάθηκε το 1972. Εκτός των κεντρικών γραφείων της Αθήνας, διατηρεί δύο υποκαταστήματα στη Θεσσαλονίκη και Πάτρα.

Στην υπόλοιπη χώρα εκπροσωπείται από ένα καλό δίκτυο πρακτόρων και ασφαλιστικών συμβούλων.

Η Arag-Hellas άρχισε τις εργασίες της με την κάλυψη της Νομικής Προστασίας Οχήματος:

- για τη διεκδίκηση αποζημιώσεως από τον υπαίτιο του ατυχήματος ή την ασφαλιστική του εταιρία,

- για την υπεράσπιση στα ποινικά δικαστήρια όταν ο ασφαλισμένος της κατηγορείται για θάνατο ή τραυματισμό προσώπου από αμέλεια,
- για την υπεράσπιση στα ποινικά δικαστήρια για τους παραβάτες του Κ.Ο.Κ.
- για προσφυγές στα διοικητικά δικαστήρια και διοικητικές αρχές,
- για διαφορές από ενοχικές συμβάσεις,
- για διαφορές με την ασφαλιστική του εταιρία από συμβόλαιο μικτής, πυρός, κλοπής κ.λπ.

Οι καλύψεις ισχύουν στην Ελλάδα, σ' όλη την Ευρώπη και στις παραμεσόγειες χώρες.

Το ασφαλιστικό ποσό ανέρχεται σε

1.000.000 δρχ. για κάθε ασφαλιστική περίπτωση.

Οι ανάγκες όμως της αγοράς οδήγησαν την εταιρία στην επέκταση της προσφοράς της.

Έτσι σήμερα προσφέρονται προγράμματα που καλύπτουν πολλούς τομείς τόσο της ιδιωτικής όσο και οικονομικής ζωής, όπως **Νομική Προστασία Οικογένειας, Νομική Προστασία Επιτηδευματιών και Ελευθέρων Επαγγελματιών, Νομική Προστασία Οικιών και Διαμερισμάτων, Νομική Προστασία Διαχειριστών Πολυκατοικιών** κ.λπ.

Είναι γνωστό ότι μέχρι πριν από λίγα χρόνια, ο κλάδος Νομικής Προστασίας ασκούσαν κυρίως από δύο εξειδικευμένες εταιρίες και δευτερευόντως από μερικές πολυκλαδικές.

Με το Π.Δ. 459/90 που είναι σύμφωνο με την κοινοτική οδηγία 344/87 επιτράπηκε στις πολυκλαδικές εταιρίες να ασκούν

κάτω από ορισμένες περιοριστικές προϋποθέσεις τον κλάδο Νομικής Προστασίας και αυτό για να κατοχυρώνονται **συμφέροντα ασφαλισμένων και να αποφεύγεται ο κίνδυνος σύγκρουσης συμφερόντων μεταξύ ασφαλιστή και ασφαλισμένου. Ο κίνδυνος αυτός δεν υφίσταται όταν άλλος είναι ο ασφαλιστής Αστικής Ευθύνης και άλλος ο ασφαλιστής Νομικής Προστασίας, όπως η Arag.**

Οι προϋποθέσεις είναι:

Η πολυκλαδική εταιρία που ασκεί και τον κλάδο Νομικής Προστασίας ταυτόχρονα με τον κλάδο αστικής ευθύνης πρέπει:

- Να εκδίδει ξεχωριστό συμβόλαιο ή η κάλυψη να αποτελεί ξεχωριστό κεφάλαιο μέσα στο ενιαίο ασφαλιστήριο,
- Να υπάρχει ξεχωριστή τιμολόγηση,
- Να συνοδεύεται το ασφαλιστήριο από όρους ασφάλισης, που θα δίνουν το δικαίωμα ελεύθερης επιλογής του δικηγόρου του για κάθε δικαστική και διοικητική διαδικασία καθώς επίσης και για την υπεράσπιση των συμφερόντων του σε κάθε περίπτωση που θα ανακύψει σύγκρουση συμφερόντων με τον ασφαλιστή του.
- Να έχει το δικαίωμα ο ασφαλισμένος σε

περίπτωση διαφωνιών με την εταιρία του να προσφεύγει στη **διαιτητική διαδικασία.**

Πέραν όλων αυτών, θα πρέπει να υπάρχει **ξεχωριστή διαχείριση των ζημιών Νομικής Προστασίας από τους άλλους κλάδους,**

- είτε με την ανάθεση διακανονισμού αυτών των ζημιών σε τρίτη ανεξάρτητη επιχείρηση

- είτε, με τη δημιουργία ξεχωριστού τμήματος ζημιών Νομικής Προστασίας με ξεχωριστό προσωπικό.

Από όλους τους ανωτέρω περιορισμούς συνάγεται το συμπέρασμα ότι τα συμφέροντα των ασφαλισμένων κατοχυρώνονται απόλυτα, μόνο όταν **ο κλάδος ασκείται από ανεξάρτητη και εξειδικευμένη εταιρία, όπως η Arag.** Το πρόβλημα αυτό το ενστερνίστηκαν αρκετές πολυκλαδικές εταιρίες, οι οποίες για την καλύτερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων τους, τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό, προτίμησαν τη συνεργασία με μία εξειδικευμένη εταιρία. Εμείς ήδη συνεργαζόμαστε με την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, τη METROLIFE, την IMPERIO, το ασφαλιστικό συγκρότημα GENKA, την GENERAL

UNION και GENERAL TRUST και βρισκόμαστε σε επαφές και με άλλες εταιρίες και σύντομα θα έχουμε και νέες συνεργασίες. Εδώ θα πρέπει να τονιστεί η μεγάλη σημασία της εποπτείας από την αρμόδια εποπτική αρχή, για την αποφυγή της καταστρατήγησης του νόμου. Ήδη εκκρεμεί στα δικαστήρια αγωγή των εξειδικευμένων ασφαλιστών εναντίον συγκεκριμένων πολυκλαδικών εταιριών, που κατά τη γνώμη τους παραβιάζουν το σχετικό Π.Δ. Κάθε μέρα κυκλοφορούν ασφαλιστήρια χωρίς όρους ασφάλισης, χωρίς χωριστή τιμολόγηση και προ πάντων εκδίδονται χωρίς καν να το γνωρίζει και να το επιθυμεί ο ασφαλισμένος. Όλες οι περιπτώσεις που περιέρχονται σε γνώση μας καταγγέλλονται στην εποπτεύουσα αρχή. Και πιστεύουμε να πράξει το καθήκον της πριν ο κλάδος υποστεί ανυπολόγιστη ζημιά και θιγούν τα συμφέροντα των ασφαλισμένων. Για το λόγο αυτό ζητάμε από την εποπτική αρχή να ελέγξει κατά πόσο οι πολυκλαδικές εταιρίες που ασκούν ταυτόχρονα τον κλάδο Νομικής Προστασίας τηρούν εκτός των άλλων και την αρχή της **ξεχωριστής διαχείρισης ζημιών.**

INTERJET

Καινούργιο αεροπλάνο και ελικόπτερο

Ένα ολοκαίνουργιο αεροπλάνο **Jet Citation Ultra** της αμερικανικής εταιρίας **"Cessna"** και ένα ελικόπτερο **Ecureuil** δικινητήριο του Ομίλου **Eurocopter** αγόρασε η **"Interjet"**.

Η **"INTERJET"** είναι η μόνη ιδιωτική εταιρία στην Ελλάδα που διαθέτει στόλο που αποτελείται συγχρόνως από αεροπλάνο jet και δικινητήρια ελικόπτερα, καλύπτοντας όλες τις ανάγκες που απαιτούν τη χρήση αεροπορικού μέσου. Επίσης παρήγγειλε το τελευταίο επίτευγμα της τεχνολογίας, το **Citation Excel**, που μόλις πρόσφατα "πιστοποιήθηκε". Η παράδοση αυτού του αεροπλάνου θα γίνει μετά από τρία περίπου χρόνια, λόγω της τεράστιας ζήτησης του μοντέλου. Έτσι οι πελάτες της **"Interjet"** μπορούν πλέον

να ταξιδεύουν στην Ελλάδα και στην Ευρώπη με το πραγματικά καινούργιο αεροπλάνο τύπου **Citation Ultra** της μεγαλύτερης κατασκευαστικής εταιρίας **business jets** στον κόσμο, **"Cessna Aircraft Co"**. Το **ULTRA** μπορεί να μεταφέρει μέχρι επτά επιβάτες σε όλα τα αεροδρόμια της Ελλάδας και της Ευρώπης και είναι εφοδιασμένο με ειδικό σύστημα για μεταφορά ασθενών, τραυματιών έχοντας δύο φορεία σε πλήρη ιατρικό εξοπλισμό. Πρόκειται για το πλέον επιτυχημένο αεροπλάνο της κατηγορίας του, γεγονός που αποδεικνύεται από το ρεκόρ πωλήσεών του: Μόνο μέσα στο 1995 επωλήθησαν ανά τον κόσμο 56 αεροπλάνα. Δηλαδή κάτι παραπάνω από ένα αεροπλάνο την εβδομάδα. Ταυτόχρονα η **"Interjet"** εμπλουτίζει το στόλο

των ελικοπτέρων της με ένα ελικόπτερο τύπου **AS355F2 Ecureuil**. Το **Ecureuil** είναι ο πιο επιτυχημένος τύπος επιβατικού ελικοπτέρου στην παγκόσμια αγορά. Αυτή τη στιγμή πετάνε 2.500 **Ecureuil** σε όλο τον κόσμο, κατέχοντας την πρώτη θέση, όχι μόνο στον ευρωπαϊκό χώρο, αλλά και στις Ηνωμένες Πολιτείες όπου η **Eurocopter** έχει εργοστάσιο παραγωγής **Ecureuil** για την αμερικανική αγορά. Ήδη, λοιπόν, οι πελάτες της **"Interjet"** μπορούν να απολαύσουν τα νέα αποκτήματά της με τη γνωστή ποιότητα της εξυπηρέτησης που η εταιρία προσφέρει. Η **"Interjet"** και ο Όμιλος **Interamerican** για ακόμη μία φορά αποδεικνύουν ότι μπορούν να προσφέρουν στους πελάτες τους το καλύτερο.

Επιχειρηματικό Δώρο

Συνδυάζοντας χρησιμότητα και απόλαυση το επιχειρηματικό δώρο είναι ένας άμεσος και αποτελεσματικός τρόπος επικοινωνίας.

Προϋπόθεση βεβαίως είναι η σωστή κατά περίπτωση επιλογή αυτού του δώρου. Επιλογή που εξαρτάται από τους λόγους για τους οποίους δίδεται αλλά και από τον/τους αποδέκτη.

Ορισμένες πιθανές επιλογές –ανάλογα με την κατηγορία του δώρου– περιλαμβάνονται στα ρεπορτάζ αγοράς του αφιερώματος.

ΔΩΡΑ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΔΩΡΑ & ΑΞΕΣΟΥΑΡ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ & ΕΠΙΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ

ΔΩΡΑ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ & ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ

Επιμέλεια: Βασίλης Κουδούνας



ΔΩΡΑ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



Κομψές ομπρέλες βροχής, από διάσημους οίκους όπου εύκολα μπορεί να εκτυπωθεί η επωνυμία της εταιρείας σας.

ΧΑΝΟΣ Α.Β.Ε.Ε. - Θεσσαλονίκης 112 &
Ανδρον, Τ.Κ. 183 45 Μοσχάτο -
Τηλ.: 9586 773 - 9586 505 - Fax: 9563 373



Μεγάλη ποικιλία σε σχέδια και χρώματα είναι τα είδη γραφής που διαθέτει με προχωρημένο design σε συνδυασμό με την εκπληκτικά ανταγωνιστική τιμή τους.
INTERSPIRE - Φιλαρέτου & Τραπεζούντας 3-5,
Καλλιθέα - Τηλ.: 9586 127



Η αξιόπιστη απλότητα του γνώριμου στυλογράφου διαρκείας και του μολυβιού Parker Jotter, αποτελούν ένα πρακτικό και οικονομικό τρόπο που συμβάλλει σαν κίνητρο στις πωλήσεις και σαν μέσο προώθησης της εταιρείας σας.

STIXIS ΕΠΕ - Α. Πηγής &
Σουλίου 1, 151 27 Μελίσια,
Αθήνα - Τηλ.: 6138 680 -
Fax: 6138 686



Τηλ.: (01) 7225 627 - 9 - Telex: 216015
CAPA GR - Fax: (01) 7237 958



Η διαφήμισή σας μπορεί εύκολα να εκτυπωθεί σε ομπρέλες βροχής

ΧΑΝΟΣ Α.Β.Ε.Ε. - Θεσσαλονίκης 112 &
Ανδρον, Τ.Κ. 183 45 Μοσχάτο -
Τηλ.: 9586 773 - 9586 505 - Fax: 9563 373



Μ. ΜΟΥΡΑΤΙΔΗΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
Βιομηχανικό Πάρκο Θέρμης, Θεσσαλονίκη
Τ.Κ. 570 01, Τ.Θ. 3
Τηλ.: (031) 462 690 - Fax: (031) 462 694

Με κάθε αυτοκίνητο SAAB που πωλείται στην Ελλάδα, δίνεται και μία προσωπική αργυρή κλειδοθήκη κατόχου. Έτσι αν χαθούν τα κλειδιά, ο ευρών τηλεφωνεί στην αντιπροσωπεία και τα κλειδιά ξαναβρίσκονται.

Δημιουργία: ANTIKA - ΓΥΡΑ
Τηλ.: 8823 358 - Fax: 8839 587



Η σειρά αυτή της Pelikan είναι η προσωποποίηση της κλασικής χάρης και της υψηλής αξίας. Η ποικιλία χρωμάτων στην οποία διατίθεται, αποτελούν ένα μοντέρνο τρόπο έκφρασης.

PELIKAN
8ο χλμ. Λεωφ. Βάρης Κορωπίου
Τηλ.: 6625 129 - Fax: 6626 232



Ομπρέλα πτυσσόμενη - mini
Ο καιρός μελαγχολεί, λένε
όχι όμως μ' αυτό το επί...
καιρο δώρο



Το Parker Insignia είναι ο τέλειος πρεσβευτής της εταιρείας σας. Είναι μια έκφραση κομψότητας και στυλ, που με την παρουσίασή της θυμίζει τις επιτυχίες σας.

STIXIS ΕΠΕ
Α. Πηγής & Σουλίου 1,
151 27 Μελίσσια, Αθήνα
Τηλ.: 6138 680
Fax: 6138 686



Χειροποίητα ξύλινα είδη γραφείου με χαραγμένο το όνομα του αποδέκτη. Σ' όλους αρέσει στα προσωπικά τους είδη να είναι χαραγμένο το όνομά τους.



Σειρά επιτραπέζιου ημερολόγιου. Τα επιτραπέζια "τρίμηνα ημερολόγια" είναι στην Ευρώπη πολύ δημοφιλή και διευκολύνουν τον προγραμματισμό σας. Νέο μοντέλο πενοστάτης / ημερολόγιο.



Επιτραπέζιο ρολόι εκκρεμές. Πρωτότυπο δώρο το κλασικό αυτό ρολόι πιάνουν με εκκρεμές σε ένα υπέροχο χρώμα, θα ενθουσιάσει τους συνεργάτες σας.
Μ. ΜΟΥΡΑΤΙΔΗΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
Βιομηχανικό Πάρκο Θέρμης, Θεσσαλονίκη
Τ.Κ. 570 01, Τ.Θ. 3
Τηλ.: (031) 462 690 - Fax: (031) 462 694



Wuppies Οι φιλικοί πρέσβεις της διαφήμισης που αλλάζουν όψη ανάλογα με τις υπηρεσίες ή τα προϊόντα σας.
Αποκλειστικά για την Ελλάδα
FOOTPRINTS Ε.Π.Ε. - Τηλ.: 7221 592, 7258 144

Ελβετική τελειότητα VICTORINOX. Swiss army knives, ρολόγια χειρός, sets Victorinox με φακούς Maglite.



PROMOTA HELLAS S.A.
Style & Quality
Κάδμων 8α, 166 75 Γλυφάδα, Αθήνα
Τηλ.: 9630 103 - Fax: 30 1 9633 931
E-mail: promota @ compulink.gr



Αναμφισβήτητη μοντέρνο και άνετο με ειδικά σχεδιασμένη λαβή, το Lauréat ακτινοβολεί διακριτικά με τη φίνα γραμμή του. Η κομψή επίχρυση μύτη είναι διαθέσιμη σε μεγέθη EF, F, M, B. Επίσης διαθέσιμο με μαρκαδόρο **C.A. PAPAELLINA**

Group of Companies - Νεοφρόνος 29-31,
161 21 Αθήνα - Τηλ.: (01) 7225 627 -
9 - Telex: 216015 CAPA GR -
Fax: (01) 7237 958

Υστερα από μακρόχρονη πείρα στα πολύτιμα αντικείμενα δώρου, η εταιρεία μας σας προσφέρει σήμερα, μεγάλη ποικιλία επιχειρηματικών δώρων σε τιμές έκπληξη!!! Τα είδη μας θεωρούνται τα καλύτερα σε σχεδιασμό και ποιότητα στον κόσμο.

SILVER BROSS S.A. - Λεωφ. Πεντέλης 77-79,
Χαλάνδρι 152 33 Αθήνα - Τηλ.: 6820 682 -
Fax: 6890 406



Τοάντες ταξιδιού, τοσαντάκια καθημερινής χρήσης, σακβουαγιάζ με την ποιότητα **LOUISPORT.**

Στυλό τύπου Parker Κλασικό δώρο στο χώρο των επιχειρήσεων, έχει επικρατήσει στο χρόνο για τη χρησιμότητα και την καλαισθησία του.

Μ. ΜΟΥΡΑΤΙΔΗΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
Τηλ.: (031) 462 690 - Fax: (031) 462 694

Από το 1897

Προμηθεύουμε σημαίες σε εταιρείες, δημόσιες υπηρεσίες και ομίλους σε όλη την Ελλάδα.



Τεχνική συνεργασία με τους πλέον σύγχρονους Ευρωπαίους κατασκευαστές. Ηλεκτρονικά ενημερωμένο στοκ όλων των κρατών. Απόδοση λογοτύπων μέσω ηλεκτρονικού ατελιέ σε χαρτί ύφασμα - μεταλλικές πλακέτες. Έγχρωμα δοκίμια και προσχέδια καθ' υπόδειξη του πελάτη.

ΗΛΙΑΣ ΚΟΚΚΟΝΗΣ - ΔΙΑΔΟΧΟΙ Ε.Π.Ε.
Στοά Αρσακείου Αθήνα - Τηλ.: 3226 355

Πρακτικό και εξαιρετικά λειτουργικό, το Parker Vector είναι το τέλειο εργαλείο του μάρκετινγκ για την προβολή του ονόματος της εταιρείας σας, των προϊόντων σας και της διαφήμισής σας, ημέρα με την ημέρα, σε μια τεράστια σειρά περιπτώσεων, από το χώρο του γραφείου μέχρι επιδείξεις και εμπορικές εκθέσεις.

STIXIS ΕΠΕ
Α. Πηγής & Σουλίου 1, 151
27 Μελίσσια, Αθήνα -
Τηλ.: 6138 680 - Fax: 6138 686



Σημαίες Διαφημιστικές - Γιρλάντες Πρόσοψης - Πλακέτες - Χαράξεις Σχεδίων - Έπαθλα - Μετάλλια
ΗΛΙΑΣ ΚΟΚΚΟΝΗΣ - ΔΙΑΔΟΧΟΙ Ε.Π.Ε.
Στοά Αρσακείου 8, Αθήνα -
Τηλ.: 3226 355 - Fax: 3235 266

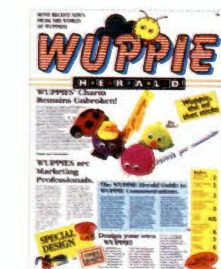


Κατασκευάζουμε κύπελλα, μετάλλια, πλακέτες, λάβαρα, σημαίες, καρφίτσες πέτου, μπρελόκ, αγάλματα, χαράξεις και αναμνηστικά.

ΝΙΚΗ - Θουκυδίδου 60 - 174 55 Καλαμάκι
Τηλ.: 9843 885, 9843 886, 9837 217 -
Fax: 9838 378

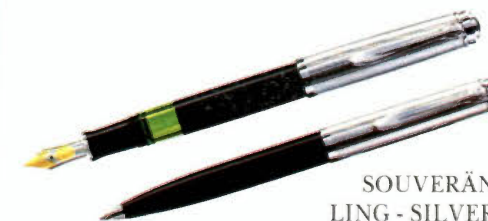


Συνεδριακά Δώρα
Σ' ένα συνέδριο στελεχών της, η Εθνική Ασφαλιστική, χάραξε "ανεξίτηλα" το γεγονός, σ' ένα αργυρό σελιδοδείκτη για όλους τους συνέδρους.
Δημιουργία: **ΑΝΤΙΚΑ - ΓΥΡΑ** -
Τηλ.: 8823 358 - Fax: 8839 587



Wuppie... Δεν είναι παιχνίδι. Είναι ένα ολοκληρωμένο μέσο επικοινωνίας που αλλάζει όψη ανάλογα με την περίπτωση. Ένα Wuppie στο πέτο του συνεδρου, διαφορετικό στον ομιλητή και άλλο στον επισκέπτη, έγινε αμέσως ταυτότητα, που όμως μένει και θυμίζει σε όλους τη συμμετοχή τους... Αποκλειστικά για την Ελλάδα:

FOOTPRINTS
Τηλ.: 7258 144, 7221 592



SOUVERÄN LING - SILVER
Κλασικά από μαύρο design στο βασικό κορμό και άνω επιφάνεια από ασημί sterling 925, είναι το χαρακτηριστικό αυτής της πολυτελούς σειράς.
PELIKAN - 80 χλμ. Λεωφ. Βάρης Κορωπίου -
Τηλ.: 6625 129 - Fax: 6626 232

Διαφημιστικά μπρελόκ σε πολλά σχέδια, για να βρίσκονται συνεχώς στα χέρια εκείνων που συνεργάσθηκε η εταιρεία σας.
ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
Ι. Φαρμάκη 26, Τ.Κ. 546 29
Θεσσαλονίκη - Τηλ.: (031) 546 603 -
Fax: (031) 510 148



Μεγάλη σειρά διαφημιστικών δώρων και διάφορα λειτουργικά επαγγελματικά δώρα (στυλό, τοάντες, organisers κ.λπ.).

ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ - ΕΞΑΓΩΓΕΣ - ΕΜΠΟΡΙΟ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΩΝ ΔΩΡΩΝ
INTERSPIRE HELLAS Ltd
υπεύθυνος: Κώστας Πετρόπουλος
Φιλαρέτου & Τραπεζούντος 3-5
Καλλιθέα, 176 73 Αθήνα
Τηλ.: 9586 127 - 9578 113
Fax: 9595 498

ΔΩΡΑ & ΑΞΕΣΟΥΑΡ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ & ΕΠΙΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ



BLUE OCEAN

Εκτός από τον περιορισμένο αριθμό παραγωγής, το "Blue Ocean" και το "Hunting" χαρακτηρίζονται από τεχνική ακρίβεια, πολυτελή παρουσία και μοναδικό design.

PELIKAN

80 χλμ. Λεωφ. Βάρης Κορωπίου
Τηλ.: 6625 129 - Fax: 6626 232



ΚΑΝΑΔΑΡΑΚΗΣ - Τηλ.: 9565 933

Η Ελληνοβρετανική Ασφαλιστική επιβραβεύει κάθε χρόνο τους συνεργάτες της με διάφορα δώρα που έχουν το σήμα της: Μπολ (χρυσός - αργυρός αετός) πένσα γραβάτας, πένσα χρημάτων, κλειδοθήκη, σήμα πέτου κ.λπ.

Δημιουργία ΑΝΤΙΚΑ - ΓΥΡΑ -

Τηλ.: 8823 358 - Fax: 8839 587



Κατασκευάζουμε κύπελλα, μετάλλια, πλακέτες, λάβαρα, σημείες, καρφίτσες πέτου, μπρελόκ, αγάλματα, χαράξεις και αναμνηστικά.

ΝΙΚΗ

Θουκυδίδου 60
174 55 Καλαμάκι
Τηλ.: 9843 885,
9843 886,
9837 217
Fax: 9838 378



Προσωπικά δώρα μεγάλης αξίας. Δώρα που μένουν αναλλοίωτα στο χρόνο.

ΜΑΡΑΚΑΚΗ ΑΦΟΙ

Χαροκόπου 74,
176 71 Καλλιθέα,
Τηλ.: 9566 535, 9589 561



Δερμάτινος Χαρτοφύλακας Ένα δώρο με αξιώσεις στον επιχειρηματικό χώρο. Διακρίνεται για την ποιότητά του και την υψηλή αισθητική του.

Μ. ΜΟΥΡΑΤΙΔΗΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.

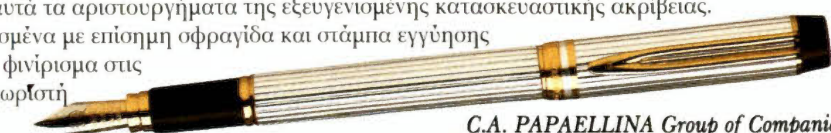
Τηλ.: (031) 462 690 - Fax: (031) 462 694



ΔΕΟΝ

Ικονίου 24, Τ.Κ. 171 23, Νέα Σμύρνη
Τηλ.: 9315 775 - Fax: 9340 592

Η πραγματική τέχνη του χρυσοχόου κρύβεται πίσω από αυτά τα αριστουργήματα της εξευγενισμένης κατασκευαστικής ακρίβειας. Τα Man 100, σε ατσάλινο χρυσό ή ασήμι, είναι χαρακτηρισμένα με επίσημη σφραγίδα και στάμπα εγγύησης που επιβεβαιώνουν την αυθεντικότητά τους. Το επίχρυσο φινιρίσμα στις σχεδιαστικές λεπτομέρειες της ασημένιας σειράς και η ξεχωριστή αρίθμηση του κάθε ενός από αυτά, αυξάνουν ακόμα περισσότερο την αξία αυτών των μοναδικών οργάνων γραφής.



C.A. PAPAELLINA Group of Companies

Νεοφρόνος 29-31, 161 21 Αθήνα - Τηλ.: (01) 7225 627 - 9 Fax: (01) 7237 958



- Πανό & Posters σε Computer
- Πλακέτες Αργυρές / Επάργυρες
- Έπαθλα
- Χαράξεις
- Εθνικές & Διαφημιστικές Σημαίες



Πανό & Posters σε Computer Πλακέτες Αργυρές & Επάργυρες Έπαθλα - Χαράξεις Εθνικές & Διαφημιστικές Σημαίες Γιρλάντες Πρόσοψης Πλακέτες - Χαράξεις Σχεδίων Έπαθλα - Μετάλλια

ΗΛΙΑΣ ΚΟΚΚΩΝΗΣ - ΔΙΑΔΟΧΟΙ Ε.Π.Ε.

Στοά Αρσακείου Αθήνα - Τηλ.: 3226 355 - Fax: 3235 266



ΔΩΡΑ - ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ & ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ

Αναπήρες γραφείου με καταπληκτική διακόσμηση. Μια εξαιρετική επιλογή για το σήμερα και για πολλά ακόμα χρόνια.

ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.

Ι. Φαρμάκη 26, Τ.Κ. 546 29 Θεσσαλονίκη
Τηλ.: (031) 546 603
Fax: (031) 510 148

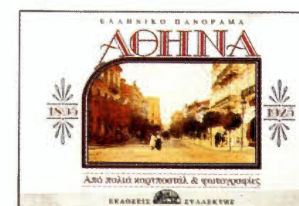


Με ένα σίγουρα μεγαλόπρεπο σχήμα, το Expert ξεχωρίζει με την αυθεντικότητα των λεπτομερειών του. Το λοξό καπάκι, τα δύο κομψά επίχρυσα δακτυλίδια, το δίχρωμο πενάκι και η εργονομικά σχεδιασμένη λαβή δίνουν έμφαση στο χαρακτήρα αυτής της σύγχρονης σειράς. Η δίχρωμη επίχρυση μύτη είναι διαθέσιμη σε μεγέθη EF, F, M, B. Επίσης διαθέσιμο σε μαρκαδόρο,

C.A. PAPAELLINA Group of Companies

Νεοφρόνος 29-31, 161 21 Αθήνα - Τηλ.: (01) 7225 627 - 9 - Fax: (01) 7237 958

Δώρα που ξεχωρίζουν



Λεύκωμα της παλιάς Αθήνας με 49 έγχρωμες εικόνες και 50 σε Σέπια, Εποχής 1895 - 1930.



Λεύκωμα με 112 φωτογραφίες και καρτποστάλ του παλιού Πειραιά. 32 έγχρωμες εικόνες και 80 σε Σέπια Εποχής 1764 - 1930.

ΣΥΛΛΕΚΤΗΣ - Τηλ.: 3610 776 - Fax: 3623 757



Συλλεκτικές αφίσες, η νέα μας έκδοση είναι αφιερωμένη σε παλαιές διαφημιστικές αφίσες τσιγάρων και καπνών. Βιβλίο με σκληρό εξώφυλλο και σε μεγάλο μέγεθος 25x35 εκατοστά.

Bag straps ταινίες για αποσκευές με το σήμα της εταιρείας σας. Διαφήμιση που ταξιδεύει σ' όλον τον κόσμο. Αποκλειστικά για την Ελλάδα:



FOOTPRINTS Ε.Π.Ε.

Τηλ.: 7221 592, 7258 144

J&B ULTIMA

Ένα μοναδικό whisky για συλλέκτες. Συνολικά 128 whiskies περιέχονται στο blend του J&B Ultima. Είναι η μοναδική αυτή σύνθεσή του από όλα τα υπάρχοντα σκωτοέζικα malt και grain whiskies, αλλά και από πολλά που έχουν σταματήσει να παράγονται, που του δίνει συλλεκτική αξία. Σε αριθμημένες φιάλες που υποδηλώνουν τη μοναδικότητά του.

ΚΑΒΑ ΑΝΘΙΔΗ
Υψηλάντιου 13, Κολωνάκι - Τηλ.: 7717 630

Τηλ.: 7221 592, 7258 144



Κοστίνα παρουσίασης δώρου DUOFOLD με ψηφίσματα σουέτ



Συνδυάζοντας τις παραδοσιακές αξίες με την τεχνολογία σχεδιασμού της Parker, το Parker DuoFold αποτελεί την πιο σωστή επιβράβευση της επιτυχίας, τόσο σε ατομικό, όσο και σε επαγγελματικό επίπεδο.

STIXIS ΕΠΕ

Α. Πηγής & Σουλίου 1,
151 27 Μελίσσια, Αθήνα
Τηλ.: 6138 680 - Fax: 6138 686

Διαφημιστικοί συνδετήρες. Προσθέτουν κύρος σε επιχειρήσεις που ήδη έχουν...



FOOTPRINTS Ε.Π.Ε.

Τηλ.: 7221 592, 7258 144

Το Parker DuoFold αναγνωρίζεται διεθνώς σαν ένα πολύτιμο απόκτημα που δίνει χαρά σαν δώρο, είτε το προσφέρει κάποιος είτε το δέχεται.

STIXIS ΕΠΕ
Α. Πηγής & Σουλίου 1, 151 27
Μελίσσια, Αθήνα - Τηλ.: 6138 680 - Fax: 6138 686



Το διαφημιστικό-χρηστικό αντικείμενο γραφείου είναι πάντα το "δυναμικό" δώρο Δημοσίων Σχέσεων. 3 ορειχάλκινα αντικείμενα με ξύλινη βάση, όπου μπορεί να μπει ο λογότυπος:

Δημιουργία: ΑΝΤΙΚΑ - ΓΥΡΑ - Τηλ.: 8823 358 - Fax: 8839 587

ΔΩΡΑ - ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ & ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ



GRAND MARNIER ROUGE

Ένα μοναδικό στο είδος του λικέρ πορτοκαλιού, που κανείς ακόμα δεν κατάφερε να μιμηθεί με επιτυχία. Η εξήγηση της παγκόσμιας αυτής "αποκλειστικότητας" βρίσκεται στην παμπάλαιη παραδοσιακή συνταγή, στη σχολαστική φροντίδα για την επιλογή των πρώτων υλών και, κυρίως, στην επίπονη, μακροχρόνια και εξαιρετικά λεπτή διαδικασία παρασκευής του. Grand Marnier, με την κόκκινη σφραγίδα της υπεροχής.

SMIRNOFF BLACK

Η Smirnoff Black είναι η αυθεντική ρωσική βότκα που παράγεται στα διυλιστήρια της οικογενείας Smirnoff, στη Μόσχα, με την ίδια παραδοσιακή διαδικασία, όπως το 1818.



ΜΕΤΑΧΑ PRIVATE RESERVE

Εδώ κι έναν αιώνα η εταιρεία ΜΕΤΑΧΑ προσφέρει σταθερή κι ανώτερη ποιότητα με τα προϊόντα της. Το ΜΕΤΑΧΑ PRIVATE RESERVE αποτελεί την κορωνίδα.

ΚΑΒΑ ΑΝΘΙΔΗ

Υψηλάντων 13, Κολωνάκι - Τηλ.: 717 630, 7231 963



Μοναδικές χειροποίητες δημιουργίες σε πηλό και ξύλο που θα αποτυπώσουν την ιδιαιτερότητα της χειρονομίας σας για πάντα.

ΕΥΤΥΧΙΑ ΜΠΑΡΖΟΥ
Τηλ.: 3639 110



J&B JET

Φτιαγμένο από επιλεγμένα malt και grain whiskies από την πιο γνωστή περιοχή της Σκωτίας, το Speyside. Ωριμάζει στα καλύτερα δρύινα βαρέλια για τουλάχιστον 12 χρόνια. Σε μαύρη συσκευασία για να προστατεύει το πολύτιμο περιεχόμενο από το φως.



BAILEYS

Το Baileys είναι αυθεντικό ιρλανδέζικο ποτό από ούισκι και φρέσκια κρέμα γάλακτος. Η καταπληκτική γεύση του, αποτέλεσμα μιας μοναδικής μυστικής συνταγής.

Το Baileys παρασκευάζεται από φυσικά συστατικά άριστης ποιότητας και είναι το Νο1 λικέρ στον κόσμο σε πωλήσεις.

CUERVO 1800

Είναι, όπως την αποκαλούν, η κορυφή της τεκίλας. Ανήκει στην κατηγορία "Anejo" που στα ισπανικά σημαίνει παλαιωμένη.



Δώρα χειροποίητα από φυσικά και ανακυκλωμένα υλικά για όσους δεν ακολουθούν την πεπατημένη.

ΓΙΩΡΓΟΣ & ΕΦΗ ΘΕΟΧΑΡΗ
Τηλ.: 9315 775, 9356 408



Προσωπικά δώρα μεγάλης αξίας. Δώρα που μένουν αναλλοίωτα στο χρόνο.

ΜΑΡΑΚΑΚΗ ΑΦΟΙ

Χαροκόπου 74, 176 71 Καλλιθέα,
Τηλ.: 9566 535, 9589 561

30 ΧΡΟΝΙΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ... ΣΤΟ ΧΕΡΙ!

Ειδικές χειροποίητες κατασκευές από ασήμι και άλλα υλικά, που μελετώνται και σχεδιάζονται ξεχωριστά για κάθε περίπτωση.

Αποκλειστικές συνεργασίες:

- Μουσεία: Γουλιανδρή, Μπενάκη, Εβραϊκό
- Ελληνικός Συλλεκτικός Κύκλος
- Γκαλερί Ζουμπουλάκη

Δ. ΦΙΛΙΠΠΑΚΗΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.
Μουσειακά Αντίγραφα - Επαγγελματικά Δώρα

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ - ΕΚΘΕΣΗ:
Αρκαδίου 11, Αγ. Δημήτριος
Τηλ.: 9964 841 - 9925 496



ΗΛΙΑΣ ΚΟΚΚΩΝΗΣ ΔΙΑΔΟΧΟΙ Ε.Π.Ε.

ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1896

- ♦ ΕΘΝΙΚΕΣ & ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΕΣ ΣΗΜΑΙΕΣ
- ♦ ΠΑΝΩ & POSTERS ΣΕ COMPUTER
- ♦ ΓΙΡΛΑΝΤΕΣ ΠΡΟΣΟΨΗΣ
- ♦ ΠΛΑΚΕΤΤΕΣ ΑΡΓΥΡΕΣ / ΕΠΑΡΓΥΡΕΣ
- ♦ ΧΑΡΑΞΕΙΣ ΣΧΕΔΙΩΝ
- ♦ ΕΠΑΘΛΑ ♦ ΜΕΤΑΛΙΑ



ΚΕΝΤΡΙΚΟ: ΣΤΟΑ ΑΣΤΑΚΕΙΟΥ 8, ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ.: 32.21.189 - 32.26.355 FAX: 32.35.266
ΥΠΟΚ/ΜΑ: Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 264, ΧΑΛΑΝΔΡΙ ΤΗΛ.: 68.91.491 - 68.34.708 FAX: 68.34.708
ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ: ΤΗΛ.: 68.98.270 FAX: 68.98.998

9 ιρόποι για να συγκρατήσετε τους ασφαλιστές κοντά σας!

Συμβουλές από τον Thomas H. Kelly της LIMRA

1 Επιλογή

Η επιλογή δεν είναι δυνατόν να γίνει αν η δραστηριότητα που σχετίζεται με τη στρατολόγηση είναι τόσο χαμηλής στάθμης, ώστε ο διευθυντής βασίζει τις εκτιμήσεις του για την εκτέλεση μιας εργασίας μόνον επάνω σε έναν υποψήφιο ασφαλιστή. Είναι απαραίτητη η χρήση μιας εξειδικευμένης διαδικασίας η οποία βήμα προς βήμα θα καθοδηγήσει το διευθυντή ώστε να ακολουθεί μια συγκεκριμένη γραμμή πλεύσης **από την πρώτη συνάντησή σου με τον υποψήφιο ασφαλιστή**, μέχρι την ώρα που θα αποφασίσει τελικά αν θα τον προσλάβει ή όχι.

Κατ' αυτό τον τρόπο εδραιώνεται μια επαγγελματική διαδικασία για μια προκαταβολική έκφραση του υποψήφιου ασφαλιστή.

Πρωταρχικός σκοπός της διαδικασίας επιλογής, πριν ληφθεί οποιαδήποτε απόφαση, είναι ο συγκερασμός δηλαδή το πάντρεμα του ατομικού υπόβαθρου γνώσεων και των άλλων χαρακτηριστικών του υποψήφιου ασφαλιστή Ζωής, με τα πρότυπα και τη φιλοσοφία της εταιρίας και του υποκαταστήματος.

Για την επιτυχία αυτού του σκοπού απαιτείται η συγκέντρωση στοιχείων με ένα συστηματικό και αποδοτικό τρόπο δια μέσου συνεντεύξεων και μιας έγκυρης δοκιμής (τεστ) του υποψήφιου ασφαλιστή.

Γνωρίζουμε επίσης ότι μια **ξεκάθαρη εικόνα της εργασίας έχει θετική επίδραση** στη συγκράτηση των ασφαλιστών. Δεν μπορούμε λοιπόν να αναφερθούμε απλώς στα θετικά σημεία της εργασίας. Πρέπει να συζητήσουμε και για τις άλλες πτυχές της εργασίας όπως είναι οι **κυρώσεις**, οι **πολλές ώρες εργασίας**, η **νυκτερινή εργασία** όταν χρειάζεται κ.λπ.

ΕΙΠΕ...



Ο κ. Γ. Σταμούλης,
επιθεωρητής πωλήσεων
της International Life.

“Ο οξύτατος ανταγωνισμός μεταξύ των πολλών ασφαλιστικών εταιριών, η ταχύτητα με την οποία αλλάζουν και βελτιώνουν τα ασφαλιστικά προγράμματα, αυξάνουν τις υποχρεώσεις των εταιριών για την πιο σωστή συγκρότησή τους, με σκοπό να επιτύχουν και να επικρατήσουν στη διαρκώς μεταβαλλόμενη ασφαλιστική αγορά. Δεν υπάρχει καμία απολύτως αμφιβολία ότι τα καθήκοντα και οι αρμοδιότητες του manager της εποχής μας είναι από τις πιο σύνθετες και δύσκολες εργασίες. Μεταμορφώνει μικρές ομάδες ανθρώπων σε ένα δυναμικό συνδυασμό ικανοτήτων, παροτρύνοντας τον κάθε συνεργάτη στην επιτυχία. Έχει την ικανότητα να βάζει υψηλούς στόχους και να καταρτίζει συγκεκριμένο πρόγραμμα για την επίτευξή τους. Μεταφράζει τη γνώση της αγοράς στις νέες εξελιγμένες μεθόδους, προσαρμόζοντάς την στα δικά του δεδομένα. Γνωρίζει και ελέγχει τις παραμέτρους που επηρεάζουν την παραγωγικότητα των ανθρώπων του. Εξελίσσεται συνεχώς και έχει την εικόνα του επαγγελματία ασφαλιστή”.

2 Εκπαίδευση

Με την εκπαίδευση προσφέρουμε όσα υποσχθήκαμε κατά τη διαδικασία της επιλογής όπως **τη γνώση και την τεχνική της αναζήτησης** υποψηφίων πελατών, την επισήμανση των αναγκών, την παρουσίαση τρόπων πωλήσεων, τη μέθοδο προώθησης του υποψήφιου πελάτη να αγοράσει κ.λπ. Παρόλα αυτά γνωρίζουμε από μια έρευνα που έγινε από την επιτροπή εκπαίδευσης ασφαλιστών της LIMRA (LIMRA'S AGENT TRAINING COMMITTEE), ότι υπάρχουν τεράστιες διαφορές στα προγράμματα εκπαίδευσης των εταιριών και επιπλέον εκπληκτικές διαφορές μεταξύ του τρόπου που θα ήθελαν οι εταιρίες να εκπαιδεύονται οι ασφαλιστές και του τρόπου με τον οποίο εκπαιδεύονται τελικά οι ασφαλιστές. (Η αν θέλετε υπάρχει

ένα τεράστιο χάσμα ανάμεσα στον τρόπο εκπαίδευσης που προτείνεται από τα κεντρικά γραφεία μιας εταιρίας και τον τρόπο που παρέχεται τελικά η εκπαίδευση από τους κατά τόπους εκπαιδευτές). Ο μέσος αριθμός ωρών εκπαίδευσης, ο οποίος αναμένεται να παρασχεθεί σε έναν ασφαλιστή από τα κεντρικά γραφεία και τους κατά τόπους εκπαιδευτές, κατά τη διάρκεια του πρώτου χρόνου, είναι 188 ώρες από τις οποίες το ένα τρίτο είναι τοπική εκπαίδευση. Στην πραγματικότητα όμως, γίνεται η μισή απ' αυτή την εκπαίδευση και αυτός ο χρόνος είναι λιγότερος από το διάστημα κατά το οποίο εκπαιδεύεται ένας κουρέας να κόβει μαλλιά.

