

Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΝΑΙ Η ΓΝΩΜΗ 15 ΓΕΝΙΚΩΝ ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ ΓΙΑ ΤΟ 1996

ΤΕΥΧΟΣ 44 • ΝΟΕ. - ΔΕΚ. '96 - ΔΡΧ. 1.000

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

A close-up portrait of a middle-aged man with grey hair, wearing round glasses, a white shirt, and a dark tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression.

Οδηγός ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

Η ελληνική INTERAMERICAN
και το "Αιέν Αριστεύειν"
του Δημ. Κοντομηνά

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΤΟ ΠΡΩΤΟ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ
ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΚΑΙ ΤΟ

"ΧΤΥΠΑ ΞΥΛΟ"

Επειδή αν αρρωστήσετε, **"ΧΤΥΠΑ ΞΥΛΟ"**, θα πληρώσουμε
όλα τα έξοδα, **"ΧΤΥΠΑ ΞΥΛΟ"**, η Εθνική Ασφαλιστική
φροντίζει να μην αρρωστήσετε.

ΥΓΕΙΑ 2001. Το Πρώτο Πρόγραμμα Υγείας,
που εκτός από όλα τα έξοδα, **"ΧΤΥΠΑ ΞΥΛΟ"**, καλύπτει
Πρόληψη και Διάγνωση! Έτσι δεν χρειάζεται
να χτυπάτε ξύλο ούτε εσείς, αλλά ούτε και εμείς!

ΧΤΥΠΗΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΚΑΙ ΡΩΤΗΣΤΕ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΙΟ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ ΣΑΣ ΣΗΜΕΡΑ



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΝΟΕ.-ΔΕΚ. '96

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΤΕΥΧΟΣ 44



ΕΘΝΙΚΗ Βιβλίο για την
Ασφάλιση από τον κ. Κ. Μακρή
σελ. 28-30



METROLIFE Συνέδριο σελ. 31



ΔΟΥΛΕΙΕΣ ΤΟΥ ΚΕΦΑΛΙΟΥ
και δουλειές του ποδαριού
σελ. 44-51



LIMRA Πανελλήνιο
Συνέδριο Ελλάδας-Κύπρου
σελ. 98-99

36 ΙΔΙΩΤΙΚΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ στον χρηματοπιστωτικό τομέα

Μία παρουσίαση πολύ σημαντική ενός θέματος που
πολύ θα απασχολήσει και την Ασφαλιστική μας αγορά.
Με το κύρος των ανθρώπων της Άλφα Τραπεζής
Πίστewος παρουσιάζουμε πολλές πλευρές του θέματος
και τις επιπτώσεις στο περιβάλλον που κινούνται και οι
Ασφαλιστές.



ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ
Πρωταγωνιστής και
το 1996



Η Κύπρος έχει από
τώρα πετύχει όλες
τις προδιαγραφές
του ΜΑΑΣΤΡΙΧΤ



Είναι στο σύλλογο ΠΣΑΣ όλοι
οι ασφαλιστές;



Οι 50 πιο ακριβο-
πληρωμένες γυναί-
κες

6 **ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ**

14 **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING**

24 **ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ**

32 **ΤΡΕΧΟΥΣΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ & ΜΑΑΣΤΡΙΧΤ**

34 **ΣΥΝΕΔΡΙΟ GENERALI**

40 **ΕΛΛΑΔΑ-ΣΕΡΒΙΑ**
από τον Κ. Χολέβα της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

52 **ΤΟ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΩΛΕΙΟ ΤΗΣ ΕΛΠΙΔΑΣ**

55 **14 ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ**

68 **ΕΙΔΗΣΕΙΣ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**

102 **ΔΙΣΤΑΚΤΙΚΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΕΠΑΦΗ**

106 **ΠΟΤΕ ΓΙΟΡΤΑΖΕΙ ΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΣΑΣ;**

112 **ΚΟΙΤΑΖΟΝΤΑΣ ΜΠΡΟΣΤΑ**



5

Τέλος, χρόνου!

Τέλος, το τελευταίο σημείο, το τέρμα, π.χ. τέλος έτους! Τέλος όμως και φόρος, δασμός π.χ. Δημοτικό τέλος! Μήπως η ζωή μας είναι ένας φόρος, ένα τέλος, πολλά τέλη ή μήπως στο τέλος της ζωής μας δίνουμε ένα τέλος-δασμό για όσα αγοράσαμε στο μεγάλο παζάρι της ζωής; Κάπου στο τελείωμα του χρόνου οι μνήμες-απολογισμοί ψάχνουν να βρουν τον φόρο τιμής και τον "φόρο αίματος" σ' ό,τι θελήσαμε να κρατήσουμε...

Περνάμε στα τελωνεία κάθε χρονιάς "δείχνοντας" τι έχουμε να δηλώσουμε, τι τελέσαμε ή σε τι διατελούμε... 1948, 1957, 1966, 1971, 1989, 1996...1997... 2000...2050...

Σαν Έλληνας κουβαλώ την κληρονομιά μου όλα τα χρόνια και ο Σεφέρης με ρωτά "Πόσο βαριά είναι τα αγάλματα" σαν τελώνης-ενοικιαστής των δημοσίων φόρων στην αρχαιότητα κι εγώ "Ξύπνησα με το μαρμαρίνο τούτο κεφάλι στα χέρια... και δεν ξέρω



πού να τ' ακουμπήσω..."

Νιώθω "άβολα" με τόση Ελλάδα στα χέρια μου και στην καρδιά μου. Σωπαίνω κι αφήνω τους ποιητές να μιλάνε για το ΤΕΛΟΣ ΧΡΟΝΟΥ... Τι να πω εγώ!

Τέλος Χρόνου 1996 σε μια Ελλάδα που πλήρωσε "μεγάλο τέλος" και πέρασε στην αιωνιότητα τον Πολιτισμού... Τέλος χρόνου 1996 και στο ΝΑΙ μας σκέφθηκα ν' αφήσω τον μεγάλο ποιητή Γιώργο Σεφέρη που έζησε στην Ελλάδα μαζί μ' έναν άλλο μεγάλο του Απόδημον Ελληνισμού τον Κωνσταντίνο Καβάφη, που έζησε στην Αλεξάνδρεια κυρίως και που πλήρωσαν στην ανθρωπότητα ΤΕΛΟΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΔΙΑΒΑΤΗΡΙΟΥ και μπορούν να ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΥΝ σαν διαχρονικοί πρεσβευτές όλους εμάς να μας μιλήσουν για χρόνο, για ταξίδια στο χρόνο, για τον τύπο του Οδυσσέα, για καράβια, για τα γηρατειά και τις ανοιχτές θάλασσες ταξιδιών που μας περιμένουν μετά το τέλος χρόνου!

Μαρούσι, Τέλος Χρόνου '96
Ευαγ. Γ. Σπύρου

ΠΑΝΩ Σ' ENAN ΞΕΝΟ ΣΤΙΧΟ

Στην Έλλη, Χριστούγεννα 1931
Ευτυχισμένος που έκανε το ταξίδι του Οδυσσέα.
Ευτυχισμένος αν στο ξεκίνημα, ένιωθε γερή την αρματωσιά μιας αγάπης, απλωμένη μέσα στο κορμί του,
σαν τις φλέβες όπου βονίζει το αίμα.
Μιας αγάπης με ακατέλυτο ρυθμό, ακατανίκητης σαν τη μουσική και παντοτινής
γιατί γεννήθηκε όταν γεννηθήκαμε και σαν πεθαίνουμε,
αν πεθαίνει, δεν το ξέρουμε ούτε εμείς ούτε άλλος κανείς.

Παρακαλώ το θεό να με συντρέξει να πω, σε μια στιγμή
μεγάλης ευδαιμονίας, ποια είναι αυτή η αγάπη·
κάθομαι κάποτε τριγυρισμένος από την ξενιτιά,
κι ακούω
το μακρινό βούισμά της, σαν τον αχό της θάλασσας
που έσμιξε με το ανεξήγητο δρολάπι.
Και παρουσιάζεται μπροστά μου, πάλι και πάλι,
το φάντασμα
του Οδυσσέα, με μάτια κοκκινισμένα από τον κυμάτον την αρμύρα
κι από το μεστωμένο πόθο να ξαναδεί τον καπνό που
βγαίνει από τη ζεστασιά του σπιτιού του και το σκυλί
του που γέρασε προσμένοντας στη θύρα.
Στέκεται μεγάλος, ψιθυρίζοντας ανάμεσα σ' ασπρισμένα
του γένια, λόγια της γλώσσας μας, όπως τη μιλούσαν
πριν τρεις χιλιάδες χρόνια.
Απλώνει μια παλάμη ροζασμένη από τα σκοινιά και το
δοιάκι, με το δέρμα δουλεμένο από το ξεροβόρι από την
κάφα κι από τα χιόνια.
Θα 'λεγες πως θέλει να διώξει τον υπεράνθρωπο Κύκλωπα
που βλέπει μ' ένα μάτι, τις Σειρήνες που σαν τις ακούσεις ξεχνάς, τη Σκύλλα και τη Χάρυβδη απ' ανάμεσό μας·
τόσα περίπλοκα τέρατα, που δε μας αφήνουν να



στοχαστούμε
πως ήταν κι αυτός ένας άνθρωπος που πάλεψε μέσα στον κόσμο, με την ψυχή και με το στόμα.
Είναι ο μεγάλος Οδυσσέας· εκείνος που είπε να γίνει το ξύλινο άλογο και οι Αχαιοί κερδίσανε την Τροία.
Φαντάζομαι πως έρχεται να μ' αρμυρέψει πώς να φτιάξω κι εγώ ένα ξύλινο άλογο για να κερδίσω τη δική μου Τροία.
Γιατί μιλά ταπεινά και με γαλήνη, χωρίς προσπάθεια, λες με γνωρίζει σαν πατέρα
είτε σαν κάποιον γέροντα θαλασσινού, που ακουμπισμένοι στα δίχτυα τους, την ώρα που χειμώνιαζε και θύμωνε ο αγέρας,
μου λέγανε, στα παιδικά μου χρόνια, το τραγούδι του Ερωτόκριτου, με τα δάκρυα στα μάτια·
τόσες που τρόμαζα μέσα στον ύπνο μου ακούγοντας την αντίδικη μοίρα της Αρετής να κατεβαίνει τα μαρμαρένια σκαλοπάτια.
Μου λέει το δύσκολο πόνο να νιώθεις τα πανιά του καραβιού
σου φουσκωμένα από τη θύμηση και την ψυχή σου να γίνεται τιμόνι.
Και να 'σαι μόνος, σκοτεινός μέσα στη νύχτα και ακυβέρνητος σαν τ' άχυρο σι' αλώνι.
Την πίκρα να βλέπεις τους συντρόφους σου καταποντισμένους μέσα στα στοιχεία, σκορπισμένους· έναν-έναν.
Και πόσο παράξενα αντρεϊεύσαι μιλώντας με τους πεθαμένους, όταν δε φτάνουν πια οι ζωντανοί που σου απομέναν.
Μιλά... βλέπω ακόμη τα χέρια του που ξέραν να δοκιμάσουν
αν ήταν καλά σκαλισμένη στην πλήρη η γοργόνα
να μου χαρίζουν την ακύμαντη γαλάζια θάλασσα μέσα στην καρδιά του χειμώνα.

Γ. Σεφέρης

ΓΡΑΜΜΑ ΤΟΥ ΜΑΘΙΟΥ ΠΑΣΚΑΛΗ

Οι ουρανοξύστες της Νέας Υόρκης δε θα γνωρί-
σουν
ποτέ τη δροσούλα που κατεβαίνει στην Κηφισιά
μα οι δυο καμινάδες που μ' άρεσαν στην ξενιτιά
πίσω
απ' τα κέδρα, γυρίζουν πάλι
σα βλέπω τα δυο κυπαρίσσια πάνω από τη γνώ-
ριμή σου
την εκκλησιά
που έχει τους κολασμένους ζωγραφιστούς να
τυραννιούνται
μες στη φωτιά και στην αθάλη.
Όλο το Μάρτη τα λαγόνια σου τα ωραία τα
ρήμαξαν οι
ρεματισμοί και το καλοκαίρι πήγες στην
Αιδηψό.
Θεοί! πώς αγωνίζεται η ζωή για να περάσει, θα
λέγες
φουσκωμένο ποτάμι από την τρύπα βελόνας.
Κάνει ζέστη βαθιά ως τη νύχτα, τ' άστρα πετάνε
σκνίπες,
πίνω άγουρες γκαζόζες και διηψώ·
φεγγάρι και κινηματογράφος, φαντάσματα και
πνιγερός
ανήμπορος λιμνιάς.
Βερίνα, μας ερήμωσε η ζωή κι οι αττι-
κοί ουρανοί κι οι
διανοούμενοι που σκαρφαλώνουν στο
ίδιο τους κεφάλι
και τα τοπία που κατάντησαν να
παίρνουν πόζες από την
ξεραϊλα κι από την πείνα
σαν τους νέους που ξόδεψαν όλη
τους την ψυχή για να
φορέσουν ένα μονογυάλι
σαν τις κοπέλες ηλιοτρόπια
ρουφώντας την κορφή τους
για να γίνουν κρίνα.
Αργούν οι μέρες· οι μέρες οι
δικές μου τριγυρίζουν μέσα
στα ρολόγια και ρυμουλκούνε



το λεπτοδείχτη.
Για θυμήσου σα στρίβαμε λαχανιασμέ-
νοι τα σοκάκια για
να μη μας ξεκοιλιάσουν οι φάροι των
αυτοκινήτων.
Η σκέψη του ξένου κόσμου μας
κύκλωνε και μας
στένευε σαν ένα δίχτυ
και φεύγαμε μ' ένα λεπίδι κρυμμένο
μέσα μας κι έλεγες
“ο Αρμόδιος κι ο Αριστογείτων”.
Σκύψε το κεφάλι να σε ιδώ, μα κι α σ'
έβλεπα θα
γύρευα να κοιτάζω πιο πέρα.
Τι αξίζει ένας άνθρωπος τι θέλει και
πώς θα δικαιολογήσει
την ύπαρξή του στη δευτέρα παρουσία;
Α! να βρισκόμουνα ξυλάρμενος χαμέ-
νος στον Ειρηνικό
Ωκεανό μόνος με τη θάλασσα και τον
αγέρα
μόνος και χωρίς ασύρματο ούτε δύνα-
μη για να παλέψω
με τα στοιχεία.

Κοκκιναράς, 5 Αυγούστου 1928
Γ. Σεφέρης



ΚΕΡΙΑ

Τον μέλλοντος η μέρες στέκοντ' εμπροστά
μας
σα μια σειρά κεράκια αναμένα
χρυσά, ζεστά, και ζωηρά κεράκια.
Η περασμένες μέρες πίσω μένουν,
μια θλιβερή γραμμή κεριών σβυσμένων·
τα πιο κοντά βγάζουν καπνόν ακόμη,
κρύα κεριά, λυωμένα, και κυρτά.
Δεν θέλω να τα βλέπω· με λυπεί η μορφή
των,
και με λυπεί το πρώτο φως των να θυμούμαι.
Εμπρός κοιτάζω τ' αναμένα μου κεριά.
Δεν θέλω να γυρίσω να μη διώ και φρίξω
τί γρήγορα που η σκοτεινή γραμμή μακραί-
νει,
τί γρήγορα που τα σβυστά κεριά πληθαίνουν.

Κ. Καβάφης



Λυπούμαι γιατί άφησα να περάσει ένα πλατύ
ποτάμι
μέσα από τα δάχτυλά μου
χωρίς να πιω ούτε μια στάλα.
Τώρα βυθίζομαι στην πέτρα.
Ένα μικρό πεύκο στο κόκκινο χρώμα,
δεν έχω άλλη συντροφιά.
Ό,τι αγάπησα χάθηκε μαζί με τα σπίτια
που ήταν καινούργια το περασμένο καλοκαίρι
που γκρέμισαν με τον αγέρα του ψθινοπώρου.

Γ. Σεφέρης



CHÉ FECE... IL GRAN RIFIUTO

Σε μερικούς ανθρώπους έρχεται μια μέρα
που πρέπει το μεγάλο ΝΑΙ ή το μεγάλο το ΌΧΙ
να πούνε. Φανερώνεται αμέσως όποιος τώχει
έτοιμο μέσα του το Ναι, και λέγοντάς το πέρα
πηγαίνει στην τιμή και στην πεποίθησή του.
Ο αρνηθείς δεν μετανοιώνει. Αν ρωτιούνταν πάλι,
όχι θα ξαναέλεγε. Κι όμως τον καταβάλλει
εκείνο τ' όχι - το σωστό - εις όλην την ζωή του.

Κ. Καβάφης



ΕΝΑΣ ΓΕΡΟΣ

Στον καφενείου του βοερού το
μέσα μέρος
σκυμένος στο τραπέζι κάθετ' ένας
γέρος
με μιαν εφημερίδα εμπρός του,
χωρίς συντροφιά.
Και μες στων άθλιων γηραιών
την καταφρόνεια
σκέπτεται πόσο λίγο χάρηκε τα
χρόνια
που είχε και δύναμι, και λόγο, κ'
εμορφιά.
Ξέρει που γέρασε πολύ· το νοιώ-
θει, το κυττάζει.
Κ' εν τούτοις ο καιρός που ήταν
νέος μοιάζει
σαν χθές. Τι διάστημα μικρό, τι
διάστημα μικρό.
Και συλλογιέται η Φρόνησις πώς
τον εγέλα·
και πώς την εμπιστεύονταν
πάντα-τι τρέλλα!-
Την ψεύτρα που έλεγε· "Αύριο.
Έχεις πολύν καιρό".



Θυμάται ορμές που βάσταγε· και
πόση
χαρά θυσίαζε. Την άμυαλή του
γνώσι
κάθ' ευκαιρία χαμένη τώρα την
εμπαίζει.
...Μα απ' το πολύ να σκέπτεται
και να θυμάται
ο γέρος εξαλίσθηκε. Κι αποκοι-
μάται
στον καφενείου ακουμπισμένος
το τραπέζι.

Κ. Καβάφης

ΜΟΝΟΤΟΝΙΑ

Την μια μονότονην ημέραν άλλη
μονότονη, απαράλλαχτη ακολου-
θεί. Θα γίνουν
τα ίδια πράγματα, θα ξαναγίνουν
πάλι-
η όμοιες στιγμές μας βρίσκουνε
και μας αφίνουν.

Μήνας περνά και φέρνει άλλον
μήνα.
Αυτά που έρχονται κανείς εύκολα
τα εικάζει·
είναι τα χθεσινά τα βαρετά εκείνα.
Και καταντά το αύριο πια σαν
αύριο να μη μοιάζει.

Κ. Καβάφης

Η ΠΟΛΙΣ

Είπες "Θα πάγω σ' άλλη γη, θα πάγω σ' άλλη
θάλασσα.
Μια πόλις άλλη θα βρεθεί καλλίτερη από
αυτή.
Κάθε προσπάθεια μου μια καταδίκη είναι
γραφτή·
κ' είν' η καρδιά μου -σαν νεκρός- θαμμένη.
Ο νους μου ως πότε μες στον μαρασμόν
αντόν θα μένει.
Όπου το μάτι μου γυρίσω, όπου κι αν δω
ερείπια μαύρα της ζωής μου βλέπω εδώ,
που τόσα χρόνια πέρασα και ρήμαξα
και χάλασα".
Καινούργιους τόπους δεν θα βρεις,
δεν θάβρεις άλλες θάλασσες.
Η πόλις θα σε ακολουθεί. Στους
δρόμους θα γυρνάς
τους ίδιους. Και στες γειτονιές τές
ίδιες θα γερνάς·
και μες στα ίδια σπίτια αυτά θ' ασπρίζεις.
Πάντα στην πόλι αυτή θα ψθάνεις. Για τα αλλού -
μη ελπίζεις-
δεν έχει πλοίο για σε, δεν έχει οδό.
Έτσι που τη ζωή σου ρήμαξες εδώ
στην κώχη τούτη την μικρή, σ' όλην την γη την
χάλασες.

Κ. Καβάφης



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.

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

Το **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 & ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Το 1997, Το ταξίδι του Μαγγελάνου και οι Έλληνες ασφαλιστές

Το βιβλίο του Gian Paolo Ceserani "Το ταξίδι του Μαγγελάνου") έτυχε να διαβάσω 2-3 φορές και πολλά μηνύματά του θα 'θελα να μοιρασθώ μαζί σας στο νέο ταξίδι μας του 1997.

Ο Πορτογάλος θαλασσοπόρος Φερδινάνδος Μαγγελάνος λένε πως έκανε πρώτος τον γύρο του κόσμου και εξ αιτίας του η ανθρωπότητα έβγαλε 4 νέα συμπεράσματα. Πρώτον ότι η γη είναι μεγαλύτερη. Δεύτερον ότι είναι σφαιρική. Τρίτον ότι ο περίπλους της Αμερικανικής Ηπείρου ήταν κάτι εφικτό και τέταρτον ότι κάνοντας τον γύρο του κόσμου από ανατολικά προς δυτικά κερδίζεις μια μέρα.

Οι Έλληνες ασφαλιστές μπορούν να σκεφθούν ότι η "γη" τους, είναι μεγαλύτερη και να βγουν από τα ελληνικά σύνορα.

Εδώ απευθύνονται σ' ένα αριθμό 4-5 εκατομμυρίων, πιο έξω όμως είναι περισσότεροι υποψήφιοι ξένοι και Έλληνες που έφυγαν και θα ξανάρθουν. Πιθανόν έτσι να κερδίσουν μια μέρα νωρίτερα από αυτά που στοχεύουν εδώ.

Ο Μαγγελάνος κατέληξε στο συμπέρασμα ότι ήταν δυνατόν να κάνει το γύρο της Νότιας Αμερικανικής Ηπείρου επειδή όπως λένε ήθελε να "σπάσει" αυτά που πίστευαν ως τότε οι συνάνθρωποί του, βασισμένος και σε κάποια έγγραφα που διάβασε και μιλούσαν για κάποιο νοτιοδυτικό πέραςμα. (Σημερινές έρευνες μιλούν για ανακαλύψεις που έκαναν εκεί πρώτοι απ' όλους οι Έλληνες.

Ο καθηγητής Ενρίκο Μάτιεβις που διδάσκει στο Ινστιτούτο Φυσικής στο Πανεπιστήμιο Φεντέρας του Ρίο ντε Τζανέιρο κατέληξε στο συμπέρασμα ότι την Αμερική την ανακάλυψαν 2500 χρόνια πριν Έλληνες που έφτασαν ως τις Άνδεις του Περού, αφού διέσχισαν τον Αμαζόνιο πριν τον Χριστόφορο Κολόμβο (1492) και πριν τον Αμέρικο Βεσπούτσι. Ο καθηγητής, που ζει και εργάζεται στη Νότια Αμερική από το 1949, στο Βιβλίο του "Ταξίδι στον Άδη" συγκέντρωσε και έγραψε τα συμπεράσματά του που βασίσθηκαν σε πολυετείς έρευνες και σε αρχαιολογικά ευρήματα του Περού που ανακάλυψε ψάχνοντας τις ρίζες του νοτιοαμερικανικού πολιτισμού. Ο (δημοσιογράφος) χρονογράφος του Μαγγελάνου είχε ταξιδέψει στη Ρόδο και είχε επαφές με Έλληνες ναυτικούς πριν το ταξίδι του Μαγγελάνου.)

Πιστεύουμε πως είναι καιρός οι Έλληνες ασφαλιστές να ξεφύγουν από τα εμπειρικά



και συναισθηματικά "στησίματα" των εταιριών τους και να περάσουν σε μελέτη και ανάλυση πραγματικών και επιστημονικών δεδομένων, χρησιμοποιώντας "έγγραφα" και στοιχεία άλλων πρωτοπόρων του είδους.

Τον Μαγγελάνο τον περιγράφουν σαν άνθρωπο αυστηρό και λιγόλογο, μικροκαμωμένο σαραντάρη, γεμάτο σημάδια σ' όλο του το σώμα από περιπέτειες στα παλιά του ταξίδια σε Ασία και Αφρική και κουτσό εξ αιτίας κάποιου τραύματος σε μάχη. Πάλαψε πολύ τη γραφειοκρατία της Πορτογαλίας και τα εμπόδια Πορτογάλων πρακτόρων συμπατριωτών του, κι όταν είδε ότι το όνειρό του "εμποδίζεται", υπέγραψε συμφωνία με τον Βασίλη της Ισπανίας που χρηματοδοτούσε την αποστολή, αντίπαλο της Πορτογαλίας, της άλλης μεγάλης δύναμης της εποχής μαζί με την Ισπανία.

Πάντα υπάρχει λύση για την πρόοδο εταιριών ή προσώπων. Πάντα όσοι εμποδίζονται πηγαίνουν κάπου αλλού. Η Πορτογαλία έχασε τον Μαγγελάνο, αλλά και πόσες εταιρίες καθημερινά δεν "χάνουν" αστέρια; Η αγορά μας ελέγχθη πως έχει "πολλά κουτσά άλογα" δηλαδή ΟΧΙ ομοιόμορφη ανάπτυξη, διαφορετικού επιπέδου ανθρώπους και πολλά σημεία στα οποία "κουτσάινει". Όμως κουτσός ήταν και ο Μαγγελάνος που ρίχτηκε στην περιπέτεια με 5 πλοία: το Σαν Αντόνιο, το Τρινιδάδ, το Κονσεσιόν, το Βικτώρια και το Σαντιάγκο, αρκετά παλιά πλοία που ο ίδιος επέβλεψε να επιδιορθωθούν. Οι ναύτες δεν είχαν δικό τους χώρο: όταν δεν δούλευαν, ξεκουράζονταν όπου και όπως έβρισκαν. Κι όμως έφτασαν σε όλα σχεδόν τα σημεία του πλανήτη. Το πλήρωμα αποτελούσαν 165 Ισπανοί, 37 Πορτογάλοι, 23

Ιταλοί, 10 Γάλλοι, 4 Φλαμανδοί, 2 Έλληνες, 1 Άγγλος, 1 από τη Μαλαισία. Πολλοί απ' αυτούς ταξίδευσαν για πρώτη φορά και με τη βία. Οι εθελοντές ήταν λίγοι, μεταξύ των οποίων και ο Αντόνιο Πιγκαφέτα, ο χρονοκογράφος που εξιστόρησε τις περιπέτειες του ταξιδιού, δημοσιογράφος της εποχής. Οι Έλληνες ασφαλιστές μπορούν να μπουν στο ταξίδι της επιτυχίας με τα μέσα που έχουν. Άλλωστε γνωρίζουμε και μεμονωμένους ασφαλιστές που ταξίδεψαν ταξίδια μόνοι και έφεραν αποτελέσματα. Ο Δημ. Κοντομηνάς, είναι ένα παράδειγμα και έχει καταθέσει σε διάφορες στρατηγικές του φιλόδοξα όνειρα ως άτομο και ως εταιρία. Η ιστορία της Εθνικής στα 100 χρόνια της έχει παρόμοιες περιγραφές. Η επιτυχία του Μ. Ανδρόνικου της Ν.Ν. να βγει πρώτος Δ/της Πωλήσεων παγκοσμίως στην Ν.Ν., καθώς και οι παγκόσμιες πρωτιές πολλών ασφαλιστών της ALICO, μερικά ακόμη παραδείγματα Η ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ, η ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ, ο ΦΟΙΝΙΞ, η Αγροτική Ζωής, ο ΑΣΤΗΡ βγαίνουν σιγά-σιγά έξω.

Κοινός παρονομαστής το ταξίδι πέρα από τα σύνορα του σήμερα, εννοιολογικά και εδαφικά. Η τόλμη και επιθυμία να ανακαλυφθούν νέοι τόποι έκανε τον Μαγγελάνο πρωταγωνιστή σε θαλάσσιο ταξίδι χωρίς ναυτικά όργανα, με όπλο τη δύναμη του ονείρου, που ήξερε να βρίσκει την πορεία, να διαβάσει τα φωτεινά σημάδια γύρω απ' το φεγγάρι και τον ήλιο, το χρώμα της θάλασσας, την κίνηση στα σύννεφα, το πέταγμα των πουλιών κ.ά. Παρά τον άγριο ανταγωνισμό και την ανταρσία και εχθρότητα των άλλων καπετάνιων ο Μαγγελάνος κρατούσε σε πειθαρχία το πλήρωμα με καθημερινά και πολύπλοκα γυμνάσια, ανακάλυψε τους θησαυρούς νέων κόσμων και παρ' όλο ότι ο ίδιος έπεσε χτυπημένος θανάσιμα κάπου στα μακρινά νησιά, το πλοίο Βικτώρια στις 8 Σεπτεμβρίου 1522 επέστρεψε στην Ισπανία, αφού είχε κάνει το γύρο του κόσμου.

Το 1997 ας ξαναεκκινήσει το πλοίο των Ελλήνων για το γύρο του κόσμου. Όνειρο και πίστη σ' αυτό χρειάζεται. Εύχομαι ο ήλιος ν' ανατείλει πολλές ανατολές για όλους μας.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting



Οι Γενικοί Δ/τές ασφαλιστικών εταιριών έχουν πολλά να ωφεληθούν απ' τον Ιταλό GIOVANNI AGNELLI: Ο 74χρονος σήμερα Τζοβάνι Ανιέλι, που πέρασε τα 30 από αυτά τα χρόνια ως πρόεδρος της FIAT, στο χώρο το Τύπου είναι πια ανενεργός, αφού πέρασε το σύνολο του εκδοτικού του πακέτου στον 30χρονο συνονόματο ανιψιό του, Τζοβάνι. Ο Όμιλος Agnelli ελέγχει δύο από τις πιο σημαντικές εφημερίδες του ιταλικού Τύπου: τη "La Stampa" και την "Corriere della Sera", καθώς επίσης και τη μεταλύτερη στον κόσμο σε κυκλοφορία αθλητική εφημερίδα, την "Gazzetta dello Sport". Ο ετήσιος τζίρος του αντιπροσωπεύει το 4% του εθνικού προϊόντος της Ιταλίας και το 15% του συνολικού χρηματιστηριακού της κεφαλαίου. (9 τρισ. 600 δισ. δραχμές).

Ο Τύπος παίζει σημαντικό ρόλο σε πολλά ζητήματα εκτός της ενημέρωσης. Η άποψη του Τύπου είναι σημαντική για τις εταιρίες υπηρεσιών όπου απαιτείται διαρκής παρακολούθηση του κάθε τι που αφορά την εταιρία, τα προϊόντα της, τους ανθρώπους της, τη φήμη της κ.λπ. Δεν είναι τυχαίο το όνομα της Γιουβέντους, τα κύπελλα, τα τρόπαια, οι οπαδοί, όταν πίσω κρύβεται η "Gazzetta dello Sport" ή LA STAMPA και η Corriere della Sera... Ο Ανιέλι δεν αγόραζε ΜΙΑ συνδρομή μόνο... έκανε πολλά περισσότερα, ήταν ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ ΕΦΗΜΕΡΙΔΩΝ... και όποιος δεν μπορεί να είναι ιδιοκτήτης μπορεί να... συνεργάζεται, να ενημερώνει, να έχει καλές δημόσιες σχέσεις και προ πάντων καλό όνομα και καλά προϊόντα.

Με ποσοστό που ξεπερνά το συν 300% εμφανίζονται τα κέρδη της INTER-AMERICAN το 1995, φτάνοντας το 1,5 ΔΙΣ και την κατατάσσουν δεύτερη μετά την ALICO που έχει σύν 13% και 3,3 ΔΙΣ αλλά περισσότερα χρόνια στην αγορά. Και στο 1996 η INTERAMERICAN, σύμφωνα με

δήλωση του Γ. Ψαρρά, Γενικού δ/τού Πωλήσεων Ομίλου INTERAMERICAN, θα έχει ανάλογες αυξήσεις της κερδοφορίας της, αφού κατάφερε με ορθολογικότερη διαχείριση να μειώσει τα έξοδά της και να αυξήσει την παραγωγικότητά της. Περνώντας στην επίθεση ο όμιλος του Δ. Κοντομηνά βελτιώνει το δίκτυό του, ξεχωρίζοντας τους καλύτερους της σε ομάδα κρούσης στην αγορά που θα διεισδύσει με κάθε τρόπο.

Η Βελγική αεροπορική εταιρία SABENA κατέληξε σε συμφωνία με τα συνδικάτα εργαζομένων σ' ένα πρόγραμμα που έχει στόχο το 1998 η εταιρία να είναι κερδοφόρος μέσω της μείωσης του κόστους. Τα συνδικάτα δέχθηκαν τα σχέδια εθελούσιας εξόδου, την άδεια άνευ αποδοχών, πρόσληψη εποχιακών υπαλλήλων και προγράμματα συνταξιοδότησης που επιτρέπουν σε εργαζόμενους ηλικίας 52 ετών να αποσυρθούν.

Ο στόχος περικοπής του κόστους θα προκύψει από την περικοπή του εργασιακού κόστους και την ανασυγκρότηση λειτουργιών. Εταιρίες, εργαζόμενοι και συνδικάτα στις ασφαλιστικές εταιρίες ΕΓΚΑΙΡΑ θα πρέπει να καταλήξουν σε κάποιες συμφωνίες ΤΩΡΑ γιατί ως το 1998 πολλοί θα είναι γραμμένοι στον κατάλογο ΑΝΕΡΓΩΝ, άτομα και εταιρίες.

Για την προώθηση των ερευνητικών δραστηριοτήτων της Ακαδημίας Αθηνών ο εθνικός ευεργέτης Π. Αγγελόπουλος της δώρισε 100 εκατομμύρια δραχμές. Η Ακαδημία Αθηνών έχει 20 ερευνητικά κέντρα και γραφεία που ασχολούνται με θέματα Νεοελληνικής Γλώσσας, Ελληνικής Λαογραφίας, Μεσαιωνικού και Νέου Ελληνισμού, Ιστορίας του Ελληνικού Δικαίου, Ιστορίας του Νεώτερου Ελληνισμού, εκδόσεως έργων Ελλήνων Συγγραφέων από των αρχαίων χρόνων μέχρι της αλώσεως της Κωνσταντινουπόλεως, Αστρονομίας και

Εφηρμοσμένων Μαθηματικών, Ελληνικής Φιλοσοφίας, Φυσικής της Ατμόσφαιρας και Κλιματολογίας, Αρχαιότητας, Ελληνικής Κοινωνίας, Βυζαντινής και Μεταβυζαντινής Τέχνης, Επιστημονικών Όρων και Νεολογισμών, Νεοελληνικής Τέχνης στην Ελλάδα, Θεωρητικής και Εφηρμοσμένης Μηχανικής, Πληροφορικής και Ηλεκτρονικής, Ιατροβιολογικών Ερευνών.

Το γράφουμε μήπως και νέοι άνθρωποι "ψάξουν" και "μπουν" μέσα στο παιγνίδι και "τρέξει" λίγο η ΔΩΡΕΑ γιατί οι... γέροντες της Ακαδημίας έχουν "αρθροϊτικά"...

Ριζικές βελτιωτικές αλλαγές γίνονται στον όμιλο ΑΣΠΙΔΑ ΠΡΟΝΟΙΑ, που τα πρώτα δείγματα φάνηκαν στα αποτελέσματα του 1995, που όπως είπε ο Γενικός Δ/της της εταιρίας κ. Κ. Καρατζάς ήταν ιδιαίτερα ικανοποιητικά, αφού με τα αποτελέσματα του 1995 καλύπτονται σε μεγάλο βαθμό τα αρνητικά αποτελέσματα προηγούμενων χρήσεων που είχαν δημιουργηθεί από τη ραγδαία ανάπτυξη και επέκταση της εταιρίας.

"Ο υπερδιπλασιασμός των κερδών και η αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών πάνω από το μέσο όρο της αγοράς είναι τα δύο σημαντικά επιτεύγματα της Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ κατά το 1995", που θα συνεχισθούν και το 1996.

Ο Παύλος Ψωμάδης, που πέρασε από "...σαράντα κύματα" μέχρι να φτιάξει τον όμιλο, από την εποχή με την τσάντα στο χέρι ως σήμερα που τ' όνομά του ακούγεται όλο και περισσότερο ανάμεσα στους επιτυχημένους επιχειρηματίες. Με το μυαλό, την καρδιά και την εργατικότητα του ανέβηκε ψηλά και σίγουρα ωφελεί τον τόπο μας με το έργο του που στηρίζει οικογένειες και εταιρίες, εργαζόμενους και πελάτες.

Μακάρι να είχαμε πέντε-έξι δημοσιογράφους σαν τον Γ. Μαρίνο! Διαβάσαμε σε μία απάντηση του κ. Γιάννη Μαρίνου του Οικ. Ταχυδρόμου προς ένα αναγνώστη του μεταξύ των άλλων και την παράτηρηση ότι ο Ο.Τ.



"ουδέποτε έχει δικασθεί ή καταδικασθεί για εξύβριση ή συκοφαντική δυσφήμιση και ουδέποτε υποχρεώθηκε δικαστικά να αποκαταστήσει την αλήθεια για ανακριβή δημοσιεύματα". Ο

Γιάννης Μαρίνος είναι καλός δημοσιογράφος και Έλληνας με εντιμότητα και ήθος που δεν τα έβαλε στο παζάρι των νεοβαρβαρικών συνηθειών κάποιων νεοελλαδιδών. Έμεινε εδραίος και αμετακίνητος στις καλές ελληνικές παραδόσεις, γι' αυτό και το έντυπο που διήμυθε είχε ήθος και προσφορά.



Πρώτο όνομα ο Πύρρος Δήμας σ' όλες τις εκδηλώσεις των ασφ. εταιριών. Σήκωσε τα βάρη και τώρα μπήκε στην προσπάθεια να... σηκώνει και λίγο τους παραγωγούς.

Στην ALICO, στην Αγροτική Ζωής, στην METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, σ' όλα τα οπτικοακουστικά γενικώς και ειδικώς ο Πύρρος Δήμας μπροστά. Να 'ναι καλά το Βορειοηπειρωτόπουλο με την απλή καρδιά που δεν θέλει η κόρη το να γίνει ασφαλίτρια επειδή η δουλειά του ασφαλιστή έχει πολύ τρέξιμο... Αυτή την εικόνα δώσαμε στο κοινό μας, Ασφαλιστές... οι άνθρωποι που τρέχουν...



32 χρόνια στην Ελλάδα η ALICO και το όνομά της είναι ψηλά. Καλή φήμη σε μεγάλη διάρκεια σημαίνει ΟΛΙΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ υπηρεσιών. Μπράβο σ' όσους τιμούν τ' όνομά της, στελέχη και ασφαλιστές της.



4.283 ασφαλιστικές εταιρίες έχει η Ευρωπαϊκή Ένωση και κάπου εκεί 148 ελληνικές ασφαλιστικές ψάχνουν να βρουν στον "ήλιο μοίρα". Οι 48 είναι υπ'τα ξένων εταιριών. Και από τις 100 ούτε οι Έλληνες... δεν θυμούνται πάνω από 8-10... Να γιατί γράψαμε πως ο κ. Καπουράνης Γιώργος που τον είχαμε εξώφυλλο στο περασμένο τεύχος έκανε πολύ καλά που ένωσε τρεις εταιρίες (...κι άλλες θα πάνε εκεί) μέσα στον

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING



Οκαθηγητής Κώστας Μπέης της Νομικής ξεπέρασε κάθε όριο λογικής, ρομαντισμού και χίμαιρας γράφοντας μια τολμηρή πρότασή του στην ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ της 7/8/96. Ούτε λίγο ούτε πολύ ο κ. καθηγητής προτείνει η Αγία Σοφία της Κωνσταντινούπολης, αυτό το ΜΕΓΑΛΟ ΕΘΝΙΚΟ ΜΑΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟ, να είναι ο τόπος όπου οι Τούρκοι θα μπορούν να υμνήσουν τον Αλλάχ τους και Μωάμεθ και οι Έλληνες χριστιανοί να μπορούν μία ή δύο Κυριακές το μήνα να τελούν τη Θεία Λειτουργία σε μια ειρηνική συνύπαρξη. Αν είναι δυνατόν! Έλεος! Κρίμα και στον Σεραφείμ Φυντανίδη της Ελευθεροτυπίας που καλά κάνει και δίνει ΕΛΕΥΘΕΡΟ ΒΗΜΑ αλλά δεν του βγαίνει σε καλό. Αυτοί οι καθηγητές που σπουδάζανε στην

Ευρώπη χάλασαν την Ελλάδα με τη σκλαβιά του "πνεύματός" τους στους Δυτικούς "μεγαλοφιλοσόφους" της συνύπαρξης της "ζυγαριάς" κ.λπ. Μια ζωή ο άξιος ελληνικός λαός πληρώνει τους "σπουδαγμένους" του εξωτερικού, τους "εισαγωγείς μιζέριας" που πειραματίζονται πάνω σε οικονομικό, πολιτικό και κοινωνικό επίπεδο. Το μάθαμε το παραμύθι τους. Δεν θέλουμε άλλους ούτε την "πρόταση-κερκόπορτα" του κ. Μπέη που είναι δήθεν προοδευτικός. Στη χώρα του Σωκράτη, του Πλάτωνα και του Αριστοτέλη οι καθηγητές είχαν ΚΑΘΑΡΑ ΜΥΑΛΑ και ΑΠΟΨΕΙΣ και μεσ' τον Παρθενώνα και τους ΔΕΛΦΟΥΣ δεν είχαν συνυπαρξεις... Ας διαβάσει λίγο ο κ. καθηγητής ή ας ρωτήσει πώς οι Έλληνες φιλόσοφοι αντιμετώπιζαν τον Θεό και μέχρι να καταλάβει... ας σιωπήσει. Και η σιωπή είναι ΔΙΑΛΟΓΟΣ.

όμιλο της Εμπορικής Τράπεζας για να μπορούν οι άνθρωποί του να έχουν "στον

μόιρα", εργαζόμενοι για μια μεγάλη εταιρία. Στη ζωή μας 2 - 3 κινήσεις μεγάλες κάνουμε, γι' αυτό και όλοι θα πρέπει

να υπενθυμίζουν αυτή τη μεγάλη κίνηση του Γ. Καπουράνη, που ξεκίνησε ήδη τη μεγάλη προσπάθεια για το μέταλλο επιτυχίας. Καλή δύαμη, υγεία και προκοπή αγαπητοί φίλοι στη METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ...

Η Αθήνα επιτέλους ετίμησε το 1996 για πρώτη φορά επισήμως τη μνήμη του στρατηγού Μακρυγιάννη. Σε λαμπρή τελετή, έγιναν τα αποκαλυπτήρια του ανδριάντα του από τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας και τον δήμαρχο Αθηναίων. Ο ανδριάντας τοποθετήθηκε στην ηρωική περιοχή, όπου παλιά βρισκόταν το σπίτι και το κτήμα του στρατηγού. Ποιος υπήρ-



Ξε ο Μακρυγιάννης είναι γνωστό: Ο ανιδιοτελής, συνεπής στη ζωή του και ανυποχώρητος αγωνιστής των ιδεωδών της πίστωσης και της Πατρίδος. Μαχόταν, όπως και όλοι οι πρωτεργάτες και πρωταγωνιστές της

Επανάστασης του 1821, για του Χριστού την πίστη την αγία και της Πατρίδος την ελευθερία. Και λυπάται κανείς γιατί τόσο καιρό δεν υπήρχε ένας ανδριάντας, για να υπενθυμίζει σε όλους μας, και μάλιστα στη νέα γενιά, τις θυσίες και τους αγώνες του για την αποτίναξη του τουρκικού ζυγού και την ελευθερία αυτού του τόπου. Και ακόμη να παραδειγματίζει με την προβολή των ιδανικών των γενναίων αυτών μορφών, που κράτησαν όρθιο το γένος μας. Τέτοια πρότυπα και τέτοιοι ήρωες μάς χρειάζονται ιδιαίτερα σήμερα, γιατί αν οι λόγοι παρορμούν, μονάχα τα παραδείγματα ελκύουν και εμπνέουν.-

Quiz

ΠΟΙΟΣ Δ/της Γενικός μιας μεγάλης και Τραπεζικής εταιρίας είπε ότι κάποιοι στον ασφαλιστικό χώρο πριονίζουν το κλαδί που πατάνε, ποιους και τι εννοούσε;

Κάποια "σπιουργιτάκια" σκέφθηκαν να τα βάλουν με τον "αετό" και κάλεσαν ένα τηλεοπτικό κανάλι της TV να τα βοηθήσει. Τα κανάλια όμως είναι ρυακία στο χώμα, δεν πετάνε στους ουρανούς που κυκλοφορούν υψιπετείς αετοί και τα σχέδια πήγαν χαμένα... Τώρα πού θα καταλήξει αυτή η ιστορία "ένος αετός" ξέρει... Αυτό που μάθαμε είναι "τρόμαξε" πολύς κόσμος εκεί στην Ένωση Ασφ. Εταιριών, όταν σκέφθηκαν τι έχει να γίνει αν... Όσον αφορά τον "αετό" που έχει περίπου 1.000.000 φίλους-πελάτες "εν ζωή", 15 άτομα πήραν να ρωτήσουν "τι έγινε"; την πρώτη μέρα και 148 τη δεύτερη. Την τρίτη μέρα συνέχισαν όλοι τις δουλειές τους, δεν είχαν χρόνο για χάσι-



μο και παιγνιδάκια... Εμείς όμως ακούσαμε έναν ανταγωνιστή να λέει: "ΑΛΛΟΙΜΟΝΟ ΜΑΣ ΚΑΙ ΠΑΘΕΙ ΚΑΤΙ Η INTER-AMERICAN" Σβήσαμε όλοι. Και ένας άλλος είπε: "Μη φοβάσαι, όσο είναι ο ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ ΕΚΕΙ ΟΛΟΙ ΘΑ ΠΕΡΝΑΜΕ ΚΑΛΑ"... Ίσως να είναι και έτσι, αλλά μερικούς ούτε ο... Κοντομηνάς μπορεί να τους σώσει πια... το 1997 θα γίνει χαμός...

Το περιοδικό ΝΑΙ ήταν ΠΑΡΟΝ στο MONEY SHOW το Σάββατο και την Κυριακή 16 και 17 Νοεμβρίου 1996 που έγινε στον ΑΣΤΕΡΑ ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ με περίπτερο όπου γνώρισαν τα περιοδικά μας ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ και Bancassurance World οι χιλιάδες των επισκεπτών, άνθρωποι του χρήματος



κυρίως. Παρακολουθήσαμε από κοντά και το συνέδριο της Generali Life, την εκδήλωση του περιοδικού ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ και του περιοδικού ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ, όπου πολλοί ασφαλιστές με διαφορετικό τρόπο έδωσαν θετικό παρόν του κλάδου. Κοντά μας ήταν και το περίπτερο του Συλλόγου Ασφαλιστών ΠΣΑΣ. Οι συνάδελφοι κ. Π. Δρακάτος και κ. Φ. Μωράκης πολλαπλώς ωφέλησαν τον κλάδο με τις εκδηλώσεις τους και τον τρόπο τους. Συγχαρητήρια και του... χρόνου.

Ο Ιταλός Lucio Varriale προχωρεί και οι προβλέψεις μας ότι σύντομα θα παίξει σημαντικό ρόλο με την "ΘΕΜΙΣ" πραγματοποιούνται. Η "ΘΕΜΙΣ" στη φανέλα των παικτών της ομάδας της Ιταλίας που θα παίξει με τον ΟΛΥΜΠΙ-



ΑΚΟ είναι μια ευχάριστη έκπληξη και αφορμή να ενθαρρυνθεί και σε άλλες προσπάθειες στην Ιταλία ο αγαπητός φίλος Lucio.