Η εργασία μας δεν τελειώνει μετά το αρχικό στάδιο εκπαίδευσης. Έχει ζωτική σημασία να ακούγονται **τα τυχόν παράπονα** του ασφαλιστή και να γίνεται υποβολή του έργου του όταν χρειάζεται. Η διεύθυνση του υποκαταστήματος πρέπει να αναπτύξει σε μια από κοινού συνεργασία με τον ασφαλιστή, τις γνώσεις του γύρω από την τεχνική της πώλησης και τους διάφορους τρόπους κατάκτησης της αγοράς, ενημερώνοντάς τον ταυτόχρονα για το τι συμβαίνει στην ασφαλιστική αγορά, υποβοηθώντας κατ' αυτό τον τρόπο τον ασφαλιστή να θέσει αξιόλογους στόχους παραγωγής, συμφωνώντας με τη δυναμικότητα και τις δυνατότητες προσφοράς του υποκαταστήματος.

3 Γρήγορο Ξεκίνημα

Η εμπειρία των τελευταίων χρόνων μας έχει δείξει ότι η μεγάλη παραγωγή από τα πρώτα βήματα ενός ασφαλιστή είναι ένας καλός δείκτης της επιτυχίας και της συγκράτησης του ασφαλιστή.

Κανόνες του 30%

Ένα άτομο που επιτυγχάνει μια παραγωγή του επιπέδου του 30% του μέσου ατομικού στόχου που έχει θέσει η εταιρία ή το υποκατάστημα για κάθε ασφαλιστή, κατά τη διάρκεια των πρώτων έξι μηνών (πράγμα που αποτελεί στόχο για το δεύτερο χρόνο εργασίας) έχει 1 προς 3 πιθανότητες να επιταχύνει το στόχο έναντι 1 προς 20 πιθανοτήτων εκείνων των ασφαλιστών που δεν επιτυγχάνουν σ' αυτό το διάστημα το παραπάνω επίπεδο παραγωγής. Η παραγωγή κατά τις πρώτες **90 ημέρες εργασίας** είναι επίσης ένας δείκτης

ΕΙΠΕ...



Ο Θρασ. Οικονόμου της NN, δικαιώνεται!

Τέλος '92, αρχές '93, ο Θρασύβουλος Οικονόμου, ο εκ Λαμίας, στη Λαμία και εκτός Λαμίας επιτυχημένος manager της NN, δήλωνε σε συνέντευξή του στον “ΚΟΣΜΟ της NN”, ότι “**η δεκαετία που διανύουμε είναι δεκαετία της μεγάλης πρόκλησης και η μεγάλη πρόκληση θα αντιμετωπισθεί με επένδυση στο ανθρώπινο δυναμικό. Επένδυση στον άνθρωπο, εννοούμε τη σωστή κατάρτιση και τη συνεχή ποιοτική και ουσιαστική επιμόρφωση**”. Ο φίλος Θ. Οικονόμου δικαιώνεται. Όσες εταιρίες έβαλαν θεμέλια στο καλό ανθρώπινο δυναμικό, θα είναι οι εταιρίες του αύριο. Οι υπόλοιπες σιγά σιγά εξαγοράζονται, συγχωνεύονται, πωλούνται, κλείνουν... Ο αγαπητός manager της NN πιστεύοντας στην ποιοτική πώληση που περνά μέσα από την αξιολόγηση του πελάτη, τη συνέντευξη, τη σωστή παρουσίαση και κλείσιμο χωρίς ιδιαίτερη πίεση, κατάφερε να αποτελεί ένα κόσμημα για την εταιρία και την ασφαλιστική αγορά... Καλή συνέχεια, καλές δουλειές με την NN!

της μελλοντικής παραγωγής του ασφαλιστή.

Από τη στιγμή λοιπόν που γνωρίζουμε ότι υπάρχει μια σχέση μεταξύ της παραγωγικότητας του ασφαλιστή, της μελλοντικής του διατήρησης στο επάγγελμα και της επίτευξης ενός επιπέδου παραγωγής από τα πρώτα βήματα, **πρέπει να κάνουμε οτιδήποτε εξαρτάται από τις δυνάμεις μας ώστε να θέσουμε σε εφαρμογή συστήματα και προγράμματα για την επίτευξη υψηλών προτύπων παραγωγής από το ξεκίνημα.**

Γιατί οι ασφαλιστές έχουν ένα γρήγορο ξεκίνημα

Εγώ πιστεύω ότι αυτό το γεγονός είναι συνάρτηση της ποιότητας της διαδικασίας επιλογής μέσα στην οποία λαμβάνεται ο χρόνος που επενδύεται: στην εξεύρεση των κατάλληλων συνεργατών ώστε να ελαχιστοποιηθούν οι πιθανότητες αποτυχίας και στη θέσπιση ορίων για την αναμενόμενη αποδοτικότητα της εργασίας. Η κατάλληλη επιλογή προάγει τη δημιουργία νέων ασφαλιστών οι οποίοι είναι έτοιμοι να ριχθούν στη μάχη της κατάκτησης της αγοράς εφ' όσον ο διευθυντής συγκεντρώνει τις προσπάθειες και στη βελτίωση των μεθόδων δραστηριοποίησης του ασφαλιστή αντί να ανησυχεί για τις πωλήσεις που δεν πραγματοποιούνται στην αρχή της σταδιοδρομίας του ασφαλιστή Ζωής.

Η LIMRA πραγματοποίησε ένα σεμινάριο με θέμα “Βήματα πάνω στην τεχνική αναζήτησης υποψηφίων πελατών (prospecting)” όπου αναφέρθηκε ότι η θέσπιση υψηλών στόχων παραγωγής υποβοηθεί τους νέους ασφαλιστές στον εμπλουτισμό της πρακτικής τους εμπειρίας γύρω από την τεχνική του prospecting.

Σκεφθείτε πόσο απογοητευτικό θα είναι για ένα νέο ασφαλιστή να βλέπει μόνον ένα άτομο-υποψήφιο πελάτη την ημέρα και έπειτα να προφασίζεται ότι θα οργανώσει την εργασία του και θα μελετήσει την υπόλοιπη μέρα. Σε μια τέτοια περίπτωση ο ασφαλιστής θα πρέπει να αναρωτηθεί αν πήρε τη σωστή απόφαση να κρίνει την προσωπική του αξία. Η αποψή μου είναι ότι θα πρέπει εκ των προτέρων να καθορίζεται μια μέρα εργασίας με πλήρη απασχόληση για τους νέους ασφαλιστές και να τους εκπαιδεύουμε στο να κάνουν μια σωστή προεργασία έτσι ώστε να είναι κατάλληλα προετοιμασμένοι πριν από τη συνάντηση με τον αγοραστή. **Αν λοιπόν μπορέσουμε να γεμίσουμε τη μέρα του ασφαλιστή με δραστηριότητες πάνω στις πωλήσεις, τότε είναι σίγουρο ότι αυτό τον ασφαλιστή θα τον κρατήσουμε στο επάγγελμα, στην εταιρία, στο υποκατάστημα.**

4 Η όψη μιας αγοράς

Από τις μελέτες μας στη LIMRA διαπιστώνουμε πολλές φορές ότι η όψη μιας αγοράς έχει θετική επίδραση πάνω στη συγκράτηση και την παραγωγικότητα. Έτσι διαπιστώθηκε ότι ένα μεγάλο μέρος των πετυχημένων ασφαλιστών κάνει πωλήσεις σε μεγάλο ποσοστό (40% και πλέον) σε ομάδες ατόμων με συγκεκριμένα κοινά χαρακτηριστικά και κοινές ανάγκες. Οι αγορές αυτές μπορεί να είναι γεωγραφικές, κοινωνικές ή επαγγελματικές. Το γεγονός αυτό οδηγεί σε πολύ συγκεκριμένα συμπερά-

σματα γύρω από τα προϊόντα που πουλάμε και τις υπηρεσίες που προσφέρουμε.

Επίσης γνωρίζουμε από μια μελέτη της Καναδικής Ένωσης Ασφαλιστών με τον τίτλο: “Γιατί κάνουν οι ασφαλιστές με γρήγορο ξεκίνημα, γρήγορο ξεκίνημα;” ότι μία από τις τρεις αιτίες αυτού του γρήγορου ξεκινήματος είναι η όψη μιας αγοράς, ενώ, οι άλλες δύο αιτίες είναι η επαγγελματική συμπεριφορά και οι ισχυροί πελάτες. Το ερώτημα που γεννιέται στην προκειμένη περίπτωση είναι: “Διδάσκουμε τους διευθυντές υποκαταστημάτων μας να στρατολογούν έναν ασφαλιστή από μια συγκεκριμένη αγορά, ή τους διδάσκουμε να κατευθύνουν έναν υπάρχοντα ασφαλιστή προς μια αγορά;”.

5 Το κλίμα του υποκαταστήματος

Τα τεστ επιλογής και οι λοιπές προσπάθειες δεν θα αποδώσουν αν οι νέοι ασφαλιστές που στρατολογήθηκαν, κληθούν να εργασθούν στο περιβάλλον ενός ανοργάνωτου υποκαταστήματος όπου θα εκπαιδεύονται και θα διοικούνται σε μια μη προσχεδιασμένη βάση και όπου φαίνεται ότι υπάρχει μια αδιάκοπη αναστάτωση. Ο ασφαλιστής χρειάζεται ένα περιβάλλον όπου μπορεί να του προσφερθεί κάθε δυνατή συμπαράσταση και κάθε διευκόλυνση για να προβάλει και να μετουσιώσει τις γνώσεις και τις ικανότητές του.

6 Κεντρικά γραφεία και συμπαράσταση του υποκαταστήματος.

Η εταιρία και το υποκατάστημα πρέπει να παρέχουν στους ασφαλιστές διάφορα υλικά και υπηρεσίες, μηχανογραφικές διευκολύνσεις, ειδικευση πάνω στις πωλήσεις σε προηγμένο επίπεδο, βοηθήματα πωλήσεων και σεμινάρια. Όλα τα παραπάνω πρέπει να συμβιβάζονται με το είδος του κατά τόπους δυναμικού (υποκαταστημάτων) που προσπαθεί να οικοδομήσει η εταιρία και τις αγορές που επιθυμεί να αναπτύξει. Δεν είναι δυνατόν να ενταχθεί κανείς σε μια αγορά όπου δεν μπορεί να προσφέρει τις υπηρεσίες του.

7 Πρακτική που σχετίζεται με τις οικονομικές απολαβές και την αξιολόγηση

Οι οικονομικές απολαβές του νέου ασφαλιστή και οι προσπάθειες ενός πεπειραμένου ασφαλιστή πρέπει να αντικατοπτρίζουν τι επιδιώκετε να επιτύχετε και τι επίπεδο εργασίας αναμένετε να προσφέρουν οι ασφαλιστές και οι διευθυντές υποκαταστημάτων.

Η παραγωγή από τα πρώτα βήματα είναι ένας σημαντικός παράγοντας για την επιβίωση και τη μελλοντική παραγωγή. Το συμπέρασμα που βγαίνει σ' αυτή την περίπτωση είναι ότι το εκπαιδευτικό πρόγραμμα πρέπει να εφαρμοσθεί έτσι ώστε να υπάρχει γρήγορη και σωστή απόδοση.

Σε γενικές γραμμές σύμφωνα με τα οικονομικά προγράμματα, ο νέος ασφαλιστής πρέπει να παράγει μέσα στο πρώτο τρίμηνο γύρω στο 18% της αναμενόμενης μέσης παρα-

Τι θα ασφάλιζες; Τη χήνα ή τα χρυσά αυγά της;



Ο Γ. Χειλαδάκης “κρατώντας” τον Π. Δήμα.

“Τι θα ασφάλιζες; τη χήνα ή τα χρυσά αυγά της;” Αυτό ήταν ένα απ' τα μεγαλύτερα επιχειρήματα για να κάνει κάποιος ασφάλιση και είναι, μέχρι σήμερα.

Αυτό το μεγάλο μήνυμα πήρα κάπου εκεί στα 1973, όταν ο Γιάννης Δουρδουνάς, unit manager τότε του Παύλου Ψωμιάδη και εν συνεχεία διευθυντής, μου έκανε εκπαίδευση μαζί με τον Σφακιανόκη (μετέπειτα γραμματέα Αθλητισμού και υποψήφιο της Πολιτικής Άνοιξης) στα γραφεία Interamerican της οδού ΣΤΑΔΙΟΥ 10. Το ίδιο μήνυμα το επαναλάμβανα πολλές φορές και ο Γιώργος Χειλαδάκης (που ήμασταν τότε ασφαλιστές, αυτός νέος κι εγώ παλιός) λίγο αργότερα, το έκανε κτήμα του και πράξη, ασφαλίζοντας χιλιάδες συνανθρώπους μας τότε, αργότερα στη Metrolife και σήμερα το συνεχίζει και διδάσκει στη Metrolife - Εμπορική όπου δημιούργησε και συνέχεια δημιουργεί φυτώρια ασφαλιστών.

Ο επιτυχημένος manager Γιώργος Χειλαδάκης, πατέρας τριών παιδιών και με γραφείο που πρωταγωνιστεί όλα τα χρόνια στις τρεις πρώτες θέσεις της Metrolife έκανε πράξη το σύνθημα “ασφάλισε τη χήνα που κάνει χρυσά αυγά κι όχι μόνο τα χρυσά αυγά”, ασφαλίζοντας το ΧΡΥΣΟ ΟΛΥΜΠΙΟΝΙΚΗ ΠΥΡΡΟ ΔΗΜΑ, σε χρόνο μεταξύ χρυσών ΒΑΡΚΕΛΩΝΗΣ και ΑΤΛΑΝΤΑ.

Ο άνθρωπος - γελαστό πρόσωπο, “πλατιά καρδιά” Γιώργος Χειλαδάκης, κοντά στον ασφαλιστή του Δημ. Καρβέλα, δείχνοντας και εκπαιδύοντας στην πράξη ΠΩΣ ΓΙΝΕΤΑΙ Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ, υπέδειξε στο χρυσό Ολυμπιονίκη ένα οικογενειακό πρόγραμμα προστασίας. “Κράτα την μπάρα”, έλεγε ο προπονητής Χρ. Ιακώβου στον αγαπητό ΗΠΕΙΡΩΤΗ Πύρρο, αλλά όταν η Ζωή έχει αναποδιές με βάρος που δεν κρατιέται, όταν ο άνθρωπος μπροστά στις αρρώστιες και τα βήματα λυγίζει, όταν η Ζωή γίνεται σκληρή, όταν στα μάγουλα κυλάνε δάκρυα θλίψης, όταν πισώπλατη μαχαιριά αρρώστιας μπηγεί βαθιά το μαχαίρι της, όταν τα λεφτά δεν φτάνουν για φάρμακα, όταν το ψυγείο μένει άδειο χωρίς τυρί και κρέας και φρούτα για τα παιδιά, όταν αγαπημένα πρόσωπα μένουν ορφανά, όταν, όταν... ΤΟΤΕ;

Ναι υπάρχει ανάγκη να έχουμε όλοι ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ, ασφάλιση αξιοπρέπειας. Η χήνα γεννάει χρυσά αυγά, αλλά όταν η χήνα πάθει κάτι;

Συγχαρητήρια στον Γιώργο το φίλο μας, συγχαρητήρια στο Γιώργο Καπουράνη που κατάφερε να έχει μια εταιρία που υπηρετεί κυρίως τον ΑΝΘΡΩΠΟ.

Ε.Σ.

γωγής ενός νέου ασφαλιστή μέσα σ' ένα χρόνο.

Γι' αυτό το λόγο πρέπει να καθορισθούν ειδικές δραστηριότητες και υψηλά πρότυπα παραγωγής στους ασφαλιστές, ώστε να μπορέσουν να πετύχουν περισσότερα απ' όσα αναφέρονται απλώς σαν ελάχιστα όρια παραγωγής στους πίνακες αξιολόγησης.

8 Πολλαπλή πώληση προϊόντων

Γνωρίζουμε ότι η συγκράτηση είναι καλύτερη όταν οι ασφαλιστές πωλούν ασφάλειες Ζωής και Γενικές Ασφάλειες. Από μια μελέτη του ανθρώπινου δυναμικού και της παραγωγής των ασφαλιστικών εταιριών, φαίνεται από τη σύγκριση των συντελεστών συγκράτησης ασφαλιστών μέσα σε 4 χρόνια, ότι οι μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες με πολλούς κλάδους έχουν συντελεστή συγκράτησης 48%, ενώ οι συνηθισμένες канаδικές εταιρίες έχουν συντελεστή 14%.

Ο συνδυασμός διαφόρων ασφαλιστικών εργασιών στις εταιρίες με πολλαπλή ασφαλιστική δραστηριότητα, οι διάφορες όψεις της εξυπηρέτησης των πελατών κατά κλάδο, το διαρκώς αυξανόμενο πορτοφόλι των γενικών ασφαλειών καθώς και η δομή των προμηθειών των γενικών ασφαλειών, υποθάλλουν την οικοδόμηση μεγαλύτερης και αξιολογότερης πελατείας.

Στο μέλλον, εταιρίες που κάνουν πωλήσεις στο ευρύτερο μέσο τμήμα του πληθυσμού θα υποχρεωθούν να λάβουν υπόψη τους, τις δυνατότητες της πολλαπλής πώλησης προϊόντων κυρίως διότι ο ασφαλιστής θα χρειασθεί ένα επιπλέον εισόδημα για να έχει την οικονομική δυνατότητα για έναν ικανοποιητικό τρόπο ζωής.

9 Η ποιότητα της τοπικής διεύθυνσης

Κατά πάσα πιθανότητα, ο πιο σημαντικός παράγοντας συγκράτησης είναι η ποιότητα της εργασίας του κατά τόπους διευθυντού υποκαταστήματος. Τα προγράμματα στα οποία αναφερθήκαμε θα πρέπει να γίνουν κτήμα και να εφαρμοσθούν από το άτομο (διευθυντή υποκαταστήματος) που έχει αναλάβει σε έναν τομέα την οικοδόμηση και ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού και την παραγωγή ασφαλιστών, από το άτομο που έχει τις αναγκαίες ικανότητες ώστε να επιλέξει ένα προς ένα πρόσωπα κατάλληλα για την ασφαλιστική εργασία και έπειτα να καταστήσει ικανά τα πρόσωπα αυτά, ώστε να είναι σε θέση να προσφέρουν υψηλής στάθμης ασφαλιστικές εταιρίες. Οι εταιρίες θα πρέπει να αναγνωρίσουν ότι το ποσό χρημάτων που επενδύουν σε ένα διευθυντή υποκαταστήματος με την προοπτική της ανάπτυξης του ταλέντου του στη διοίκηση ενός υποκαταστήματος, θα αποπληρωθεί μακροπρόθεσμα. Παρόλα αυτά γνωρίζουμε από την Επιθεώρηση Εργασίας των Διευθυντών Υποκαταστημάτων μας (Management Job Review) ότι σχεδόν τα 2/3 των διευθυντών υποκαταστημάτων εκ-

παιδεύθηκαν επί χρονικό διάστημα λιγότερο από μία εβδομάδα, πριν να του ανατεθούν αυτά τα καθήκοντα, και το 50% εκπαιδεύθηκαν επί διάστημα μικρότερο των 20 ημερών πριν να αναλάβουν τη διεύθυνση του υποκαταστήματος. Από τη μελέτη του πίνακα εξόδων μας κατά υποκατάστημα αποδεικνύεται ότι τα υποκαταστήματα με υψηλή παραγωγή ξόδεψαν τουλάχιστον δύο φορές περισσότερο χρόνο από υποκαταστήματα με χαμηλή παραγωγή, για την ανάπτυξη των διοικητικών τους δραστηριοτήτων. Για να δείξουμε ακόμη περισσότερο την άσχημη πλευρά του θέματος, αναφέρουμε ότι όταν ο διευθυντής υποκαταστήματος εκπαιδεύεται, η εκπαίδευσή του συνήθως περιστρέφεται γύρω από την εκμάθηση του συστήματος της εταιρίας (δηλαδή πώς να γίνεται πιο αποδοτικά η εργασία των κεντρικών γραφείων) και όχι αναγκαία πάνω στο τι απαιτείται για την οικοδόμηση ενός υποκαταστήματος με κερδοφόρα αποτελέσματα.

Για να κατανοηθεί πλήρως η σημασία των συντελεστών συγκράτησης των ασφαλιστών λάβετε υπόψη σας τα εξής:

- Για μια εταιρία με συντελεστή συγκράτησης σε ποσοστό 10% απαιτείται μια επένδυση της τάξης των \$145.000 για να φέρει τον ασφαλιστή σε καλό επίπεδο μέσα σε 3 χρόνια.

- Με συντελεστή συγκράτησης σε ποσοστό 20%, η επένδυση είναι \$85.000.

- Με συντελεστή συγκράτησης 30%, η επένδυση είναι \$65.000.

Όλα αυτά, σε πολύ σύντομες γραμμές, σας δίνουν μια εικόνα του κόστους και της τεράστιας επιρροής που έχει η βελτίωση των συντελεστών διατήρησης των ασφαλιστών σας.

ΕΙΠΕ...

για τις διοικητικές υπηρεσίες ασφαλιστικών εταιριών:



Ο κ. Κ. Μαστραπός

Ερ.: Ποιος είναι ο ρόλος των διοικητικών υπηρεσιών στη λειτουργία του Ομίλου; Εάν οι πωλήσεις είναι η “αιχμή του δόρατος”, οι διοικητικές υπηρεσίες πώς θα μπορούσαν να χαρακτηριστούν;

Απ.: Οι διοικητικές υπηρεσίες είναι ο δέκτης των μηνυμάτων από όλες τις άλλες πλευρές, που είναι οι πωλήσεις και οι πελάτες μας. Για να μπορεί η εταιρία να είναι ανταγωνίσιμη στην αγορά, σημαίνει ότι πρέπει να εκσυγχρονίζεται συνεχώς σύμφωνα με τις ανάγκες της εποχής. Επίσης, για να μπορεί ο ασφαλιστής, ο άνθρωπος της πρώτης γραμμής, να κάνει όσο το δυνατόν καλύτερα τη δουλειά του, πρέπει να έχει την καλύτερη δυνατή υποστήριξη από τις διοικητικές υπηρεσίες. Επομένως, εάν οι πωλήσεις είναι “αιχμή του δόρατος”, οι διοικητικές υπηρεσίες είναι εκείνες που δίνουν το δόρυ στις πωλήσεις”.

Πηγή: “IN” (Συνέντευξη του κ. Μαστραπά).

Ο κ. Μαστραπός εργάζεται στην Interamerican επί 23 ολόκληρα χρόνια. Ξεκίνησε από τα γραφεία του Ομίλου στην οδό Όθωνος και σήμερα είναι διευθυντής των διοικητικών υπηρεσιών της Πάτρας.



Οι φορολογικές απαλλαγές

κλάδου ιδιωτικής ασφάλισης ζωής στην Ελλάδα και τα άλλα κράτη της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Σε συνέντευξη Τύπου που έδωσαν ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας, κ. Δούκας Παλαιολόγος και μέλη του διοικητικού συμβουλίου, τονίστηκε:

- Η κατάρτιση της φορολογικής απαλλαγής για τα ασφαλιστρα ζωής, **θα δημιουργήσει μείζον κοινωνικό πρόβλημα διότι αφορά 4 εκατομμύρια ασφαλισμένους, οι οποίοι ανήκουν σε όλες τις εισοδηματικές τάξεις και καλύπτονται με 1,7 εκατ. συμβόλαια Ζωής.**

- Η Ο.Κ.Ε., τεχνοκρατικά και λαμβάνοντας υπόψη περισσότερες παραμέτρους του φορολογικού και δημοσιονομικού μας συστήματος, πρότεινε όχι μόνο τη διατήρηση αλλά και την αύξηση του αφορολόγητου ορίου για ασφαλιστρα ζωής εκτός από τις 200.000 που ισχύει σήμερα στις 300.000 δρχ.

- Λαμβανομένης υπόψη της μείωσης της παραγωγής ασφαλιστρών, η οποία θα επέλθει από τυχόν κατάργηση του αφορολόγητου ορίου, **τα φορολογικά Έσοδα του κράτους εί-**

ναι βέβαιο ότι θα μειωθούν αντί να αυξηθούν, αφού θα υπάρχουν απώλειες εσόδων του κράτους από τον Φ.Π.Α. υπηρεσιών και αγαθών που αγοράζει η ιδιωτική ασφάλιση, από το φόρο αμοιβών ελευθέρων επαγγελματιών (15%) από το φόρο διαμεσολαβούντων προσώπων, από το φόρο μισθωτών υπηρεσιών από τα νοσήλια, τις αμοιβές ιατρών κ.λπ.

- **Η κρίση που αντιμετωπίζει η Κοινωνική Ασφάλιση παγκοσμίως** οδηγεί τα κράτη στη λύση της **συμπλήρωσης της κοινωνικής από την ιδιωτική**. Για το λόγο αυτό, σύμφωνα με στοιχεία της Ένωσης, σε όλα τα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης υπάρχουν αντίστοιχες απαλλαγές. Η κατάρτιση της φορολογικής απαλλαγής για τα ασφαλιστρα Ζωής, βρίσκεται σε πλήρη αντίθεση με την παγκόσμια αυτή τάση, ενώ ειδικά στη χώρα μας θα έπρεπε να επιδιώκεται με κάθε τρόπο η εξέλιξη αυτή, λόγω της κακής κατάστασης των ταμείων κοινωνικής ασφάλισης.

- **Ο Κλάδος των Ομαδικών Ασφαλίσεων** θα υποστεί καίριο πλήγμα σε περίπτωση κατάργησης της απαλλα-

γής που ισχύει γι' αυτόν όταν σε όλα τα κράτη της Ευρωπαϊκής Ένωσης λαμβάνονται μέτρα **ίσης φορολογικής μεταχείρισης προς τα ταμεία της κοινωνικής ασφάλισης ειδικά για τα συνταξιοδοτικά προγράμματα, με στόχο την ανακούφιση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης.**

- Πλήττει η εθνική αποταμίευση με συνεπακόλουθο την άσκηση πληθωριστικών πιέσεων και μειώνονται οι επενδύσεις σε βάρος της ανάπτυξης της κεφαλαιαγοράς.

- **Το μέτρο αποδυναμώνει το μόνο εναπομείναν κίνητρο για την ασφάλιση των Ελλήνων σε ασφαλιστικές εταιρίες εγκατεστημένες στην Ελλάδα.**

Η πλήρης απελευθέρωση της κίνησης κεφαλαίων θα ωθήσει τους Έλληνες σε αναζήτηση ασφαλιστικού καλύμματος στο εξωτερικό με αποτέλεσμα τη διαφυγή φορολογητέας ύλης και επενδύσεων αποθεμάτων.

- Η πιθανή θέσπιση ορίου πέραν του οποίου δεν θα εκπίπτουν οι δαπάνες για ασφαλιστρα ζωής, είναι άδικη γιατί ευνοεί τους φοροδιαφεύγοντες ενώ πλήττει τους μισθωτούς.

Οι φοροαπαλλαγές των ασφαλιστρών ζωής σε άλλα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης



1. ΓΑΛΛΙΑ

- Έχουν εξαγγελθεί νέες ρυθμίσεις για τα συνταξιοδοτικά ομαδικά προγράμματα (*Plans d'épargne retraite*).

Οι εισφορές εργοδοτών στα προγράμματα αυτά θα εκπίπτουν καθ' ολοκληρίαν.

Οι εισφορές των εργαζομένων θα εκπίπτουν μέχρι το 8% του ακαθάριστου εισοδήματος.

Η διαχείριση των ταμείων ανατίθεται σε ασφαλιστικές εταιρίες.

- Όσον αφορά στις ατομικές ασφάλισεις ζωής, μετά τη φορολογική μεταρρύθμιση του 1996, εκπίπτουν, υπό προϋποθέσεις, τα ασφαλιστρα για ασφάλισεις προσόδου μέχρι το 25% του ασφαλιστρού αποταμίευσης και με τα όρια τα 7.000 FF. + 1.500 F.F. για κάθε παιδί.

(Ισοτιμία 10/96 σε δρχ.: 330.000 + 70.500 δρχ. περίπου).



2. GERMANIA

- Οι εισφορές εργοδοτών στα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα εκπίπτουν καθ' ολοκληρίαν.

Οι εισφορές των εργαζομένων (μαζί με τις εισφορές στην κοινωνική ασφάλιση, τα ασφαλιστρα ορισμένων ατομικών ασφαλίσεων και τα καταβαλλόμενα σε λογαριασμούς στεγαστικών αποταμιεύσεων ποσά) εκπίπτουν μέχρι τα:

- DM 4.000 για ανύπανδρους (Ισοτιμία σε δρχ.: 630.000)

- DM 8.000 για ζευγάρια (Ισοτιμία σε δρχ.: 1.260.000 περίπου).

Τα ποσά αυτά μειώνονται κατά το τμήμα της συμμετοχής του εργοδότη για συνταξιοδοτική ασφάλιση ή ασφάλιση ανικανότητας, ή υγείας κ.λπ.

Δαπάνη εργαζομένου που ξεπερνά τα παραπάνω ποσά μετά την αφαίρεση της συμμετοχής του εργοδότη που εκπίπτει μέχρι των ορίων των:

- DM 2.340 για ανύπανδρους (370.000 δρχ.)

- DM 4.680 για ζευγάρια. (740.000 δρχ. περίπου)

Σε περίπτωση που η δαπάνη σ' ένα έτος ξεπερνά τα παραπάνω ποσά των DM 2.340 και 4.680, το μισό του τμήματος που απομένει εκπίπτει μέχρι του ορίου του 50% των DM 2.340 και 4.680.

- Τα παραπάνω όρια ισχύουν και για ασφαλιστρα ατομικών ασφαλίσεων, υπό την προϋπόθεση ότι πρόκειται για ασφάλισεις με παροχή θανάτου, ασφάλισεις προσόδου χωρίς δικαίωμα μετατροπής σε εφάπαξ ποσό ή με δικαίωμα μετατροπής που δεν μπορεί να ασκηθεί εντός των πρώτων 12 ετών του συμβολαίου ή ασφάλισεις κεφαλαίου διάρκειας τουλάχιστον 12 ετών.



3. ΙΤΑΛΙΑ

- Σύμφωνα με νέες ρυθμίσεις (1996) για τα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα, οι εισφορές των εργοδοτών εκπίπτουν μέχρι το 2% του ετήσιου μισθού του εργαζομένου.

Οι εισφορές των εργαζομένων εκπίπτουν μέχρι το 2% του ετήσιου μισθού τους και με όριο τις 2,5 εκ. ΙΤΛ. (Ισοτιμία σε δρχ. 397.000).

Για τους αυτοαπασχολούμενους εκπίπτει η εισφορά μέχρι το 6% του εισοδήματός τους με όριο τις 5 εκ. ΙΤΛ. (Ισοτιμία σε δρχ. 794.000).

- Τα ασφαλιστρα ασφαλίσεων ζωής εκπίπτουν μέχρι του ορίου των 2,5 εκ. ΙΤΛ. (περιλαμβανομένων των ασφαλίσεων ατυχημάτων).

Τα συμβόλαια πρέπει να είναι διάρκειας τουλάχιστον 5 ετών. Εάν λάβει χώρα εξαγορά εντός της 5ετίας, τα ασφαλιστρα που απαλλάχθηκαν φορολογούνται.



4. ΒΕΛΓΙΟ

- Στα πλαίσια του προγράμματος Αποταμίευσης - Σύνταξης (*Plan d'épargne Pension - PEP*), τα ασφαλιστρα για συνταξιοδοτικές ασφάλισεις εκπίπτουν από το σύνολο του καθαρού φορολογητέου εισοδήματος εφόσον είναι διάρκειας τουλάχιστον 10 ετών και δικαιούχος σε περίπτωση ζωής είναι ο ίδιος φορολογούμενος ή σε περίπτωση θανάτου, ο σύζυγος ή συγ-

γενείς μέχρι 2ου βαθμού μέχρι του ορίου των FB 20.000 (Ισοτιμία σε δρχ.: 160.000). Υπό όρους το ποσόν μπορεί να αυξάνεται με βασιλικό διάταγμα στα FB 40.000 (320.000 δρχ.).

- Στις ομαδικές ασφάλισεις, στα πλαίσια συμπληρωματικών συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, οι εισφορές των εργοδοτών σε ασφαλιστικές επιχειρήσεις απαλλάσσονται εφόσον οι παροχές που προκύπτουν δεν ξεπερνούν το 80% της τελευταίας ακαθάριστης αμοιβής του δικαιούχου.



5. ΟΛΜΑΝΔΙΑ

Ασφαλιστρα σε ατομικά συμβόλαια ισόβιας προσόδου και κεφαλαίου που περιλαμβάνουν ρήτρα προσόδου εκπίπτουν από το φορολογητέο εισόδημα μέχρι του ορίου των 16,863 guilders. (Ισοτιμία σε δρχ. 2.380.000)

Εκτεταμένο σύστημα συμπληρωματικών ομαδικών συνταξιοδοτικών προγραμμάτων: Οι εισφορές εργοδοτών εκπίπτουν εξ ολοκλήρου καθώς και των εργαζομένων.



6. ΙΣΠΑΝΙΑ

Οι εισφορές των εργοδοτών σε ομαδικά προγράμματα απαλλάσσονται. Στα ατομικά συμβόλαια ζωής, υπό την προϋπόθεση της 10ετούς διάρκειας: φορολογική απαλλαγή στο όριο του 10%.



7. ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ

Οι εισφορές των εργοδοτών απαλλάσσονται.

Τα ασφαλιστρα για ατομικές μικτές (endowment assurances) και ασφάλισεις με παροχή θανάτου, εκπίπτουν σε ποσοστό 12,5% υπό προϋποθέσεις. Ανώτατο όριο είναι \$1.500 (Ισοτιμία σε δρχ.: 560.000) ή το ένα έκτο (1/6) του εισοδήματος του ασφαλισμένου, όποιο είναι το υψηλότερο.

Επικοινωνία και ειδήσεις

Η SCORLIFE ΓΙΟΡΤΑΣΕ ΤΟΝ ΕΝΑ ΧΡΟΝΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ ΚΡΗΤΗΣ

Στα τέλη Ιουνίου το Γραφείο Πωλήσεων της **Scorlife** στο **Ηράκλειο Κρήτης**, με την ευκαιρία του εορτασμού του ενός χρόνου λειτουργίας του, πραγματοποίησε



βραδινή εορταστική εκδήλωση παρουσία όλων των συνεργατών από την Κρήτη καθώς και εκπροσώπου της διευθυνσης πωλήσεων της Scor-life.

Τη βραδιά άνοιξε ο **Γιώργος Στεφανάκης**, συντονιστής του γραφείου πωλήσεων Ηρακλείου, με μία σύντομη αναφορά στο χρόνο που πέρασε και τους στόχους του νέου έτους. Ακολούθησε ο χαιρετισμός του **Γιώργου Κωνσταντέλου** που εκπροσώπησε τη διεύθυνση πωλήσεων και η βράβευση των κορυφαίων συνεργατών του γραφείου ανακηρύσσοντας ως **πρώτο ασφαλιστή** τον κ. **Εμμανουήλ Παπαδάκη** και ως **πρώτο βοηθό συντονιστή Β'** τον κ. **Κωνσταντίνο Σταθάκη**. Επιπλέον βραβεύτηκαν οι κ.κ. Γ. Κωνσταντέλος, Γ. Στεφανάκης και Κ. Καμπακλής για την προσφορά τους στην ανάπτυξη του γραφείου Ηρακλείου Κρήτης.

Η βραδιά έκρυβε πολλές εκπλήξεις με άφθονο κέφι, ρακί και παραδοσιακούς μεζέδες και χορούς.

AGF: ΑΛΜΑ ΣΤΑ ΚΕΡΔΗ

Κατακόρυφη άνοδο σημείωσαν τα κέρδη του γαλλικού ασφαλιστικού ομίλου AGF στη διάρκεια του πρώτου εξαμήνου του έτους. Ο γαλλικός όμιλος ο οποίος ιδιωτικοποιήθηκε τον περασμένο Ιούλιο, ανακοίνωσε ότι τα κέρδη του σημείωσαν άνοδο της τάξης του 48,5% στη διάρκεια του πρώτου εξαμήνου, φθάνοντας στα 723 εκατομμύρια γαλλικά φράγκα (140,4 εκατομμύρια δολάρια) από τα 487 εκατομμύρια που ήταν την αντίστοιχη περίοδο του περασμένου έτους.

Τα έσοδα από ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 5,4% φθάνοντας στα 33,8 δισεκατομμύρια γαλλικά φράγκα. Σε ανακοίνωσή της, η AGF επισημαίνει ότι τα αποτελέσματα αυτά αντικατοπτρίζουν τη διαρκή βελτίωση της θέ-

σης της στην αγορά και κυρίως την εντυπωσιακή απόδοση των δραστηριοτήτων της εκτός γαλλικών συνόρων.

Στην ίδια ανακοίνωση η γαλλική εταιρία υπογραμμίζει ότι βρίσκεται σε εξέλιξη το διετές πρόγραμμα για την εκποίηση συμφερόντων της σε μη κερδοφόρους τομείς δραστηριότητας, και ήδη από τη διαδικασία αυτή έχει αποκομίσει 5,76 δισεκατομμύρια γαλλικά φράγκα.

Καθίκοντα γενικού διευθυντή της ασφαλιστικής εταιρίας **"Εστία ΑΑΕ"** ανέλαβε από τις 16 Σεπτεμβρίου 1996 ο κ. **Μεγακλής Λουριδής**. Η απόφαση αυτή της διοίκησης της επιχείρησης εντάσσεται στο πλαίσιο της στελέχωσης της "Εστίας" με σκοπό να διαδραματίσει όλο και περισσότερο σημαντικό ρόλο στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά, αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση της επιχείρησης.

Ο κ. Λουριδής έχει σπουδάσει στη Βρετανία και έχει εργαστεί αρχικά στο Λονδίνο και στη συνέχεια στην ελληνική αγορά για πάνω από 27 χρόνια, από τα οποία τα τελευταία 15, σαν γενικός διευθυντής γνωστών ασφαλιστικών εταιριών.

ΧΡΥΣΟ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΣΥΝΤΑΞΗΣ ΣΤΟΥΣ ΟΛΥΜΠΙΟΝΙΚΕΣ ΤΗΣ ΧΡΥΣΗΣ ΟΛΥΜΠΙΑΔΑΣ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Η Αγροτική Ζωής, μαζί με ολόκληρο τον ελληνικό λαό, υποδέχεται, με ξεχωριστή υπερηφάνεια τους οκτώ Έλληνες Ολυμπιονίκες της Χρυσής Ολυμπιάδας και σε ένδειξη ευγνωμοσύνης προσφέρει, το **Χρυσό Βιβλιάρειο Σύνταξης** με ασφαλισμένο κεφάλαιο 5 εκατομμύρια δραχμές, δωρεάν για 4 χρόνια, στους Ολυμπιονίκες μας:

1. Πύρρο Δήμα
2. Ακάκιο Κακιασβίλη
3. Γιάννη Μελισσανίδη
4. Νίκο Κακαλιάνη
5. Βαλέριο Λεωνίδα
6. Λεωνίδα Σαμπάνη
7. Λεωνίδα Κόκκα
8. Νίκη Μπακογιάννη



ALICO AIG: ΑΥΞΗΣΗ ΚΑΘΑΡΩΝ ΚΕΡΔΩΝ 14,3% ΣΤΟ Β' ΤΡΙΜΗΝΟ ΤΟΥ 1996

Αύξηση της τάξης του 14,3% στα Καθαρά Κέρδη για το Β' τρίμηνο του έτους ανακοίνωσε το American International Group, Inc., (AIG), ο κορυφαίος διεθνής ασφαλιστικός οργανισμός των ΗΠΑ, μέλος του οποίου, ως γνωστόν, αποτελεί η **Alico**. Συγκεκριμένα, τα καθαρά κέρδη της AIG έφθασαν τα 724,4 εκατομμύρια δολάρια, έναντι 633,8 εκατ. δολ την αντίστοιχη περίοδο του 1995. Αντίστοιχα τα έσοδα ανήλθαν σε 6,96 δισ. δολ., σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 7,7% έναντι της αντίστοιχης περιόδου του προηγούμενου έτους. Ειδικότερα όσον αφορά στον Κλάδο Ζωής της AIG, τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα για την ίδια περίοδο έφθασαν τα 2,25 δισεκατομμύρια δολάρια, γεγονός που αντιπροσωπεύει μια αύξηση κατά 10,1% σε σχέση με το Β' τρίμηνο του 1995.

Παράλληλα, θεαματική άνοδο της τάξης του 23,0% έναντι της αντίστοιχης περυσινής περιόδου σημείωσε το καθαρό εισόδημα από επενδύσεις του κλάδου ζωής, φθάνοντας τα 685,0 εκατομμύρια δολάρια.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Συνεχίζοντας την ανοδική της πορεία και το 1996, η **Ατλαντική Ένωση** επέδειξε θεαματικά αποτελέσματα το πρώτο εξάμηνο του έτους. Συγκεκριμένα, παρουσίασε αύξηση της παραγωγής, της τάξης του 33% σε σχέση με την παραγωγή του αντίστοιχου εξαμήνου του προηγούμενου έτους, ενώ αύξησε το ανθρώπινο δυναμικό του δικτύου πωλήσεων κατά 45 νέους συνεργάτες σε σχέση με το τέλος του 1995. Σύμφωνα με το γενικό διευθυντή της εταιρίας, κύριο **Γιάννη Λαπατά**, το περιθώριο φερεγγυότητας της εταιρίας είναι σήμερα δύο φορές μεγαλύτερο από αυτό που ο νόμος απαιτεί, ενώ τα αποθεματικά της έχουν ήδη καλυφθεί πλήρως για το 1995.



Στη φωτογραφία (επάνω) οι κορυφαίοι ασφαλιστές της Ατλαντικής που συμμετείχαν σε ένα κυριολεκτικό μοναδικό ταξίδι (κάτω) στο Παρίσι και στην Eurodisneyland.

ΧΙΟΣBANK: ΙΔΙΑΙΤΕΡΑ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΑ ΕΠΙΤΟΚΙΑ ΧΟΡΗΓΗΣΕΩΝ

Η Χiosbank διαβλέποντας περαιτέρω αποκλιμάκωση επιτοκίων και κυρίως στηριζόμενη στην πολύ καλή πορεία του δανειακού χαρτοφυλακίου της, θεωρεί πως μπορεί να βελτιώσει ακόμη περισσότερο τα επιτόκια της Καταναλωτικής Πίστης. Έτσι, πιστεύει πως μπορεί να σηματοδοτήσει έναν περαιτέρω **κύκλο μείωσης επιτοκίων σε δάνεια** που πραγματική αγγίζουν τον ιδιώτη καταναλωτή που νοιάζεται για το σπίτι του, τις αγορές του, το κόστος ζωής του γενικότερα. Προχωρεί, λοιπόν, άμεσα **σε μειώσεις από 1 έως 1.50%.**

Αναλυτικά:

- **ΧιόςΣτέγη:** (Στεγαστικό Δάνειο): 16.00% (από 17.00%)

Με άμεση, **πραγματική απάντηση** στο αίτημα του δανειολήπτη, μέσα **σε 3 ημέρες**. Υπενθυμίζεται ότι το ΧιόςΣτέγη έχει χρόνο αποπληρωμής **5-30 χρόνια**.

- **Στεγαστικό Δάνειο μειωμένης δόσης** (για τον πρώτο χρόνο) 9.00% (από 10.00%)

Για παράδειγμα, δάνειο 10 εκ. δρχ. με χρόνο αποπληρωμής 10 χρόνια, απαιτεί τον πρώτο χρόνο μηνιαία δόση: 132.151 δρχ.

- **Επισκευαστικό δάνειο με προσημείωση:** 18.50% (από 19.50%)

- **Επισκευαστικό δάνειο χωρίς προσημείωση:** 20.00% (από 21.50%)

Το ιδιαίτερα πετυχημένο αυτό προϊόν εξασφαλίζει την ταχύτητα του καταναλωτικού δανείου με προνομακό επιτόκιο.

- **Πολυδάνειο** (καταναλωτικό δάνειο): 23.00% (από 24.00%)

Ενδεικτικά, αναφέρουμε ότι δάνειο 1 εκ. δρχ. με χρόνο αποπληρωμής 36 μήνες, απαιτεί μηνιαία δόση 39.739 δρχ. **(χωρίς καμία άλλη επιβάρυνση).**

Αξίζει να σημειώσουμε ότι με το Πολυδάνειο έχουν δανειοδοτηθεί ήδη πάνω από 25.000 ιδιώτες.

- **Χιόςbank Visa** (πιστωτική κάρτα): 26.50% (από 27.50%)

(Στα παραπάνω επιτόκια δεν περιλαμβάνεται η εισφορά 1% του Ν. 128).

Ο ΑΣΤΕΡΑΣ ΣΤΗΝ 61^η Δ.Ε.Θ.

Εξαιρετικά επιτυχημένη χαρακτηρίστηκε η παρουσία του **Αστέρα** στη διάρκεια της 61ης Δ.Ε.Θ. στις αρχές Σεπτεμβρίου. Το περίπτερο Αστήρ λειτούργησε στον εκθεσιακό χώρο του Ομίλου της Εθνικής Τρά-

Επικοινωνία και ειδήσεις

πεζας και δημιούργησε θετικότερες εντυπώσεις στους πολυάριθμους επισκέπτες, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία -μέσα σ' ένα ζεστό και φιλικό περιβάλλον- να ενημερωθούν από επαγγελματίες για τα ασφαλιστικά προϊόντα και υπηρεσίες της εταιρίας.

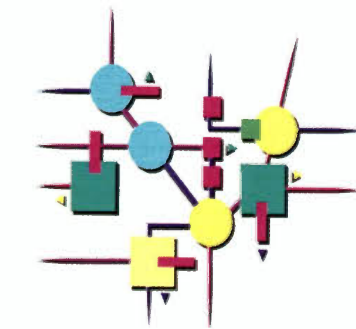
Εκτός από το κοινό που επισκέφθηκε το περίπτερο της Αστήρ, έντονη ήταν και η παρουσία της διοίκησης του ομίλου της Εθνικής, με επικεφαλής τον κ. Θεόδωρο Καρατζά, διοικητή, τον κ. Καραμούζη, υποδιοικητή και πρόεδρο της Αστήρ, καθώς και τους υποδιοικητές κ. Κ. Σταμούλη, Θ. Πανταλάκη και Κουνιάκη.

Τα εγκαίνια του εκθεσιακού χώρου τίμη-



σαν μεταξύ άλλων και οι υπουργοί κ.κ. Άκης Τσοχατζόπουλος και Γιάννος Παπαντωνίου.

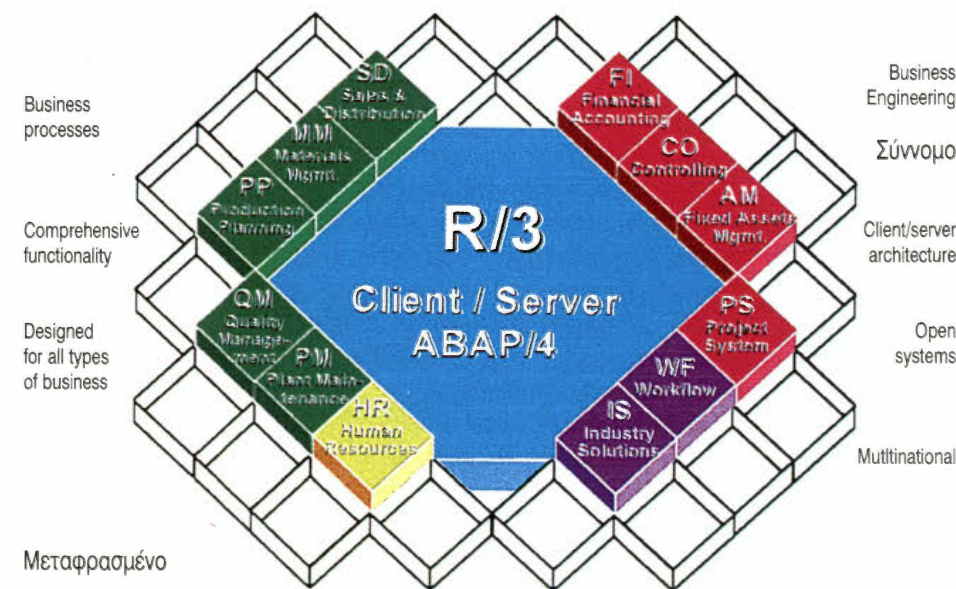
Οι Εταιρείες έχουν ήδη ΨΗΦΙΣΕΙ: SAP R/3



Το SAP R/3 είναι ένα ολοκληρωμένο πακέτο εφαρμογών που περιλαμβάνει οικονομική διαχείριση, κοστολόγηση, παραγωγή, συντήρηση, διαχείριση υλικών και αποθηκών, προμήθειες, πωλήσεις, διαχείριση προσωπικού, ISO9000 και γενικά κάθε εμπορική δραστηριότητα. Σήμερα η SAP κατέχει το 34% της παγκόσμιας αγοράς επιχειρησιακού λογισμικού* και λειτουργεί σε πάνω από 6000 επιχειρήσεις.

Εσείς;

* που ισούται με το άθροισμα των μεριδίων αγοράς των πέντε επόμενων ανταγωνιστών της SAP



SAP Hellas S.A.

Καλλιρόης 103, Αθήνα, τηλ. 9240242, Fax. 9240350

ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΖΩΗΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ “ΑΣΤΗΡ”

Στο πλαίσιο του εκπαιδευτικού προγράμματός της η ασφαλιστική εταιρία “Αστήρ” πραγματοποίησε στις 27 και 28/9/1996 διήμερο εκπαιδευτικό σεμινάριο σε γνωστό ξενοδοχείο της Πάτρας.

Στο σεμινάριο πήραν μέρος τριάντα δύο κορυφαία στελέχη και επίλεκτοι συνεργάτες ζωής του “Αστέρα” από τις περιφέρειες Πελοποννήσου και Δυτικής Ελλάδας.



Θέματα του σεμιναρίου τα οποία ανέπτυξε με επιτυχία ο ειδικός σύμβουλος εκπαίδευσης της εταιρίας κ. Άκης Αγγελάκης ήταν: “Τεχνικές ανθρώπινης επικοινωνίας στις πωλήσεις ασφαλείων”.

Παραβρέθηκαν ο περιφερειακός διευθυντής Δυτικής Ελλάδας κ. Γ. Γκλαβάς, ο οποίος προλόγισε το σεμινάριο και ο διευθυντής γραφείου ζωής Πατρών κ. Γ. Φωτιάδης.

ALICO

ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ

Κατερίνα Βασιλάκη
Δ/ντρια Υποκ/τος
ALICO

Προς το περιοδικό “ΝΑΙ”
Αθήνα 1/10/1996

Κύριοι,
θέλω να σας καταγγείλω την απαράδεκτη έως εγκληματική συμπεριφορά “συναδέλφων” μας.

Στη Μάνδρα Αττικής δημιουργήθηκε από άτομα “άρπαγες” πρακτορείο, όπως τ’ ονομάζουν, και εξαγοράζουν συμβόλαια δικά μου εκδίδοντάς τους νέα με προχρονολόγηση. Τους επηρεάζουν δε λόγω επαγγελματικής σχέσης εξάρτησης που έχουν από την πρωινή τους εργασία (κάποιοι εξ αυτών εργάζονται στον τοπικό Δήμο). Το θράσος τους και οι διαθέσεις τους είναι έκδηλα, και μέσα στο γραφείο μου δήλωσαν αποκάλυπτα ότι θα πράξουν το ίδιο και σε άλλα συμβόλαια της άνω περιοχής. Θεωρώ υποχρέωσή μου, διότι υπηρετώ και πιστεύω το επάγγελμά μου απεριόριστα, ότι πρέπει σύσσωμη η αγορά

να αποκλείσει από κάθε κοινή δραστηριότητα και τους υπεύθυνους αυτών των κινήσεων.

Στη διάθεσή σας όλα τα στοιχεία των πελατών μου.

(*)Σημείωση περιοδικού “ΝΑΙ”: Δεν δημοσιεύουμε, αν και υπάρχουν, τα ονόματα της εταιρίας, μέχρι να ερευνηθούν τα στοιχεία. Θα περιμένουμε να δούμε πώς θα ενεργήσουν οι σύλλογοι ασφαλιστών και διευθυντών και οι ενδιαφερόμενοι και... τα ξαναλέμε επί του θέματος.

ΕΝΑΡΞΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΚΥΠΡΟΥ

Από 1/10/1996 το Υποκατάστημα Κύπρου της ασφαλιστικής εταιρίας **Ασπίς Πρόνοια Α.Ε.Γ.Α.**, μετετράπη σε εταιρία υπό την ονομασία **Ασπίς Πρόνοια Ασφαλιστική Εταιρία ΛΤΔ** κατόπιν σχετικής έγκρισης των κυπριακών αρχών. Η νέα εταιρία θα απορροφήσει το χαρτοφυλάκιο του υποκαταστήματος στους κλάδους ζωής και ατυχημάτων, ενώ η διοίκηση του ομίλου Ασπίς μελετά σοβαρά το ενδεχόμενο ανάπτυξης και των γενικών κλάδων στην κυπριακή αγορά.

Η Ασπίς Πρόνοια δραστηριοποιείται στην Κύπρο από το Μάιο του 1990 οπότε λειτούργησε με τη νομική μορφή του υποκαταστήματος. Πρόκειται για τη μόνη **ιδιωτική** ασφαλιστική εταιρία της Ελλάδας που έχει σήμερα ενεργό παρουσία στην αναπτυσσόμενη και εξόχως ανταγωνιστική αγορά της Κύπρου. Το δίκτυο της Ασπίς Πρόνοια στην Κύπρο αποτελείται από 6 γραφεία πωλήσεων στις κυριότερες πόλεις της Μεγαλονήσου και από 60 ασφαλιστικούς συμβούλους.

Το διοικητικό συμβούλιο της Ασπίς Πρόνοια Ασφαλιστική Εταιρία ΛΤΔ Κύπρου, αποτελείται από τους εξής: Παύλος Ψωμιάδης: πρόεδρος, Κων/νος Καρατζάς: αντιπρόεδρος, Χρηστάκης Ελευθερίου: διευθύνων σύμβουλος, Γεώργιος Λεύκαρος, Δημήτριος Λιβέρας, Κων/νος Λουλουδάκης και Κων/νος Χολέβας: σύμβουλοι.

ΣΠΟΥΔΑΣΤΙΚΟ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ ΑΠΟ ΤΗ ΧΙΟΣBANK

Υποδειγματική εξυπηρέτηση, ασφάλεια, ταχύτητα συναλλαγής και απλές διαδικασίες υπόσχεται **Xiosbank** στους πελάτες που **έχουν παιδιά που σπουδάζουν στο εξωτερικό**, με το νέο προϊόν της, το **Σπουδαστικό Συνάλλαγμα**.

Με μία μόνο επίσκεψη σε ένα από τα καταστήματα της Xiosbank και την κατάθεση ενός απλού δικαιολογητικού (αποδοχής ή

εγγραφής του σπουδαστή σε εκπαιδευτικό ίδρυμα του εξωτερικού), η τράπεζα **σας προσφέρει:**

- **Άμεση αποστολή εμβασμάτων σε οποιαδήποτε χώρα** στον κόσμο μέσω του δικτύου της, με συνεργαζόμενες τράπεζες του εξωτερικού.
- **Άμεση έκδοση** τραπεζικών επιταγών.
- Εντολή για αποστολή εμβασμάτων ακόμη και **με ένα απλό τηλεφώνημα** του πελάτη προς τη Xiosbank.
- Πάγιες εντολές που εκτελούνται **αυτόματα**, χωρίς χάσιμο χρόνου και ταλαιπωρία για τον πελάτη.
- Δυνατότητα κατάθεσης ή ανάληψης στο λογαριασμό του πελάτη σε **450 σημεία στην Ελλάδα**, όπου υπάρχουν **ΑΤΜ**ς του δικτύου της Xiosbank και των δικτύων DELTANET και ERGONET.
- Λογαριασμό χωρίς ελάχιστο όριο κατάθεσης **με ανταγωνιστικό επιτόκιο**.
- Ιδιαίτερη εξυπηρέτηση για τους σπουδαστές στη **Βουλγαρία**, μέσω του καταστήματος της **Xiosbank στη Σόφια**.
- Έξοδα εμβάσματος 4.500 δρχ. για πάγια εντολή ή 5.500 δρχ. για απλό έμβασμα **με δωρεάν άνοιγμα** για τήρηση σπουδαστικού φακέλου.

Για περισσότερες πληροφορίες μπορείτε να επικοινωνείτε με τα παρακάτω τηλέφωνα:

Αθήνα: (01) 3288 142-7

Θεσσαλονίκη: (031) 242 670-9

Λάρισα: (041) 534 600

Ηράκλειο Κρήτης: (081) 229 611

ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ “ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ”

Η Οδική Βοήθεια, ο νέος τομέας δραστηριότητας του Ομίλου “Ιντερσαλονικα”, αναπτύσσεται αλματωδώς: Διαθέτει ήδη 30 ιδιότητα, πλήρως εξοπλισμένα οχήματα, εξειδικευμένο προσωπικό σε 24ωρη υπηρεσία, τον κεντρικό της σταθμό στο ιδιόκτητο υπερσύγχρονο “Intercenter” (150 χλμ. Θεσσαλονίκης - Περαιάς) και 6 ακόμη σταθμούς εξυπηρέτησης, σε βασικούς οδικούς άξονες. Προχωρά ταχύτατα στην επέκταση του στόλου της, με στόχο την πανελλήνια κάλυψη των αναγκών του ασφαλιζόμενου κοινού, 365 μέρες το χρόνο, ενώ αγόρασε νέο 7θέσιο ελικόπτερο.

Η “Ιντερσαλονικα” ευχαριστεί τους ασφαλισμένους της για την εμπιστοσύνη που της έδειξαν, από τα πρώτα κιόλας βήματα της άσκησης του κλάδου οδικής βοήθειας, και υπόσχεται τη συνέχιση της παροχής της καλύτερης και οικονομικότερης εξυπηρέτησης σε όλους τους ασκούμενους απ’ αυτήν



ΣΤΑ ΑΔΙΕΞΟΔΑ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ... Η ARAG ΔΙΝΕΙ ΤΗ ΛΥΣΗ

γιατί πάνω από μισό αιώνα τώρα η ARAG ασφαλίζει τα μέλη της σ’ όλη την Ευρώπη με Νομική Προστασία και δίνει λύσεις σε κάθε σύγκρουση, τραυματισμό, ή παράβαση με το αυτοκίνητο, καθώς και σε κάθε διαφορά με τον εργοδότη, τον έμπορο, ή τον απασχολούμενο.

Ασφαλιζόμενος στην ARAG επενδύετε σε μια διεθνή εταιρία, **ΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ** στη Νομική Προστασία.

Σε μας δεν θα υποστείτε σε καμμία περίπτωση τις συνέπειες μιας ενδεχόμενης “σύγκρουσης-συμφερό-

ντων”, που προκύπτει όταν η ίδια ασφαλιστική εταιρία ασκεί **ταυτόχρονα** με τη Νομική Προστασία και **άλλους κλάδους**.

Η ARAG πληρώνει σε όλη την Ευρώπη για λογαριασμό των μελών της τις αμοιβές των δικηγόρων της επιλογής τους, τα λοιπά δικαστικά έξοδα, καθώς και την δαπάνη του αντιδίκου.

Η ARAG ξέρει και μπορεί να προσφέρει τη Νομική Προστασία δίνοντας λύση σε κάθε πρόβλημα των μελών της, γρήγορα, σίγουρα και μεθοδικά.



ΕΙΔΗΣΕΙΣ ΣΕ 1

Η ΓΕΡΜΑΝΙΚΗ GERLING

Είναι η μοναδική ασφαλιστική εταιρία που λειτουργεί στη χώρα μας με βάση την τρίτη Κοινοτική Οδηγία για την ελεύθερη εγκατάσταση επιχειρήσεων και που ανέλαβε το 25% της ασφάλισης της κατασκευής του αεροδρομίου των Σπάτων, ενώ προβλέπεται να έχει συμβόλαια και για τη λειτουργία και συντήρηση του νέου αερολιμένα. Η ασφάλιση μόνο της κατασκευής θα αποφέρει στην εταιρία ασφάλιστρα ύψους 1,5 δισ. δραχμών για τα επόμενα έξι χρόνια. Η μητρική Gerling της Κολωνίας είναι επικεφαλής (leader) των οχημάτων που ασφαλίζουν το 30% των έργων της Ευρώπης.

Το μάντζμεντ του ελληνικού τμήματος δίνει έμφαση στους κλάδους των δημοσίων έργων, της ασφάλισης πιστώσεων και της ασφάλισης επαγγελματικών σκαφών αναψυχής, τα οποία ως τώρα ασφαλίζονται στη συντριπτική πλειονότητά τους στο Λονδίνο. Η Gerling έχει ασφαλίσει την κατασκευή τεσσάρων νοσοκομείων του υπουργείου Υγείας. Γενικός διευθυντής της εταιρίας είναι ο κ. Καψοκαβάδης και επικεφαλής του τομέα έργων ο κ. Βερτόπουλος.

ΕΥΡΩΠΗ ΚΑΙ NIMA Α.Ε.

Συγκροτήθηκαν σε σώμα τα δύο διοικητικά συμβούλια του ασφαλιστικού συγκροτήματος του κ. Ν. Μακρόπουλου, που εκλέχτηκαν από τις πρόσφατες γενικές συνελεύσεις των μετόχων.

Στην ασφαλιστική εταιρία Ευρώπη ΑΕΓΑ, πρόεδρος του Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος είναι ο κ. Ν. Μακρόπουλος, α΄ αντιπρόεδρος ο κ. Ν. Μουρτζούκος και β΄ αντιπρόεδρος η κ. Κ. Wagner. Μέλη του Δ.Σ. είναι οι Μ. Diaz, Δ. Τσακνιά, Κ. Κοοσιαράς, Α. Τσιρώνης. Στη NIMA Α.Ε. το Δ.Σ. αποτελούν οι Ν. Μακρόπουλος πρόεδρος, Γ. Μακρόπουλος διευθύνων σύμβουλος και μέλη οι Α. Wilson, Λ. Ταυλαρίδου. Ο κ. Wilson είναι director και μέλος του Δ.Σ. των Lloyd's Broker Lownders Iambert Construction Intern. Η παρουσία του στο Δ.Σ. της NIMA θα συμβάλει στην περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου τεχνικών ασφαλίσεων του συγκροτήματος. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση του συγκροτήματος Ευρώπη ΑΕΓΑ, σε συνεργασία με τη NIMA έχει αναλάβει την ασφάλιση των μεγάλων εξειδικευμένων έργων, που εκτελούνται στη χώρα μας από μεγάλες και ξένες τεχνικές εταιρίες.

ΓΙΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑΡΧΕΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ "ΟΜΠΡΕΛΛΑ" ΑΠΟ ΤΟ ΦΟΙΝΙΚΑ

Με στόχο την πλήρη ασφαλι-

στική κάλυψη των καταστημάτων και της επιχείρησής τους, ο "Φοίνικας" δίνει στην αγορά ένα νέο ειδικά μελετημένο πολυστασιαστικό συμβόλαιο, το Φοίνιξ Ερμής. Πρόκειται για ένα προσεκτικά σχεδιασμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα που απευθύνεται σε όλους τους ιδιοκτήτες ή ενοικιαστές καταστημάτων και καλύπτει όλο το φάσμα των εμπορικών δραστηριοτήτων: τρόφιμα-ποτά, ένδυση, κλωστοϋφαντουργία, φάρμακα, καλλυντικά, αυτοκίνητα, ηλεκτρικές συσκευές και μηχανήματα εξοπλισμού εστιατορίων. Το ασφαλιστήριο καλύπτει τόσο τον επιχειρηματία όσο και την επιχείρηση από κάθε ενδεχόμενο κίνδυνου, ενώ καλύπτονται επίσης και τα έξοδα για την αμοιβή μηχανικών και αρχιτεκτόνων, αλλά και το κόστος του χαρτοσήμου αποζημίωσης. Το πρόγραμμα μπορεί να διευρυνθεί με μία σειρά επιπλέον καλύψεων που επιλέγονται από τον ασφαλισμένο, ώστε να αντιμετωπίζονται και κάποιοι ειδικοί κίνδυνοι.

ΝΕΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ALLIANZ ΛΕΔΑΚ

Νέο αμοιβαίο κεφάλαιο Διαχείρισης Διαθεσίμων προσφέρει στο επενδυτικό κοινό η Allianz ΑΕΔΑΚ. Πρόκειται για το Α/Κ Βραχυπρόθεσμων Επενδύσεων, το οποίο απευθύνεται στους επενδυτές που επιθυμούν την επίτευξη εισοδηματικής απόδοσης με βραχυπρόθεσμο επενδυτικό ορίζοντα. Στην εξέλιξη του θα παρέχει την ευχέρεια στους μεριδίουχους του να εισπράττουν ανά τρίμηνο μέρος της μέχρι τότε απόδοσής τους.

ΤΗΝ ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΗ της ΕΤΕΒΑ Ασφαλιστικής από την Εθνική Ασφαλιστική αποφάσισε η διοίκηση της Εθνικής Τράπεζας, γεγονός που καταδεικνύει την πρόθεση του ομίλου να αναδιοργανώσει το συντομότερο δυνατό τις ασφαλιστικές του εταιρίες.

ΜΕ ΕΝΑ ΝΕΟ πρωτοποριακό προϊόν συνεχίζουν τη δραστηριοποίησή τους στην αγορά του bancassurance η Generali Life και η Alpha Τράπεζα Πίστεως σε συνεργασία με την Alpha Πίστεως Ασφαλιστικές Πρακτορεύσεις.

Πρόκειται για το πρόγραμμα "Ασφάλιση Ζωής για δάνεια κατοικίας Alpha 800" που διατίθεται ήδη μέσω των καταστημάτων της τράπεζας με σκοπό να καλύψει τις ασφαλιστικές ανάγκες των πελατών εκείνων που προγραμματίζουν την απόκτηση στέγης με δάνειο κατοικίας Alpha 800.

GENERALI ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΟ ΙΣΡΑΗΛ

Στην αγορά του Ισραήλ επεκτείνει τις δραστηριότητές του ο μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος

της Ιταλίας, Assicurazioni Generali, μετά την κατ' αρχή συμφωνία που συνήψε για την εξαγορά του ομίλου Migdal, από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους του Ισραήλ.

Η κατ' αρχή συμφωνία επετεύχθη με το δεύτερο σε μέγεθος τραπεζικό όμιλο του Ισραήλ, Bank Leumi, στον οποίο ανήκει εξ ολοκλήρου ο όμιλος Migdal και αν λάβει την τελική έγκριση των μετόχων θα σημάνει τη μεγαλύτερη επιχειρηματική συμφωνία της Generali στο εξωτερικό, μετά την πρόσφατη κίνηση επέκτασής της στην αγορά της Γαλλίας.

Για το Ισραήλ, η συμφωνία αυτή είναι η μεγαλύτερη ξένη επένδυση σε ισραηλινή επιχείρηση.

Η εξαγορά του ομίλου Migdal, στον οποίο ανήκουν πέντε εταιρίες που ελέγχουν το 32% της αγοράς ασφαλείων ζωής στο Ισραήλ και το 17% των υπολοίπων κλάδων της εγχώριας ασφαλιστικής αγοράς, θα γίνει σε τρία στάδια και θα προβλέπεται να ολοκληρωθεί το Δεκέμβριο του 1999.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΘΕΤΙΚΟ ΤΟ Α΄ ΕΞΑΜΗΝΟ

Ιδιαίτερα θετική εμφανίζεται η πορεία της ασφαλιστικής εταιρίας "Ευρωπαϊκή Πίστη ΑΕΓΑ", κατά τη διάρκεια του α΄ εξαμήνου τρέχοντος έτους.

Όπως ανακοίνωσε ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της εταιρίας Γ. Ζάχος, η παραγωγή ασφαλιστρων της εταιρίας κατά το α΄ εξάμηνο 1996 αυξήθηκε κατά 21% σε σχέση με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο, ανερχόμενη σε 4,5 δισ. δρχ. Παράλληλα, οι πληρωθείσες ζημιές ξεπέρασαν τα 2,5 δισ. δρχ. και τα γενικά έξοδα διαμορφώθηκαν στο 15,5% έναντι 16,7% του α΄ εξαμήνου 1995.

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Α&Α ΑΠΟ ΤΗΝ HELLENIC BAIN HOGG

Την ανταπόκριση των Alexander & Alexander για την Ελλάδα και την Κύπρο ανέλαβε η μεσιτική εταιρία ασφαλίσεων Hellenic Bain Hogg.

Την ικανοποίησή του για τη νέα συνεργασία εξέφρασε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Hellenic Bain Hogg κ. Σταύρος Παπαγιαννόπουλος, ο οποίος δήλωσε ότι η καινούργια αυτή συμφωνία δίνει νέες διαστάσεις στη δραστηριότητα της εταιρίας στον ελλαδικό χώρο. Να σημειωθεί ότι οι Α&Α είναι ένας από τους μεγαλύτερους παγκοσμίως, με έσοδα άνω του 1,2 δισ. δολ. Από την πλευρά της, η Bain Hogg είναι ο μεγαλύτερος "retail" μεσίτης ασφαλίσεων στην Αγγλία, ενώ προσφέρει ασφαλειομεσιτικές υπηρεσίες και υπηρεσίες διαχείρισης κινδύνων παγκοσμίως.

ΟΙ ΑΥΞΑΝΟΜΕΝΕΣ τοποθετήσεις στο Interamerican Σταθερό Αμοι-

βαίο Κεφάλαιο και γενικά οι τοποθετήσεις σε ενεργητικά που θα ξεπεράσουν τα 300 δισ. δειχνουν σαν πρόβλεψη και σαν πραγματικότητα τη μεγάλη εμπιστοσύνη του κοινού προς τον όμιλο Interamerican και την ΑΕ-ΔΑΚ.

Αυτή η εμπιστοσύνη δεν πρέπει να αγνοείται από μερικούς που προσπαθούν να μειώσουν την αξία και την παραγωγικότητα των πωλήσεων του ομίλου. Να παύσουν οι "στρουθοκαμηλισμοί" κάποιων δόθεν ενημερωμένων που κάνουν λάθος συγκρίσεις σε βάρος των δυναμικών ασφαλιστών αυτής της μεγάλης εταιρίας παραλείποντας πάντα να αναφέρουν το ΣΥΝΟΛΟ πωλήσεων των μεγάλων πωλητών της Interamerican...

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ ΑΠΟ ΤΗ "Γ.Η. ΣΚΟΥΡΤΗΣ"

Το καινούργιο της πρόγραμμα ασφάλισης κατοικιών με την επωνυμία "Υπερκατοικία" παρουσιάζει πρόσφατα η ανώνυμη εταιρία γενικών ασφαλείων "Γ.Η. Σκούρτης". Το εν λόγω πρόγραμμα είναι ένα οικονομικό πακέτο ασφαλιστικών καλύψεων και παροχών που έχει ως στόχο την προστασία της κατοικίας και του περιεχομένου της και απευθύνεται σε ιδιοκτήτες και ενοικιαστές διαμερισμάτων και μονοκατοικιών. Η παραγωγή ασφαλιστρων της "Γ.Η. Σκούρτης ΑΕΓΑ" το 1995 ανήλθε σε 1,354 δισ. δρχ.

ΤΟ ΝΕΟ Δ.Σ. ΤΗΣ METROLIFE

Συστάθηκε και συγκροτήθηκε σε σώμα το πρώτο διοικητικό συμβούλιο της Metrolife μετά τη συνεργασία της εταιρίας με την Εμπορική Τράπεζα.

Το σημερινό διοικητικό συμβούλιο θα είναι εκείνο που θα διοικήσει και τη νέα Metrolife που θα προέλθει από τη συγχώνευση με την Ιονική ΑΕΓΑ.

Το νέο διοικητικό συμβούλιο απαρτίζεται από 13 άτομα εκ των οποίων 6 υποδείχθηκαν από την Εμπορική Τράπεζα, 6 από τη Metrolife και 1 άτομο κοινής αποδοχής και των δύο ομίλων.

Τα μέλη του νέου διοικητικού συμβουλίου είναι: Καπουράνης Γεώργιος πρόεδρος, Κατσάρας Αντώνιος Α΄ αντιπρόεδρος, Τσόπελας Σωτήριος Β΄ αντιπρόεδρος, Βαλαής Γεώργιος, Γκλεζάκος Μιχάλης, Δεδούσης Κωνσταντίνος, Δημητρίου Ζένιος, Κώσταλος Γεώργιος, Παπαποστόλου Απόστολος, Ραφαήλ Μάριος, Ρήγας Κωνσταντίνος, Σαρρή Μαρία, Σπυριδάκης Ιωάννης.

Ο ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΣΤΗΝ INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ

Ο κλάδος Αστικής Ευθύνης λειτουργεί στην Interamerican 18 χρόνια και από το 1994 κατέχει την πρώτη θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Το '95 τα καθαρά ασφάλιστρα έφθασαν τα 247 εκ. από 199 εκ. του '94, δηλαδή αύξηση 24% (η παραγωγή αυτή προέρχεται καθαρά από την αστική ευθύνη). Οι ασφαλίσεις αστικής ευθύνης χωρίζονται στην εταιρία μας σε 6 βασικές κατηγορίες:

- Επαγγελματική Αστική Ευθύνη
- Αστική Ευθύνη Κατασκευαστών
- Αστική Ευθύνη Προϊόντος
- Γενική Αστική Ευθύνη
- Αστική Ευθύνη Σκαφών
- Tour Operation

Η κατάκτηση της πρώτης θέσης είναι αποτέλεσμα της ικανότητας του δικτύου μας, της συνεχούς εκπαίδευσής των και του εφοδιασμού τους με τα κατάλληλα εφόδια. Επίσης αποτελεί σημαντικό μοχλό παραγωγής ο συγχρονισμός μας με τις νέες καταστάσεις στη δημιουργία νέων προγραμμάτων και καλύψεων.

Χαρακτηριστικά, την τελευταία τριετία δημιουργήθηκαν τα προγράμματα:

- Αστική Ευθύνη παραγωγού προϊόντων
- Αστική Ευθύνη Ξενοδόχου (Hotelplan)
- Αστική Ευθύνη Κυνηγών
- Αστική Ευθύνη Μηχανικών και Αρχιτεκτόνων
- Αστική Ευθύνη Touroperator
- Αστική Ευθύνη Σκαφών

Επίσης η Interamerican λανσάρισε το καλοκαίρι τα νέα επαγγελματικά προγράμματα, με τα οποία αποσκοπεί χωρίς δυσκολίες ο πωλητής να συμβουλεύει, να προτείνει και να ασφαρίζει σωστά τον πελάτη του, παρέχοντας πλήρη ασφαλιστική προστασία.

Παράλληλα η τιμολόγηση των προγραμμάτων-πακέτων είναι απλούστατη, διότι για όλες τις καλύψεις, που περιλαμβάνει το πρόγραμμα, χρησιμοποιείται ένα ασφάλιστρο.

Για το '97 η παραγωγή στην αστική ευθύνη προβλέπεται ότι θα ξεπεράσει τα 350 εκ., πρόβλεψη, που στηρίζεται στις νέες ασφαλιστικές δυνατότητες που παρέχουν τα νέα δεδομένα και στις περιοριστές ευχέρειες του ομίλου Interamerican. Για παράδειγμα το πρόγραμμα Tour operator plan αποτελεί συνδυασμό καλύψεων Αστικής Ευθύνης και Προσωπικής Βοήθειας, έτσι ώστε να κρύπτει απόλυτα την ευθύνη, που έχουν οι Τ. Operators, ενώ παράλληλα προσφέρει υπηρεσίες άμεσα στον ταξιδιώτη-καταναλωτή. Τα νέα δεδομένα που έχουν δημιουργηθεί στο χώρο των ασφαλίσεων Αστικής Ευθύνης, έχουν ξεχωριστό ενδιαφέρον για τις ασφαλιστικές εταιρίες.

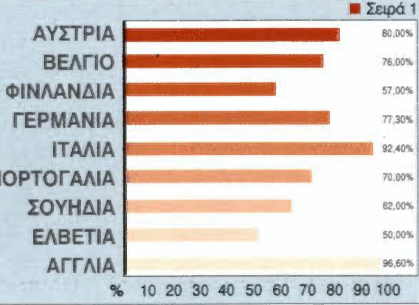
φών. Σύμφωνα με την υπουργική απόφαση 3131/94, ο ιδιοκτήτης ή κάθε πρόσωπο που κατέχει σκάφος, πρέπει να έχει καλύψει την αστική του ευθύνη. Σήμερα η ασφαλιστική κάλυψη είναι υποχρεωτική μόνο για τα σκάφη που ενοικιάζονται. Είναι φανερό ότι σύντομα θα είναι υποχρεωτική για κάθε σκάφος και θα λειτουργεί κατά όμοιο τρόπο με την αστική ευθύνη των αυτοκινήτων.

• **Σχετικά με την επαγγελματική αστική ευθύνη** διαφαίνεται πλέον καθαρά ο συνεχής και αυξανόμενος ρυθμός της ασφαλιστικής της κάλυψης. Οι γιατροί, το πλέον παραδοσιακό είδος στις ασφαλίσεις επαγγελματικής αστικής ευθύνης, άρχισαν να δημιουργούν ζημιές με δικαστικές αποφάσεις πολλών εκατομμυρίων. Τα ασφαλιστικά όρια είναι ανεπαρκή και τα ασφάλιστρα αναθεωρούνται συνέχεια. Με μεγάλη προσοχή αντιμετωπίζει πια κανείς ειδικότητες γιατρών και ασφαλίσεις ιατρικών κέντρων. Στον ορίζοντα έχει κάνει ήδη την εμφάνισή της η επαγγελματική ευθύνη λογιστών, δικηγόρων, directors and officers, και η ασφαλιστική αγορά θα πρέπει να προετοιμαστεί για την κάλυψή τους και όχι μόνο. Είναι απαραίτητο η ασφαλιστική εταιρία να αποζημιώνει σωστά και γρήγορα πριν η υπόθεση φθάσει στην έδρα του δικαστηρίου, που απαιτεί κατάλληλη υποδομή.

• **Η ευθύνη του περιβάλλοντος** αργά ή γρήγορα θα αποτελέσει σημαντικό ασφαλιστικό αντικείμενο στις ασφαλίσεις ευθύνης και βέβαια θα καλύπτεται όχι μόνο η ατυχηματική μόλυνση αλλά και η βαθμιαία.

ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΗ

Αξιζει να παρατηρήσουμε το claim ratios άλλων ευρωπαϊκών χωρών, το οποίο είναι κατά πολύ υψηλότερο της Ελλάδας, το οποίο κυμαίνεται κάτω του 30%, γεγονός που φανερώνει ότι ο κλάδος θα κινείται από πλευράς ζημιών στα επίπεδα των άλλων κρατών. Επίσης θα πρέπει να σημειώσω ότι εκτός από τις πολλές ζημιές που θα έχουμε τα επόμενα χρόνια, ο ανταγωνι-



σμός στον Κλάδο Αστικής Ευθύνης είναι έντονος και πολλές φορές έξω από κάθε ασφαλιστική δεοντολογία και πρακτική με αποτέλεσμα τη μείωση των ασφαλιστρων και κατ' ουσία ανάληψη μεγάλων κινδύνων με μικρά ασφάλιστρα. Αυτό θα πρέπει να προσεχθεί ιδιαίτερα.

Δ. Πάτρας
Τεχνικός Διευθυντής Ευθύνης και Αυτοκινήτων INTERAMERICAN

ΕΘΝΟDATA - POST REALITY
- ΠΟΥΛΙΑΔΗΣ &
ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ Α.Ε.Β.Ε.ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ INTERNET
ΛΥΣΕΙΣ ΣΤΟΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙ-
ΚΟ ΤΟΜΕΑ

Ανακοινώθηκε νέα στρατηγική συνεργασία μεταξύ των τριών κορυφαίων εταιριών του χώρου της πληροφορικής και υψηλής τεχνολογίας, για την παροχή ολοκληρωμένων λύσεων στον τραπεζικό, τον χρηματοοικονομικό και τον ασφαλιστικό τομέα.

Αναλυτικότερα, η Ethnodata, εταιρία μηχανογραφικών υπηρεσιών και οργάνωσης, θυγατρική της Εθνικής Τράπεζας, η Post Reality, αποκλειστικός αντιπρόσωπος της Silicon Graphics στην Ελλάδα στα προϊόντα Internet και Intranet, και οι Πουλιάνης & Συνεργάτες, η μεγαλύτερη εταιρία πληροφορικής στην Ελλάδα, συμφώνησαν να συνεργαστούν, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία τους στο χώρο του Internet, έτσι ώστε να παρέχουν μια σειρά εξειδικευμένων προϊόντων και υπηρεσιών Internet στους οργανισμούς και εταιρίες του τραπεζικού, χρηματοοικονομικού και ασφαλιστικού τομέα, τόσο στον ελληνικό, όσο και στο διεθνή χώρο.

Στρατηγικός στόχος της νέας αυτής συνεργασίας, με την επωνυμία iSolutions, είναι η παροχή εξειδικευμένων Internet και Intranet λύσεων, οι οποίες θα περιλαμβάνουν τη μέληψη, το σχεδιασμό, την εγκατάσταση εξοπλισμού και την ανάπτυξη εξειδικευμένων εφαρμογών, βάσει των απαιτήσεων κάθε πελάτη.

Η συνεργασία αυτή αποτελεί πρωτοπορία για τα ελληνικά αλλά και διεθνή δεδομένα, καθώς η τεχνογνωσία των τριών εταιριών, της Πουλιάνης & Συνεργάτες, στα δίκτυα και το Internet της Ethnodata σε υπηρεσίες μηχανοργάνωσης, Multimedia και Internet και της Post Reality στους τομείς των Multimedia, Graphics animation και Internet, συνθέτουν ένα μοναδικό σχήμα, ικανό να ικανοποιήσει και να δώσει λύση και στις πιο εξειδικευμένες ανάγκες.

Πληροφορίες για τα προσφερόμενα προϊόντα, θα είναι σύντομα διαθέσιμες στον κόμβο που έχει εγκαταστήσει η iSolutions, στη διεύθυνση <http://www.iSolutions.gr>

GENERALI LIFE

Ένα ταξίδι-βραβείο με προορισμό την Αμερική προσέφερε η Generali Life στα διακεκριμένα στελέχη της των πωλήσεων, για τις προσπάθειες και τα αποτελέσματα της παραγωγικής τους δραστηριότητας κατά το έτος 1995.

Στο ταξίδι, που διεξήχθη από 14 - 22/8/96 και σημείωσε ιδιαίτερη επιτυχία, συνόδευσαν τους κορυφαίους συνεργάτες της Generali Life ο διευθυντής πωλήσεων κ. Ι.



Αναμνηστική φωτογραφία με φόντο το Άγαλμα της Ελευθερίας. Οι εκδρομείς στο μνημείο του Λίνκολν. Οι κορυφαίοι της Generali Life σε φωτογραφικό στιγμιότυπο μπροστά από το Λευκό Οίκο.

Γεωργάκης και ο διευθυντής μηχανογράφησης κ. Ε. Αντωνάκογλου.

Η εκδρομή ξεκίνησε από τη Φιλαδέλφεια, την πόλη όπου διατυπώθηκε η Διακήρυξη της Ανεξαρτησίας των 13 πρώτων πολιτειών και συντάχθηκε το Σύνταγμα των ΗΠΑ. Στη συνέχεια, οι εκδρομείς κατευθύνθηκαν προς το Ατλάντικ Σίτι, όπου δοκίμασαν την τύχη τους σ' ένα από τα πολλά καζίνο της πόλης.

Οι τρεις επόμενες ημέρες περιελάμβαναν ξενάγηση στην Ουάσιγκτον, την ομοσπονδιακή πρωτεύουσα των 50 πολιτειών, και επισκέψεις σε μνημεία παλαιών προέδρων, στο Λευκό Οίκο, στους τάφους των αδελφών Κένεντι, στο Καπιτώλιο, στο Ανώτατο Δικαστήριο, στο μέγαρο Εθνικών Αρχείων και στο μουσείο αεροδιαστήματος.