Η δυναμικότητα του Ελληνικού Εμπορικού στόλου σε εκατομμύρια κόρους ολικής χωρητικότητας είναι 29,434 και τα ποσοστά στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης είναι Ελλάς 49,5% με δεύτερη την Ιταλία 11,3%, Γερμανία 9,5%, Βρετανία 7,4%, Ολλανδία 5,7%, Σουηδία 5%, Γαλλία 3%, κ.λπ. Από τις αρχές του χρόνου ο εμπορικός στόλος έχασε 51 καράβια λόγω ανταγωνισμού άλλων χωρών που δίνουν κίνητρα για να προσελκύσουν πλοία στα νηολόγια τους. Σε όλα τα επίπεδα ο ανταγωνισμός θα κτυπά την πόρτα συνεχώς και σίγουρα θα επιβιώνουν οι καλά πληροφορημένοι στους κανόνες λειτουργίας που διέπουν τη διεθνή κοινωνία. Αφορά και τους ασφαλιστές αυτή η διαπίστωση. Και τους διαμεσολαβούντες πάσης φύσεως. Γιατί π.χ. η Ολλανδία που έχει 5,7% στα πλοία προσέλκυσε 70 πλοία φέτος, δίνοντας κίνητρα ανταγωνιστικά, ενώ η Ελλάδα έχασε 51. Ο ανταγωνισμός ισοπεδώνει στο πέρασμά του τα πάντα όπου κτυπήσει. Προσοχή λοιπόν.

Η ΕΤΒΑ δημοσίευσε προκήρυξη για την προσέλευση επενδυτικού ενδιαφέροντος για τη ΝΑΒΙΠΕ Αστακού Αιτωλοακαρνανίας και 15 μεγάλες επιχειρήσεις έδειξαν ενδιαφέρον.

Απευθυνόμενος στους ανθρώπους της Αγροτικής Ζωής ο Πρόεδρος του ΔΣ της εταιρίας κ. Θανάσης Παπαγεωργίου είπε: "Καταφέραμε πάνω απ' όλα και δημιουργήσαμε υποδομές στην εταιρία, υποδομές οι οποίες είναι η εγγύηση για το μέλλον και την προοπτική της εταιρίας. Δημιουργήσαμε υποδομές αναφορικά με τους κανονισμούς, τους κανονισμούς πωλήσεων, κανονισμούς εισπράξεων και ούτω καθεξής. Αλλά θεωρώ ότι από τις σημαντικότερες επιλογές μας ήταν η επιλογή μας για το Bankassurance, η επιλογή μας για την αγορά κτιρίου και τη στέγαση επιτέλους σε ιδιόκτητο κτίριο της Αγροτικής Ζωής στη Συγγρού. Και



άλλες επιλογές που θεωρώ και αυτές ότι εκ περισσού θα τις αναφέρω, επειδή εσείς είστε γνώστες αυτής της εξέλιξης, άρα θα έλεγα ότι κάνοντας την αποτίμησή μας την τελευταία 3ετία θεωρώ και είναι ιστορικό χρέος μιας Διοίκησης, επαναποθετώντας τα πράγματα στην ιστορικότητά τους, να πω ότι αυτή η 3ετία αντέστρεψε τη φθίνουσα πορεία και αυτό αποτυπώνεται σε αυτά που σας είπα". Είναι γεγονός ότι πολλές προσπάθειες γίνονται στον όμιλο ΑΤΕ να μπει στην τροχιά των μεγάλων αλλαγών και εξελίξεων και η δημοκρατική συμπεριφορά του κ. Παπαγεωργίου ίσως να μην έχει αξιοποιηθεί από πολλούς εργαζόμενους που εμποδίζουν το μεγαλύτερο κομμάτι που έπιασε τα σημεία των καιρών και δίνει τα πάντα να πετύχει η ΑΓΡΟΤΙΚΗ σαν όμιλος. Όμως αυτό το μικρό κομμάτι κ. Παπαγεωργίου πρέπει ή να συμπορευθεί ή να φύγει απ' τη ΜΕΣΗ για να προχωρήσουν οι υπόλοιποι... Δεν συμφωνείτε;



ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΣΤΗ ΡΟΥΜΑΝΙΑ

Η Εθνική Τράπεζα είναι αποφασισμένη να ηγηθεί της αναβάθμισης της ελληνικής αγοράς χρήματος και κεφαλαίου και να απευθυνθεί στον εγχώριο, αλλά και στο διεθνή επενδυτή, που θέλει να τοποθετηθεί στην περιφέρειά μας". Η επισήμανση αυτή είναι του διοικητή του ομίλου της ΕΤΕ κ. Θεοδώρου Καρατζά, σχετικά με την περιφερειακή διάσταση και το άνοιγμα στη βαλκανική ενδοχώρα. Στο πλαίσιο πρόσφατης εκδήλωσης με ακροατήριο κορυφαία στελέχη της επιχειρηματικής κοινότητας, έκανε ρητή αναφορά στις συγκεκριμένες δραστηριότητες της Τράπεζας. Υπογράμμισε όμως και τη δραστηριότητά της στον τομέα των ασφαλιστικών εταιριών, με την ίδρυση θυγατρικών σε συνεργασία με τοπικές εταιρίες ή διεθνείς οργανισμούς. Ήδη η Εθνική Ασφαλιστική, όπως ανακοίνωσε ο γενικός διευθυντής κ. Μ. Νεκτάριος, προχωρεί στην ίδρυση θυγατρικής εταιρίας στη Ρουμανία.

Οι συνδικαλιστές υπάλληλοι του Υπουργείου Εμπορίου ΥΠΕΔΕΙΕΑΝ στον υφυπουργό Μ. Χρυσοχόιδη ΤΙ ΝΑ ΚΑΝΕΙ μετά από συγκέντρωσή τους και αυτός που ΕΧΕΙ ΕΥΘΥΝΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ διακυβέρνησης τους ΔΗΛΩΣΕ ότι δεν θα τους πειράξει. Αυτά καταλάβαμε εμείς μετά τις σχετικές ανακοινώσεις των μερών... γύρω από τη ΔΗΘΕΝ ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ ενός υπουργείου ΠΟΥ ΣΟΒΑΡΕΣ ΕΥΘΥΝΕΣ έχει για το κατάντημα της ασφ. αγοράς. Υπουργείο όταν λέμε εμείς εννοούμε και τους υπαλλήλους του.

Πήρε απάντηση κάποια εφημερίδα, από κάποιον για τα περί σασεντολογίας;

Η Σοφία Παπαβασιλείου, Μ. Μουσούρου 8, ΜΕΤΣ Αθήνα, μάς έστειλε μια επιστολή ζητώντας "να κάνουμε ό,τι μπορούμε" για να δικαιωθεί σε μια υπόθεσή της με την "Ευρωπαϊκή Πίστη" στις 11/11/96. Στις 26/11/96 η Ευρωπαϊκή Πίστη μας κοινοποιεί στο ΝΑΙ επιστολή την οποία αποστέλλει στην κα Παπαβασιλείου που υπογράφει ο κ. Σπήλιος Αντωνόπουλος, Δ/της Γενικών Κλάδων, Ζωής και Αντασφαλίσεων και στην οποία της αναφέρει ότι η "Ευρωπαϊκή Πίστη" την απεζήμωσε με (3) δίγραμμες επιταγές ποσού Δρχ. 73.907 που "όπως προκύπτει απ' το αντίγραφο λογαριασμού ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΕΛΛΑΔΟΣ έχουν εισπραχθεί. Συμφωνούμε με τον κ. Αντωνόπουλο ότι οι αναφορές σε εταιρίες πρέπει να είναι πολύ προσεκτικές, και επειδή όλα μπορεί να συμβούν, γιατί δεν εξετάζει και το ενδεχόμενο απάτης σε βάρος της κας Παπαβασιλείου, από τρίτους; Η Ευρωπαϊκή Πίστη είναι μια σημαντική εταιρία που πληρώνει αμέσως και με δημιουργικότητα που το ελληνικό κοινό τη γνωρίζει. Όλοι μας, εργαζόμενοι, πελάτες και Τύπος οφείλουμε να προστατεύσουμε τη φήμη εταιριών και θεσμού και το ΝΑΙ θα κινηθεί κα θα κινείται μ' αυτό το πνεύμα σε κάθε περίπτωση.

Ενας από τους καλύτερα ενημερωμένους σε θέματα Bancassurance Έλληνας, Κύπριος, είναι ο Γιάννης Βιολάρης της EuroLife. Η απλότητά και σεμνότητά του όμως δεν το διατυμπανίζει και μας αναγκάζει να πούμε πως είναι και-



ρός να τον... ανακαλύψετε. Τόσα συνέδρια γίνονται με τα ίδια και τα ίδια... Ας μπούμε στην ουσία κι ας βάλουμε νέους ανθρώπους να μας πουν νέες ιδέες και προτάσεις πρακτικές. Ζητούμε συγγνώμη που πήραμε αυτή την πρωτοβουλία και που μάλλον θα τον στενοχωρήσει, αλλά "το καλό να λέγεται"...

Την παραίτησή του υπέβαλλε από μέλος του συνδέσμου συντονιστών και από την εκτελεστική επιτροπή επειδή δεν ΤΟΝ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΥΕΙ σαν ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ ο ΜΙΧ. ΤΥΡΗΣ, συντονιστής Ασφαλίσεων της Ν.Ν. Έτσι, αντί να γράφονται αποχωρούν από τον σύνδεσμο αρκετοί συντονιστές. Τι φταίει; Είναι συνδικαλιστικό όργανο ο σύνδεσμος ή όχι; Είναι συνδικαλιστικό; Είναι όργανο; Είναι ή όχι; Τι γίνεται τέλος πάντων τώρα που ασφαλιστές και εταιρίες έχουν ΑΝΑΓΚΗ ΤΗ ΣΤΗΡΙΞΗ των συντονιστών; Αλλά θα επανέλθουμε "επειδή υπάρχει Δίκης οφθαλμός".

Μεγαλώνει ο αριθμός παραπόνων καταναλωτών για τις ασφαλιστικές υπηρεσίες (κυρίως κλάδου Αυτοκινήτων). Ο ασφαλιστικός κλάδος το 1970 είχε την 24η θέση, το 1995 είχε την 22η και το 1996 με 1029 παράπονα πέρασε στην 9η θέση από πλευράς παραπόνων, δήλωσε ο Χ. Κουρής, πρόεδρος ΙΝΚΑ, που είπε ακόμα ένα στοιχείο χρήσιμο στους ασφαλιστές: Είπε ότι για να ζήσει αξιοπρεπώς μια σύγχρονη οικογένεια χρειάζεται 410.000 δρχ. μηνιαίως και ότι αφού καλυφθούν τα άκρως απαραίτητα στην Ελλην. οικογένεια περισσεύουν ΜΟΝΟ 34.600 δρχ. για διάφορα επιλεκτικά έξοδα, μεταξύ των οποίων και η ασφάλιση! Στοιχείο χρήσιμο για βιώσιμες και πρακτικές λύσεις-προτάσεις ζωής!

Κανονποίηση, Έκπληξη, απορία και... γέλιο δοκίμασε διαβάζοντας την ανταλλαγείσα αλληλογραφία μεταξύ ΥΣΑΕ και ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΗΜΙΩΝ ΑΑΕ, όπως μας κοινοποιήθηκε στις 23-10-96 απ' τη Θεσσαλονίκη, που δείχνει εκτός των άλλων και πώς εξελίσσονται τα "ασφαλιστικά δρώμενα" στη χώρα μας... Μια στατιστική υπηρεσία ενός σημαντικού σωματείου, της ΕΑΕΕ ΓΡΑΦΕΙ ΕΠΙΣΗΜΑ ότι αγωνίζεται να δώσει ΣΩΣΤΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ, οι οποίες αν δεν είναι σωστές ευθύνονται μόνο οι ίδιες οι εταιρίες και μια εταιρία που ΔΕΝ θέλει να είναι μέλος του Σωματείου συμφερόντων της να γράφει ότι τα στοιχεία της ΥΣΑΕ

είναι "λανθασμένα και αναξιόπιστα"... Επιτέλους δεν θα βρεθεί ένας να κάνει ΚΑΘΑΡΣΗ;

Η λεηλασία των ελληνικών μνημείων έχει συνδεθεί κυρίως με το όνομα του αλήστου μνήμης λόρδου Έλγιν. Ένα από τα πιο γνωστά κλοπιμαία της ευρωπαϊκής λείας είναι η λαμπρή Αφροδίτη της Μήλου, προϊόν αρπαγής υπό τη μορφή "αγοραπωλησίας". Βρίσκεται έγκλειστη στο Λούβρο, αλλά ως τώρα δεν την έχουμε διεκδικήσει σθεναρώς από τους Γάλλους, όσο τα Μάρμαρα του Παρθενώνος από τους Βρετανούς. (Αφιέρωμα στις "ΕΠΤΑ ΗΜΕΡΕΣ" της ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗΣ).

Να προσθέσουμε και να επαναλάβουμε και εμείς κάτι που ξαναγράψαμε στο ΝΑΙ: Τα εκατομμύρια επισκεπτών του

Μουσείου Λούβρου κυρίως επισκέπτονται το τμήμα του ΕΛΛΑΔΑ-ΑΡΧΑΙΟΤΗΤΕΣ. Μήπως μας οφείλουν οι Γάλλοι μερίδιο απ' τις εισπράξεις;

Με μεγάλο πάθος και φανατισμό υπεστήριξε τη μεγάλη εταιρία ΕΘΝΙΚΗ, τη δύναμη και την πολύχρονη προσφορά της ο Λάμπρος Τζόλδος σε συζήτηση που γινόταν εκτός εργασιών συνεδρίου ΠΣΑΣ. Το μήνυμά που ήρθε να δώσει ήταν ότι μέσα απ' το δημιουργικό έργο της ΕΘΝΙΚΗΣ των 105 χρόνων λειτουργίας της βγήκαν προϋποθέσεις και δυνατότητες εντός και εκτός του περιβάλλοντος εργασιών της που αρκετοί "εντός και εκτός" της καρπώθηκαν. Σε στιγμές δύναμης αλλά και σε στιγμές αδυναμίας της έξυπνοι και δημιουργικοί άνθρωποι κατάφεραν να εισπράξουν "οφέλη"... Σε στιγμές αδυναμίας της βγήκαν οι ανταγωνιστές της και έφτιαξαν εταιρίες και σε



κόλπους του οποίου οι ασφαλιστές της και δυνατότητες θα δείξουν και τη δύνα-



μή του. Συμφωνούμε με τον Λάμπρο Τζόλδο, επαυξάνοντας ότι τώρα που ξεκαθαρίζει η αγορά και μαζί με "τα ξηρά" θα καούν και τα χλωρά" η ΕΘΝΙΚΗ θα βγει πιο δυνατή και θα δείξει ότι ανήκει στη χρυσή δύναμη που στη φωτιά μένει, λάμπει και ξέρει να αξιοποιήσει το μεγάλο πελατολόγιό της. Ο πρόεδρος της κ. Καρτζάς έχει τη βούληση και το επιτελείο που μπορεί να αναδείξει τη ΔΥΝΑΜΗ της...

Μεγάλο έργο κάνει η Ελληνοαμερικανική Ιατρική Εταιρία στην Ελλάδα και μεγάλη ωφέλεια προήλθε από το Διεθνές Ιατρικό συνέδριο με θέμα: "Η ΙΑΤΡΙΚΗ ΤΟΝ 21ο ΑΙΩΝΑ" που έγινε στην Ελλάδα, σε συνεργασία με τις Ελληνο-Αμερικανικές ιατρικές εταιρίες της Νέας Υόρκης, της Βοστώνης, του Σικάγου και της Ουάσιγκτον. Διάσημοι Αμερικανοί και Έλληνες ιατροί που έχουν εκπαιδευτεί στην Αμερική και σήμερα έχουν εγκατασταθεί στην Ελλάδα έδωσαν ομιλίες και συζήτησαν με τους συναδέλφους τους σχετικά με τη σύγχρονη κλινική ιατρική, έρευνα και εκπαίδευση. Έγιναν πάνω από 100 ανακοινώσεις και στρογγυλές τράπεζες. Εκτός από το επιστημονικό μέρος οι Έλληνες ιατροί της διασποράς μπόρεσαν να καθορίσουν καινούργια πλαίσια συνεργασίας με τους Έλληνες συναδέλφους τους, ώστε τελικά να επιτευχθεί ο στόχος της Ελληνοαμερικανικής Ιατρικής Εταιρίας που όπως δήλωσε ο Πρόεδρος της Δ. Λινός είναι η συνεισφορά στην προσπάθεια για αναβάθμιση της Ιατρικής στη



χώρα μας. Αναφέρουμε το γεγονός επειδή και οι Ασφαλιστικές Εταιρίες έχουν πολλά οφέλη από τέτοιες προσεγγίσεις και εκδηλώσεις τις οποίες οφείλουν και να βοηθούν.

Χορηγίες σε τέτοιες κατευθύνσεις ΕΠΙΣΤΡΕΦΟΥΝ άμεσα και χρήματα σ' ένα κλάδο που η υγεία του "κλονίζεται" εύκολα.

Πληροφορίες κ. Δ. Λινός: τηλεφ.: 61 25 001-3, 68 67 849

Μόλις κυκλοφόρησε στις ΗΠΑ ένα βιβλίο που περιέχει ντοκουμέντα από το αρχείο Λένιν στη Ρωσία, που έρχονται για πρώτη φορά στο φως και αποκαλύπτουν τον Λένιν ως άνθρωπο, πολιτικό και ηγέτη. Το ΒΗΜΑ την Κυριακή 1/12/96 δημοσίευσε αποσπάσματα του καθηγητή της Ρωσικής Ιστορίας στο Πανεπιστήμιο Χάρβαρντ Ρίτσαρντ Πάιπς. Στα ντοκουμέντα λοιπόν ο Λένιν αποδεικνύεται σκληρός, αδιάτακτος, υποκριτής και μισάνθρωπος, όπως όλοι οι περαστικοί αφέντες του κόσμου τούτου, πάσης αποχρώσεως. Η μυστική αστυνομία ήλεγχε τα πάντα και είχε πίνακες με όλους τους διαφωνούντες διανοούμενους αντιρρησίες και όσους ήθελε να διώξει απ' τη Ρωσία. Ο Λένιν ξόδευε απεριόριστα το χρήμα χωρίς ενδοιασμούς και χρηματοδοτούσε κρυφά όλους εκείνους που τον βοηθούσαν να επικρατήσει εντός και εκτός Ρωσίας. Τώρα αποκαλύπτεται ότι οι Γάλλοι κομμουνιστές χρηματοδοτήθηκαν όπως και ο Λένιν πήρε και έπαιρνε συχνά χρήματα το 1917-18 από Γερμανούς, σαν Γερμανός πράκτορας για να προωθήσει την αντιγαλλική και αντιβρετανική προπαγάνδα. Συγκλονιστικές είναι οι μαρτυρίες για την άγρια επίθεση εναντίον της Ορθόδοξου Εκκλησίας. Ιερείς που αντιστέκονταν τουφεκίζονταν. Στις προθέσεις του (όπως φαίνονται σε τηλεγράφημα προς τον Στάλιν) ήταν να στείλει στρατό στην Ουγγαρία, Ρουμανία, Ιταλία και να εισβάλει σε Γαλλία, Γερμανία. (Το έκανε ο Χίτλερ αυτό - του 'κλεψε τη δόξα.) Πολλούς συνεργάτες του τους έστειλε "για ιατρική εξέταση" ως τρελλούς και "για το ανθρώπινο αν δεν είχε σχεδόν κανένα ενδιαφέρον και φερόταν στην εργατική τάξη όπως ο εργάτης μετάλλου στο σίδερο". Βέβαια και αυτοί που γράφουν αυτό το βιβλίο κάνουν την προπαγάνδα τους, αλλά η πραγματικότητα λέει πως η αλήθεια και η ιστορία είναι πάντα



τελικοί νικητές και κριτές. Έχει κι ο χώρος ο ασφαλιστικός σκληρούς, αδιάτακτους και υποκριτές. Έχει μύθους και πραγματικότητες. Έχει έγγραφα και αποφάσεις. Έχει θυσίες και θύματα... Ψάξτε το λίγο και θα βρείτε πολλούς δίπλα στο γραφείο, στην υποδιεύθυνση, στο Unit στο τμήμα, υπάρχουν και στην αγορά μας ασφαλιστές που προσπάθησαν να πουν τη γνώμη τους και τους έκαναν "τρελλές αγγελάδες".

Με ποιότητα, σεμνότητα και ήθος ο κ. Δελένδρας κατάφερε μέσω των δύο εταιριών ALLIANZ και HELVETIA να αποδείξει ότι όσοι έχουν στρατηγικές, πρόγραμμα και ξέρουν να μεταβιβάζουν εξουσίες σε άλλους καλούς συνεργάτες τους ΜΠΟΡΟΥΝ να είναι χρήσιμοι στην αγορά μας. Τα προϊόντα, οι υπηρεσίες και η τεχνογνωσία των εταιριών του είναι μάρτυρες της προσφοράς του στο Ελληνικό κοινό! Το ΝΑΙ οφείλει να ΥΠΕΝΘΥΜΙΖΕΙ ότι υπάρχουν ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΙ γύρω μας με ΟΛΗ ΤΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΛΕΞΕΩΣ...

Μέσα στην κρίση που διέρχεται η Νέα Παραγωγή των ασφ. εταιριών μια πρόταση που έκανε ο κ. Κ. Παπαμιχαλόπουλος στο 3ο Συνέδριο της Generali Life ίσως δώσει κάποια ανάσα σε πολλές ασφ. εταιρίες. Είπε λοιπόν ο κ. Παπαμιχαλόπουλος ότι η Νέα Παραγωγή θα μπορούσε να αυξηθεί αν οι εταιρίες "βγουν" από την Ελληνική Επικράτεια και στραφούν σε νέες αγορές σε τρίτες χώρες...

Όλες βέβαια μιλούν γι' αυτό και πολλές εταιρίες "ανοίχθηκαν" έξω, αλλά λίγες έδωσαν σημασία και πραγματικά έντονο ενδιαφέρον. Ευκαιρία λοιπόν για νέα

ταξίδια προς την επιτυχία. Και το ΝΑΙ πιστεύει ότι η Ελληνική ασφαλιστική αγορά μπορεί επειδή διαθέτει και πνεύμα και γνώσεις και σημαντικά στελέχη.

Για τρίτη συνεχή ΔΙΕΤΙΑ εξελέγη παμψηφεί πρόεδρος της Ένωσης Ευρωπαίων Δημοσιογράφων ο κ. Αθ. Χ. Παπανδρόπουλος. Έντιμος, προσίτος, εργατικός, επίκαιρος και αγαπητός, με την ΑΞΙΑ του, διδάσκει γραπτώς και προφορικώς με την παρουσία του διεθνώς. Είναι γνωστό σε πολλούς το έργο του, εμείς στο ΝΑΙ όμως θα θέλαμε να υπεν-



θυμίσουμε ότι ο Αθ. Παπανδρόπουλος εκτός της συμμετοχής του σε πολλά ασφαλιστικά συνέδρια ως ομιλητής βοήθησε πολλές φορές ανθρώπους και εταιρίες του ασφαλιστικού κλάδου με προτάσεις και σχετικές αρθρογραφίες σε πολλά οικονομικά και μη περιοδικά. Η επιτυχία του και η καταξίωση στην ύψιστη αυτή θέση της προεδρίας της Ε.Ε.Δ. είναι πολλοπλώς σημαντική για τους Έλληνες Δημοσιογράφους και την Ελλάδα, που έχει ακόμη έναν μεγάλο Έλληνα σε κρίσιμο ρόλο, ΠΡΕΣΒΕΥΤΗ και Σύμμαχο, μια φωνή και πένα που αξίζει περισσότερο από πολλά όπλα του Υπουργείου Εθνικής Αμύνης.

Ο Γρηγόρης Πλατανιάς είναι ένας πολύ καλός επαγγελματίας Φωτογράφος που συχνά τον βλέπω στα ξενοδοχεία INTERCONTINENTAL, στο MERIDIEN, στο LEDRA MARRIOT, στη Μεγάλη Βρετανία, στη Βουλιά, στα πανεπιστήμια, στην Πάντειο, παντού (πάνω από 25 χρόνια τον βλέπω εγώ) να καλύπτει γεγονότα



Στη φωτογραφία ο εκδότης του ΝΑΙ με τον φίλο κ. Γρηγόρη Πλατανιά και την κ. Τσολακίδου της METROLIFE

στη ζωή μας φωτογραφίζοντας στιγμές επαγγελματικές και προσωπικές, που ο χρόνος αδιάφορος στην καθημερινότητα θα ήθελε να πετάξει στο πηγάδι της λησμονιάς. Ευγενής, σεμνός, Άνθρωπος, διακριτικός, με "έξυπνο μάτι", διαρκώς σε ετοιμότητα, περιμένει να πατήσει το "κλικ" την κατάλληλη στιγμή και να προβληθεί μέσα απ' τη φωτογραφία το γεγονός, το μήνυμα, το πρόσωπο, η σημαντική στιγμή, η ιδιαίτερη χειραψία, η υπογραφή, η "ένταση", η κρυφή ματιά, το ασυνήθιστο, η κίνηση με σημασία και να μείνουν στην ιστορία! Πόσοι και πόσοι δεν κρατάνε αυτές τις στιγμές με ιερότητα για να θυμούνται, την ώρα που βραβεύονται από κάποιον μεγάλο, την ώρα του πτυχίου, την ώρα

της συμφωνίας, του γάμου, των εγκαινίων, τη βάπτισμα, τη στιγμή ανάληψης καθηκόντων, το συνέδριο, την προαγωγή, τον αρραβώνα, τον έρωτα, τη γέννηση, αλλά και το θάνατο...! Κάποιοι Γενικοί Διευθυντές, κάποιοι στις Δημόσιες Σχέσεις, κάποιοι εκδότες και Δημοσιογράφοι να τους προσέχουν και να τους αγαπάνε τους φίλους μας φωτογράφους όπως ο Γρηγόρης Πλατανιάς, που προσπαθούν να σταματήσουν τον χρόνο που πανδαμάτορας, μας κλέβει σιγά-σιγά τη Ζωή. Να 'σαι καλά Γρηγόρη!

Σίπε...



Σε συνέντευξή του στον "Τ. τ. Κ." ο γενικός διευθυντής του "Αστέρ" κ. Τριαντάφυλλος Λυσιάχου:

"Η αιτία της κατάστασης που επικρατεί σήμερα στον κλάδο αυτοκινήτου βρίσκεται στις προηγούμενες δεκαετίες και δεν είναι άλλη από τα προβλήματα που δημιούργησε την περίοδο εκείνη το υποχρεωτικό τιμολόγιο. Δηλαδή η Πολιτεία που καθόριζε τα ασφάλιστρα των αυτοκινήτων είχε την τάση να τα υποτιμολογεί σε σχέση με το κόστος αποζημίωσης.

Οι εταιρίες τότε για να αντεπεξέλθουν στα έξοδα λειτουργίας και αποζημιώσεως μείωναν τα αποθέματα εκκρεμών ζημιών και συγχρόνως πλήρωναν στους ζημιωθέντες μικρότερη αποζημίωση από αυτή που όφειλαν να πληρώσουν. "Το κράτος από την άλλη μεριά έκανε τα "στραβά μάτια" για να μη διαταραχθεί η ισορροπία.

"Με την απελευθέρωση των ασφαλιστρών του κλάδου αυτοκινήτων το 1993, λόγω του ανταγωνισμού που αναπτύχθηκε μεταξύ των εταιριών, δεν ήταν δυνατό να αυξηθούν τα ασφάλιστρα στο ύψος που έπρεπε για να καλυφθούν τα ελλείμματα του παρελθόντος και να αντιμετωπισθούν οι τρέχουσες αποζημιώσεις.

"Τα ελλείμματα μεγάλωσαν, δημιουργήθηκαν προβλήματα ρευστότητας σε μερικές εταιρίες, με αποτέλεσμα σε ορισμένες από αυτές να ανακληθεί η άδεια λειτουργίας τους.

"Με λίγα λόγια, η ευθύνη μοιράζεται μεταξύ των εταιριών και της Πολιτείας, που δεν ασκούσε τον απαιτούμενο έλεγχο".



ΕΠΙΤΥΧΙΑ: Οδηγίες Χρήσεως, βλέπε **INTERAMERICAN**

Μια διαφορετική
συνέντευξη του
Δημήτρη Κοντομηνά
στον εκδότη του ΝΑΙ
Βαγγέλη Σπύρου

Ο Δημήτρης Κοντομηνάς είναι ένας ιδιόμορφος πρωταγωνιστής, που αν και είναι αγαπημένο παιδί των φωτογράφων και των Μέσων Επικοινωνίας δεν τον ενδιαφέρει και τόσο το χειροκρότημα. Δεν παίζει θέατρο, δεν είναι πρωταγωνιστής που αντιγράφει ρόλους, είναι ο συγγραφέας που γράφει το έργο. Και η INTERAMERICAN τον ζει τη ζωή της, που είναι οι πραγματικές πωλήσεις υπηρεσιών στον άνθρωπο και αυτός είναι ο μοναδικός της στόχος, δεν είναι θεατρικός ρόλος πρωταγωνιστή που περιμένει χειροκροτήματα... Στο "θέατρο" της ζωής όμως, λαχταρά όταν η αυλαία της ιστορίας πέσει, το χειροκρότημα να 'ναι δυνατό, πραγματικό και μεγάλο.

Αν στις υπηρεσίες, όπως και στα προϊόντα, τοποθετούσαν ταμπελάκι ταυτότητας και προέλευσης όπως π.χ. Made in U.S.A., Made in Spain, Made in Korea, Made in China, τότε στις υπηρεσίες πολλών ανθρώπων πρωταγωνιστών της ασφαλιστικής κοινωνίας μας εύκολα θα διακρίναμε το ταμπελάκι Made in INTERAMERICAN!

Τρία μεγάλα ρητά των Αρχαίων Ελλήνων "κυνηγάνε" ανελέητα τον Δημήτρη Κοντομηνά που και το 1996 πρωταγωνίστησε στον χώρο μας, με αποτέλεσμα το ΝΑΙ να τον επιλέξει για το εξώφυλλό του στο τέλος 1996-Ανατολή του 1997 και τον Αύριο σαν συμβολική προδιαγραφή των ασφαλιστών του μέλλοντος που φέρνει πολλά καλά για τους Ασφαλιστές. "Θαρσύν Χρη", "Αρχή άνδρα δειξαι και δείκνυσαι" και "Αιέν Αριστεύειν και υπείροχον έμμεναι άλλων". Το κήρυγμα αισιοδοξίας για ένα καλύτερο αύριο ήταν και είναι πάντα βασικό πιστεύω του. Το αξιωμα του, η πρωτιά, η εξουσία, η διαχείριση του αξιώματος που απέκτησε έναντι χιλιάδων ανθρώπων, έδειξε - μέχρι στιγμής - έναν χαρισματικό άνθρωπο που προσπαθεί για το καλύτερο, και με λάθη μιν, αλλά σταθερά προσηλωμένο στην υπηρεσία των συνανθρώπων και αγωνιζόμενο "να είναι πάντα πρώτος και ανώτερος απ' τους άλλους χωρίς να ντροπιάζει την γενιά των προγόνων" (ΙΛΙΑΔΑ Ζ' 208).

Αν και σαν Έλληνας μοιάζει στον Οδυσσέα που περιπλανάται ψάχνοντας την επιστροφή του στην Ιθάκη, μάλλον εύχεται "να 'ναι μακριός ο δρόμος στον πηγαμό για την Ιθάκη" που πάντα τη βρίσκει "ψτωχή" και ίσως ούτε κι αυτός να μη ξέρει ποια Ιθάκη ψάχνει και ζητά, μπερδεύοντας την πότε-πότε όπως όλοι οι σοφοί που ξέρουν πως δεν ξέρουν τίποτα...

Η INTERAMERICAN σήμερα είναι δείγμα αισιοδοξίας, επιτυχίας και σημείο αναφοράς όλων στον ασφαλιστικό κλάδο. Κάποιες, παροδικές ενστάσεις μερικών η Ιστορία (και με το δίκιο της) τις προσέλασε, επειδή ασήμαντα δεν καταδέχεται να γράφει. Γράφει όμως η Ιστορία το "Αχ" μερικών που θα 'θελαν να είχαν στην Ελλάδα 2-3 σαν την INTERAMERICAN! και να 'βλεπες πως θα "ψυσούσε" όλη η αγορά!

Το ΝΑΙ γνωρίζει ότι το δένδρο μεγαλώνει και στην Ασφαλιστική αγορά "ψύτρωσαν", μεγαλώνουν, φουντώνουν μαζί με τους ανθρώπους της INTERAMERICAN πολλοί συναγωνιστές και ανταγωνιστές της. Η INTERAMERICAN χαμογελά αισιόδοξα επειδή χρόνια περίμενε αυτή την ώρα. Κάτω απ' τον ήλιο του '97 οι πασχαλιές θ' ανθίσουν και οι καλές εταιρίες θα βγάλουν καρπούς. Τα ξερόκλαδα και ψινοπωρινά φύλλα του παρελθόντος τ' α' ρίξε το '96 στη γη και η βροχή της λιμοψονίας τα τραβά μακριά... Η ζωή χρειάζεται πρωταγωνιστές και κομπάρσους. Μην εκπλήσσεστε για όσα θα δείτε το 1997, όλοι έχουν κάποιο ρόλο να παίξουν και ο Δ. Κοντομηνάς που μας μιλά σήμερα στο ΝΑΙ θα είναι για πολλούς ίσως "ένα φέμμα που λείει την αλήθεια", "σε μια παχύσαρκη εποχή που δεν μπορεί να κυνηγάει όνειρα".

Τον θέλουν όλοι τον σπάρ Κοντομηνά στην αγορά και αν δεν υπήρχε θα τον έψαχναν μερικοί για να 'χουν να λένε... Άλλωστε οι σπαρ πάντα αρέσουν, όπως λείει και ο Σεγκελά, επειδή η "ψάμπη των ονείρων δεν έχει δικαίωμα στην ανεργία" και ο Κοντομηνάς είναι βιομήχανος καλός και με καλή "ψάμπη".

ΕΡ.: Κύριε Κοντομηνά "ζείτε" στην εποχή μας ή "εκτός Ελληνικής πραγματικότητας;"

ΑΠ.: Η Διεύθυνσή μας είναι γνωστή. Έχει αριθμό, δρόμο, πόλη. Αργούμε στο κυκλοφοριακό, περιμένουμε στις ουρές, στα Υπουργεία διαφωνούμε, υποβάλλουμε δηλώσεις σύμφωνα με τα ελληνικά δεδομένα, ακούμε τα ίδια στις τηλεοράσεις και διαβάζουμε ότι διαβάλλουν όλους στην Ελλάδα στις εφημερίδες και τα περιοδικά. Όταν δημιουργήσαμε την INTERAMERICAN, ήμασταν όπως όλοι στους ίδιους κανόνες, στις ίδιες προδιαγραφές και ίδιες ευκαιρίες που έχουν όλοι, αλλά διαφέραμε σε κάτι.

Ξέραμε να αξιοποιούμε τη φαντασία και τα όνειρα, ξέραμε να ονειρευόμαστε μια αλλαγή για μας και θελήσαμε να το κάνουμε. Θέλαμε ν' αλλάξουμε σε κάτι. Θέλαμε κάτι καλύτερο. Δουλέψαμε μ' αυτή τη νοοτροπία και αυτόματα βρεθήκαμε "εκτός". Το "σύστημα" και η εποχή δεν μας άγγιζε, δεν μας επηρέαζε. Ήμασταν από τότε ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΙ. Εντός της Ελληνικής πραγματικότητας, εντός εποχής αλλά "ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΙ". Αυτό το είδε ο κόσμος, μας έδειξε εμπιστοσύνη, μας ενθάρρυνε και χωρίς κι εμείς να το καταλάβουμε, έγινε ο ΟΜΙΛΟΣ INTERAMERICAN που έβαζε κανό-

νες νέους στο παιχνίδι, που πρωτοπορούσε, που πρωταγωνιστούσε και πρωταγωνιστεί με κάθε καιρό.

ΕΡ.: Ναι, οι κυβερνήσεις πέφτουνε μα... η INTERAMERICAN μένει, που λείει και το τραγούδι. Τι ήταν αυτό που κράτησε τόσο ψηλά την INTERAMERICAN τα τελευταία 25 χρόνια;

ΑΠ.: Αντέχει στο χρόνο αυτό που έχει ποιότητα. Επιτρέψτε μου, μέχρι υπερβολής, να σας πω να ρίξετε μια ματιά στα μνημεία πολιτισμού. Τι άντεξε στον χρόνο; Αυτό που είχε ποιότητα. Η Ακρόπολη, ο Ερμής του Πραξιτέλη, το χαμόγελο της Τζοκόντα...

Όταν έχεις ποιότητα μένεις επειδή χρειάζεσαι. Οι άνθρωποί μας, οι σχέσεις μας, οι κινήσεις μας, η φιλοσοφία μας είχαν ποιότητα. Όταν πάψεις να έχεις ποιότητα παύει κι ο κόσμος να σε θέλει. Προσπαθούμε συνέχεια, δουλεύουμε πολύ, συζητάμε, ακούμε προτάσεις, προσπαθούμε να βελτιωθούμε συνέχεια... Δεν είναι εύκολη υπόθεση να έχεις ποιότητα... που να αντέχει στο χρόνο. Μπήκαμε στη δεύτερη 25ετία ανασχεδιάζοντας τα πάντα, ώστε να κρατάμε λαμπερή την εικόνα μας και τις υπηρεσίες μας προς αυτούς που μας εμπιστεύονται. Οι δάφνες του παρελθόντος δεν μας καθυστερούν. Τα βραβεία του μέλλοντος είναι ο στόχος μας.

ΕΡ.: Πόσα ΔΙΣ διαχειρίζεται ο Όμιλός σας;
ΑΠ.: Περίπου 500 ΔΙΣ. Είμαστε σαν Όμιλος ένας από τους ισχυρότερους στην Ελλάδα. Τα Αμοιβαία Κεφάλαια που πρώτοι εμείς απ' την ιδιωτική πρωτοβουλία βάλαμε στην Ασφαλιστική Αγορά ξεπέρασαν τα 300 ΔΙΣ. Ο Όμιλός μας προσφέρει πολλές υπηρεσίες. Ασφάλειες, Αμοιβαία, Υψηλή Τεχνολογία, Τυπογραφία κ.λπ. Για να πάρετε μια εικόνα, δείτε το κόστος των Μεγάλων Έργων στην Ελλάδα που προβλέπεται ν' αλλάξουν την εικόνα της και τον τζίρο μας που επαναλαμβάνεται κάθε χρόνο. Η εμπιστοσύνη του κόσμου είναι μεγάλων διαστάσεων. Και αυτό αποδεικνύεται καθημερινά. Τα μηνύματα που παίρνουμε απ' το 1 εκατ. πελάτες μας δεν σας κρύβω ότι μας ενθαρρύνουν να συνεχίσουμε τις προσπάθειές μας.

ΕΡ.: Τι δώσατε σεις, ως αντάλλαγμα αυτής της εμπιστοσύνης;

ΑΠ.: Είμαστε ένα κάτοπιο, ένας καθρέφτης, που επιστρέφει το φως που μας δίνουν. Δημιουργήσαμε χιλιάδες θέσεις εργασίας εκτός των ανθρώπων μας στην άμεση σχέση εργασίας (περίπου 7500 θέσεις εργασίας), γύρω από μας κινείται μεγάλος αριθμός εργαζομένων, προμηθευτές τυπογραφεία, μηχανολογικός εξοπλισμός, διαφημιστές, τράπεζες, δημοσιογράφοι, νοσοκομεία, κλινικές, ιατροί, γραφεία ταξιδιών, ακίνητα, ενοίκια κ.λπ. Κυρίως, όμως, μέσω των ασφαλιστικών μας υπηρεσιών εκπαιδευμένα στελέχη μας μετέφεραν τον τρόπο δουλειάς μας σ' όλη την ασφαλιστική αγορά, με προγράμματα πρωτοφανή για τα Ελληνικά δεδομένα, που αναβάθμισαν το σύστημα υγείας. Έχετε την εντύπωση κ. Σπύρου πως τα κοινωνικά ταμεία βλέποντας τις υπηρεσίες μας δεν ένιωσαν τον ποιοτικό ανταγωνισμό και δεν προσπάθησαν ν' αλλάξουν; Η προσφορά μας αυτή δεν

έχει εκτιμηθεί ακόμα όσο έπρεπε. Σήμερα ο καθένας μπορεί μόνος του να αγοράσει υπηρεσίες ποιότητας, ενώ στο παρελθόν ούτε καν μπορούσε να το σκεφθεί... Ένα άλλο σημαντικό γεγονός είναι ότι εκτός της αναβάθμισης ανθρώπων και υπηρεσιών στον ασφαλιστικό χώρο αναβαθμίσαμε με την παρουσία μας όπου πήγαμε. Είναι σε όλους γνωστή η αναβάθμιση των περιοχών των κεντρικών γραφείων μας. Όταν πήγαμε στη Συγγρού 350 η περιοχή είχε παλιά σπίτια και στάβλους του ιπποδρόμου, ενώ σήμερα όλα γνωρίζουν την αλλαγή. Το ίδιο έγινε στην λεωφόρο Θησέως, στη Δοϊράνης, στη λεωφόρο Κηφισίας στο Μαρούσι, στην Καλλιρρόης που πήγαμε την INTERBANK και INTERAMERICAN VISA. Αξίζει ακόμα να αναφέρω και τη λαμπρή παρουσία του νεοκλασσικού κτιρίου της οδού Μέρλιν και Βασ. Σοφίας, πραγματικό στολίδι των Αθηνών.

ΕΡ.: Πόσο σας βοήθησε το Ελληνικό κράτος σ' αυτές τις προσπάθειες που κάνετε;
ΑΠ.: Δυστυχώς, όπως είναι οι δομές του κράτους δεν μπορεί να συνδράμει ούτε να παρακολουθήσει το έργο της ιδιωτικής πρωτοβουλίας. Είναι πολλά τα συσσωρευμένα προβλήματα που δεν αφήνουν χώρο για θετικές παρεμβάσεις ακόμα και ανθρώπων που θέλουν ή έχουν τη διάθεση κάτι να κάνουν. Είναι ένας "φαύλος-κύκλος" που κρατά μακριά απ' την πρόοδο τον κρατικό μηχανισμό.

ΕΡ.: Μήπως τελικά συμφέρει κάποιους αυτή η κατάσταση;

ΑΠ.: Σίγουρα συμφέρει κάποιους που δεν έχουν μεγάλες φιλοδοξίες και ίσως είναι και ανίκανοι για κάτι σημαντικό. Για τους υγιείς και δυνατούς αυτή η κατάσταση είναι αρρώστια που εμείς προσπαθούμε να την κρατήσουμε μακριά.

ΕΡ.: Υπάρχουν εταιρίες που δεν τηρούν τους κανόνες υγιούς λειτουργίας;

ΑΠ.: Ναι, πολλές και εμποδίζουν και το κράτος και τις δυναμικές εταιρίες με πολλά προβλήματα.

ΕΡ.: Ποιο είναι το μεγάλο πρόβλημα του 1997 κ. Κοντομηνά;

ΑΠ.: Δεν είναι ΕΝΑ το πρόβλημα. Είναι πολλά τα προβλήματα και μεγάλα και μικρά και δεν ξέρω πού θα καταλήξουν και εις βάρος ποιων. Όπως σας είπα, τα προβλήματα αυτά είναι από χρόνια συσσωρευμένα. Μπορώ να σας αναφέρω το πρόβλημα των χαμηλών υπηρεσιών που προσφέρουν πολλές ασφαλιστικές εταιρίες. Ο κόσμος δεν μπορεί να το ανεχθεί άλλο. Πρόβλημα είναι το υψηλό κόστος αυτών των υπηρεσιών και

εργασιών που κατανέμεται το ίδιο στις πωλήσεις, στη Διοίκηση και στους υπαλλήλους. Πρόβλημα είναι τα ανεπαρκέστατα ασφαλιστρα που ο κρατικός παρεμβατισμός τα κράτησε χαμηλά, με αποτέλεσμα να περιορίζουν τις κινήσεις ανάπτυξης. Μεγάλο πρόβλημα έχουν πολλές εταιρίες που υποαποθεματοποίησαν πολλές σε αριθμό ζημιογόνες χρήσεις που συσσωρεύονται χρόνο τον χρόνο σε βάρος τους... Ποιος μπορεί να παρακολουθήσει αυτές τις εξελίξεις; Το 1997 θα είναι δύσκολη χρονιά για πολλούς. Εμείς έχουμε τακτοποιήσει τις υποχρεώσεις μας και με πολλά δισεκατομμύρια επί πλέον. Οι ασφαλιστές μας είναι σίγουροι και οι υποσχέσεις τους τηρούνται. Τα μεγέθη μας συνεχώς μεγαλώνουν και αυτά που απασχολούν τον Όμιλό μας είναι θέματα επέκτασης, αξιοποίησης, ανάπτυξης στο χώρο μας αλλά και σε άλλους τομείς όπως η επέκτασή μας στο χώρο υγείας με την αγορά Νοσοκομείου, η επέκτασή μας εκτός Ελλάδος στη Ρουμανία, στη Ρωσία κ.λπ.

ΕΡ.: Πάντα κάνατε κάποια δήθεν απλά ανοίγματα και σε άλλους τομείς εκτός της κυρίας δραστηριότητάς σας που είναι οι ασφάλειες, που όμως έπαιζαν σημαντικό ρόλο στην πορεία σας όπως η τεχνολογία, τα Αμοιβαία κ.λπ. Μερικοί τα βλέπουν σαν πολυδιάσπαση ή δουλειές εκτός του ρόλου μιας ασφαλιστικής εταιρίας και διαφωνούν με την τάση σας να ξεφεύγετε πότε με τις τράπεζες, με την κινητή τηλεφωνία, με την τεχνολογία κ.λπ. Έχουν δίκιο;

ΑΠ.: Ασφαλώς και δεν έχουν δίκιο κ. Σπύρου. Εμείς δεν τρέχουμε εδώ κι εκεί χωρίς στρατηγική. Ψάχνουμε να βρούμε το καλύτερο για τους πελάτες μας. Δεν θέλουμε να αποφασίζουν μόνο π.χ. οι κλινικάρχες για τις υπηρεσίες που εμείς ως πελάτες πληρώνουμε. Παρεμβαίνουμε για το καλύτερο. Λάθος θα ήταν να μένουμε απαθείς και θεατές. Μπήκαμε στα Αμοιβαία επειδή ξέραμε ότι οι συντάξεις των πελατών μας και οι αποταμιεύσεις τους θα είχαν καλύτερα αποτελέσματα... Αυτό είναι το πλεονέκτημα και η διαφορά μας. Ταυτόχρονα δίνουμε περισσότερα εισοδήματα και εναλλακτικές λύσεις στους ανθρώπους του δικτύου μας, που έχουν επιλογές επιβίωσης σε καιρούς δύσκολους... Θέλουμε να έχουν εργασία και συνέχεια και αυτοί και τα παιδιά τους... Γι' αυτό συνεχώς ψάχνουμε το κάθε τι που θα κρατά δυνατή και σίγουρη την επαφή. Θέλουμε και τα παιδιά μας να είναι οι άνθρωποι της νέας INTERAMERICAN,

του αύριο. Ότι θα έχουν ένα "οικόπεδο" να χτίσουν το δικό τους οικοδόμημα όπως αυτά τα θέλουν... Θέλουμε να σιγουρέψουμε αυτό που προσδοκούν όσοι μας εμπιστεύονται. Είναι εύκολο να κάνεις κριτική. Εμείς τολμούμε και κάνουμε έργο, έστω και με κάποια λάθη, επειδή δημιουργούμε συνέχεια με ιδρώτα, με κόπο, με αγωνία, όταν οι άλλοι κάθονται θεατές και κριτικάρουν εκ του ασφαλούς.