Η εκδρομή ολοκληρώθηκε με τετραήμερη διαμονή στη Νέα Υόρκη, και επισκέψεις στο άγαλμα του Κολόμβου, στο Λίνκολν Σέντερ, στο Σέντραλ Παρκ, στη συνοικία Χάρλεμ, στην Τσάινα Τάουν, στο Σόχο, στο Γκρήνουιτς Βίλλατζ, στη Γουόλ Στρίτ και στους δίδυμους πύργους του World Trade Center.

Το ταξίδι αυτό εντάσσεται στο πλαίσιο της αντίληψης της εταιρίας για δυναμική παρουσία με νέες παραγωγικές κατακτήσεις και αποτελεί ένα δείγμα αναγνώρισης και ανταμοιβής των συνεργατών της που την εκπροσωπούν επάξια στην ελληνική αγορά.

ΑΚΟΜΑ ΜΙΑ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ
ΤΟΥ Π.Σ.Σ.Α.Σ...

Το διοικητικό συμβούλιο του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων, σύμφωνα με το Νόμο και το Καταστατικό, ανακοινώνει ότι θα πραγματοποιήσει την ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευσή του την 28η Νοεμβρίου 1996, ημέρα Πέμπτη και ώρα 19:00 στο ξενοδοχείο Ledra Marriott (Λ. Συγγρού).

Με θέματα ημερήσιας διάταξης τα ακόλουθα:

1. Διοικητικός και Οικονομικός Απολογισμός του Συνδέσμου από 30/11/1995 μέχρι 31/10/1996.
2. Απαλλαγή Διοικητικού Συμβουλίου από τις ευθύνες του για την πιο πάνω διαχειριστική περίοδο.
3. Οικονομικός Προϋπολογισμός για το έτος από 1/11/1996.
4. Συζήτηση για επαγγελματικά θέματα (νομοσχέδιο για τροποποίηση νομοθεσίας Ιδιωτικής Ασφάλισης, οικονομικά μέτρα σχετικά με ασφάλιστρα, εγγραφή σε Επιμελητήριο/ΤΕΒΕ κ.λπ.).
5. Τροποποίηση άρθρων του Καταστατικού.
6. Διάφορες ανακοινώσεις.
7. Απόφαση για εγγραφή σε Ομοσπονδία.

Σύμφωνα με το Καταστατικό του Συνδέσμου και το Νόμο, η συμμετοχή στη Γενική Συνέλευση και ψήφος είναι δυνατή μόνο σε όσους έχουν εκπληρώσει τις οικονομικές τους υποχρεώσεις προς το Σύνδεσμο. Ψήφος με αντιπρόσωπο επιτρέπεται για τα μέλη που ασκούν το επάγγελμά τους εκτός του Νομού Αττικής, με βάση εξουσιοδότηση με θεωρημένο τη γνήσιο της υπογραφής, που θα κατατίθεται, με οποιοδήποτε μέσο στο Δ.Σ. τουλάχιστον 3 ημέρες πριν τη Γ.Σ. Κάθε μέλος μπορεί να αντιπροσωπεύσει μέχρι δύο απόντα μέλη.

Η προσέλευση των μελών με βάση την κρισιμότητα των εξελίξεων στο χώρο των ασφαλειών είναι αναγκαία.

ΠΡΟΪΟΝ: WATERMAN

Το 1882, ο Lewis Edson Waterman αλάζει την ιστορία της γραφής. Η τελειότητα καμιά φορά ξεκινά από ένα ατύχημα όπως και η καλή τύχη από την κακή.

Το 1883 ο Lewis Edson Waterman, τότε ένας ασφαλιστής, έχασε ένα από τα πιο σπουδαία του συμβόλαια εξαιτίας μιας αναξιόπιστης πέννας με κακή ροή μελανιού και ορκίστηκε πως κάτι τέτοιο δεν θα ξανασυνέβαινε.

Τότε κατασκεύασε την "Regular" μια πένα που έμελλε να γίνει ο πρόγονος των σημερινών μοντέλων, φορητή και αξιόπιστη πένα με σωστή αναπνοή του αέρα και ροή μελανιού.

Η εμπειρία της γραφής με μια πένα, μια υπόθεση μέχρι χθες ριψοκίνδυνη, μετασχηματίστηκε μέσα σε μια μόνο νύχτα κερδίζο-

ντας σε αξιοπιστία, άνεση, ταχύτητα και αρμονία.

Σήμερα μετά από 100 και πλέον χρόνια και μετά από 1 δισεκατομμύριο όργανα γραφής, μύτες και αμπούλες η Waterman παραμένει πιστή στην παράδοση της πρωτοπορίας και συνεχίζει να αλλάζει την ιστορία της γραφής. Η Waterman συνδεδεμένη με την ιστορία, 1918, η Συνθήκη των Βερσαλλιών υπογράφεται με μια χρυσή πένα Waterman καθώς και συμφωνία του Ντέιτον, με τη Map 100.

Η εταιρία δεν έχει σταματήσει να εξελίσσει διαφορετικές τεχνικές, σχέδια, χρώματα και υλικά. Με την πρώτη εξαγωνική πένα, την πρώτη μεγάλη μύτη 14Κ., την πένα ασφαλείας με την ανασυρόμενη μύτη, με τη δημιουργία της αντλίας μελανιού και της αμπούλας του Pantabille με τα 4 χρώματα και τα 30 λαμπρά χρόνια της πέννας CF, ο αιώνας μας έχει δει τη Waterman στις υπηρεσίες των λέξεων και των γραπτών να απογειώνεται από τις γήινες ανάγκες για να φθάσει στην αγνή απόλαυση της γραφής.

Σήμερα αυτή η απόλαυση που απορρέει από την πλούσια χρωματική γκάμα των οργάνων γραφής.

Waterman, ερμηνεύεται απόλυτα από την πένα Edson ένα πραγματικό αριστούργημα,

κράμα της σύγχρονης τεχνολογίας και της παράδοσης του χρυσοχόου.

ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ
ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ
ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
(C.E.A.) ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Την 10η και 11η Οκτωβρίου 1996 συνήλθε στη Θεσσαλονίκη με μεγάλη επιτυχία η Γενική Συνέλευση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεων (C.E.A.), που αποτελεί την Ομοσπονδία των Ενώσεων Ασφαλιστικών Εταιριών 29 ευρωπαϊκών χωρών. Σκοπός αυτού του συντονιστικού οργάνου είναι η εξέταση και προώθηση των θεμάτων που αφορούν την ιδιωτική ασφάλιση και η επίσημη εκπροσώπηση των 5000 ασφαλιστικών επιχειρήσεων που έχουν έδρα τις ευρωπαϊκές χώρες ενώπιον όλων των διεθνών οργανισμών.

Κατά τη φετινή Γενική Συνέλευση εκτός της έγκρισης των δραστηριοτήτων των διαφόρων υποεπιτροπών καθώς και της εισδοχής 4 νέων μελών εκ της πρώην Ανατολικής Ευρώπης, συζητήθηκαν και ανεπτύχθηκαν απόψεις επί των ακόλουθων θεμάτων γενικότερου εν-

διαφέροντος.

- Επιπτώσεις του ενιαίου νομίσματος στις δραστηριότητες των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και προετοιμασία των αγορών για το Ενιαίο Νόμισμα.
- Καλύτερη λειτουργία της ενιαίας ευρωπαϊκής αγοράς των ασφαλίσεων με επίλυση των προβλημάτων που έχουν μέχρι σήμερα εμφανιστεί.
- Ακολουθητέα πολιτική για την ανταπόκριση στις αυξανόμενες απαιτήσεις των καταναλωτών.
- Ασφάλιση ζημιών στο περιβάλλον.
- Αναζήτηση νέων διαχωριστικών ορίων μεταξύ της ιδιωτικής και της κοινωνικής ασφάλισης.
- Επανεξέταση του ρόλου του C.E.A. μέσα στις νέες διεθνείς συνθήκες.

Τέλος, η Γενική Συνέλευση προέβη στην εκλογή του κ. H. Schimetschek, προέδρου της αυστριακής ασφαλιστικής ενώσεως, ως νέου προέδρου της C.E.A. για μια θητεία 2 ετών.

Τη Γενική Συνέλευση οργάνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας και σ' αυτήν έλαβαν μέρος 150 σύνδεσμοι προερχόμενοι και από τα 29 μέλη της C.E.A.

Φίλοι Managers Κάντε ένα διάλειμμα...
και... ξεκουράστε τον αυχένα σας

Ο αυχένας και το σβέρκο είναι από τα σημεία του σώματος που "πιάνονται" εύκολα, ιδιαίτερα αν κάνουμε δουλειά που μας αναγκάζει να είμαστε σκυμμένοι αρκετές ώρες.

Με εύκολες και απλές κινήσεις, μπορείτε να χαλαρώσετε στη στιγμή:



1

Με αργό ρυθμό, γείρετε το κεφάλι προς τον δεξί και μετά τον αριστερό ώμο. Κάντε την κίνηση αυτή αναπνέοντας βαθιά κάθε φορά. Επαναλάβετε πέντε φορές.



2

Επαναλάβετε την ίδια κίνηση με την προηγούμενη, αλλά με φορά από εμπρός προς τα πίσω (8 φορές).



3

Κάντε αργές περιστροφές του κεφαλιού δεξιά και αριστερά χωρίς να μετακινείτε τους ώμους. Το βλέμμα σας πρέπει να είναι στραμμένο εμπρός. Επαναλάβετε δέκα φορές.

“ΝΑΙ”, ένας φίλος δίπλα σας!

Επικοινωνία και ειδήσεις

ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Δυναμική παρέμβαση στο ασφαλιστικό γίνεσθαι του 2000 που σηματοδοτείται από την πλήρη απελευθέρωση της αγοράς, προετοιμάζει με σταθερές κινήσεις η **Αγροτική Ασφαλιστική**.

Συνοδοιπόρος στη λεωφόρο του εκσυγχρονισμού που οδηγεί την Αγροτική Ασφαλιστική μέσα από τις συνθήκες του διαρκώς εντεινόμενου ανταγωνισμού, στη διατήρηση της ηγετικής της θέσης και την άνοδό της στα υψηλότερα σκαλοπάτια της επιτυχίας θα είναι για τα προσεχιά πέντε χρόνια η **Andersen Consulting**, μια από τις μεγαλύτερες και πλέον εξειδικευμένες εταιρίες στην Ελλάδα και διεθνώς, στην οποία η ΑΕΕ-ΓΑ ανέθεσε την εκπόνηση 5ετούς επιχειρησιακού σχεδίου (business plan) και του απαραίτητου πλαισίου για την υλοποίησή του.

Τη σχετική σύμβαση συνεργασίας υπέγραψαν σήμερα ο διευθύνων σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. **Αθανάσιος Ρούπας** και ο **Δρ. Ιωάννης Μεθόδιος**, εταίρος της Andersen Consulting.

Στόχοι του έργου, μεταξύ άλλων, είναι:

- Η περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών της Αγροτικής Ασφαλιστικής και η βελτίωση της κερδοφορίας της εταιρίας με τη διευρυνση του μεριδίου της στην εγχώρια αγορά και την επέκταση των δραστηριοτήτων της σε αγορές του εξωτερικού.
- Η παροχή σύγχρονων και ευέλικτων προϊόντων και υπηρεσιών με ανταγωνιστικό κόστος και χαρακτηριστικά.
- Η αναδιοργάνωση της εταιρίας σε όλα τα επίπεδα, με κύρια έμφαση τη μηχανογραφική αναβάθμιση στο πλαίσιο διεθνών προτύπων.
- Η αναβάθμιση του στελεχιακού δυναμικού της εταιρίας μέσω της κατάλληλης οργανωτικής, εκπαιδευτικής, μηχανογραφικής υποστήριξης.

Ιδιαίτερη έμφαση θα δοθεί στη δημιουργία προϋποθέσεων για τη βελτίωση της εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων της.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ 61Η ΔΙΕΘΝΗ ΕΚΘΕΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

Στις 6/9/96 πραγματοποιήθηκαν με μεγάλη επιτυχία τα εγκαίνια της 61ης ΔΕΘ στην οποία συμμετείχε και εφέτος η **Αγροτική Ζωή** στο εντυπωσιακό περίπτερο των εταιριών του ομίλου ΑΤΕ.

Μαζί με τα ήδη καταξιωμένα προγράμματά της, η Αγροτική Ζωή παρουσίασε επίσημα πλέον το νέο ασφαλειο-επενδυτικό πρόγραμμα της κατηγορίας "single premium" που ονομάζεται **"Υπεραξία Ζωής"**.



Ο διευθύνων σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Κώστας Λάμπρος, ενώ χαιρετά τον υπουργό Εσωτερικών, Διοίκησης και Αποκέντρωσης κ. Ακη Τσοχατζόπουλο στο περίπτερο της Αγροτικής Ζωής.



Ο διευθύνων σύμβουλος Δρ. Κώστας Λάμπρος με τον διευθυντή πωλήσεων κ. Αγγ. Παπαστερνό, τον υποδιευθυντή πωλήσεων κ. Χρ. Κούστα και συνεργάτες της ιεραρχίας του δικτύου πωλήσεων στα εγκαίνια του περιπτέρου.

Στην έκθεση την εταιρία εκπροσώπησε ο διευθύνων σύμβουλός της **Δρ. Κώστας Λάμπρος** συνοδευόμενος από τον διευθυντή πωλήσεων κ. **Άγγελο Παπαστερνό** και τους υποδιευθυντές πωλήσεων κ.κ. **Χρ. Κούστα** και **Κυριάκο Τσιτσάι**. Ο διευθύνων σύμβουλος Δρ. Λάμπρος σε σύντομο χαιρετισμό του προς τους συνεργάτες της Θεσσαλονίκης, υπογράμμισε ιδιαίτερα τη συμβολή της **Αγροτικής Ζωής** στην ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας, παρουσιάζοντας τους βελτιωμένους δείκτες παραγωγικότητας, φερεγγυότητας και κερδοφορίας της εταιρίας και κάλεσε όλους τους συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων να συνεχίζουν την προσπάθεια οικοδόμησης της **Αγροτικής Ζωής των Μεγάλων Οριζώντων**.

Το περίπτερο της Αγροτικής Ζωής τίμησε με την παρουσία του ο τότε υπουργός Εσωτερικών, Δημόσιας Διοίκησης και Αποκέντρωσης κ. Άκης Τσοχατζόπουλος και πολλοί άλλοι επίσημοι εκπρόσωποι πολιτικών, συνδικαλιστικών, παραγωγικών και κοινωνικών θεσμών και φορέων.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΤΗ ΔΕΘ

Εντυπωσιακή είναι η παρουσία της Αγροτικής Ασφαλιστικής στη Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης στην οποία συμμετέχει στο πλαίσιο του ομίλου εταιριών της Αγροτικής Τράπεζας.

Στα εγκαίνια της έκθεσης παρέστησαν ο

υποδιοικητής της ΑΤΕ και πρόεδρος της ΑΕΕΓΑ κ. Φώτης Παναγιωτόπουλος, ο αντιπρόεδρος του Δ.Σ. κ. Κώστας Λαζανάς, ο διευθύνων σύμβουλος κ. Θεοδόσης Στεργίου, ο ειδικός σύμβουλος κ. Φραγκίσκος Χανιώτης, ο πρόεδρος του Συλλόγου Εργαζομένων κ. Γιώργος Συκαμιάς και ο διευθυντής marketing κ. Νίκος Κόβερης.

Στο πλαίσιο λειτουργίας της έκθεσης, η Αγροτική Ασφαλιστική πραγματοποίησε στη συμπρωτεύουσα το Σάββατο 7 Σεπτεμβρίου ημερίδα με θέμα την πορεία της εταιρίας το Α' εξάμηνο του 1996 και τις προοπτικές της για το Β' εξάμηνο, στην οποία συμμετείχαν αντιπρόσωποι του δικτύου πωλήσεων των νομών Θεσσαλονίκης και Λάρισας.

Ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Θανάσης Ρούπας ανακοίνωσε στους συνέδρους την αύξηση της παραγωγής της εταιρίας το Α' εξάμηνο του 1996 κατά 18%, ποσοστό το οποίο αντιστοιχεί στο στόχο που είχε θέσει η διοίκηση από την αρχή του έτους.

Ειδικότερα, η παραγωγή τους έξι πρώτους μήνες του 1996 ανήλθε σε 7.386 εκ. δρχ. έναντι 6.251 εκ. δρχ. το Α' εξάμηνο του 1995 και 5.712 εκ. δρχ. το Α' εξάμηνο του 1994.

Οι προοπτικές για το Β' εξάμηνο του 1996, σύμφωνα με τα μέχρι σήμερα στοιχεία, τόνισε ο κ. Ρούπας, είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικές και επιβεβαιώνουν τη θετική πορεία της.

Ο κ. Ρούπας παρουσιάζοντας τα οικονομικά στοιχεία της εταιρίας, τόνισε ότι το περιθώριο φερεγγυότητας της εταιρίας είναι σήμερα έξι φορές μεγαλύτερο από αυτό που ο νόμος απαιτεί, ενώ τα αποθεματικά της έχουν ήδη καλυφθεί πλήρως για το έτος 1995.

Η φερεγγυότητα, η αξιοπιστία και το κύρος της Αγροτικής ΑΕΕΓΑ, που ανήκει στον όμιλο της ΑΤΕ, εξασφαλίζουν την εμπιστοσύνη που ζητούν οι πελάτες από τις ασφαλιστικές εταιρίες.

Ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος, κ. Θεοδόσης Στεργίου αναφέρθηκε στο θεσμό του Bancassurance και παρουσίασε στους συνέδρους τις προτάσεις του, όπως αυτές διαμορφώθηκαν στις επαφές του με το δίκτυο όλης της χώρας, για την περαιτέρω ανάπτυξη του θεσμού.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

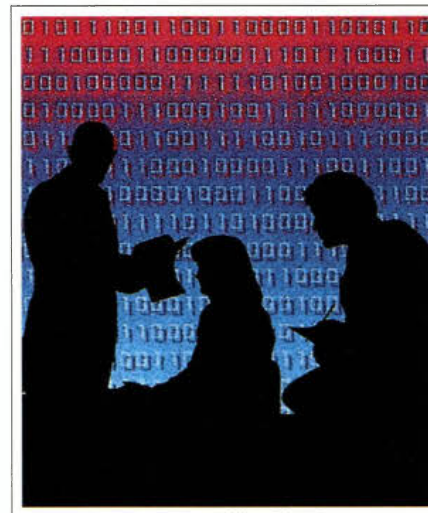
Σε ατμόσφαιρα ενθουσιασμού, ικανοποίησης και σίγουρης επιτυχίας στις 6 έως 8 Ιουλίου πραγματοποιήθηκε



Αναμνηστική φωτογραφία των συνεργατών μετά τη συνάντηση, στην πισίνα του ξενοδοχείου.

ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΝΕΟ ΠΡΟΣΩΠΟ ΤΗΣ ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

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 ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ 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 Φερεγγυότητας 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
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Ν. Κουντουριώτου 19 • 546 25 Θεσσαλονίκη • Τηλ. 031 / 254.641, FAX: 541.228, TELEX: 412.802

Επικοινωνία και ειδήσεις

στην Κέρκυρα στο Ξενοδοχείο Elea Beach στη Δασιά, η πρώτη συνάντηση διακεκριμένων στελεχών της περιφερειακής διεύθυνσης βορειοδυτικής Ελλάδας.

Δώδεκα παλαιά και είκοσι δύο νέα στελέχη με επικεφαλής τον περιφερειακό διευθυντή κ. **Νίκο Λυκούρη** και επίσημο προσκεκλημένο τον υποδιευθυντή πωλήσεων κ. **Χρήστο Κούστα**, χάραξαν από κοινού κατά το τριήμερο των εργασιών τις βασικές προτεραιότητες που συνθέτουν την επιτυχία της περιφερειακής διεύθυνσης τόσο εντός της εταιρίας όσο και στον ευρύτερο ασφαλιστικό χώρο. Αυτή τη στιγμή, η περιφερειακή διεύθυνση αριθμεί ογδόντα επτά ενεργά στελέχη, εκ των οποίων τα πενήντα πέντε είναι νέα, ήτοι επτά διευθυντές συντονιστές, δέκα βοηθοί συντονιστές και εβδομήντα ασφαλιστικοί σύμβουλοι.

Έλαβαν μέρος οι:

Διευθυντές Συντονιστές:

κ. Δημητράκης Μιχαήλ, Πρεβέζης
κ. Κύρλας Γεώργιος, Ιωαννίνων
κ. Καρατσάλος Κων/νος, Αγρινίου
κ. Χύσσα Μαρία, Θεσπρωτίας
κ. Νίκα Λιάνα, Αθηνών
κ. Μπαξεβάνης Γεώργιος, Αθηνών
κ. Γιουβρής Γεώργιος, Αθηνών

Βοηθοί Συντονιστές:

κ. Κούστας Σταμάτιος, Κέρκυρας
κ. Παπαγιάννης Θεόδωρος, Ιωαννίνων
κ. Γιακισκλόγλου Αθανάσιος, Πρέβεζας
κ. Γκατζόγια Τούλα, Άρτας
κ. Παπακώστας Ευθύμιος, Αθηνών
κ. Ζυγούρης Θωμάς, Αθηνών
κ. Πίκουλα Φοίβη, Αθηνών
κ. Αργυρίου Νίκος, Αθηνών

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι:

Ασημακόπουλος Ιωάννης, Βασιλείου Τριαντάφυλλος, Σιφάκη Μαρία, Δούκλεια Μαργαρίτα, Δαιμονάκου Ναυσικά, Βαγενά Αθανασία, Ντέλου Βούλα, Χίτζιος Βασίλειος, Μπουκουβάλα Μαρία, Χρησιτά Σοφία, Χύσσας Παντελής, Κολοκυθάς Μιχαήλ, Παπαδοπούλου Δήμητρα, Μούτας Ηλίας, Κοτζαμουράτογλου Γιώργος, Τζέκος Χαρίλαος, Μάνδουλας Γιώργος, Δένδιας Σπύρος.

**ALICO: ΚΟΡΥΦΑΙΑ
ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ
ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ "AAA"
ΚΑΙ ΤΟ 1996**

Με την κορυφαία αξιολόγηση "AAA" κρίθηκε για άλλη μια χρονιά η Alico, όσον αφορά στη δυνατότη-

ALICO

τά της να ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στις υποχρεώσεις προς τους ασφαλισμένους της. Η αξιολόγηση γίνεται από τον έγκυρο, διεθνούς φήμης, οργανισμό "Standard & Poor's" (S&P).

Σε ανακοίνωση που εκδόθηκε πριν από λίγες ημέρες από την S&P, σημειώνονται μεταξύ άλλων τα εξής: "Η αξιολόγηση αυτή αντανακλά την απaráμυλλη επιχειρηματική θέση της εταιρίας στη διεθνή ασφαλιστική αγορά, τα εξαιρετικά οικονομικά της αποτελέσματα, το συντηρητικό επενδυτικό της χαρτοφυλάκιο, την πολύ υψηλή κεφαλαιοποίηση, την υψηλή ρευστότητα και τον επίσης υψηλό βαθμό χρηματοοικονομικής της ευελιξίας".

Οι κυριότεροι από τους παράγοντες που κάθε χρόνο οδηγούν στην κορυφαία αυτή αξιολόγηση της Alico είναι:

- Η μοναδική θέση της Alico ως κορυφαίας ασφαλιστικής εταιρίας ζωής σε πολλές χώρες και η μεγάλη γεωγραφική της διασπορά σε όλο τον κόσμο.
- Η κεφαλαιοποίηση, η οποία είναι πολύ υψηλή, με ένα δείκτη συγκέντρωσης ιδίων κεφαλαίων της τάξης του 450% στα τέλη του 1995.
- Η ρευστότητα της Alico, η οποία βρίσκεται σε πολύ υψηλά επίπεδα, με δείκτη ρευστότητας 355% στο τέλος της περασμένης χρονιάς.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Alico είναι μία από τις λίγες ασφαλιστικές εταιρίες στον κόσμο και η μοναδική στη χώρα μας που εδώ και πολλά χρόνια αξιολογείται με την ανώτερη δυνατή αξιολόγηση "AAA".

ΣΕ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ

Μέσα στο 8μηνο 1996 η ασφαλιστική εταιρία **Μινέττα** αύξησε την παραγωγή της κατά 30% δηλαδή φτάνοντας σε καθαρά ασφάλιστρα και δικαιώματα τα 3.600.000.000 δρχ. με προοπτική ως το τέλος του 1996 να υπερβεί τα 5.000.000.000 δρχ.

Ο γενικός διευθυντής κ. **Πάνος Μινέττας** και ο υιός του, διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. **Γιώργος Μινέττας**, ένας νέος επιχειρηματίας με μεγάλη προοπτική, δημιουργούν το νέο πρόσωπο που θα πρωταγωνιστήσει με καινούργια προγράμματα και ασφάλιστρα στην αγορά.

Η εταιρία η οποία είναι ήδη γνωστή σαν μία νοικοκυρεμένη και αξιόπιστη επιχείρηση, έχει σαν σκοπό τον επόμενο χρόνο 1997 να διεκδικήσει μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά, διότι η πρόκληση για τον κ. Γιώργο Μινέττα, αυτόν τον τόσο ικανό και πολύ αξιόλογο επιχειρηματία, είναι πολύ μεγάλη.

Μια εταιρία που κοιτάζει το μέλλον με προοπτική, σιγουριά και σεβασμό.



Το εξώφυλλο της παρτιτούρας του Ολυμπιακού Ύμνου.

ΕΘΝΙΚΗ

Ενα βιβλίο αναμνήσεων και ουσίας είναι η έκδοση του **Ιστορικού Αρχείου της Εθνικής Ασφαλιστικής** με τον τίτλο **"1896 Οι Πρώτοι Διεθνείς Ολυμπιακοί Αγώνες"**.

Χορηγός ή νεοσύστατη τότε Εθνική Ασφαλιστική στην Ολυμπιάδα του 1896 στήριζε όπως επισημαίνουν και στο χαιρετισμό της έκδοσης οι κ.κ. **Κωνσταντίνος Σταμούλης**, πρόεδρος της εταιρίας και **Μιλτιάδης Νεκτάριος**, γενικός διευθυντής, ένα κράτος που αναγεννιόταν σιγά-σιγά μέσα από τις στάχτες του.

Από τότε μέχρι σήμερα η εταιρία έχει συνδέσει την ιστορία της με την ιστορία αυτού του κράτους και η σύνδεση αυτή είναι το αποτέλεσμα της φιλοσοφίας της Εθνικής Ασφαλιστικής, η οποία μεγάλη και εκσυγχρονισμένη συνεχίζει να προσφέρει στον Έλληνα πολίτη, επιχειρηματία, εργαζόμενο, υπηρεσίες κορυφαίας ποιότητας, ασφάλειας και σιγουριάς για 105 χρόνια.

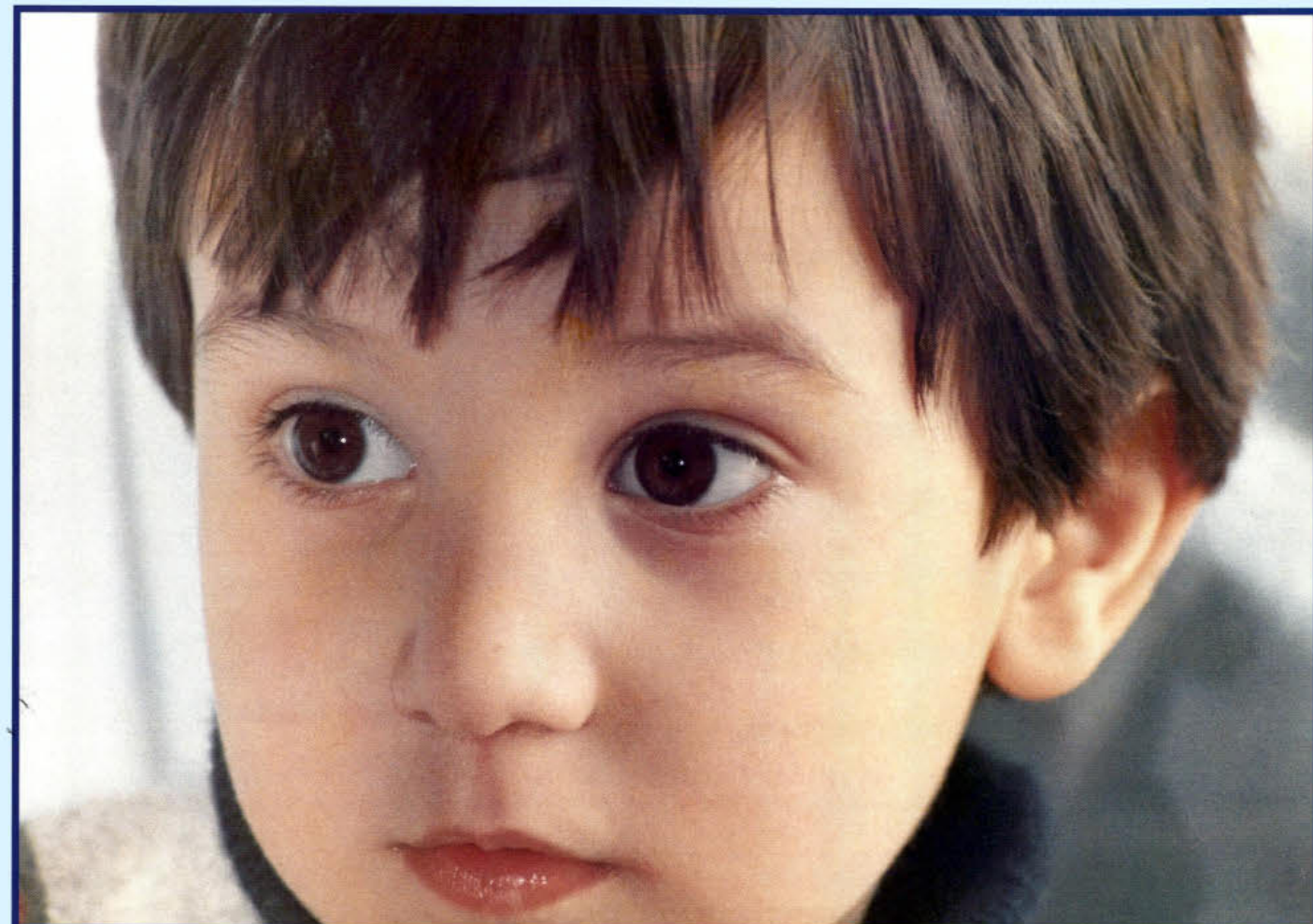
Μέσα από την έκδοση αυτή, την οποία επιμελήθηκε σε κάθε της λεπτομέρεια ο προϊστάμενος του Ιστορικού Αρχείου της εταιρίας κ. **Σπύρος Λευτεριώτης**, και η οποία είχε στόχο να τιμήσει τα 100 χρόνια αναβίωσης των Ολυμπιακών Αγώνων, η Εθνική Ασφαλιστική θυμάται μέσα από ανέκδοτες φωτογραφίες τους Ολυμπιακούς Αγώνες του 1896 που διεξήχθησαν στην Αθήνα εκείνης της εποχής.

Σημειώνεται ότι η εταιρία ασφάλισε υπό τη μορφή χορηγίας την ελληνική αποστολή που χάρισε στη χώρα μας εθνική υπερηφάνεια και ιδιαίτερες συγκινήσεις με τις μεγάλες επιτυχίες της.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μανταρίνι

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο
και Βρεφονηπιακό Κέντρο
(ΠΡΩΗΝ ΑΝΤΙΓΟΝΗ ΜΕΤΑΞΑ-Θεία Λένα)



Θεμπουργικές πρωτοβουλίες
με φροντίδα και αγάπη...



Σταθμός για τα παιδιά!



ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ, ΚΗΦΙΣΙΑ - ΤΗΛ.: 8012.761-6233.243-8067.181, FAX: 3611.545

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Με ιδιαίτερη επιτυχία λειτούργησε και φέτος το περίπτερο της Εθνικής Ασφαλιστικής στην 61η Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης.

Από τις 6 Σεπτεμβρίου έως τις 16 του μηνός τα στελέχη της Εθνικής Ασφαλιστικής είχαν την ευκαιρία να ενημερώσουν τους ενδιαφερόμενους επισκέπτες της Δ.Ε.Θ. για τα προγράμματα της εταιρίας, για τις καλύψεις που αυτή προσφέρει με έμφαση στα νέα προϊόντα της Εθνικής Ασφαλιστικής που συμπεριλαμβάνονται στο πρόγραμμα Εθνικής Τεχνικής Βοήθειας της Εταιρίας. Η ανταπόκριση του κοινού στη νέα αυτή γενιά προϊόντων ήταν ιδιαίτερα μεγάλη, καθώς πρόκειται για υπηρεσίες που πλαισιώνουν τα συμβόλαια κατοικίας και προσφέρονται για πρώτη φορά στη χώρα μας, επιλύοντας σημαντικά προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ασφαλισμένοι σε θέματα τεχνικής βοήθειας. Το περίπτερο της Εθνικής Ασφαλιστικής εγκαινιάσε στις 7 Σεπτεμβρίου η διοίκηση της εταιρίας. Ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής και υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. **Κωνσταντίνος Σταμούλης** και ο διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής της εταιρίας κ. **Μιλτιάδης Νεκτάριος**, υποδέχθηκαν τη διοίκηση της Εθνικής Τράπεζας αλλά και ηγετικά πολιτικά στελέχη και επιχειρηματίες που επισκέφθηκαν το περίπτερο. Το περίπτερο της Εθνικής Ασφαλιστικής στην 61η Δ.Ε.Θ. επισκέφθηκαν μεταξύ άλλων ο διοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Θεόδωρος Καρατζάς, οι υπουργοί κ.κ. Βάσω Παπανδρέου, Άκης Τσοχατζόπουλος καθώς και οι κ.κ. Στέλιος Παπαθεμελής, Σούλης Αποστολόπουλος κ.ά.

Η CREDIT AGRICOLE LAZARD FINANCIAL PRODUCTS BANK LIMITED ΑΓΟΡΑΖΕΙ ΜΕΤΟΧΕΣ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.

Η Ασπίς Πρόνοια ανακοινώνει ότι ένα πακέτο 2.403.846 Κοινών Ονομαστικών μετοχών της ασφαλιστικής εταιρίας Ασπίς Πρόνοια Α.Ε.Γ.Α. μεταβιβάστηκε προχθές από το βασικό μέτοχο, πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο κ. **Παύλο Ψωμιάδη** στην **Τράπεζα Credit Agricole Lazard Financial Products Bank Limited (CAL FP)**.

Οι μετοχές αυτές αντιπροσωπεύουν το 10,53% του συνόλου των μετοχών και το 11,51% του συνόλου των Κοινών Ονομαστικών μετοχών της Ασπίς Πρόνοια Α.Ε.Γ.Α.

Οι μετοχές μεταβιβάστηκαν χειροκίνητα μέσω του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών στην τιμή των 1.040 δραχμών ανά μετοχή,

χρησιμοποιήθηκαν δε οι υπηρεσίες της **Ασπίς Χρηματιστηριακή**. Ο κ. Π. Ψωμιάδης θα διατηρήσει τον ουσιαστικό έλεγχο επί της Ασπίς Πρόνοια Α.Ε.Γ.Α.

Κατά τη μεταβίβαση αυτή ο κ. Π. Ψωμιάδης χρησιμοποίησε ως οικονομικό σύμβουλο την **Nikko Europe Plc**.

Γίνεται επίσης γνωστό ότι εξελίσσεται ομαλά η διαδικασία για την ήδη αναγγελθείσα αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας. Συντόμως θα δημοσιευθούν επίσημες ανακοινώσεις στον ημερήσιο πολιτικό και οικονομικό Τύπο.

Στις σημαντικές εξελίξεις που αφορούν τον Όμιλο Ασπίς περιλαμβάνονται και τα εξής:

1. Το κεντρικό υποκατάστημα της Ασπίς Πρόνοια Α.Ε.Γ.Α. έχει προγραμματισθεί να μεταφερθεί από το κέντρο της Αθήνας (Μαυρομιχάλη 10) στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας στο Μαρούσι. Το κτίριο της οδού Μαυρομιχάλη θα αναπαλαιωθεί και θα χρησιμοποιηθεί για να στεγάσει την Ασπίς Χρηματιστηριακή, την Ασπίς Α.Ε.Δ.Α.Κ. (Αμοιβαία Κεφάλαια), την Ασπίς Επενδυτική και γενικότερα τις δραστηριότητες Private Banking του ομίλου Ασπίς.
2. Προχωρεί με ταχείς ρυθμούς η διαδικασία ανασχεδιασμού και αναδιάρθρωσης (Re-engineering) των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου.

Για το σκοπό αυτό χρησιμοποιούνται οι υπηρεσίες της διεθνούς εταιρίας ελεγκτών και συμβούλων Deloitte & Touche

Η SCORLIFE ΣΤΟ ΜΑΡΟΚΟ

Με ιδιαίτερη επιτυχία ολοκληρώθηκε το καλοκαιρινό ταξίδι πωλήσεων της ασφαλιστικής εταιρίας **Scorlife**, που είχε σαν προορισμό το εξωτικό Μarόκο.



Αναμνηστική φωτογραφία της Scorlife στο Μarόκο (Αύγουστος 1996).

Το ταξίδι πραγματοποιήθηκε στις 24 έως 29 Αυγούστου με τη συμμετοχή 110 συνεργατών του δικτύου πωλήσεων και των διοικητικών υπηρεσιών της εταιρίας. Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν το Μαρακές με την πλατεία Τζέμα Ελ Φνα, το παζάρι στα σουκς και τα διάφορα αξιοθέατα και να γευτούν κους-κους και τσάι μέντας, που είναι οι πιο χαρακτηριστικές μαροκινές γεύσεις.

Ασφαλώς στο ταξίδι δεν έλειψαν οι εκπλήξεις αφού οι ταξιδιώτες κατάφεραν με το κέφι τους να κάνουν τις ημέρες του ταξιδιού αξέχαστες. Σημαντική, ήταν, δε η ανταπόκριση του group στην πρόσκληση να ντυθούν καλοκαιριάτικα μασκαράδες και να φορέσουν παραδοσιακές τοπικές ενδυμασίες την τελευταία βραδιά που επισκέφθηκαν όλοι μαζί ένα παραδοσιακό κέντρο στην έρημο.

Ο διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής της Scorlife κ. **Ralph Seymour - Jackson** που συνόδεψε το group στο Μarόκο, σε σύντομη δήλωσή του είπε: "Θέλω να ευχαριστήσω όλους τους συνεργάτες που συμμετείχαν στο ταξίδι της Scorlife στο Μarόκο που ήταν βασικοί συντελεστές ώστε να γίνει η εμπειρία του εξωτικού αυτού ταξιδιού αξέχαστη για όλους μας. Ήταν ένα από τα ωραιότερα ταξίδια που έχω συμμετάσχει και πιστεύω ότι οι άνθρωποι είναι αυτοί που έκαναν τη διαφορά - οι συνεργάτες της Scorlife που με το δέσιμο, την αγάπη αλλά και το αστείρευτο κέφι τους κατάφεραν για άλλη μία φορά να αποδείξουν ότι οι άνθρωποι της εταιρίας την κάνουν να είναι πραγματικά **Ειδική και Μοναδική**".

Την ευθύνη της οργάνωσης του ταξιδιού είχε το ταξιδιωτικό γραφείο Manos.

ΤΑΞΙΔΙ ΤΩΝ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΣΤΗ ΣΚΑΝΔΙΝΑΒΙΑ

Πάνω από 100 επιτυχημένοι συνεργάτες της **Αγροτικής Ζωής** είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν το μαγευτικό ταξίδι στη Στοκχόλμη και την Κοπεγχάγη στα μέσα του καλοκαιριού.

Η πρώτη επίσκεψη ήταν στη σουηδική πρωτεύουσα τη Στοκχόλμη που είναι κτισμένη πάνω σε 14 νησιά. Τα αξιοθέατα πάρα πολλά και ενδιαφέροντα, αρχίζοντας από τη "Γκάμλα Σταν" τη μεσαιωνική πόλη, το φημισμένο Δημαρχείο με την εντυπωσιακή "Χρυσή Αίθουσα" όπου γίνεται η απονομή των βραβείων Νόμπελ, οι ταξιδιώτες μας στη συνέχεια θαύμασαν το άριστα διατηρημένο πολεμικό πλοίο "Βάζα" του 17ου αιώνα που βούλιαξε στο παρθενικό του ταξίδι.

Η δεύτερη επίσκεψη έγινε στην πρωτεύουσα της Δανίας, την παραμυθένια Κοπεγχάγη. Η ξενάγηση στην πόλη περιελάμβανε την Πλατεία Δημαρχείου, τη Γλυπτοθήκη, το Χρηματιστήριο, τα ανάκτορα Κρίστιανμποργκ, το Κανάλι Μυχάβν, το γραφικό λιμάνι, το κάστρο Ρόζενμπεργκ, την παραλία Λανγκελιέ με το γνωστό χάλκινο άγαλμα της μικρής Γοργόνας, σύμβολο της πόλης.

Το αποχαιρετιστήριο δείπνο δόθηκε στο ονομαστό Τίβολι όπου παρευρέθηκαν η αναπληρώτρια διευθύνουσα σύμβουλος κ. Νάσα



...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

Σαραντοπούλου, ο διευθυντής πωλήσεων κ. Άγγελος Παπαστερνός, το μέλος του Δ.Σ. της Αγροτικής Ζωής κ. Στέλιος Ρήγος, οι οποίοι συνόδευαν τους επιτυχημένους συνεργάτες στο μαγευτικό αυτό ταξίδι.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ ΤΑΞΙΔΙ ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΣΤΗΝ



ΑΜΕΡΙΚΗ

28 ΑΥΓΟΥΣΤΟΥ και το ταξίδι όνειρο για τους κορυφαίους συνεργάτες της **Αγροτικής Ζωής** αρχίζει. Ορλάντο - Ν. Υόρκη.

Πρώτος σταθμός του ταξιδιού το μαγικό Ορλάντο με επίσκεψη στο φανταστικό κόσμο του Disney στην αμερικανική Disneyland, διαστημικό κέντρο Κένεντι (Cape Canaveral).

Δεύτερος σταθμός του ταξιδιού, η Νέα Υόρκη. Η γνωριμία με την πόλη-μύθο αρχίζει. Εμπάιρ Στίτ, Ροκφέλερ Σέντερ, 5η Λεωφόρος, Σέντραλ Παρκ, Σόχο, Γκρήνουϊτζ Βίλατζ, Λιτλ Ίταλι, Τσαϊνατάουν, Χάρλεμ, Άγαλμα της Ελευθερίας, Αστόρια, Μετροπόλιταν, Μουσείου, Μουσείου Φυσικής Ιστορίας, κτίριο Ηνωμένων Εθνών και... οι εικόνες στο Μανχάταν ατελείωτες.