ΕΡ.: Μερικοί συνάδελφοί σας Γενικοί Διευτές Ασφαλιστικών Εταιριών ψάχνουν να βρουν πόσο βαθιά είναι τα θεμέλια της INTERAMERICAN και πώς διαγράφεται το μέλλον της. Μέσα σε μια δύσκολη πραγματικότητα για πολλούς στον ασφαλιστικό χώρο, διερωτώνται αν πάει καλά ή όχι η INTERAMERICAN. Ποια είναι η πραγματικότητα και η δύναμη INTERAMERICAN;

ΑΠ.: Δεν έχω ακούσει κανένα υγιή άνθρωπο να ανησυχεί και να ρωτά συνέχεια άλλο υγιή αν είναι καλά στην υγεία του. Συνήθως οι άρρωστοι και "φιλάσθενοι" ψάχνονται συνέχεια και ρωτάνε "μήπως" συμβαίνει κάτι. Όταν όλες οι "εξετάσεις υγείας" που υποβάλλομεθα συνεχώς, από ένα περιβάλλον το οποίο "τρέφεται" από το να γκρεμίζει και να ισοπεδώνει προς τα κάτω αυτούς που ανεβαίνουν όλο και ψηλότερα και όταν μέχρι σήμερα δεν έχουν διαγνώσει κανένα σύμπτωμα που να δείχνει επί τέλους από τι πάσχουμε, ίσως αυτό τους προβληματίζει ή τους θολώνει από σύγχυση το μυαλό και βλέπουν σαν αρρώστια την ανάπτυξή μας, την πρωτοπορία μας, την επιχειρηματική μας δραστηριότητα και σ' άλλους τομείς. Έτσι εξηγείται γιατί διερωτώνται μερικοί αν πάμε καλά ή όχι. Δεν φταίει το πράσινο ή κόκκινο σ' αυτούς που έχουν αχρωματοψία και δεν βλέπουν καλά, ούτε εμείς τους φταίμε που η δημιουργικότητά μας μπερδεύει μερικούς. Το μόνο που εγώ μπορώ να τονίσω προς όλους είναι ότι τα μεγέθη μας συνεχώς ανεβαίνουν, το πελατολόγιο συνεχώς διευρύνεται (πάνω από 1.000.000) και οι δραστηριότητές μας επεκτείνονται σε άλλες χώρες και ηπείρους (σύντομα θα υπάρξουν ανακοινώσεις), έχουμε πολύ θετική παρουσία και σε άλλους τομείς όπως της τεχνολογίας ή κινητής τηλεφωνίας και ότι παρά τις συνεχείς επενδύσεις μας σε νέες δραστηριότητες μακροχρόνιας αποδόσεως τα αποτελέσματά μας είναι πολύ ικανοποιητικά και μας κάνουν να προβλέπουμε το μέλλον μας με μεγάλη εμπιστοσύνη και αισιοδοξία. Πιστεύω μας (και αυτό φαίνεται απ' το έργο μας) είναι ότι μπορούμε κάθε αύριο να είναι καλύτερο και αποδοτικότερο.

ΕΡ.: Πριν από λίγα χρόνια κάνατε ένα ΤΡΙΠΛΟΥΝ ΑΛΜΑ με την ΥΑΡ, το άνοιγμα στην Κύπρο και την TELESTET. Το 1996 δώσατε βάση στο να δυναμώσετε την INTERAMERICAN στον κύριο στόχο της. Μαζεψτήκατε ή "κάνατε πίσω" να πάρετε φόρα για το νέο άλμα όπως κάνουν οι αθλητές και να πάτε κάπου "αλλού" και "πού";
ΑΠ.: Κρίμα που δεν συνηθίζεται να σας πω τώρα αυτό που ετοιμάζουμε. Γνωρίζουμε όμως ότι κάποιες κινήσεις μας θα κρατάνε στον πρωταγωνιστικό ρόλο την INTERAMERICAN και τα επόμενα χρόνια. Το σίγουρο είναι ότι ξεκίνησαμε για νέο άλμα και νέο ρεκόρ.

ΕΡ.: Διαβάζοντας για τη συγχώνευση ΥΑΡ-ΑΧΑ και τις αλλαγές στην ΥΑΡ νιώθετε πως πρέπει να πείτε κάτι σ' αυτούς που "παράξενα ξενεύτηκαν" όταν έγινε η "διακοπή" συνεργασίας INTERAMERICAN-ΥΑΡ;

ΑΠ.: Επιβεβαιώθηκε η πεποίθησής μου ότι έπρεπε να γίνει τότε που έγινε αυτή η κίνηση και συνήθως σ' αυτές τις περιπτώσεις δεν λέγονται όλα όσα μπορεί να δει ή να προβλέψει ένας επιχειρηματίας που παρακολουθεί τις εξελίξεις νωρίτερα απ' τα γεγονότα...

ΕΡ.: Σε μερικούς δεν αρέσει που φαίσεσθε με πολλούς τρόπους αλλά συχνά στα Μ.Μ.Ε., επειδή κάποιοι άλλοι δεν το συνηθίζουν. Είναι προσωπική προβολή-ανάγκη ή μήπως ανάγκη υπενθύμισης του έργου του ηγέτη και των υπηρεσιών της εταιρίας του;

ΑΠ.: Είναι γνωστό ότι υπάρχουν πολλές προσωπικότητες που δεν μπορούν να κρυφτούν, π.χ. ο Ωνάσης, ο Λάτσης, ο Νιάρχος. Τα έργα τους και η ζωή τους δεν κρύβονται, διότι υπάρχουν. Έγιναν κτήμα του καθ' ενός, έγιναν "κοινά τοις πάσι". Υπάρχουν κι άλλοι που για προσωπικούς τους λόγους θέλουν να αποφύγουν τη δημοσιότητα, επειδή τα πολλά φώτα μπορεί να φανερώσουν πτυχές τους άγνωστες ή αρνητικές. Ο καθ' ένας ας δώσει απάντηση μόνος του στο ερώτημά σας γιατί τα Μ.Μ.Ε. συχνά αναφέρονται σε μας και το έργο μας...

ΕΡ.: Τι δώρο περιμένετε απ' τον Άη-Βασίλη για το 1997;

ΑΠ.: Ένα χαμόγελο για όλο τον κόσμο και ασφαλώς και για μένα. Και Υγεία, Υγεία, Υγεία.

ΕΡ.: Σας ευχαριστούμε πολύ κύριε Κοντομηνά για τη δεύτερη συνέντευξή σας στο ΝΑΙ. Πριν 7 χρόνια, όταν ξεκινούσε το ΝΑΙ, είχαμε την πρώτη μας συνέντευξη. Άγνωστο τι χρόνος θα περάσει ως την τρίτη μας συνέντευξη. Μέχρι τότε σας

ευχόμεθα υγεία και προκοπή για το καλό του τόπου μας. Θα θέλαμε κι από σας ως τότε μια ευχή για τους ανθρώπους του ΝΑΙ και τους αναγνώστες του. Ή μήπως έχετε κάποια πρόταση ή συμβουλή;

ΑΠ.: Κατ' αρχήν θά 'θελα να επισημάνω την "ειδοποιό διαφορά" του περιοδικού "ΝΑΙ". Ο εκδότης του είναι πρώτα και πάνω απ' όλα ασφαλιστής. Αυτό σημαίνει ότι είναι εμπορούμενος από τα ιδανικά και τις αξίες εκείνες που καθοδηγούν τον κλάδο από τη γένεσή του. Επιπλέον αυτό σημαίνει ότι πραγματεύεται τα ασφαλιστικά θέματα από την πραγματική τους διάσταση, οπότε και η πληροφόρηση του κοινού είναι ανάλογη. Ναι, κακά τα ψέμματα κύριε Σπύρου, πρέπει να 'χεις περάσει απ' την "πατίνα" του ασφαλιστή και να 'χεις γευτεί το άλλοτε "γλυκό" και άλλοτε "πικρό" ψωμί του μεροκάματου, που το εξασφαλίζεις γυρνώντας πόρτα-πόρτα. Τότε μόνον μπορείς να κρίνεις και να εκτιμήσεις ή να απορρίψεις την ασφαλιστική οικογένεια. Προσωπικά είμαι ευτυχής, διότι παρακολουθώντας τα βήματα του "ΝΑΙ", διαπιστώνω ότι βαδίζει σταθερά προς την ωριμότητα και την ποιότητα. Κάθε τεύχος είναι μια ευχάριστη έκπληξη για μένα, αφού κάθε φορά βρίσκετε τρόπους να μας εντυπωσιάζετε. Εύχομαι ειλικρινά σε σας και τους συνεργάτες σας να συνεχίσετε με επιτυχία το έργο σας. Έχετε ακόμη να δώσετε πολλά σ' αυτό το τόσο απαραίτητο για την εθνική μας οικονομία επάγγελμα.



Ο Δ. Κοντομηνάς και η σύζυγός του Μαίρη με τον Μπιλ Κλίντον στο Λευκό Οίκο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ 1996

**Όταν φτάσει ο κόμπος στο χτένι
ή ο κόμπος θα σπάσει ή το χτένι**

Γράφει ο **Λάμπρος Καραγεώργος**
για το ΝΑΙ

Με τον πλέον πανηγυρικό τρόπο, πιστοποίησε τον τίτλο του ως δίσκετο το 1996 για την ασφαλιστική αγορά. Ξεκίνησε με ανακλήσεις αδειών λειτουργίας και επιβολή προστίμων σε ασφαλιστικές εταιρίες, συνέχισε με χαμηλούς ρυθμούς αύξησης της παραγωγής, πέρασε από τα δικαστήρια που χαρακτήρισαν ως καταχρηστικούς βασικούς όρους των συμβολαίων ζωής και έκλεισε με την κατάργηση ουσιαστικά της έκπτωσης για τα ασφάλιστρα στα ατομικά και ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια από το Υπουργείο Οικονομικών.

“Ήταν που ήταν στραβό το κλίμα, το έφαγε και ο γάιδαρος (όπου γάιδαρος, όχι βέβαια το Υπουργείο Οικονομικών, αλλά η πολιτική του), με αποτέλεσμα οι εκτιμήσεις για το πώς θα βαδίσουν τα πράγματα το 1997 να είναι δυσόιωνες.

Είναι σίγουρο, ότι όσο και αν ψάξει κανείς την Ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά στο σύνολό της, δεν θα βρει άλλο παράδειγμα σαν αυτό της ελληνικής, όπου η αξιοπιστία και η φερεγγυότητά της βρίσκεται στο χαμηλότερο δυνατό βαθμό.

Σε ποια άλλη Ευρωπαϊκή αγορά ο αρμόδιος Υπουργός εξαγγέλλει από του βήματος της Βουλής, ότι εκτός των 15 εταιριών, των οποίων ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας τα τελευταία τρία χρόνια, υπάρχουν ακόμη 5-7 που θα ακολουθήσουν τον ίδιο δρόμο και όμως αυτές συνεχίζουν να λειτουργούν, σε βάρος των καταναλωτών;

Σε ποια άλλη ασφαλιστική αγορά, εκπρόσωποι της Ένωσης αναφέρουν, επισήμως και ανεπισήμως, ότι οι εταιρίες που “πάνε για λουκέτο” είναι 10-15, και παράλληλα δεν γνωστοποιούν τα ονόματα, αφήνοντας τους καταναλωτές απροστάτευτους, να ρωτούν “δεξιά και αριστερά” αν η εταιρία στην οποία είναι ασφαλισμένοι πρόκειται να κλείσει ή όχι;

Σε ποια άλλη ασφαλιστική αγορά, δικαστήριο χαρακτήρισε παράνομους και καταχρηστικούς όρους συμβολαίων, σε ασφαλιστή-

ριο ζωής και δεν υπήρξε σε καμία επίσημη τοποθέτηση από το Υπουργείο, ανεξάρτητα από το δίκαιο ή άδικο της απόφασης; Σε ποια άλλη ασφαλιστική αγορά της Ευρώπης, ο έλεγχος των ασφαλιστικών εταιριών, διαδικασία καθημερινή, φυσιολογική και αναπόσπαστη της λειτουργίας των, διατυμπανίζεται ως “μέτρο κάθαρσης” και ως “απειλή συμμόρφωσης των εταιριών με τη νομοθεσία”;

Με βάση τα παραπάνω, είναι δυνατόν η ασφαλιστική αγορά να αρθεί στο ύψος εκείνο που απαιτείται, ώστε να διαδραματίσει ένα ευρύτερο ρόλο, είτε ως συμπληρωματική στην κοινωνική ασφάλιση είτε γενικότερα στην εθνική οικονομία;

Το ερώτημα ως τότε θα “διασύρεται” ένας θεσμός που έχει πρωταρχική βάση ύπαρξης την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητα, παραμένει με ευθύνη όλων των παραγόντων της αγοράς και της πολιτικής ηγεσίας του αρμόδιου Υπουργείου.

Το Υπουργείο Ανάπτυξης, που αν δεν είναι σε θέση να ελέγχει και να ρυθμίζει τα της ασφαλιστικής αγοράς, ας παραδώσει τη δικαιοδοσία αυτή, είτε στο Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας (φυσικός χώρος των ασφαλειών είτε στην Τράπεζα Ελλάδος.

Αλλά και οι άνθρωποι της αγοράς, και ιδιαίτερα των επωνομαζόμενων μεγάλων εταιριών, φέρουν ευθύνη για τα τεκταινόμενα στην αγορά, αφού τα προηγούμενα χρόνια εσυμπεριφέροντο ως να μην τους αφορούσαν τα προβλήματα του κλάδου αυτοκινήτου.

Είναι όμως προβληματικός μόνο ο κλάδος αυτοκινήτου;

Και αν οι υποαποθεματοποιήσεις στο συγκεκριμένο κλάδο ξεπερνούν τα 100 δισ. δρχ. γιατί μια ανάλογη διαχείριση να μην υφίσταται και στον κλάδο ζωής;

Πώς μπορεί να απαντηθεί πειστικά αυτό το ερώτημα που απευθύνει ο μέσος καταναλωτής;

Το 1996 “φεύγει” αλλά τα προβλήματα και

οι πληγές της αγοράς παραμένουν ανοικτές.

Η πληγή του Επικουρικού Κεφαλαίου και του κλάδου αυτοκινήτου γενικότερα. Η κατάσταση αυτή δεν μπορεί να σέρνεται και το 1997. Τόσο το αρμόδιο Υπουργείο όσο και η Ένωση ασφαλιστικών Εταιριών πρέπει με συντονισμένες κινήσεις να θέσουν ένα τέλος. Να ανακληθούν επιτέλους οι άδειες όσων εταιριών αντιμετωπίζουν πρόβλημα, να ξεκαθαρίσει η αγορά.

Επίσης, πρέπει να ολοκληρωθεί άμεσα η διαδικασία εναρμόνισης της ελληνικής με την Κοινοτική Νομοθεσία. Δεν χωρά άλλη καθυστέρηση και στο θέμα αυτό, ενώ παράλληλα πρέπει να προχωρήσουν όλα εκείνα τα μέτρα (ελάχιστο τεχνικό ασφάλιστρο, ορκωτοί πραγματογνώμονες κ.λπ.) ώστε να μπει μια τάξη στον κλάδο αυτοκινήτου και να απολαμβάνουν και οι Έλληνες ασφαλισμένοι τις παροχές των Ευρωπαίων. Τέλος, να ληφθούν όλα τα απαραίτητα μέτρα, που θα καταστήσουν τη λειτουργία την αγοράς περισσότερο διαφανή, όπως δημοσιεύσεις οικονομικών στοιχείων των εταιριών σε τακτά χρονικά διαστήματα, “κλείσιμο” του κάθε έτους, το συντομότερο δυνατό διάστημα (αλήθεια γιατί άραγε σε μια εποχή που η τεχνολογία κάνει θαύματα, μια εταιρία χρειάζεται οκτώ μήνες (!) για να στείλει στην αρμόδια υπηρεσία του Υπουργείου τα στοιχεία φερεγγυότητάς της;), δημοσίευση των στοιχείων της κάθε εταιρίας, μόλις ολοκληρώνεται ο έλεγχός της κ.λπ.

Φαίνεται ότι ο Πρόεδρος της Interamerican κ. Δημήτριος Κοντομηνάς αποφάσισε να έχει τον τελευταίο λόγο κάθε χρόνο στην ασφαλιστική αγορά. Δεν εξηγείται διαφορετικά που και πέρυσι λίγο πριν μας αποχαιρετήσει το 1995 στις 19 Δεκεμβρίου ανακοίνωνε το “διαζύγιο” με την UAP, ακολουθώντας μετά μία σειρά ενεργειών, πώληση πακέτου της Interamerican Κύπρου κ.ά. και φέτος λίγο πριν μας αποχαιρετήσει το 1996 ανακοίνωσε τη σημαντικότερη ίσως επενδυτική κίνηση ασφαλιστικού Ομίλου στη χώρα των τελευταίων χρόνων, την εξαγορά της πλειοψηφίας των μετοχών του πρώην “Μαιευτηρίου Αθηνών” και την ίδρυση του πρώτου Ιντερνσοκομείου.

Μία κίνηση που προετοιμαζόταν καλά τα δύο τελευταία χρόνια, όπως άλλωστε σωστά προετοιμάζονται τα τελευταία χρόνια όλες οι κινήσεις του Ομίλου.

Η δημιουργία νοσοκομείου από την Interamerican και η είσοδός της στην ευαίσθητη είναι αλήθεια και ίσως “επικίνδυνη” αγορά υπηρεσιών υγείας αποτελεί μία πρωτοποριακή για τα ελληνικά δεδομένα κίνηση ασφαλιστικής εταιρίας, που προϋποθέτει

βέβαια να έχει πετύχει τα μεγέθη ενός Ομίλου όπως η Ιντεραμερικαν.

Παράλληλα αποτελεί μία επένδυση που δημιουργεί νέα δεδομένα όχι μόνο στην ασφαλιστική αγορά ασφάλισης υγείας, αλλά και στην αγορά υπηρεσιών υγείας, αφού προσθέτει μία ακόμη σύγχρονη μονάδα σε μία αγορά “μονοπωλιακού” χαρακτήρα. Τώρα πλέον όλοι αναμένουν τις επόμενες κινήσεις του Ομίλου, που έχουν να κάνουν, όπως ο ιδρυτής του έχει προαναγγείλει από καιρό, με την είσοδο και άλλων εταιριών στο χρηματιστήριο, αλλά ενδεχομένως και με την εξεύρεση νέων στρατηγικών συμμάχων, επιθυμία που ποτέ δεν έκρυψε μετά το διαζύγιο με την UAP.

Η εγχώρια ασφαλιστική αγορά είχε όμως να επιδείξει και άλλες ενδιαφέρουσες κινήσεις τον τελευταίο χρόνο σε επιχειρηματικό επίπεδο. Αναμφίβολα και αν δεν συνέβαινε η εξαγορά του θεραπευτηρίου από την Ιντεραμερικαν, κορυφαίο γεγονός θα ήταν οι προσπάθειες που έχουν αρχίσει να γίνονται πλέον πιο συγκεντρωμένα για τη συγχώνευση των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας, κίνηση που αν ολοκληρωθεί θα αποτελέσει σταθμό στα ασφαλιστικά χρονικά και θα αλλάξει ριζικά το ασφαλιστικό τοπίο της πατρίδας μας.

Θα γεννηθεί ένας νέος μεγάλος γίγαντας στο χώρο των ασφαλειών, που το ζητούμενο από την Τράπεζα, η οποία προχωρεί με πολύ προσεκτικές κινήσεις, είναι βέβαια να μην έχει “πήλινα πόδια”.

Η εξαγορά μειοψηφικού πακέτου από γαλλικό όμιλο της Ασπίδος Πρόνοιας ήταν ένα ακόμη θετικό γεγονός για την εγχώρια ασφαλιστική αγορά, που αποδεικνύει, παρά τα όσα της καταμαρτυρούν, ότι μπορεί να έχει ακόμη αξιοπιστία στο εξωτερικό.

Βέβαια ο Όμιλος Ασπίς ήταν αυτός που άνοιξε το 1996 την αγορά της Σερβίας με τις σημαντικές συμφωνίες συνεργασίας που υπέγραψε με τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της γειτονικής χώρας, την Dunav. Η νέα εταιρία με την επωνυμία Dunav-Ασπίς είναι γεγονός, όπως και η μικτή πρακτοριακή εταιρία ασφαλίσεων στη Θεσσαλονίκη στον προγραμματισμό για ένα ευρύ φάσμα χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών.

Εκτός των προαναφερθέντων, είχαμε και άλλα γεγονότα που χρωμάτισαν με “ζωντανά χρώματα” την εγχώρια ασφαλιστική αγορά το 1996.

Πρέπει να ξεχωρίσουμε την ίδρυση και επίσημα της Τράπεζας από την Nationale-Nederlanden, που σηματοδοτεί και μία τιμή για τη χώρα μας, αφού σύμφωνα με την εταιρία από εδώ ξεκινά το “πείραμα” του ουσιαστικού bancassurance για όλη την

Ευρώπη για λογαριασμό του ομίλου του ING.

Γενικότερα το 1996, το bancassurance μπήκε για τα καλά στην τραπεζοασφαλιστική ζωή σε όλες τις εκφάνσεις του, ορισμένες εκ των οποίων μπορεί και να αμφισβητούνται. Πρωτοπόρες οι τράπεζες και ασφάλειες του κρατικού τομέα, όπως είναι η Εθνική ασφαλιστική, Ασπίρ, Αγροτική Ζωής και Αγροτική ασφαλιστική και βέβαια Φοίνιξ και Εμπορική-Metrolife, η οποία ολοκλήρωσε το 1996 τη διαδικασία συγχώνευσης.

Οι συνεργασίες στο τομέα αυτό ήταν ωστόσο περισσότερες το 1996. Πρέπει να σημειώσουμε ακόμη αυτή της Scorlife με την Εγνατία Τράπεζα, της Ευρωπαϊκής Πίστης με την Τράπεζα Μακεδονίας Θράκης κ.λπ. Τέλος, μία ακόμη κίνηση η οποία πέρασε και λίγο στα “ψηλά” των εφημερίδων ήταν αυτή της εξαγοράς του 51% της Στάνταρντ Ελλάς από επιχειρηματία που κινείται στο χώρο των τεχνικών έργων. Σηματοδοτεί μία τάση εξεύρεσης κεφαλαίων και από άλλους χώρους που πρέπει να ακολουθήσουν και άλλες μικρές και μεσαίες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες.

Πώς είδαν το 1996 οι άνθρωποι της ασφαλιστικής αγοράς

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Κώστας Λάμπρος,

Διευθ. Σύμβουλος



Η αγορά είναι γεγονός ότι παρουσίασε μία ύφεση το 1996 και στον κλάδο ζωής, η οποία θα συνεχισθεί και το 1997, σημειώνει ο διευθύνων σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής κ. Κώστας Λάμπρος, συμπληρώνοντας ότι το 1997 θα επηρεασθεί αναμφίβολα και από την κατάργηση της έκπτωσης στα ασφάλιστρα, κίνηση πολύ λαθεμένη τουλάχιστον σε ό,τι αφορά τα ομαδικά, σύμφωνα με τον ίδιο. Αναφερόμενος στην πορεία της Αγροτικής ζωής επισημαίνει ότι μετά τον θρίαμβο του 1995 η εταιρία συνέχισε την ανοδική πορεία και το 1996, καλύπτοντας τους στόχους της και φιλοδοξεί να κάνει το 1997 το μεγάλο άλμα, που προσδιορίζεται με νέα παραγωγή ύψους 5 δισ., δρχ. που αντιστοιχεί στο 45% του συνολικού χαρτοφυλακίου.

Αποφασιστική συμβολή στην επίτευξη των στόχων αυτών θα έχουν και οι υπόλοιπες εταιρίες του Ομίλου της ΑΤΕ, με τις οποίες έχουν υπογραφεί οι συμβάσεις συνεργασίας. Για το 1996 ο κ. Λάμπρος σημειώνει ότι η εταιρία άγγιξε το στόχο της, σημείωσε ανοδική πορεία της τάξης του 30% στα ασφάλιστρα.

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ



Δούκας Παλαιολόγος

Διευθ. Σύμβουλος

Η αγορά βρίσκεται σε μία δύσκολη καμπή και το πρόβλημα των εταιριών που είναι “στο κόκκινο” παραμένει οξυμένο και θα ταλαιπωρήσει την αγορά και το 1997, πιστεύει ο κ. Παλαιολόγος. Παράλληλα σημειώνει ότι οι αλλαγές που συντελούνται γενικότερα στο οικονομικό πεδίο επηρεάζουν και τα αποτελέσματα των ασφαλιστικών εταιριών, αναφέροντας χαρακτηριστικά την πτώση των επιτοκίων κ.λπ.

Απαιτείται, προσθέτει, οι εταιρίες να λειτουργήσουν στην κατεύθυνση μείωσης του λειτουργικού κόστους και καλύτερης αξιοποίησης των επενδύσεών τους. Ειδικά σε ό,τι αφορά την “Ελληνοβρεταννική” ο κ. Παλαιολόγος αναφέρει ότι η παραγωγή των δύο εταιριών (Ζωής και Ζημιών) τρέχει με ρυθμό της τάξεως του 12%. Συγκεκριμένα στο τέλος Οκτωβρίου η παραγωγή ανήλθε στα 7,6 δισ. δρχ. έναντι 6,8 δισ. δρχ. το αντίστοιχο περυσινό διάστημα, ενώ τα κέρδη των δύο εταιριών ανήλθαν στα 388 εκ. δρχ. έναντι 381 εκ. δρχ. το προηγούμενο έτος.

ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ

Πάυλος Ψωμιάδης,



Πρόεδρος και Διευθ.

Σύμβουλος

Την ανάγκη να εφαρμοσθούν σχέδια εξυγίανσης σε όσες εταιρίες κινδυνεύουν να κλείσουν επισημαίνει ο κ. Πάυλος Ψωμιάδης, εκφράζοντας την αντίθεσή του με όσους από την αγορά ζητούν το κλείσιμο των εταιριών αυτών.

Η αγορά, λέει ο κ. Ψωμιάδης αναφερόμενος στο 1996, περνά ένα στάδιο προσαρμογής, όπως άλλωστε όλη η ελληνική κοινωνία. Τα προβλήματα που δημιουργήθηκαν στην αγορά ήταν προβλήματα χρόνων που σέρνονταν και έχουν τη “ρίζα” τους στην πολιτική του χαμηλού ασφαλίστρου. Οι εταιρίες που αντιμετωπίζουν προβλήματα πρέπει να βοηθηθούν και να μην κλείσουν, γιατί τότε τι θα γίνει με τους άνεργους υπαλλήλους.

Σε ό,τι αφορά την πορεία του Ομίλου “Ασπίς” ο κ. Ψωμιάδης δηλώνει “ότι το 1996, τηρουμένων των αναλογιών, ήταν μία επιτυχημένη χρονιά και πιστεύουμε ότι ακόμη καλύτερο θα είναι το 1997, σύμφωνα με τον προγραμματισμό μας”.



ΑΓΡΟΤΙΚΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αθανάσιος Ρούπας,

Διευθ. Σύμβουλος

Ξεκαθαρίζει σιγά σιγά το τοπίο

στην ασφαλιστική αγορά σύμφωνα με τον κ. Αθανάσιο Ρούπα, Διευθύνοντα Σύμβουλο της Αγροτικής Ασφαλιστικής. Αναφερόμενος στα γεγονότα που συνέβησαν στην αγορά το 1996 επικεντρώνει στο θέμα της εξυγίανσης, σημειώνοντας ότι δεν είναι ευχάριστο να κλείνει μια ασφαλιστική εταιρία αλλά εάν είναι αναγκαίο, πρέπει να επιδιώκεται η λύση αυτή, προκειμένου να εξυγιανθεί ο κλάδος, συμπληρώνει. Αναφερόμενος στην πορεία της "Αγροτικής ασφαλιστικής" επισημαίνει τα βήματα ανάπτυξης της επιχείρησης και του οργανωτικού και λειτουργικού της εκσυγχρονισμού. Σημαντικό γεγονός για μας είναι η ολοκλήρωση του μηχανογραφικού μας συστήματος, που είναι σημαντικό έργο υποδομής για την εταιρία μας. Επίσης, το 5ετές επιχειρηματικό σχέδιο που ολοκληρώθηκε και θα τεθεί σε εφαρμογή από τον επόμενο χρόνο. Το ίδιο διάστημα προωθήσαμε νέα προϊόντα στην αγορά, όπως η ασφάλιση σκαφών αναψυχής, η συνεργασία με την ΕΛΠΑ στην Οδική Βοήθεια και η Νομική προστασία. Νέα προϊόντα θα κυκλοφορήσει η εταιρία και το 1997, όπως το πρωτοποριακό της ασφαλιστικής κάλυψης κατοικίδιων ζώων.

GERLING-KONZERN



Αυτό συμβαίνει στην ελληνική αγορά με την κατάσταση που εμφανίζουν ορισμένες ασφαλιστικές εταιρίες που φθάνουν μέχρι το σημείο αφαίρεσης των αδειών λειτουργίας τους αποτελεί παγκόσμιο φαινόμενο. Τα παραπάνω επισημαίνει ο κ. Β. Καψοκαβάδης, γενικός διευθυντής της Gerling, σημειώνοντας ότι είναι ανάγκη να υπάρχει ουσιαστικός έλεγχος στην αγορά από την εποπτική αρχή, όχι στους όρους και στα τιμολόγια αλλά χρηματοοικονομικός όπως γίνεται και στις ευρωπαϊκές αγορές. Αναφερόμενος στην πορεία της GERLING-KONZERN στην Ελλάδα ο κ. Καψοκαβάδης σημειώνει ότι θα κλείσει το 1996 με παραγωγή ύψους 2,5 δισ. δρχ., ενώ το 1997 αναμένεται να ξεπεράσει τα 3 δισ. δρχ. Εκτός από τους βιομηχανικούς κινδύνους η εταιρία θα επεκταθεί και σε άλλες καλύψεις, όπως στην ασφάλιση πιστώσεων.

ΕΜΠΟΡΙΚΗ-METROLIFE



Γεώργιος Καπουράνης, Διευθ. Σύμβουλος
Ο κ. Καπουράνης θα αισθάνεται μάλλον ευχαριστημένος από το 1996, αφού ολοκληρώθηκε το έτος αυτό το όνειρό του για συνεργασία της Metrolife με έναν μεγάλο Όμιλο όπως είναι η Εμπορική Τράπεζα.

Ήδη υπεγράφη από το αρμόδιο Υπουργείο Ανάπτυξης και η τυπική πράξη της συγχώνευσης και η νέα εταιρία "Εμπορική-Metrolife" αντιμετωπίζει το μέλλον με αισιοδοξία. Πάντως ο κ. Καπουράνης εκτιμά ότι το 1996 δεν ήταν καλύτερο για την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Τα προβλήματα εξυγίανσής της, αν και θετικά, ωστόσο επηρέασαν όπως είναι φυσικό την εικόνα της απέναντι στον καταναλωτή, ενώ σοβαρό πρόβλημα με απροσδιόριστες ακόμη επιπτώσεις για το μέλλον, θεωρεί ο κ. Καπουράνης την κατάργηση της έκπτωσης των ασφαλιστρών στα ομαδικά συμβόλαια και τη μείωση της στα ατομικά. Αν τελικά ισχύσει η κατάργηση των "φοροαπαλλαγών", το χτύπημα για την αγορά των ομαδικών θα είναι μεγάλο επισημαίνει και σημειώνει ότι ήδη τα πρώτα κρούσματα ακύρωσης των συμβολαίων εμφανίστηκαν. Για το 1997, εκτιμά ότι αυτό που προέχει είναι να συνεχισθεί και να ολοκληρωθεί η προσπάθεια εξυγίανσης της αγοράς, ενώ σημειώνει και την ανάγκη περαιτέρω αναβάθμισης του ρόλου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών.

ΑΣΤΗΡ



Τριαντάφυλλος Λουσιμάχου, Γεν. Δ/ντής
Αντιφατική χρονιά ήταν το 1996, για την εγχώρια ασφαλιστική αγορά, σύμφωνα με τον Γενικό Διευθυντή του Αστέρ κ. Τριαντάφυλλο Λουσιμάχου. Από τη μια πλευρά, είχαμε θετικά γεγονότα, όπως τα Προεδρικά Διατάγματα για την εναρμόνιση της ελληνικής με την Κοινοτική Νομοθεσία και την κατάθεση του σχεδίου νόμου για τον εκσυγχρονισμό της αγοράς, παράλληλα με τις προσπάθειες εξυγίανσης. Από την άλλη, αυτή ακριβώς η διαδικασία, με τις αφαιρέσεις αδειών λειτουργίας, επηρέασε οπωσδήποτε αρνητικά την εικόνα του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης. Το πλέον σοβαρό γεγονός όμως για την αγορά το επεφύλασσε το 1996 για το τέλος και πρόκειται για τις διατάξεις του φορολογικού νομοσχεδίου που καταργούν ουσιαστικά την έκπτωση των ασφαλιστρών. Η επίδραση των διωστών αδειών, εάν τελικά ισχύσουν, θα επηρεάσουν σταδιακά αρνητικά την ανάπτυξη της αγοράς, εκτιμά ο κ. Λουσιμάχου. Για το 1997, ο Γενικός Διευθυντής του Αστέρ εκτιμά, ότι θα προχωρήσει η εξυγίανση της αγοράς, η υλοποίηση των προεδρικών Διαταγμάτων και των άλλων μεταρρυθμίσεων που προβλέπονται (αυξήσεις κεφαλαίων, αποθέματα κ.λπ.) θα συμβάλει

στη βελτίωση της εικόνας της αγοράς. Σε ό,τι αφορά, την αναδιοργάνωση των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της ΕΤΕ, ο κ. Λουσιμάχου επισημαίνει ότι θα προχωρήσει πολύ σύντομα, σύμφωνα με το σχεδιασμό. Τέλος, το 1996 βρίσκει τον "Αστέρ" σε πολύ καλά επίπεδα κερδοφορίας και με την παραγωγή αυξημένη κατά 30% περίπου σε σύγκριση με το 1995.

ALLIANZ ΖΩΗΣ



Θεόδωρος Έξαρχος, Γενικός Διευθυντής
Με συγκρατημένη αισιοδοξία αντιμετωπίζει το 1997 ο Γενικός Διευθυντής της Allianz Ζωής κ. Θεόδωρος Έξαρχος, λόγω κυρίως και των γεγονότων που σημάδεψαν την αγορά το 1996. Η κατάργηση της έκπτωσης των ασφαλιστηρίων στα ομαδικά συμβόλαια και η "συρρίκνωσή" της στα ατομικά θα επηρεάσουν αναμφίβολα την αγορά, ιδιαίτερα στον κλάδο ομαδικών, λέει ο Γενικός Διευθυντής της Allianz. Παράλληλα εκτιμά ότι θα συνεχισθεί η τάση που παρατηρείται στους ρυθμούς αύξησης της παραγωγής, που όπως και το 1996 δημιούργησε μια μικρή απογοήτευση συνολικά στην αγορά. Η Allianz πάντως αναμένεται να εμφανίσει μια αύξηση παραγωγής για το 1996 κατά 20%, λόγω και της πολύ καλής εικόνας που έχει διαμορφώσει η εταιρία. Ωστόσο το πρόβλημα στον κλάδο ζωής ήταν για το 1996, σύμφωνα με τον κ. Έξαρχο, η υπέρογκη αύξηση των αποζημιώσεων στον κλάδο ασφάλισης υγείας, ενώ σε ό,τι αφορά το κλίμα που διαμορφώθηκε με τις αφαιρέσεις αδειών, δεν το θεωρεί ιδιαίτερα ανησυχητικό στο βαθμό που σηματοδοτεί την προσπάθεια εξυγίανσης της αγοράς. Πρέπει όμως, τονίζει, τα όποια μέτρα να ολοκληρωθούν σύντομα, ώστε να μην συντηρείται το κλίμα αυτό για μεγάλο χρονικό διάστημα.

ALICO

Η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς συνεχίστηκε και το 1996, με λιγότερο ταχείς ρυθμούς, σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια. Παράλληλα παρατηρήθηκαν συγχωνεύσεις ή εξαγορές εταιριών σε μια προσπάθεια να δημιουργηθούν περισσότερο ανταγωνιστικές εταιρίες. Στα γεγονότα που σημάδεψαν την ασφαλιστική αγορά το 1996 είναι και η ζητούμενη αυτή τη στιγμή μείωση των φορολογικών απαλλαγών στα ασφάλιστρα, όπως επίσης και οι αλλαγές στο καθεστώς φορολόγησης των Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Όσον αφορά τις προβλέψεις για το 1997, θα πρέπει να εκτιμηθεί ότι ακόμη και σήμερα, μετά από ένα αριθμό ετών κατά τα οποία έχει σημειωθεί θεαματική άνοδος της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, ο βαθμός ανάπτυξης της υπολείπεται σημαντικά σε σχέση με τις άλλες ανεπτυγμένες χώρες. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με την αυξανόμενη "ασφαλιστική συνείδηση" από την πλευρά των καταναλωτών, δημιουργεί δικαιολογημένη αισιοδοξία ότι η ανάπτυξη της αγοράς θα συνεχισθεί για αρκετά χρόνια ακόμη. Ο αριθμός των εταιριών θα μειωθεί ακόμη περισσότερο, ενώ ο ανταγωνισμός θα γίνει πιο έντονος, με ωφελημένο τελικά τον ενημερωμένο καταναλωτή, ο οποίος θα είναι σε θέση να αναζητήσει τις ποιοτικές διαφορές ανάμεσα στις εταιρίες και να κάνει τη σωστή επιλογή για να μεγιστοποιήσει το δικό του όφελος.

ΚΟΥΜΠΑΣ Α.Ε.

Γ. Κούμπας,



Διευθύνων Σύμβουλος
Η ελληνική αγορά εξακολουθεί να παραμένει στο περιθώριο των διεθνών εξελίξεων, επισημαίνει από την πλευρά του ο κ. Γεώργιος Κούμπας. Ενώ στο Ευρωπαϊκό επίπεδο παρατηρούμε στρατηγικές κινήσεις που αλλάζουν το ασφαλιστικό τοπίο, όπως η εξαγορά της UAS από την AXA ή στην αγορά των μεσιτών τη συγχώνευση AON-Bain Hogg, στη χώρα μας δεν παρατηρούνται ανάλογα φαινόμενα, εκτός ίσως της επικείμενης συγχώνευσης Εθνικής-Αστέρ. Η ελληνική αγορά εμφανίζεται ακόμη ανώριμη, γεγονός που πιστοποιείται και από τις αφαιρέσεις των αδειών λειτουργίας ενός αριθμού εταιριών. Σαν θετική εξέλιξη σημειώνει ο κ. Κούμπας την ανάπτυξη καθημερινά και στην ελληνική αγορά του ρόλου του μεσίτη ασφαλείων, που εκφράζεται και με την ανοδική πορεία του Ομίλου των εταιριών που διοικεί.

INTERAMERICAN

Μίνως Μωυσής,



Γεν. Δ/ντής Interamerican Ζωής
Το 1996 ήταν μια από τις πλέον δύσκολες χρονιές για την εγχώρια ασφαλιστική αγορά, σύμφωνα με τον κ. Μίνω Μωυσή, Γενικό Διευθυντή της Interamerican Ζωής. Τη χρονιά σημάδεψαν αναμφίβολα, οι ανακλήσεις αδειών λειτουργίας, που επηρέασαν και την αγορά ζωής, καθώς επίσης και η εκκρεμότητα που υπάρχει με το φορολογικό νομοσχέδιο, σε ό,τι αφορά την κατάρ-

ρηση της έκπτωσης των ασφαλιστρών στα ομαδικά και τη μείωση στα ατομικά. Συνολικότερα σε ό,τι αφορά την πορεία της αγοράς το 1997, ο κ. Μωυσής εκτιμά ότι θα εμφανίσει μια στασιμότητα στους ρυθμούς αύξησης της παραγωγής, ενώ επισημαίνει ότι το βάρος από πλευράς εταιριών θα πρέπει να δοθεί στη μείωση του κόστους, στην εξυγίανση των δικτύων και στη βελτίωση της εξυπηρέτησης των καταναλωτών.

ΕΣΤΙΑ



Μεγακλής Λουρίδας, Γεν. Δ/ντής
Ο ασφαλιστικός κλάδος πρέπει να θεωρήσει το έτος που κλείνει σαν έτος σταθμό στην εξέλιξη του και τούτο γιατί έγιναν κοσμογονικές αλλαγές, που σίγουρα τον επηρεάζουν, σημειώνει ο κ. Μεγακλής Λουρίδας, Γενικός Διευθυντής της "ΕΣΤΙΑ". Η από πολλούς αναμενόμενη ενσωμάτωση των Κοινοτικών Οδηγιών 2ης και 3ης γενιάς για τον κλάδο Ζωής και τον κλάδο Ζημιών, στο ελληνικό δίκαιο θα επηρεάσει την αγορά και τις ασφαλιστικές εταιρίες. Επίσης για τον κ. Λουρίδα λειτουργεί στην αγορά η πλήρης ουσιαστικά απελευθέρωση των τιμολογίων.

Ειδικά σε ό,τι αφορά το αυτοκίνητο ήδη, επισημαίνει, εμφανίστηκαν "πρακτικές γενικών εκπρώσεων" που δεν δικαιολογούνται ασφαλιστικά αν δεν υποστηρίζονται από σοβαρά στοιχεία, που είναι αμφίβολο αν υπάρχουν. Στο μέτωπο των διαμεσολαβούντων το 1996 χαρακτηρίζεται ως έτος των "Brokers", ωστόσο δεν είναι σωστό, για τον κ. Λουρίδα ο κάθε πράκτορας με μια σημαντική παραγωγή να αυτοτιπλοφορείται ως "Broker". Σοβαρή κρίση ταυτότητας διέρχονται, σύμφωνα με τον κ. Λουρίδα, και τα δίκτυα Agenciers των ασφαλιστικών εταιριών. Τέλος, το "κλείσιμο" κάποιων εταιριών από το Υπουργείο Ανάπτυξης σήμανε την εξυγίανση της αγοράς, αλλά επέτεινε δραματικά τα προβλήματα του Επικουρικού Κεφαλαίου. Για το 1997, ο κ. Λουρίδας ελπίζει ότι θα αποτελέσει έτος ωρίμανσης της αγοράς και ανάπτυξης στρατηγικών συμμαχιών. Ειδικότερα σε ό,τι αφορά την ΕΣΤΙΑ, αναμένεται το 1996 να κλείσει με κέρδος, ενώ επεκτείνεται ήδη την ανάπτυξη σε νέους υγιείς κλάδους, όπως ο κλάδος Βοήθειας και ο κλάδος Ζωής. Η παραγωγή της εταιρίας θα αγγίξει το 1996 τα 3 δισ. δρχ. σε καθαρά ασφάλιστρα, ενώ οι ζημιές που καταβάλλονται θα φτάσουν τα 2 δισ. δρχ.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Στα θετικά πάντως του 1996 θα πρέπει να

κατατάξουμε και τις προσπάθειες για τη βελτίωση της λειτουργίας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών. Οι επιτροπές της Ένωσης λειτούργησαν καλύτερα, η επαφή της με τον τόπο ήταν πιο ουσιαστική και τακτική, ενώ σημαντική ήταν η επιτυχία της στο καίριο θέμα της σχέσης των ασφαλιστικών εταιριών με τα ιδιωτικά θεραπευτήρια. Ήρθε επίσης ο καιρός για μια πιο δυναμική "έξοδό" της στο κοινωνικό πεδίο, με διαφημίσεις κ.λπ. γύρω από το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης, στην οικονομική και κοινωνική ζωή του τόπου. Οι αφορμές είναι πολλές (ατυχήματα, φυσικές καταστροφές κ.λπ.).

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Μιλιάδης Νεκτάριος, Γεν. Δ/ντής & Διευθ. Σύμβουλος
Το 1997 αναμένεται να είναι άλλη μία ιδιαίτερα δύσκολη χρονιά για την ασφαλιστική αγορά. Εξαγορές, συγχωνεύσεις, αλλά και πιθανή διακοπή εργασιών και άλλων ασφαλιστικών εταιριών θα είναι τα στοιχεία που θα διαμορφώσουν το ασφαλιστικό τοπίο. Ωστόσο, το έτος αυτό αναμένεται να σηματοδοτήσει την έναρξη μίας νέας περιόδου για τον κλάδο ζωής, με την εμφάνιση των προϊόντων Unit Linked. Όσον αφορά τους γενικούς κλάδους, τα μεν ασφάλιστρα πυρός θα μειωθούν δραματικά, ενδεχόμενα και σε απόλυτους αριθμούς, τα δε ασφάλιστρα αυτοκινήτων θα συγκρατηθούν σε λογικά επίπεδα στην περιοχή του 10%.

NATIONALE-NEDERLANDEN

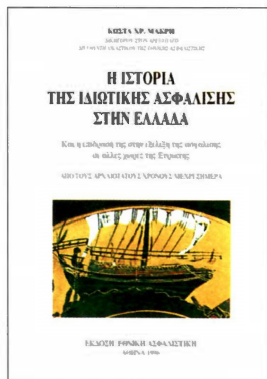
Παναγιώτης Καραλής,



Γεν. Δ/ντής
Το 1996 ήταν ένας σημαντικός χρόνος για την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Στον Όμιλο των εταιριών μας μετά την ίδρυση του πρώτου καταστήματος ING Bank το κυρίαρχο θέμα ήταν η έναρξη εφαρμογής του Bancassurance. Στο σύντομο διάστημα της εφαρμογής αυτού του νέου θεσμού τα αποτελέσματα είναι ικανοποιητικά και αισιοδοξούμε ότι θα συνεχισθούν και το 1997. Στους τομείς Ασφαλείων Ζωής και Γενικών Ασφαλείων η NATIONALE-NEDERLANDEN εξακολούθησε την ανοδική της πορεία, ισχυροποιώντας τη θέση της στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ο Όμιλός μας θα συνεχίσει με την ίδια συναίσθηση ευθύνης να προάγει τον ασφαλιστικό θεσμό και να προσφέρει στους ασφαλισμένους πελάτες μας καλύτερα προϊόντα και υπηρεσίες.

Η ιστορία ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Πρωτοπόροι
και στον τομέα
αυτό οι αρχαίοι
Έλληνες



Σε ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στα Κεντρικά Γραφεία της Εθνικής Ασφαλιστικής έγινε η παρουσίαση του βιβλίου του κ. Κώστα Χρ. Μακρή, Διευθυντή Δικαστικού της Εταιρίας με τον τίτλο “Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ”, που εξέδωσε η ίδια η Εταιρία.

Την παρουσίαση, ανάλυση και κριτική του βιβλίου έκαναν ο Αντιπρόεδρος του Τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς κ. Βασίλης Μπένος και ο καθηγητής του Ασφαλιστικού Δικαίου του Πανεπιστημίου κ. Ζαχαρίας Σκουλούδης, οι οποίοι επεσήμαναν ότι το βιβλίο αυτό περιέχει μία εξαιρετικά ενδιαφέροντα ιστορική μελέτη για την εξέλιξη της Ιδιωτικής Ασφάλισης και ότι είναι το μοναδικό ολοκληρωμένο και αυτοτελές έργο αυτού του περιεχομένου στην Ελληνική ασφαλιστική βιβλιογραφία.