Το αποχαιρετιστήριο δείπνο δόθηκε κατά τη διάρκεια κρουαζιέρας στον ποταμό Χάτσον περιπλέοντας το Μανχάταν. Τους κορυφαίους συνεργάτες συνόδευε στο αξέχαστο αυτό ταξίδι ο διευθύνων σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπος ο οποίος αφού τους συνεχάρη για τις επιτυχίες τους, ευχήθηκε να κατακτήσουν ακόμη υψηλότερους στόχους και όλοι μαζί και ακόμη περισσότεροι να ταξιδεύουν την επόμενη χρονιά στο "ασιατικό όνειρο", Μπαλί και Σιγκαπούρη.

Στο ταξίδι συμμετείχαν επίσης ο αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της Αγροτικής Ζωής κ. Ευάγγελος Σεφεριάδης, τα μέλη του Δ.Σ. κ. Κυριάκος Τσαούσης και Δημήτρης Βαρδακάστας καθώς και ο διευθυντής πωλήσεων κ. Άγγελος Παπαστερνός.

ΣΕ 30 ΜΕΡΕΣ Η ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΓΙΑ ΤΡΟΧΑΙΟ ΑΤΥΧΗΜΑ

Μέσα σε 30 ημέρες, από τη στιγμή που θα υποβληθεί θετική δήλωση, θα πρέπει να αποζημιώνονται οι ασφαλισμένοι σύμφωνα με τα θεσμικού χαρακτήρα μέτρα που έλαβε για την ασφαλιστική αγορά το υπουργείο Ανάπτυξης. Επιπλέον, με υπουργικές αποφάσεις θα καθοριστούν κατώτατα όρια υπολογισμού των ζημιών ώστε να εκλείψουν κρούσματα αυθαιρεσίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Επίσης, θα τροποποιηθεί ο νόμος 2093/92 με στόχο να μειωθούν τα 300.000 ανασφάλιστα αυτοκίνητα που κυκλοφορούν στη χώρα μας. Μάλιστα από το υπουργείο Ανάπτυξης και Οικονομικών μελετώνται δύο προτάσεις: ή να υπάρχει κάλυψη της ασφάλισης και των τελών κυκλοφορίας από ένα ειδικό σήμα ή ο οδηγός να επιδεικνύει το ασφαλιστήριο στις κατά τόπους ΔΟΥ ή στις τράπεζες. Για τους παραβάτες προβλέπεται διοικητικές ποινές, όπως π.χ. η αφαίρεση των πινακίδων.

Ακόμη το μετοχικό κεφάλαιο των νεοϊδρυόμενων ασφαλιστικών εταιριών πρέπει να είναι τριπλάσιο από το ελάχιστο εγγυητικό κεφάλαιο, ενώ για τις ήδη λειτουργούσες εταιρίες καθορίζεται ένα μεταβατικό διάστημα 3 ετών. Επίσης οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις θα πρέπει να δημοσιεύουν τα οικονομικά τους στοιχεία ανά εξάμηνο, ενώ παράλληλα θα είναι υποχρεωμένες να δώσουν τα στοιχεία αυτά και στον ασφαλισμένο, αν ο τελευταίος τα ζητήσει. Τέλος, θα ανασυγκροτηθεί η Επιτροπή Ιδιωτικής Ασφάλισης.

“ΛΕΞΕΙΣ ΚΑΙ ΦΡΑΣΕΙΣ ΠΟΥ ΠΟΥΛΑΝΕ”

Μόλις κυκλοφόρησε ένα πραγματικά πρωτότυπο βιβλίο, γραμμένο από τον οικονομολόγο και ειδήμονα των πωλήσεων, κ. **Χάρη Τσιμπόγο**. Το βιβλίο **“Λέξεις και Φράσεις που Πουλάνε”** τίθεται στη διάθεση όλων εκείνων των ανθρώπων που επικοινωνούν, με γραπτό ή προφορικό λόγο με το Κοινό, όπως οι Ασφαλιστές.

Οι αναγνώστες μπορούν να επωφεληθούν από το περιεχόμενο του βιβλίου για να πουλήσουν τα προϊόντα, τις υπηρεσίες, τις ιδέες και τον εαυτό τους. Το βιβλίο διατίθεται στα κεντρικά βιβλιοπωλεία ή στο γραφείο του συγγραφέα. (Τηλ.: 7245 918).



Η INTERNATIONAL LIFE ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Το 26ο συνέδριό της θα πραγματοποιήσει στην Κύπρο η **International Life**, το Μάρτιο του 1997.

Ο όμιλος International Life συνδυάζει αυτή τη χρονιά διαγωνισμό πωλήσεων με έπαθλο ταξίδι στην Κύπρο και συμμετοχή στο 26ο συνέδριο που θα πραγματοποιηθεί στο Hilton της Λευκωσίας.

Έτσι το Μάρτιο του 1997 περισσότεροι από 150 σύνεδροι θα έχουν την ευκαιρία να βρεθούν στη μαρτυρική, πανέμορφη μεγαλόνησο. Να επισκεφθούν τα τοπικά μουσεία και ιστορικά μνημεία, και να συμμετάσχουν σε ένα συνέδριο που συνδυάζει τον εμπορικό με τον πολιτισμικό και εθνικό χαρακτήρα.

“Καλώ όλη τη δύναμη των πωλήσεων του ομίλου να δώσει το παραγωγικό και εθνικό της παρόν το Μάρτιο του 1997 στην Κύπρο”, δήλωσε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, κ. **Φ. Μπράβος**.

Σημειώνεται ότι αναμένονται ιδιαίτερα σημαντικές ανακοινώσεις στο συνέδριο που θα αφορούν την αναπτυξιακή πολιτική του ομίλου, νέα προϊόντα και πολιτική εξυπηρέτηση πελατών.

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων πραγματοποίησε, στις 17/9/1996, την εορτή της **Ημέ**



Ο κ. Φ. Μπράβος

ρας του Ασφαλιστή, στο Athens Golf Club. Τη βραδιά τίμησαν με την παρουσία τους, μέλη του Συνδέσμου, το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, Εκδότες του Ασφαλιστικού Τύπου, πρόεδροι και διευθυντές ασφαλιστικών εταιριών και διακεκριμένα στελέχη του ασφαλιστικού χώρου.

Η ατμόσφαιρα ήταν ζεστή και φιλική μεταδίδοντας τη ζεστασιά και τη φιλικότητα των μελών του Δ.Σ. που διοργάνωσαν αυτή τη βραδιά, σε ένα υπέροχο περιβάλλον πλαισιωμένο από μελωδίες, άφθονο κρασί και γαστρονομικές λιχουδιές.

ΙΔΡΥΣΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ

Στην ίδρυση εκπαιδευτικού κέντρου που αποβλέπει στη διαρκή υποστήριξη των ασφαλιστών αλλά και των διοικητικών υπαλλήλων προχώρησε ο όμιλος **International Life**.

Η δημιουργία του Εκπαιδευτικού Κέντρου κατέστη αναγκαία με το πέρασμα του ομίλου στη μετασφαλιστική εποχή. Τόσο το πλήθος των ασφαλιστικών επενδυτικών προϊόντων που διαθέτει στην αγορά ο όμιλος, όσο και η διαρκής αναβάθμιση των προσφερόμενων υπηρεσιών από ένα διαρκώς εκπαιδευμένο προσωπικό, ήταν οι λόγοι ίδρυσης του Εκπαιδευτικού Κέντρου.

Ήδη το πρόγραμμα βασικής εκπαίδευσης ασφαλιστών έχει ολοκληρωθεί με επιτυχία στις πόλεις Θεσσαλονίκη, Λάρισα, Βόλο, Πάργα, Λαμία, Λουτράκι και θα ολοκληρωθεί το Σεπτέμβριο στην Αθήνα.

Την οργάνωση και διεύθυνση του Εκπαιδευτικού Κέντρου έχει αναλάβει ο κ. **Δ. Βαφειδης**.

“Εκείνο το στοιχείο που κάνει τη διαφορά από μια καλή σε μια άριστη υπηρεσία είναι η συμπεριφορά και οι γνώσεις των ανθρώπων που την παρέχουν. Προχωρήσαμε στην ίδρυση του Εκπαιδευτικού μας Κέντρου με αυτή τη θεμελιώδη πίστη και αξία” τόνισε σε δήλωσή του ο γενικός διευθυντής των εταιριών International Life και International Hellas κ. **Περικλής Λίβας**.

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΣΤΟΥΣ ΟΛΥΜΠΙΟΝΙΚΕΣ ΤΗΣ ΠΑΡΑΟΛΥΜΠΙΑΔΑΣ ΤΗΣ ΑΤΛΑΝΤΑ

Με πρωτοβουλία της διοίκησης της Εθνικής Ασφαλιστικής και συγκεκριμένα του προέδρου της εταιρίας και υποδιοικητή της Εθνικής Τράπεζας κ. **Κωνσταντίνου Σταμούλη** και του διευθύνοντος συμβούλου της εταιρίας κ. **Μιλτιάδη Νεκτάριου**, η **Εθνική Ασφαλιστική** προχώρησε στη βράβευση των Ολυμπιονικών της Παραολυμπιά-



δας της Ατλάντα. Σε ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας, ο υφυπουργός Αθλητισμού κ. **Ανδρέας Φούρας**, απένειμε για λογαριασμό της Εθνικής Ασφαλιστικής, χρηματικά βραβεία στους 12 Ολυμπιονίκες της Παραολυμπιάδας.

Συγκεκριμένα βραβεύτηκαν ο Χρυσός Ολυμπιονίκης κ. Δημήτρης Κωνσταντάγκας, ο Αργυρός Ολυμπιονίκης κ. Κωνσταντίνος Φύκας, οι Χάλκινοι Ολυμπιονίκες κ.κ. Αντώνης Γιαπουντζής, Γεώργιος Τοπτσής και Στέφανος Αναργύρου, οι τέταρτοι Ολυμπιονίκες κ.κ. Γεράσιμος Βρυώνης και Γεώργιος Καραμηνάς, οι πέμπτοι Ολυμπιονίκες κ.κ. Χρήστος Ταμπαχής και Χρήστος Αγγουράκης και οι όγδοοι Ολυμπιονίκες κ.κ. Κυριάκος Γριβέας, Αθανάσιος Τσιβίλης και Γεώργιος Πετρόπουλος.

Όπως τόνισε στην ομιλία του κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης ο πρόεδρος της εταιρίας κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης, η πρωτοβουλία της Εθνικής Ασφαλιστικής υποδηλώνει μία ακόμη αναγνώριση της πολιτείας για την αξία της μεγάλης προοπτικής των νέων Ολυμπιονικών αλλά και υπογραμμίζει το κοινωνικό πρόσωπο της εταιρίας, και το ρόλο που πρέπει να παίζει ο ασφαλιστικός κλάδος γενικότερα στη χώρα μας.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΤΗΣ HYPERSYSTEMS ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ

Η **Hypersystems** στο πλαίσιο της αποτελεσματικότερης προώθησης των προϊόντων της είναι στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσει τρεις σημαντικές δραστηριότητες για το άμεσως επόμενο χρονικό διάστημα:

- Την **παρουσία** της στο δίκτυο **Internet** (<http://www.compulink.gr/hypersystems>) όπου οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να βρουν ενδιαφέρουσες πληροφορίες για τις δραστηριότητες και τα προϊόντα της εταιρίας. Στην ίδια διεύθυνση υπάρχει και μια εφαρμογή επίδειξης με το **“Αρχείο των Κυβερνητικών Ανακοινώσεων”**.
- Τη συμμετοχή στην **Infosystem-Hitech**, Θεσσαλονίκη, 2-6/10-96.

- Τη συμμετοχή στην εξειδικευμένη έκθεση για τα Μέσα Ενημέρωσης **Music Vision Media**, Αθήνα 16-20/10/1996.

Αρκετές πωλήσεις εξάλλου σημειώνει το **“Αρχείο-Web”**, το νέο προϊόν της Hypersystems, το οποίο καλύπτει ανάγκες ηλεκτρονικής αρχειοθέτησης εγγράφων και δημιουργίας **search engine** σε περιβάλλον Internet/Intranet.

Η Hypersystems είναι η ελληνική εξειδικευμένη εταιρία πληροφορικής στο χώρο της Ηλεκτρονικής Αρχειοθέτησης Εγγράφων και των Μέσων Ενημέρωσης. Στους πελάτες της συγκαταλέγονται οι: ANTENNA, ΑΥΓΗ, Β.Ε.Α., ΒΟΥΛΗ, COMPULINK, ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ, ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, ΕΡΤ, ΣΚΑΪ, STAR CHANNEL, ΥΠ. ΤΥΠΟΥ, Χ.Α.Α. κ.ά.

Η INTERNATIONAL LIFE ΜΕ ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΑΠΟΔΟΣΗ 17,98%

Την κορυφαία απόδοση του 17,98% πέτυχε για τους ασφαλισμένους της η εταιρία **International Life** κατά το έτος 1995. Πρόκειται για το συνολικό ποσοστό απόδοσης των μαθηματικών αποθεμάτων ασφαλιστηρίων ζωής μετά την αφαίρεση των φόρων.

Έτσι όλοι οι πελάτες της εταιρίας που είναι κάτοχοι ασφαλιστηρίων ζωής με πρόβλεψη συμμετοχής στα κέρδη θα είναι και οι δικαιούχοι του πλεονεκτήματος αυτής της κορυφαίας απόδοσης με την πίστωση του αναλογούντος μερίσματος στο ασφαλιστήριο συμβόλαιό τους.

“Είμαστε ιδιαίτερα ικανοποιημένοι που για μια ακόμη χρονιά πετύχαμε για λογαριασμό των πελατών μας την κορυφαία απόδοση. Έτσι δείχνουμε έμπρακτα ότι σεβόμαστε τα χρήματα που μας εμπιστεύονται οι πελάτες μας τόσο για ασφαλιστικούς όσο και για επενδυτικούς συνταξιοδοτικούς σκοπούς”. Αυτά τόνισε σε μήνυμά του προς τους πελάτες και το δίκτυο των γραφείων πωλήσεων ο γενικός διευθυντής της εταιρίας κ. **Π. Λίβας**.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι ήδη όλοι οι πελάτες της International Life οι οποίοι έχουν τύπο συμβολαίου με συμμετοχή στα κέρδη έχουν λάβει προσωπική επιστολή που τους ενημερώνει με ακρίβεια για την απόδοση και τα μερίσματα που τους αναλογούν.



ΘΕΜΙΣ: Ο Lucio Varriale πετυχαίνει σιγά-σιγά τους στόχους του

Η ΘΕΜΙΣ, η ελληνική εταιρία των ιταλικών συμφερόντων, φιλοξενώντας στο μαγευτικό Ravello, στο ξενοδοχείο Marmorata Έλληνες και Ιταλούς δημοσιογράφους, ανακοίνωσε τον ετήσιο απολογισμό της.



Ο κ. Varriale με τους συνεργάτες του κ.κ. M. Rocco, E. Αγγελίδη (ορκωτούς ελεγκτές στην Ιταλία και την Ελλάδα αντίστοιχα), Θ. Κολοκόστη (γενικό διευθυντή της "Θέμιδος" στην Ελλάδα) και Π. Μαραβέλια (υπεύθυνο δημ. σχέσεων) αναφέρθηκε στην πορεία αλλά και στις δυσχέρειες που αντιμετωπίζει η "Θέμις".

ΘΕΤΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΟΥΜΠΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Σημαντική αύξηση και εντός των στόχων παρουσίασαν τα αποτελέσματα της εταιρίας κατά τη διάρκεια της περιόδου Ιανουαρίου - Ιουνίου του τρέχοντος έτους, έναντι της αντίστοιχης περυσινής περιόδου.

- Συγκεκριμένα, ο κύκλος εργασιών ανήλθε σε 493 εκατ. δρχ. έναντι 287 εκατ. δρχ. το αντίστοιχο εξάμηνο του 1995, παρουσίασε δηλαδή αύξηση της τάξης του 72%. Η εξέλιξη αυτή σηματοδοτεί τις δυνατότητες της εταιρίας, καθώς και την ολοένα και μεγαλύτερη εδραίωση του ρόλου του συμβούλου ασφαλίσεων στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.
- Τα προ φόρων κέρδη ανήλθαν σε 106 εκατ. δρχ. έναντι 81 εκατ. δρχ. το αντίστοιχο εξάμηνο του 1995 (αύξηση 31%). Μάλιστα, η αύξηση των κερδών θα ήταν ακόμη μεγαλύτερη, καθώς κατά το πρώτο εξάμηνο του 1996 η Κούμπας Ασφαλιστικές Συμβουλευτικές Υπηρεσίες ενέγραψε κατά 20 εκατ. δρχ. περίπου, αυξημένες αποσβέσεις λόγω του επενδυτικού σχεδιασμού της εταιρίας εντός του

"Σας καλωσορίζω στην Ιταλία και στην όμορφη περιοχή της Costiera Amalfitana", είπε ο αγαπητός δικηγόρος, ο πρόεδρος της "Θέμις" κ. **Lucio Varriale**.

"Είναι ιδιαίτερη τιμή για μένα προσωπικά και την εταιρία "Θέμις Ασφαλιστική", η δική σας προσέλευση από την Ελλάδα.

Το όνομα "Θέμις" κατά την αρχαιότητα, ανήκε στη θεά που, αφ' ενός προσωποποιούσε το νόμο και την παραδεδειγμένη τάξη πραγμάτων και αφ' ετέρου αυτή η θεά, σύζυγος του Δία, ήταν κόρη του Ουρανού και της Γης και ανήκε στο γένος των Τιτάνων.

Με τέτοιους λοιπόν συμβολισμούς, η πορεία αυτής της εταιρίας, προδιαγράφεται να είναι λαμπρή από κάθε άποψη. Αυτό το τρίμηνο συνέδριο, έχει διπλό χαρακτήρα, αφ' ενός την ενημέρωσή σας σε σχέση με τη "Θέμις Ασφαλιστική" και αφ' ετέρου τη γνωριμία σας με την **Costiera Amalfitana**".

Ο κ. Varriale τόνισε ακόμα τα εξής:

"Από το 1994, χρονιά που αναλάβαμε την Ασφαλιστική Θέμις, αυξήσαμε το μετοχικό της κεφάλαιο, εξοφλήσαμε τα χρέη και εξυγίναμε το δίκτυο των συνεργατών της. Το 1995 ο ισολογισμός της επιχείρησης ήταν

αρνητικός, γεγονός αναμενόμενο όμως λόγω του κόστους προσαρμογής και προώθησης των εργασιών της εταιρίας. Συγκεκριμένα, τα ασφαλίστρα κατά το 1995 δεκαπλασιάστηκαν σε σχέση με το 1994 και ανήλθαν σε 700 εκ. από 77 εκ. δρχ., ενώ τα αποθέματα της εταιρίας από 43 ανέβηκαν στα 520 εκ. δρχ. Η "Θέμις" είναι η μοναδική ελληνική επιχείρηση με άδεια παροχής υπηρεσιών στην Ιταλία, ενώ υπάρχει πρόβλεψη να επεκταθεί στη Γερμανία και Γαλλία".

Ο κ. Varriale αλλά και τα υπόλοιπα στελέχη της "Θέμις" στην Ιταλία, έπαιξαν καθοριστικό ρόλο στην εξάρθρωση δικτύου που διενεργούσε απάτες κατά των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, κυρίως στον κλάδο αυτοκινήτων.

Εντύπωση μας έκανε η εν γένει μεγάλη συμμετοχή Ελλήνων δημοσιογράφων και μη, που παραβρέθηκαν στις εκδηλώσεις.

Ο κ. Varriale φαίνεται πολύ καλός επιχειρηματίας, έξυπνος και κοινωνικός και μάλλον θα υπερνικήσει και δυσκολίες και αντιπάλους στους στόχους του, ανεβάζοντας την παρουσία της εταιρίας του "Θέμις" σε άλλα επίπεδα. Η δύναμις που κρύβεται στη "Θέμιδα" και η εξέλιξη της σύντομα θα καταλάβει μεγαλύτερο μερίδιο στο τραπέζι των ασφαλιστικών δρώμενων σε Ιταλία και Ελλάδα. Το τραγούδι **"στον Πειραιά συννέφιασε και στην Αθήνα βρέχει"** σίγουρα θα τραγουδήσουν θετικά αλλαγμένο κάποιοι που σήμερα κάνουν τον αδιάφορο... κάπως έτσι: **"Στην Ιταλία συννέφιασε και στην Αθήνα βρέχει..."**. Οι επιτυχίες του κ. Varriale είναι προς όφελος όλων και του ευχόμεθα πάντοτε πρόοδο!



ΚΩΣΤΑΣ 106 ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 11741 ΑΘΗΝΑΙ - ΤΗΛ. 9227255
TELEX: 219678 DYNA GR - FAX: 9237768 - ΤΗΛΕΓΡ. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: «ASFAGENKA»
ΥΠΟΚ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: 28 ΜΗΤΡΟΠΟΛΕΩΣ - 54624 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ - ΤΗΛ: 031 280155 - 031 276741 - FAX: 031 288186

που παρουσιάζει το δεύτερο εξάμηνο κάθε έτους στα αποτελέσματα της εταιρίας, στην προβλεπόμενη βελτίωση των χρηματοοικονομικών αποτελεσμάτων λόγω πλήρους μηδενισμού των δανειακών υποχρεώσεων, καθώς και στα αυξημένα έσοδα από ενοίκια, από την εκμετάλλευση δηλαδή του μη ιδιοχρησιμοποιημένου τμήματος του ακινήτου της. Οι περαιτέρω προοπτικές της εταιρίας είναι ιδιαίτερα ευοίωνες, καθώς εκτιμάται, ότι κατά τα επόμενα χρόνια ο ρόλος του συμβούλου ασφαλίσεων θα γίνεται ολοένα και σημαντικότερος στην ελληνική αγορά. Ιδρυτής και κύριος μέτοχος της εταιρίας είναι ο κ. **Γ. Κού-**

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΤΑΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΩΗΣ, από 7/8/96 διέκοψε τη συνεργασία με το Συντονιστή της κύριο **ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟ ΠΡΕΚΑ**.

Για κάθε ασφαλιστική ανάγκη
Ξέρουμε ακριβώς
πως θα κινηθούμε όταν χρειαστεί!



Ξέρουμε ότι την ασφαλιστική σας εταιρία δεν την θέλετε στατική αλλά κινητική, αποτελεσματική και ευέλικτη.

Γι' αυτό περιμένετε πάντα την καλύτερη και αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση των αναγκών σας.

Αυτό που μας κάνει να ξεχωρίζουμε είναι: η άριστη γνώση της ασφαλιστικής αγοράς και η πάνω από μισό αιώνα εμπειρία μας στο χώρο των γενικών ασφαλίσεων.

Αυτά που σας κάνουν να μας εμπιστευτείτε είναι πολλά:

- Ανθρώπινο πρόσωπο
- Άψογο service
- Πρωτοποριακά προγράμματα
- Ανάλυση κινδύνων κάθε μεγέθους
- Πλήρης αντασφαλιστική κάλυψη
- Άμεση πληρωμή
- Διεθνής εκπροσώπηση
- Ασυναγώνιστοι όροι

Για κάθε σας ασφαλιστική ανάγκη ξέρουμε ακριβώς πως θα κινηθούμε όταν και όπου χρειαστεί.

ΔΥΝΑΜΙΣ
Ανώνυμος Εταιρία Γενικών Ασφαλειών

ΕΔΡΑ: 106 ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ - 11741 ΑΘΗΝΑΙ - ΤΗΛ: 9227255
TELEX: 219678 DYNA GR - FAX: 9237768 - ΤΗΛΕΓΡ. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: «ASFAGENKA»

ΥΠΟΚ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: 28 ΜΗΤΡΟΠΟΛΕΩΣ - 54624 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ - ΤΗΛ: 031 280155 - 031 276741 - FAX: 031 288186

μπας. Η εταιρία κατέχει ηγετική θέση στην αγορά των ασφαλιστικών συμβούλων - μεσιτών ασφαλίσεων, ενώ είναι αποκλειστικός αντιπρόσωπος στην ελληνική αγορά του δεύτερου μεγαλύτερου μεσίτη ασφαλείων στον κόσμο (AON) με έσοδα το 1995 της τάξης των \$4,5 δισ.

Η διοίκηση της εταιρίας Κούμπας Ασφαλιστικές Συμβουλευτικές Υπηρεσίες, ευχαριστεί το επενδυτικό κοινό που εμπιστεύτηκε τη μετοχή της και το διαβεβαιώνει ότι θα ακολουθήσει πολιτική διανομής υψηλού μερίσματος.

ΣΥΝΔΙΚΑΛΙΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΜΑΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Αναφέρουμε ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες **“Ιντερσαλονικά Ζωής Α.Ε.”** και **“Ιντερσαλονικά Ζημιών Α.Ε.”** είναι, δια νόμου, μέλη του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης, όπου πληρώνουν ετησίως σοβαρές συνδρομές και από το οποίο Επιμελητήριο εκφράζονται και εκπροσωπούνται στη Θεσσαλονίκη.

Οι ίδιες ασφαλιστικές εταιρίες είναι από ετών επίσης μέλη του αναγνωρισμένου Επαγγελματικού-Σωματείου, με την επωνυμία **“Ένωση Ασφαλιστών Β. Ελλάδος”**, που εδρεύει στη Θεσσαλονίκη, στο οποίο πληρώνουν επίσης συνδρομές και από το οποίο εκπροσωπούνται και εκφράζονται. Η Νομαρχία Θεσσαλονίκης, το Ε.Β.Ε.Θ. Θεσσαλονίκης και το τοπικό Επαγγελματικό Σωματείο, μας στέλνουν έγγραφα και εγκυκλίους τους.

Κατά πρωτοφανή και αισθητική συνδικαλιστική “ευρεσιτεχνία” οι εταιρίες μας ήταν υποχρεωμένες να συνδικαλιζονται ΤΑΥΤΟΧΡΟΝΑ και στην... Αθήνα! Καμία επαγγελματική τάξη δεν υποχρεώθηκε ποτέ να συνδικαλιζεται ΕΚΤΟΣ Θεσσαλονίκης!

Συγκεκριμένα, η ασφαλιστικής μας εταιρία “Ιντερσαλονικά Ζημιών” (που ασκεί τον κλάδο αυτοκινήτων) σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 30, Ν.Δ. 400/70 και 4 του Ν.Δ. 489/76 (που, από 1/7/94, καταργήθηκαν με τις διατάξεις της Οδηγίας 73/239/Ε.Ο.Κ., άρθρα 3, 29 και 50) διατηρήθηκε “παγιδευμένη” σε ΜΗ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΟ Επαγγελματικό Σωματείο, ως είναι το Σωματείο “Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος”, που εδρεύει στην Αθήνα. Μέσω αυτής της Ένωσης και ως μέλη της, οι νομαρχίες Αττικής και το Εμποροβιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών μας στέλνουν Εγκυκλίους και Οδηγίες στη... Θεσσαλονίκη (π.χ. ωράρια Αθηνών!!).

Βέβαια, μετά από διαπιστωθείσες σοβαρές παραβάσεις του ανέφικτου και παραβιαζομένου, για τα μέλη Θεσσαλονίκης Καταστατικού του Σωματείου Αθηνών, αποσύρουμε από ετών τη μία εκ των δύο ασφαλιστικών μας εταιριών (την “Ιντερσαλονικά Ζωής”) από μέλους του Σωματείου αυτού, που ψευδεπίγραφα και παράνομα φέρει τον

τίτλο “Ελλάδος”, αφού δεν εκφράζει και δεν εκπροσωπεί ΟΛΕΣ τις ασφαλιστικές εταιρίες της χώρας. Παραμείναμε όμως παγιδευμένοι μέχρι σήμερα από τις ενέργειες και δηλώσεις του ίδιου Σωματείου επί Τιμολογιακών Θεμάτων Ασφαλιστρών. Τα τιμολόγια όμως από 1/7/94, σύμφωνα με ΙΣΧΥΟΥΣΕΣ Διατάξεις της Οδηγίας 73/239/Ε.Ο.Κ., καθορίζουν τιμολογιακά ΜΟΝΟΝ οι Ασφαλιστικές Εταιρίες, εκάστη για λογαριασμό της. Τα τιμολόγια ασφαλιστρών δεν υπόκεινται σε προηγούμενη έγκριση ούτε από τον υπουργό Ανάπτυξης, ούτε από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών.

Η εταιρία μας, όπως είναι πανελληνίως γνωστό, από την έναρξη της απελευθέρωσης των ασφαλιστρών του κλάδου αυτοκινήτων, στηριζόμενη στη συνετή διαχείριση και τη σωστή άσκηση του κλάδου αυτοκινήτων, έχει καθιερώσει σταθερά τα χαμηλότερα ασφάλιστρα

ΣΤΑΘΕΡΑ ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

Σταθερά ανοδική καταγράφεται η πρωτοετής παραγωγή ετησιοποιημένων ασφαλιστρών από ατομικά συμβόλαια του δικτύου συντονιστών της Αγροτικής Ζωής, το πρώτο οκτάμηνο του 1996, επιτυγχάνοντας ήδη το 62,24% του ετήσιου στόχου της, παρουσιάζοντας μια αύξηση της τάξης του 13% σε σχέση με το 1995. Τα στελέχη και η διοίκηση της εταιρίας είναι, σύμφωνα με δηλώσεις του προέδρου και υποδιοικητή της ΑΤΕ κ. **Θανάση Παπαγεωργίου**, και του διευθύνοντα συμβούλου **Δρα Κώστα Λάμπου**, αισιόδοξα για την επιτυχία ίσως για την υπέρβαση του ετήσιου στόχου παραγωγής.

Κι αυτή την αισιοδοξία τους τη στηρίζουν τόσο στη μέχρι τώρα επιτυχή πορεία των πωλήσεων, όσο και στο γεγονός ότι από τον Οκτώβριο ρίχνεται στην αγορά το νέο πρωτοποριακό προϊόν εφάπαξ ασφαλιστρου, το Υπεραξία Ζωής και στην εφαρμογή του Direct Mail και του συστήματος Bankassurance με το οποίο εντάσσεται στην προώθηση των προϊόντων της Αγροτικής Ζωής και όλο το δίκτυο καταστημάτων της Αγροτικής Τράπεζας.

Η σταθερά ανοδική πορεία της Αγροτικής δείχνει τη δυναμική του ομίλου ΑΤΕ και τις δυνατότητες των εταιριών του Δημόσιου



τομέα, όταν το Management ασκείται με σχεδιασμό, με αποφασιστικότητα και με όρους ανταγωνισμού.

Η Αγροτική Ζωής ατενίζει με αισιοδοξία το μέλλον της στον 21ο αιώνα.

ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΗΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΝΩΣΕΩΣ ΘΑΛΑΣΣΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ (IUMI) - ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 1996 ΣΤΟ ΟΣΛΟ ΝΟΡΒΗΓΙΑΣ

Το ετήσιο συνέδριο της IUMI έγινε στο Όσλο της Νορβηγίας από 15 έως 19 Σεπτεμβρίου 1996.

Την ελληνική αντιπροσωπεία αποτελέσαν οι κ.κ. Ν. Σταματόπουλος, Τ. Λυσιμάχου, Θ. Μελακοπίδης και Α. Μπάρρου.

Παρέστησαν εξάλλου ως “Διαπιστευμένοι Ασφαλιστές” ο κ. Θ. Κομνηνός και η κ. Αγγ. Μαραγκάκη.

Ως γνωστόν πρόεδρος του διεθνούς αυτού ναυτασφαλιστικού οργανισμού είναι ο Έλληνας ασφαλιστής κ. **Ν. Αδαμαντίδης**, ο οποίος επανεξελέγη πρόεδρος για μία ακόμη χρονιά μέχρι το Σεπτέμβριο 1997.

Όλα τα θέματα που αναπτύχθηκαν κατά τη διάρκεια του συνεδρίου ήταν πολύ ενδιαφέροντα.

Κύριος άξονας όλων των θεμάτων κατά το φετινό συνέδριο ήταν η **συμπεριφορά των ναυτασφαλιστών προς το περιβάλλον**.

Αξιόλογη αναφορά έγινε από τους αρμόδιους ομιλητές του κλάδου μεταφοράς εμπορευμάτων (Cargo) γύρω από τα αποτελέσματα του κλάδου αυτού. Γενική διαπίστωση είναι ότι τα ασφάλιστρα μειώνονται και από αυτό το γεγονός δημιουργείται σειρά προβλημάτων για το μέλλον. Είναι ευτύχημα που δεν υπήρξαν σοβαρές ζημιές, αυτό όμως δεν προεξοφλεί τη συνέχιση της καταρράκωσης του κόστους των ασφαλιστρών.

Πολύς χρόνος διετέθη γύρω από τα θέματα επαναισιπράξεων (Recoveries) στον κλάδο μεταφορών. Το πρόβλημα αυτό παρουσιάζει μεγάλες διακυμάνσεις μεταξύ των διαφόρων αγορών. Πολλές αγορές αναθέτουν το έργο των επαναισιπράξεων σε εξειδικευμένους πραγματογνώμονες. Σε άλλες αγορές η επαναισίπραξη γίνεται από τις ίδιες τις ασφαλιστικές εταιρίες.

Επίσης ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσίασαν οι αναφορές των αρμοδίων των διαφόρων επιτροπών (Liaison Officers) που παρακολουθούν θέματα διεθνών οργανισμών. Οι δημιουργίες νέων συνθηκών, οι επικυρώσεις αυτών από διάφορες χώρες αλλά και οι



Ο κ. Ν. Σταματόπουλος

απορρίψεις από άλλες χώρες είναι στοιχεία που απασχολούν τη διεθνή ναυτιλία επί σειρά ετών.

Τέλος, θα πρέπει να γίνει ιδιαίτερη μνεία και για τις εξελίξεις στον κλάδο σκαφών. Τα αποτελέσματα του έτους 1995 ήταν αρκετά ενθαρρυντικά σε σύγκριση με το παρελθόν. Επίσης είναι παρήγορο ότι και τα πλοία με ελληνική σημαία είχαν καλύτερο “μέσο όρο” συντελεστή ζημιάς σε σύγκριση με το παρελθόν.

Ο αριθμός των απαιτήσεων (ζημιών) έχει μειωθεί σε πολλές αγορές λόγω της αύξησης των “Αφαιρετών Απαλλαγών” παρά το γεγονός ότι τα τρία τελευταία χρόνια οι **απαλλαγές** παρέμειναν σχεδόν αμετάβλητες. Εξάλλου είναι παρήγορο ότι και ο αριθμός των ανθρωπίνων ζωών που χάθηκαν το 1995 ήταν ο χαμηλότερος των τελευταίων οκτώ ετών.

Δυστυχώς για το 1996 τα αποτελέσματα του κλάδου σκαφών έχουν επιδείνωση σε σύγκριση με τη μικρή βελτίωση των τελευταίων δύο ετών και ήδη οι ασφαλιστές κρούουν τον κώδωνα του κινδύνου σε όσους είχαν ξεθαρρέσει.

Ν. Σταματόπουλος
πρόεδρος Επιτροπής Ασφαλίσεων Μεταφορών

Η INTERNATIONAL LIFE ΣΤΟ ΜΠΑΛΙ

Ολοκληρώθηκε με επιτυχία ο διαγωνισμός πωλήσεων 1995-96 του ομίλου International Life.

Οι επιτυχόντες κερδίζουν σαν βραβείο ένα εκπαιδευτικό ταξίδι στο μαγευτικό Μπαλί.

Το group της International Life ταξιδεύει στις 31 Αυγούστου και επιστρέφει στις 7 Σεπτεμβρίου.

Παράλληλα με τη διάρκεια του εκπαιδευτικού ταξιδιού έχει προκηρυχθεί και διαγωνισμός φωτογραφίας και video.

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Με αφορμή την έγερση αγωγής κατά ασφαλιστικών εταιριών σχετικά με την άσκηση του κλάδου οδικής βοήθειας, η οποία στρέφεται όμως και κατά των γενικών διευθυντών των εταιριών αυτών, ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών, του οποίου μέλη είναι οι διευθύνοντες τις ασφαλιστικές εταιρίες, εκφράζει την αντίθεσή του για τον τρόπο που επελέγη να επιλυθεί η διαφορά μεταξύ των εμπλεκόμενων εταιριών.

Συγκεκριμένα ο Σύνδεσμος επισημαίνει ότι η αγωγή κατά του προσώπου του διευθύνοντος την εταιρία, εκτός των άλλων σημαντικών επιπτώσεων που μπορεί να έχει στην εύρυθμη λειτουργία της αγοράς, πλήττει και

τον ίδιο το θεσμό του γενικού διευθυντή (αφού θα έχει ως αποτέλεσμα να αποθαρρύνεται η προσέλκυση στελεχών σε διευθυντικές θέσεις όταν κινδυνεύουν να εμπλέκονται σε μεγάλες αντιδικίες επειδή και μόνον ασκούν τα καθήκοντά τους).

ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ - ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗΣ

Συμφωνία συνεργασίας με τη Βιοϊατρική υπέγραψε η Εθνική Ασφαλιστική. Η συμφωνία αυτή αφορά το νέο πρόγραμμα υγείας της Εθνικής Ασφαλιστικής, **“Υγεία 2001”**, πρόγραμμα το οποίο καλύπτει τις διαγνωστικές εξετάσεις των ασφαλισμένων της εταιρίας, οι οποίοι δεν νοσηλεύονται.

Μέσω του “Υγεία 2001”, πρόγραμμα που συμπεριλαμβάνει και το “Ελευθέρας στην Υγεία” και τα απλά νοσοκομειακά προγράμματα, οι ασφαλισμένοι της εταιρίας θα έχουν τη δυνατότητα να πραγματοποιούν διαγνωστικές εξετάσεις στα κέντρα της Βιοϊατρικής.

Η Βιοϊατρική διαθέτει τέσσερα διαγνωστικά κέντρα στην ευρύτερη περιοχή των Αθηνών και συγκεκριμένα στο Hilton, στην Κηφισιά, στο Περιστερί και στον Πειραιά, ενώ σύντομα ετοιμάζεται και πέμπτο διαγνωστικό κέντρο στον Άλιμο, ενώ λειτουργεί διαγνωστικό κέντρο της εταιρίας στη Θεσσαλονίκη.

Η συμφωνία περιλαμβάνει ακόμη την υποχρέωση της Βιοϊατρικής για τη δημιουργία πανελλαδικού δικτύου διαγνωστικών κέντρων που θα δέχονται τους ασφαλισμένους της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Για το σκοπό αυτό η Βιοϊατρική συνεργάζεται πανελλαδικά με τα καλύτερα διαγνωστικά κέντρα της επικράτειας καλύπτοντας σε όλη τη χώρα τις διαγνωστικές ανάγκες των ασφαλισμένων της εταιρίας.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ SCORLIFE - ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ

Τοίημερο εκπαιδευτικό σεμινάριο στις 4, 5 και 6 Οκτωβρίου, πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών, με τη συνεργασία των εταιριών Scorlife και Διεθνούς Ένωσης. Το σεμινάριο έγινε μετά την πρόσφατη υπογραφή συνεργασίας των δύο εταιριών, σύμφωνα με την οποία η Διεθνής Ένωση διαθέτει τα προϊόντα της Scorlife μέσω του δικτύου πωλήσεών της.

Οι εργασίες της τριήμερης συνάντησης άρχισαν με ομιλίες των κ.κ. Αθανασίου Μπρούσαλη, αναπληρωτή γενικού διευθυντή της Διεθνούς Ένωσης, Δρ. Ιωάννη Τσούνη αναπληρωτή γενικού διευθυντή της Scorlife



και Γιώργου Κλόγκα, διευθυντή πωλήσεων της Scorlife και στη συνέχεια ο υπεύθυνος του τμήματος εκπαίδευσης κ. Γιώργος Τσακατούρας παρουσίασε αναλυτικά όλη την γκάμα των προϊόντων της εταιρίας.

Στο σεμινάριο συμμετείχαν όλα τα ανώτερα στελέχη πωλήσεων από όλη την Ελλάδα, καθώς και διοικητικά στελέχη της Διεθνούς Ένωσης και είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τα ασφαλιστικά και επενδυτικά προγράμματα της Scorlife.

Η συνάντηση έκλεισε με την παρουσία του διευθύνοντος συμβούλου της Διεθνούς Ένωσης κ. Ανδρέα Βαλυράκη και του Δρ. Ιωάννη Τσούνη.

ΑΠΟΝΟΜΗ ΠΤΥΧΙΩΝ ΣΤΟΥΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ ΤΗΣ Α.Α.Ε. “ΑΣΤΗΡ”

Η ασφαλιστική Εταιρία “Αστήρ” ανένευσε πτυχία στους διοικητικούς υπαλλήλους που παρακολούθησαν σεμινάριο με θέμα: **“Magna Προϊόντα, Ολική Ποιότητα και Γενικές Αρχές Ασφαλιστικού Marketing”**, στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της εταιρίας.

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στις 8 Οκτωβρίου 1996 στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας, στην αίθουσα του διοικητικού συμβουλίου.

Την απονομή έκανε ο γενικός διευθυντής της εταιρίας κ. **Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου**. Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν ακόμα ο προϊστάμενος της διοικητικής διεύθυνσης κ. Βασίλειος Τσατσάνης, ο υπεύθυνος τους τομέα marketing - εκπαίδευσης κ. Δημήτρης Γεωργιόπουλος και ο υπεύθυνος του τμήματος εκπαίδευσης διοικητικών υπαλλήλων κ. Χρήστος Παριανός.

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στην Κέρκυρα διασκέδασαν από τις 28 Αυγούστου έως τις 3 Σεπτεμβρίου 160 ασφαλιστές και πράκτορες της Εθνικής Ασφαλιστικής που πέτυχαν τους συγκεκριμένους στόχους στην προηγούμενη χρήση.

Τα δύο ξενοδοχειακά συγκροτήματα του Χανδρής, στη Δασιά φιλοξένησαν το στελε-

espresso A.E.

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΑ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΑ FIAT

Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΠΟΥ ΣΑΣ ΣΥΜΦΕΡΕΙ

0%

& 12 ΜΗΝΕΣ από 40% προκαταβολή



Punto - BRAVA - Cinquecento
BRAVO

espresso A.E.

ΓΛΥΦΑΔΑ: ΚΟΛΥΜΒΗΤΗΡΙΟ ΤΗΛ.: 9680121
ΙΩΑΝΝΟΥ ΜΕΤΑΞΑ & ΠΑΝΔΩΡΑΣ 18

ΚΕΝΤΡΟ: ΑΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ 263 ΤΗΛ.: 9254810

FIAT

χιακό δυναμικό της Εθνικής Ασφαλιστικής που είχε την ευκαιρία να περάσει μία υπέροχη εβδομάδα στις μαγευτικές παραλίες του πιο όμορφου νησιού του Ιονίου.

Τους "πρώτους" της Εθνικής Ασφαλιστικής βράβευσε ο γενικός διευθυντής και διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος στις 2/9/96 κατά τη διάρκεια του καθιερωμένου γκαλά.

ΑΕΡΟΜΕΤΑΦΟΡΑ: ΤΟ ΝΕΟ ΠΡΟΪΟΝ ΤΗΣ ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗΣ

Επείγουσα αερομεταφορά! Το νέο προϊόν της **Αργοναυτικής**. Όταν οι δρόμοι είναι μπλοκαρισμένοι και η ζωή μετριέται σε στιγμές, η μοναδική λύση είναι η **αερομεταφορά**! Αερομεταφορά με ευρωπαϊκές προδιαγραφές και, γιατί όχι, ακόμα ανώτερες. Η διοίκηση της Αργοναυτικής ανακοινώνει ότι υπέγραψε σχετική συμφωνία με την εταιρία **Hellas Service** των αδελφών Δημήτρη και Νίκου Χατζόπουλου για την παροχή ενός νέου ασφαλιστικού προϊόντος. Ενόσ προϊόντος απόλυτα αναγκαίου και απαραίτητου για άτομα που χρήζουν -ύστερα από ατύχημα- άμεσης ιατρικής βοήθειας, την Επείγουσα Αερομεταφορά. Οι πρόεδροι των δύο εταιριών κ.κ. Στυλιανός Καλαϊτζίδης της Αργοναυτικής και Δημήτριος Χατζόπουλος της Hellas Service υπέγραψαν τη σχετική συμφωνία στα γραφεία της Αργοναυτικής. Δεν θα πρέπει να παραμείνει ασχολίαστο το γεγονός ότι αμφότερες οι εταιρίες -των οποίων η δραστηριότητα καλύπτει όλη την Ελλάδα- έχουν την έδρα τους στη Θεσσαλονίκη.

Σημειώνεται ότι το σχετικό πακέτο ασφάλισης παρέχεται με πολύ συμφέροντες όρους.

NATIONALE-NEDERLANDEN ΝΕΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΑΠΟ ΤΗ NATIONALE NEDERLANDEN

Στο πλαίσιο της συνεχούς διεύρυνσης των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών του ING GROUP στην Ελλάδα, η **Nationale-Nederlanden A.E.Δ.Α.Κ.** προχώρησε στη δημιουργία ενός νέου Αμοιβαίου Κεφαλαίου, του οποίου η διάθεση άρχισε στις αρχές Οκτωβρίου. Το νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο είναι της κατηγορίας Διαχείρισης Διαθεσίμων και επενδύει το σύνολο του ενεργητικού του σε τίτλους σταθερής απόδοσης (κυρίως βραχυπρόθεσμης διάρκειας). Στόχος της επενδυτικής πολιτικής της εταιρείας είναι η αποδοτική εκμετάλλευση των ευκαιριών που παρουσιάζονται στην αγορά χρήματος και η εξασφάλιση ικανοποιητικών αποδόσεων, με ελάχιστο επενδυτικό κίνδυνο. Το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Διαχείρισης Διαθεσίμων απευθύνεται και σε επενδυτές που επιθυμούν αποδοτική εκμετάλλευση των αποταμιεύσεών τους ακόμη και για χρονικό διάστημα μικρότερο του έτους, αφού δεν εισπράττεται καμία προμήθεια κατά την αγορά ή εξαγορά των μεριδίων. Θεματοφύλακας του νέου Αμοιβαίου Κεφαλαίου της Nationale-Nederlanden είναι η ING BANK. Το Αμοιβαίο Κεφάλαιο συγκροτήθηκε την 1/7/96 με αρχικό ενεργητικό 400 εκ. δρχ. και αρχική τιμή μεριδίου 1000 δρχ. Το νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο της Nationale-Nederlanden συνδυάζεται με τον επενδυτικό λογαριασμό N-N της ING BANK, μέσα από τον οποίο γίνεται αυτόματα η χρέωση του ποσού αγοράς καθώς επίσης και η πίστωση του ποσού της εξαγοράς. Το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Διαχείρισης Διαθεσίμων έρχεται να συμπληρώσει την οικογένεια των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Nationale-Nederlanden που εκτός από το νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο, περιλαμβάνει ακόμα το Αναπτυξιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο, το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εισοδήματος και το Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο Ομολόγων. Η Nationale-Nederlanden δίδει τη δυνατότητα στους πελάτες να επιλέξουν το προσωπικό τους επενδυτικό χαρτοφυλάκιο (σε συνεργασία με τους χρηματοοικονομικούς και ασφαλιστικούς συμβούλους της) που ταιριάζει στο επενδυτικό "προφίλ" και τις ιδιαίτερες ανάγκες και στόχους τους.



SYNEDIA S.A.

Καλημέρα Ζωή

Αυτή είναι η **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ**.

Μια Ασφαλιστική Δύναμη, με Ανθρώπινο πρόσωπο. **Μεγάλη, ευέλικτη, δημιουργική.** Με σύγχρονα και πρωτοποριακά προγράμματα, με μοντέρνα αντίληψη για τον κόσμο των ασφαλειών. Με πραγματική ευαισθησία και κατανόηση... Πάνω απ' όλα όμως με το κύρος του ομίλου της **ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ**, αλλά και τη δύναμη της Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Συνεργασίας **AGRI BENEFITS NETWORK**, η **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ** είναι για κάθε άνθρωπο, η σίγουρη απάντηση στις αβεβαιότητες της ζωής!

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
**ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΖΩΗΣ**
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

Λ.ΣΥΓΓΡΟΥ 4-6 117 42 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: (01)92.18.905-909, 92.48.000

Όποιος ξέρει γράμματα, έχει τρία μάτια Όποιος δεν ξέρει, ένα, και εκείνο στραβό

Πώς μαθαίνουν οι άνθρωποι;

1. Οι άνθρωποι μαθαίνουν καλύτερα όταν υπάρχει παρακίνηση για μάθηση.
2. Οι άνθρωποι μαθαίνουν καλύτερα όταν υπάρχει ενεργητική συμμετοχή στη μάθηση.
3. Οι άνθρωποι μαθαίνουν καλύτερα όταν τους μαθαίνουμε πράγματα που πρόκειται να τα χρησιμοποιήσουν.
4. Οι άνθρωποι μαθαίνουν καλύτερα όταν υπάρχει η γνώση της προόδου.

Πότε οι ασφαλιστές είναι στραβοί;

Τα εμπόδια της μάθησης

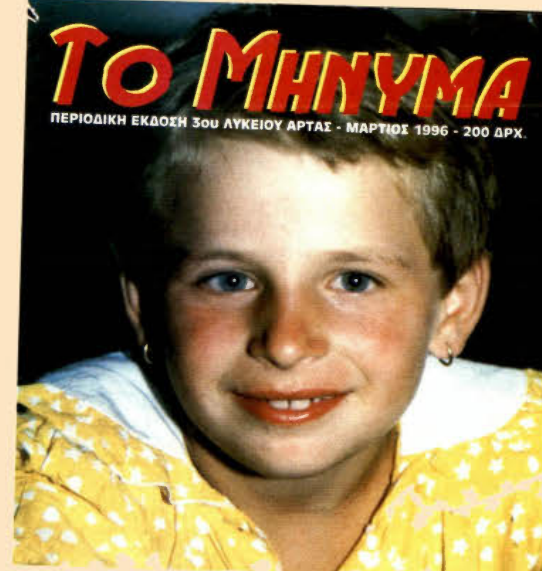
1. Αυτο-ικανοποίηση – όταν οι ασφαλιστές κατορθώνουν στόχους είναι ικανοποιημένοι.
2. Μη αναγνώριση – όταν οι ασφαλιστές δεν γνωρίζουν τις ελλείψεις και τις ανάγκες.
3. Κακή συμπεριφορά – όταν οι ασφαλιστές πιστεύουν ότι οι ήδη διαδικασίες δεν είναι ολοκληρωμένες, σχετικές ή ότι είναι επηρεασμένες.
4. Οι αντιρρήσεις του εκπαιδευόμενου – όταν οι ασφαλιστές δεν σέβονται ή δεν τους αρέσει ο εκπαιδευτής.
5. Παλιές εμπειρίες – όταν ο εκπαιδευτής λέει κάτι που δεν ταιριάζει με τις εμπειρίες των ασφαλιστών και επομένως παραβλέπεται.
6. Αντιφάσεις – όταν ο εκπαιδευτής αναφέρει δηλώσεις που έκανε σε προηγούμενες μέρες.
7. Ο φόβος της αποτυχίας – όταν οι ασφαλιστές διερωτώνται για τις προσωπικές τους ικανότητες, προσπαθούν να απορροφήσουν όσα περισσότερα γίνεται, και να γίνουν κύριοι του μαθήματος.

περιοδικό **“ΝΑΙ”**, δίνει ιδέες, δεν ψάχνει ειδήσεις...

Τριπλή Χαρά!

Σαν συνάδελφος, σαν φίλος, σαν περιοδικό, ένιωσα μεγάλη - τριπλή χαρά, μαθαίνοντας πως ο συνεργάτης του **Θανάση Σκουτέλη** της **Alico**, ο αγαπητός **Γιάννης Κορνιλάκης** πούλησε πρόσφατα τη μεγαλύτερη ασφάλεια στην Alico και ίσως όλης της ασφαλιστικής αγοράς στο 1996 με 8.400.000 ετησιοποιημένο ασφάλιστρο! Με χαρά λοιπόν και υπερηφάνεια για τέτοιους άξιους συνεργάτες που καταφέρνουν επιτεύγματα όπως ο σεμνός επαγγελματίας κ. Γ. Κορνιλάκης δημοσιεύουμε μια “στιγμή χαράς”, μια φωτογραφία με τα γελαστά πρόσωπα, τον Γιάννη Κορνιλάκη τον ασφαλιστή, τον Γ. Κοντό unit manager, τον Νίκο Δασκαλάκη, διευθυντή υποκαταστήματος και το μεγάλο άνθρωπο και manager, παλαίμαχο και υπέρμαχο της τάξης και των δικαιωμάτων των Ελλήνων ασφαλιστών, Θανάση Σκουτέλη. Είναι σίγουρο πως όλοι θα νιώσουν μεγάλη χαρά αν ανεβεί κι άλλο ο μέσος όρος ασφαλιστρών στην αγορά μας και οπωσδήποτε –το γνωρίζω καλά– θα ευχαριστηθούν πιο πολύ αν βρεθούν μιμητές και συνάδελφοι που θα “σπάσουν” αυτό το μεγάλο ρεκόρ! Είναι καλοί επαγγελματίες οι ασφαλιστές της Alico, δημιουργικά και προοδευτικά στοιχεία στην ελληνική αγορά και προσωπικά κέρδισα πολλά σαν ασφαλιστής και σαν άνθρωπος απ’ τη γνωριμία μου με πολλά στελέχη της Alico, όπως ο Θανάσης Σκουτέλης, ο Μάρκογλου, ο Δουλγεράκης, ο Γεωργιάδης, ο Κακάμπουρας, ο Τρύφωνας, ο Πιατόπουλος, ο... ο..., αλλά ας σταματήσω γιατί είναι πολλοί οι καλοί της Alico που τους συγχαίρω με την ευκαιρία αυτή που μας έδωσε ο Γιάννης Κορνιλάκης!

Ε.Σ.



Το Μήνυμα

Από την Άρτα, ο γιος του καλού ασφαλιστή της **Interamerican**, **Νίκου Κωσταντάκη**, ο μαθητής του 3ου Λυκείου Άρτας, **Κώστας Κωνσταντάκης**, μας έστειλε στο “ΝΑΙ” δύο τεύχη της περιοδικής έκδοσής τους “ΤΟ ΜΗΝΥΜΑ”. Χωρίς να αλλάζω τον τίτλο τους, εγώ πήρα ΠΟΛΛΑ ΜΗΝΥΜΑΤΑ ελπίδοφόρα από τα γραφόμενά τους. Συγχαρητήρια στην προσπάθειά σας αισιόδοξοι Άρτινοί, μαθητές και καθηγητές του 3ου Λυκείου. Ο κόσμος γινότανε πάντα καλύτερος από ανθρώπους που είχαν να δώσουν κάποιο μήνυμα. Και το περιοδικό σας “ΜΗΝΥΜΑ” που εύχομαι να το “βγάλετε” και έξω απ’ το σχολείο, στο “περίπτερο” της Άρτας πρώτα και της Ελλάδας αργότερα, σεις οι ίδιοι συντελεστές, μπορείτε να δώσετε πολλές ιδέες στην ελληνική κοινωνία... Ο Σκουφάς, ο Μακρυγιάννης είναι εκεί “ένας από σας” να επαναλάβει τις μεγάλες αλλαγές. Χάρηκα όταν διάβασα πως το “Μήνυμα” “έχει φιλοδοξίες και οράματα”. Ότι “τολμά και δοκιμάζεται”, ότι “είναι μια ειρυνεία και μια απάντηση στα εύκολα εκείνα μηνύματα που γεμίζουν τη ζωή μας, αλλά αδειάζουν την ψυχή μας”. Ότι, “το μήνυμα γίνεται νεανική κραυγή διαμαρτυρίας και έπαλη αγώνων διεκδικήσεων”. Ότι “το μήνυμα είναι το αίτημα των καιρών ν’ αλλάξει γραμμή πλεύσης η εκπαίδευση”...

Διάβασα για τα μηνύματα του Μακρυγιάννη. Διάβασα για τον Οδυσσέα Ελύτη, τη συνέντευξη και το “μπλα-μπλα” του Δημάρχου, –πληροφορικά λέω και προς τους δύο ότι επισκέφθηκα το 1996 το Ναό της Παρηγορίτισσας και το Γεφύρι της Άρτας και ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ κάποιος να δώσει ένα φυλλάδιο μια ΚΑΡΤΑ, ένα ΜΗΝΥΜΑ για τα δυο αυτά μεγάλα που βγαίνουν απ’ το καθαρό μυαλό σας...

Είναι ένα θαυμάσιο περιοδικό και σκεφθείτε το λίγο – μπορεί να βγει σε πανελλήνια μαθητική έκδοση... Θέλει λίγο οργάνωση και τα άλλα... πάνε μόνο τους. Ξεκινήστε το απ’ την Ήπειρο! Απευθυνθείτε στις ασφαλιστικές εταιρίες του Νομού Άρτας και ζητήστε τους οικονομική ενίσχυση-χορηγία. Η Εθνική, ο Αστέρας, η Interamerican, η Αγροτική, η ΝΝ, η Scorlife, ο Φοίνις, η Alico η Ασπίς - Πρόνοια, η AGF Κόσμος και άλλες εταιρίες και τράπεζες δίνουν λεφτά για διαφημίσεις σε δρόμους και γήπεδα... Ας αγκαλιάσουν τη νέα γενιά, δεν θα χάσουν.

Ζητήστε τους να στηρίζουν την ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΚΔΟΣΗ σας.

Το περιοδικό μας θα δημοσιεύσει κείμενά σας στο μέλλον, και σαν “ευχαριστώ” σας στέλνει οικονομική ενίσχυση 50.000 δρχ. και 20 βιβλία πρόσφατης έκδοσής μας με τίτλο “ΠΑΤΡΟΚΟΣΜΑΣ Ο ΑΙΤΩΛΟΣ, έργα και ημέρες” που απ’ την ανάγνωση και δημοσίευση των διδαχών του ΠΟΛΛΑ θα διδαχθείτε, ακόμα και για τη διάδοση του περιοδικού σας “ΜΗΝΥΜΑ”.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου εκ Διστράτου Άρτης, Εκδότης “ΝΑΙ”

10 προιόσεις για να έχεις πελάτες και πωλήσεις!

1. Αυξήστε καθημερινά τις επαφές σας. Κανείς δεν απέτυχε στη δουλειά αυτή επειδή είχε πολλές γνωριμίες. **2** Έχετε ανοιχτά τα μάτια και τα αυτιά σας για γεννήσεις, γάμους, πρώτες δουλειές, προαγωγές και κληρονομίες. Σίγουρα αποτελούν καλές πηγές υποψηφίων. **3** Πρέπει να έρχεστε καθημερινά σε επαφή με υποψήφιους πελάτες. **4** Θυμηθείτε ότι όλοι οι πελάτες σας είναι πηγές για καινούργιους πελάτες. **5** Επισκεφθείτε τους υποψήφιους πελάτες σας σε περιόδους που οι δουλειές τους πάνε καλά. Για παράδειγμα τους κοσμηματοπώλες τα Χριστούγεννα ή το Πάσχα, τα είδη κιγκαλερίας την άνοιξη και τους βενζινοπώλες ή τις εταιρίες διανομής πετρελαίου το φθινόπωρο ή το χειμώνα. **6** Φροντίστε την εμφάνισή σας. Τσαλακωμένα ρούχα, κακοχτενισμένα μαλλιά, έντονα και αταίριαστα χρώματα και βρόμικα νύχια, παίζουν σημαντικό ρόλο στο να χάσετε ένα συμβόλαιο. **7.** Αποφεύγετε να χρησιμοποιείτε τεχνικούς όρους αλλά όταν είναι απαραίτητο, να τους εξηγείτε. Οι άνθρωποι δεν εμπιστεύονται και δεν αγοράζουν κάτι που δεν το καταλαβαίνουν. **8** Μην επισκέπτεστε τους υποψήφιους πελάτες σας ξαφνικά. Μπορεί να τους κάνετε να ενοχληθούν που τους διακόπτετε από τις δουλειές τους. **9** Κρατάτε αρχείο με τα ονόματα και τις ημερομηνίες γέννησης των παιδιών ώστε να ξέρετε πότε θα είναι κατάλληλα για πελάτες σας. **10.** Κρατάτε αρχείο με τα ονόματα των παιδιών που αρχίζουν ή τελειώνουν τις σπουδές τους και ετοιμάζονται να εργαστούν.

Ε.Σ.



Απίστευτο! Κι όμως αληθινό

Το πρώτο τροχαίο ατύχημα στη χώρα μας, έγινε πριν 89 χρόνια (5/3/1907), στη λεωφόρο Συγγρού, όταν στην Αθήνα κυκλοφορούσαν... επτά αυτοκίνητα. Οι εφημερίδες της εποχής διερωτώντο: "Τι θα γίνει αν τα αυτοκίνητα γίνουν 70;".

Στο Δρομοκαίτειο θα περνούσε, όπως καταλαβαίνετε, το υπόλοιπο της ζωής του, όποιος έλεγε τότε στους Αθηναίους, ότι στους δρόμους της πρωτεύουσας θα κυκλοφορούσαν 90 χρόνια μετά δύο εκατομμύρια εξακόσιες χιλιάδες περίπου αυτοκίνητα -χώρια τα δίκυκλα- γιατί τόσοι είναι σήμερα ο αριθμός τους.

(Περιοδικό "Ασπίδα", τεύχος 52, Ιανουάριος-Μάρτιος 1996).

TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

... the Greek Reinsurance Brokers

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

Κύπρος



ΑΜΜΟΧΩΣΤΟΣ ΠΟΛΗ - ΑΓΑΠΗΜΕΝΗ

Απλώνω το χέρι να σ' αγγίξω
και δεν το μπορώ
Και είσαι τόσο κοντά και τόσο μακριά μου
Νιώθω το χνώτο της ανάσας σου
γυρίζω να σε δω
και συ γλιστράς και ξεφεύγεις.
Μυρίζομαι τους λεμονοανθούς των περιβολιών σου
και τα γίασεμιά στις αυλές των σπιτιών σου
Νιώθω το ανάλαφρο κύμα να μου χαϊδεύει τα πόδια
και το κρύο αεράκι να μου δροσίζει το πρόσωπο
Βλέπω τον ήλιο να γεννιέται απ' τη γαληνεμένη θάλασσα
Και τους χρυσούς καρπούς σου να μου γλυκαίνουν το στόμα
Κάνω ένα βήμα να σ' αγγίξω
και γίνεσαι άφαντη.
Κι άναψε στην καρδιά μου φλόγα άσβεστη
απ' το δικό σου τον καημό
Και έγινε στο χέρι μου πυρσός
για να φωτίζει το δρόμο στην θλίψη τ' αποσκόταδο.
Και μάκρυνε ο αέρας το φως προς εσένανε
και άκουσα τον δικό σου απόηχο
και τον κράτησα σφικτά σαν φυλακτό μέσα μου.

Κίκα Λαζάρου



Επίκαιρη πάντα: γελοιογραφία που κυκλοφόρησε στη Γερμανία το Μάιο του 1821, μετά τις σφαγές των Ελλήνων στην Πόλη. Εικονίζει τον αγέρωχο Σουλτάνο, που τα οπίσθιά του γλείφει ο Άγγλος πρεσβευτής, ενώ ο ιδιαίτερος του Μέττερνιχ παρακολουθεί γελαστός με κανοκιάλι το θέαμα, καθώς και τον απασχονισμό του Πατριάρχη Γρηγορίου Ε' και τον αποχαλινωμένο τουρκικό όχλο. (Πηγή: "ΤΟ ΒΗΜΑ" 18/8/96).

ΤΟΥΡΚΙΚΕΣ ΘΗΡΙΩΔΙΕΣ ΚΑΙ "ΕΝΤΙΜΑ ΕΘΝΗ"



Ο άοπλος Ελληνοκύπριος διαδηλωτής Αναστάσιος Ισαάκ κτυπήθηκε μέχρι θανάτου από Τουρκοκύπριους της ούτω καλούμενης "αστυνομίας" του παράνομου καθεστώτος Ντενκτάς, από Τούρκους στρατιώτες και από μέλη της τρομοκρατικής οργάνωσης "Γκρίζοι Λύκοι" που εισήχθησαν ειδικά από την Τουρκία.

Ο Ισαάκ δολοφονήθηκε στις 11 Αυγούστου μέσα στην ελεγχόμενη από τα Ηνωμένα Έθνη νεκρή ζώνη στην οποία επιτράπη από τα κατοχικά στρατεύματα να μπουν ελεύθερα οι επιτεθέντες. Κρατώντας σιδερένιους λοστούς, ξύλα και άλλα αντικείμενα κτύπησαν τον άοπλο Ισαάκ μέχρι θανάτου. Ο Ισαάκ συμμετείχε σε ειρηνική διαδήλωση εναντίον της τουρκικής κατοχής του βορείου τμήματος της Κύπρου όπου βρίσκε-

ται και το πατρογονικό του σπίτι. Έκθεση για το επεισόδιο της Ειρηνευτικής Δύναμης των Ηνωμένων Εθνών στην Κύπρο (ΟΥΝΦΙΚΥΠ)

αναφέρει: "Οι τουρκικές δυνάμεις επέτρεψαν σε 1.000 περίπου πρόσωπα να περάσουν με λεωφορεία μέσα από την ελεγχόμενη από αυτές στρατιωτική ζώνη (βάθους τριών χιλιομέτρων) και να παραταχθούν στην τουρκική πλευρά της γραμμής κατάπαυσης του πυρός, περιλαμβανομένων και

προσώπων που έφεραν τη σημαία των Γκρίζων Λύκων που έφθασαν από την Τουρκία". Κατά το επεισόδιο τραυματίστηκαν και δεκάδες άλλοι Ελληνοκύπριοι, δύο από τους οποίους σοβαρά, άλλοι από ανηλεή κτυπήματα και άλλοι από πυροβολισμούς που ρίφθηκαν από την πλευρά των Τούρκων από πρόσωπα που βρίσκονταν πί-



σω από τη γραμμή κατάπαυσης του πυρός.



γ
νωρίστε το πρωτοποριακό πνεύμα,
τη συνέπεια, το δυναμισμό!



Universal Life

γνωρίστε τη διαφορά!

Ο Τουρκοκύπριος ηγέτης κ. Ραούφ Ντενκτάς ενώ φωτογραφίζει... στιγμιότυπα από τα τραγικά γεγονότα στην περιοχή της Δερύνειας.

Όπως γράφουν οι τουρκοκυπριακές εφημερίδες, ο κ. Ντενκτάς πήγε στην περιοχή της Δερύνειας και από πολύ κοντά παρακολουθούσε και διηύθυνε τις οργανωμένες βάρβαρες και απάνθρωπες επιθέσεις εναντίον των Ελληνοκυπρίων διαδηλωτών που εισήλθαν στην ουδέτερη ζώνη, που ελέγχεται από την Ειρηνευτική Δύναμη των Ηνωμένων Εθνών, για να εκφράσουν το διακαή τους πόθο να επιστρέψουν στα σπίτια τους στις κατεχόμενες περιοχές, να φύγουν τα τουρκικά στρατεύματα κατοχής και οι έποικοι και να έχουν το δικαίωμα της ελεύθερης διακίνησης σ' ολόκληρη την πατρίδα τους.



Ο Τουρκοκύπριος ηγέτης κ. Ραούφ Ντενκτάς ευχαριστεί και συγχαίρει τους "Γκρίζους Λύκους" σε συγκέντρωση που έγινε στο γραφείο του.

Οι επιθέσεις, όπως γράφουν και πάλι οι τουρκοκυπριακές εφημερίδες, έγιναν από τους "Γκρίζους Λύκους", που μεταφέρθηκαν στην Κύπρο με χρηματοδότηση της τουρκικής κυβέρνησης, μέλη του κατοχικού στρατού και ούτω καλούμενους Τουρκοκύπριους αστυνομικούς.



Καθώς ανέβαινε στο κοντάρι με την τουρκική σημαία κοντά στη γραμμή κατάπαυσης του πυρός, ο άοπλος διαδηλωτής Σολωμός Σπύρου Σολωμού, δολοφονήθηκε από ριπές τουρκικών όπλων που ρίφθηκαν εναντίον του. Ο Σολωμού επλήγη από πέντε σφαίρες που ρίφθηκαν από διαφορετικά όπλα, όταν η διοίκηση των τουρκικών δυνάμεων κατοχής, με τη ρήψη φωτοβολίδας, έδωσε εντολή να ανοίξουν πυρ εναντίον άοπλων διαδηλωτών.

Το επεισόδιο έγινε στις 14 Αυγούστου, τρεις μέρες μετά τη δολοφονία του Αναστάσιου Ισαάκ, ο οποίος άοπλος και πεσμένος στο έδαφος κτυπήθηκε κατά τρόπο βάρβα-

ρο και αιμοσταγή με σιδερένιους λοστούς, από τρομοκράτες της τουρκικής οργάνωσης "Γκρίζοι Λύκοι" και από μέλη της ούτω καλούμενης τουρκοκυπριακής "αστυνομίας", που εσκεμμένα μπήκαν στην ελεγχόμενη από τα Ηνωμένα Έθνη νεκρή ζώνη.

Όπως αναφέρεται σε σχετική Έκθεση της Ειρηνευτικής Δύναμης των Ηνωμένων Εθνών στην Κύπρο (ΟΥΝΦΙΚΥΠ), Τούρκοι στρατιώτες ή τα ούτω καλούμενα μέλη των τουρκοκυπριακών "δυνάμεων ασφαλείας", έρριψαν στη συνέχεια 25-50 πυροβολισμούς αδιακρίτως εναντίον πλήθους Ελληνοκυπρίων, που διαδήλωναν εναντίον της τουρκικής κατοχής του 37% του εδάφους της πατρίδας τους.

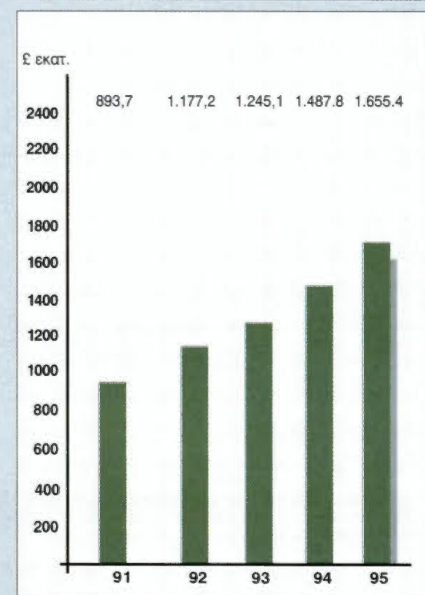
Μια γυναίκα που βρισκόταν σε αρκετή απόσταση από την ουδέτερη ζώνη, στην ελεγχόμενη από την Κυβέρνηση της Δημοκρατίας περιοχή, τραυματίστηκε σοβαρά από τους πυροβολισμούς. Τραυματίστηκαν επίσης μερικά άλλα πρόσωπα κοντά στην ουδέτερη ζώνη, μεταξύ των οποίων και δύο μέλη της Ειρηνευτικής Δύναμης που δέχτηκαν τα πυρά πισωπλάτα.

Η Έκθεση της ΟΥΝΦΙΚΥΠ για το επεισόδιο, χαρακτηρίζει ως εντελώς άχρηστη τη χρήση βίας από τις τουρκικές δυνάμεις κατοχής ή από το ούτω καλούμενο τουρκοκυπριακό "στρατιωτικό προσωπικό".

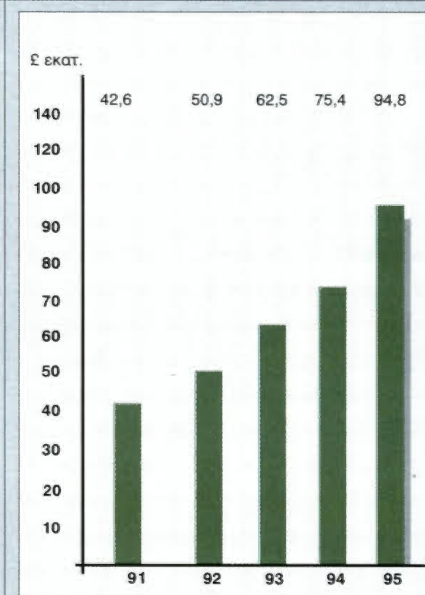


UNIVERSAL LIFE ΚΑΙ ΟΙ ΑΡΙΘΜΟΙ...

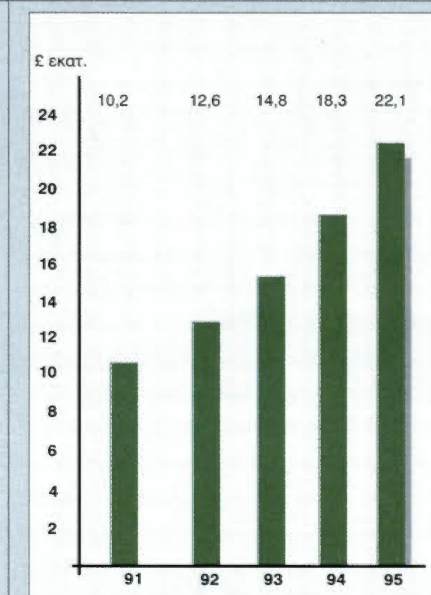
ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΟΥΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ



ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΑ ΠΟΣΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ



ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΕΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ)

Η συνεχής επιμόρφωση και εκπαίδευση του δυναμικού πωλήσεων αποτελεί για τη **Universal Life** στόχο και επιδίωξη για την υλοποίηση του αναπτυξιακού προγράμματος. Μέσα σ' αυτά τα πλαίσια πραγματοποιήθηκαν δύο διήμερες εκπαιδευτικές συναντήσεις των Διευθυντών Ομάδων και Ασφαλι-

στών της **Universal Life** (Ελλάς), απ' όλη την Ελλάδα, στο εκπαιδευτικό κέντρο της εταιρίας στα ιδιόκτητα γραφεία της στη Λεωφόρο Συγγρού στην Αθήνα.

Τις δύο συναντήσεις χαιρέτισε ο γενικός διευθυντής κ. **Ανδρέας Χουρδάκης** ο οποίος τόνισε ότι η **Universal Life** η οποία βρίσκεται σήμερα ανάμεσα στις πρώτες πέντε ασφαλιστικές εταιρίες στον κυπριοελλαδικό χώρο, προχωρεί δυναμικά με γνώμονα την ποιοτική προσφορά ολοκληρωμένων υπηρεσιών προς το κοινωνικό σύνολο. Τους συμμετέ-



χοντες χαιρέτησαν επίσης οι κ.κ. **Γιάννης Κρέστας** διευθυντής πωλήσεων **Universal Life** (Ελλάς), και **Γιάννης Κατσάνης** διευθυντής μάρκετινγκ και πωλήσεων της **Universal Life International**. Κατά τη διάρκεια των εκπαιδευτικών αυτών συναντήσεων που συντόνισαν οι κ.κ. **Δημήτρης Καλλέργης** διευθυντής υπηρεσιών μάρκετινγκ και **Σάββας Χριστοφόρου** sales development manager, έγινε ανταλλαγή απόψεων πάνω σε θέματα ανάπτυξης πωλήσεων και παρουσιάστηκαν τρόποι και μέθοδοι πιο αποτελεσματικής ανταπόκρισης στις απαιτήσεις και ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου-πελάτη.

ΠΡΩΤΗ ΘΕΣΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ

Η κ. Αγάθη Έκτορος-Χαντάζ μέλος του διοικητικού προσωπικού της **Eurolife**, έχει αποκτήσει τον τίτλο AIAA (Associate Insurance Agency Administration) επιτυχία η οποία παράλληλα της έχει χαρίσει και την πρώτη θέση παγκοσμίως με μέσο όρο βαθμολογίας 98.41%.

Το AIAA είναι ένα νέο πρόγραμμα του LOMA που έχει σχεδιαστεί για διοικητικό προσωπικό και το οποίο έχει άμεση σχέση με το δυναμικό πωλήσεων.

Το LOMA (Life Office Management Association) είναι ένας διεθνής εκπαιδευτικός οργανισμός, ο οποίος καταπνέεται με την επιμόρφωση του προσωπικού των ασφαλιστικών οργανισμών, πάνω σε θέματα που αφορούν την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των πελατών του κάθε συγκεκριμένου οργανισμού και δίνει διπλώματα πανεπιστημιακού επιπέδου.

Η κ. Αγάθη Έκτορος-Χαντάζ γεννήθηκε στη Λευκωσία στις 25 Οκτωβρίου 1961.

Από το 1979 μέχρι το 1985, σπουδάζει

αρχιτεκτονική σε πανεπιστήμιο της Σοβιετικής Ένωσης και καταξιώνεται με την απόκτηση πτυχίου Μάστερ στον αντίστοιχο κλάδο της φοίτησής της.

Το έτος 1991 εντάσσεται στο δυναμικό πωλήσεων της Eurolife κερδίζοντας παράλληλα και την πρώτη της διάκριση, επιτυγχάνοντας τη μεγαλύτερη επίδοση του χρόνου στις εξετάσεις για την απόκτηση του Π.-Β.Α.Κ. (Πιστοποιητικού Βασικής Ασφαλιστικής Κατάρτισης).

Τον Αύγουστο του 1992 μεταπηδά στο διοικητικό προσωπικό της Eurolife και διορίζεται στο τμήμα εκπαίδευσης της εταιρίας της.

Ένα περίπου χρόνο αργότερα, το έτος 1993, γίνεται κάτοχος του Π.Α.Σ. (Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών) του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου και το Νοέμβριο του 1994 αποκτά τον τίτλο ACS (Associate Customer Service).

Η Αγάθη είναι παντρεμένη με το γιατρό Ουάιλ Χαντάζ και έχει δύο θυγατέρες, την Αλίνα και την Έλσα.



ΧΟΡΗΓΕΙΑ ΕΙΔΙΚΩΝ ΟΛΥΜΠΙΑΚΩΝ

Μέσα στα πλαίσια της χορηγίας από την **Interamerican**, της ομάδας των Ειδικών Ολυμπιακών ο γενικός διευθυντής της Interamerican κ. **Μ. Μιχαηλίδης** παρέδωσε στο γενικό γραμματέα της Επιτροπής των Ειδικών Ολυμπιακών Κύπρου, επιταγή αξίας £5,000.

Η προσφορά αυτή της Interamerican και κατ' επέκταση του Συγκροτήματος Πανευρωπαϊκής, τόσο στον αθλητικό όσο και στον κοινωνικό τομέα αποδεικνύει για μια ακόμη φορά το ανθρωπινό πρόσωπο της εταιρίας.



ΟΙ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΤΗΣ UNIVERSAL LIFE ΣΕ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΤΑΞΙΔΙ ΣΤΗ ΡΟΔΟ

Με ειδικά ναυλωμένο αεροπλάνο η μεγάλη ομάδα των Κορυφαίων Ασφαλιστών της Universal Life μαζί με τις οικογένειές τους, είχαν την ευκαιρία να πραγματοποιήσουν τετραήμερο εκπαιδευτικό ταξίδι στο νησί της Ρόδου που οργάνωσε το Mario Travel. Στο εκπαιδευτικό αυτό ταξίδι, το οποίο εντάσσεται μέσα στα πλαίσια της επιβράβευσης της προσπάθειας και της επιτυχίας του ασφαλιστή της Universal Life, συμμετείχαν πέραν των 200 ατόμων τα οποία συνόδευσαν διευθυντικά στελέχη της εταιρίας.



Στη φωτογραφία οι συμμετέχοντες στο ταξίδι λίγο πριν από την αναχώρησή τους.

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑΚΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Πραγματοποιήθηκε στις 18 και 19 Ιουλίου 1996 στο ξενοδοχείο Φιλοξένια στη Λευκωσία, Εργαστηριακό Σεμινάριο Πωλήσεων, από την Υπεύθυνη Εκπαίδευσης Ασφαλιστών της **Interamerican** Ελλάδας κ. **Βιολέττα Ευφράτα**. Το διήμερο σεμινάριο απευθυνόταν σε 55 διευθυντές μονάδων και υποκαταστημάτων της εταιρίας.



Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από τα σεμινάρια.

ΔΙΕΘΝΗΣ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΩΝ ΤΗΣ EUROLIFE

26 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ αντιπρόσωποι της ασφαλιστικής εταιρίας **Eurolife** πέτυχαν τη διεθνή διάκριση I.Q.A. (International Quality Award).

Η διάκριση αυτή απονέμεται σε άτομα που έχουν να παρουσιάσουν ποιοτική εργασία και ψηλό δείκτη παραγωγικότητας.

Απονέμοντας τα σχετικά πιστοποιητικά ο

γενικός διευθυντής της Eurolife κ. **Ανδρέας Κρητιώτης** αφού συγχάρηκε όλους τους διακριθέντες, εξέφρασε την πεποίθηση ότι το 1996 ο αριθμός των ασφαλιστικών αντιπροσώπων που αναμένεται να κερδίσουν αυτή τη διάκριση θα είναι σημαντικά αυξημένος. Οι διακριθέντες είναι:

- | | |
|------------------------------|--------------------------|
| 1. Αχιλλέως Ελένη | 14. Γιώργος Πέτρος |
| 2. Κωνσταντίνου Κώστας | 15. Χατζιαδάμου Ανθή |
| 3. Αντωνιάδης Ξένιος | 16. Χ'Στεφάνου Μαριάννα |
| 4. Αποστόλου Αντώνης | 17. Σαββίδης Κυριάκος |
| 5. Κωνσταντίνου Μαίρη | 18. Γεωργίου Κυριάκος |
| 6. Ολύμπιος Παναγιώτης | 19. Αντωνίου Δέσπω |
| 7. Καζαμίας Παναγιώτης | 20. Κιτρομηλίδης Χρίστος |
| 8. Χατζηλοΐζου Νίκος | 21. Αναστασίου Κώστας |
| 9. Χατζηχριστοδούλου Αντωνία | 22. Λαγός Ανδρέας |
| 10. Κυριάκου Κωνσταντίνος | 23. Λουκαΐδης Χρίστος |
| 11. Παναγιώτου Χαράλαμπος | 24. Γιώργος Δ. Γεωργίου |
| 12. Φλωρίδου Καίτη | 25. Κωνσταντινίδης Σόλων |
| 13. Παστελλόπουλος Ανδρέας | 26. Σακκάς Ανδρέας |

ΣΧΕΔΙΟ ΣΥΝΤΑΞΗΣ ΙΔΙΩΤΩΝ ΙΑΤΡΩΝ ΚΥΠΡΟΥ



Από αριστερά ο κ. Χριστόδουλος Ιωαννίδης, διευθυντής εργασιών marketing και διαθεσίμων της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος (Κύπρου) Λτδ., ο κ. Μάριος Στ. Ιωαννίδης, γενικός διευθυντής της Εθνικής Τράπεζας, ο κ. Νίκος Γ. Ιωάννου ο κ. Κώστας Ν. Λεοντίου και ο κ. Γιώργος Α. Φωτίου, διευθυντής πωλήσεων και marketing του Αστέρα Κύπρου.

Το μεγαλύτερο συμβόλαιο ζωής σε ασφαλιστρα που έγινε ποτέ στην Κύπρο κατακυρώθηκε στον **"Αστέρα"**.

Ο **"Αστέρας"** επιλέχθηκε κατόπιν διαγωνισμού που εξήγγειλε το ταμείο σύνταξης ιατρών στο οποίο έλαβαν μέρος όλες σχεδόν οι ασφαλιστικές εταιρίες ζωής στην Κύπρο.

Η συμφωνία που είναι η μεγαλύτερη που έχει γίνει ποτέ καλύπτει όλους τους ιδιώτες ιατρούς και προξενεί την έκδοση ατομικών επενδυτικών ασφαλιστηρίων ζωής για τον κάθε ιδιώτη ιατρό. Τα συνολικά ασφαλιστρα είναι περίπου Α £650,000.

Το ασφαλιστικό επενδυτικό σχέδιο ζωής

Unit Linked που έχει προσφερθεί αποτελεί το μέσο με το οποίο ο κάθε ιατρός μέλος του ταμείου, εξασφαλίζει στην αφυπηρέτησή του ένα εφάπαξ χρηματικό ποσό. Παράλληλα με το επενδυτικό σχέδιο έχουν αγορασθεί και οι καλύψεις της Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας και της Απαλλαγής Πληρωμής Ασφαλιστρών σε περίπτωση ανικανότητας.

Τη σχετική συμφωνία υπέγραψαν οι κ.κ. Νίκος Ιωάννου, πρόεδρος του ταμείου σύνταξης ιατρών και πρόεδρος του Παγκύπριου Ιατρικού Συλλόγου εκ μέρους του ταμείου και Κώστας Λεοντίου, γενικός διευθυντής Κύπρου εκ μέρους του **"Αστέρα"**.