Το συγκεκριμένο βιβλίο “αποτελεί μία συστηματική καταγραφή της εξέλιξης της ασφάλισης και των ασφαλιστικών επιχειρήσεων κατά χρονικές περιόδους από αρχαιολογικών χρόνων μέχρι σήμερα και αποδεικνύει με τρόπο τεκμηριωμένο την επίδραση των αρχαίων Ελλήνων στην εξέλιξη του κλάδου, σημειώνει στον πρόλογο του έργου ο Διευθυντής Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος.

Ο κ. Κώστας Μακρής, Διευθυντής Νομικών Υπηρεσιών της Εταιρίας στην οποία παρέχει τις υπηρεσίες του τριάντα περίπου έτη, είναι γνωστός νομικός και συγγραφέας. Το έργο του Κωδικοποίηση της Νομοθεσίας της Ιδιωτικής Ασφάλισης, η συλλογή, ταξινόμηση και καταγραφή της νομολογίας και όλης της βιβλιογραφίας για την Ιδιωτική Ασφάλιση κατά θέμα, είδος και κλάδο χαιρετίστηκαν από ολόκληρη την ασφαλιστική αγορά και το νομικό κόσμο.

Αναλυτικότερα ο αντιπρόεδρος κ. Β. Μπένος είπε τα εξής:

Κυρίες και Κύριοι,

Το Πανεπιστήμιο Πειραιώς καλλιεργεί την Ασφαλιστική ιδέα αυτοτελώς στο τμήμα Στατιστικής και Ασφαλιστικής επιστήμης, του οποίου ειδικότερα έχω την τιμή να προσδρεύω.

Είμαι ευτυχής διότι από τον Μάρτιο του τρέχοντος έτους έχουμε αναπτύξει μία πολύ καλή συνεργασία με την “Εθνική Ασφαλιστική” στα πλαίσια της αρχής “διασύνδεση σπουδών και επαγγέλματος”, για την καθιέρωση οργανωμένης άσκησης του φοιτητή στην πράξη.

Με τον κ. Κώστα Μακρή, στέλεχος της Εθνικής Ασφαλιστικής, γνωστό από την εμπειρία του στις Ιδιωτικές Ασφαλίσεις αλλά και από το έργο της κωδικοποίησής της ασφαλιστικής νομοθεσίας, είχα την ευκαιρία να συνεργασθώ επανειλημμένα, στα πλαίσια της επιστημονικής συνεργασίας του τμήματος με την Εθνική Ασφαλιστική.

Τον χαρακτηρίζει η σεμνότητα του αληθινού επιστήμονος και το ανήσυχο πνεύμα.

Το νέο έργο του με τίτλο: “Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ” είναι προδήλως αποτέλεσμα πολύχρονης μελέτης τόσο των αρχαίων συγγραφέων, όσο και των νεωτέρων ιστορικών πηγών και της σημερινής πραγματικότητας.

Μέσα στις σελίδες του βιβλίου αυτού συνοψίζεται ολόκληρη η ιστορία του έθνους, εξετάζόμενη από την οπτική γωνία που ενδιαφέρει την ιδιωτική ασφάλιση.

Η μελέτη του παρελθόντος οδηγεί τον συγγραφέα σε κριτική του παρόντος και εκτίμηση του μέλλοντος· βοηθά τον αναγνώστη να κατανοήσει τα αίτια των διακυμάνσεων της

ασφαλιστικής αγοράς και να εκτιμήσει την κοινωνική προσφορά τόσο των παλαιότερων, όσο και των σύγχρονων ασφαλιστικών επιχειρήσεων και καθεμιάς ξεχωριστά.

Νομίζω μας ενδιαφέρει όλους!

Επί πλέον θέλω να επαινέσω και την Εθνική Ασφαλιστική, που εξέδωσε το βιβλίο αυτό, εξαιτίας του συνολικού ενδιαφέροντος που δείχνει η Διοίκηση και τα στελέχη της, για επιστημονική έρευνα και επιμόρφωση στις ιδιωτικές ασφαλίσεις. Συνέπεια του ενδιαφέροντος αυτού είναι και η ενθάρρυνση Ελλήνων επιστημόνων για τη συγγραφή νέων έργων, όπως το σήμερα παρουσιαζόμενο. Εύχομαι κάθε επιτυχία στον συγγραφέα και τον συχαίρω θερμά για το νέο του δημιούργημα.

Ο κ. Ζαχαρίας Σκουλούδης, καθηγητής του Ασφ. Δικαίου, ήταν ο κύριος ομιλητής που στην αναλυτική παρουσίαση του βιβλίου του Κ. Μακρή είπε πολλά σημαντικά, γι’ αυτό και το ΝΑΙ, εξασφαλίζοντας από τον ίδιο τον καθηγητή την ομιλία του την παραθέτει ολόκληρη, ώστε όλη η ασφαλιστική αγορά να ωφεληθεί από αυτή τη δημιουργική προσπάθεια της ΕΘΝΙΚΗΣ:

Παρουσίαση του νέου βιβλίου του Κ. Μακρή με τίτλο Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

§1: “Προνοίας ουδέν άνθρωποις έφου κέρδος λαβείν άμεινον” αναφέρεται σε έργο του Σοφοκλέους. Δηλαδή κανένα κέρδος δεν είναι καλύτερο για τον άνθρωπο από την πρόνοια για το μέλλον.

Και επειδή ο θνητός άνθρωπος αδυνατεί να προβλέψει το μέλλον, προνοεί γι’ αυτό. Η πιο τέλεια από τις σύγχρονες μεθόδους πρόνοιας για το μέλλον είναι η ασφάλιση.

Ιδιαίτερα η δημιουργούμενη ελεύθερα με ιδιωτική πρωτοβουλία ασφάλιση (ιδιωτική Ασφάλιση) που αποτελεί σήμερα βασικό παράγοντα της Οικονομίας, εμφανίζεται στη χώρα μας ως εισαγόμενο είδος. Ώς σχήμα σχέσεων που αναπτύχθηκε στη Δυτική Ευρώπη, χωρίς να θεμελιώνεται στην αρχαία Ελληνική σκέψη.

Την αντίληψη αυτή, που βασίζεται στον διδασκόμενο εννοιολογικό διαχωρισμό της ασφαλίσεως από άλλες μεθόδους πρόνοιας για το μέλλον, αντιμάχεται στο βιβλίο του αυτό ο συγγραφέας.

Το έργο αναφέρεται στην ιστορική εξέλιξη της ιδιωτικής ασφαλίσεως μέχρι σήμερα παγκοσμίως και ιδίως στην Ελλάδα. Δεν αρχίζει όμως από την εποχή της Αναγεννήσεως, αλλά από πολλούς αιώνες ενωρίτερα. Τούτο συμβαίνει επειδή ο συγγραφέας θέλησε να ερευνήσει περισσότερο τα ίχνη της ασφαλιστικής ιδέας, τα οποία ακόμη και δυτικοί ερευνητές έχουν παραδεχθεί ότι υπάρχουν σε αρχαία ελληνικά κείμενα.

Τα στοιχεία που προκύπτουν από αρχαία ελληνικά κείμενα αναφέρονται από τους Δυτικοευρωπαίους ερευνητές ως απλά “ίχνη” της ασφαλιστικής ιδέας και αντιδιαστέλλονται, από τους ίδιους, από άλλα σχήματα που προκλήθηκαν στη Δυτική Ευρώπη πριν την επικράτηση της σημερινής σχέσεως ιδιωτικής ασφαλίσεως υπό την επίδραση του παπικού δικαίου, από το έτος 1236 μ.Χ. και μετά.

Αντίθετα, στο παρόν βιβλίο εξετάζεται η ιδέα της ιδιωτικής ασφαλίσεως ως εξελίξεως των μεθόδων πρόνοιας για αντιμετώπιση του μέλλοντος, η οποία πρόνοια - έμφυτη και στον πρωτόγονο άνθρωπο - καλλιεργήθηκε και εξελίχθηκε με διάφορες μεθόδους στον αρχαίο ελληνικό χώρο. Ορισμένες από τις μεθόδους αυτές οδήγησαν στη διαμόρφωση της σημερινής ασφαλιστικής σχέσεως, όπως προκύπτει αβίαστα από τη χρονική ακολουθία των γεγονότων και από τους συνειρμούς του βιβλίου.

§2: Το βιβλίο εξετάζει τις μεθόδους πρόνοιας για το μέλλον από την προϊστορική εποχή και μετά και κατά προτίμηση εκείνες από αυτές που συντέλεσαν στην εξέλιξη και διαμόρφωση της ασφαλιστικής σχέσεως, όπως αναπτύχθηκαν στον αρχαιοελληνικό χώρο. (ΤΜΗΜΑΤΑ 1-3 του βιβλίου)

Από την εξέταση αυτή επισημαίνεται ότι όλα σχεδόν τα στοιχεία της ασφαλιστικής σχέσεως αναπτύχθηκαν από τους αρχαίους Έλληνες εμπόρους υπό την επιρροή της ελληνικής φιλοσοφίας, που δίδασκε την ανάγκη λήψεως μέτρων πρόνοιας για την αντιμετώπιση του μέλλοντος.

Έτσι αποδεικνύεται ότι κεφαλαιώδεις για την ασφάλιση ιδέες διαμορφώθηκαν στην Ελλάδα: Αλληλοβοήθεια και Αμοιαιότητα. Καταμερισμός των κινδύνων και των εξ αυτών ζημιών. Συμμετοχή τρίτων στους κινδύνους ενός. Πρόληψη του κινδύνου και εκ

των υστέρων αντιμετώπιση των συνεπειών του.

Συγχρόνως σημαντικά είδη και λοιπά σχήματα ιδιωτικής ασφαλίσεως εντοπίζονται στον αρχαίο ελληνικό χώρο, ενώ συνήθως αυτά διδάσκονται ως ανήκοντα στη Ρωμαϊκή εποχή: Οργανώσεις αλληλοβοήθειας πολιτών εντοπίζονται και στους νόμους του Σόλωνα. Η ιδέα της εξασφάλισεως ορφανών, καθώς και εγκαταλειπομένων από τον σύζυγο γυναικών. Η εξασφάλιση κατά της απόδρασης δούλου με προληπτικές χρηματικές καταβολές σε τρίτον που αναλάμβανε να παράσχει αποζημίωση αν συνέβαινε η απόδραση. Και τέλος το ναυτικό δάνειο και η συνεισφορά που διαδόθηκαν μέχρι τη σημερινή εποχή και οδήγησαν, μετά από τον προσαρμογή στις νέες συνθήκες, στη σύγχρονη ιδιωτική ασφάλιση.

Η σύνδεση της ασφαλιστικής ιδέας με τις πράξεις προληπτικής ή κατασταλτικής αντιμετώπισεως του κινδύνου των αρχαίων Ελλήνων ξενίζει τον αναγνώστη. Γρήγορα όμως γίνεται αντιληπτό ότι ο παραλληλισμός στο βιβλίο προς σχήματα, όπως η επιβολή αποζημιώσεως του παθόντος, η παροχή ασφαλείας (ένεχυρο, υποθήκη κ.λπ.) στον δανειστή, η καταπιστευτική μεταβίβαση πράγματος του οφειλέτη στον δανειστή κ.ά. γίνεται για να δείχθούν τα μέτρα πρόνοιας που οι αρχαίοι Έλληνες λάμβαναν προς αντιμετώπιση κινδύνων - στα οποία εντάσσονται και το ναυτικό δάνειο, όπως και η συνεισφορά επί αβαρίας πλοίου. Για τον ίδιο λόγο πρόδηλα το βιβλίο εντάσσει στα μέτρα πρόνοιας και άλλες μη νομικές πράξεις πρόνοιας, όπως η ένταξη σε ομάδες και ο σχηματισμός νηοπομπών για θαλάσσια ταξίδια.

Ο συγγραφέας δεν αποχωρίζει τη Ρωμαϊκή περίοδο κατά την έρευνα αυτή και τούτο πρόδηλα γίνεται για δύο λόγους: Αφ’ ενός επισημαίνει την παραβολή από τους Ρωμαίους και την ένταξη στο Ρωμαϊκό Δίκαιο αρχαίων ελληνικών ιδεών και σχημάτων πρόνοιας και αφ’ ετέρου συνεχίζει με τη βυζαντινή εποχή.

Οι Ρωμαίοι ανέπτυξαν περαιτέρω τα σχήματα και τις ιδέες πρόνοιας για το μέλλον που παρέλαβαν από τους Έλληνες και δημιούργησαν διατάξεις του Ρωμαϊκού Δικαίου γι’ αυτές. Από αυτές διαδόθηκε η ιδέα των οργανώσεων αλληλοβοήθειας που πολίτες δημιουργούσαν για κάλυψη των εξόδων κηδείας, για ασφάλιση στρατιωτικών ή για συνταξιοδότηση και διαμορφώθηκαν σχήματα ασφαλίσεως μεταφερομένων δούλων, καθώς και σχήματα ασφαλίσεως με προληπτική χορήγηση ασφάλειας για αντιμετώπιση ενός ενδεχομένου κακού. Τότε διευρύνθηκαν και οι μέθοδοι εξασφαλίσεως κατά θαλάσσιων κινδύνων, διότι πέρα από το ναυτικό δάνειο, γεννήθηκε και το σχήμα της υποσχέσεως για αποζημίωση σε περίπτωση ναυαγίου του πλοίου ή εχθρικής προσβολής του ή ζημιών από θύελλα. (ΤΜΗΜΑ 4 του

βιβλίου)

Τέλος η βυζαντινή εποχή αναφέρεται ως εποχή εξέλιξεως των σχημάτων ασφαλίσεως ιδιαίτερα ως προς τους θαλάσσιους κινδύνους με εκτενή παρουσίαση της Lex Rhodia. Δεν γίνεται όμως δυστυχώς ανάλυση της βυζαντινής “κοινωνίας” με τον σαφή αλληλασφαλιστικό χαρακτήρα του.

Η αναφορά στην ελληνική αρχαιότητα και στις ελληνικές μεθόδους πρόνοιας για το μέλλον, ήδη προ της Ρωμαϊκής εποχής, αποτελεί τη μία βάση της πρωτοτυπίας του βιβλίου και συναρπάζει σε τέτοιο βαθμό την Ελληνική ψυχή, ώστε υπερκαλύπτεται η έλλειψη μιας αναλυτικότερης αναγραφής των πηγών, η οποία αν υπήρχε θα καθιστούσε το βιβλίο έγκριτη διατριβή. Ο συγγραφέας όμως ρωτά απευθύνεται σε όλους τους ασχολούμενους με ιδιωτικές ασφαλίσεις, δηλαδή μαθηματικούς, οικονομολόγους και νομικούς, καθώς και πρακτικούς των ασφαλίσεων και γι’ αυτό απέβλεψε στη δημιουργία ενός κειμένου εύγλωτου και σχεδόν εκλαϊκευμένου, ακόμη κι αν τούτο δεν παρουσιάζει στον μέγιστο βαθμό ακρίβεια επιστημονικής εκφράσεως.

§3: Η μεσαιωνική περίοδος και η γενική οπισθοδρόμηση συνετέλεσαν στην παρακμή και των πλέον εξελιγμένων σχημάτων πρόνοιας του μέλλοντος, καθώς και στον παραγκωνισμό των σχετικών νομοθετικών κειμένων. Κι όμως τα σχήματα πρόνοιας για το μέλλον είχαν τόσο βαθιά ριζώσει ώστε να αποτελούν στη συνείδηση των ανθρώπων πρακτική ανάγκη. Γι’ αυτό και μετά από καθυστέρηση, συνέχισαν να εφαρμόζονται και να εξελίσσονται σε πιο συγκεκριμένες μορφές. Τότε διαδόθηκαν οι οργανώσεις αλληλοβοήθειας που διευρύνθηκαν ως προς τον αριθμό των μελών τους και έλαβαν διάφορες μορφές με ξεχωριστές ονομασίες. Εξασφάλιση κατά των θαλάσσιων κινδύνων συνέχιζε να παρέχει το ναυτικό δάνειο. Όμως οι καλυπτόμενοι κίνδυνοι άρχισαν να εξατομικεύονται και να καθίστανται αντικείμενο διαπραγματεύσεως. Η απαγόρευση της συμφωνίας τόκου, που επιβλήθηκε το έτος 1236 με edictum του Πάπα ως απόρροια των ρητικών αντιλήψεων της εποχής, δεν οδήγησε στην εκ του μηδενός δημιουργία της ασφαλίσεως, όπως μερικοί δυτικοί συγγραφείς υπονοούν. Οι αρχικά ελληνικές ιδέες πρόνοιας για το μέλλον και ιδίως το ναυτικό δάνειο απλά εξελίχθηκαν περαιτέρω. Οι συνέπειες εκείνης της απαγόρευσης εντοπίζονται πρακτικά ιδίως στη μετάθεση του χρόνου πληρωμής του υπεσχρημένου ποσού “εκ των υστέρων” μετά την επέλευση του κινδύνου, καθώς και σε άλλα



μέτρα καταστρατηγήσεως της απαγόρευσεως. Το νέο σχήμα που διαμορφώθηκε είχε ιδιαίτερα "τυχερό" χαρακτήρα, ομοιάζε δηλαδή με στοίχημα ή τυχερό παιχνίδι.

Με την αναφορά στους μετά την Αναγέννηση χρόνους, το βιβλίο, κερδίζοντας σε ακρίβεια, επισημαίνει ότι η ασφάλιση άρχισε να παίρνει τη σημερινή μορφή της και να ρυθμίζεται σε τοπικές συλλογές νομοθεσίας που άρχισαν να εφαρμόζονται συμβατικά ή εθιμικά στην ευρύτερη περιοχή της Μεσογείου. Συγχρόνως άρχισε και η ανθρώπινη ζωή να γίνεται αντικείμενο ασφαλιστικής διαπραγματεύσεως. Έπειτα η ασφάλιση υπό τη νέα ξεχωριστή της μορφή άρχισε να συνάπτεται και για κάλυψη χερσαίων κινδύνων. Τότε γεννήθηκε και η ιδέα της χρησιμοποίησης της μαθηματικής επιστήμης στην ασφάλιση προς υπολογισμό του κινδύνου του ασφαλιστή. Η αναφορά του βιβλίου σ' εκείνη την εποχή, με τη διαμόρφωση της ασφαλιστικής σχέσεως, είναι τόσο εντυπωσιακά πυκνή, ώστε γεννάται η βεβαιότητα πως τότε ζήτησε πραγματικά η ασφαλιστική αγορά. Συγχρόνως το κέντρο των εξελίξεων μετακινήθηκε από τη Μεσόγειο στον ευρωπαϊκό Βορρά. Τέλος η πρακτική των ασφαλίσεων άρχισε να εφαρμόζεται με κατάλληλη επιχειρηματική οργάνωση. Πολύ ενδιαφέρουσα είναι η ιστορική παρουσίαση των πρώτων ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Παρ' όλα αυτά το βιβλίο δεν ξεφεύγει από τον στόχο του: Σε πολλά σημεία διαπιστώνεται ότι οι νέοι θεσμοί δεν είναι τίποτε άλλο από εξέλιξη αρχαίων ελληνικών σχημάτων πρόνοιας του μέλλοντος. Έτσι, ακόμη και μόνος του ο αναγνώστης, ενθαρρυνόμενος, μπορεί να οδηγηθεί και σε δικές του διαπιστώσεις, π.χ. οι ποντιακές ενώσεις της Β. Ιταλίας είναι παραλλαγή των αρχαίων ελληνικών οργανώσεων αλληλοβοήθειας. (ΤΜΗΜΑΤΑ 5-6 του βιβλίου)

§4: Το βιβλίο, από το 7ο ΤΜΗΜΑ του μέχρι τέλους, συγκεντρώνει το ενδιαφέρον του στην Ελλάδα των νεωτέρων χρόνων μέχρι τη σημερινή εποχή. Από το σημείο αυτό και μετά ο σκοπός του βιβλίου αλλάζει: Δεν ερευνάται πλέον η ελληνικότητα των σχημάτων πρόνοιας του μέλλοντος, ούτε το κατά πόσον αυτά οδήγησαν στη σύγχρονη ασφάλιση. Γίνεται μια εξαιρετικού ενδιαφέροντος ιστορική αναδρομή, με αντικείμενο τη διαμόρφωση και εξέλιξη της ιδιωτικής ασφαλίσεως στην εντελώς κατεστραμμένη από τους Τούρκους χώρα, μέχρι σήμερα. Η έρευνα δεν περιορίζεται σε απαρίθμηση γεγονότων, αλλά επεκτείνεται συνδέοντας την εξέλιξη της ασφαλίσεως με τα γεγονότα. Αυτό γίνεται έντεχνα, με κριτική διάθεση, τελείως αντικειμενικά, χωρίς τις διαστρεβλώσεις και την ωραιοποίηση που συχνά παρατηρούνται στους ιστορικούς κάθε λαού.

Η εξέλιξη των Οικονομικών της Δ. Ευρώπης και ιδιαίτερα η πρόοδος της ιδιωτικής

ασφαλίσεως εκεί από την Αναγέννηση μέχρι τον 18ο αιώνα αντιπαραβάλλονται στο βιβλίο προς την καταστροφή και την παρακμή του υπόδουλου ελληνικού χώρου. Στο σημείο αυτό ο αναγνώστης θα μπορούσε ίσως να μετρίσει την απογοήτευσή του για την παρακμή αυτή και τη "ζήλεια" του για την πρόοδο της Δ. Ευρώπης, αν αναλογισθεί ότι βασικός συντελεστής της Αναγέννησης της Δύσεως υπήρξε η μαζική φυγή από την Ελλάδα προς την Δύση όλων των λογίων, των εμπόρων και των τεχνιτών και η συνέχιση της δράσεώς τους εκτός Ελλάδος.

Πάντως, επιμένοντας το βιβλίο στην παρουσίαση του Ελληνικού χώρου επί Τουρκοκρατίας, διαπιστώνει, ότι ακόμη και υπό τις άγριες συνθήκες εκείνης της εποχής οι Έλληνες κατόρθωσαν να παρουσιάσουν αξιοθαύμαστη οικονομική ανάπτυξη και να επαναλειτουργήσουν μέθοδοι πρόνοιας κατά κινδύνων. Δεν παραλείπεται να γίνει αναφορά και σε ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις που άνθισαν στο εξωτερικό εκείνη την περίοδο και ιδιαίτερα στη σφαίρα επιρροής των Ελλήνων που εκτεινόταν από την Ιταλία μέχρι τη Μ. Θάλασσα. Την εξέλιξη της ιδιωτικής ασφαλίσεως στην νεώτερη Ελλάδα διακρίνει ο συγγραφέας σε 6 χρονικές περιόδους, σύμφωνα με σημαντικά γεγονότα που απετέλεσαν σταθμό για την ιστορία αυτής της ασφαλίσεως στη χώρα. Μέσα από την αναλυτική παρουσίαση των χρονικών αυτών περιόδων γίνεται φανερό ότι η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα δεν σημείωσε μετά την απελευθέρωση από τον Τουρκικό ζυγό στασιμότητα, αλλά ούτε και ομαλή ανοδική πορεία. Οσάκις παρουσιάστηκαν έστω και υποτυπώδεις ευνοϊκές συνθήκες δημιουργήθηκε κατακόρυφη άνοδος των ασφαλίσεων. Τα δεινά που βρήκαν την οικονομία της χώρας μετά την απελευθέρωση από τους Τούρκους συνετέλεσαν όμως επανειλημμένα σε καταστροφή των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Επί πλέον ο συγγραφέας, αξιολογώντας τις ταλαντεύσεις και αυξομειώσεις αυτές παρατηρεί ότι τα καταστρεπτικά αποτελέσματα κάθε υφέσεως θα μπορούσαν ίσως να έχουν μετριασθεί με καλύτερη οργάνωση των επιχειρήσεων και με το βασικό μέτρο πρόνοιας του μέλλοντος που αυτές θα έπρεπε να έχουν λάβει, δηλαδή να αποθεματοποιούν περισσότερο κατά τις εποχές οικονομικής προόδου, ακόμη κι όταν μια μελλοντική ύφεση δεν είναι ακόμη ορατή.

Αφού διαπιστώθηκε η έμφυτη τάση των Ελλήνων για ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς, κρίθηκε σκοπιμότερο να αξιολογηθούν τα δυσμενή γι' αυτήν κατά καιρούς περιστατικά, όπως η βραδύτητα προσαρμογής της Οικονομίας σε νέα δεδομένα, οι διεθνείς οικονομικές κρίσεις και οι παγκόσμιοι πόλεμοι, σε συνδυασμό με τον οξύ ανταγω-

νισμό των αλλοδαπών ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Δεν παραλείφθηκε στο βιβλίο και η κριτική των χειρισμών του ελληνικού κράτους στο χώρο της Οικονομίας, οι οποίοι κατά καιρούς οδήγησαν σε κλονισμό της ασφαλιστικής συνειδήσεως του κοινού.

Η ιστορική αναδρομή δεν περιορίστηκε σε γενικότητες, αλλά έγινε και παρουσίαση των μεγάλων ασφαλιστικών επιχειρήσεων του παρελθόντος και του παρόντος, με σημείωση της προσφοράς καθεμιάς στον Ελληνικό χώρο. Ιδιαίτερη αναφορά γίνεται για την Εθνική Ασφαλιστική Εταιρία και για τη σημασία της. Το μέγεθος, αλλά και η συνέχιση της υπάρξεως της τόσο χρόνια καταπλήσσουν. Τέλος, ιδιαίτερα εντυπωσιακή είναι η επισήμανση της κοινωνικής προσφοράς των Ελληνικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων για τη χώρα και το λαό, όχι μόνο διαμέσου της κάλυψης των κινδύνων, αλλά ακόμη και με καθαρά ανθρωπιστικές ή πατριωτικές πρωτοβουλίες σε εποχές ολέθρου και μαζικών καταστροφών.

Οι κριτικές παρεμβάσεις του συγγραφέα που αφορούν την από τους νεώτερους χρόνους μέχρι σήμερα ανάπτυξη αποτελούν τη δεύτερη βάση της πρωτοτυπίας του έργου. (ΤΜΗΜΑΤΑ 7-9 του βιβλίου)

§5: Το βιβλίο δεν σταματά, όπως όλες οι ιστορικές μελέτες, μόλις φθάνει στη σημερινή εποχή, αλλά προβαίνει και σε παρουσίαση της σημερινής πραγματικότητας και των προβλημάτων της, πράγμα που τονίζει την πρωτοτυπία του έργου.

Είναι η εποχή της δημιουργίας και αναπτύξεως νέων ασφαλιστικών κλάδων και της διαδόσεως των συνθέτων ασφαλίσεων με έκδοση "πολυασφαλιστηρίων".

Έχουν και πάλι επικρατήσει οι ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις και όχι οι αλλοδαπές που δραστηριοποιούνταν στη χώρα.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις συνασιζόμενες επηρεάζουν την Οικονομία.

Το κράτος προχωρεί σε αλληπάλληλες παρεμβάσεις, ενισχύοντας την κρατική εποπτεία του επάνω σε όλες τις επιχειρήσεις αυτές, με πρώτιστο σκοπό την προστασία του ασφαλιστικού κοινού.

Η ανάγκη εναρμονίσεως προς τα δεδομένα της Ευρωπαϊκής Κοινότητας και η ένταξη των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της χώρας στην Ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά δημιουργούν πραγματικά ορισμένους φόβους.

Οι διαπιστώσεις όμως του βιβλίου για τις τάσεις προόδου της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς παρά τις αντιξοότητες, καθώς και οι σημαντικές κριτικές παρατηρήσεις και υποδείξεις για την αναγκαία αναδιάρθρωση των επιχειρήσεων, που κρίνεται δυνατή, φέρνουν ένα μεγάλο μήνυμα αισιοδοξίας για το μέλλον.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Εν τη ενώσει η ισχύς

Στρατηγικής σημασίας κίνηση που αλλάζει τον Ασφαλιστικό χάρτη της χώρας κα ανοίγει νέους ορίζοντες στον κλάδο χαρακτηρίστηκε η δημιουργία της νέας Εταιρίας METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ στην πρώτη Πανελλαδική Συνάντηση Ασφαλιστών που έγινε την 1η Νοεμβρίου στην Αθήνα, με τη συμμετοχή Διευθυντικών Στελεχών της Εμπορικής Τράπεζας, της Ασφαλιστικής αγοράς και 1000 Ασφαλιστών της από όλη την Ελλάδα.

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

συγκροτεί ήδη έναν από τους μεγαλύτερους, ισχυρότερους και ευρωστότερους Ασφαλιστικούς οργανισμούς στη χώρα μας, με σύνολο ενεργητικού που φτάνει τα 24,2 δις και κεφάλαια και αποθεματικά που ξεπερνάνε τα 10,6 δις.

Εταιρία εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Αθηνών με 4000 μετόχους, ιδιόκτητο θόροφο κτήριο, εκτεταμένο δίκτυο Υποκαταστημάτων σε όλη την Ελλάδα με 1500 συνεργάτες και 150.000 πελάτες, 3 θυγατρικές Εταιρίες και διεθνή παρουσία στην Κύπρο και τη Γερμανία, η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ φιλοδοξεί να καταλάβει ηγετική θέση στην αγορά με την ανάπτυξη νέων προϊόντων στον τομέα του Bancassurance, την αξιοποίηση του δικτύου των Υποκαταστημάτων της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ και τη δυναμική επέκταση των εργασιών της στην Ευρώπη, τα Βαλκάνια και τις αγορές του Απόδημου Ελληνισμού.

Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του ο Ολυμπιονίκης μας Πύρρος Δήμας, στην κόρη του οποίου ο Γενικός Διευθυντής της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ κ. Γιώργος Μιχαήλ και ο Πρόεδρος της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ κ. Γιώργος Καπουράνης προσέφεραν ειδικό Αποταμειωτικό Λογαριασμό με πρώτη κατάθεση ενός χρηματικού ποσού από την Εμπορική Τράπεζα και Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο Σπουδών αντίστοιχα.

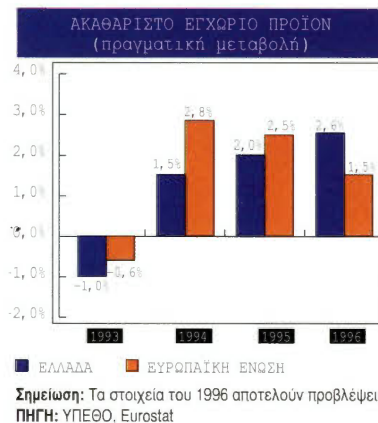


MAASTRICHT

Τρέχουσες Μακροοικονομικές Εξελίξεις

Η ελληνική οικονομική πολιτική σήμερα έχει ως κύριο στόχο της τη σύγκλιση της ελληνικής οικονομίας με τις οικονομίες των άλλων χωρών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Γι' αυτό το σκοπό καταρτίστηκε στα μέσα του 1993 το Αναθεωρημένο Πρόγραμμα Σύγκλισης (1994-1999), που αποβλέπει στην επίτευξη της αναγκαίας προσαρμογής της ελληνικής οικονομίας στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές οικονομίες. Η σύγκλιση αυτή τεχνικά θα αποκτηθεί από την προσέγγιση ορισμένων μεγεθών, με βάση τους στόχους που έθεσε η συνθήκη του Μάαστριχτ. Είναι γνωστό ότι οι στόχοι αποτελούν τα κριτήρια εισόδου μιας χώρας στη Νομισματική Ένωση.

Η απόσταση όμως που έχει να καλύψει η ελληνική οικονομία προς την πραγματική σύγκλιση με τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης είναι ακόμα σημαντική. Παρά την πρόοδο που σημειώθηκε τα προηγούμενα έτη, τα διαρθρωτικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας, όπως είναι η χαμηλή παραγωγικότητα και η δημοσιονομική ανισορροπία, δεν έχουν εκλείψει. Επομένως, οι ευνοϊκές αυτές εξελίξεις δεν πρέπει να οδηγήσουν σε χαλάρωση της προσπάθειας για τη δημιουργία μόνιμης σταθερότητας των μακροοικονομικών δεικτών και της ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας τα επόμενα έτη. Η οικονομική δραστηριότητα σημειώνει μεν ανάκαμψη τα προηγούμενα δύο έτη (1994-1995), με χαμηλότερο όμως ρυθμό από τον αντίστοιχο μέσο όρο των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το τρέχον έτος αναμένεται να υπάρξει πραγματική σύγκλιση, καθώς η



πρόβλεψη για την πραγματική αύξηση του ΑΕΠ στην Ελλάδα είναι 2,6%, ενώ για το μέσο όρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης 1,5%.

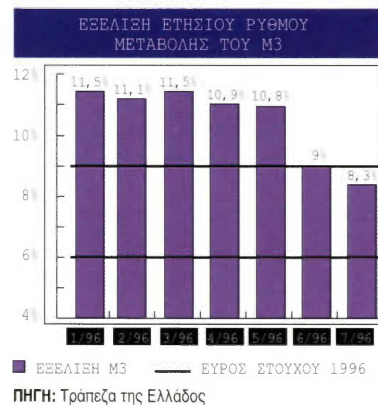
Αναλυτικότερα, οι οικονομικές εξελίξεις κατά τους πρώτους μήνες του 1996 διαμορφώθηκαν ως εξής:

Η "προσφορά χρήματος με την ευρεία έννοια", M3 (που περιλαμβάνει τη νομισματική κυκλοφορία, τις καταθέσεις όψεως, ταμειευτηρίου, προθεσμίας, τα γeros και τα τραπεζικά ομόλογα)¹, κυμάνθηκε το πρώτο πεντάμηνο του έτους σε υψηλότερα επίπεδα - σε ετήσια βάση - από το στόχο που έχει θέσει η Τράπεζα της Ελλάδος για το 1996.

Ειδικότερα, η αύξηση του M3 σε ετήσια βάση κυμαινόταν στο 11,5-10,8% το πρώτο πεντάμηνο, παρουσιάζοντας μικρή πτωτική πορεία, έναντι στόχου 6-9% για ολόκληρο το έτος. Τους τελευταίους δύο μήνες όμως (Ιούνιο-Ιούλιο) το M3 παρουσίασε σημαντική επιβράδυνση και διαμορφώθηκε στο 8,3% τον Ιούλιο του 1996 σε ετήσια βάση, προσεγγίζοντας έτσι το στόχο που έχει τεθεί

από την Τράπεζα Ελλάδος.

Η επιβράδυνση του M3 τους δύο τελευταίους μήνες σημειώθηκε κυρίως από την άντληση εγχώριας ρευστότητας από το Δημόσιο, προκειμένου να εξοφλήσουν ομόλογα με ρήτρα συναλλάγματος που είχαν αγορασθεί στο τέλος Μαΐου 1995 από ξένους επενδυτές, καθώς επίσης και από την επιβράδυνση της συνολικής πιστωτικής

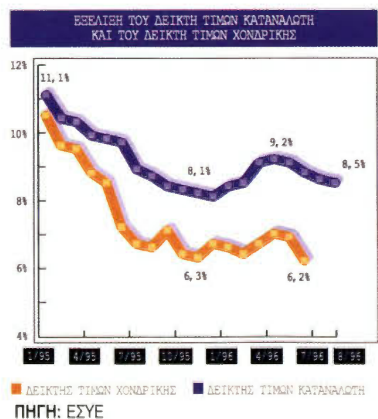


επέκτασης, τόσο προς το δημόσιο, όσο και προς τον ιδιωτικό τομέα, ιδιαίτερα δε των Καταναλωτικών Δανείων.

Η αυξημένη ρευστότητα τους πρώτους μήνες του έτους είχε ως αποτέλεσμα την αναθέρμανση των πληθωριστικών πιέσεων.

Ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής του Δείκτη Τιμών Καταναλωτή παρουσίασε συνεχή αύξηση από τον Ιανουάριο μέχρι και τον Απρίλιο του τρέχοντος έτους, όπου ανήλθε στο 9,2% (από 8,1% που ήταν το Δεκέμβριο του 1995).

Από το Μάιο όμως άρχισε η αποκλιμάκωση του πληθωρισμού (φθάνοντας τον Αύγουστο στο 8,5% σε ετήσια βάση), η οποία, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας,



θα συνεχισθεί μέχρι το τέλος τους

¹Καταθέσεις και ρευστά διαθέσιμα του μη τραπεζικού ιδιωτικού τομέα.

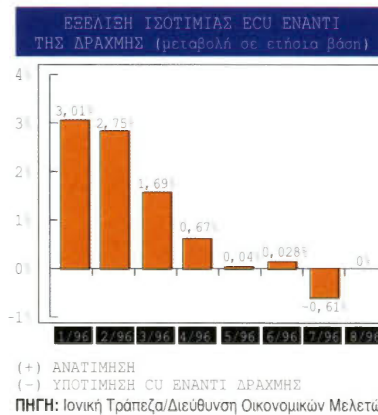
έτους. Η εκτίμηση για ετήσιο ρυθμό μεταβολής του Δείκτη Τιμών Καταναλωτή είναι 7,5% περίπου για το Δεκέμβριο του 1996.

Ανάλογη σχεδόν πορεία με το Δείκτη Τιμών Καταναλωτή είχε και ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής του Δείκτη Τιμών Χονδρικής, ο οποίος τον Ιούνιο του τρέχοντος έτους διαμορφώθηκε σε ιδιαίτερα χαμηλά επίπεδα και συγκεκριμένα στο 6,2%.

Η αύξηση του πληθωρισμού τους πρώτους μήνες είχε ως συνέπεια την επιβράδυνση της μείωσης των τραπεζικών επιτοκίων, καθώς και του ρυθμού μείωσης των επιτοκίων των Εντόκων Γραμματίων και των Ομολόγων του Δημοσίου. Με την αποκλιμάκωση όμως του πληθωρισμού τους τελευταίους μήνες παρουσιάστηκε νέα πτωτική τάση των επιτοκίων.

Η συναλλαγματική πολιτική, η οποία υπήρξε ο κυριότερος παράγοντας συγκράτησης του γενικού δείκτη τιμών, κατά το πρώτο οκτάμηνο του 1996, κινείται μέσα στα πλαίσια που είχε θεσπίσει η Τράπεζα της Ελλάδος.

Ο στόχος για το 1996 είναι η διατήρηση σταθερής ισοτιμίας της δραχμής σε σχέση με την ECU -κατά μέσο όρο στη διάρκεια του έτους- (η ECU τον Αύγουστο παρέμεινε σταθερή σε ετήσια βάση

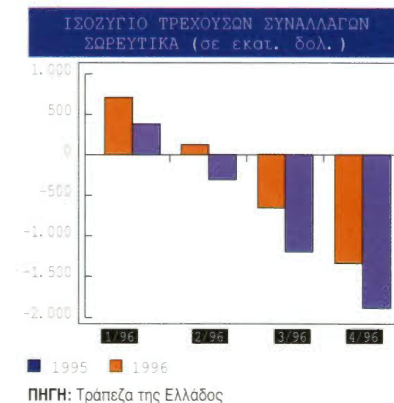


έναντι της Δραχμής). Σημειώνεται ότι η σταθεροποίηση της συναλλαγματικής ισοτιμίας αποτελεί προϋπόθεση για τη συμμετοχή της Ελλάδος στο τελικό στάδιο της Νομισματικής Ένωσης και την υιοθέτηση του ενιαίου νομίσματος (EURO).

Το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών παρουσίασε επιδείνωση κατά τους πρώτους μήνες του 1996, όπου το έλλειμμα ανήλθε σε 1,9 δις δολάρια τον Απρίλιο του 1996, έναντι 1,3 δις δολάρια το αντίστοιχο διάστημα του 1995.

Η αρνητική αυτή εξέλιξη οφείλεται στη

διεύρυνση του ελλείμματος του εμπορικού ισοζυγίου (το οποίο αυξήθηκε την ίδια περίοδο κατά 7,5%) και τον περιορισμό του πλεονάσματος των άδηλων συναλλαγών (το οποίο μειώθηκε κατά 3,5%).



Θα πρέπει βεβαίως να σημειωθεί ότι τα συναλλαγματικά στοιχεία, ιδιαίτερα τα τελευταία έτη, υποεκτιμούν τις εξαγωγές και επομένως υπερεκτιμούν το εμπορικό έλλειμμα και το έλλειμμα τρεχουσών συναλλαγών.

Αναμένεται δε σε σύντομο χρονικό διάστημα να εφαρμοσθεί από την Τράπεζα της Ελλάδος ένα νέο σύστημα παρακολούθησης του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών, το οποίο θα είναι περισσότερο αντιπροσωπευτικό της πραγματικής εξέλιξης του.

Προϋπόθεση για τις θετικές εξελίξεις των οικονομικών μεγεθών τους υπόλοιπους μήνες του 1996, καθώς και στα επόμενα χρόνια, είναι η αυστηρή διατή-

ρηση και ενίσχυση της παρούσας μακροοικονομικής πολιτικής και η συνέπεια στους στόχους που προβλέπει το Πρόγραμμα Σύγκλισης.

Για την πραγματοποίηση των στόχων αυτών, καταλυτικό ρόλο έχει η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας όλων των τομέων της ελληνικής οικονομίας, πράγμα που θα στηριχθεί στην εφαρμογή της κατάλληλης οικονομικής πολιτικής. Συγκεκριμένα:

- Η νομισματική πολιτική πρέπει να έχει ως βασικό στόχο της τη διατήρηση της σταθερότητας του γενικού επιπέδου τιμών, γεγονός που θα έχει θετικές επιδράσεις στην ελληνική οικονομία και θα ενθαρρύνει την ανάληψη επενδυτικών πρωτοβουλιών.

- Η δημοσιονομική εξυγίανση πρέπει να συνεχισθεί και να ενισχυθεί, έτσι ώστε να στηρίζει την αποτελεσματικότητα της νομισματικής πολιτικής και τη βελτίωση της κατανομής των πόρων στην οικονομία.

Παράλληλα, η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας πρέπει να υποστηριχθεί από την πραγματοποίηση επενδύσεων σε έργα υποδομής (για διευκόλυνση των μεταφορών και των επικοινωνιών), καθώς και από τη βελτίωση της παραγωγικότητας κάθε επιχείρησης.

πηγή: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ έκδοση ΙΟΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, Σεπτέμβριος 1996).

ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΤΗΣ ΣΥΝΘΗΚΗΣ ΤΟΥ ΜΑΑΣΤΡΙΧΤ*

- Το έλλειμμα του κρατικού προϋπολογισμού να μην ξεπερνά το 3% του ΑΕΠ.(**)
- Το δημόσιο χρέος να μην ξεπερνά το 60% του ΑΕΠ(***)
- Ο ετήσιος ρυθμός πληθωρισμού να μην ξεπερνά κατά 1,5 ποσοστιαίες μονάδες τον ετήσιο ρυθμό πληθωρισμού των τριών χωρών-μελών με τις καλύτερες επιδόσεις.
- Τα μακροπρόθεσμα επιτόκια (μέσος όρος ονομαστικών μακροπρόθεσμων επιτοκίων) να μην αποκλίνουν περισσότερο από 2 ποσοστιαίες μονάδες από αυτό των τριών καλύτερων από την άποψη σταθερότητας τιμών των χωρών-μελών.
- Το νόμισμα του κράτους-μέλους να έχει επιτυχή συμμετοχή τα τελευταία δύο έτη στην κανονική ζώνη διακύμανσης του Ε.Ν.Σ.

(*) Αφορούν τα μεγέθη του έτους 1997 (ή αντίστοιχα της 31/12/1997), βάσει των οποίων θα κριθεί η συμμετοχή στο τρίτο στάδιο της ΟΝΕ από την 01/01/1999. (**) Το έλλειμμα του 1995, σύμφωνα με τον ορισμό της συνθήκης του Μάαστριχτ, ανερχόταν σε 9% του ΑΕΠ. Η πρόβλεψη για το 1996 είναι να μειωθεί στο 7,6% ως ποσοστό του ΑΕΠ. (***) Το δημόσιο χρέος του 1995, σύμφωνα με τον ορισμό της συνθήκης του Μάαστριχτ, ανερχόταν σε 111,7% του ΑΕΠ. Η πρόβλεψη για το 1996 είναι να μειωθεί στο 110,4% ως ποσοστό του ΑΕΠ.

ΜΑΖΙ

για καλύτερες κατακτήσεις



30^ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Στην καρδιά του Money Show 96, στο συγκρότημα του ΑΣΤΕΡΑ ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ, πραγματοποιήθηκε στις 17 Νοεμβρίου 1996 το 30^ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ της GENERALI LIFE.

Στα πλαίσια ενός μεγάλου γεγονότος του χρηματοοικονομικού τομέα, οι κορυφαίοι των Πωλήσεων της GENERALI LIFE έδωσαν ένα δυναμικό παρόν, τιμώντας από την εταιρία τους για τις σκληρές προσπάθειες που κατέβαλλαν, με αποτέλεσμα την επιτυχία και τη διάκριση.

Στη λαμπρή αυτή ημερίδα, εκτός των διακεκριμένων στελεχών των Πωλήσεων της GENERALI LIFE, παρευρέθησαν τα Διευθυντικά στελέχη της εταιρίας, καθώς και τα στελέχη των Διοικητικών της Υπηρεσιών. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους εκπρόσωποι του Διοικητικού Συμβουλίου της GENERALI LIFE, τα Διευθυντικά και Διοικητικά στελέχη της εταιρίας του Ομίλου GENERALI, GENERALI HELLAS και των εταιριών του Ομίλου της ALPHA ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΠΙΣΤΕΩΣ. Ακόμη παρευρέθησαν διακεκριμένοι εκπρόσωποι του ασφαλιστικού τύπου, καθώς και εξωτερικοί συνεργάτες της εταιρίας.

Εγκάρδιο χαιρετισμό προς το ακροατήριο απηύθυναν ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Κων. Κυριακόπουλος και ο Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος κ. G. Giacovazzi, οι οποίοι ως εκπρόσωποι των δύο μετόχων της εταιρίας, ASSICURAZIONI GENERALI και ALPHA ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΠΙΣΤΕΩΣ, επεσήμαναν από κοινού την ικανοποίηση των μετόχων από τη μέχρι σήμερα συνολική πορεία της GENERALI LIFE και εξέφρασαν την αισιοδοξία τους για την κυρίαρχη θέση της στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Στο βήμα των ομιλητών, προσκεκλημένος της εταιρίας ο κ. Γ. Προβόπουλος, Οικονομικός Σύμβουλος της ALPHA

ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΠΙΣΤΕΩΣ, απευθύνθηκε στους συνέδρους με το επίκαιρο θέμα του "Μέλλοντος της Κοινωνικής Ασφάλισης και του συμπληρωματικού ρόλου του Ιδιωτικού Τομέα".

Ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Κων. Παπαμιχαλόπουλος απέδωσε με την ομιλία του την απάντηση της GENERALI LIFE στις προκλήσεις που δημιουργούνται από τις ραγδαίες εξελίξεις που συντελούνται στην ασφαλιστική αγορά. Μια απάντηση που στηρίζεται στις αρχές και τη φιλοσοφία που διαπνέουν κάθε κύτταρο της εταιρίας και την οδηγούν με μεγάλα και σταθερά βήματα στην κορυφή.