ΕΠΙΣΗΜΟΙ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ ΟΛΥΜΠΙΑΚΩΝ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ



Στη φωτογραφία διακρίνονται από αριστερά προς δεξιά οι κ.κ. **Σάββας Τσαγγαρίδης**, τεχνικός σύμβουλος Ειδικών Ολυμπιακών Κύπρου, **Mariusz Damentko** περιφερειακός σύμβουλος Κεντρικής Ευρώπης για Ειδικούς Ολυμπιακούς, **Αιμίλιος Επαμεινώνδας προϊστάμενος marketing Interamerican**, **Andrew Heffer** τεχνικός διευθυντής αθλητισμού Ειδικών Ολυμπιακών Ηνωμένου Βασιλείου και **Νίκος Μεγάλεμος Γ.Γ. Ειδικών Ολυμπιακών Κύπρου**.

Την **Interamerican** ως κύριο χορηγό των Ειδικών Ολυμπιακών, επισκέφθηκαν πρόσφατα επίσημοι της Παγκόσμιας Οργάνωσης Ειδικών Ολυμπιακών. Οι κ.κ. **Damentko** και **Heffer** οι οποίοι εξέφρασαν τις θερμές τους ευχαριστίες προς την εταιρία για την ηθική και χρηματική υποστήριξη προς την Κυπριακή Ομάδα Ειδικών Ολυμπιακών.

Η UNIVERSAL LIFE ΦΙΛΟΞΕΝΗΣΕ ΤΑ ΜΕΛΗ ΤΗΣ ΕΛΛΗ-ΝΟΚΥΠΡΙΑΚΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΤΗΣ LIMRA

Η Universal Life φιλοξένησε στο συνεδριακό της κέντρο τα μέλη της ελληνοκυπριακής επιτροπής της Limra (Life Insurance & Research Association), που πραγματοποιήσαν την καθιερωμένη τους συνεδρία αυτή τη φορά στην Κύπρο. Κατά τη διάρκεια της συνεδρίας εξετάστηκαν και συζητήθηκαν θέματα εκπαίδευσης, πωλήσεων καθώς και άλλα που αφορούν τις ασφαλιστικές αγορές Ελλάδας και Κύπρου. Η επιτροπή αυτή έχει ως κύριο στόχο την προώθηση της καλύτερης συνεργασίας επικοινωνίας και ανταλλαγής απόψεων και εμπειριών μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών της Limra στην Κύπρο και Ελλάδα.



Στη φωτογραφία οι εκπρόσωποι των εταιριών-μελών που πήραν μέρος στη συνεδρία.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ CYPRIALIFE

Συνέντευξη του Γενικού Διευθυντή της CYPRIALIFE κ. ΑΝΔΡΕΑ Π. ΑΛΩΝΕΥΤΗ

ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΠΡΩΤΟΥΣ ΕΠΤΑ ΜΗΝΕΣ ΤΟΥ 1996 Ο ΑΡΙΘΜΟΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΤΗΣ CYPRIALIFE ΞΕΠΕΡΑΣΕ ΤΙΣ 4.500 ΚΑΙ ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΤΑ ΑΚ130 ΕΚ.

Οι μελλοντικές προοπτικές της Cyprialife διαγράφονται πολύ θετικές. Η πεποίθησή μας για την επιτυχία ενισχύεται και από τάσεις της διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς που δείχνουν ότι ο θεσμός των τραπεζοασφαλειών έχει καθιερωθεί στη Δυτική Ευρώπη καθώς και σε άλλες οικονομικά ανεπτυγμένες αγορές, ενώ ταυτόχρονα αναμένεται ότι μέσα στα επόμενα μερικά χρόνια στις αναπτυσσόμενες αγορές, 30% - 50% των ασφαλιστικών προϊόντων ζωής θα διατίθενται μέσω των τραπεζοσφαλειών. Παράλληλα θα ήθελα να αναφέρω ότι η Cyprialife υποστηρίζεται από τη δέσμευση του συγκροτήματος της Λαϊκής Τράπεζας που της εγγυάται και της διασφαλίζει τα ανθρώπινα και τεχνολογικά μέσα για την επιτυχία, πράγμα που μας καθιστά πολύ αισιόδοξους για τη μελλοντική μας πορεία.

Αυτά μας ανέφερε σε συνέντευξη που είχαμε μαζί του ο γενικός διευθυντής της Cyprialife κ. Ανδρέας Π. Αλωνεύτης. Η πλήρης, πολύ ενδιαφέρουσα συνέντευξη με τον κ. Ανδρέα Π. Αλωνεύτη ακολουθεί:

Ερ.: Κύριε Αλωνεύτη, η Cyprialife συμπληρώνει σχεδόν ένα χρόνο παρουσίας στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά. Πώς σχολιάζετε τη μέχρι τώρα πορεία της και τις μελλοντικές προοπτικές της;

Απ.: Εντυπωσιακή είναι η μέχρι σήμερα πορεία της Cyprialife. Η παραγωγή της Cyprialife κατά τον πρώτο χρόνο των δραστηριοτήτων της αναμένεται να ξεπεράσει τα ΑΚ3 εκ. σε ετησιοποιημένα ασφάλιστρα, ποσό που αποτελεί επίδοση για τα δεδομένα της κυπριακής ασφαλιστικής αγοράς. Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιριών, καμιά ασφαλιστική εταιρία κλάδου ζωής δεν έχει ξεπεράσει σε νέα εργασία, μέσα στον πρώτο χρόνο των δραστηριοτήτων της, τα ΑΚ 1.2 εκ σε ετησιοποιημένα ασφάλιστρα. Η Cyprialife το έχει ήδη ξεπεράσει. Τα πρώτα αυτά αποτελέσματα επιβεβαιώνουν ότι η Cyprialife θα καταστεί η κορυφαία ασφαλιστική εταιρία ζωής του τόπου. Ήδη για τους πρώτους επτά μήνες του 1996 ο αριθμός

ασφαλισμένων της Cyprialife ξεπερνά τα 4.500 άτομα και τα ασφαλισμένα κεφάλαια υπερβαίνουν τα ΑΚ130 εκ. Εδώ είναι σημαντικό να διευκρινίσω ότι η δραστηριότητα της εταιρίας άρχισε με τις τελευταίες μέρες του 1995, όμως ουσιαστικά οι μαζικές πωλήσεις άρχισαν το Μάρτιο του 1996 και αυτό γιατί θέλαμε να δοθεί χρόνος ετοιμασίας του δυναμικού πωλήσεων με εντατική εκπαίδευση. Οι μελλοντικές προοπτικές της Cyprialife διαγράφονται πολύ θετικές. Με την ευκαιρία, θα ήθελα να αναφερθώ σε πίνακα με στοιχεία της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας που δημο-

Τα πρώτα αυτά αποτελέσματα επιβεβαιώνουν ότι η Cyprialife θα καταστεί η κορυφαία ασφαλιστική εταιρία ζωής του τόπου.

σιεύεται στον ημερήσιο Τύπο και να διευκρινίσω ότι ο πίνακας αυτός δεν παρέχει αληθινή εικόνα της απόδοσης και των προοπτικών ανάπτυξης των εταιριών. Στον πίνακα, ο οποίος αποτελεί πληρωμένη διαφήμιση που καταχωρείται από ανταγωνιστική εταιρία, η Cyprialife παρουσιάζεται στις τελευταίες θέσεις, αφού τα στοιχεία αφορούν το 1995, προτού καν αρχίσει η δραστηριότητά μας στο χώρο των πωλήσεων. Τα πρώτα μας αποτελέσματα επιβεβαιώνουν ότι η ανοδική πορεία που θα μας οδηγήσει σε ηγετική θέση στην κυπριακή ασφαλιστική βιομηχανία έχει ήδη αρχίσει. Ταυτόχρονα, η πεποίθησή μας για την επιτυχία ενισχύεται από τάσεις της διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς που δείχνουν ότι ο θεσμός των τραπεζοασφαλειών έχει καθιερωθεί στη Δυτική Ευρώπη καθώς

και σε άλλες οικονομικά ανεπτυγμένες αγορές, ενώ παράλληλα αναμένεται ότι μέσα στα επόμενα μερικά χρόνια, στις αναπτυσσόμενες αγορές, 30% - 50% των ασφαλιστικών προϊόντων ζωής θα διατίθενται μέσω των τραπεζοασφαλειών.

Επίσης, το γεγονός ότι η Cyprialife υποστηρίζεται από το συγκρότημα της Λαϊκής Τράπεζας που της εγγυάται, της διασφαλίζει τα ανθρώπινα και τεχνολογικά μέσα για την επιτυχία, μας καθιστά πολύ αισιόδοξους για τη μελλοντική μας πορεία.

Ερ.: Πώς σχολιάζετε τους ρυθμούς ανάπτυξης της κυπριακής ασφαλιστικής βιομηχανίας κ. Αλωνεύτη;

Απ.: Σύμφωνα με τις τελευταίες στατιστικές του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιριών Κύπρου, ο μέσος ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης ασφαλιστρών ζωής για την περίοδο 1990-1995 κυμάνθηκε γύρω στο 18%, ποσοστό που διαψεύδει όσους θεωρούν την κυπριακή ασφαλιστική βιομηχανία κορεσμένη. Ένας λόγος για τη σημαντική αύξηση του ρυθμού ανάπτυξης της αγοράς είναι το γεγονός ότι η ασφάλεια ζωής έχει αναγνωριστεί στη συνείδηση των Κυπρίων σαν ένα εργαλείο οικονομικού προγραμματισμού.

Στις περιπτώσεις όπου υπάρχει η ανάγκη και η δέσμευση για εξασφάλιση σπουδών, στέγης καθώς και εισοδήματος για συνταξιοδότηση, η ασφάλεια ζωής διαδραματίζει σημαντικό ρόλο. Ταυτόχρονα, οι μελλοντικές τάσεις δείχνουν πως, όσο η ευθύνη για οικονομική εξασφάλιση μετακινείται από την οικογένεια στο άτομο, τόσο θα αναβαθμίζεται και η σημασία της ασφάλειας ζωής.

Επιπρόσθετα άλλοι παράγοντες, που πιθανόν να επηρεάσουν θετικά στο μέλλον την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς, είναι:

1. Νομοθεσία που να ενθαρρύνει με φορολογικές ελαφρύνσεις τη σύσταση συνταξιοδοτικών προγραμμάτων.
2. Η είσοδος της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση.
3. Η λειτουργία του επίσημου Χρηματιστηρίου στην Κύπρο.

Η πορεία άλλων ανεπτυγμένων αγορών έδειξε πως η ασφαλιστική βιομηχανία είναι δυναμική, ικανή να αξιοποιεί συνεχώς νέες ευκαιρίες για περαιτέρω ανάπτυξη και τέλος



είναι έτοιμη να ανταποκρίνεται με επιτυχία στις αλλαγές που συντελούνται, γεγονός που ενισχύει ακόμη περισσότερο την αισιοδοξία για τη συνέχιση της ανοδικής πορείας της κυπριακής ασφαλιστικής βιομηχανίας.

Υπάρχουν πολλοί που υποστηρίζουν ότι ο τομέας των ασφαλειών ζωής με τον τρόπο που εργάζεται σήμερα και σε σχέση με τις δυνατότητες της αγοράς έχει φθάσει σε επίπεδα ωρίμανσης, και ως αποτέλεσμα αυτού του γεγονότος έχουμε επιπτώσεις στη βιομηχανία με την εμφάνιση και συνέχιση των εξαγορών και συγχωνεύσεων, σε μια προσπάθεια των ασφαλιστικών εταιριών να βρουν αναπτυξιακό "διέξοδο" και να γίνουν μεγαλύτεροι οργανισμοί με περιορισμένα διαχειριστικά έξοδα και με αυξημένο κύκλο εργασιών. Γι' αυτό και οι δείκτες της καθαρής αύξησης διαχρονικά αναμένεται ότι θα περιορίζονται. Από την άλλη πλευρά, οι προοπτικές

που δημιουργούνται στον κλάδο με την εισαγωγή των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων είναι τεράστιες. Ήδη η κυβέρνηση με τη φορολογική μεταρρύθμιση έδωσε περιθώριο στον κλάδο να συνεχίσει να αξιοποιεί το 40% έκπτωσης στα ασφάλιστρα ζωής μέχρι την εισαγωγή των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων. Προς το σκοπό αυτό, ο τομέας κινείται να τα εισάξει το συντομότερο δυνατό.

Ερ.: Θεωρείτε την υποστήριξη του συγκροτήματος της Λαϊκής Τράπεζας τον κυριότερο παράγοντα της επιτυχίας σας;

Απ.: Αναμφισβήτητο το συγκρότημα της Λαϊκής Τράπεζας διαδραματίζει έναν καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη της Cyprialife. Άλλωστε και η ίδρυση της Cyprialife αποτέλεσε από την αρχή μια προσπάθεια του συγκροτήματος να διευρύνει τις υπηρεσίες προς τους πελάτες του με την παροχή τραπεζικών και ασφαλιστικών προϊόντων μέσα από τον ίδιο φορέα. Όμως ταυτόχρονα θεωρώ ότι τα θεαματικά αποτελέσματα της Cyprialife οφείλονται στο δυναμισμό και επαγγελματισμό του δικτύου πωλήσεων και στα πρωτοποριακά ασφαλιστικά μας προγράμματα. Η φιλοσοφία που υιοθετήθηκε από την αρχή ήθελε την Cyprialife άρτια οργανωμένη και όχι εξαρτώμενη από το συγκρότημα της Λαϊκής Τράπεζας σε ό,τι αφορά την εξασφάλιση εργασίας. Για την υλοποίηση αυτού του στόχου έχουμε επενδύσει σημαντικά στη στρατολόγηση και ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού, παράγοντα που μας διαφοροποιεί από άλλους ασφαλιστικούς οργανισμούς και μας εξασφαλίζει σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Σημαντική επένδυση έγινε επίσης σε σύγχρονη τεχνολογία και σχεδιασμό προϊόντων.

Η επένδυση που έχει γίνει στον τομέα της τεχνολογίας έχει περιορίσει σημαντικά τα διαχειριστικά έξοδα εταιρίας, ενώ ταυτόχρονα έχει αναβαθμίσει την ποιότητα εξυπηρέτησης των πελατών μας. Ενδεικτικά αναφέρω ότι οι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι της Cyprialife, που σήμερα ανέρχονται στους 200 και στελεχώνουν οκτώ περιφερειακά γραφεία παγκύπρια, με τη χρήση φορητών ηλεκτρονικών

Το CYPRIA ScholarPlan αποτελεί λύση στο πρόβλημα εξασφάλισης σημαντικών οικονομικών πόρων για τη μόρφωση των παιδιών.

υπολογιστών, είναι σε θέση να προχωρήσουν σε σφαιρική ανάλυση των δεδομένων του πελάτη και επί τόπου να προτείνουν λύσεις που να ανταποκρίνονται στις σημερινές αλλά και μελλοντικές του ανάγκες. Είναι γι' αυτό άλλωστε που ονομάζονται χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι. Οι γνώσεις, η επαγγελματική κατάρτιση και ο εξοπλισμός σε σύγχρονη τεχνολογία τους έχει εξασφαλίσει επάξια τον τίτλο. Είναι σκόπιμο να αναφέρω ότι ένα μεγάλο ποσοστό των χρηματοοικονομικών μας συμβούλων είναι

απόφοιτοι κολεγίων και πανεπιστημίων.

Ερ.: Κύριε Αλωνεύτη, αναφερθήκατε προηγούμενως στον πρωτοποριακό χαρακτήρα των προϊόντων της Cyprialife ως καθοριστικό παράγοντα για τη μέχρι σήμερα επιτυχία σας. Θα θέλατε να μας αναφέρετε μερικά από τα προϊόντα σας;

Απ.: Γενικά τα σχέδια της Cyprialife είναι επενδυτικά με μετοχικές μονάδες του Επενδυτικού Ταμείου της εταιρίας. Με την αγορά

ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΣΤΕΛΕΧΗ

ΚΙΚΚΗΣ ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ
ΠΡΟΕΔΡΟΣ - ΔΙΟΙΚΗΤΗΣ

ΝΙΚΟΣ Χ'ΝΙΚΟΛΑΟΥ
ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ

ΑΝΔΡΕΑΣ ΠΑΠΑΒΑΣΙΛΕΙΟΥ
ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ Α. ΣΧΙΖΑΣ
ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ & ΝΟΜΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ

ΠΕΤΡΟΣ ΠΕΤΡΟΥ
ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ & ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ

ΝΕΟΚΛΗΣ ΛΥΣΑΝΔΡΟΥ
ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ & ΟΡΓΑΝΙΣΜΩΝ

οποιοδήποτε ασφαλιστικού επενδυτικού σχεδίου της Cyprialife, οι ασφαλισμένοι συμμετέχουν με μετοχικές μονάδες σ' ένα ταμείο που ο όγκος, η σύνθεση και η επαγγελματική διαχείρισή του εξασφαλίζουν επιτυχία και ψηλή απόδοση. Θα αναφερθώ σε τρία χαρακτηριστικά τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα της Cyprialife που σχεδιάστηκαν με τρόπο ώστε το ασφαλιστικό προϊόν να αποτελεί ένα μόνο μέρος ενός πιο ολοκληρωμένου πακέτου χρηματοοικονομικών διευκολύνσεων.

Το **CYPRIA ScholarPlan** αποτελεί λύση στο πρόβλημα εξασφάλισης σημαντικών οικονομικών πόρων για τη μόρφωση των παι-

ΑΛΜΑΤΩΔΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ CYPRIALIFE

Η Cyprialife συνεχίζοντας τη στελέχωσή της, έχει προσλάβει το **Γρηγόρη Καλογήρου** στη θέση του περιφερειακού διευθυντή Λεμεσού. Ο Γρηγόρης Καλογήρου είναι δόκιμο στέλεχος της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας με πολυετή πείρα στα ασφαλιστικά δρώμενα του τόπου. Από τον περασμένο Σεπτέμβριο που άρχισε η εντατική στελέχωση της Cyprialife μέχρι σήμερα, οι ρυθμοί ανάπτυξης του δυναμικού πωλήσεων υπήρξαν εντυπωσιακοί. Συγκεκριμένα, έχουν στρατολογηθεί 176 χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι κάτω από τη διεύθυνση 24 διευθυντών ομάδων, για τη στελέχωση οκτώ υποκαταστημάτων παγκύπρια, με τρία υποκαταστήματα στη Λευκωσία, δύο στη Λεμεσό, ένα στη Λάρνακα, ένα στην Αμμόχωστο και ένα στην Πάφο. Την ευθύνη διεύθυνσης των υποκαταστημάτων φέρουν οι επτά περιφερειακοί διευθυντές της Cyprialife. Η ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων της Cyprialife ανα-



Στη φωτογραφία ο διευθυντής μάρκετινγκ & πωλήσεων της Cyprialife Α. Χριστοφής με τον Γρηγόρη Καλογήρου.

μένεται να συνεχιστεί με τους ίδιους ψηλούς ρυθμούς με στόχο να κατακτήσει η εταιρία ηγετική θέση στην κυπριακή ασφαλιστική βιομηχανία.

διών. Λάβαμε υπόψη ότι το κόστος των σπουδών, τόσο στο εξωτερικό όσο και στην Κύπρο, συνεχώς αυξάνεται και καθιστά επιτακτική την ανάγκη έγκαιρου προγραμματισμού για εξασφάλιση του αναγκαίου κεφαλαίου για χρηματοδότηση των σπουδών των παιδιών.

Το σχέδιο Cypria ScholarPlan εξασφαλίζει οικονομικά τις σπουδές των παιδιών απαλλάσσοντας τους γονείς από το άγχος της εξεύρεσης των μεγάλων κεφαλαίων που απαιτούνται για πανεπιστημιακή μόρφωση. Επίσης, προσφέρει τη δυνατότητα για επαγγελματική αποκατάσταση και στέγη με το πέρασ των σπουδών και συνδυάζει τραπεζικά και ασφαλιστικά οφέλη και για τους γονείς και για το φοιτητή. Το σχέδιο διασφαλίζει ότι κάτω από οποιεσδήποτε συνθήκες, οι σπουδές του παιδιού θα μπορούν να πραγματοποιηθούν, αφού στην περίπτωση που ο γονιός καταστεί μόνιμα και ολικά ανίκανος για εργασία, το σχέδιο τον απαλλάσσει από την υποχρέωση πληρωμής ασφαλιστρού. Όλα τα πιο πάνω, σε συνδυασμό με το πλεονέκτημα της φοροαπαλλαγής για τα ασφάλιστρα και της ευελιξίας με ειδικά και/ή επιπρόσθετα ασφαλιστικά ωφελήματα, κάνουν το Cypria ScholarPlan την πιο ολοκληρωμένη και σωστή επιλογή σπουδαστικού σχεδίου.

Το **CYPRIA Homeplan** απαντά στην ανάγκη για απόκτηση ιδιόκτητης στέγης, ανάγκη απαραίτητη για τον Κύπριο. Μια σημαντική επένδυση που στοιχίζει αρκετά και η υλοποίησή της μπορεί να προκαλέσει οικονομικές δυσχέρειες ακόμη και σ' αυτούς που έχουν ένα καλό εισόδημα.

Το σχέδιο δίνει τη δυνατότητα άμεσης παροχής δανείου με δανειοδότηση πάνω σε μακροχρόνια βάση. Η διάρκεια του σχεδίου είναι μέχρι 15 χρόνια και το ύψος της κάλυψης είναι ίσο, τουλάχιστον, με το ποσό του δανείου που παραχωρείται (μέχρι ΑΚ40,000) με ελάχιστο ποσό κάλυψης τις ΑΚ10,000. Η δανειοδότηση καλύπτει μέχρι και το 80% της αξίας του σπιτιού ή του οικοπέδου, ενώ το υπόλοιπο 20% το συνεισφέρει ο ασφαλισμένος. Το Cypria Homeplan συνδυάζει τραπεζικά και ασφαλιστικά οφέλη, αφού παρέχονται συγκεκριμένες τραπεζικές διευκολύνσεις από τη Λαϊκή Τράπεζα στους ασφαλισμένους και η Cyprialife προσφέρει "Εγγύηση Αποπληρωμής Δανείου". Το σχέδιο εξασφαλίζει επίσης την αποπληρωμή του δανείου σε περίπτωση θανάτου ή μόνιμης και ολικής ανικανότητας του ασφαλισμένου και ταυτόχρονα παρέχει το πλεονέκτημα της φοροαπαλλαγής τόσο για τα ασφάλιστρα όσο και για τους τόκους. Υπάρχει επίσης, όπως και σε όλα τα σχέδια της Cyprialife, η δυνατότητα εμπλουτισμού του σχεδίου με ειδικά και/ή επιπρόσθετα ασφαλιστικά ωφελήματα, έτσι ώστε να καλύπτονται πλήρως οι ειδικές ανάγκες του πελάτη. Τέλος, θα ήθελα να αναφερθώ στο πρόγραμμα **CYPRIA Multicover** που σχεδιάστηκε για να προσφέρει αποτελεσματική οικονομική αντιμετώπιση σοβαρών ασθενειών.

ΣΤΗ CYPRIALIFE ΕΜΠΙΣΤΕΥΕΤΑΙ Η ΠΡΕΣΒΕΙΑ ΤΩΝ ΗΠΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ ΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΤΗΣ

Η Cyprialife κτίζοντας στα γερά θεμέλια του Συγκροτήματος της Λαϊκής Τρά-



πεζας, ενός οργανισμού με εκατοντάχρονη πείρα και διεθνές πρόσωπο, συνεχίζει να κερδίζει την εμπιστοσύνη της κυπριακής αγοράς κατακτώντας καθημερινά νέες επιτυχίες.

Πιο πρόσφατη επιτυχία της, η εξασφάλιση του συμβολαίου ομαδικής ασφάλειας ζωής της Αμερικανικής Πρεσβείας μετά από ανοικτό διαγωνισμό.

Στη φωτογραφία: ο Jac Viergutz (στο μέσο) General Services Officer της αμερικανικής πρεσβείας και οι Μανόλης Ιωαννίδης (αριστερά) διευθυντής ανάπτυξης εργασιών και Ανδρέας Ευθυμίου, υπεύθυνος ομαδικών ασφαλίσεων της Cyprialife κατά την υπογραφή των συμβολαίων.

Το Cypria Multicover προσφέρει προστασία έναντι σοβαρών ασθενειών καθώς και μόνιμης και ολικής ανικανότητας που προκαλείται από ατύχημα ή ασθένεια. Το ποσό πληρώνεται με τη διάγνωση σοβαρής ασθένειας ή και τη δημιουργία μόνιμης ολικής ανικανότητας ή στο θάνατο του ασφαλισμένου. Το σχέδιο Cypria Multicover προσφέρει οικονομική προστασία έναντι των πιο κάτω ασθενειών που αποτελούν και τις σοβαρότερες της εποχής μας: καρκίνο, εγκεφαλική συμφόρηση, καρδιακή προσβολή, νεφρική ανεπάρκεια, ανεπάρκεια στεφανιαίων αρτηριών που απαιτεί χειρουργική επέμβαση, μεταμόσχευση βασικού οργάνου, ανατομική εγχείριση καρδιάς, παράλυση και τύφλωση.

Ερ.: Τελευταία ερώτησή μας, κ. Αλωνεύτη, είναι να σας παρακαλέσουμε να μας πείτε ποιες είναι οι βασικές παράμετροι της ασφαλιστικής αγοράς.

Απ.: Η αγορά ασφαλιστικών υπηρεσιών στην Κύπρο σίγουρα παρουσιάζει συνωστισμό. Πολλές εταιρίες δεν προχωρούν με τηματοποίηση της αγοράς (segmentation) με αποτέλεσμα η αγορά να καθορίζεται ακόμη από προϊόντα παρά από τον καταναλωτή. Οι καταναλωτές έχουν κατά κανόνα φτωχή αντίληψη της ασφαλιστικής αγοράς για διάφορους λόγους:

Ο ΟΡΘΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΙΝΑΙ ΤΕΛΙΚΑ ΑΝΑΠΟΦΕΥΚΤΟΣ

Στο μέλλον οι εταιρίες που παρέχουν ασφαλιστικές υπηρεσίες σίγουρα θα μειωθούν. Η σταθεροποίηση και ο ορθολογισμός θεωρούνται αναπόφευκτα και η εντατικοποίηση του ανταγωνισμού θα οδηγήσει σε αποτελεσματικότερο έλεγχο του κόστους στις εταιρίες, ενώ άλλες θα τις οδηγήσει εκτός παιχνιδιού.

Οι σημαντικοί παίκτες θα είναι κατά πάσα πιθανότητα μίγμα τραπεζοασφαλιστικών οργανισμών, πολυεθνικών με την είσοδο μας στην Ε.Ε., αλλά και ασφαλιστικών εταιριών που θα αποτείνονται σε εξειδικευμένους τομείς της αγοράς.

ΕΠΑΝΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΗΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Η ανάγκη για μείωση του κόστους και ιδιαίτερα εκείνων που σχετίζονται με την κτήση εργασίας (acquisition) ως αποτέλεσμα του ανταγωνισμού από νέες εταιρίες που υποστη-

ρίζονται από τραπεζικά ιδρύματα, όπως η Cyprialife, θα αναγκάσει τις παλαιότερες εταιρίες να επανεκτιμήσουν τους παραδοσιακούς τρόπους διανομής των προϊόντων τους και να εξετάσουν την πιθανότητα υπαλλακτικών τρόπων και μεθόδων.

ΕΛΕΓΧΟΣ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

Για εκείνες τις εταιρίες που θέλουν να πρωταγωνιστήσουν, το θέμα του κόστους θα αποτελέσει πρωταρχικό μέλημά τους. Έτσι φαίνεται πολύ πιθανό η προσπάθεια όχι μόνο για έλεγχο του κόστους αλλά και για περιορισμό του να επικεντρωθεί σε μείωση των διευθυντικών θέσεων,

ορθολογισμό στα συστήματα διανομής και ακόμη στις αποζημιώσεις των ιδίων των ασφαλιστών. Από την άλλη, μια πιθανή αντιμετώπιση της πίεσης που ασκεί το κόστος στη λειτουργία της εταιρίας, θα μπορούσε να ήταν η ορθολογιστικότερη απλοποίηση των διαδικασιών και των προσφερόμενων προϊόντων.

ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Ο ανταγωνισμός προς τα παραδοσιακά ασφαλιστικά προϊόντα θα γίνει στο σύντομο μέλλον εντονότερος με τη διάθεση συναφών

επενδυτικών προϊόντων που θα προσφέρονται και στην κυπριακή αγορά, όπως αμοιβαίων κεφαλαίων, εξειδικευμένων τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων και ακόμα προϊόντων με φορολογικές ελαφρύνσεις. Οι οικονομικές συνθήκες επίσης αναμένεται να επηρεάσουν τους καταναλωτές αρνητικά στη μακροχρόνια δέσμευσή τους με πολύχρονα ασφαλιστικά προϊόντα και αυτό βέβαια τονώνει την έλξη που ασκούν κάποια ανταγωνιστικά προϊόντα βραχύτερης διάρκειας.

ΚΑΛΟ ΟΝΟΜΑ - ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ

Το καλό όνομα κάποιων εταιριών και η εμπιστοσύνη των καταναλωτών προς αυτές θα αποτελέσουν καταλύτη για αλλαγή σε αντιστάθμισμα της επιδείνωσης στην εταιρική εικόνα (image) παραδοσιακών εταιριών που παρουσιάζουν χαρακτηριστικά όπως ψηλό ποσοστό ασφαλιστών που τις εγκαταλείπει,

αμφίβολη ποιότητα των ασφαλιστών τους και χαμηλή δραστηριότητα των συμβολαίων τους. Η ασφαλιστική βιομηχανία στην Ευρώπη ήδη αντιμετωπίζει πρόβλημα αξιοπιστίας και αυτό έχει επιτρέψει σε εταιρίες με καλό όνομα και αξιοπιστία μεταξύ των καταναλωτών, όπως οι Marks & Spenser και η Volkswagen, να μπουν δυναμικά και στο χώρο των ασφαλείων.

ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΠΟΛΙΤΙΚΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ/ ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΑ

Η αδυναμία του συστήματος κοινωνικών ασφαλίσεων να ανταποκριθεί στις σύγχρονες ανάγκες του συνταξιούχου, δημιουργεί νέες ευκαιρίες για τις ασφαλιστικές εταιρίες, ιδιαίτερα σε συνταξιοδοτικά προγράμματα. Από την άλλη θα χρειαστεί εντελώς νέα προσέγγιση στη διανομή τέτοιων προϊόντων σε πλατιά βάση, ιδιαίτερα αν η ασφάλιση γίνει υποχρεωτική και δοθούν ανάλογες φορολογικές

εκπτώσεις. Ο πιο υγιής ηλικιωμένος θα χρειαστεί αποτελεσματικότερη και πιο μακροχρόνια προστασία, και αυτό ανοίγει συνεχώς νέες προοπτικές στις ασφαλιστικές εταιρίες ζωής.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Συνταξιοδοτικά, υγείας, επενδυτικά και άλλα προϊόντα προστασίας, αναμένεται να είναι ιδιαίτερα ευαίσθητα στο κόστος και να προσφέρουν μεγαλύτερη διαφάνεια και ψηλότερες αξίες στη λήξη. Ο διαχωρισμός μεταξύ προϊόντων ζωής και άλλων χρηματοοικονομικών προϊόντων θα συνεχίσει να είναι ακαθόριστος. Δεν είναι άλλωστε τυχαίο ότι τραπεζικοί οργανισμοί με δικές τους ασφαλιστικές εταιρίες ζωής, έχουν εντάξει στις γενικότερες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες (Financial Services) τον κλάδο ζωής, ο οποίος προωθείται μαζί με άλλα τραπεζικά και συναφή χρηματοδοτικά προϊόντα. □

ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΓΝΩΡΙΜΙΑΣ ΤΗΣ UNIVERSAL LIFE ΜΕ ΣΤΕΛΕΧΗ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΤΗΣ ΠΡΩΗΝ SIGNA

Για πρώτη φορά μετά την αγορά των μετοχών της ασφαλιστικής εταιρίας **GIGNA ΕΛΛΑΣ**, που ως γνωστόν μετανομάστηκε σε **Universal Life (International)**, πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο Intercontinental στην Αθήνα, η πρώτη συνάντηση γνωριμίας όλων των συνεργατών με το διευθύνοντα σύμβουλο της Universal Life κ. **Ανδρέα Γεωργίου**, καθώς και με άλλα στελέχη της εταιρίας. Τη συνάντηση άνοιξε ο γενικός διευθυντής της Universal Life (International) κ. **Ανδρέας Χουρδάκης**, ο οποίος τόνισε ότι η αλλαγή αυτή σηματοδοτεί την απαρχή μιας νέας προοδευτικής πορείας τόσο για τους συνεργάτες όσο και για τους πελάτες της εταιρίας. Στη συνέχεια ο διευθύνων σύμβουλος κ. Ανδρέας Γεωργίου αφού καλωσόρισε τους παρευρισκομένους παρουσίασε την εταιρία και έκανε μια ιστορική αναδρομή της πορείας της Universal Life τόσο στην Κύπρο όσο και στην Ελλάδα. Μεταξύ άλλων ο κ. Γεωργίου ανέφερε ότι η Universal Life κατατάσσεται σήμερα ανάμεσα στις 5 μεγαλύτερες εταιρίες Ζωής στον κυπροελλαδικό χώρο με συνολικά ασφάλι-

στρα ζωής 12,4 δισ. δρχ. και αποθεματικά 50 δισ. δρχ.

Αναφερόμενος στην αγορά της GIGNA ο κ. Γεωργίου τόνισε ότι η αλλαγή αυτή ανοίγει νέους ορίζοντες για την πορεία της εταιρίας, διαβεβαιώνοντας ταυτόχρονα ότι τα ωφελήματα και οι όροι των συμβολαίων των πελατών ουδώςως επηρεάζονται από την αλλαγή του ονόματος. "Σκοπός μας", δήλωσε ο κ. Γεωργίου "είναι να βελτιώσουμε ακόμη περισσότερο το επίπεδο εξυπηρέτησης των πελατών καθώς επίσης να εισάγουμε νέα πρωτοποριακά προγράμματα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, και προς τούτο έχει ήδη καταστρωθεί στρατηγικό πρόγραμμα ανάπτυξης το οποίο θα τεθεί σύντομα σε εφαρμογή". Καταλήγοντας ο κ. Γεωργίου τόνισε ότι η πείρα, η τεχνογνωσία και η υποδομή της Universal Life σε συνδυασμό με την οικονομική υποστήριξη της εταιρίας από τη Winterthur, τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της Ελβετίας εγγυούνται την απρόσκοπτη ανάπτυξη των εργασιών της εταιρίας και τη συνέχιση των επιτυχιών της στην ελληνική αγορά. Η συνάντηση έκλεισε με παρουσίαση της εταιρίας με πολυμέσα (multimedia presentation) από τον κ. Δημήτρη Καλλέργη διευθυντή υπηρεσιών marketing της Universal Life και ακολούθησε γεύμα. Από πλευράς Universal Life παρευρέθησαν η κ. Μαρίνα Παγδατή, Financial Controller και ο κ. Κύπρος Μοιράνθης, Executive Assistant. Από τη Universal Life (Ελλάς) οι κ.κ. Δημήτρης Μαλούχος διευθυντής διοικητικών υπηρεσιών, Γιάννης Κρέστας διευθυντής πωλήσεων, και Φωτεινή Χατζηδημητράκη γραμματέας διοίκησης.



Στη φωτογραφία όλοι οι συμμετέχοντες.

ΣΥΜΦΩΝΟΥΜΕ



Ο κ.Παντελής Παντελής

ΣΥΜΦΩΝΟΥΜΕ με τον κ. Παντελή Παντελή, πρόεδρο του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου. Σημειώνουμε κάτι απ' το χαιρετισμό του σε εκδήλωση του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου και προτείνουμε σε όλους τους συναδέλφους Ελλάδας-Κύπρου, να εντείνουν τις προσπάθειές τους στη βελτίωση της προσωπικότητας ενός εκάστου, ώστε να βελτιωθούν και οι υπηρεσίες προς το κοινό. Είπε ο κ. Παντελής Παντελή:

"... Η φράση του κλασικού φιλόσοφου Σωκράτη "γηράσκω αεί διδασκόμενος" θα πρέπει να αποτελεί για όλους εμάς, προσαγή για μόνιμη και συνεχή προσπάθεια μελέτης και βελτίωσης.

Ζούμε και εργαζόμαστε σε μια πολύ ανταγωνιστική και συνάμα ευαίσθητη αγορά. Έχουμε υποχρέωση να αναβαθμίσουμε στο μέγιστο βαθμό το θεσμό της ασφάλισης και το επίπεδο των προσφερόμενων υπηρεσιών προς το ασφαλισμένο κοινό".

Ναι, είναι προσαγή το "γηράσκω αεί διδασκόμενος".

Ο κ. Παντελής Παντελής.

ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΠΡΟΣ ΜΙΜΗΣΗ!



ΛΙΖΑ ΤΑΒΛΑΝΤΑ
(Μέλος Λέσχης Κορυφαίων)

Ερ.: Τι είναι αυτό που σας ώθησε στο ασφαλιστικό επάγγελμα;

Απ.: Η αναζήτηση μιας δουλειάς με ελεύ-

θερες ώρες εργασίας με οδήγησε τυχαία στο επάγγελμα του ασφαλιστή. Στην αρχή δούλεψα με ενθουσιασμό για να κερδίσω το ταξίδι που ήταν τότε στην Άπω Ανατολή.

Ο θάνατος όμως κάποιου φίλου και πελάτη μου και η αποζημίωση που πήρε η σύζυγός του με συγκλόνισε και αποτέλεσε για μένα καθοριστικό παράγοντα στην επαγγελματική μου εξέλιξη.

Με βοήθησε να καταλάβω από τα πρώτα βήματα της καριέρας μου ότι το επάγγελμα του ασφαλιστή δεν είναι συνηθισμένο βιοποριστικό επάγγελμα. Αντίθετα, είναι αυτό που προσφέρει εξυπηρέτηση στους συνανθρώπους μας και ηθική ικανοποίηση σε μας.

Με έκανε να πιστέψω στο θεσμό, στο επάγγελμα στην Interamerican και να συνεχίσω τον αρχικό μου ενθουσιασμό.

Ερ.: Τι σημαίνει για σας να είστε μέλος της Λέσχης Κορυφαίων από το 1988;

Απ.: Για μένα αποτελεί τη μεγαλύτερη ηθική ικανοποίηση.

Η Λέσχη είναι η αναγνώριση των κόπων και της σκληρής δουλειάς που με διέπει από την αρχή της καριέρας μου. Να είσαι μέλος της Λέσχης Κορυφαίων σημαίνει είσαι ο καλύτερος των καλύτερων, το μεγαλύτερο αξίωμα που μπορεί να έχει ένας ασφαλιστής στην εταιρία μας.

Ερ.: Ποιοι οι στόχοι και οι φιλοδοξίες σας;

Απ.: Στόχοι αποτελούν πάντοτε πρόκληση για μένα. Σημαντικό είναι για μένα η ψηλή διατηρησιμότητα και η ποιοτική δουλειά. Στόχος μου είναι να είμαι στη Λέσχη Κορυφαίων και πάντοτε στα ονόματα των πρώτων ασφαλιστών.

Ερ.: Ποιες προτεραιότητες δίνετε στη δουλειά σας;

Απ.: Προτεραιότητα για μένα έχει ο πελάτης. Τον σέβομαι και προσπαθώ να του προσφέρω το είδος της ασφάλειας που έχει ανάγκη. Η πώλησή μου δεν σταματά με το κλείσιμο ενός συμβολαίου. Αντίθετα από εκεί αρχίζει. Έχω φιλικές σχέσεις με τους πελάτες μου και αυτό συντέινε στην ποιοτική μου δουλειά και εξεύρεση υποψηφίων πελατών. Συνέπεια όλων αυτών είναι η ψηλή διατηρησιμότητα και το μεγάλο χαρτοφυλάκιο που διατηρούν.

Ερ.: Πού πιστεύετε ότι οφείλεται η επιτυχημένη πορεία σας;

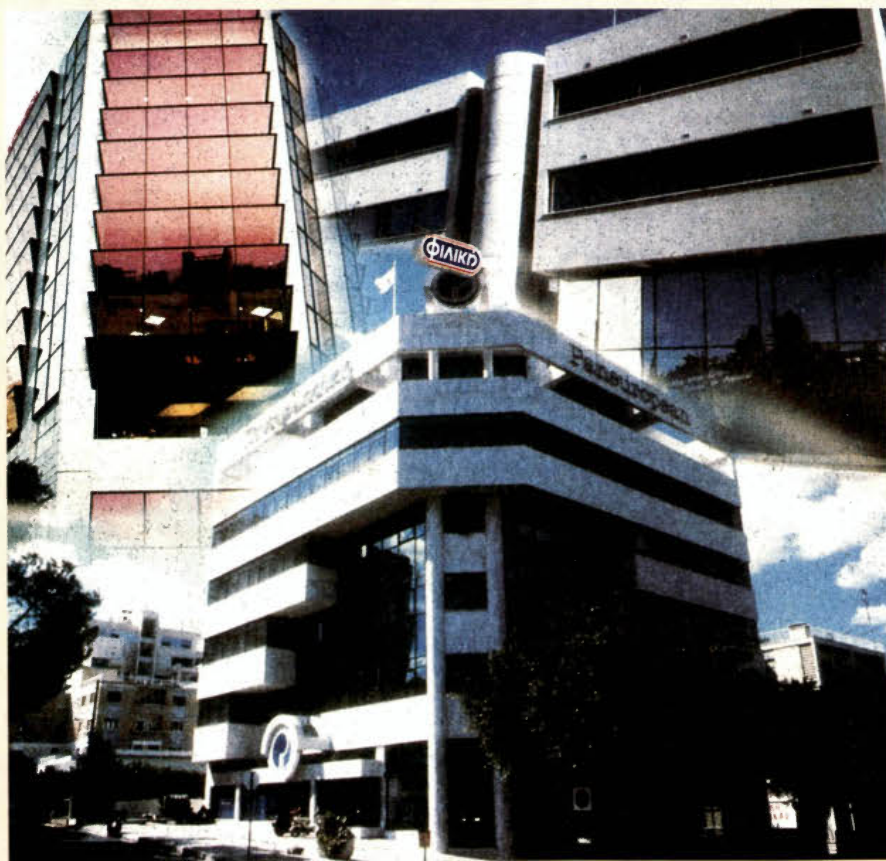
Απ.: Πιστεύω ότι οφείλεται στην αγάπη, στην εκτίμηση και τη συμπαράσταση των πελατών μου. Εργάζομαι μεθοδικά και θέτω ψηλούς στόχους που αποτελούν πρόκληση για μένα. Το πείσμα και η θέλησή μου με βοηθούν στην πραγματοποίησή τους.

ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ

Πανευρωπαϊκή Ασφαλιστική, Φιλική Ασφαλιστική και Interamerican Insurance (Cyprus) Ltd., ενοποιημένες δημιουργούν το Συγκρότημα της Πανευρωπαϊκής, τη μεγαλύτερη ασφαλιστική οντότητα στην Κύπρο. Στο Συγκρότημα της Πανευρωπαϊκής ανήκουν επίσης η Φιλογαία Κτηματική Εταιρία Ltd. και η Euroinvestment & Finance Ltd.

Οι τελευταίες ανακατατάξεις στην Κύπρο φέρνουν τη Φιλική πρώτη εταιρία στους Γενικούς Κλάδους, την Interamerican πρώτη στον Κλάδο Ζωής, με συνολικά ασφάλιστρα που θα φθάσουν τα £30 εκατομμύρια κυπριακές λίρες. Αυτό έγινε κατορθωτό κατόπιν της απόκτησης των χαρτοφυλακίων Γενικού Κλάδου Ασφαλείων της Πανευρωπαϊκής και της Ιντεραμέρικαν από τη Φιλική Ασφαλιστική έναντι του ποσού των £3.850.000 και των Ασφαλείων Ζωής της Πανευρωπαϊκής και Φιλικής από την Ιντεραμέρικαν έναντι ποσού £14.082.000.

Στην Ιντεραμέρικαν Ασφαλιστική θα μεταφερθούν πλεονάσματα που ανήκουν στα χαρτοφυλάκια Ζωής από τη Φιλική £639.416 και από την Πανευρωπαϊκή £264.185 στα κέρδη της Ιντεραμέρικαν του έτους 1996.



Ο Ωνάσης έδινε πρώτος το παράδειγμα στους συνεργάτες του!

Σύμφωνα με τη μαρτυρία του Μάνου Θεοδοσιάδη που υπήρξε σημαίνον στέλεχος της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ επί Ωνάση, όταν ο Ωνάσης παρέλαβε την ΤΑΕ και τη μετέτρεψε σε ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΑΕΡΟΠΟΡΙΑ, ο ίδιος με τα χέρια του, μαζί με τον Θεοδοσιάδη και τον Κ. Κονιαλιάδη έβαφε τους κύκλους της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ στα αεροπλάνα... "Έδινε πρώτος το παράδειγμα και ακολουθούσαμε εμείς", λέει ο Μ. Θεοδοσιάδης.

Ο πραγματικός ηγέτης δίνει πρώτος το παράδειγμα! Να ένα θέμα που πρέπει με πολλή προσοχή να το δουν όσοι θέλουν να είναι ηγέτες!

Ο ηγέτης, ο οδηγός, το παράδειγμα, ο πρώτος στις τιμές αλλά και τις θυσίες!

ΕΙΠΕ...



Ο Αχ. Νίνος,
Επιθεωρητής
Πωλήσεων
Interamerican

"Θυσιάσατε ποτέ προσωπικά σας συμφέροντα (χρήματα - χρόνο - οικογένεια) χάριν των ασφαλιστών σας; Εντοπίσατε αν το κάνουν κι άλλοι συνάδελφοί σας; Στη μακρόχρονη σταδιοδρομία μου σαν manager, είναι άπειρες φορές -θα έλεγα καθημερινές- που θυσίασα και θυσιάζω προσωπικά συμφέροντα χάριν των ασφαλιστών μου. Και χρήμα και χρόνο και οικογενειακή ημερία και γαλήνη. Είμαι δε απόλυτα βέβαιος ότι η πλειονότητα των συναδέλφων μου το ίδιο κάνει. Είναι το τίμημα των απολαύσεων της επιλογής μας. Η συμπεριφορά αυτή είναι σωστή ή λανθάνουσα;

Δεν γνωρίζω πώς θα συμπεριφέρεται ο manager του μέλλοντος, αλλά η δική μας συμπεριφορά, η συμπεριφορά των managers της "φουρνιάς" του '70, δεν έδωσε μόνο γνώση και τεχνικές στους ασφαλιστές της. Έπλασε το όνειρο και τάισε με πρωτόγαλα, συνεργάτες που κλήθηκαν να υπηρετήσουν ένα θεσμό-νήπιο. Αυτή η "φουρνιά" προσπάθησε να δημιουργήσει -και πιστεύω ότι τα κατάφερε- επαγγελματίες με κατάρτιση αλλά και με συναίσθημα, με ενδιαφέρον, με ψυχή. Πώς αλλιώς θα μπορούσαν να υπηρετήσουν τον άνθρωπο; Και, πώς θα μπορούσε να δημιουργηθούν τέτοιοι επαγγελματίες χωρίς τη θυσία, το παράδειγμα στη θυσία του manager;" (Συνέντευξη στο ΝΑΙ - 1991)

θερφετίζουν τον ηγέτη και τις ικανότητές του.

Ο ηγέτης οφείλει να είναι άνθρωπος προσφοράς και θυσίας.

Ο ηγέτης δείχνει τι θέλει, δείχνει τι πρέπει να κάνουν οι άνθρωποί του, δείχνει πρώτος το δρόμο, παίρνει τη σημαία και τραβά μπροστά.

Ο ηγέτης στην ασφαλιστική αγορά δείχνει το δρόμο στους ασφαλιστές του. Οι ασφαλιστές ακολουθούν τον τρόπο ανταγωνισμού που κάνει ο ηγέτης. Οι ασφαλιστές εργάζονται όταν εργάζονται οι ηγέτες. Οι ασφαλιστές δείχνουν αγάπη και σεβασμό τον πελάτη, όταν το ίδιο κάνουν και οι ηγέτες του. Οι ασφαλιστές έχουν συναδελφικό πνεύμα όταν το ίδιο κάνουν και οι ηγέτες του. Οι ασφαλιστές δημιουργούν όταν παρακινούνται από τις δημιουργικές πρωτοβουλίες των ηγετών τους. Ο Ωνάσης έφτιαξε έργο δείχνοντας το δρόμο στους συνεργάτες του. Ο Ωνάσης ήθελε την Ολυμπιακή εταιρία των 5 ημερών και όχι μόνο. Τότε, λέει ο Μάνος Θεοδοσιάδης, σε κάποια συνέντευξή του στο "STATUS", ο



Ωνάσης ήθελε να έχει κύρος που φυσικά αντανάκλασε στην Ελλάδα. Τότε επέβαλε η "Ολυμπιακή" να σερβίρει με επίχρυσα μαχαίροπύρωνα, με μπακαρά ποτήρια, με πορσελάνινα πιάτα. Στην πρώτη θέση υπήρχαν κεροπήγια με κεριά κι ένα κουτί γαρδένιες για κάθε κυρία. Στο Παρίσι έλεγαν ότι ο σικ κόσμος ταξιδεύει με την "Ολυμπιακή". Σε κάθε αεροπλάνο πρόσεχε τα πάντα ο ίδιος και σε κάθε νέο που αγόραζε έκανε αγιασμό. Έμαθε όλος ο κόσμος την Ελλάδα για την οποία έλεγαν "η χώρα του Ωνάση" συνδέοντας τ' όνομά του με μια συνεχή προσφορά και θυσία. Έδωσε δουλειά σε τόσους Έλληνες. Τ' όνομά του έγινε διαφήμιση της Ελλάδας.

Κι όλα αυτά, με το να είναι κοντά στους συνεργάτες του και να είναι παράδειγμα, παρακολουθώντας τα πάντα!

Ευάγ. Γ.Σπύρου.

ΜΙΚΡΟ... Συνεντεύξεις

Ερώτηση

Πώς νομίζετε ότι βοηθηθήκατε από την απόκτηση του Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών; (Τι άλλαξε μετά την απόκτηση του Πιστοποιητικού; Πώς σας βλέπουν οι άλλοι στην εταιρία σας; Εσείς νιώθετε πιο σίγουροι για τον εαυτό σας όσον αφορά τις γνώσεις πάνω στο επάγγελμά σας; Σας βοήθησε καθόλου στην ανέλιξή σας στη δουλειά σας και πώς;).

“ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΧΡΟΝΙΚΑ ΚΥΠΡΟΥ”

ΜΕΓΑΛΟ... απαντήσεις

ΑΓΡΙΔΙΩΤΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ

Κάτοχος: Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών - 1992
Εταιρία: Κεντρική Ασφαλιστική Εταιρία Λτδ.
Χρόνια υπηρεσίας στην Ασφ. Βιομηχανία: 6
Θέση: Τμήμα Αποδοχής Κινδύνων



Αν και απόκτησα το Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών κατά τη διάρκεια των 2 πρώτων ετών της υπηρεσίας μου, με βοήθησε αρκετά και μου πρόσφερε γνώσεις οι οποίες μου ήταν εντελώς άγνωστες. Σίγουρα νιώθω αρκετά σίγουρη για τον εαυτό μου και πιστεύω πως και οι υπόλοιποι συνάδελφοί μου εκτιμούν τις γνώσεις και τις υπηρεσίες μου.

ΟΡΘΟΔΟΞΟΣ Κ. ΛΟΪΖΙΔΗΣ

Κάτοχος: Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών - 1990
Εταιρία: Γιαννάκης & Τζύρκας Ασφ. Λτδ
Χρόνια υπηρεσίας στην Ασφ. Βιομηχανία: 12
Θέση: Ασφαλιστικός Σύμβουλος



Η απόκτηση του ΠΑΣ βοήθησε σημαντικά στην αύξηση των γνώσεών μου της ασφαλιστικής βιομηχανίας, με αποτέλεσμα να νιώθω πιο σίγουρος για τον εαυτό μου για θέματα που αφορούν το αντικείμενο προς πώληση. Επίσης βοήθησε (μαζί με τη δουλειά) στην αύξηση της παραγωγής.

ΚΩΣΤΑΣ ΓΕΛΑΣΤΟΣ

Κάτοχος: Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών - 1991
Εταιρία: Interamerican
Χρόνια υπηρεσίας στην Ασφ. Βιομηχανία: 26
Θέση: Ασφαλιστικός Σύμβουλος



Παρ' όλο ότι η απόκτηση του Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών δεν με βοήθησε καθόλου στην ανέλιξη στη δουλειά μου, διότι άλλωστε δεν ήταν αυτός ο λόγος για την απόκτησή του, όμως τώρα νιώθω πιο σίγουρος για τις γνώσεις που απέκτησα και αισθάνομαι πολύ καλά όταν όλοι οι άλλοι συνάδελφοι κατανοούν και εκτιμούν τις γνώσεις και την πείρα μου.

ΜΑΡΩ ΧΡΥΣΑΝΘΟΥ

Κάτοχος: Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών - Ιούνιος 1993 Ανώτερου Πιστοποιητικού Ασφ. Σπουδών - Ιούνιος 1995
Εταιρία: Universal Life INS. Co. - Υποκατάστημα Λεμεσού
Χρόνια υπηρεσίας στην Ασφ. Βιομηχανία: 10
Θέση: Ασφαλιστικός Σύμβουλος - Supervisor



Η απόκτηση του Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών με βοήθησε πολύ στη δουλειά μου. Με τις γνώσεις που έχω αποκτήσει, έχω περισσότερη εμπιστοσύνη στον εαυτό μου, νιώθω ότι μπορώ να αντεπεξέλθω ευκολότερα σε διάφορες καταστάσεις και πιστεύω ότι μπορώ να προσφέρω καλύτερες υπηρεσίες προς όφελος και της εταιρίας στην οποία εργάζομαι αλλά και προς όφελος του κόσμου που με εμπιστεύεται. Πιστεύω ακόμα ότι με βοήθησε και θα με βοηθήσει στην περαιτέρω ανέλιξή μου στην καριέρα μου.

ΓΕΩΡΓΙΑ Π. ΜΑΡΚΟΥ

Κάτοχος: Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών - 1990
Εταιρία: Metropolitan Insurance Ltd
Χρόνια υπηρεσίας στην Ασφ. Βιομηχανία: 9
Θέση: Προσωπική Βοηθός Διευθυντή Συμβούλου



Οι γνώσεις μου έχουν διευρυνθεί με την παρακολούθηση των μαθημάτων για την απόκτηση του ΠΑΣ. Νιώθω περισσότερη αυτοπεποίθηση ότι γνωρίζω καλύτερα το θέμα των ασφαλειών. Στο χώρο της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας θεωρείται επιπρόσθετο προσόν να είσαι κάτοχος του ΠΑΣ. Προσωπικά στο δικό μου χώρο με έχει βοηθήσει να ανεκτικτώ με γοργό ρυθμό και να κατέχω τώρα μια υπεύθυνη θέση στη Metropolitan.

ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΣ Ν. ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΥ

Κάτοχος: Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών - 1990
Εταιρία: Eurolife
Χρόνια υπηρεσίας στην Ασφ. Βιομηχανία: 11
Θέση: Ασφαλιστής



Η απόκτηση του Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών με βοήθησε πολύ και στις γνώσεις και στην αυτοπεποίθηση για το επάγγελμα. Οι συνάδελφοι στην εταιρία με βλέπουν πραγματικά σαν σωστό επαγγελματία και αυτό μου το δείχνουν. Και άλλοι συνάδελφοί μου προσπαθούν να αποκτήσουν το Πιστοποιητικό και αυτό είναι ευχάριστο για την εταιρία, καθώς και για ολόκληρη την Ασφαλιστική Βιομηχανία. Κάθε νέος κάτοχος του Πιστοποιητικού εδραιώνεται στην ασφαλιστική βιομηχανία, τόσο στα μάτια των πελατών του όσο και στην εταιρία και στους συναδέλφους του.

ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ Α. ΨΥΛΛΟΣ

Κάτοχος: Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών - 1990
Εταιρία: ΓΑΚ ΛΤΔ - Πάφου
Χρόνια υπηρεσίας στην Ασφ. Βιομηχανία: 20
Θέση: Διευθυντής Κ/τος ΓΑΚ Λτδ Πάφου



Οι εμπειρικές γνώσεις μπαίνουν σε κάποια τάξη και γνωρίζεις γιατί γίνεται κάτι κατά τον έναν τρόπο ή τον άλλο. Νιώθω πιο σίγουρους για τον εαυτό μου διότι όταν εκφράζω μια άποψη ή εκδίδω μια απόφαση, την τεκμηριώνω με επαγγελματικά δικαιολογητικά. Σίγουρα η απόκτηση του πιστοποιητικού συνέτεινε στην επαγγελματική μου ανέλιξη, χωρίς όμως τούτο να είναι καθοριστικός παράγοντας.

ΝΙΚΟΣ ΧΡΙΣΤΟΦΗ

Κάτοχος: Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών - 1995
Εταιρία: Γενικές Ασφάλειες Κύπρου Λτδ
Χρόνια υπηρεσίας στην Ασφ. Βιομηχανία: 10
Θέση:



Μέσα από τη μελέτη των βιβλίων και την εμπειρία από τις εξετάσεις, έχω επεκτείνει και βελτιώσει τις γνώσεις μου. Επίσης η αυτοπεποίθησή μου έχει πλησιάσει το τέλειο σε όλους τους τομείς της δουλειάς μου, αλλά κυρίως στις πωλήσεις. Όσοι από την εταιρία μου γνωρίζουν ότι έχω αποκτήσει το Πιστοποιητικό με αντιμετωπίζουν με περισσότερη εκτίμηση και εμπιστοσύνη ως προς το θέμα των γνώσεών μας περί ασφαλειών. Προς το παρόν δεν έχω βοηθηθεί για ανέλιξη στη δουλειά μου.

ΚΩΣΤΑΚΗΣ ΚΑΛΥΒΙΤΗΣ

Κάτοχος: Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών - Απρίλης 1994
Εταιρία: Eurolife
Χρόνια υπηρεσίας στην Ασφ. Βιομηχανία: 7
Θέση: Ασφαλιστικός Σύμβουλος



Χωρίς αμφιβολία βοήθησε στην απόκτηση πιο πολλών γνώσεων που πιστεύω είναι απαραίτητες στο επάγγελμά μας. Η απόκτηση του Πιστοποιητικού πιστεύω ότι με βοήθησε να δουλεύω πιο σωστά και με πιο πολλή σιγουριά. Οι άλλοι στην εταιρία μας βλέπουν με εκτίμηση και πολλές φορές απευθύνονται σε μας για κάποιες απορίες.

ΓΕΩΡΓΙΑ ΔΙΑΜΑΝΤΙΔΗ

Κάτοχος: Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών - 1990
Ανώτερου Πιστοποιητικού Ασφ. Σπουδών - 1995
Εταιρία: Προοδευτική
Χρόνια υπηρεσίας στην Ασφ. Βιομηχανία: 8
Θέση: Υπεύθυνη Ανάπτυξης Κλάδου Ζωής

Η απόκτηση γνώσεων (σωστών γνώσεων) σίγουρα με έκανε να νιώθω αυτοπεποίθηση. Αυτή η γνώση με κάνει να νιώθω σιγουριά για το τι λέω στον πελάτη-ασφαλισμένο. Η ασφάλιση πίσω από την πώληση είναι επιστήμη, είναι θεσμός. Τώρα όσον αφορά το πώς μας βλέπουν οι άλλοι συνάδελφοι, καλύτερα ας το απαντήσουν άλλοι. Στον τομέα των πωλήσεων ασχολούμαι δυστυχώς ή ευτυχώς, μετρά μόνο το αποτέλεσμα. Το ότι διαβάζω το κάνω για δική μου ικανοποίηση και για δικό μου όφελος.

Νέες εποχές... ίδιες νοοτροπίες! "μορφωμένοι" και πλυντήρια πιάτων

Μέσα στο κλίμα της Μεγάλης επετείου του ΟΧΙ την ημέρα της 28ης Οκτωβρίου, μεγάλης ημέρας για τον ελληνικό λαό, πήρα να διαβάσω την εφημερίδα "ΒΗΜΑ ΤΗΣ ΚΥΡΙΑΚΗΣ" (27/10/1996) και μέσα στα πολλά και ποικίλα στάθηκα σε δύο σελίδες της εφημερίδας με ιδιαίτερη περίσκεψη. α) Η εφημερίδα με αφορμή την επέτειο της 28ης Οκτωβρίου 1940 είχε ένα θέμα για την κατοχική λεηλασία που υπέστη η πολιτιστική κληρονομιά της χώρας από τους "μορφωμένους" και αρχαιολάτρες Γερμανούς, τους Ιταλούς και τους Βούλγαρους. "Οι καταστροφές συνίσταντο σε κλοπές, παράνομες ανασκαφές, ζημιές από πολεμικές ενέργειες, αυθαιρέσιες και βαναυσότητες κατά νόμων, προσώπων και πραγμάτων" γράφει η Φωτεινή Κωνσταντοπούλου. "Οι Γερμανοί ως πραγματικοί αρχαιολάτρες επέλεγαν πάντοτε τα καλύτερα αντικείμενα: μελανόμορφα αττικά αγγεία αλλά και γλυπτά και νομίσματα και μικροαντικείμενα από τον Κεραμεικό, την Τανάγρα, την Κόρινθο, την Κνωσό, τη Φαιστό κ.λπ.". Η Ακρόπολη μετατράπηκε σε ουρητήρια Ιταλών και Γερμανών στρατιωτών και εκπαιδευτήριο σκύλων του γερμανικού στρατού... (Έτσι κάνουν και οι Τούρκοι στην Κύπρο... σήμερα). Ο αρχαιολόγος Schonebeck με την ενθάρρυνση και έγκριση των Γερμανικών Αρχών έκανε αυθαίρετες ανασκαφές στην Αίγινα, Άρτα, Λακωνία, Βεργίνα, Κρήτη, Θεσσαλονίκη, Παραμυθιά κ.ά., και όταν στις 3/7/42 το ελληνικό κράτος διεμαρτυρήθη, έλαβε απάντηση να μην τολμήσει να ξαναθίξει το θέμα "... για να μη λάβουν τραχείαν απάντηση... δια την οποία θα ελπιείσθε πολύ...". Στο τεύχος 38 του "ΝΑΙ" γράφουμε ότι η Γερμανία μας χρωστά 14 τρισ. περίπου για υλικές ζημιές και οι Έλληνες πρέπει να τα απαιτήσουν, αλλά μας χρωστά, γράφουμε τότε, και τα κλεμμένα ή κατεστραμμένα αρχαία μνημεία μας, που σκορπίστηκαν στους απανταχού κλεπταποδόχους ή κρατικά μουσεία... για τα οποία θα μείνει χρεωμένη δια παντός, αφού δεν μπορεί να δώσει τη ΜΕΓΑΛΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ, επειδή δεν είχε ούτε έχει να δώσει... Με την ίδια περίπου άποψη που είχε πριν ένα χρόνο το "ΝΑΙ" έρχεται το "ΒΗΜΑ" και γράφει στις 28/10/96 ότι "δεδομένου ότι οι αρχαιολογικοί θησαυροί δεν αποτιμώνται σε χρήμα, εύλογο είναι το ερώτημα αν και ως αντιστάθμισμα θα πρέπει να παραχωρηθούν στην Ελλάδα αρχαιοτήτες ισοδύναμης αξίας από τα γερμανικά μουσεία".

β) Το δεύτερο θέμα που με προβληματίσε στην ίδια εφημερίδα, την ίδια ημέρα της μεγάλης επετείου του ΟΧΙ ήταν η ολοσέλιδη καταχώρηση - διαφήμιση της γερμανικής βιομηχανίας "Miele" που είχε τίτλο: "Μια μεγάλη προσφορά για μία μεγάλη επέτειο!" και διαφήμιζε το γεγονός ότι τα προϊό-



ντα Miele είναι 25 χρόνια στην Ελλάδα. Δεν ξέρουμε ποιος εγκέφαλος κατάφερε να σκεφθεί αυτή την εξυπνάδα, να συνδέσει τις λέξεις "μεγάλη επέτειος" για τα πλυντήρια την ημέρα που και τα νήπια ξέρουν ότι μεγάλη επέτειος είναι το '40, επειδή δεν τόλμησε ο διαφημιστής να βάλει την εταιρία του στο πλάι, όπως κάνουν όλοι... Σίγουρα όμως έδειξαν, όσοι έφτιαξαν αυτή τη διαφήμιση μεγάλη "αγένεια" τέτοια μέρα με τέτοια υπονοούμενα να προσβάλουν τον ελληνικό λαό... Ίσως όμως να μην το σκέφθηκαν. Ας ελπίσουμε... γιατί διαφορετικά οι συνειρμοί μας θα συνδέσουν τα γεγονότα και τους δημιουργούς αυτής της διαφήμισης, θα τους κατατάξουν εκεί μέσα στα απόβλητα θολά νερά των πλυντηρίων, μαζί μ' αυτούς τους βάρβαρους που έκαναν ουρητήρια την Ακρόπολη, μαζί μ' αυτούς που κατάκλεψαν την Ελλάδα. Και φυσικά δεν πιστεύουμε ότι είναι εν γνώσει της μεγάλης και προοδευτικής εταιρίας Miele, την οποία αδικούν τέτοια "παιχνιδάκια" τέτοια μέρα που με τίποτα "δεν περνούν" για χαζό τον Έλληνα που τους το απέδιδε πολλές φορές και με ξεκάθαρο τρόπο... Περιμένουν η Miele να μας δώσει εξηγήσεις... Επειδή κανένα πλυντήριο δεν μπορεί να ξεπλύνει κάποιες κηλίδες της ιστορίας μας...

Ε.Σ.



"Δωρεάν Κίνητρα" ... για συνέδρια στη Κύπρο

- Σύγχρονες Συνεδριακές Εγκαταστάσεις
- Τέλειες Τηλεπικοινωνίες
- Πολύχρονη εμπειρία και Ποιότητα Υπηρεσιών
- Μιλάμε την ίδια γλώσσα
- Πλεονεκτική Γεωγραφική θέση
- Ιδανικές καιρικές συνθήκες
- Πυκνό Αεροπορικό δίκτυο
- Τιμές που αξίζουν την τιμή τους

Η απόφαση είναι δική σας καθώς και η επιτυχία, εμείς απλώς παρέχουμε τα "δωρεάν κίνητρα".

CYPRUS AIRWAYS

ΚΥΠΡΟΣ
Ανακαλύψτε την.



Για πληροφορίες: ΚΥΠΡΙΑΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ, ΓΡΑΦ. ΑΘΗΝΩΝ, ΒΟΥΚΟΥΡΕΣΤΙΟΥ 36,
ΤΗΛ: 3610178, FAX: 3644798

Συγχαρητήρια σ' ένα φίλο Manager!

Είναι σαν να κόβεις ένα δένδρο 2, 3, 5 ετών και να φυτεύεις άλλο
όταν ακυρώνεις ένα συμβόλαιο και φυάχνεις νέο!

Είναι πράγματι λυπηρό το φαινόμενο να βλέπεις ασφαλιστές που ακυρώνουν συμβόλαια άλλων συναδέλφων για να κάνουν καινούργια, δήθεν καλύτερα.

Είναι κλεψιά και κακομοιριά να βλέπεις κάποιους να αναρωτιούνται "τάχα τι να κάνουν". Τάχατες αυτοί δεν φταίνε, του είπαν οι πελάτες, το ζήτησε ο συγγενής, ο φίλος, ο γνωστός!

Υποκρισίες! Μικρότητες! Μικροσυμφέροντα! Τα πράγματα είναι ξεκάθαρα. Ένα συμβόλαιο καλύπτει κάποιες ανάγκες! Τι δηλαδή περισσότερο θα κάνεις στο κομμάτι αυτό; Εντάξει είχε μια ασφάλεια ισόβιο 1.000.000 κι εσύ του έκανες 1.000.000 μικτή. Σιγά! Τον έσωσες! Τού 'δωσες εισοδήματα 2 - 4 μηνών και σώθηκε ο πελάτης! Ασφαλιστές καριέρας δεν κάνουν τέτοια λάθη. Ούτε τέτοια λεφτά πιάνουν τόπο όταν τα βγάζεις. Δεν στηρίζεις σωστά το θεσμό. 10% Έλληνες είναι ασφαλισμένοι. Σαν να έχουμε ένα ξεροβούνι με 10% δάσος - δέντρα...

ΕΙΠΕ...



Ο κ. Λίβας
Γενικός
Διευθυντής της
International
Life:

"Θεωρώ ότι είναι Τίτλος Τιμής για τον άνθρωπο, για το συνάδελφο, που μπορεί να γράφει κάτω από το όνομά του, στο επισκεπτήριό του, δύο μόνο λέξεις "Ασφαλιστικός Σύμβουλος" και να το εννοεί.

Πρέπει να καταλάβουμε όλοι μας ότι η δημιουργία, η συντήρηση και η συνεχής ανάπτυξη προσωπικού χαρτοφυλακίου είναι η μεγαλύτερη υποθήκη για την εξέλιξη του ασφαλιστή σαν ασφαλιστή, είναι ο μοναδικός δρόμος για την επιτυχία και την παραμονή στο δύσκολο αλλά πανέμορφο επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου και πρέπει να γίνει συνείδηση σε όλους μας ότι ο ασφαλιστής δεν είναι η βάση στην πυραμίδα της οργανωτικής δομής της εταιρίας αλλά η κορυφή της".

δρα και αντί να βάλουμε κι άλλα ξεριζώνουμε τα ίδια για να ξαναφυτέψουμε το 10%.

Βγείτε έξω φίλοι, νέοι και ή άπειροι ασφαλιστές. Γύρω μας είναι χιλιάδες ανασφάλιστοι. Αφήστε αυτά που έγιναν να φουντώσουν, να στεριώσουν. Αυξήστε τα, μεγαλώστε τα αλλά μην τα ξεριζώνετε!

Μπράβο σας, όσοι φίλοι managers εκπαιδεύετε τους νέους σας και παλαιούς, να μην πειράζουν παλιά συμβόλαια...

Και μέσω αυτού του σχολίου μας να πω: "Μπράβο φίλε μου Manager κ. Γιάννη Ζερβέ, που όταν κάποτε ήλθε ασφαλιστής σου να αλλάξει συμβόλαιο άλλου αγνώστου συνεργάτη εσύ είπες πριν από 5-6 χρόνια".

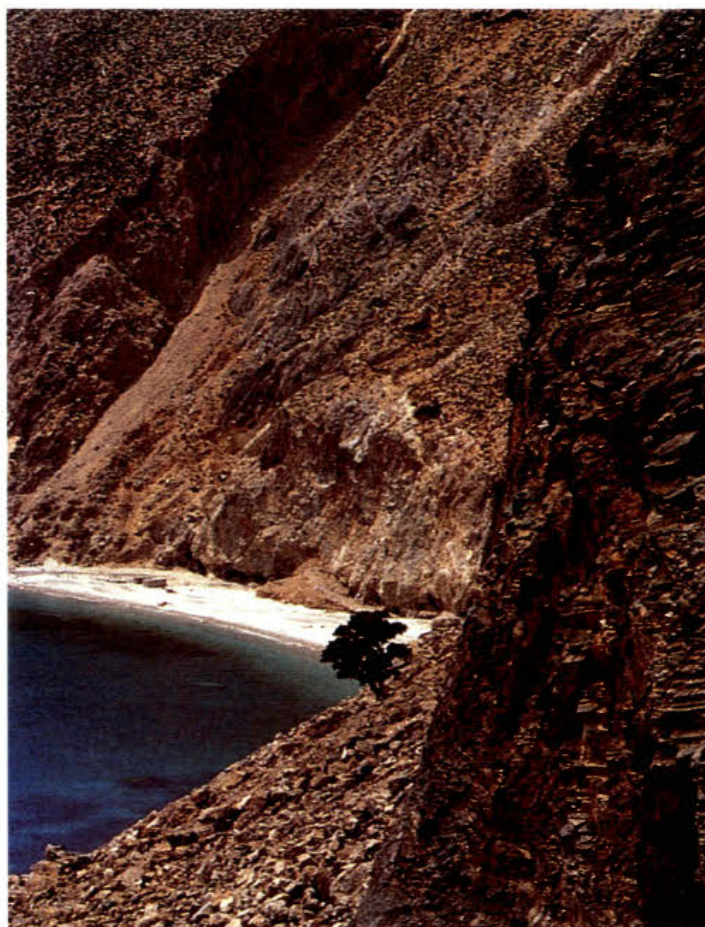
"Όχι! Το συμβόλαιο θα μείνει όπως είναι και ψάξε να πάει ο παλαιός συνεργάτης ασφαλιστής να κάνει ό,τι αυτός νομίζει!" Μπράβο φίλε που όχι μόνο το έκανες αλλά ο ίδιος φρόντισες να πάρεις τηλέφωνο να βεβαιωθείς, ώστε να γίνει σωστά η συνέχιση του έργου του παλαιού ασφαλιστή.

Μπράβο φίλε, συνάδελφε Γιάννη Ζερβέ, Manager της Interamerican, Επιτυχημένε! Υπάρχουν πολλοί συνάδελφοι σ' όλες τις εταιρίες που σκέπτονται έτσι. Αυτοί μαζί με σένα κρατάνε τη φήμη μας, το θεσμό, το λειτουργήμα εκεί που πρέπει. Σ' ευχαριστούμε!

Ε.Σ.



Ο κ. Ι. Ζερβός
Διευθυντής Υποκ/τος
Interamerican



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

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:
ΕΤΑΙΡΙΑ:
Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:
Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ:
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: ΠΟΛΗ:
ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: ΟΙΚΙΑΣ:

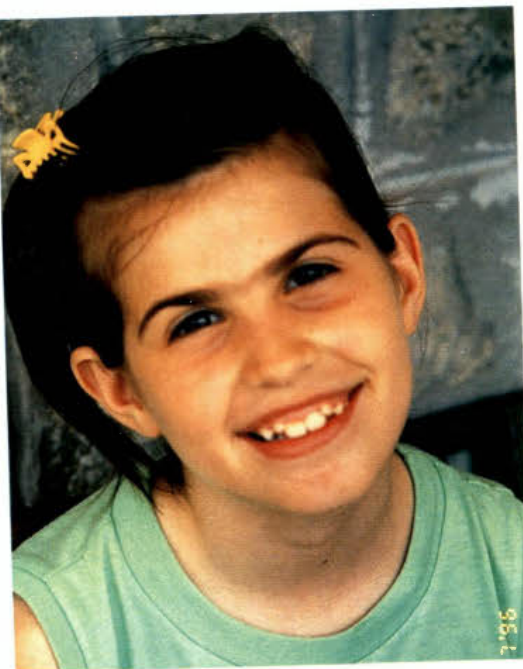
- ΤΑΧ. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ. ☐
- ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ. ☐
- Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος: ☐
- ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ ΣΕ ΠΕΡΙΟΧΗ ΑΤΤΙΚΗΣ ☐

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:

- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 6.000 ΔΡΧ.
- ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 30.000 ΔΡΧ.
- ΦΟΙΤΗΤΕΣ 4.000 ΔΡΧ.

Μέχρι να ξαναεπικοινωνήσουμε στο επόμενο

35 λόγοι για να επικοινωνήσεις με ασφαλισμένους ζωής:



1. Να προβλέψεις την αλλαγή της ηλικίας. 2. Να ευχθείς στον ασφαλισμένο για τα γενέθλιά του. 3. Να ελέγξεις τη διεύθυνση. 4. Να επαναφέρεις σε ισχύ ένα συμβόλαιο. 5. Να προστατήσεις ένα δάνειο ασφαλιστηρίου συμβολαίου. 6. Να προτείνεις έναν τρόπο αποπληρωμής του ανωτέρω δανείου. 7. Να βεβαιωθείς ότι τα ασφάλιστρα πληρώνονται με δόσεις στις οποίες μπορεί να αντεπεξέλθει ο πελάτης. 8. Να μάθεις εάν υπάρχει δυνατότητα ετήσιας πληρωμής. 9. Να μάθεις εάν τα ασφάλιστρα μπορούν να μειωθούν ή να περιοριστούν, βάσει της σημερινής κατάστασης υγείας. 10. Να τον ενημερώσεις ότι μπορούν να μετατραπούν οι όροι του συμβολαίου. 11. Να συγχαρείς τον ασφαλισμένο για κάποια προαγωγή ή για αλλαγή θέσεως. 12. Να μάθεις εάν οι δικαιούχοι είναι εν ζωή. 13. Να μάθεις ποιος έχει την κηδεμονία του συμβολαίου. 14. Να μάθεις εάν οι δικαιούχοι έχουν γραφτεί όπως πρέπει. 15. Να μάθεις εάν υπάρχουν παιδιά που δεν έχουν προστεθεί στους δικαιούχους. 16. Να εξηγήσεις τη σημασία του πιθανού δικαιούχου. 17. Να ξεκαθαρίζεις τα προτερήματα και τους κινδύνους του αμετάκλητου δικαιούχου. 18. Να προσφέρεις ένα καθαρό φάκελο για το συμβόλαιο. 19. Να ελέγξεις για αμέλεια πληρωμής των ασφαλιστρών. 20. Να συζητήσεις ένα προϋπολογιστικό σχέδιο οικονομικών. 21. Να προτείνεις τη σύνταξη μιας διαθήκης. 22. Να εισηγηθείς μια αλλαγή. 23. Να τον ενημερώσεις για την αξία μίας ασφάλισης ζωής για το παιδί. 24. Να ζητήσεις το όνομα ενός μελλοντικού ασφαλιστή. 25. Να εξασφαλίσεις μερικές επαφές με φίλους ή συγγενείς. 26. Να προτείνεις ένα καθορισμένο πρόγραμμα για να αυξηθεί η ασφαλιστική του περιουσία. 27. Να κανονίσεις μια οικονομική αποκατάσταση. 28. Να συζητήσεις πώς τα μερίσματα θα πληρωθούν σε περίπτωση θανάτου. 29. Να εξηγήσεις πώς μια ασφάλιση θα λήξει σαν μικτή. 30. Να συζητήσεις πιθανές ανάγκες για φόρους μετά θάνατον. 31. Να τακτοποιήσεις το εισόδημα ενός ηλικιωμένου. 32. Να προτείνεις ένα κεφάλαιο για τη μόρφωση των παιδιών. 33. Να εξηγήσεις τη χρήση διαφόρων τρόπων διάθεσης των μερισμάτων. 34. Να εξηγήσεις το νέο πρόγραμμα ασφάλισης. 35. Να εξηγήσεις την ιδέα της ασφάλειας ζωής σαν ένα δώρο (Χριστουγέννων, γενεθλίων, αποφοίτησης).

“NAI” δίνει ιδέες & ειδήσεις!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
NAI
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
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
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
περιληπτική 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 No 1 ΕΠΙΛΟΓΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΜΙΑ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΚΑΡΙΕΡΑ



ΑΣΙΑ Η ALICO είναι η No 1 Διεθνής Ασφαλιστική Εταιρία
Ζωής στην Ελλάδα. No 1 σταθερά για χρόνια.

ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑ Πρωτοπόρος, πριν 30 χρόνια η ALICO
καλλιέργησε 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
κολοσσίου 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 οιονομικές της υποχρεώσεις.

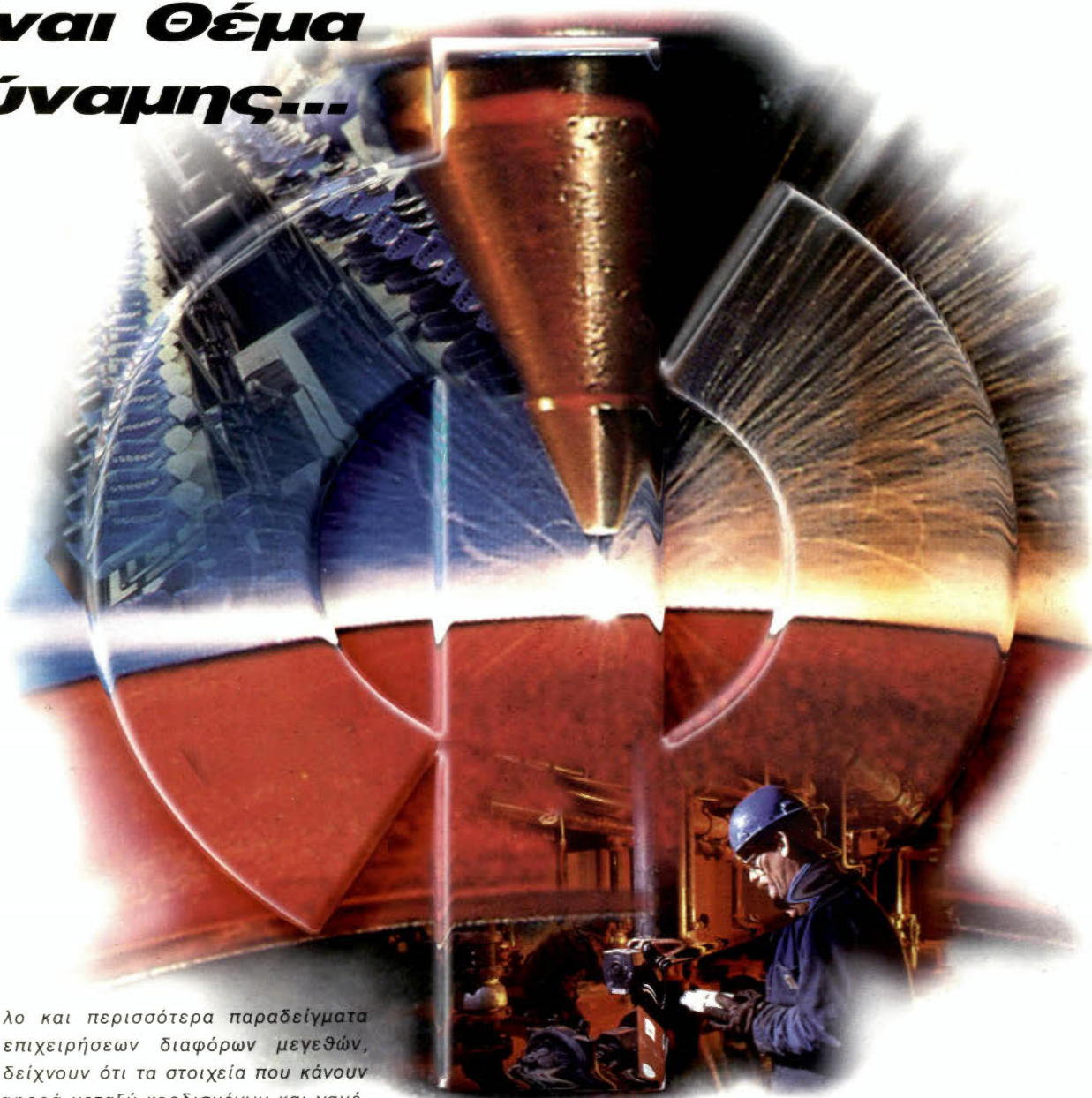
ΚΥΡΟΣ Καριέρα στην ALICO. Στην Εταιρία
που το όνομά της είναι συνώνυμο του
κορυφαίου επαγγελματικού επιπέδου!

30 ΧΡΟΝΙΑ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
ALICO

Η No 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΤΙΡΠΙ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΚΗΦΙΣΙΑΣ 119, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ - ΤΗΛ. 8065511-9

Η Ολοκληρωμένη Κάλυψη Είναι Θέμα Δύναμης...



NATIONAL COMMUNICATION CREATIVE

Όλο και περισσότερα παραδείγματα επιχειρήσεων διαφόρων μεγεθών, δείχνουν ότι τα στοιχεία που κάνουν όλη τη διαφορά μεταξύ κερδοσμένων και χαμένων, είναι η επαναστατικότητα και η πρόβλεψη των κινδύνων.

Εάν εσείς μεριμνείτε αποτελεσματικά για το πρώτο, ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ με το νέο του πολυσσφαλιστήριο "ΙΣΧΥΣ"

εγγυάται για το δεύτερο και ασφα-

λίζει πλήρως την επιχείρησή σας από πυρκαγιά, κλοπή, τρομοκρατικές ενέργειες και πολλούς άλλους κινδύνους, ενώ παράλληλα σας παρέχει και σειρά ειδικών καλύψεων όπως κάλυψη θλαστών μηχανικού και ηλεκτρονικού εξοπλισμού, καθώς και ομαδικές ασφαλίσσεις προσωπικού.

...της δύναμης ενός μεγάλου

ΦΟΙΝΙΞ
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

ΦΟΙΝΙΞ - ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. - ΟΜΗΡΟΥ 2, 105 64 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 32 95 111, FAX: 32 39 135, TELEX: 21 56 08 Fins GR

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