Ο Βοηθός Γεν. Διευθυντής κ. Στ. Σάββας αφιέρωσε την ομιλία του στη σημασία της Εξυπηρέτησης του Πελάτη, τονίζοντας ότι για την GENERALI LIFE, εκτός από τον Ασφαλισμένο, πελάτη θεωρείται και πρέπει να τιμάται με τον ίδιο τρόπο τόσο ο Συνεργάτης των Πωλήσεων όσο και ο Συνάδελφος των Διοικητικών Υπηρεσιών.

Τα Νέα Εφόδια που παρέχει η GENERALI LIFE στη Δύναμη των Πωλήσεων για ακόμα Μεγαλύτερες Κατακτήσεις ανακοινώθηκαν από τον Διευθυντή Πωλήσεων κ. Ι. Γεωργάκη, αποσπώντας την ενθουσιώδη υποδοχή των Συνέδρων με επίκεντρο τους Συνεργάτες της εταιρίας, των οποίων το έργο διευκολύνεται πλέον διεξοδικά λόγω των πρωτοποριακών βελτιώσεων των προϊόντων και οι αμοιβές τους αυξάνονται σημαντικά λόγω της αναδιαμόρφωσης του Κανονισμού Πωλήσεων.

Στη συνέχεια, το κεντρικό μήνυμα του Συνεδρίου υποστήριξαν εκ μέρους των δικτύων Πωλήσεων της εταιρίας τα διακεκριμένα στελέχη του: ο Επιθεωρητής Πωλήσεων κ. Ι. Τόλιζας, ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος κ. Νικ. Βλαστός και ο Ασφαλιστικός Πράκτορας κ. Στ. Φαφούτης.

Τις εργασίες του Συνεδρίου έκλεισε ο Γενικός Διευθυντής κ. Κων. Παπαμιχαλόπουλος, μέσα σε μια ενθουσιώδη και γεμάτη αισιοδοξία ατμόσφαιρα, που σηματοδότησε την έναρξη της δεύτερης δεκαετίας ζωής της GENERALI LIFE.



Ο πρόεδρος του Δ.Σ. της GENERALI LIFE κ. Κων. Κυριακόπουλος απευθύνει χαιρετισμό προς το ακροατήριο του συνεδρίου.



Ο Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και Διευθύνων Σύμβουλος της GENERALI LIFE κ. G. Giacovazzi, απευθύνοντας χαιρετισμό προς τους συνέδρους.



Ο γεν. διευθυντής της GENERALI LIFE κ. Κων. Παπαμιχαλόπουλος κατά τη διάρκεια της ομιλίας του.

ΒΡΑΔΙΑ ΑΦΙΕΡΩΜΕΝΗ ΣΤΟΥΣ ΚΟΡΥΦΑΙΟΥΣ

Ήταν όλοι εκεί. Οι πρώτοι και καλύτεροι της GENERALI LIFE, που έχοντας τιμήσει με το έργο τους την εταιρία ήρθε η ώρα να ζήσουν και οι ίδιοι τη στιγμή της καταξίωσης. Η βραδιά που ακολούθησε του Συνεδρίου στον ΑΣΤΕΡΑ της ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ ήταν αφιερωμένη στη βράβευση των κορυφαίων συνεργατών από όλες τις βαθμίδες της ιεραρχίας του δικτύου Πωλήσεων Ζωής, των Πρακτόρων, καθώς και του διακεκριμένου για την επίδοσή του διοικητικού υπαλλήλου της GENERALI LIFE.

Μέσα σε μια εορταστική ατμόσφαιρα, με την παρουσία πάνω από 300 επισήμων και εκλεκτών προσκεκλημένων της εταιρίας, πραγματοποιήθηκαν οι απονομές των βραβείων κατά κατηγορία επιδόσεων, από τους εκπροσώπους του Διοικητικού Συμβουλίου και τη Γενική Διεύθυνση της GENERALI LIFE.

ΟΤΑΝ ΕΚΠΡΟΣΩΠΕΙΣ ΤΗΝ GENERALI LIFE ΔΕΝ ΦΟΒΑΣΑΙ ΠΟΤΕ ΤΗ ΣΥΓΚΡΙΣΗ...



...ΓΙΑΤΙ ΣΟΥ ΔΙΑΣΦΑΛΙΖΕΙ

την πλήρη δραστηριοποίησή σου σε ένα ευρύτατο πεδίο χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών (Ασφαλίσεις Ζωής, Αμοιβαία Κεφάλαια, Γενικές Ασφαλίσεις, Οδική και Ιατρική Βοήθεια).

...ΓΙΑΤΙ ΣΟΥ ΕΓΓΥΑΤΑΙ

τη δυναμική και απόδοσκοπη εξέλιξη, την εκπαιδευτική υποστήριξη, την επαγγελματική καταξίωση, με εντιμότητα και συνέπεια.

...ΓΙΑΤΙ ΕΧΕΙ ΚΑΤΑΚΤΗΣΕΙ

την εμπιστοσύνη του ελληνικού κοινού με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία που της εξασφαλίζουν οι δύο μεγάλοι μέτοχοί της, ο διεθνής Ασφαλιστικός Οργανισμός GENERALI και η πλέον σύγχρονη ελληνική τράπεζα η ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ!

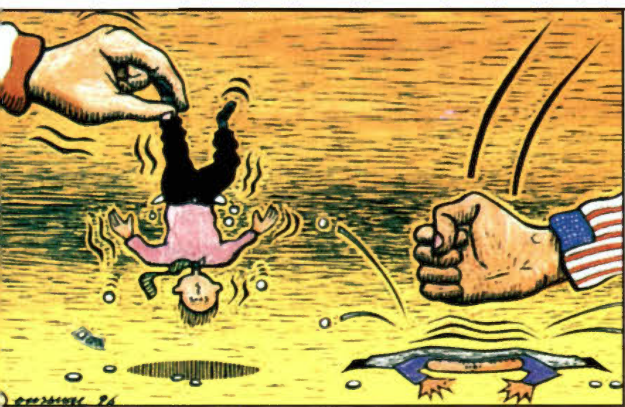


GENERALI LIFE

Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΔΥΟ ΜΕΓΑΛΩΝ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 1 & ΜΕΓΑΛΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ ΜΑΡΟΥΣΙ 151 24

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ, ΤΗΛ. (01) 8096300 FAX 6142050



ΙΔΙΩΤΙΚΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ

στο Χρηματοπιστωτικό Τομέα

Αυξημένη κινητικότητα παρατηρείται τα τελευταία χρόνια στον τραπεζικό χώρο. Σημαντικές τράπεζες ενώνουν τις δυνάμεις τους μέσω συγχωνεύσεων και εξαγορών, αλλάζοντας τις ισορροπίες του τραπεζικού συστήματος σε τοπικό αλλά και διεθνές επίπεδο. Αντιπροσωπευτικά παραδείγματα είναι η πρόσφατη συγχώνευση της Bank of Tokyo με την Mitsubishi Bank, που δημιούργησε τη μεγαλύτερη τράπεζα του κόσμου, με ενεργητικό περίπου USD 820 δισ. και η συγχώνευση της Chase Manhattan με την Chemical Bank που είχε σαν αποτέλεσμα τη δημιουργία της μεγαλύτερης τράπεζας των Η.Π.Α. Στο παρελθόν οι συγχωνεύσεις και εξαγορές τραπεζών ήταν απόρροια αποτυχημένης διαχείρισης και η πλειοψηφία των εξαγοραζόμενων τραπεζών ήταν μικρού μεγέθους και χαμηλής αποδόσεως. Σήμερα οι συγχωνεύσεις και εξαγορές θεωρούνται σαν μια εναλλακτική στρατηγική για επέκταση και αύξηση της αξίας ενός οργανισμού. Πολλοί, υψηλής αποδοτικότητας, οργανισμοί αναζητούν δυνατότητες συνενώσεως με άλλους παρόμοιους μεγέθους οργανισμούς ή και μεγαλύτερους προκειμένου να ενισχύσουν την ανταγωνιστική τους θέση τόσο στο εσωτερικό όσο και στη διεθνή αγορά. Η άποψη που επικρατεί είναι ότι το προκύπτον σχήμα θα έχει επίδοση που υπερβαίνει το άθροισμα των επιδόσεων των μεμονωμένων οργανισμών. Αυτό γίνεται όχι μόνο μέσω της μείωσης του κόστους (λόγω οικονομικών κλίμακας), αλλά και καλύτερης επίσης μίξεως των διοικητικών ικανοτήτων της κάθε τράπεζας (λόγω διαφορετικών εμπειριών και εξειδικεύσεως σε αγορές). Τέλος, ο νέος οργανισμός που προέρχεται από τη συγχώνευση έχει συνήθως καλύτερη παρουσία και διείσδυση στην αγορά, χρησιμο-

ποιώντας ένα μεγαλύτερο δίκτυο καταστημάτων για προώθηση των προϊόντων του.

Οι λόγοι που οδηγούν τις τράπεζες σε συγχωνεύσεις ή εξαγορές είναι πολλοί. Η πληθώρα των τραπεζών που υπάρχουν είναι, σε πολλές περιπτώσεις, η κύρια αιτία του μικρού μεγέθους τους και κατ'επέκταση της ισχνής κεφαλαιακής τους διαρθρώσεως, του μικρού μεριδίου αγοράς που κατέχουν και των χαμηλών κερδών τους. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα των Η.Π.Α. όπου οι τράπεζες έχουν μειωθεί από 14.000 στις αρχές του 1990 σε 10.000, αυξάνοντας τα κέρδη τους από USD 12 δισ. σε USD 48 δισ. την αντίστοιχη περίοδο. Παρόλα αυτά μόνο οι 1.000 έχουν ενεργητικό μεγαλύτερο των USD 300 εκατ. (περίπου Dρχ. 75 δισ.) και επομένως αναμένεται και περαιτέρω μείωση του αριθμού τους. Στις περιπτώσεις αυτές, η πρακτική των συγχωνεύσεων ή εξαγορών μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να ενισχυθεί η ανταγωνιστικότητά τους και να βελτιωθεί η κερδοφορία τους, μέσω της κατοχής μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς και διαθεσιμότητας περισσότερων κεφαλαίων. Στη Γερμανία, επίσης, η τραπεζική αγορά είναι κατακερματισμένη. Υπάρχουν 4.000 περίπου πιστωτικά ιδρύματα. Η Deutsche Bank, η μεγαλύτερη τράπεζα της Γερμανίας, δεν κατέχει παρά το 6% της εγχώριας τραπεζικής αγοράς σε επίπεδο retail. Πρόσφατα, η Deutsche Bank απέκτησε το 5% περίπου της Bayerische Vereinsbank σε μια κίνηση που χαρακτηρίζεται σαν προπομπός ενός κύματος συγχωνεύσεων/εξαγορών που θα αλλάξει το τοπίο στη Γερμανική και στην Ευρωπαϊκή τραπεζική αγορά στα χρόνια που έρχονται.

Σημειώνεται ότι τις τράπεζες ανταγωνίζονται πλέον και εταιρίες έξω από τον παραδοσιακό τραπεζικό χώρο. Έτσι, σήμερα, εταιρίες επενδύσεων και αμοι-

βαίων κεφαλαίων προσφέρουν μεγαλύτερες αποδόσεις στο αποταμιευτικό κοινό επενδύοντας τα κεφάλαιά τους σε εναλλακτικές των καταθέσεων τοποθετήσεις. Μειώνεται επομένως η δυνατότητα των τραπεζών να αντλούν χαμηλού κόστους κεφάλαια μέσω των καταθέσεων, αυξάνοντας έτσι το κόστος αντλήσεως των κεφαλαίων τους. Ο ανταγωνισμός αυτός παρατηρείται περισσότερο στην Αμερική και στην Ιαπωνία. Στην Ευρώπη οι τράπεζες, προκειμένου να αυξήσουν την ανταγωνιστικότητά τους, να μειώσουν τον επιχειρησιακό τους κίνδυνο, να αυξήσουν το μερίδιο αγοράς τους και να περιορίσουν την πώση της κερδοφορίας τους, έχουν δραστηριοποιηθεί επιτυχώς μέσα στον ευρύτερο χρηματοπιστωτικό τομέα.

Τέλος, τα τελευταία χρόνια με την ανάπτυξη των χρηματαγορών και κεφαλαιαγορών, όπου συναλλάσσονται άμεσα επενδυτές και δανειζόμενο, αποδυναμώνεται ο διαμεσολαβητικός ρόλος των τραπεζών, περιορίζοντας ακόμα περισσότερο τα κέρδη τους. Μεγάλες βιομηχανικές εταιρίες, όπως η General Electric, όχι μόνο παρακάμπτουν σε πολλές συναλλαγές τους τις τράπεζες, αλλά τα χρηματοοικονομικά τους τμήματα ανταγωνίζονται τις τράπεζες, αναπτύσσοντας χρηματοπιστωτικές δραστηριότητες, φτάνοντας μέχρι και στη χορήγηση δανείων.

Οι λόγοι που οδηγούν τις τράπεζες σε συγχώνευση ή εξαγορά δεν έχουν μόνο αμυντικό χαρακτήρα, αλλά αντανakλούν και φιλοδοξίες για επέκταση και ανάπτυξη. Μέσω των συγχωνεύσεων/εξαγορών μια τράπεζα μπορεί να επεκτείνει τις δραστηριότητές της και σε μία άλλη χώρα, εξαγοράζοντας μια τοπική τράπεζα, να αυξήσει το μερίδιό της αγοράς της σε συγκεκριμένη γεωγραφική αγορά, ή να αυξήσει το μερίδιό της σε συγκεκριμένα προϊόντα. Η πρόσφατη εξαγορά της Banco Portugues do Atlantico από την

Banco Commercial Portugues (BCP) και την Imperio Companhia de Seguros (και οι δύο του ομίλου Mello) οδήγησε σε αύξηση του μεριδίου της BCP στην τραπεζική αγορά από το 8% στο 20%.

Σε συγχώνευση οδηγούνται κυρίως οι τράπεζες που αλληλοσυμπληρώνονται παρά αυτές που δραστηριοποιούνται στους ίδιους τομείς. Η αλληλοσυμπλήρωση αυτή μπορεί να αφορά διαφορετικές περιοχές που καλύπτει η κάθε τράπεζα, προϊόντα ή τμήμα της αγοράς που εστιάζεται η κάθε μία. Στην περίπτωση αυτή μπορεί να αναφερθεί η συγχώνευση της Bank of Tokyo με τη Mitsubishi Bank, όπου με ισχυρότερη παρουσία στη διεθνή αγορά η πρώτη και εντονότερη παρουσία στο εσωτερικό η δεύτερη, ισχυροποίησαν με την ένωσή τους τη θέση τους έναντι των ανταγωνιστών τους. Όταν πρόκειται για τράπεζες που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικούς τομείς, η συγχώνευση έχει σαν αποτέλεσμα τη διεύρυνση του φάσματος των πελατών τους, των υπηρεσιών τους και των προϊόντων που διακινούν. Σαν πρόσφατο παράδειγμα μπορεί να αναφερθεί και η εξαγορά της Chemical Bank από την Chase Manhattan, που ήταν τράπεζες με διαφορετικό πρότυπο δράσεως και επικεντρώνονταν σε διαφορετικούς τραπεζικούς τομείς (consumer banking και global custody).

Επιπλέον, η συγχώνευση σαν τρόπος επεκτάσεως είναι ο πιο ενδεδειγμένος, όταν λόγω του ανταγωνισμού και του κατακερματισμού της τραπεζικής αγοράς δεν μπορεί να επιτευχθεί με άλλο τρόπο. Η συνένωση δύο τραπεζών βοηθάει στη δημιουργία αποτελεσματικότερου δικτύου καταστημάτων, ενώ μπορεί να μειώσει το λειτουργικό τους κόστος λόγω των οικονομικών κλίμακας που δημιουργούνται κυρίως για προϊόντα που τα έσοδά τους είναι ανάλογα του όγκου τους. Πέρυσι, η Lloyds Bank συγχωνεύθηκε με τον όμιλο TSB, δημιουργώντας την τρίτη μεγαλύτερη τράπεζα στο Ηνωμένο Βασίλειο και την πρώτη σε πελατεία, με στόχο την προοπτική μείωσης του λειτουργικού κόστους.

Από τη συνένωση τραπεζών με άλλες χρηματοπιστωτικές επιχειρήσεις προκύπτουν οργανισμοί που είναι καλύτερα εξοπλισμένοι για να δράσουν σε ένα περιβάλλον ολοκληρωμένων και παγκοσμιοποιημένων αγορών. Τέτοιες επιχει-

ρήσεις μπορεί να είναι οι ασφαλιστικές εταιρίες, οι εταιρίες επενδύσεων κ.λπ. Η διαφοροποίηση αυτή των δραστηριοτήτων τους βοηθά τις τράπεζες στη σημαντική αύξηση των διαθέσιμων κεφαλαίων τους, στην αντιμετώπιση του ανταγωνισμού που δέχονται από άλλες χρηματοπιστωτικές επιχειρήσεις και στη μείωση των κινδύνων από ενδεχόμενες κρίσεις του τραπεζικού τομέα. Η συγκέντρωση διαφορετικών δραστηριοτήτων κάτω από την ίδια στέγη έχει προχωρήσει αρκετά στην Ευρώπη, ενώ η ισχύουσα νομοθεσία της Αμερικής και της Ιαπωνίας δε βοηθούν ακόμη προς την κατεύθυνση αυτή. Στις Η.Π.Α. ειδικότερα, οι εμπορικές τράπεζες μπορούν να κάνουν χρηματοπιστηριακές εργασίες μόνο μέσω θυγατρικών, οι οποίες όμως δεν επιτρέπεται να συμβάλουν στα έσοδα της μητρικής τράπεζας σε ποσοστό άνω του 10%. Το ποσοστό αυτό πρόκειται σύντομα να αναπροσαρμοσθεί σε 25%. Η προοπτική αυτή έχει δημιουργήσει "πυρετό" σε Αμερικανικές, αλλά και σε Ευρωπαϊκές τράπεζες με παρουσία στην αγορά των Η.Π.Α., που κινητοποιούνται προς την κατεύθυνση εξαγορών χρηματοπιστηριακών εταιριών, για να εκμεταλλευθούν την ιστορική αυτή, όπως χαρακτηρίζεται, ευκαιρία.

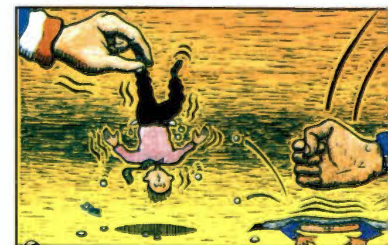
Επιπρόσθετα, στην Ευρώπη η εισαγωγή του ενιαίου Ευρωπαϊκού νομίσματος (euro) αναμένεται να έχει σημαντικές επιπτώσεις τόσο στις τράπεζες των χωρών που θα ενταχθούν στη νομισματική ένωση άμεσα (το 1999), όσο και στις τράπεζες των χωρών που θα ενταχθούν σε μεταγενέστερες ημερομηνίες. Η χρησιμοποίηση ενός ισχυρού και σταθερού νομίσματος θα προσφέρει μεγαλύτερη ασφάλεια στους καταθέτες και καλύτερες συνθήκες δανεισμού στους δανειζόμενους. Η χρήση του euro απαιτεί από τις τράπεζες υψηλό αρχικό κόστος για την αγορά μηχανογραφικού εξοπλισμού και προγραμμάτων, εκπαίδευση του προσωπικού τους και ενημέρωση των πελατών τους. Το κόστος αυτό υπολογίζεται να φτάσει για μία μεγάλου μεγέθους Γερμανική τράπεζα τα DM 200 εκατ. (Dρχ. 32 δισ.) χωρίς να συνυπολογίζονται οι απώλειες των εσόδων από συναλλαγματικές διαφορές. Το κόστος αυτό, καθώς και η απώλεια των εσόδων, αναμένεται να υπερκαλυφθούν μελλοντικά από τα οφέλη της νομισματικής ενώσεως που είναι η περαιτέρω διεθνοποίηση της αγο-

ράς, η αύξηση της ρευστότητας, η διευκόλυνση των εμπορικών συναλλαγών που θα γίνονται στο ίδιο νόμισμα και η σταδιακή αντικατάσταση του USD από το Euro στην πλειοψηφία των συναλλαγών. Οι ανωτέρω εξελίξεις αναμένεται να επιταχύνουν τις διαρθρωτικές αναπροσαρμογές και να οδηγήσουν τις τράπεζες σε συγχωνεύσεις και εξαγορές προκειμένου να αντιμετωπίσουν τον αυξανόμενο ανταγωνισμό.

Έχοντας ήδη αναφερθεί στα θετικά αποτελέσματα που μπορούν να προκύψουν μέσω των συγχωνεύσεων, εξαγορών και ιδιωτικοποιήσεων, θα ήταν χρήσιμο να αντληθεί η σχετική εμπειρία όσον αφορά τα στοιχεία εκείνα που συνέβαλαν στην επιτυχή συνένωση, καθώς και τα προβλήματα που προέκυψαν (και πώς ξεπεράστηκαν).

Βασική προϋπόθεση για την επιτυχή συνένωση διαφορετικών επιχειρησιακών και διοικητικών τρόπων συμπεριφοράς είναι η ύπαρξη δυναμικής διοικήσεως σε κάθε ένα από τους δύο οργανισμούς. Δυναμική διοίκηση σημαίνει αναζήτηση, κατανόηση και αξιολόγηση των συγκριτικών πλεονεκτημάτων του κάθε οργανισμού και χρησιμοποίησή τους για την ανάπτυξη της νέας επιχειρηματικής οντότητας. Η εξαγορά της Warburg's, της Βρετανικής Merchant Bank από την Swiss Bank Corporation (SBC) συνάντησε όχι μόνο την αντίθεση των μετόχων αλλά και την αρνητική στάση της διοικήσεως της Warburg λόγω ουσιωδών διαφορών στην τραπεζική πρακτική που ακολουθούσε η κάθε τράπεζα. Τελικά, όμως, η εξαγορά εστέφθη με επιτυχία, μιας και τα όχι και τόσο καλά αποτελέσματα της Warburg's κατέστησαν αναγκαία την οικονομική αρωγή που προσέφερε η SBC.

Η νέα διοίκηση πρέπει να είναι ικανή να θέσει εγκαίρως και με σαφήνεια νέους στόχους και νέα στρατηγική. Ένας από τους λόγους επιτυχίας της συνενώσεως μεταξύ Chemical Bank και Manufacturers Hanover στο παρελθόν στις Ηνωμένες Πολιτείες ήταν ο εξαρχής καθορισμός ενιαίου στόχου και η χάραξη ενιαίας στρατηγικής για αύξηση των εργασιών στη Νέα Υόρκη. Η κατευθυντήρια αυτή γραμμή της



διοικήσεως έφερε θετικά αποτελέσματα μέσα στον πρώτο κύκλο χρόνου. Η διοίκηση πρέπει να θέτει σαν πρώτη προτεραιότητα τον καθορισμό στόχων πριν οι διαδικασίες της συνενώσεως ολοκληρωθούν, έτσι ώστε οι εργαζόμενοι αντί ενός αβέβαιου παρόντος να προσβλέπουν σε ένα σαφώς οροθετημένο μέλλον. Μια άλλη ιδιαίτερης σημασίας δραστηριότητα για τη διοίκηση, μετά τη συνένωση, είναι η προώθηση μέσω της συνεργασίας, και όχι με αυταρχικό τρόπο, των αλλαγών που επιδιώκει στην αγοραζόμενη επιχείρηση. Η Allied Irish Bank και η Trustee Saving Bank αμέσως μετά τη συνένωσή τους χρησιμοποίησαν ομάδες από όλα τα επίπεδα των δύο οργανισμών, που μελέτησαν τις διαδικασίες των δύο τραπεζών και κατανόησαν τις πρακτικές που η κάθε τράπεζα μεταφέρει μαζί της. Οι καλύτερες από αυτές τις διαδικασίες και πρακτικές χρησιμοποιήθηκαν στην οικοδόμηση της νέας τράπεζας.

Ο αποτελεσματικός σχεδιασμός πριν τη συνένωση δύο τραπεζών πρέπει να λαμβάνει υπόψη του επίσης τη διάσταση της επικοινωνίας. Η διαδικασία πριν από μία συγχώνευση από τη φύση της περιβάλλεται από μυστικοπάθεια. Όταν όμως η συμφωνία ολοκληρωθεί και οριστικοποιηθεί, οι εργαζόμενοι και στις δύο τράπεζες πρέπει να γνωρίζουν τι συμβαίνει και το σημαντικότερο τι επίπτωση έχει σ' αυτούς. Αν υπάρξει μείωση των θέσεων εργασίας, θα πρέπει να γνωστοποιηθεί όσο το δυνατόν συντομότερα. Οι φήμες για απολύσεις, μειώσεις μισθών και κλείσιμο διευθύνσεων ή καταστημάτων είναι καταστροφικές για την ψυχολογία και απόδοση των εργαζομένων. Οι άνθρωποι που θα παραμείνουν στις θέσεις τους πρέπει να γνωρίζουν πώς θα αξιοποιηθούν μέσα στο νέο οργανισμό. Μέσω της κατάλληλης επικοινωνιακής πολιτικής η διοίκηση μπορεί να μεταφέρει στους υπαλλήλους μία αίσθηση ενότητας και συντεταγμένης πορείας προς την επόμενη μέρα.

Η μεταμόρφωση του τραπεζικού συστήματος μέσω συγχωνύσεων, τόσο από την πλευρά της λειτουργίας των οργανισμών όσο και σε επίπεδο δραστηριοποίησης του ανθρώπινου δυναμικού δεν είναι ανώδυνη. Είναι, ωστόσο, αναπόφευκτη. Οι ίδιες εργασίες γίνονται από διαφορετικούς ανθρώπους και επομένως κάποιοι υπάλληλοι θα περισσεύουν.

Επομένως η μετάβαση στη νέα επιχειρηματική/οργανωτική μορφή απαιτεί την έξοδο αρκετών υπαλλήλων.

ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ ΜΕΡΙΔΙΟ 31/12/95	ΑΓΟΡΑΣ
	(ΣΕ ΔΡ. ΕΚΑΤ.)	
ΕΘΝΙΚΗ	8.358.734	37,12%
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	2.670.102	11,86%
ALPHA ΠΙΣΤΕΩΣ	2.075.284	9,22%
ΙΟΝΙΚΗ & ΛΑΪΚΗ	1.576.810	7,00%
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	1.010.478	4,49%
ΓΕΝΙΚΗ	328.786	1,46%
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΘΡΑΚΗΣ	317.430	1,41%
ΚΡΗΤΗΣ	310.149	1,38%
ΕΥΡΩΠΕΝΔΥΤΙΚΗ	265.291	1,18%
ΧΙΟΥ	199.357	0,89%
INTERBANK	161.635	0,72%
CREDIT LYONNAIS	145.285	0,64%
ΕΓΝΑΤΙΑ	139.442	0,62%
ΠΕΙΡΑΙΩΣ	139.442	0,62%
ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ	121.860	0,54%
ΑΘΗΝΩΝ	104.020	0,46%
ΑΤΤΙΚΗΣ	97.827	0,43%
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΛΑΪΚΗ	77.283	0,34%
ΔΩΡΙΚΗ	37.489	0,17%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ	18.136.704	80,55%
	(USD 76,5 Δισ)	
CITIBANK	615.431	2,73%
NAT-WEST	355.023	1,58%
ABN AMRO BANK	169.306	0,75%
ΛΟΙΠΕΣ (18 ξένες)	3.238.357	14,39%
ΣΥΝ. ΞΕΝΩΝ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	4.378.117	19,45%
	(USD 76,5 Δισ)	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ	22.514.821	100%
	(USD 95 Δισ)	

Η τραπεζική πρακτική βασίζεται σε επακριβώς καθορισμένες διαδικασίες. Χωρίς καταγραφή, επανεξέταση και βελτίωση όλων των διαφορετικών διαδικασιών των δύο τραπεζών δεν μπορεί να επιτευχθεί σωστή και αποτελεσματική συνένωση. Όταν η Bank of America εξαγόρασε την Charles Schwab, σχεδίαζαν να βρουν τρόπους μείωσης του κόστους μέσω της χρήσεως κοινού δικτύου προϊόντων και πελατών. Όμως δεν υπήρχε κοινή αντίληψη όσον αφορά την ταυτότητα των πελατών τους και με ποια κριτήρια θα τους επέλεγαν. Η μία τράπεζα ενδιαφερόταν για τις προμήθειες που εισέπραττε από τραπεζικές υπηρεσίες, ενώ η άλλη προσανατολιζόταν στα έσοδα από τόκους. Έτσι, έχοντας μια διαφορετική θεώρηση για τις ανάγκες των πελατών τους, η συνένωση δεν τελεσφόρησε και στο τέλος, η Bank of America πούλησε την Schwab πίσω στην εταιρία από την οποία την είχε αγοράσει σε πολύ χαμηλότερη, όμως, τιμή. Αυτό δείχνει την αναγκαιότητα ανάλυσεως των διαδικασιών πριν τη συγχώνευση. Όμως σε πολλές

περιπτώσεις η χρησιμοποίηση ομάδων και των δύο τραπεζών προκειμένου να επανεξετάσουν τις διαδικασίες δεν είναι η ενδεδειγμένη, γιατί αντί να βρίσκουν την καλύτερη λύση προτιμούν τις πιο οικείες σ' αυτούς λύσεις. Σ' αυτές τις περιπτώσεις, ίσως η χρήση εξωτερικών συμβούλων θα πρέπει να προτιμάται.

Ο συνεχώς αυξανόμενος ανταγωνισμός σε διεθνές και τοπικό επίπεδο, καθώς και η νομισματική ολοκλήρωση της Ευρώπης θέτουν τις ελληνικές τράπεζες μπροστά σε μία πρόκληση.

Οι ελληνικές τράπεζες, προκειμένου να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητά τους, και σε ορισμένες περιπτώσεις να επιβιώσουν, πρέπει να εξετάσουν τις δυνατότητες συνενώσεώς τους με άλλες τράπεζες για να δημιουργηθούν ισχυρότεροι οργανισμοί που μπορούν να ακολουθήσουν τις διεθνείς εξελίξεις. Η εμπειρία των θετικών αποτελεσμάτων των συγχωνύσεων/εξαγορών σε διεθνές επίπεδο μπορεί να χρησιμοποιηθεί και για την αναδιάρθρωση του ελληνικού τραπεζικού συστήματος.

Στην ελληνική τραπεζική αγορά έχουν δημιουργηθεί όλες οι προϋποθέσεις που όχι μόνο ευνοούν τις συγχωνεύσεις, εξαγορές και ιδιωτικοποιήσεις, αλλά σε αρκετές περιπτώσεις συνηγορούν και στην επιτάχυνσή τους.

Οι ανταγωνιστικές συνθήκες στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα εντάθηκαν σταδιακά από το 1987 και σήμερα έχουν φθάσει σε υψηλό επίπεδο. Όπως προκύπτει από τον Πίνακα 1, η πλειοψηφία των τραπεζών κατέχει μόνο ένα μικρό μερίδιο της αγοράς. Έτσι, σήμερα, από τις 40 εμπορικές τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, 35 τράπεζες κατέχουν από κοινού μόλις το 30% του μεριδίου της αγοράς.

Λόγω του ανταγωνισμού, τα περιθώρια κέρδους πολλών ελληνικών εμπορικών τραπεζών παρουσιάζουν κάμψη, γεγονός που θα γίνεται όλο και πιο έντονο εφεξής. Επιπρόσθετα, η παρατεταμένη οικονομική δυσπραγία που συνδέεται με την επίπονη και μακροπρόθεσμη προσπάθεια διαρθρωτικής αναπροσαρμογής και μείωσης των μακροοικονομικών ανισορροπιών της ελληνικής οικονομίας θα δυσχεραίνει και την αύξηση των τραπεζικών εργασιών που θα ήταν αποτέλεσμα τονώσεως της επενδυτικής και, γενικότερα, οικονομικής δραστηριότητας.

Η συμπίεση των κερδών θα επηρεασθεί επίσης στο άμεσο μέλλον και από αυξημένες δαπάνες, προκειμένου οι ελληνικές τράπεζες να αναπροσαρμόσουν τα λογιστικά και ταμειακά τους συστήματα για την εισαγωγή του ενιαίου ευρωπαϊκού νομίσματος (ευρο) στις καθημερινές τους συναλλαγές, ενώ αναμένεται μείωση των εσόδων από συναλλαγματικές διαφορές. Η χώρα μας θα είναι δύσκολο να πληροί τις προϋποθέσεις που απαιτούνται για τη νομισματική ένωση το 1999 και προσδοκάται ότι θα ενταχθεί αργότερα, ίσως μετά το 2002. Αναμένεται λοιπόν, ότι, όπως πολλές τράπεζες άλλων χωρών που θα εισάγουν το ευρο αργότερα, οι ελληνικές τράπεζες θα προσπαθήσουν να εξασφαλίσουν πρόσβαση σε πηγές αντήλσεως πόρων σε ευρο μέσω συμμαχιών και συνεργασίας με τράπεζες που βρίσκονται σε χώρες που θα έχουν ήδη ενταχθεί στην Ευρωπαϊκή νομισματική ένωση.

Η σχετική μείωση των εσόδων λόγω του αυξανόμενου ανταγωνισμού επιβάλλει την αναζήτηση τρόπων μείωσης του λειτουργικού κόστους και την ανάπτυξη

οικονομικών κλίμακας. Το λειτουργικό κόστος ανά μονάδα προϊόντος έχει τη δυνατότητα να μειωθεί από την αύξηση του όγκου των συναλλαγών, κυρίως για προϊόντα με υψηλό σταθερό κόστος όπως είναι π.χ. οι κάρτες. Εκεί όμως που χρειάζονται βαθιές τομές είναι η μηχανοργάνωση διαδικασιών και η αξιοποίηση της πληροφορικής που θα επιτρέψουν τη στροφή του προσωπικού σε νέες δραστηριότητες που θα δίνουν έμφαση στην επέκταση των εργασιών, δηλαδή στις πωλήσεις. Προσπάθειες μείωσης του λειτουργικού κόστους καταβάλλονται από την Εθνική Στεγαστική Τράπεζα, κυρίως μέσω προγραμμάτων εθελούσιας εξόδου. Αυτό στοχεύει στη μείωση του κόστους προσωπικού, που στην Εμπορική Τράπεζα αντιπροσωπεύει το 75% των εξόδων με ετήσιο ρυθμό αύξησης 21% και τη μείωση του, δυσανάλογου του μεγέθους της τραπεζής, μεγάλου αριθμού στελεχών. Έτσι, θα δημιουργηθούν καταλληλότερες συνθήκες για την προώθηση σύγχρονων χρηματοδοτικών προϊόντων και την αποτελεσματικότερη προσέλευση και εξυπηρέτηση

της πελατείας.

Οι ελληνικές τράπεζες ήδη καταβάλλουν προσπάθειες να αυξήσουν ή να διατηρήσουν τα έσοδά τους μέσω της επέκτασης των τραπεζικών τους εργασιών, της βελτίωσης της ανταγωνιστικότητάς τους και της αύξησης του μεριδίου της αγοράς τους. Η συμφωνία εξαγοράς της Interbank από την Ευρωπαϊκή τράπεζα έχει σαν αποτέλεσμα τη συνένωση δύο τραπεζών με διαφορετικό πρότυπο δράσεως (retail banking και private and corporate banking), τη διεύρυνση του φάσματος των προϊόντων που προσφέρουν και τη δημιουργία αποτελεσματικότερου δικτύου.

Οι ελληνικές τράπεζες εμφανίζουν επίσης τάσεις διεθνοποίησης. Πέρα από την Εθνική Τράπεζα, που διαθέτει ήδη αξιόλογο διεθνές δίκτυο και που επεκτείνεται σύντομα με το άνοιγμα υποκαταστημάτων στη Σόφια, τα Τίρανα και το Βουκουρεστί, στην κατεύθυνση για διεθνοποίηση, επέκταση και βελτίωση της ανταγωνιστικότητας κινείται και η Alpha

Συνέχεια στη σελίδα 91

Η ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΗ Ή ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ ΤΗΣ UAP ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΧΑ και δύο ασφαλιστές από το Αργίνο

Τον αγαπητό φίλο Π. Σιάτρα και Γ. Τσιαβίκο απ' το Αργίνο τους βρήκα μαζί να φωτογραφίζονται κάπου στο MONTE CARLO μετά από μία κρουαζιέρα επιτυχημένων στην Κορσική, Νίκαια Γαλλίας, Κάννες, Μοντεκό, Ρώμη, Παλέρμο με την εταιρία τους εποχή που έγινε η συγχώνευση UAP-AXA.

Είπαμε αρκετά και διάφορα και για τη δουλειά και τον τρόπο που δουλεύουν, τα οποία σκεπτόμουν καθώς επέστρεφα στην Αθήνα με το αεροπλάνο από τη Ρώμη ενώ αυτοί συνέχιζαν πραγματικά και μεταφορικά το ταξίδι επιτυχίας "σ' άλλους κόσμους" με το κρουαζιερόπλοιο και τους συναδέλφους τους.

Αυτοί οι δύο ασφαλιστές λοιπόν έκαναν κάτι απλό. Βλέποντας γύρω τις αλλαγές στο οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον, βλέποντας τις συγχωνεύσεις ή απορροφήσεις ομίλων και εταιριών, την ένωση δυνάμεων για μικρότερο κόστος και μεγαλύτερα αποτελέσματα έκαναν την ίδια σκέψη και κίνηση και ένωσαν τις δυνάμεις και συμφέροντά τους. Συζητήσαν με τον φιλοπρόοδο Manager της τον Χρήστο Μαχαίριδη, Επιθεωρητή Πωλήσεων της INTERAMERICAN στην περιοχή και σε κλίμα συνεργασίας στρώθηκαν στη δουλειά. Τα πρώτα καλά αποτελέσματα ήρθαν σύντομα. Είναι μέσα στους πρώτους της INTERAMERICAN. Ο ένας αλληλοσυμπληρώνει τον άλλο και οι δύο προσφέρουν στο φτιάξιμο ενός καλού παραγωγικού κλίματος στο υποκατάστημα που με τόση δημιουργικότητα ο κ. Μαχαίριδης προσπαθεί να αξιοποιήσει για το καλό και των άλλων συναδέλφων. Σε εποχές που όλοι προσπαθούν να αυξήσουν την παραγωγικότητά τους ως άτομα ή υποκατάστη-

μα ή εταιρίες ίσως το παράδειγμά τους αποτελεί ένα μεγάλο μήνυμα: μήπως ήρθε καιρός πολλοί Managers να συγχωνευθούν από μόνοι τους όπου είναι δυνατόν; Μήπως πολλά πρακτορεία θα 'πρεπε να βρουν μία κοινή ομπρέλα επαγγελματικής στέγης; Μήπως κάποιες κατ' όνομα εταιρίες να ενώσουν τις δυνάμεις τους; Εμείς στο ΝΑΙ λέμε ΝΑΙ, έτσι πρέπει να γίνει.

"Τα παιδιά απ' το Βραχόρι", ο Παναγιώτης και ο Γιώργος έδειξαν ένα δρόμο που μπορούν να περπατήσουν πολλοί που χάθηκαν στα μονοπάτια του λάθους, του εγωισμού, των κακών επιλογών κ.λπ. Ενοίκια, τηλεφωνα, ΔΕΗ, υπάλληλοι, έπιπλα, ταξίδια, χρόνος στελεχών, έξοδα περιφερειακών διευθυντών, αλληλογραφίες και ΚΥΡΙΩΣ Ο ΧΑΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ είναι ένα μέτρο του ΩΦΕΛΟΥΣ από τέτοιες κινήσεις ενωτικές που θα μας δώσουν πιο ΒΙΩΣΙΜΕΣ ΜΟΝΑΔΕΣ. Η εποχή της οριζόντιας ανάπτυξης τελείωσε. Πριν λίγο καιρό όλοι θα διαβάσαν για τη συγχώνευση της UAP με την AXA-MIDI ASSURANCES και τα ωφέλη της. Εύχομαι υγεία και προκοπή στον Παναγιώτη Σιάτρα και το Γιώργο Τσιαβίκο. Συγχαρητήρια στον Χρήστο Μαχαίριδη που είναι ένας επιτυχημένος Manager που φροντίζει τις προϋποθέσεις ανάπτυξης των ανθρώπων του μέσα στο πρωταγωνιστικό περιβάλλον της INTERAMERICAN του Δημήτρη Κοντομηνά.

Ευαγ. Γ. Σπύρου



ΕΛΛΑΣ και ΣΕΡΒΙΑ:

οι δεσμοί του παρελθόντος και οι προοπτικές του μέλλοντος

του Κωνσταντίνου Χολέβα
Διευθυντή Δραστηριοτήτων
της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ



Εάν μελετήσει κάποιος την Χάρτα του Ρήγα Φερραίου, θα διαβάσει μία σημείωση του μαρτυρικού Εθνεγέρτη, ο οποίος χαρακτηρίζει ως εξής την - βουλγαρική σήμερα - Μονή του Αγίου Ιωάννου Ρίλας: "Λάυρα των αδελφών ημών Σέρβων". Και στον περίφημο Θούριό του ο Ρήγας καλεί και τους Σέρβους να συμμετάσχουν στο Παμβαλκανικό ξύπνημα κατά του Οθωμανικού ζυγού: "Μαυροβουνιού καπλάνια... του Σάβου και Δουνάβιου αδελφία Χριστιανοί", όπου αναφέρεται το Μαυροβούνιο, μία ιστορική κοτίδα Σέρβων, και οι ποταμοί Σάβος και Δούναβης, στη συμβολή των οποίων είναι κτισμένο το Βελιγράδι.

Σ' αυτή την πόλη, σημερινή πρωτεύουσα της Σερβίας και της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γιουγκοσλαβίας, άφησε την τελευταία του πνοή ο Θεσσαλός Εθνομάρτης το 1798. Στον Πύργο Νεμπόισα του φρουρίου του Βελιγραδίου φυλακίσθηκε ο Ρήγας με 7 συνεργάτες του, όταν η Αυστριακή Αστυνομία τον παρέδωσε στους Τούρκους. Και το φονικό μαχαίρι των Τούρκων δημίων του στέρησε τη ζωή στα 41 του χρόνια, διότι οι δυνάστες φοβήθηκαν ότι κατά τη μεταφορά του στην Κωνσταντινούπολη θα επενέβαιναν φίλοι του να τον ελευθερώσουν. Απέναντι από το φρούριο Καλέμεγκντάν, σε κεντρικό σημείο της Σερβικής πρωτεύουσας, ο επισκέπτης συναντά με συγκίνηση το άγαλμα του Ρήγα. Η επιγραφή γράφει στα ελληνικά:

Ρήγας Φερραίος 1757-1798, και στα σερβικά: "Στον Ρήγα από τις Φέρρες, ο Σερβικός και Ελληνικός λαός". Οι δεσμοί των δύο λαών ξεκινούν από την εποχή που συνηθίσαμε να αποκαλούμε Βυζαντινή, δηλαδή την περίοδο κατά την οποία Έλληνες και Σέρβοι διοικούντο από το κράτος της Νέας Ρώμης Κωνσταντινουπόλεως, τη Ρωμανία όπως την αναφέρουν οι πηγές. Συνεχιστές του έργου των Αγίων Κυρίλλου και Μεθοδίου. Βυζαντινοί ιεραπόστολοι διέδωσαν την Ορθοδοξία στους Σέρβους και το 1219 χειροτονήθηκε ο πρώτος Αρχιεπίσκοπος Σερβίας. Πρόκειται για τον Άγιο Σάββα, υιό του Σέρβου βασιλέως Στεφάνου Νεμάνια. Ο Άγιος Σάββας και ο πατέρας του μόνασαν στη Μονή Χιλανδαρίου του Αγίου Όρους, καλλιέργησαν δε στον σερβικό λαό τον σεβασμό προς την Ελληνορθόδοξη Παράδοση του Βυζαντίου.

Η Ορθοδοξία έκτοτε σφράγισε τη ζωή, τη νομοθεσία, τη διοίκηση, την τέχνη, την αρχιτεκτονική, όλον εν γένει τον πολιτισμό των Σέρβων. Τα θαυμαστά μοναστήρια του Κοσσυφοπεδίου αγιογραφήθηκαν από Έλληνες της σχολής της Θεσσαλονίκης και από Σέρβους μαθητές τους. Οι δεσμοί των δύο λαών έγιναν στενότεροι κατά τη διάρκεια της Τουρκοκρατίας. Οι Σέρβοι ένισαν την ίδια καταπίεση, όπως και οι Έλληνες και πολλοί απ' αυτούς έφευγαν για περιοχές διοικούμενες από την Αυστροουγγαρία. Οι μορφωμένοι Σέρβοι μάθαιναν ελληνικά και από τέτοια σχολεία βγήκαν αργότερα κορυφαίοι πολιτικοί, όπως ο Ηλία Γκαράσανιν, τον 19ο αιώνα. Οι κλέφτες και αρματωλοί των δύο εθνών συνεργάστηκαν μέχρι σημείου να δεθούν με αδελφικό δεσμό ο θρυλικός Καραγεωργής της Σερβίας και ο Μακεδόνας καπετάνιος Γιωργάκης Ολύμπιος. Το 1804 οι Σέρβοι απέκτησαν καθεστώς ημιαυτονομίας υπό τον Σουλτάνο και το 1878 κέρδισαν την πλήρη ανεξαρτησία τους, μοιρασμένοι σε δύο βασιλίες: τη Σερβία και το παρα-



λιακό Μαυροβούνιο.

Τον 18ο και τον 19ο αιώνα πολλοί Έλληνες έμποροι έζησαν και διέπρεψαν στην πόλη Ζέμουν ή Σεμλίνο απέναντι από το Βελιγράδι. Στο Νόβισαντ, υπό αυστριακή διοίκηση τότε, Έλληνες και Σέρβοι έζησαν μαζί αρμονικά. Στα παράλια της Δαλματίας, υπό Ενετική διοίκηση, Σέρβοι και Έλληνες εκκλησιάζονταν στους ίδιους Ναούς. Και στα τέλη του 19ου αιώνα έφθασε στο Πρωθυπουργικό αξίωμα της Σερβίας ο Ιπποκράτης Τσιολέκας από την Εράτυνα του σημερινού Νομού Κοζάνης. Ο Τσιολέκας, υιός Έλληνας εμπόρου, σπούδασε γιατρός, ίδρυσε τον Σερβικό Ερυθρό Σταυρό και έγραψε το βιβλίο: "Ελληνοσερβική Παιδεία". Από τη στιγμή που δημιουργήθηκαν τα ανεξάρτητα κράτη της Ελλάδος και της Σερβίας είχαν πολλές μυστικές συζητήσεις για να συμπήξουν κοινό μέτωπο κατά των Τούρκων. Τούτο ευοδώθηκε το 1912 κατά τον Α' Βαλκανικό Πόλεμο. Ελλάς, Σερβία, Μαυροβούνιο υπήρξαν σύμμαχοι και έδωξαν τους Τούρκους από τα Βαλκάνια, με εξαίρεση την Αν. Θράκη. Οι ίδιες χώρες συμάχησαν κατά των παράσπονδων Βουλγάρων στον Β' Βαλκανικό Πόλεμο. Στο πλευρό των Αγγλογάλλων Συμμάχων πολέμησαν πάλι μαζί Έλληνες και Σέρβοι στον Α' Παγκόσμιο Πόλεμο, ο οποίος ξεκίνησε με τη δολοφονία του διαδόχου της Αυστροουγγαρίας από Σέρβο φοιτητή στο Σαράγεβο το 1914. Μία πόλη που βρέθηκε στο επίκεντρο της αιματοχυ-

σίας και στην πρόσφατη Βοσνιακή τραγωδία. Κατά τη διάρκεια του Α' Παγκοσμίου Πολέμου οι Σέρβοι στρατιώτες υποχωρούντες φιλοξενήθηκαν στην Κέρκυρα και στη Θεσσαλονίκη. Το 1918, με τη λήξη του πολέμου, η Σερβία και το Μαυροβούνιο αποφάσισαν να ενωθούν με τρεις επαρχίες της ηττημένης και διαλυομένης Αυστροουγγαρίας, τη Βοσνία, τη Σλοβενία και την Κροατία. Έτσι, δημιούργησαν το Βασίλειο των Σέρβων, Κροατών και Σλοβένων, τη γνωστή μας από το 1929 με το όνομα Γιουγκοσλαβία. Φυσικά ουδείς μιλούσε τότε περί "Μακεδόνων". Τα Σκόπια ανήκαν στη Νότιο Σερβία από το 1913 και στο νέο κράτος η επαρχία ονομάστηκε Βάρνταρσκα, δηλαδή επαρχία του ποταμού Αξιού. Δυστυχώς το αυταρχικό και αθεϊστικό καθεστώς του Κροάτη Τίτο από το 1944 και μετά πάγωσε τις σχέσεις μεταξύ Σέρβων και Ελλήνων, κατασκευάζοντας το αγκάθι του τεχνητού Μακεδονικού Έθνους. Αλλά και ο Ορθόδοξος Σερβικός λαός υπέφερε επί Τίτο, ο οποίος ευνόησε περισσότερο τους Αλβανούς του Κοσσυφοπεδίου και τους εξισλαμισμένους Σέρβους της Βοσνίας. Τα αποτελέσματα αυτών των εθνογενέσεων ή καλύτερα τερατογενέσεων τα είδαμε πολύ δραματικά και πολύ κοντά μας. Το αίμα και η στάχτη στη Βοσνία δεν έχουν ακόμη καθαριστεί από το έδαφος, ενώ τα δυτικά Μ.Μ.Ε. με ρατσιστικό τρόπο κατεδίκασαν τους Σέρβους για όλα. Όμως σε ένα πόλεμο δεν υπάρχουν άγιοι και τέρατα. Σ' όλες τις πλευρές υπάρχουν καλοί και κακοί. Σ' αυτή δε τη μονόπλευρη και άδικη επίθεση απομονώσεως από Ευρώπη και ΗΠΑ εις βάρος των Σέρβων, οι Έλληνες της Ελλάδος και της Κύπρου έδειξαν την αλληλεγγύη τους στους Σέρβους, τον ανθρωπισμό τους και την αντίθεσή τους στην αδικία. Ας κοιτάξουμε τώρα με αισιοδοξία το μέλλον. Παρά τα τραύματα και τις ταλαιπωρίες, η Ορθόδοξη Εκκλησία της Σερβίας παραμένει αδελφικά προσανατολισμένη προς τον Ελληνισμό. Οι επιφανέστεροι Σέρβοι Ιεράρχες ομιλούν απταιστών τη γλώσσα μας, διδάσκουν δε με επιμέλεια και υπερηφάνεια τα Αρχαία Ελληνικά. Η Ακαδημία και η διάνοηση των Σέρβων δέχονται ότι η αναζήτηση της εθνικής τους ταυτότητας διέρχεται μέσω των στενών δεσμών με την Ελλάδα.

Στον τομέα των οικονομικών δεσμών και

των επιχειρηματικών σχέσεων οι Έλληνες είναι ιδιαίτερα ευπρόσδεκτοι και στη Γιουγκοσλαβία και στη Σερβοβοσνιακή Δημοκρατία. Η Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γιουγκοσλαβίας αρχίζει δειλά βήματα προς τις ιδιωτικοποιήσεις και η νομοθεσία της ευνοεί τις ξένες επενδύσεις. Η χώρα αυτή φυσικά χρειάζεται ένα χρονικό διάστημα για να συνέλθει από τις συνέπειες του εμπάργκο και για να ενταχθεί πλήρως σε διεθνείς πολιτικούς και οικονομικούς οργανισμούς. Όμως είναι αντικειμενικά διαπιστωμένο ότι έχει πλουτοπαραγωγικές δυνατότητες και στελεχιακό δυναμικό σε επίπεδο καλύτερο από εκείνο των άλλων βαλκανικών χωρών.

Η Ο.Δ. Γιουγκοσλαβίας έχει ως μόνες προσπάθειες προς τη θάλασσα τα δύο λιμάνια του Μαυροβουνίου. Έτσι, το λιμάνι της Θεσσαλονίκης μπορεί πολλά να κερδίσει από τη διέλευση εμπορευμάτων από και προς τις σερβικές αγορές. Δεκάδες χιλιάδες Σέρβοι τουρίστες κατεβαίνουν κάθε καλοκαίρι προς τις παραλίες της Βορείου Ελλάδος. Και θα έλθουν το 1997 ακόμη περισσότεροι, αρκεί να αρθούν τα πρόσφατα αυστηρά μέτρα που θέσπισε το Ελληνικό Προξενείο Βελιγραδίου σχετικά με την έκδοση βίζας.

Με πίστη στις θετικότερες προοπτικές της συνεργασίας με τον φίλο σερβικό λαό, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ξεκινά εντός του 1997 τη δραστηριότητά της στην Ο.Δ. Γιουγκοσλαβίας, ιδρύοντας ασφαλιστική εταιρία με συνέταιρο την ισχυρότατη τοπική εταιρία DUNAV, η οποία ελέγχει το 70% της αγοράς.

Σημ. Στη φωτογραφία Νο 1 ο συντάκτης του άρθρου Κωνσταντίνος Χολέβας δίπλα στο άγαλμα του Ρήγα Φερραίου στο Βελιγράδι. Στις φωτογραφίες Νο 2, 3, 4: Αρχιερατικό συλλείτουργο σε Ορθόδοξο Ναό της Σερβίας. Προεξάρχει ο Πατριάρχης Παύλος, ελληνομαθής και αυτός, ο οποίος έχει δηλώσει: "Μακεδονία υπάρχει μόνο μία και αυτή είναι Ελληνική".



Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΖΩΗΣ

ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

ενημέρωση

για βελτίωση του ασφαλιστηρίου σας...



Με αυτόν τον τίτλο η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ στέλνει στους πελάτες της ένα φάκελο με διάφορα στοιχεία και προτάσεις για βελτίωση του συμβολαίου κάθε πελάτη. Την επιστολή επικοινωνίας υπογράφει ο Διευθυντής Πωλήσεων Άγγελος Παπαστερνός. Η κίνηση έχει τρία στοιχεία: Επικοινωνία, Ενημέρωση και Πρόταση. Έτσι ο πελάτης ενημερώνεται για το τι έχει σήμερα, τι προτάσεις και επιλογές μπορεί να κάνει και ταυτόχρονα έχει επαφή με την εταιρία του. Με τον τρόπο αυτό (συγχαρητήρια στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ) επιτυγχάνεται:

1. Ενίσχυση ουσιαστική στο σύστημα AGENCY, στον Διευθυντή και ασφαλιστή να έχουν μέσω της Μηχανογράφησης χειροπιαστή ΑΜΕΣΗ ΑΤΟΜΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ με τα στοιχεία των λύσεων που επεξεργάζεται η Μηχανογράφηση της εταιρίας.
2. Βελτίωση συμβολαίων.
3. SERVICE ΚΑΙ ΣΥΧΝΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ.
4. Αύξηση προμηθειών - τόνωση εισοδήματος.

Στην όλη προσπάθεια συνεργάστηκαν ο Άγγελος Παπαστερνός, ο Γιάννης Κοσμέας, η Νομική υπηρεσία με τον κ. Ι. Παπαγιαννόπουλο, η Δ/ση Μελετών και η Νάσα Σαραντοπούλου.

“Εθιμο” έγινε το ημερολόγιο **INTERAMERICAN!**



David Ogilvy, που χαρακτηρίστηκε απ' το TIME ως "ο πιο περιζήτητος μάγος στο χώρο της διαφήμισης" σ' ένα βιβλίο του για την διαφήμιση έγραψε κάπου το εξής: "Πολλές εταιρίες μού έχουν πει ότι δεν χρειάζεται παρά να πλησιάσουμε μόνο τους "πνευματικούς ηγέτες" - τους ανθρώπους οι οποίοι επηρεάζουν άλλους ανθρώπους. Αυτό ακούγεται λογικό και όχι πολύ ακριβό. Το πρόβλημα είναι ότι στην πραγματικότητα κανείς δεν ξέρει ποιοι είναι οι πνευματικοί ηγέτες. Οι επίσκοποι; Οι μπάρμν; Οι πολιτικοί παράγοντες; Οι φλόαροι ταξιτζήδες; Οι πνευματικοί ηγέτες είναι διασκορπισμένοι μέσα στον πληθυσμό. Στις περισσότερες περιπτώσεις μοναδική σας ελπίδα για να αγγίξετε την κοινή γνώμη είναι να διαφημίσετε ευρύτατα, στο πλατύ κοινό..."

Το ημερολόγιο 1997 της INTERAMERICAN, με τίτλο: ΗΘΗ ΚΑΙ ΕΘΙΜΑ ΤΟΥ ΤΟΠΟΥ ΜΑΣ, απευθύνεται στους "άνωνυμους πνευματικούς ηγέτες" του Ελληνικού πληθυσμού, που είναι διασκορπισμένοι σε κάθε "Ελληνική γωνιά" μέσα κι έξω απ' την Ελλάδα και κρατούν τις παραδόσεις αυτού του λαού διαμέσου των αιώνων...

Είναι γραμμένο στα ΕΛΛΗΝΙΚΑ και τα ΑΓΓΛΙΚΑ. Αγγίζοντας την κοινή γνώμη με 200.000 ημερολογία που θα μοιραστούν χέρι-χέρι απ' τους ασφαλιστές-σκυταλοδρόμους της, η μεγάλη INTERAMERICAN του Δημ. Κοντομηνά, η νικήτρια σκυταλοδρόμος χορηγός πολιτισμού θα ξαναζωντανέψει ακόμα μια χρονιά τη φλόγα της δάδας της Ελληνικής παράδοσης, με την αδιάλειπτη συνέχειά της, ανάβοντας 200.000 φωτιές να ζεστάνουν και να φωτίσουν με Ελληνικό φως, λαϊκού γνήσιου πολιτισμού.

"Το ημερολόγιο αυτό είναι αφιερωμένο στους απλούς καθημερινούς Έλληνες, που σε πείσμα των καιρών μένουν πιστοί συνεχιστές αυτής της μεγάλης κληρονομιάς" γράφει ο ερευνητής Κέντρου Λαογραφίας Ακαδημίας Αθηνών κ. Γ. Ν.

ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΙΔΗΣ, που είχε την επιμέλεια των κειμένων.

"Η βίωση των εθίμων, λέει ο κ. Αικατερινίδης, ικανοποιεί πρώτιστα βαθύτερες ψυχολογικές ανάγκες. Για τον λόγο αυτό, στην αστικοποιημένη εποχή μας παρατηρείται αναβίωση μορφών λαϊκού πολιτισμού. Μορφές που δεν ανταποκρίνονται οργανικά και ζωτικά στις ανάγκες της σύγχρονης ζωής, παρ' όλα αυτά όμως ασκούν μια ξεχωριστή γοητεία, ιδιαίτερα στις νέες γενιές, που επιθυμούν να μάθουν το πολιτιστικό παρελθόν των γονέων τους, με την ποικιλία των μορφών του".

Έτσι οι ασφαλιστές της INTERAMERICAN θα είναι οι αθλητές μια ιδιόμορφης Ολυμπιάδας, συμμετέχοντας αυτές τις γιορτινές μέρες Χριστουγέννων και Πρωτοχρονιάς σ' έναν αγώνα "δρόμου" παράδοσης 200.000 ημερολογίων, που επί ένα χρόνο θα θυμίζουν σε κάθε Έλληνα τη συμμετοχή του στα ήθη και έθιμα, καθώς θα τα βλέπει κρεμασμένα σ' ένα καρφάκι στην κουζίνα, στο σαλόνι, στο χωλ, στο συνεργείο, στο ιατρείο, στο μπακάλικο, στο καφενείο, στο σχολείο, στο Γυμνάσιο, στο γραφείο του συλλόγου, στα τελωνεία, στους σταθμούς, στα χωριά, στην πόλη, στις προεσβείες, στις Μητροπόλεις, στις Εφορίες, στα ψιλικάτζδικα, στις Τράπεζες, στα Λογιστήρια, στα ταξιδιωτικά γραφεία, στα παραδοσιακά μαγαζιά, παντού.

Φαντάζομαι πως θαιώθουν πολύ περήφανοι όλοι αυτοί οι ασφαλιστές του Δ. Κοντομηνά που δύο δεκαετίες έχουν "μοιράσει" πάνω από 2.000.000 ημερολογία, όταν βλέπουν σε επαγγελματικούς χώρους και σπίτια ημερολόγια που φυλάσσουν απλοί άνθρωποι ή συλλέκτες με πολλή προσοχή, άλλοι το ημερολόγιο με έργα του Σπ. Βασιλείου, ή του Σικελιώτη, άλλοι που έκαναν καδράκια τις βυζαντινές εικόνες, άλλοι επαγγελματίες που φεύγουν, άλλοι το ένα, άλλοι το άλλο δείγμα του έργου ποιότητας που επιλέγει η INTERAMERICAN και οι άνθρωποι της.

Για το 1997 η "Bold- Ogilvy & Mather" με

επικεφαλής τον Γιάννη Ευσταθιάδη και Μανώλη Φιλαίτη και η Δ/ση Marketing INTERAMERICAN με επικεφαλής τον Βαγγέλη Θωμόπουλο και Ειρήνη Εγγλεζάκη, σε εκτύπωση INTERTYΠ και φωτογραφίες των Ηλία Μπουριώτη και Γιώργου Κατσαγγέλου "έβαλαν" το ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ 1997 με τα ΗΘΗ ΚΑΙ ΕΘΙΜΑ ΤΟΥ ΤΟΠΟΥ ΜΑΣ που αποτελείται από 6 χαρακτηριστικές εικόνες λαϊκού πολιτισμού που αναφέρονται σε συγκεκριμένα μέρη, αντιπροσωπεύουν όμως των ευρύτερο Ελληνικό ιστορικό χώρο. "Δίνεται μια διαχρονική διάσταση της εθιμικής ζωής, με βαθύτατες ρίζες στην αρχαιοελληνική παράδοση"! Τα ήθη και έθιμα είναι πολύτιμα στοιχεία του λαϊκού μας πολιτισμού, είναι μακραίωνες συνήθειες που μεταδίδονται από γενιά σε γενιά, μαζί με τους κώδικες συμπεριφοράς των μελών μιας κοινότητας.

Συγχαρητήρια στην INTERAMERICAN του Δ. Κοντομηνά, που έκανε τους Έλληνες να περιμένουν σαν έθιμο το ημερολόγιο, που σίγουρα θα "προβληματίσουν" πολλούς, σε μερικούς θα τους θυμίσει τη γλυκιά νοσταλγία άλλων ημερών και σε κάποιους θα δώσει αφορμή να συζητήσουν, να ψάξουν σκονισμένες βιβλιοθήκες για κάποιο βιβλίο, να υπερηφανευθούν για τη συνέχεια αυτού του τόπου, να προφυλάξουν ό,τι το "ΕΛΛΗΝΙΚΟ" από κάθε ΞΕΝΟ ή ΒΑΡΒΑΡΟ, να ζήσουν στιγμές πολιτισμού που οι "πνευματικοί μας ηγέτες", οι διασκορπισμένοι μέσα στον Ελληνικό πληθυσμό μάς διδάσκουν με τα ήθη και τα έθιμα από γενιά σε γενιά.

Εύχομαι οι τελευταίοι να είναι πολλοί, οι περισσότεροι, σε μια εποχή που κάποιες ξένες, αλλοεθνείς, χωρίς ιστορία, πονηρές αλεπούδες χωρίς ουρά ή που τους "κόψανε" την ουρά θέλουν να "κόψουμε" κι εμείς την ουρά μας, που είναι πολύ μεγάλη, πολλές χιλιάδες χρόνια πολιτισμού στα βάθη των αιώνων...



1^ο θέμα (Γανουάριος-Φεβρουάριος)

Ο σατιρικός γάμος που γίνεται στο χωριό ΔΑΦΝΙ στη Σπάρτη και είναι ένας εικονικός γάμος με χαρούμενο θέμα στις μέρες της Αποκριάς και προσφέρει πολλές ευκαιρίες για σάτιρα, ενώ παλαιότερα αποτελούσε μαγική πράξη πρόκλησης γονικής δύναμης για την καρποφορία των χωραφιών και γενικότερα επιζητούσε την "ενημερία", την καλή χρονιά. Στην αρχαιότητα ο "ιερός γάμος" είχε εισαχθεί ως λατρευτικό στοιχείο στον κύκλο των διονυσιακών τελετών και συγκεκριμένα στα Αθηναϊκά Ανθεστήρια που τελούνταν σε εποχή που σήμερα έχουμε τον γιορτασμό της Αποκριάς.



4^ο θέμα (Ιούλιος - Αύγουστος)

Το πανηγύρι του Ταύρου στην Αγία Παρασκευή Λέσβου, όπου γίνεται κάθε χρόνο μια θυσία εκλεκτού ταύρου προς τιμή του Αγίου Χαράλαμπος, αρχές καλοκαιριού. Το πανηγύρι του Ταύρου είναι η πιο αντιπροσωπευτική περίπτωση διατήρησης μέχρι σήμερα των αρχαίων ζωθυσιακών. Η τελετουργία είναι τριήμερη. Την Παρασκευή, αφού σπολίσουν τον Ταύρο, τον περιφέρουν στους δρόμους με μουσική, λάβαρα και την εικόνα του Αγίου Χαράλαμπος, τον θηματίζουν, κάνουν τον σιανρό τους, τον προσφέρουν αφιερώματα. Το Σάββατο υπό την ευλογία του ιερέα, στο σούρουνο, θυσιάζουν τον ταύρο και το κρέας του το βράζουν με σιτάρι για να γίνει το λεγόμενο "κεσκέτς", που αφού ευλογηθεί μοιράζεται στους πανηγυριστές. Την Κυριακή η θυσία-γιορτή τελειώνει με ιππικούς αγώνες.



2^ο θέμα (Μάρτιος - Απρίλιος)

Η περιφορά των εικόνων, έθιμο που σκάνταρε στα Ορμύλια Χαλκιδικής και τελείται την ημέρα της γιορτής του Αγίου Γεωργίου ή αν αυτή συμπέσει πριν το Πάσχα τη Δευτέρα της Διακαινησίμου. Μετά τη Θεία Λειτουργία στην Εκκλησία του Αγίου Γεωργίου όλοι μικροί-μεγάλοι παίρνουν εικόνες και λάβαρα και με επικεφαλής τον ιερέα, ψάλλοντας, ηγαίνονται και περνούν απ' όλα τα ξωκκλήσια και προσκυνητάρια που είναι στη διαδρομή μιας πορείας προς το ξωκλήσι του Αγίου και ιεροτελεστικά επιστρέφουν. Με τις περιφορές αυτές και τους αγιασμούς επιζητείται η δημιουργία ενός νοητού κύκλου που πιστεύεται ότι προστατεύει αποτελεσματικά κάθε τι, ανθρώπους, ζώα, παραγωγή, που βρίσκονται μέσα σ' αυτόν.



5^ο θέμα (Σεπτέμβριος - Οκτώβριος)

Ο χορός των κοιταλιών που γίνεται στα Σήμαντα Χαλκιδικής από τους κατοίκους (Μικρασιάτες πρόσφυγες του 1922). Μαζί με τα πράγματά τους οι πρόσφυγες Έλληνες έφεραν και τα ήθη και έθιμά τους, τα τραγούδια τους και τους χορούς, ανάμεσα στους οποίους οι "ξενιγαρωτοί χοροί" παρουσιάζουν ξεχωριστό ενδιαφέρον, επειδή αντί για γνωστά μουσικά όργανα χρησιμοποιούν κοιτάλια που παίζονται από τους ίδιους τους χορευτές, επί το πλείστον γυναίκες.

Κρατούν στο κάθε χέρι από δύο ξύλινα κοιτάλια, με το κοίλο μέρος προς τα έξω, έτσι ώστε να χτυπάει το ένα το άλλο όταν ανοιγοκλείνουν τα δάχτυλα. Το δεξί χέρι χτυπάει τους δυνατούς χρόνους του μέτρου και το αριστερό τους αδύνατους, αποτελώντας μια μορφή ιδιότυπων κροτάλων.



3^ο θέμα (Μάιος - Ιούνιος)

Τα αναστενάρια που γίνονται σε μέρη της Μακεδονίας και κυρίως στην Αγία Ελένη Σερρών. Κύρια στοιχεία του εθίμου είναι ο πολύαρος εκστατικός χορός με τη συνοδεία λύρας και νταουλίου, τελετουργική ζωθυσία, και πυροβολία των τελεστών που χορεύουν πάνω σε κάρβουνα. Οι ρίζες του εθίμου ανάγονται στη διονυσιακή λατρεία. Η ακαία και αναλγησία των αναστενάρηδων είναι ένα πολύδιάστατο φαινόμενο, που μπορεί να εξηγηθεί επιστημονικά με γνώσεις ψυχολογίας και νευροφυσιολογικούς νόμους.



6^ο θέμα (Νοέμβριος - Δεκέμβριος)

Τα μπαμπούγερα στην Καλή Βρύση Δράμας, όπως ονομάζονται οι μεταμφιεσμένοι τις μέρες των Θεοφανείων. Η αμφίεσή τους είναι εντυπωσιακή. Φορούν άσπρη περισκελίδα, γυναικείο μαύρο επενδύτη που δίνει την εντύπωση προβιάς, άσπρο πουκάμισο και πέντε μεγάλα ποιμενικά κουδούνια στη μέση. Το κεφάλι καλύπτεται από προσωπίδα με κέρατα, πτιαγμένη από μάλλινο λευκό πανί του τοπικού αργαλιού. Με κομμάτια προβιάς, φτιάχνουν μουστάκι, γενειάδα και ψυρίδια, ενώ δύο σειρές ψασολιών στο στόμα υποδηλώνουν τα δόντια. Τα μπαμπούγερα εντάσσονται σ' ένα γιορταστικό τριήμερο με ραντισμό σπιτιών, σάχτη για το δίωξιμο παγανιών, τελετουργικό δείπνο, εύθυμη αναπαράσταση τοπικού γάμου κ.ά. στις μέρες των Θεοφανείων. Τα μπαμπούγερα είναι παραλλαγή των Δωδεκαμερίτικων μεταμφιέσεων που συνηθίζονται στον Βορειοελλαδικό χώρο.

Ευαγ. Γ. Σπύρου.

ΔΟΥΛΕΙΕΣ

του κεφαλιού

και...

του ποδαριού

... για ασφαλιστές



ΕΞΕΥΡΕΣΗ
ΠΕΛΑΤΩΝ

Οι εφημερίδες δεν είναι για να τυλίγουμε ψάρια - έχουν τυλιγμένο χρυσό πελατολόγιο!

Δείτε τους ΤΙ ΥΠΑΡΧΕΙ ΣΤΑ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΑ ΝΕΑ!

Οι εφημερίδες πάντα ήταν οι καλύτερες πηγές ονομάτων των ασφαλιστών. Τα άρθρα με προαγωγές, γάμους, επετείους, τύχες, ανταλλαγές περιουσιών, τοπικούς επαίνους και ακόμα με ιστορίες ανθρώπινου ενδιαφέροντος, περιέχουν ονόματα ανθρώπων. Και συχνά τα ονόματα μπορούν να μετατραπούν σε υποψήφιους πελάτες. Αν και πολλά από τα ονόματα που βλέπετε στις εφημερίδες σήμερα μπορούν να γίνουν υποψήφιοι πελάτες, υπάρχουν μερικά σημεία που πρέπει να προσέξετε.

Τι Είναι Ένας Υποψήφιος Πελάτης;

Ορίζοντας έναν υποψήφιο πελάτη σαν έναν άνθρωπο που χρειάζεται ασφάλιση και που έχει την ικανότητα να πληρώσει και τα κατάλληλα προσόντα, δεν είναι αρκετό, γιατί υπάρχουν πολλοί που ταιριάζουν σε αυτή την περιγραφή. Ο ορισμός του υποψήφιου πελάτη είναι: Ο υποψήφιος πελάτης είναι ένα άτομο που μπορεί να αγοράσει αυτό που πουλάτε! Μπορείτε με πεποίθηση και εμπιστοσύνη να επικοινωνήσετε μαζί του, και εφ' όσον περιμένετε να αγοράσει, πιθανότατα να αγοράσει. Η αναζήτηση υποψηφίων πελατών μέσω των εφημερίδων δεν σας παρέχει τέτοιου είδους υποψήφιους πελάτες.

Ακόμα και αν υποθέσετε ότι τα ονόματα που έχετε διαλέξει από τις εφημερίδες είναι καλοί υποψήφιοι πελάτες, πρέπει να γνωρίζετε ότι και άλλοι ασφαλιστές θα τους έχουν εντοπίσει και τους έχουν ήδη τηλεφωνήσει ή επισκεφτεί ή τους έχουν βάλει στη λίστα τους για να τους στείλουν επιστολές.

Η Έξυπνη Χρήση Της Εφημερίδας

Αποκτήστε τη συνήθεια να διαβάζετε όλα τα νέα της εφημερίδας, τις αθλητικές στήλες, τα κόμικς και τη στήλη του εκδότη, χωρίς να σκέφτεστε την αναζήτηση των πελατών. Μετά, ξαναδιαβάστε την εφημερίδα με ένα στυλό στο χέρι και με

έναν σκοπό στο μυαλό: Πώς θα μπορέσετε να ανακαλύψετε τα ονόματα των ανθρώπων στους οποίους θα μπορέσετε να πουλήσετε;

Η Πρώτη Σελίδα

Το πρώτο πράγμα που βλέπουμε είναι ότι ο κύριος Γεωργίου προήχθη από αντιπρόεδρος σε πρόεδρο της τοπικής Τράπεζας. Υπάρχει και η φωτογραφία του. Ένας υπέροχος υποψήφιος πελάτης για κάθε ασφαλιστή. Αλλά... μην τον πλησιάσετε.

Μήπως όμως συμβαίνει και κάτι άλλο στην τοπική Τράπεζα; Το γνωστό παιχνίδι της ιεραρχίας. Κάποιος άλλος πήρε την προηγούμενη θέση του κυρίου Γεωργίου. Αλλά και ο διάδοχος του κυρίου Γεωργίου έχει έναν άλλο διάδοχο. Αυτό σημαίνει ότι και κάποιοι άλλοι προάγονται. Συχνά αυτά τα ονόματα δεν ανακοινώνονται συγχρόνως. Επομένως, τι κάνετε; Μήπως θα έπρεπε να επικοινωνήσετε με κάποιον από την Τράπεζα και να μάθετε όλα τα ονόματα αυτών που προήχθησαν; Οι ανταγωνιστές σας ίσως να μην τους γνωρίζουν ακόμα.

Ακόμα, στην πρώτη σελίδα αναφέρεται ο κύριος Βασιλείου, 37 χρονών, από το προάστιο Ψυχικού, χημικός της Επιχείρησης Ajax, που σκοτώθηκε σε τροχαίο ατύχημα. Ο κύριος Βασιλείου ήταν μέλος της Αμερικανικής Λέσχης, ενεργό μέλος στο Σύλλογο τάδε. Πόσους υποψηφίους πελάτες σας αναδεικνύει αυτή η ιστορία; Υπάρχουν νεαρά άτομα που σήμερα ανακάλυψαν ότι αυτό μπορεί να συμβεί και σε αυτούς. Συνέβη στους φίλους τους, στους συνεργάτες τους, στον δάσκαλο των παιδιών τους γιατί όχι και σε αυτούς; Μπορείτε να βρείτε τα ονόματά τους, να τους αξιολογήσετε και να επικοινωνήσετε μαζί τους. Δεν χρειάζεται να αναφέρετε το όνομα του Βασιλείου. Απλά μιλήστε τους και θα καταλάβουν.

Η Κοινωνική Στήλη

Οι ανακοινώσεις αποφοίτων μπορεί να σημαίνουν ότι επιτέλους οι γονείς σταματάνε να πληρώνουν τα δίδακτρα του



κολεγίου και τους μένει ένα σημαντικό ποσό χρημάτων του χρόνου. Οι υποτροφίες μπορούν ακόμα να σημαίνουν ότι οι γονείς μπορούν να βάλουν μερικά χρήματα στην τσέπη τους. Όταν ένα νεαρό ζευγάρι κάνει ένα ακριβό ταξίδι του μέλιτος, δεν σημαίνει ότι αναγκαστικά έχουν χρήματα αλλά ίσως έχουν οι γονείς τους.

Άλλα Άρθρα

Τα νέα των εταιριών: Ένα νέο κατάστημα ανοίγει. Σίγουρα θα πρέπει να ενδιαφερθείτε για τον manager, κάθε ασφαλιστής ενδιαφέρεται. Ποιος, όμως, κερδίζει από το καινούργιο αυτό κατάστημα; Ποιος κάνει την ανακαίνιση; Ποιος πούλησε τα νέα έπιπλα; Ποιος πούλησε το κτήριο στους νέους ένοικους; Αυτοί οι άνθρωποι έχουν χρήματα. Είναι καλοί υποψήφιοι πελάτες για την ημέρα; Ίσως!

Σε ένα άλλο άρθρο βλέπουμε μια διαφήμιση ότι ένα τοπικό εργοστάσιο ζητάει τσιμέντο. Τι κρύβεται πίσω από αυτή τη διαφήμιση; Ένα νέο συμβόλαιο; Επέκταση του εργοστασίου; Μήπως προαγωγές μέσα στην εταιρία; Δενιώθετε την ανάγκη να πάτε στο εργοστάσιο πρωί-πρωί;

Από τις αναγγελίες των κηδεών μπορείτε να μάθετε τα ονόματα των συγγενών των αποθανόντων. Ίσως η τραγική εμπειρία του συγγενή τους τούς αναγκάσει να σκεφτούν πώς θα τα βγάλουν πέρα οι χήρες τους ή τα παιδιά τους, αν αυτοί πεθάνουν;

Οι σελίδες του αθλητισμού: οι τοπικοί αθλητές υπογράφουν προσύμφωνα. Ποιοι είναι οι καλύτεροι υποψήφιοι πελάτες, οι αθλητές ή οι γονείς τους; Ίσως και οι δύο!

Θα διαβάσετε και για γεννήσεις και για ανθρώπους που θα αγοράσουν καινούργια σπίτια. Όλοι οι ασφαλιστές διαβάζουν την ίδια έκδοση. Χρησιμοποιήστε την καθημερινή και κυριακάτικη εφημερίδα έξυπνα - από την πρώτη σελίδα ως την τελευταία.



Ο ασφαλιστής είναι στην υπηρεσία του πονεμένου ανθρώπου

νοσοκομείο, στο γραφείο, στη δουλειά, ακούει συγγενείς, παιδιά, σύζυγο, είναι κάτι διαφορετικό.

Ο ασφαλιστής "βλέπει" από κοντά την πραγματική εικόνα μιας ζημιάς οικονομικής όπως η φωτιά, η πλημμύρα, ο σεισμός, η κλοπή, το τρακάρισμα και "ακούει" από πρώτο "χέρι" τι έγινε, τι συνέβη, τι αποτελέσματα έχει η ζημιά, τι πόνο προκαλεί το πρόβλημα στον παθόντα...

Έτσι ο ασφαλιστής γίνεται το ανθρώπινο πρόσωπο της ασφάλισης και σαν επαγγελματίας είναι στην υπηρεσία του πονεμένου ανθρώπου.

Πολλοί ασφαλιστές δεν έχουν "ολοκληρωμένη εικόνα" του τι επάγγελμα κάνουν. Φταίνει οι ίδιοι, οι δάσκαλοι τους, οι εταιρίες, το κράτος σε ανάλογα μερίδια...

Πολλοί ασφαλιστές "φοβούνται" να κάνουν πωλήσεις γι' αυτό το λόγο και πολλοί πελάτες δεν αγοράζουν επειδή βλέπουν την ασφάλιση ΜΕΧΡΙ την ΠΩΛΗΣΗ. Η Ασφάλιση δεν είναι η πώληση.

Δεν είναι ένας αριθμός Συμβολαίου. Ασφάλιση είναι μια μεγάλη διαδικασία - λειτουργία που περιλαμβάνει εξεύρεση πελατών, ραντεβού, πώληση, εξυπηρέτηση, αποζημίωση, δικαιώματα.

Όταν πελάτες και ασφαλιστές βλέπουν μόνο το μισό, δηλαδή τη διαδικασία μέχρι την πώληση είναι σε ΛΑΘΟΣ ΑΠΟΨΗ και εκεί πάνω γίνονται όλα τα στραβά η κακή φήμη, η κακή πώληση, η κακή σχέση, η κακή λειτουργία, οι φόβοι πώλησης, οι φόβοι αγοράς συμβολαίου κ.ά.

Όταν οι πελάτες και ασφαλιστές "ΔΟΥΝ" και το άλλο μισό, την ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ, την εξάλειψη του ΠΟΝΟΥ της ζημιάς, τότε ασφαλιστές και ασφάλιση είναι στο ΣΩΣΤΟ ΔΡΟΜΟ, στη χαρά της ασφάλισης, στον σεβασμό πελάτη-Ασφαλιστή, στο ΚΥΡΟΣ και την καλή φήμη, στην καλή σχέση.

Φίλοι Ασφαλιστές, υπάρχουν πολλοί πονεμένοι γύρω μας για διάφορους λόγους. ΔΕΙΞΤΕ τους ότι είστε στην υπηρεσία τους. ΔΕΙΞΤΕ τους με όποιον τρόπο εσείς και η εταιρία σας πιστεύει ότι μπορείτε να μειώσετε, να απαλύνετε, να λιγοστεύσετε ή να σβήσετε τελείως τον πόνο τους για μερικά προβλήματα που έχουν... Σίγουρα όχι για όλα, σε μερικά όμως μόνο εσείς μπορείτε...

Ε. Γ. Σπύρου

Σίπε...



Χρήστος Μασκαντούρης
Περιφερειακός Διευθυντής
ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

Η στρατολόγηση, όταν γίνει διαδικασία, παύει να είναι πρόβλημα. Έτσι λέει η LIMRA. Εμείς όμως ξέρουμε πως είτε διαδικασία είτε περίπτωση, η στρατολόγηση είναι μια δύσκολη υπόθεση, ένας διαρκής πονοκέφαλος για όλους όσους ασχολούνται με την προώθηση πωλήσεων των ασφαλειών.

Η λέξη στρατολόγηση δεν χρησιμοποιήθηκε τυχαία, σημαίνει πως ο στρατολογούμενος δεν αποφάσισε από μόνος του, αλλά κάποιος άλλος τον έπεισε να ακολουθήσει.

Η στρατολόγηση λοιπόν είναι μια δύσκολη δουλειά, διότι κάποιος θα πρέπει να πεισθεί από κάποιον άλλον να αλλάξει επαγγελματικό προσανατολισμό. Αντί λοιπόν για τις κλασικές επιλογές, τις σχετικές με τις σπουδές, τις εμπειρίες, να ακολουθήσει έναν άλλο, τρίτο τομέα.

Δεν είναι λίγοι αυτοί που πείσθηκαν για κάτι τέτοιο, ενώ είναι λίγοι αυτοί που έχουν τη δυνατότητα να πείθουν. Είναι οι γνωστοί σε όλους μας Managers, οι οποίοι μαζί με τ' άλλα καθήκοντά τους, ειδικεύονται στο να στρατολογούν.

ΛΟΓΟΙ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΑΡΝΗΤΙΚΑ ΤΗ ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ ΝΕΩΝ

ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΙ

1. ΜΟΝΙΜΟΙ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΙ

- Το κοινωνικό περιβάλλον
- Ο τρόπος επιλογής απασχόλησης
- Η μακροχρόνια ύφεση της οικονομίας
- Οι δημογραφικές αλλαγές στο ροοί
- Η αύξηση προσφοράς εργασίας σε πωλήσεις
- Ο τρόπος αμοιβής σε άλλες πωλήσεις
- Οι γυναίκες στο χώρο εργασίας

2. ΠΡΟΣΩΡΙΝΟΙ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΙ

- Η φορολογική και ασφαλιστική αντιμετώπιση των ασφαλιστών
- Η αύξηση προσφοράς απασχόλησης σε πωλήσεις ασφαλειών
- Το πνεύμα του μετανάστη
- Οι Managers χωρίς γνώση

3. ΠΕΡΙΣΤΡΕΦΟΜΕΝΟΙ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΙ

- Η αμφισβήτηση της οικονομικής δύναμης των εταιριών

ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΙ

1. ΜΟΝΙΜΟΙ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΙ

- Η αλλαγή της δομής των εταιριών
- Ο μη εκσυγχρονισμός

2. ΠΡΟΣΩΡΙΝΟΙ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΙ

- Η περικοπή κονδυλίων
- Η εργασιακή ηθική

ΠΕΡΙΣΤΡΕΦΟΜΕΝΟΙ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΙ

- Ο τρόπος διοίκησης των Managers
- Η μέθοδος στρατολόγησης
- Η θέση των Managers στον εργασιακό χώρο.



Ο Ασφαλιστής Ζωής είναι ασφαλιστής αξιοπρέπειας!



Το περιοδικό ΝΑΙ πιστεύει πως κανένας άλλος δεν μπορεί να εξασφαλίσει σε μια οικογένεια την αξιοπρέπεια που μπορεί να εξασφαλίσει ο Ασφαλιστής Ζωής! Καμία Τράπεζα ή άλλος επενδυτικός οργανισμός δεν μπορούν να σταθούν κοντά στην οικογένεια με τον τρόπο του Ασφαλιστή Ζωής.

Για τον κάθε άνθρωπο ο ασφαλιστής ζωής είναι ένας πωλητής ασφάλειας, ένας πωλητής αξιοπρέπειας. Η ασφάλιση ζωής δεν ασφαλίσει μόνο μια ζωή, αλλά ασφαλίσει κι έναν τρόπο ζωής. Η ασφάλιση ζωής κάνει εφικτό το να έχουν οι άνθρωποι συγχρόνως ασφάλεια, αξιοπρέπεια και ελευθερία.

Απλά ας αναλογιστούμε τα εκατομμύρια των ανθρώπων που απολαμβάνουν τα οφέλη της ασφάλισης ζωής και θα ανακαλύψουμε τον υψίστου βαθμού κοινωνική ρόλο που αυτή έχει. Η ασφάλιση ζωής τείνει ν' αποκτήσει μια ιδιότητα που θα θεωρείται πλέον σαν δεδομένη, όπως ο ηλεκτρισμός, το νερό και άλλα κοινωνικά αγαθά.

Μόνο αν συμβεί κάτι και διακοπεί μια βασική υπηρεσία που έχουμε στη ζωή καταλαβαίνουμε πόσο αλληλεξάρτητοι είμαστε. Έτσι, αν μια συμφορά καταστρέψει ή προσωρινά διακόψει τη λειτουργία ενός σταθμού παραγωγής ηλεκτρικού ρεύματος στερώντας μια πόλη από ηλεκτροδότηση, τότε το φως, η θέρμανση, η συγκοινωνία, η κατάψυξη και εκατοντάδες άλλες ζωτικές λειτουργίες θα διακοπούν.

Τι θα συνέβαινε άραγε σε μερικούς από τους συνανθρώπους μας αν η ασφάλιση ζωής αφαιρούνταν από τη ζωή τους; Φίλοι ασφαλιστές, ενημερώστε τον Έλληνα για τα αγαθά της Ασφάλισης Ζωής και μην υποτιμάτε την αξία ενός Ασφαλιστηρίου Ζωής έναντι οποιουδήποτε βιβλιαρίου καταθέσεων ή άλλης επενδυτικής λύσης. Υπάρχει διαφορά!

Ορισμός της ποιότητας

- ΠΟΙΟΤΗΤΑ (QUALITY)** είναι το να ανταποκρίνεται ή να ξεπερνάει τις προσδοκίες του πελάτη ή
- ΠΟΙΟΤΗΤΑ (QUALITAIT)** είναι κάθε δραστηριότητα που έχει σαν αποτέλεσμα την ικανοποίηση του πελάτη ή
- ΠΟΙΟΤΗΤΑ (QUALITE)** σημαίνει
 - τα χαρακτηριστικά εκείνα του προϊόντος που ανταποκρίνονται στις ανάγκες των πελατών &
 - την έλλειψη ελαττωμάτων (Fitness for use)

Προσέξτε τους πελάτες σας!

- Εσωτερικοί πελάτες ή προμηθευτές είναι οι εργαζόμενοι στην επιχείρηση, αφού παρέχουν πληροφορίες, υπηρεσίες ή τα μέσα σε κάποιον άλλον για να συνεχίσει την εργασία του.
- Εξωτερικοί πελάτες είναι οι αποδέκτες του τελικού προϊόντος ή υπηρεσίας (π.χ. οι πελάτες μας, αγοραστές των ασφαλιστικών μας προϊόντων & υπηρεσιών).

Ορισμός μανάτζμεντ ολικής ποιότητας

Μανάτζμεντ Ολικής Ποιότητας (TQM) είναι το σύνολο των δραστηριοτήτων και μεθόδων που εφαρμόζονται από την επιχείρηση, με στόχο την ικανοποίηση όλου του δυναμικού της επιχείρησης με το μικρότερο δυνατό κόστος.





Υπάρχει ένας θρύλος για τρεις Ινδουϊστές που ζούσαν σ' ένα μέροσ όπου οι κάτοικοι χρησιμοποίησαν τον ελέφαντα. Αυτοί οι άνθρωποι ήταν τυφλοί εκ γενετής και δεν είχαν δει ποτέ πώς είναι ένας ελέφαντας. Μια μέρα, σε μια συζήτησή τους καταπίστηκαν με το πώς μπορεί να μοιάζει ένας

μοιάζει με ένα κορμό δέντρου". "Όχι" είπε ο τρίτος, "κάνετε λάθος και οι δυο σας, ο ελέφαντας μοιάζει με ένα κομμάτι σκονί". Καθένας απ' αυτούς τους τρεις ανθρώπους είχε μια πολύ περιορισμένη αντίληψη για το τι είναι ένας ελέφαντας. Αν ήταν δυνατό να κρατήσει στο χέρι του μια μινιατούρα ενός ελέφαντα και να εξερευνήσει το σχήμα της, τότε μόνο θα μπορούσε καθένας από αυτούς τους τρεις ανθρώπους να έχει μια γενική αντίληψη του σχήματος ενός ελέφαντα. Ακόμα κι έτσι όμως κανένας τους δεν θα μπορούσε ν' αντιληφθεί το μέγεθός του. Με τον ίδιο τρόπο περίπου η ασφάλιση ζωής σε κάποιο άτομο μπορεί να μοιάζει με ένα μεγάλο λείο τοίχο. Σε κάποιο άλλο μπορεί να μοιάζει με τον κορμό ενός δέντρου και σε κάποιο τρίτο άτομο μπορεί να μοιάζει με ένα κομμάτι σκονί. Αλλά στον άνθρωπο που είναι αφοσιωμένος στην υπηρεσία της ασφάλισης ζωής όλη η εικόνα είναι ξεκάθαρη. Αυτός ο άνθρωπος βλέπει όλους τους πιθανούς δρόμους στους οποίους οδηγεί αυτό το μοναδικό κοινωνικό εργαλείο. Οι παραγωγοί ασφαλίσεων ζωής θα βρουν σπάνια απαραίτητο να πρέπει να

Σύγκρουση ή διαφωνία;

"Όσοι διαφωνούν να το πουν λέγοντας "Παραποιώμαι".

Η σύγκρουση είναι αναπόφευκτη όταν συναντάσσετε με ενεργά σκεπτόμενους ανθρώπους. Πρέπει όμως να φροντίσετε οι συγκρούσεις να μην εξελίσσονται σε ανοικτές διαμάχες.

Ο πιο προφανής τρόπος για να αποφύγετε τις λογομαχίες είναι να ακούτε προσεκτικά τις απόψεις των άλλων. Πρέπει να αποφεύγετε να σχεδιάζετε την απάντησή σας, να παρατάσσετε τις συγκρούσεις και να διακόπτετε όταν θα πρέπει να ακούτε. Αντί για να βάζετε λάδι στη φωτιά, προσπαθήστε να βρείτε κάποια σημεία συμφωνίας. Αυτό θα καθησυχάσει και τις δύο πλευρές και θα δώσει συγκαταβατικό τόνο στη συζήτησή σας.

Σιγουρευτείτε ότι καταλαβαίνετε τη διαφωνία, επαναλαμβάνοντας τη θέση του άλλου με δικά σας λόγια. Είναι σημαντικό να γνωρίζετε και οι δύο ακριβώς ποιο είναι το σημείο της διαφωνίας για να μπορέσετε να βρείτε μια αμοιβαία λύση.

Όταν αναφέρετε τη θέση σας, αποφεύγετε τις συναισθηματικές δηλώσεις. Στηρίζετε τις δηλώσεις σας σε λογικά επιχειρήματα και στοιχεία, και όχι στη διοικητική σας θέση.

Αν η διαφωνία φαίνεται ότι παίρνει προσωπικό χαρακτήρα, είναι καλύτερα να αναβάλετε και να προτείνετε τη συνέχεια της συζήτησης κάποια άλλη φορά.

Τέλος, ευχαριστείτε το άτομο που έθεσε το θέμα.

Αυτό είναι δύσκολο να το κάνετε μερικές φορές, αλλά σκεφτείτε το εξής: Όποιος καταναλώνει τον χρόνο του για να διαφωνήσει μαζί σας ενδιαφέρεται για τα ίδια πράγματα με σας. Σκεφθείτε τους σαν ανθρώπους που θέλουν να βοηθήσουν και κάντε τους συμμάχους σας.



Υπάρχει ένας θρύλος...

ελέφαντας. Καθώς κουβέντιαζαν, αποφάσισαν να ικανοποιήσουν την περιέργειά τους βγαίνοντας σ' ένα δρόμο και περπάτησαν μέχρι που συνάντησαν έναν ελέφαντα.

Εντελώς κατά τύχη, ο πρώτος ακούμπησε την τεράστια κοιλιά του, ο δεύτερος την προβοσκίδα του και ο τρίτος την ουρά του. Κατόπιν αποφάσισαν να γυρίσουν πίσω.

Καθώς περπατούσαν ένας από τους τρεις είπε: "Εκπλήσσομαι με το γεγονός ότι ο ελέφαντας μοιάζει με ένα μεγάλο λείο τοίχο". Ο δεύτερος διαφωνώντας είπε: "Όχι, κάνεις λάθος. Ο ελέφαντας

εξηγήσουν την έννοια της ασφάλισης ζωής. Η κατανόηση όμως του τι σημαίνει και τι κάνει η ασφάλιση ζωής θα αυξήσει τη συνεισφορά τους στην κοινωνία μας. Πέρα απ' αυτό η αφομοίωση αυτών των εννοιών γεννά μια ακλόνητη πίστη στο θεσμό της ασφάλισης ζωής σαν ένα καταφύγιο ασφάλειας και στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο σαν ένα εργαλείο αγάπης και κοινής λογικής.

Αν εσύ ο ασφαλιστής πεις στον εαυτό σου "αυτό είναι το Πιστεύω Μου" έχεις χτίσει σαν ασφαλιστής ζωής ένα δόγμα που ποτέ δεν θα σε προδώσει.

(LIMRA)

Θα γίνετε ο Προσωπικός Ασφαλιστής της οικογένειας



σας θεωρεί σαν τον προσωπικό του ασφαλιστή, τότε έχετε αυξημένες πιθανότητες για μελλοντική πώληση.

Ένας ακόμα σημαντικός παράγοντας στην πώληση είναι πώς σας βλέπει ο πελάτης σαν ασφαλιστή. Αν ο πελάτης σάς εκτιμά, έχει πίστη στις ικανότητές σας και

Όταν ο πελάτης σάς θεωρεί τον προσωπικό του ασφαλιστή, είναι πολύ πιθανό να σας τηλεφωνήσει και να επικοινωνήσει ο ίδιος μαζί σας. Οι έρευνες έχουν δείξει ότι τα 2/3 των προσωπικών επαφών καταλήγουν σε πώληση.

Οι υποψήφιοι πελάτες τείνουν να αγοράσουν από έναν προσωπικό ασφαλιστή παρά από μια ασφαλιστική εταιρία. Ακόμα, οι υποψήφιοι είναι πιο πιθανό να έρθουν σε επαφή με έναν ασφαλιστή παρά με μια εταιρία.

Όταν ο ασφαλιστής έρχεται σε επαφή με έναν υποψήφιο πελάτη, πρέπει να συνειδητοποιεί ότι έχει να κάνει με ένα ευαίσθητο άτομο. Σας δίνουμε μερικές

οδηγίες που θα βοηθήσουν τον ασφαλιστή στην προσωπική του επαφή με τον πελάτη.

1. Να ενδιαφέρεστε ειλικρινά για τον πελάτη, για τα όνειρά του και τους φόβους του για το μέλλον.

2. Μην υποτιμάτε τον υποψήφιο πελάτη και μην αφήνετε να νιώθει ότι είναι κατώτερός σας.

3. Μην κρύβετε τους τίτλους σας.

4. Να απαντάτε ειλικρινά σε όλες τις ερωτήσεις του υποψήφιου πελάτη. Αν δεν γνωρίζετε την απάντηση, υποσχεθείτε ότι θα του απαντήσετε. Ακόμα, πρέπει να του παρέχετε όλες τις υπηρεσίες που θα σας ζητήσει. Αν δεν μπορείτε να το κάνετε, τότε εξηγήστε του γιατί.

5. Να είστε αισιόδοξοι και θετικοί για τη δουλειά σας και να αποφεύγετε να κρίνετε τους ανταγωνιστές σας.

6. Να θυμάστε ή να σημειώνετε τις σημαντικές εκδηλώσεις όπως γενέθλια, επετείους, γιορτές, προαγωγές κ.λπ.



Το Σύγχρονο Ελληνικό
Νηπιαγωγείο και βρεφονηπιακό
κέντρο MANTAPINI
εύχεται τα παιδιά του κόσμου
να είναι χαμογελαστά όλο το
1997!



ΣΤΑΘΜΟΣ ΓΙΑ ΠΑΙΔΙΑ!

Λ. ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ, ΚΗΦΙΣΙΑ
ΤΗΛ.: 80.12.761 - 62.33.243 FAX: 80.54.553



Για να βάλετε προτεραιότητες, πρέπει να έχουν οι ασφαλιστές μια



λίστα με τις δουλειές που πρέπει να κάνουν κάθε μέρα και βέβαια στο χέρι σας είναι να αποκτήσουν οι ασφαλιστές σας αυτή τη συνήθεια. Όταν φτιάχνουν τη λίστα, βεβαιωθείτε ότι οι ασφαλιστές σας δίνουν έμφαση στις δραστηριότητες αυτές που θα τους κάνουν να επιτύχουν τους στόχους τους. Οι πιο γρήγορες και εύκολες δουλειές είναι αυτές με τις οποίες πολλοί άνθρωποι ξεκινούν. Αυτό, βέβαια, δεν σημαίνει ότι είναι και οι πιο σπουδαίες για να ολοκληρώσουν τη δουλειά τους. Φυσικά, αυτό που σας ενδιαφέρει είναι να ολοκληρωθεί η δουλειά σας.

Να θυμάστε ότι προτεραιότητα έχουν οι δραστηριότητες που αφορούν την πώληση και μετά όλες οι άλλες. Η ύπαρξη μιας λίστας με τις προτεραιότητες έχει πολλά οφέλη:

1. Περιορίζει τις πιθανότητες να ξεχάσετε να κάνετε πράγματα που είναι αναγκαία.
2. Σας παρέχει μια αυτόματη απάντηση στην ερώτηση "Πόσο χρόνο χρειάζεστε;" επειδή η απάντηση είναι "Όσοι χρειαστεί για να φθάσουμε στους προγραμματισμένους στόχους μας".
3. Ο ασφαλιστής γνωρίζει ακριβώς πόσο χρόνο έχει χάσει.
4. Αναγκάζει τον ασφαλιστή να ασχοληθεί με δύσκολες εργασίες, που θα προτιμούσε να αναλάβει.
5. Επιτρέπει στον ασφαλιστή να καθορίσει τις δραστηριότητες που είναι πιο ωφέλιμες γι' αυτόν.

Πώς "ελέγχεται" ο χρόνος ενός ασφαλιστή;



Πριν αρχίσετε να ελέγχετε τον χρόνο του ασφαλιστή, δείτε πρώτα πού τον ξοδεύει. Και ο μόνος τρόπος για να το δείτε, είναι να τον αναγκάσετε να κρατάει αρχεία με το τί κάνει μέσα σε μια εβδομάδα.

Θα πρέπει να αναλύσετε αυτά τα αρχεία. Πρώτα θα διαιρέσετε τον χρόνο σε δύο κατηγορίες: Η πρώτη κατηγορία θα περιέχει τις δραστηριότητες που οδηγούν στην πώληση και η δεύτερη θα περιέχει οποιαδήποτε άλλη δραστηριότητα. Με τις δραστηριότητες που οδηγούν στην πώληση, προσπαθήστε να ανακαλύψετε πόσο παραγωγικά χρησιμοποιεί τον χρόνο του στην πώληση. Για παράδειγμα, ας υποθέσουμε ότι ένας ασφαλιστής ξοδεύει πέντε ώρες την εβδομάδα στην ψυχρή αναζήτηση και τέσσερις ώρες την εβδομάδα ψάχνει για συστάσεις. Αν, τελικά, έχει τέσσερις

πωλήσεις από την ψυχρή αναζήτηση και επτά πωλήσεις από τις συστάσεις που μάζεψε, στην πρώτη δραστηριότητα το αποτέλεσμα είναι μια πώληση κάθε 75 λεπτά και στη δεύτερη μια πώληση κάθε 35 λεπτά. Είναι φανερό ότι από αυτή την ανάλυση ο ασφαλιστής πρέπει να ξοδεύει περισσότερο χρόνο στις συστάσεις, παρά να προσπαθεί να πουλήσει με τη μέθοδο της ψυχρής αναζήτησης.

Έτσι μπορείτε να μετρήσετε την ποιότητα του χρόνου. Η χρήση περισσότερου χρόνου στην πώληση δεν είναι πάντα η απάντηση για την αποδοτικότερη χρήση του χρόνου. Η ποιότητα του χρόνου είναι εξίσου σημαντική.

Προσοχή: ένα σημαντικό σημείο που παραλείπουν οι Managers είναι να δουν αν ο ασφαλιστής τους έχει ελεύθερο χρόνο να χαρεί και να απολαύσει τους κόπους του, να κάνει κοινωνικές σχέσεις κ.λπ. Οι πιο πολλοί "τον βάζουν" να δουλεύει 24 ώρες το 24ωρο, αλλά αυτό είναι λάθος.

Προβλέψτε και απαιτήστε ο ασφαλιστής σας να χαίρεται κάποιο χρόνο καθημερινά.

Ε.Σ.

Είπε...



Αθ. Ζάμπολας

Τι θυμάστε από το ξεκίνημά σας;

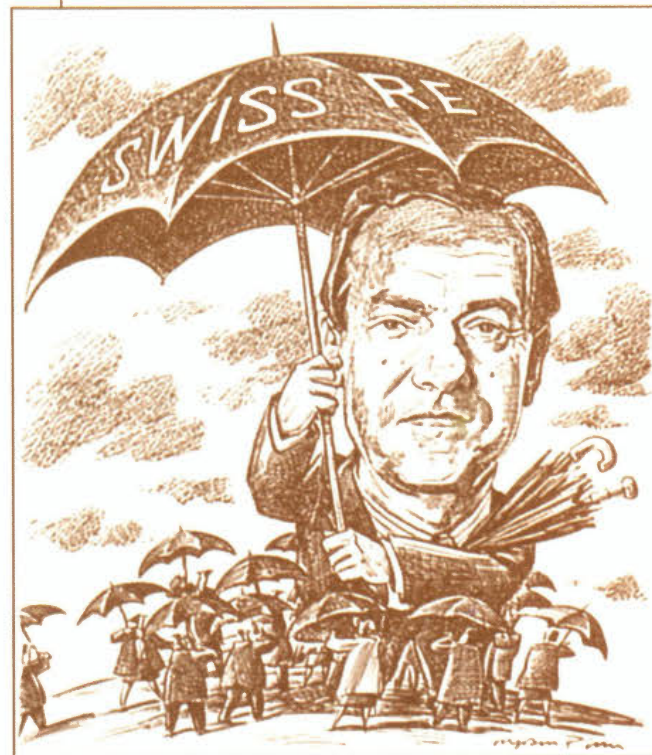
Ξεκινώντας την επαγγελματική μου καριέρα το 1967 με ένα γραφείο λογιστικό-φοροτεχνικό, γνώρισα έναν σπουδαίο ασφαλιστή, ο οποίος με κατατόπισε σχετικά με το ασφαλιστικό επάγγελμα και συνεργάστηκα μαζί του δίνοντάς του τις ασφαλιστικές εργασίες των επιχειρήσεων των οποίων παρακολουθούσα τις λογιστικές και φορολογικές υποθέσεις. Έτυχε τότε μια από αυτές τις επιχειρήσεις να πάθει ζημιά. Μετά τις σχετικές διαδικασίες, μου εδωλήθη από την ασφαλιστική εταιρία ότι ο πελάτης μου δε θα εισέπραττε 100.000 δρχ. αλλά 60.000 δρχ. Όταν το είπα στον πελάτη, αυτός φυσικά έγινε έξαλλος και μου δήλωσε ότι εκείνος δεν γνώριζε καμία ασφαλιστική εταιρία αλλά μόνο εμένα και εγώ ήμουν υπόχρεωμένος να του πληρώσω την αποζημίωση. Προβληματίστηκα πάρα πολύ, αλλά επειδή εγνώριζα καλά και είχα διαβάσει το κεφάλαιο που λέγεται "εμπράγματος" και "προσωπική" φερεγγυότητα αποφάσισα να δανειστώ και να του καταβάλλω το κεφάλαιο εξ ολοκλήρου.

Από τότε κατάλαβα τι σημαίνει ασφαλιστικές εργασίες. Έκανα έρευνα της αγοράς, που ήταν τότε ακόμα στα σπάργανα και, έχοντας ήδη ένα μικρό αλλά πολύ καλό χαρτοφυλάκιο πυρός, εντάχθηκα στην οικογένεια της Εθνικής Ασφαλιστικής. Αυτό μου έδωσε φτερά για την ανάπτυξη και μετεξέλιξη του γραφείου σε μια εταιρία υπεύθυνη και σοβαρή.

ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Μην περιμένετε να βρέξει

Δείξτε τους τώρα τι κάνουν τις "Βροχερές μέρες"!



"ΒΡΟΧΕΡΕΣ ΜΕΡΕΣ"

Στο γραφείο του γιατρού Νικολάου χτύπησε το τηλέφωνο. Μετά από τη συνδιάλεξη η γραμματέας του έσβησε ένα όνομα από τη λίστα των ραντεβού. Και άλλη μια ακύρωση, ήταν η τρίτη μέσα σε αυτή την εβδομάδα, σκέφτηκε.

Ήταν μια φρικτή βροχερή μέρα. Ο ουρανός ήταν σκοτεινός και γεμάτος υγρασία. Στην πόρτα της εταιρίας Fairley Employment Agency, υπήρχαν τρεις ανοικτές ομπρέλες. Ο κ. Βλάχος είχε τηλεφωνήσει ότι θα αργούσε και οι δύο νεότεροι συνεργάτες μιλούσαν για τον χθεσινό αγώνα, γνωρίζοντας ότι τίποτα δεν θα γινόταν στο γραφείο μια μέρα σαν κι αυτή.

Το αρτοποιείο του "ΚΩΣΤΑ" είχε ελάχιστα πελάτες. Οι γυναίκες πήγαιναν στο σούπερ μάρκετ για να ψωνίσουν. Τα έτοιμα φαγητά, το τυροπώλειο και ακόμα το φαρμακείο είχαν ήδη πρόβλημα γιατί η κυρία Νοικοκυρά κατευ-

θυνόταν προς το πάρκινγκ του σουπερ μάρκετ. Η αρχιτέκτων Δημητρίου, ο προμηθευτής τροφίμων κ. Βρεττός είχαν ακυρώσει τα ραντεβού τους όπως και πολλοί άλλοι. Οι δρόμοι ήταν άδειοι αυτή την υγρή και βροχερή μέρα.

Πολλοί προσπαθούσαν να γεμίσουν την ώρα τους. Μερικοί εκμεταλλεύτηκαν αυτή τη μέρα για να προχωρήσουν τη δουλειά που είχε μείνει πίσω, άλλοι δεν βγήκαν καθόλου από το

υπάρχει λιγότερος ανταγωνισμός από τους συναδέλφους σας. Αφήστε τους άλλους ασφαλιστές να μείνουν στεγνοί, τώρα σας προσφέρεται μια χρυσή ευκαιρία να κάνετε πωλήσεις.

Οι Εγκλωβισμένοι στα Γραφεία

Τις βροχερές μέρες συναντάτε και ένα άλλο είδος ανθρώπων. Αυτούς που σχολάνε από το γραφείο αλλά, λόγω της βροχής, της μπλοκαρισμένης κίνησης των δρόμων ή από αλλαγή σχεδίων αποφασίζουν να παραμείνουν στο γραφείο για μια ώρα ακόμη. Αυτά τα βροχερά απογεύματα είναι οι κατάλληλες στιγμές για να ζητήσετε ένα ραντεβού. Ο υποψήφιος πελάτης σας δεν μπορεί να τρέξει στο σπίτι του, το παιγνίδι του γκολφ έχει ακυρωθεί. Εκτός αυτού, ο υποψήφιος πελάτης δεν θέλει να φύγει από το γραφείο του τώρα που γλιστράει ο δρόμος και η κίνηση έχει φουντώσει.

Να μια λίστα για την επόμενη βροχερή μέρα.

Επαγγελματίες

Γιατροί, δικηγόροι, νοσοκόμοι, οδοντογιατροί, οφθαλμίατροι, ορθοπεδικοί, ειδικά καταστήματα, ινστιτούτα καλλονής, καταστήματα γραβατών, καταστήματα παπουτσιών, καταστήματα στερεοφωνικών, κομμωτήρια, τυροπώλεια, μικρές επιχειρήσεις.

Ειδικά αυτές που βασίζονται στους πελάτες όπως βιβλιοπωλεία, καταστήματα ευχετηρίων καρτών, καταστήματα ετοιμών φαγητών κ.λπ.

Υπαίθριες Επιχειρήσεις

Αθλήματα, διαμορφώσεις εξωτερικών χώρων, οικοδομές.

Ο Χρυσός Οδηγός προσφέρει πολλές δραστηριότητες που μπορούν να γίνουν σε στεγνές μέρες. Μερικές από αυτές είναι εγκατάσταση κεραιών τηλεόρασης, στρώσιμο δρόμων, ρίξιμο τσιμέντου, ξυλουργοί, κατασκευή καραβιών κ.λπ.



Το Πραγματοπωλείο της Ελπίδας...



Όταν η κόρη μου η Ελπίδα πήγαινε στις πρώτες τάξεις του δημοτικού Σχολείου, ένα μεγάλο μέρος του χρόνου της το αφιέρωνε παίζοντας με τις κούκλες της, αυτοσχεδιάζοντας διάφορες στάσεις και καταστάσεις, αντιγράφοντας εικόνες της ζωής και της τηλεόρασης. Είχε μια σειρά από κούκλες, κουκλόσπιτα και τα σχετικά φορέματα, τα σχετικά είδη προσωπικής ένδυσης και καθημερινής χρήσης και βάσει αυτών έφτιαχνε συνδυασμούς για το σπίτι, τα μαγαζιά, το μπάνιο, την κουζίνα, το δρόμο κ.λπ. Κάποια μέρα με κάλεσε να δω ένα "Πραγματοπωλείο" που έστησε και το βάφτισε μόνη της έτσι. Ήταν ένα μαγαζί γεμάτο διάφορα είδη με πάγκους, καρέκλες, βιτρίνες, πολλά πράγματα προς πώληση (πραγματοπωλείο) μια κούκλα - πωλήτρια όρθια με τα χέρια ανοικτά

που εξηγούσε και δύο κούκλες - πελάτισσες που κοιτούσαν. Το ταμπελάκι έγραφε "Πραγματοπωλείον". Εγώ δεν αγόρασα, της έδωσα ένα ακριβό φιλάκι και πηγαίνοντας στο γραφείο μου θυμόμουν μια φράση που τώρα θέλω να τη μοιραστώ μαζί σας. "Στο πραγματωπωλείο μπαίνουν και παίρνουν ό,τι θέλουν", είπε η μικρή Ελπίδα. Αυτή η φράση με προβλημάτισε, επειδή ξέρω πως στη ζωή οι άνθρωποι δεν μπορούν να πάρουν ό,τι θέλουν! Και όχι μόνο, μερικοί δεν μπορούν να πάρουν ό,τι τους είναι απαραίτητο για επιβίωση! Να ένα θέμα ειδικά για ασφαλιστές. Γιατί δεν μπορούν να πάρουν όλοι ό,τι θέλουν; Οι πιο πολλοί βλέπουν βιτρίνες, βλέπουν "πραγματοπωλεία", βλέπουν ωραία πράγματα, αλλά μένουν στην ευχή "Αχ! να είχα αυτό!", "Αχ να είχα ένα ωραίο σπίτι, ένα ωραίο κήπο, ένα ωραίο αυτοκίνητο, ένα ωραίο ποδήλατο, ένα ωραίο παιγνίδι, ένα ωραίο γραφείο, μια βιβλιοθήκη, ένα βιβλίο, ένα καλό σχολείο, ένα κοστούμι... Αχ να μην είχα κάθε μήνα ενοίκιο, κάθε μήνα τόσα έξοδα, τόσα φροντιστήρια παιδιών, τόσες υποχρεώσεις!" Βέβαια στην κοινωνία μας που φτιάχνει ανάγκες και τυραννιέται από καταναλωτισμό, ο άνθρωπος κατάντησε ένα ανικανοποίητο παμφάγο ζώο που όλο θέλει όσα βλέπει το μάτι του και ποτέ δεν είναι ευτυχισμένο και ποτέ δεν λέει "Δόξα σοι ο Θεός" είμαι καλά! Λίγοι άνθρωποι σήμερα είναι συγκρατημένοι, ήρεμοι και ικανοποιημένοι στα "καλά που τόσα μας δίνει ο Θεός" σε μια χώρα που ανήκει στις πλούσιες και ανεπτυγμένες. Οι πιο πολλοί ζουν και πεθαίνουν πικραμένοι ζητιάνοι του πλούτου και της υπερβολής... Μια άλλη εμπειρία της ζωής που έχουμε είναι ότι πολλοί απέκτησαν πολλά και τα έχασαν στο δρόμο... Πλούσιοι επτώχευσαν και επείνασαν... Πολλά λοιπόν γύρω από το "πραγματοπωλείο" της ζωής θα μπορούσαμε να πούμε αλλά καιρός να δούμε και το



επαγγελματικό μέρος του άρθρου...

Σαν ασφαλιστές είμαστε μέσα στην κοινωνία που ψάχνει, που ζητά, που καταναλώνει, που θέλει, που στερείται, που έχει, που χάνει, που ξαναβρίσκει, που γκρινιάζει, που βασανίζεται χωρίς λόγο, που γίνεται φόρτωμα σε μερικούς για ευτελή πράγματα και εργαζόμεθα μέσω της ασφάλισης κάποιοι να μη χάσουν τον τρόπο ζωής και να μη "φορτώσουν" το προβλήματά τους σε πλάτες άλλων... Υπάρχουν στιγμές στη ζωή που μερικοί χάνουν από τα πολλά σημαντικά και μη σημαντικά, τα βασικά σημαντικά τους, τα απαραίτητα που χρειάζονται ανάλογα με τις συνθήκες που διαμόρφωσαν και ζουν. Εκεί είναι η σημαντική βοήθεια των ασφαλιστών και αυτό είναι το μήνυμα που έχουν να δώσουν... Μπορούν δηλαδή οι ασφαλιστές να κρατήσουν τον τρόπο ζωής που διαμόρφωσε κάποιος. Ας πάρουμε ένα παράδειγμα: Ένας οικογενειάρχης ζει σ' ένα σπίτι 130τ.μ. με ενοίκιο. Έχει τρία παιδιά που πάνε σχολείο, Αγγλικά, πιάνο, φροντιστήρια. Είναι ελεύθερος επαγγελματίας και από ένα ατύχημα μένει 5 μήνες εκτός εργασίας. Τα έξοδα παραμένουν σταθερά... Ο τρόπος ζωής μπερδεύεται. Οι άνθρωποι ζουν και σε μικρότερα σπίτια και χωρίς πιάνο και φροντιστήρια τα παι-

διά...

Αλλά μπορείς να τ' αλλάξεις τώρα; Μπορείς να πας σε μικρότερο σπίτι; Μπορείς να κόψεις τα Αγγλικά; Εκεί είναι η προσφορά της ασφάλισης. Ο κάθε οικογενειάρχης μπορεί να εξασφαλίσει μ' ένα συμβόλαιο ζωής τα χρήματα που κρατάνε την αξιοπρέπειά του σε δυσκολίες, αρρώστιες, ατυχήματα και μπορεί να τακτοποιήσει τις υποχρεώσεις του. Στο παράδειγμά μας ο πατέρας πρέπει να πληρώσει ενοίκιο, φαγητό, φροντιστήρια κ.λπ. Πόσοι έχουν ευχέρεια να τρώνε από τα έτοιμα; Πόσοι έχουν τόσα χρήματα ώστε να ξεδύουν χωρίς να εισπράττουν; Κι ακόμα πόσοι έψαξαν να δουν πόσα κενά τους καλύπτουν τα ταμεία τους; Μετά από ατυχήματα, αρρώστιες, θανάτους, πτωχεύσεις, ορφάνειες έρχονται οι δυσκολίες, η στέρηση, η αδυναμία ανταπόκρισης στις υποχρεώσεις, η ανασφάλεια, ο φόβος, η πίκρα. Τότε οι βιτρίνες είναι απληρσίαστες, τα πραγματωπωλεία κλειστά, τα παιγνίδια είναι για άλλους, τα ωραία πράγματα δεν είναι για μας. Τότε τα αχ! πληθαίνουν και αλλοίμονο σ' αυτούς που δεν έχουν ιδανικά, πίστη στο Θεό, φιλοσοφία, πνευματικότητα για να μπορέσουν με πνευματικά όπλα να τα βγάλουν πέρα! Μια ασφάλιση ελαττώνει τα προβλή-



ματα και οι άνθρωποι έχουν να αντιμετωπίσουν μόνο την αιτία, την αρρώστια, το ατύχημα, το θάνατο κι όχι και τα επακόλουθα...

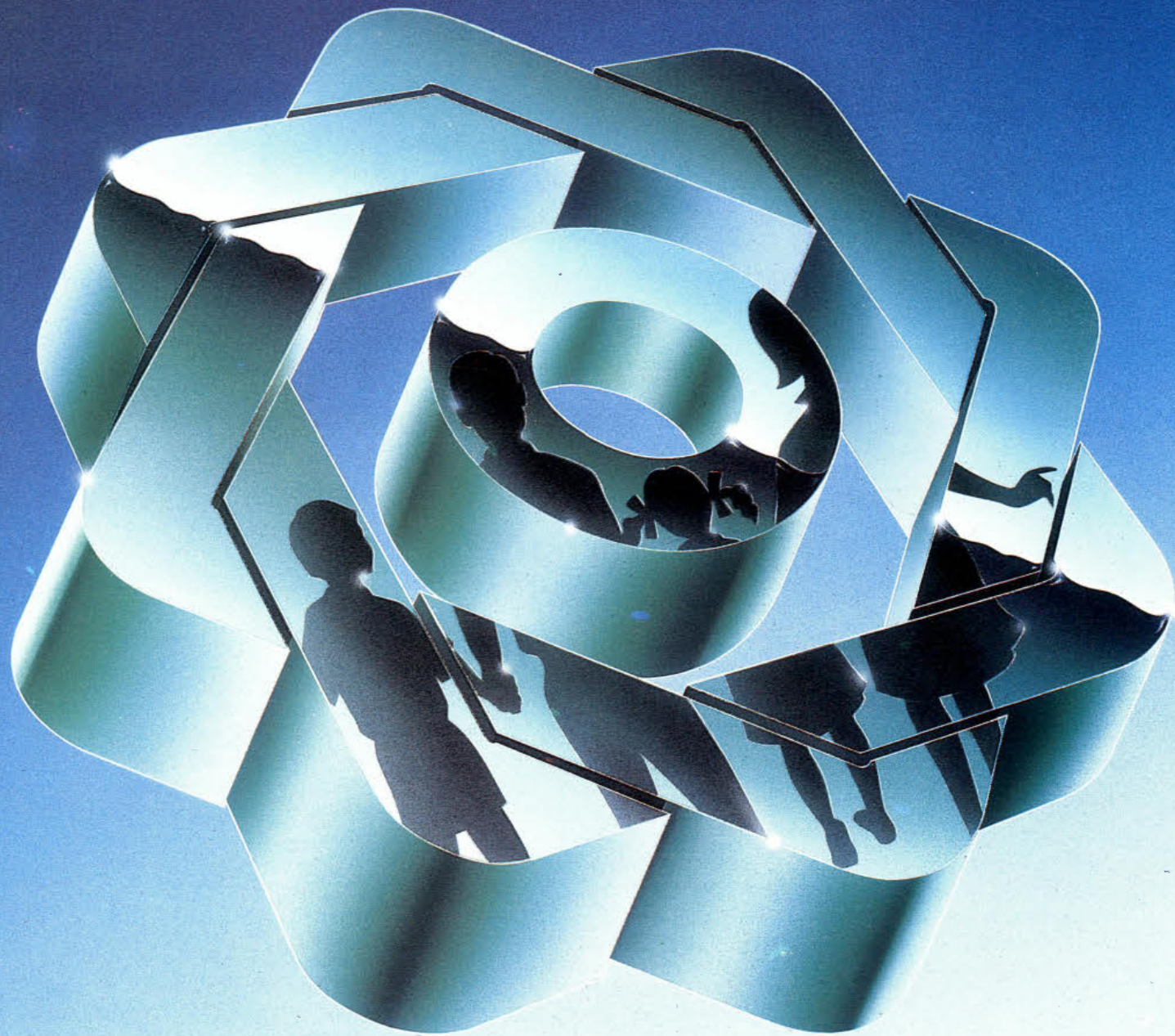
Στο "πραγματοπωλείο" της ζωής ο ασφαλιστής ζωής παίζει σπουδαίο ρόλο.

Στο "πραγματοπωλείο" της ζωής ο ασφαλιστής είναι η Ελπίδα πως αύριο όλα θα πάνε καλύτερα και οι υποχρεώσεις θα τακτοποιηθούν. Ο ασφαλιστής είναι μια αισιοδοξία στη Ζωή και την καθημερινότητά της. Δεν είναι το "παν", δεν είναι ο "σκοπός", δεν είναι όλα ο ασφαλιστής.

Είναι όμως κάτι σημαντικό. Δεν είναι η ευτυχία ο ασφαλιστής. Δεν δίνει λύτρωση ο ασφαλιστής. Είναι όμως μια γέφυρα να περάσεις το ποτάμι κάποιος ζημιάς...

Πιστεύουμε πως με όσα αγαθά κι αν έχει κάποιος δεν μπορεί να ευτυχήσει, όλα είναι δανεικά και άψυχα που αλλάζουν χέρια, όπως πιστεύουμε πως είναι βαρύ χτύπημα η στέρηση, η ορφάνεια, η πτώχευση, η έλλειψη χρημάτων για βασικές ανάγκες, η αλλαγή τρόπου ζωής προς το χειρότερο, η ανασφάλεια, η αρρώστια. Οι ρόλοι της ασφάλειας στον σύγχρονο τρόπο ζωής είναι βασικός και σημαντικός. Οι ασφαλιστές ας είναι περήφανοι για το έργο τους. Υπάρχουν δίπλα μας πολλοί που μας έχουν ανάγκη...

Ευαγ. Γ. Σπύρου



γ
νωρίστε το πρωτοποριακό πνεύμα,
τη συνέπεια, το δυναμισμό!



γνωρίστε τη διαφορά!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ

ΠΟΡΤΑ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Η φιλοκαλία των ανθρώπων έκανε κεντήματα στην πέτρα και στο ξύλο. Και το έθιμο μιας παράδοσης που χάνεται στα βάθη του χρόνου ήθελε κλαδί ελιάς στην πόρτα. Έθιμο που δένεται με τη θρησκεία και κάνει το ασημένιο κλαδάκι να αποκτά σήμερα πρόσθετη συμβολική αξία.

Θέματα

- 1 **Χ. ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ**
Κύπρος, Ελλάς & Ευρωπαϊκή Ένωση
- 2 **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ** με τον
Μ. Μιχαηλίδη της INTERAMERICAN
- 3 **Το Συνέδριο της**
LIBERTY LIFE



ΑΝΘΡΩΠΙΣΤΙΚΑ Θέματα

Χρησιμοποιώντας ως πρόσχημα το πραξικόπημα ενάντια στη νόμιμη κυβέρνηση της Κυπριακής Δημοκρατίας, η Τουρκία εισέβαλε στην Κύπρο στις 20 Ιουλίου 1974 και κατέλαβε το 37% του εδάφους της.

Οι συνέπειες από την παράνομη αυτή επιδρομή ήταν καταστροφικές. Μέχρι σήμερα η Τουρκία εξακολουθεί να παραβιάζει κατάφωρα τα ανθρώπινα δικαιώματα και τις βασικές ελευθερίες του κυπριακού λαού.

Οι πρόσφυγες

Με την κατοχή του βόρειου τμήματος της Κύπρου, η Τουρκία εκδίωξε με τη βία 200.000 Ελληνοκύπριους - το ένα τρίτο του συνολικού πληθυσμού και το 80% του αυτόχθονα πληθυσμού.

Οι άνθρωποι αυτοί εξαναγκάστηκαν να εγκαταλείψουν τα σπίτια τους και να καταφύγουν στις ελεύθερες περιοχές, πρόσφυγες στην ίδια τους την πατρίδα. Άστεγοι και ταλαιπωρημένοι παρέμειναν για πολλές εβδομάδες στο ύπαιθρο, μέχρι να τους παραχωρηθεί προσωρινή στέγαση σε αντίσκηνα, σε καταυλισμούς που δημιουργήθηκαν γι' αυτό το σκοπό. Μακροπρόθεσμη πολιτική της κυβέρνησης ήταν η παροχή καλύτερης προσωρινής στέγασης σε οικισμούς, ενώ μόνιμος στόχος εξακολουθεί να είναι η επιστροφή όλων των προσφύγων στην πατρογονική τους γη.

Αναπόφευκτο αποτέλεσμα του μαζικού αυτού ξεριζωμού ήταν η κατάρρευση της κοινωνικής δομής. Ενώ οι Τούρκοι λεηλατούσαν και σφετεριζόνταν ελληνοκυπριακές περιουσίες, αξίας εκατομμυρίων λιρών, η κυπριακή κυβέρνηση υπο-

ΑΝΘΡΩΠΙΣΤΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

χρεωνόταν με τα πενιχρά οικονομικά της μέσα να βοηθήσει τους εκτοπισμένους να επιβιώσουν.

Στην έκθεσή της, που υιοθετήθηκε στις 10.7.1976, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων του Συμβουλίου της Ευρώπης βρήκε την Τουρκία υπεύθυνη για τον εκτοπισμό των Ελληνοκυπρίων από τα σπίτια τους, για την άρνησή της να επιτρέψει την επιστροφή τους και για τις λεηλασίες και κλοπές των περιουσιών τους.

Τα Ηνωμένα Έθνη και οι άλλοι διεθνείς οργανισμοί απαίτησαν με ψηφίσματά τους την επείγουσα και ασφαλή επιστροφή των προσφύγων στα σπίτια τους. Αξίωσαν επίσης την πλήρη αποκατάσταση των ανθρωπίνων δικαιωμάτων του κυπριακού λαού και ιδιαίτερα των προσφύγων.

Η Τουρκία αρνείται να συμμορφωθεί με αυτά τα ψηφίσματα, παραβιάζοντας κατάφωρα τα ανθρώπινα δικαιώματα και τις θεμελιώδεις ελευθερίες των Ελληνοκυπρίων, περιλαμβανομένων της ελευθερίας διακίνησης, της ελευθερίας εγκατάστασης και του δικαιώματος ιδιοκτησίας.

Οι αγνοούμενοι

Το ανθρωπιστικό πρόβλημα των αγνοουμένων εξακολουθεί να αποτελεί μια από τις πιο τραγικές συνέπειες της τουρκικής εισβολής στην Κύπρο. Τόσο στρατιωτικοί όσο και άμαχοι, συμπεριλαμβανομένων γυναικών και παιδιών, είτε συνελήφθησαν από τις τουρκικές δυνάμεις εισβολής κατά τη διάρκεια του Ιουλίου και Αυγούστου του 1974 είτε εξαφανίστηκαν πολύ μετά τη λήξη των εχθροπραξιών, σε περιοχές που βρίσκονται υπό τον έλεγχο του τουρκικού στρατού. Από τότε η τύχη τους αγνοείται.

Ως αποτέλεσμα των επίμονων προσπάθειών της κυπριακής κυβέρνησης και των συγγενών των αγνοουμένων και ύστερα από σχετικά ψηφίσματα της Γενικής Συνέλευσης των Ηνωμένων Εθνών συστάθηκε το 1981 η Διερευνητική Επιτροπή Αγνοουμένων (ΔΕΑ). Οι όροι εντολής της επιτροπής, η οποία λειτουργεί υπό την αιγίδα και τη συμμετοχή των Ηνωμένων Εθνών, είναι η διερεύνηση και διακρίβωση της τύχης των αγνοουμένων της Κύπρου.

Παρά τη μακρόχρονη λειτουργία της ΔΕΑ, καμιά περίπτωση αγνοούμενου δεν έχει εξιχνιαστεί. Κανένας συγγενής Ελληνοκύπριου αγνοούμενου δεν έχει

πληροφορηθεί για την τύχη του αγαπημένου του προσώπου. Η δυσάρεστη αυτή κατάσταση προκάλεσε την παρέμβαση του Γενικού Γραμματέα των Ηνωμένων Εθνών, αποτέλεσμα της οποίας ήταν να συμφωνηθούν κατά τη διάρκεια του 1995 επιπρόσθετοι κανονισμοί που να διέπουν το έργο της ΔΕΑ και να συμπληρωθεί η κατάθεση των υποθέσεων που θα διερευνηθούν στο πλαίσιο της Επιτροπής. Με βάση αυτή τη συμφωνία έχουν κατατεθεί ενώπιον της Επιτροπής 1.493 από τις 1.619 υποθέσεις Ελληνοκυπρίων αγνοουμένων.

Η δήλωση του Τουρκοκύπριου ηγέτη Ραούφ Ντενκτάς κατά τη διάρκεια τηλεοπτικής συνέντευξης του την 1η Μαρτίου 1996, ότι οι Ελληνοκύπριοι αγνοούμενοι φονεύθηκαν εν ψυχρώ, όταν ο τουρκικός στρατός τους παρέδωσε σε Τουρκοκύπριους "μαχητές", δεν μπορεί να θεωρηθεί ως υποβοηθητική στις προσπάθειες για επίλυση του προβλήματος στο πλαίσιο της ΔΕΑ. Επιπλέον, η τύχη των αγνοουμένων δεν μπορεί ν' αποφασισθεί με δημόσιες δηλώσεις, φήμες ή εικασίες, αλλά μόνο με βάση καλά τεκμηριωμένες και πειστικές αποδείξεις. Όσοι έχουν στοιχεία για την τύχη οποιουδήποτε αγνοούμενου, έχουν ανθρωπιστικό καθήκον και ευθύνη να τα υποβάλουν στη ΔΕΑ για κατάλληλη αξιολόγηση και εξέταση.

Γι' αυτό απευθύνεται έκκληση σε όλους τους ενδιαφερόμενους να βοηθήσουν την Επιτροπή στη διεκπεραίωση του ανθρωπιστικού της έργου κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Η καλή θέληση και συνεργασία της Τουρκίας που θα έπρεπε να επιδειχθεί προ πολλού είναι οπωσδήποτε ουσιαστική και απαραίτητη για την επίτευξη του στόχου αυτού.

Οι εγκλωβισμένοι

Μετά την Τουρκική εισβολή 12.300 άτομα, κυρίως Ελληνοκύπριοι και μερικοί Μαρωνίτες, παρέμειναν στα χωριά τους στη βορειοανατολική Καρπασία και στα δυτικά της πόλης της Κερύνειας. Αυτοί οι άνθρωποι, γνωστοί ως εγκλωβισμένοι, παρέμειναν στα σπίτια τους με την ελπίδα ότι μετά την εκχειρία θα επανέβρισκαν τον κανονικό ρυθμό της ζωής τους. Δυστυχώς πολύ σύντομα οι προσδοκίες τους διαψεύστηκαν. Το παράνομο κατοχικό καθεστώς άρχισε συστηματικά να εφαρμόζει πολιτική καταπίεσης, παραβίασης των ανθρωπίνων δικαιωμάτων και παρενόχλησης των

εγκλωβισμένων, σε μια προσπάθεια να τους εξαναγκάσει να εγκαταλείψουν τα σπίτια τους.

Η κυπριακή κυβέρνηση ήγειρε το σοβαρό αυτό θέμα στις διαπραγματεύσεις με την τουρκοκυπριακή πλευρά, που διεξήχθησαν υπό την αιγίδα του ΟΗΕ στη Βιέννη τον Αύγουστο του 1975.

Μετά από τη διεθνή κατακραυγή η τουρκοκυπριακή πλευρά συμφώνησε σε ορισμένα μέτρα για τη βελτίωση των συνθηκών διαβίωσης των εγκλωβισμένων. Συμφωνήθηκε ότι οι Ελληνοκύπριοι που βρίσκονταν στο κατεχόμενο τμήμα του νησιού θα ήταν ελεύθεροι να παραμείνουν εκεί και ότι θα τους δινόταν κάθε βοήθεια για να διάγουν μια ομαλή ζωή, περιλαμβανομένων θρησκευτικών και εκπαιδευτικών διευκολύνσεων, ιατρικής φροντίδας από δικούς τους γιατρούς, καθώς και ελεύθερης διακίνησης στις κατεχόμενες περιοχές.

Όμως το παράνομο κατοχικό καθεστώς δεν εφάρμοσε ποτέ αυτά τα μέτρα, συνεχίζει να ακολουθεί μια ρατσιστική πολιτική εναντίον των εγκλωβισμένων, αρνείται την παροχή εκπαιδευτικών, θρησκευτικών και ιατρικών διευκολύνσεων και επιβάλλει περιορισμούς στη διακίνησή τους. Επιπλέον οι εγκλωβισμένοι υπόκεινται σε συνεχείς παρενοχλήσεις και αρκετοί έπεσαν θύματα βίαιων πράξεων. Αποτέλεσμα της πολιτικής αυτής είναι η συνεχής και συνάμα ανησυχητική μείωση του αριθμού των εγκλωβισμένων. Τον Ιανουάριο του 1996 μόνο 665 άτομα (486 Ελληνοκύπριοι και 179 Μαρωνίτες) είχαν απομείνει στις κατεχόμενες περιοχές.

Πίσω από αυτή την απάνθρωπη συμπεριφορά βρίσκεται η πολιτική του εθνικού ξεκαθαρίσματος, που έχει ως στόχο την πλήρη εξαφάνιση του ελληνικού στοιχείου από το κατεχόμενο βόρειο τμήμα της Κύπρου.

Η Τουρκία με την εισβολή της στην Κύπρο και τη συνεχιζόμενη κατοχή μεγάλου τμήματός της εξακολουθεί να παραβιάζει, χωρίς οποιεσδήποτε κυρώσεις εναντίον της, όλες τις διεθνείς συμβάσεις για τα ανθρώπινα δικαιώματα.

Για το σεβασμό και την πλήρη αποκατάσταση των ανθρωπίνων δικαιωμάτων στην Κύπρο, η διεθνής κοινότητα οφείλει ν' αναλάβει συντονισμένη δράση και να επιδείξει την ίδια αποφασιστικότητα όπως έπραξε σε άλλες περιπτώσεις.

ΑΝΘΡΩΠΙΣΤΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

Η καταστροφή της πολιτιστικής κληρονομιάς & η παραβίαση ανθρωπίνων δικαιωμάτων

Μια από τις τραγικές και σίγουρα ανεπανόρθωτες συνέπειες της τουρκικής εισβολής και κατοχής στην Κύπρο είναι η συστηματική καταστροφή της πολιτιστικής κληρονομιάς. Το 1974 η Τουρκία εισέβαλε στην Κύπρο, κατέκτησε με τη βία των όπλων το 37% του εδά-

"Στο τουρκοκρατούμενο τμήμα της Κύπρου από της τουρκικής εισβολής του 1974 λεηλατούνται συστηματικά τα ιστορικά μνημεία ενός πολιτισμού 9.000 χρόνων".

K. Gallas, Frankfurter Allgemeine, 30.3.1990

φους του νησιού, εκδίωξε το ένα τρίτο του πληθυσμού του και επέβαλε και συντηρεί με το στρατό της (που αριθμεί πάνω από 35.000 άνδρες) τον τεχνητό διαμελισμό του. Ο στρατός αυτός παρεμποδίζει κάθε πρόσβαση Ελληνοκυπρίων στο κατεχόμενο βόρειο τμήμα. Έτσι τα ιστορικά και αρχαιολογικά μνημεία που βρίσκονται στην κατεχόμενη περιοχή έμειναν στο έλεος του κατακτητή.

Σ' αυτά τα 22 χρόνια κατοχής επιβεβαιώνονται ολοένα και πιο πολύ οι στόχοι της Τουρκίας. Ήδη από το 1976 ο Βρετανός δημοσιογράφος J. Fielding διαπίστωνε σε άρθρο του με τίτλο "Ο βιασμός της βόρειας Κύπρου" στην εφημερίδα The Guardian, 6.5.1976, μετά από επίσκεψή του στα κατεχόμενα: "Ο βανδαλισμός και η βεβήλωση είναι τόσο μεθοδικό και εκτεταμένο που ισοδυναμούν με θεομοθετημένο αφανισμό κάθε τι ιερού για τους Έλληνες." Το 1990 ο Γερμανός βυζαντινολόγος Klaus Gallas πραγματοποιεί ένα ταξίδι -έρευνα στην τουρκοκρατούμενη περιοχή της Κύπρου και εξετάζει την κατάσταση των ιστορικών μνημείων, δίνοντας έμφαση στα Χριστιανικά. Δυστυχώς οι διαπιστώσεις του στην εφημερίδα Frankfurter Allgemeine, 30.3.1990 είναι το ίδιο τραγικές. Μια από τις περιπτώσεις που περιγράφει είναι η οδύσσεια των ψηφιδωτών της Κανακαριάς. Τα τέσσερα ψηφιδωτά είχαν κλαπεί από την εκκλησία της Παναγίας της Κανακαριάς στο κατεχόμενο χωριό Λυθραγκώμη και βρέθηκαν στα χέρια Αμερικανίδας εμπόρου έργων τέχνης. Μετά από απόφαση του Δικαστηρίου της Ινδιανάπολης των ΗΠΑ τα ψηφιδωτά αυτά επεστράφησαν στον

ιδιοκτήτη τους, την Εκκλησία της Κύπρου. "Η περίπτωση της οδύσσειας των ψηφιδωτών, ενός σημαντικού παγκόσμιου μνημείου πολιτισμού", γράφει ο Gallas, "είναι τρομακτικό παράδειγμα για εκατοντάδες, ακόμα και χιλιάδες έργα τέχνης, τα οποία έχουν εξαφανιστεί και που σε σπάνιες περιπτώσεις εμφανίζονται αργότερα ως κλοπιμαία κάπου στη διεθνή αγορά αρχαιοτήτων".

Σήμερα η προσοχή των κυπριακών αρχών και της κυπριακής Εκκλησίας στρέφεται προς την Ολλανδία, όπου εντοπίστηκαν τέσσερις εικόνες, που έχουν κλαπεί από το κατεχόμενο μοναστήρι του Αντιφωνητή. Πρόκειται για το ίδιο μοναστήρι στο οποίο αναφέρθηκε εκτενώς ήδη από το 1976 σε άρθρο του ο J. Fielding, καταγγέλλοντας τις καταστροφές και την αφαίρεση πολύτιμων εικόνων του και τοιχογραφιών του 11ου, 12ου, 15ου και 16ου αιώνα. Η κυπριακή Εκκλησία πέτυχε το 1995 να πάρει δικαστική απόφαση για προσωρινή κατάσχεσή τους, έτσι που οι εικόνες φυλάγονται τώρα σε τράπεζα της Ολλανδίας, μέχρι την έκδοση τελικής απόφασης. Η υπόθεση αυτή είναι πολύ σημαντική για την Κύπρο, αφού στην Ολλανδία μεταφέρθηκαν πολλές άλλες κυπριακές εικόνες και τοιχογραφίες που κλάπηκαν από τα κατεχόμενα.

Τα ψηφιδωτά της Κανακαριάς και οι εικόνες από το μοναστήρι του Αντιφωνητή είναι μόνο δύο παραδείγματα από τις πολυάριθμες που επιβεβαιώνουν τις καταγγελίες της κυβέρνησης της Κυπριακής Δημοκρατίας για τη λεηλασία και την καταστροφή της πολιτιστικής κληρονομιάς από το παράνομο κατοχικό καθεστώς.

Από το 1974 μέχρι σήμερα καταστρέφονται συστηματικά ιστορικά και θρησκευτικά μνημεία στις τουρκοκατεχόμενες περιοχές, ενώ διεξάγονται παράνομες ανασκαφές. Αρχαία αντικείμενα από μουσεία, αρχαιολογικούς χώρους και



ιδιωτικές συλλογές έχουν κλαπεί από λαθρεμπόρους και έχουν πουληθεί στο εξωτερικό.

Την πιο βίαιη και συστηματική βεβήλωση έχουν υποστεί οι εκκλησίες, που αποτελούν τα πιο εμφανή σύμβολα αναγνώρισης της πολιτιστικής ταυτότητας του τόπου. Εκκλησίες έχουν λεηλατηθεί και καταστραφεί όπως: Η Παναγία η Αψινθιώτισσα, ο Άγιος Γεώργιος στο Καπούτι, ο Αντιφωνητής, ο Άγιος Νικόλαος, ο Άγιος Θεωμιανός, η Παναγία η Αφέντρικα, η Αχειροποίητος, ο Άγιος Φίλων ο Αγριδιών, ο Άγιος Φώτιος και πλήθος άλλων. Τουλάχιστον 55 εκκλησίες έχουν μετατραπεί σε τεμένη. Άλλες περίπου 50 εκκλησίες και μοναστήρια κατεδαφίστηκαν ή μετατράπηκαν σε αποθήκες, σταύλους, ξενώνες, μουσεία, κινηματογράφους, δημόσια αποχωρητήρια.

Δυστυχώς ούτε οι διεθνείς συμβάσεις, όπως αυτή της ΟΥΝΕΣΚΟ “για τα μέσα απαγόρευσης και παρεμπόδισης της παράνομης εισαγωγής και μεταφοράς ιδιοκτησίας πολιτιστικής περιουσίας” του 1970 και οι απορρέουσες από αυτή συμβατικές υποχρεώσεις της Τουρκίας, η οποία την έχει επικυρώσει, ούτε και η απόφαση της ΟΥΝΕΣΚΟ του 1980 για την Κύπρο στάθηκαν ικανές να σταματήσουν την καταστροφή της πολιτιστικής μας κληρονομιάς.

Η Τουρκία και το παράνομο κατοχικό καθεστώς περιφρονούν προκλητικά τις διεθνείς αυτές συμβάσεις. Είναι πια πρόδηλο ότι η συνεχιζόμενη και η μεθοδική καταστροφή των πολιτιστικών μνημείων στις κατεχόμενες περιοχές είναι μέρος μιας προσχεδιασμένης πολιτικής για εξαφάνιση κάθε ίχνους κυπριακής ιστορίας και πολιτισμού και μετατροπή των κατεχόμενων σε μια ακόμα τουρκική επαρχία, στα πλαίσια της προσπάθειας για πλήρη τουρκοποίησή τους. Αυτό επιβεβαιώνεται και από άλλες δύο καλά προμελετημένες πολιτικές πράξεις της Τουρκίας στα κατεχόμενα εδάφη: την εγκατάσταση πάνω από 85.000 Τούρκων εποίκων και την αυθαίρετη αντικατάσταση των πανάρχαιων ελληνικών τοπωνυμίων με νέα τούρκικα ονόματα, που δεν έχουν καμιά σχέση με την ιστορία του τόπου.

Η πολιτιστική κληρονομιά κάθε λαού αποτελεί τμήμα της πολιτιστικής κληρονομιάς της ανθρωπότητας. Έτσι και η δική μας πολιτιστική κληρονομιά είναι κληρονομιά παγκόσμια και πανανθρώπινη. Κάθε βοήθεια για τη διάσωσή της, πρίν είναι πολύ αργά, είναι πολύτιμη και ευπρόσδεκτη.



Συνέδριο με θέμα:

Κύπρος, Ευρωπαϊκή Ένωση και ο ρόλος της Ελλάδας

Με εισηγητές τους κ.κ. Θ. Πάγκαλο και Α. Μιχαηλίδη, Υπουργούς Εξωτερικών της Ελλάδας και της Κύπρου αντίστοιχα, τον κ. Γ. Παπαντωνίου, Υπουργό Εθνικής Οικονομίας της Ελλάδας και τον κ. Χ. Χριστοδούλου Υπουργό Οικονομικών της Κύπρου, έγινε με μεγάλη επιτυχία το συνέδριο με θέμα “Κύπρος, Ευρωπαϊκή Ένωση και ο ρόλος της Ελλάδας” στο Ξενοδοχείο Intercontinental στην Αθήνα. Κύριος άξονας των ομιλιών ήταν η Ευρωπαϊκή προοπτική της Κύπρου σε συνάρτηση με το ρόλο της Ελλάδας. Το Συνέδριο διοργανώθηκε από κοινού, από το Τμήμα Διεθνών και Ευρωπαϊκών Οικονομικών Σπουδών του Πανεπιστημίου Αθηνών, το Οικονομικό Τμήμα του Πανεπιστημίου της Κύπρου και την Τράπεζα Κύπρου. Τόσο το θέμα όσο και η συμμετοχή των εισηγητών κατέστησαν την εκδήλωση αυτή πολύ ενδιαφέρουσα, όπου και σημειώθηκε αθρόα πρσέλευση κοινού.

Χαιρετισμοί στο Συνέδριο έγιναν από τον κ. Ν. Χριστοδουλάκη, Καθηγητή στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και Υφυπουργό Οικονομικών της Ελλάδας, τους κ.κ. Α. Κιντή και Μ. Χαχολιάδη, Πρυτάνεις των δύο Πανεπιστημίων και τον Πρόεδρο του συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου κ. Σ. Τριανταφυλλίδη. Κατά τη διάρκεια της πρώτης μέρας του Συνεδρίου, αξιολογήθηκαν οι πολιτικές προοπτικές της ένταξης, καθώς επίσης και οι δημοσιονομικές δυνατότητες της Κυπριακής

Οικονομίας, στο πλαίσιο των πρόσφατων δραματικών εξελίξεων στην Κύπρο και την αναμενόμενη ολοκλήρωση της Διακυβερνητικής Διάσκεψης της Ε.Ε. εντός του 1997.

Το ενδιαφέρον του κοινού κορυφώθηκε στο οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών όπου ακολούθησαν εισηγήσεις από διαπρεπείς ακαδημαϊκούς των δύο Πανεπιστημίων και από προσωπικότητες της δημόσιας και οικονομικής ζωής των δύο χωρών. Οι ομιλίες και οι συζητήσεις επικεντρώθηκαν στην εξέταση τόσο των οικονομικών όσο και των πολιτικών πτυχών της ένταξης της Κύπρου, πάντοτε σε συνάρτηση με τις εμπειρίες της Ελλάδας και την πολύπλευρη συνεισφορά της στην επίτευξη του ευρωπαϊκού στόχου της Κύπρου.

Ειδικότερα ανακλήθηκαν θέματα όπως οι δημοσιονομικές προοπτικές της Κυπριακής οικονομίας, οι συνέπειες της Ευρωπαϊκής νομισματικής πολιτικής στην οικονομία της νήσου και η γεωργία της σε σχέση με την Κοινή Αγροτική Πολιτική. Τα συμπεράσματα και οι πολιτικές προοπτικές της ένταξης αξιολογήθηκαν από τον κ. Γ. Παπανδρέου, Αναπληρωτή Υπουργό Εξωτερικών της Ελλάδας, και τους Ευρωβουλευτές κ.κ. Γ. Κρανιδιώτη, Π. Λαμπρία και Α. Αλαβάνο.

Το περιοδικό ΝΑΙ ήταν εκεί προσκεκλημένο από την Τράπεζα Κύπρου και θεωρώντας μεγάλης σημασίας όσα είπε ο Υπουργός Οικονομικών Κύπρου, παραθέτει ολόκληρο το κείμενο της ομιλίας του.

“Η ένταξη της Κύπρου στην ΕΕ και ο Ρόλος της Ελλάδας”

στις 21 και 22 Νοεμβρίου 1996

Ομιλία του Υπουργού Οικονομικών κ. Χρ. Χριστοδούλου στο Συνέδριο που διοργάνωσε στην Αθήνα το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, το Πανεπιστήμιο Κύπρου και η Τράπεζα Κύπρου.

Αισθάνομαι μεγάλη χαρά γιατί μου δίνεται η ευκαιρία να μιλήσω στο ενδιαφέρον αυτό συνέδριο και εκφράζω τις ευχαριστίες μου και τα συγχαρητήριά μου στους διοργανωτές του. Εκδηλώσεις όπως η σημερινή είναι ιδιαίτερης σημασίας και σπουδαιότητας, γιατί συντελούν στον αναγκαίο προβληματισμό, εμπλουτίζουν και γονιμοποιούν τις προσεγγίσεις και τους σχεδιασμούς και επενεργούν ως ανανεωτική αφετηρία στις αδιάλειπτες κοινές μας προσπάθειες για την επιτάχυνση και τελική ευόδωση της ευρωπαϊκής προοπτικής της Κύπρου.

Η επιλογή της Κύπρου να υποβάλει αίτηση για ένταξη στην Ερωπαϊκή Ένωση δεν είναι απότοκο βραχύπνων σκοπιμοτήτων και μονοσήμαντων υπολογισμών. Είναι επιλογή ιστορικής αυτοσυνείδησης και εθνικής προοπτικής για ενεργό, οργανική συμμετοχή σ’ ένα ζωτικό χώρο με κοινές πολιτικές αρχές και πολιτιστικές αξίες και κοινά ανθρώπινα ιδεώδη, στην καταβολή και θεμελίωση των οποίων το μικρό νησί μας, ως αναπόσπαστο τμήμα του ευρύτερου ελληνισμού, είχε την έμπρακτη ουσιαστική συμβολή του. Δεν είναι τυχαίο ή ευκαταφρόνητο το χωρίς προηγούμενο γεγονός ότι το σύνολο των πολιτικών δυνάμεων και των οργανωμένων συνόλων του τόπου ομοφωνεί και τοποθετείται θετικά έναντι της προκριθείσας επιλογής.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση, ακόμη και στο σημερινό στάδιο εξέλιξής της, εξακολουθεί να αποτελεί εν πολλοίς μία Ένωση με κυρίαρχο και διακεκριμένα προεξάρχον το οικονομικό στοιχείο. Και η συμμετοχή σ’ αυτή νέων μελών προϋποθέτει ένα επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης, το οποίο, κατά γενική ομολογία, η Κύπρος διαθέτει.

Η Κυπριακή οικονομία σημειώνει για σειρά ετών, παρά την ολική σχεδόν καταστροφή που υπέστη από την τουρκική εισβολή και τα δεινά που εξακολουθεί, ως συνέπεία της να υφίσταται, ικανοποιητικούς ρυθμούς ανάπτυξης. Από της υποβολής της αίτησης ένταξης το 1990 ο μέσος ρυθμός ανάπτυξης της ανέρχεται στο 5%. Παράλληλα, ο πληθωρισμός παραμένει γενικά σε χαμηλά επίπεδα, ενώ εξακολουθούν να επικρατούν συνθήκες πλήρους απασχόλησης. Το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών παρουσιάζει κατά κανόνα ελεγχόμενο έλλειμμα που χρηματοδοτείται από την αυτόνομη κίνηση κεφαλαίων, ενώ το 1993 και το 1994 ήταν πλεονασματικό. Τα δημόσια οικονομικά παρά το υφιστάμενο έλλειμμα που κυμαίνεται γύρω στο 3% και το συνολικό δημόσιο χρέος,

το μεγαλύτερο μέρος του οποίου είναι απότοκο των καταστροφικών συνεπειών της τουρκικής εισβολής, είναι βασικά υγιή και ικανοποιούν τα αντίστοιχα κριτήρια σύγκλισης της Συνθήκης του Μάαστριχτ. Κατά τα τελευταία χρόνια επιτεύχθηκε αξιοσημείωτος περιορισμός της δημοσιονομικής ανισοσκελίας, ως αποτέλεσμα της πολιτικής εξυγίανσης και πειθαρχίας που με συνέπεια και επιμονή εφαρμόζουμε.

Στην Κυπριακή οικονομία δεσπόζουσα θέση κατέχει ο τομέας των υπηρεσιών, που συνεισφέρει κατά 70% στο ακαθάριστο εγχώριο προϊόν. Οι κυριότεροι υποτομείς των υπηρεσιών είναι ο τουρισμός, το εμπόριο, οι μεταφορές και οι χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες. Ο Δευτερογενής τομέας διεδράματισε σημαντικό ρόλο στην ανάκαμψη και ανάπτυξη της οικονομίας κατά την περίοδο μετά την τουρκική εισβολή. Σταδιακά και με την πάροδο του χρόνου ο τομέας αυτός, και ιδιαίτερα η μεταποίηση, αντιμετώπισε σοβαρό πρόβλημα ανταγωνιστικότητας και η όλη συμβολή του στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν μειώθηκε αισθητά. Η αναθερμάνση και ενδυνάμωση του τομέα αυτού αποτελεί ουσιαστικό στοιχείο της οικονομικής και αναπτυξιακής μας στρατηγικής με την τεχνολογική και οργανωτική του αναβάθμιση, τη διεύρυνση των αγορών και δικτύων διανομής των παραγομένων αγαθών και την καθίδρυση συνεργασιών με ευρωπαϊκές εταιρίες ευρυτάτου εκποτίσματος και δυνατοτήτων.

Θα πρέπει εν πάση περιπτώσει και με κάθε ειλικρίνεια να ομολογηθεί ότι, παρά τις εξαιρετικές οικονομικές επιδόσεις που σημείωσε σε μακροοικονομικό επίπεδο, η κυπριακή οικονομία εξακολουθεί να αντιμετωπίζει όχι ευκαταφρόνητα διαρθρωτικά προβλήματα και εγγενείς αδυναμίες.

Το συγκριτικά χαμηλό επίπεδο τεχνολογίας και παραγωγικότητας, με συνακόλουθη τη μειωμένη ανταγωνιστικότητα, τα προβλήματα διάρθρωσης κλάδων και μονάδων, τόσο στον πρωτογενή όσο και στον δευτερογενή τομέα, λόγω και του καθεστώτος προστασίας που κυριαρχούσε στο παρελθόν, σε συνδυασμό με ψηλό βαθμό εξάρτησης από τον τουριστικό τομέα είναι οι κυριότερες αδυναμίες που εντοπίζονται από μια αντικειμενική θεώρηση της κυπριακής οικονομίας.

Η πλήρης ένταξη της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση αποτελεί τη φυσική άφευκτη απόληξη μιας μακράς περιόδου στενών και γόνιμων οικονομικών σχέσεων μεταξύ της χώρας μας και της Ένωσης. Μετά τη Συμφωνία Σύνδεσης του 1972, ακολούθησε η αναβάθμιση με τη Συμφωνία Τελωνειακής Ένωσης του 1987. Η Κύπρος δεν νοείται και δεν μπορεί να απουσιάζει από τις διεργασίες της ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης. Το μικρό της

μέγεθος δεν προσδιορίζει ούτε το πολυσήμαντο εκτόπισμα ούτε τις έκδηλες πολυδιάστατες προοπτικές της, αλλά η αδιαφιλονίκητης σημασίας στρατηγική θέση, η ανθρωπινή μας υποδομή και η αδιαμφισβήτητη πολιτική και πολιτισμική ευρωπαϊκή μας ταυτότητα και προοπτική.

Ο ευρωπαϊκός προσανατολισμός αποτελεί το επίκεντρο της όλης στρατηγικής και διαχέει τις τακτικές μας επιλογές αναφορικά με την οικονομία. Η εναρμόνιση με το κοινοτικό κεκτημένο συνιστά προεξέχουσα προτεραιότητα της οικονομικής μας πολιτικής γιατί υποστηρίζει σημαντικά την ενταξιακή μας πορεία και προσδιορίζει αποφασιστική τη μετενταξιακή συμπεριφορά μας.

Η Κύπρος επέλεξε και προβαίνει σε επιτάχυνση των προσαρμογών της για εναρμόνιση με το κοινοτικό κεκτημένο. Κάτω από αυτό το πρίσμα συστάθηκαν και λειτουργήσαν είκοσι δύο ομάδες εργασίας, οι οποίες κατέγραψαν τις αποκλίσεις από το κοινοτικό κεκτημένο και ετοίμασαν προγράμματα δράσης με χρονοδιαγράμματα εναρμόνισης. Με βάση τις προτεραιότητες που θέσαμε και τις ιεραρχήσεις που επεξεργαζόμαστε, συντελείται το έργο της εναρμόνισης. Ομολογώ όμως, ότι το έργο που επιτελείται δεν είναι απαλλαγμένο δυσχερειών και ότι απέχουμε πολύ από τον τελικό στόχο. Θα απαιτηθεί πιο σύντομη και επίμοχη προσπάθεια και οπωσδήποτε επιτάχυνση του ρυθμού και διεύρυνση του περιεχομένου της.

Προκειμένου για θέματα που, ειδικότερα, εμπίπτουν στις αρμοδιότητες του Υπουργείου και των Υπηρεσιών που προϊστάμαι, ιδιαίτερης προσοχής και μελέτης τυχαίνει η εναρμόνιση του χρηματοπιστωτικού τομέα.

Θα πρέπει συναφώς να αναφερθεί ότι η κυπριακή οικονομία λειτουργεί από το 1944 με ανώτατο δανειστικό επιτόκιο καθορισμένο διά νόμου, ενώ παράλληλα, υπάρχουν συναλλαγματικοί περιορισμοί σε σχέση με τη διακίνηση κεφαλαίων. Από τις αρχές του 1996 έχουμε εισάξει ένα νέο πλαίσιο άσκησης νομισματικής πολιτικής, βασισμένο σε σύγχρονες αντιλήψεις, το οποίο περιλαμβάνει και τη δημοπρασία τίτλων του δημοσίου, ώστε να δρομολογηθεί σταδιακά η απελευθέρωση του τομέα. Ετοιμάσαμε επίσης νομοσχέδιο περί Τραπεζικών εργασιών που ενσωματώνει τις κοινοτικές τραπεζικές οδηγίες, καθώς και νομοσχέδιο περί χρηματοπιστωτικών εργασιών, ενώ προεργαζόμαστε για την απελευθέρωση των επιτοκίων και άρση των περιορισμών διακίνησης κεφαλαίων. Πρόκειται για σοβαρά θέματα, έναντι των οποίων επιδεικνύεται ιδιαίτερη ευαισθησία από μέρους του κοινού και η επιτυχής αντιμετώπισή τους προϋποθέτει προσεγμένη μελέτη και στάθμιση, για τη δημιουργία κλίματος ευρύτερης κοινω-



Χρ. Χριστοδούλου

νικής αποδοχής και την αποτροπή κλυδωνισμών στην οικονομία.

Αξιόλογα βήματα εναρμόνισης, χάρη στη σημαντική βοήθεια που μας παρασχέθηκε από Ελλαδικής πλευράς, έχουμε κάνει στους τομείς των δημόσιων προσφορών και της στατιστικής υπηρεσίας, ενώ ως προς το σημαντικό θέμα της φορολογικής εναρμόνισης έχουμε ήδη εισάξει το ΦΠΑ, ο οποίος λειτουργεί, μπορεί να πω, με αρκετά ικανοποιητικά αποτελέσματα. Με βάση τη δημιουργηθείσα υποδομή δεν θεωρώ προβληματική την πλήρη εναρμόνισή μας στον τομέα της έμμεσης φορολογίας, αν και χρειάζονται ακόμη αλλαγές και στους άλλους επιμέρους έμμεσους φόρους. Ιδιαίτερα σημαντικό και κρίσιμης, θα έλεγα, σημασίας για το παρόν και το μέλλον της κυπριακής οικονομίας είναι το καθεστώς λειτουργίας των υπεράκτιων εταιριών, κυρίως όσον αφορά τη φορολογική του πτυχή, το οποίο οπωσδήποτε πρέπει να τύχει ειδικής διαπραγμάτευσης.

Όπως είναι γνωστό, βασικός και άμεσος στόχος της Ε.Ε. είναι η μακροοικονομική σύγκλιση, ώστε να πραγματοποιηθεί η πολυάλλητη οικονομική και νομισματική ένωση. Η Κύπρος δηλώνει έτοιμη και σ' αυτό τον τομέα. Το 1995 ικανοποιήσαμε όλα τα κριτήρια σύγκλισης της Συνθήκης του Μάαστριχτ, ενώ μόνο το Λουξεμβούργο από τα 15 κράτη-μέλη πέτυχε καλύτερα από εμάς αποτελέσματα. Όμως η επιτυχία αυτή καθόλου δεν μας εφυσχιάζει. Μεσοπρόθεσμος στόχος μας παραμένει η περαιτέρω μακροοικονομική εξυγίανση και σταθερότητα και η πιο ευχερής ικανοποίηση των κριτηρίων σύγκλισης.

Το έργο της εναρμόνισης δεν είναι μόνο τεράστιο, πολυσχιδές και επίμοχθο, αλλά και οικονομικά επώδυνο, γιατί προϋποθέτει ρυθμίσεις που συνεπάγονται πρόσθετες δαπάνες με ουσιαστική επιβάρυνση των κρατικών προϋπολογισμών. Και τούτο ενώ βρισκόμαστε σ' ένα στάδιο προενταξιακής άδειυσης, χωρίς οποιαδήποτε άμεση πρόσβαση στα κοινοτικά ταμεία στήριξης ή ουσιαστική συμμετοχή στα θεσμικά όργανα διαιμόρφωσης και λήψης αποφάσεων, ακόμη και επί θεμάτων που άπτονται ζωτικών οικονομικών μας συμφερόντων. Απαιτούνται, επίσης, εξειδικευμένες γνώσεις τις οποίες δεν διαθέτουμε. Η δυναμικότητα του διοικητικού μηχανισμού μας, παρά την ευελιξία και τεχνοκρατική του επάρκεια και αποτελεσματικότητα, είναι σχετικά περιορισμένη λόγω μικρού μεγέθους. Προχωρούμε ήδη σταδιακά στην εναρμόνιση των δομών, των μηχανισμών και της νομοθεσίας, ώστε ο διοικητικός μηχανισμός, ο οποίος αποτελεί τον κύριο μοχλό εναρμόνισης, να προσαρμοσθεί και να προσκτήσει τις απαιτούμενες εμπειρίες και δυνατότητες. Ανάλογη πρέπει να είναι η προσοχή που πρέπει να επιδείξουμε καθόσον αφορά τον ιδιωτικό τομέα, του οποίου η συμμετοχή και εργήγορη δεν βρίσκονται στα επιθυμητά επίπεδα.

Η στενή συνεργασία με την Ελλάδα, η οποία συμπληρώνει 15 χρόνια πλούσιας εμπειρίας στη ΕΕ και έχει ασκήσει σε τρία εξάμηνα την

προεδρία της Ένωσης, μας είναι και θα εξακολουθήσει να μας είναι κυριολεκτικά πολύτιμη, για να μπορούσαμε να προετοιμαστούμε έγκαιρα, προενταξιακά και διαπραγματευτικά αλλά και μετενταξιακά.

Μεταξύ των δύο χωρών μας έχει ήδη αναπτυχθεί ευρεία και σε βάθος καρποφόρα συνεργασία, κυρίως στον οικονομικό και το γεωργικό τομέα. Η ουσιαστική όμως συνεργασία μας επιβάλλεται να τεθεί χωρίς χρονοτριβή πάνω σε μια ολοκληρωμένη πρακτική βάση, να προσλάβει οργανωμένη μορφή και να λειτουργήσει πιο μεθοδικά και στοχευμένα. Πρέπει τάχιστα να διευκρινισθεί και να πλαισιοθετηθεί το πεδίο συνεργασίας σε όλους τους τομείς, στους οποίους θα επικεντρωθεί το βάρος της εναρμόνισης και των ενταξιακών διαπραγματεύσεων. Η Κύπρος βαρύνεται με την κύρια ευθύνη να αναλάβει την πρωτοβουλία, να ξεκαθαρίσει κατά τρόπο συγκεκριμένο τις ανάγκες της και να ιεραρχήσει τις προτεραιότητές της. Η θέση της Ελλάδας ότι θα συνεχίσει να μας παρέχει κάθε δυνατή βοήθεια και υποστήριξη είναι δεδηλωμένη, είναι δεδομένη. Δράττομαι και αυτής της ευκαιρίας να διαδηλώσω τα πιο γνήσια αισθήματα της ευγνωμοσύνης μας για την αδιάλειπτη, πολυποίκιλη, ανιδιοτελή βοήθεια και στήριξη που η Ελλάδα μας παρέχει και σ' αυτό τον τεράστιος σημασίας τομέα.

Θα αποτελούσε, ενδεχομένως, πλεονασμό ή κοινοτυπία να τονιστεί ή να εξαρθεί ο σημαντικός ρόλος που μπορούν να διαδραματίσουν και τα οφέλη που αναμένεται να αποκομίσουν και οι δύο χώρες μας ως πλήρη μέλη μιας Ενωμένης Ευρώπης. Η Ελλάδα κατέχει στρατηγική θέση στη Μεσόγειο και αποτελεί γέφυρα προς τη Βαλκανική και τον Εύξεινο Πόντο. Αποτελεί κυριολεκτικά το προκεχωρημένο φυλάκιο της Ευρώπης και του χριστιανικού κόσμου στο ζωτικό οικονομικο-πολιτικό αυτό χώρο. Η Κύπρος, με τη μοναδική στρατηγική θέση στην Ανατολική Μεσόγειο, μπορεί να αποτελέσει γέφυρα και την πρόσβαση της ΕΕ για επέκταση των εμποροοικονομικών δραστηριοτήτων της στις χώρες της Μέσης Ανατολής και της Βόρειας Αφρικής. Οι ρόλοι αυτοί των δύο χωρών μας, αν διαδραματιστούν σωστά και συναρτηθούν με αλληλοσυμπλήρωση και αμοιβαία κάλυψη, μπορούν να προσδώσουν στον ευρύτερο ελληνισμό εκτόπισμα και δυνατότητες τεράστιας εθνικής, οικονομικής και πολιτικής σημασίας. Η ίδια η Ευρώπη πρέπει -σ' εμάς κυρίως εναπόκειται να το καλλιεργήσουμε μεθοδικά- να συνειδητοποιήσει ότι πολιτικά και πολιτιστικά, ακόμη και οικονομικά, τα σύνορά της οροθετούνται στη γραμμή Θράκη-Αιγαίο-Κύπρος.

Η Κύπρος, ελεύθερα και αυτόνομα, έχει κάνει την οριστική επιλογή της για ένταξη στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Αλλά η επιλογή από μόνη της δεν αρκεί.

Χρειάζεται συνειδητή προσπάθεια εναρμόνισης και κατάλληλης προετοιμασίας. Η ένταξη προϋποθέτει ριζικές αλλαγές και ρυθμίσεις που συνεπάγονται, άμεσα, κόστος και αλλαγή νοοτροπίας. Ιδιαίτερα μέχρι να φτάσουμε στην

ένταξη, αλλά και μετά μέχρι να εγκλιματιστούμε, η άδειυσή μας δεν θα είναι επί τάπητος, αλλά, πολλές φορές, επί ακάνθων και τριβόλων. Δημιουργούνται, όμως, ταυτόχρονα και νέες τεράστιες προοπτικές, τις οποίες θα πρέπει να αξιοποιήσουμε με διορατικότητα, προγραμματισμό, αποφασιστικότητα και σκληρή εργασία. Κυρίως όμως με επιστράτευση όλων των αρετών και συστράτευση όλων των δυνατοτήτων μας. Αρετών και δυνατοτήτων τις οποίες, όπως επανειλημμένα αποδείξαμε, ακόμα και πρόσφατα, μετά τη βάρβαρη τουρκική εισβολή, διαθέτουμε με επάρκεια ώστε να μπορούμε να αισιοδοξούμε ότι θα επιτύχουμε. Η ένταξη της Κύπρου στην ΕΕ θα αποβεί αναμφίβολα προς όφελος όλων των κατοίκων της Κύπρου, ανεξάρτητα από εθνική καταγωγή και θρησκεία, και θα συμβάλει στη διασφάλιση της ευημερίας και της ειρηνικής συμβίωσής τους. Ιδιαίτερα αναμένεται να ωφεληθούν οι Τουρκοκύπριοι, οι οποίοι υφίστανται τις οδυνηρές συνέπειες της οικονομικής εξαθλίωσης που επέφερε η συνεχιζόμενη κατοχή και η αλλοίωση του δημογραφικού χαρακτήρα του κατεχόμενου τμήματος της πατρίδας μας.

Η κατοχή μέρους της Κύπρου και η βίαιη διαίρεσή της είναι αναχρονιστική και απάνθρωπη και εγκυμονεί κινδύνους όχι μόνο από πολιτική αλλά και από οικονομική άποψη. Αρκεί να αναφερθεί ότι το βιοτικό επίπεδο των Τουρκοκυπρίων είναι μόνο 28% του βιοτικού επιπέδου των κατοίκων των ελεύθερων περιοχών, ο μέσος όρος ανάπτυξης στα κατεχόμενα από το 1974 μέχρι σήμερα ήταν χαμηλότερος του 3%, ενώ στις ελεύθερες περιοχές ο αντίστοιχος μέσος όρος ήταν 6%, ο ρυθμός πληθωρισμού στα κατεχόμενα το 1995 ήταν 80%, ενώ στις ελεύθερες περιοχές ήταν 2,6%, ότι το 1973 μια κυπριακή λίρα αντιστοιχούσε με 39 τουρκικές, ενώ σήμερα αντιστοιχεί με 132.000.

Δεν χωρεί καμιά απολύτως αμφιβολία ότι όλα τα οικονομικά προβλήματα της Τουρκίας έχουν μεταφερθεί στις κατεχόμενες περιοχές, οι οποίες έχουν ουσιαστικά προσαρτηθεί απ' αυτήν οικονομικά, εξουδετερώνοντας έτσι τις δυνατότητες οικονομικής ανάπτυξης και συρρικνώνοντας το βιοτικό επίπεδο των τουρκοκυπρίων συμπατριωτών μας.

Η ευρωπαϊκή προοπτική διανοίγει νέους ορίζοντες και δημιουργεί νέες αισιόδοξες προεκτάσεις, γιατί συνακολουθείται από ειρήνη, ευημερία και ασφάλεια για όλους τους Κυπρίους. Χρέος και της Ελλάδας και της Κύπρου, χρέος όλων μας είναι να εντείνουμε τις προσπάθειές μας για ένταξη, πείθοντας για τα αμοιβαία πλεονεκτήματα και οφέλη της τους Ευρωπαίους εταίρους, αλλά και όλους όσοι ενδιαφέρονται για μια δίκαιη και διαρκή λύση του κυπριακού προβλήματος και για ειρήνη και σταθερότητα στην ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής Μεσογείου. Το χρωστάμε αυτό στη σημερινή γενιά αλλά και σ' εκείνους που θα έλθουν. Το χρωστάμε στην ιστορία.

21 Νοεμβρίου 1996

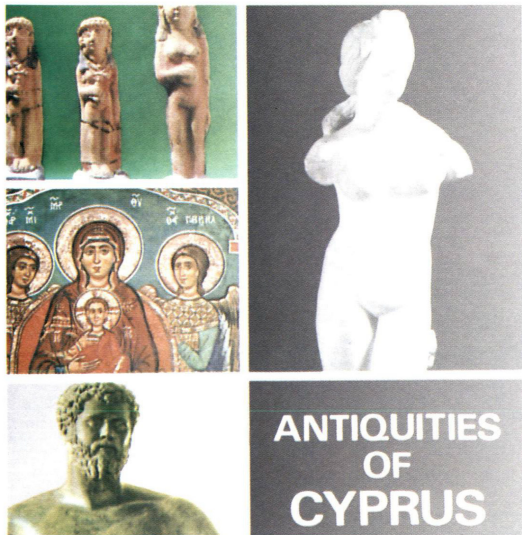
INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ είναι επιτυχημένη επειδή... διαφέρει



κ. Μιχαηλίδης
Γεν. Διευθυντής
INTERAMERICAN Κύπρου

Η αλλαγή είναι ένας παράγοντας προόδου και οι αλλαγές που γίνονται συχνά στην ασφαλιστική αγορά της Κύπρου δεν αφήνουν κανέναν να επαναπαυθεί στις δάφνες περασμένων επιτυχιών. Η κατάκτηση της κορυφής είναι συνεχής προσπάθεια και επαγρύπνηση για τα πάντα. Κάθε φορά που πάμε στην Κύπρο μας, το βλέπουμε καθαρά αυτό το ανέβασμα στις κορυφές, αυτό το βλέμμα το στραμμένο στη Νίκη, στην πρωτοπορία και θέλουμε να το κρατήσουμε μέσα μας.

Η συνέντευξη που ακολουθεί με τον Γενικό Διευθυντή της INTERAMERICAN Κύπρου κ. Μιχαηλίδη είναι μια προσπάθειά μας να μεταφέρουμε αυτό το κλίμα δημιουργίας των ανήσυχων Κυπρίων που στόχος είναι η κατάκτηση της κορυφής αυτού που κάνουν.



Κύριε Μιχαηλίδη, κατ' αρχήν σας συγχαίρουμε για την προαγωγή σας στη θέση του Γενικού Διευθυντή της INTERAMERICAN, θα θέλαμε δε να μας πείτε τη γνώμη σας για τα ασφαλιστικά πράγματα στην Κύπρο.

Σας ευχαριστώ για τα καλά σας λόγια και για την ευκαιρία που μου δίνετε να εκφράσω μερικές απόψεις μου μέσω του περιοδικού σας. Όσον αφορά τώρα το ερώτημά σας, θα έλεγα ότι η ασφαλιστική αγορά στην Κύπρο βρίσκεται σε πολύ υψηλά επίπεδα. Παρατηρείται ένας έντονος ανταγωνισμός, ο οποίος επικεντρώνεται σε 3-4 μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες του τόπου μας.

Η ασφαλιστική αγορά χαρακτηρίζεται από πολύ γοργούς ρυθμούς ανάπτυξης, κάτι που κάνει την επιβίωση των μικρών εταιριών ακόμη πιο δύσκολη.

Ποιες είναι πιστεύετε οι προοπτικές της αγοράς αυτής, αν ληφθεί υπόψη και η επικείμενη ένταξη της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση;

Αν λάβει κανείς υπόψη ότι οι κάτοχοι ασφαλειών ζωής αντιπροσωπεύουν μόνο το 42% του πληθυσμού κι αν δούμε ότι ο μέσος ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης ασφαλιστρων ζωής για την περίοδο 1990-1995 κυμάνθηκε γύρω στο 18%, τότε σίγουρα θα αντιληφθούμε τις τεράστιες προοπτικές ανάπτυξης που προσφέρει η ασφαλιστική αγορά στην Κύπρο. Ο Κύπριος πολίτης έχει πλέον αντιληφθεί τη σημασία που προσφέρει η ασφάλεια ζωής ως μέσο προστασίας αλλά και οικονομικού προγραμματισμού.

Τώρα όσον αφορά την επικείμενη ένταξη της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση, θα τη θεωρούσα ως μια ακόμα θετική προοπτική ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς. Είναι πιστεύω κοινά αποδεκτό πως τόσο η Οικονομία της Κύπρου όσο και οι ρυθμοί ανάπτυξης της αγοράς κινούνται στους ρυθμούς της Ευρώπης. Ζούμε σε μια εποχή όπου κινούμαστε από μια εργοστασιακή σε μια πληροφοριακή κοινωνία, σε μια εποχή όπου η οικονομία από εθνική μετατρέπεται σε παγκόσμια. Αμφίδρομες με τα γεγονότα αυτά είναι και οι προοπτικές της ασφαλιστικής αγοράς στην Κύπρο.

Οι συγχωνεύσεις και οι συνεργασίες

είναι ένα συχνό φαινόμενο στις εταιρίες ανεπτυγμένων χωρών, οι οποίες πρέπει να παίρνουν τα μηνύματα των καιρών και να κάνουν έγκαιρα τις σωστές κινήσεις, για να βρίσκονται στην κορυφή της επιτυχίας. Αντιδρώντας στις προκλήσεις των καιρών η εταιρία μας ακολουθεί μια στρατηγική σωστών επενδύσεων, ευέλικτων προγραμμάτων και με την υποστήριξη των διαδικασιών Marketing καταφέρνει πάντα να πρωτοπορεί και να βρίσκεται στα πιο ψηλά скалоπατια της ασφαλιστικής αγοράς. Αυτό δεν είναι τυχαίο, αλλά απορρέει από τη σωστή δουλειά που γίνεται τόσο εντός της εταιρίας όσο και εκτός αυτής. Θα έλεγα ότι η Interamerican είναι ένας ζωντανός οργανισμός που ζει και αναπτύσσεται βάσει των αναγκών και των απαιτήσεων της αγοράς. Ένα τελευταίο που θα 'θελα ν' αναφέρω είναι το βασικό πλεονέκτημα που έχει η ασφαλιστική αγορά για περαιτέρω ανάπτυξη μέσω του περιθωρίου που έχει δώσει η κυβέρνηση με τη φορολογική μεταρρύθμιση ως προς την αξιοποίηση του 40% έκπτωσης στα ασφάλιστρα ζωής μέχρι την εισαγωγή των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων.

Όπως είναι γνωστό τα χαρτοφυλάκια ζωής της Πανευρωπαϊκής και Φιλικής μεταφέρθηκαν στην Interamerican. Πώς βλέπετε τώρα να διαγράφεται η μελλοντική πορεία της εταιρίας;

Από την ημέρα δημιουργίας της, το 1983, η Interamerican ακολούθησε μία αναπτυξιακή πολιτική με ρυθμούς ανάπτυξης πολύ υψηλότερους απ' αυτούς της αγοράς. Με βασικό σκοπό την προσφορά ολοκληρωμένης ασφαλιστικής κάλυψης και ποιοτικής εξυπηρέτησης στο κοινωνικό σύνολο. Με πλήρη και ευέλικτη σειρά πρωτοποριακών ασφαλιστικών προγραμμάτων η Interamerican καλύπτει όλες τις ασφαλιστικές ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου.

Αναμφισβήτητη η ενέργεια της μεταφοράς των χαρτοφυλακίων ζωής της Πανευρωπαϊκής και της Φιλικής στην Interamerican έφερε το αύριο σήμερα με αποτέλεσμα να γίνει η Interamerican η μεγαλύτερη

Ασφαλιστική Εταιρεία στον Κλάδο Ζωής και Ατυχημάτων. Το γεγονός αυτό σηματοδοτεί μία νέα εποχή για την Εταιρεία, προετοιμάζοντάς την για την Ενωμένη Ευρώπη.

Εδώ θα ήθελα να σταθώ λίγο στο κεφάλαιο συγχώνευση και να τονίσω πως η αγορά του μεγαλύτερου μέρους των μετοχών από τον κ. Νίκο Κ. Σιακόλα, έγινε σε φιλικό κλίμα (friendly acquisition), λαμβάνοντας υπόψη και τις δικές μας επιθυμίες και ανάγκες. Από μεριάς της Interamerican τίποτα δεν έχει αλλάξει σ' ό,τι αφορά τον τρόπο εργασίας, λειτουργίας αλλά το βασικότερο τον τρόπο σκέψης της Εταιρείας. Η μόνη αλλαγή που έγινε αφορούσε το σύστημα μηχανογράφησης, το οποίο έπρεπε να προσαρμοστεί αναλόγως, για να μπορεί να δεχθεί τον μεγάλο αριθμό συμβολαίων και πελατών, για τους οποίους θα ήθελα να εκφράσω τις ευχαριστίες μου για την υποστήριξη και εμπιστοσύνη που επέδειξαν προς την Εταιρεία. Αυτό αποδεικνύει το ψηλό επίπεδο των προσφερόμενων υπηρεσιών και την εμπιστοσύνη που ενέπνευσε στους πελάτες της. Δεν σταματούμε όμως εδώ. Η κατάληψη της κορυφής μάς πεισιμώνει ακόμη περισσότερο για πιο μεγάλες επιτυχίες. Η αναπτυξιακή πολιτική της εταιρείας θα συνεχιστεί και στο μέλλον, με απώτερο σκοπό την καθιέρωσή μας στην κορυφή της ασφαλιστικής αγοράς.

Εδώ αν μου επιτρέπετε θα παρέμβω. Θα ήθελα να μας αναφέρετε παρακαλώ τους κυριότερους βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους της Interamerican.

Έχοντας όπως ανέφερα προηγουμένως ως στόχο μας την καθιέρωσή μας στην κορυφή, κάνουμε τους σωστούς προγραμματισμούς και δίνουμε μεγάλη βαρύτητα στον ιδιαίτερα ανταγωνιστικό Κλάδο Ζωής.

Τα αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου του 1996 επιβεβαιώνουν την ηγετική θέση της Interamerican, τόσο σε μερίδιο αγοράς όσο και σε οικονομικά μεγέθη.

Τα συνολικά ασφαλιστικά αποθέματα ξεπερνούν τα ΑΚ100 εκατομμύρια και το συμφέρον των μετόχων φτάνει τα

ΑΚ6,9 εκατομμύρια.

Παρά το οξύ κλίμα ανταγωνισμού και την όχι τόσο ευνοϊκή κατάσταση της οικονομίας, τα συνολικά μικτά ασφάλιστρα για το πρώτο εξάμηνο ανήλθαν στα ΑΚ19.033.226.

Τα συμβόλαια Ζωής της Interamerican αναμένεται μέχρι το τέλος του 1996 να φτάσουν τον αριθμό των 70.000 και τα συνολικά ασφάλιστρά της θα πλησιάσουν τα ΑΚ30 εκατομμύρια.

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται και θα δοθεί ακόμη περισσότερο στην καλύτερη παρουσία της εταιρείας όπως και στη λειτουργικότητά της, κύριο μέλημά μας όμως θα είναι πάντοτε η εξυπηρέτηση του πελάτη.

Στον σημαντικό τομέα της εκπαίδευσης η εταιρεία δίνει ιδιαίτερη έμφαση στη συνεχή επιμόρφωση και εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού, το οποίο θεωρείται ως ο πιο καθοριστικός παράγοντας για την πρόοδο και επιτυχία της εταιρείας μας.

Έχοντας ως μεγαλύτερη δύναμή μας τους ανθρώπους μας προχωρούμε στη σωστή επιλογή ασφαλιστικών αντιπροσώπων, ούτως ώστε ο ασφαλιστής της Interamerican να εμπνέει εμπιστοσύνη και ασφάλεια.

Στον κατ' εξοχήν σημαντικό τομέα της τεχνολογίας η Interamerican δίνει ιδιαίτερη σημασία, με ολοκληρωμένη μηχανογραφική υποστήριξη των εργασιών, ακολουθώντας πάντα την ανάπτυξη της τεχνολογίας.

Θα ήθελα ν' αναφέρω ότι όλες μας οι προσπάθειες επικεντρώνονται στη διαφοροποίηση, στοιχείο το οποίο θεωρείται κλειδί στην επιτυχία μιας εταιρείας. Στόχος μας είναι η μείωση του κόστους λειτουργίας και η δημιουργία νέων προϊόντων βάσει των αναγκών της αγοράς.

Όπως όλοι γνωρίζουν, η ονομασία της Interamerican Κύπρου προέρχεται από την Interamerican Ελλάδας. Ποιες οι σχέσεις της εταιρείας μετά την εξαγορά του μεγαλύτερου αριθμού των μετοχών από τον Όμιλο του Κύπριου μεγαλοεπιχειρηματία κ. Νίκου Σιακόλα;

Η Interamerican Ελλάδας διαδραμάτισε και διαδραματίζει ένα καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη της Interamerican Κύπρου. Η σωστή υπο-

δομή και ανεκτική πορεία που η εταιρεία ακολούθησε καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής της οφείλεται στην Interamerican Ελλάδας. Τώρα όσον αφορά τις σχέσεις μας είναι άψογες. Τίποτα δεν έχει επηρεάσει αυτές τις σχέσεις, οι οποίες επικεντρώνονται τόσο σε επιχειρηματικό όσο και σε φιλικό επίπεδο.

Η συνεργασία με την Interamerican Ελλάδος όσο και η βοήθεια και η αμείριστη συμπαράστασή της αφορά όλους τους τομείς εργασιών και διαδικασιών. Με την εμπειρία των 25 χρόνων και την ηγετική θέση που κατέχει στην ασφαλιστική αγορά, η Interamerican Ελλάδας είναι για μας ένας ανεξάντλητος θησαυρός, που μας βοήθησε άπειρες φορές στη σωστή και ομαλή λειτουργία της εταιρείας μας.

Επιστέγασμα της στενής και αρμονικής αυτής σχέσης είναι το γεγονός ότι δύο από τα κορυφαία στελέχη της Interamerican Ελλάδας είναι μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της Interamerican Κύπρου.

Ιδίως ο κ. Σταματελάτος κατέχει την πολύ σημαντική θέση του Αντιπροέδρου σε μόνιμη και συνεχή βάση.

Ένα μόνο θα ήθελα να αναφέρω, το οποίο δεν είναι τυχαίο, πως ακόμα και μετά τη μετατροπή μας σε Κυπριακή εταιρεία χρησιμοποιούμε την ονομασία Interamerican.

Και σαν επιστέγασμα της συνομιλίας μας αυτής, θα θέλαμε να μας πείτε το μυστικό της επιτυχίας σας.

Τρία είναι πιστεύω τα στοιχεία της επιτυχίας μου.

Ο Άνθρωπος, ο Άνθρωπος και ο Άνθρωπος.

Αυτό ήταν και είναι το πλέον σημαντικό στοιχείο στην επιτυχία μας και αυτός είναι και ο λόγος που όλες μας οι προσπάθειες επικεντρώνονται στη σωστή στελέχωση και στη σωστή εκπαίδευση των ανθρώπων μας.

Είναι σ' αυτό τον τομέα που η εταιρεία μας πιστεύω ξεχωρίζει από τις άλλες. Επενδύουμε πολλά στον παράγοντα άνθρωπο και πιστεύω ακράδαντα ότι αποτελεί το βασικότερο στοιχείο στην επιτυχία μιας εταιρείας.

Κεράνεια - EuroLife 1996 Πρωτάθλημα Ιστιοπλοΐας Ναυτικού Ομίλου Κεράνειας



Σε δημοσιογραφική διάσκεψη που πραγματοποιήθηκε στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της EuroLife, στις 17 Σεπτεμβρίου 1996, ανακοινώθηκε το τελευταίο φετινό Πρωτάθλημα Ιστιοπλοΐας EuroLife Cup 1996, του Ναυτικού Ομίλου Κεράνειας.

Ο Ναυτικός Όμιλος διοργανώνει για τρίτη συνεχή χρονιά τους Παγκύπριους Αγώνες Εφήβων και Γυναικών, στις 21 και 22 Σεπτεμβρίου, 1996. Οι αγώνες διεξήχθησαν στο Θαλάσσιο χώρο μπροστά από το Ναυτικό Όμιλο Κεράνειας, στη Λεμεσό.

Η εκδήλωση περιελάμβανε έξι ιστιοδρομίες. Τρεις το Σάββατο, 21 Σεπτεμβρίου και τρεις την Κυριακή, 22 Σεπτεμβρίου στις κατηγορίες 470, Laser, Mistral.

Η Ασφαλιστική Εταιρεία EuroLife αθλοθετεί τους Ιστιοπλοϊκούς Αγώνες.

Ο ΠΡΩΤΟΣ L.U.T.C.F. ΣΤΟΝ ΚΥΠΡΟΕΛΛΑΔΙΚΟ ΧΩΡΟ

Ο πρώτος κάτοχος του Fellow Life Underwriters Training Council της



Σάββας Π. Χριστοφόρου
LUTCF CLU FLMI MBA CIC
Sales Development
Manager - Universal Life

του LUTC στην Αμερική.

Ο κ. Σάββας Χριστοφόρου γεννήθηκε και μεγάλωσε στη Λευκωσία. Μετάβηκε στο Connecticut της Αμερικής, όπου παρακολούθησε

μαθήματα, παίρνοντας το πτυχίο Bachelor of Science in Civil Engineering (Πολιτικός Μηχανικός). Στη συνέχεια παρακολούθησε μεταπτυχιακές σπουδές στη διεύθυνση επιχειρήσεων και πήρε το πτυχίο MBA με ειδικότητα στο Management. Παράλληλα άρχισε να εργάζεται ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος στην εταιρεία Mega Life & Health.

Επιδεικνύοντας μεγάλο ζήλο στην εργασία του, κατάφερε σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα να γίνει κορυφαίος πωλητής στην εταιρεία σε όλη τη χώρα, με παραγωγή μέχρι και \$29,000 εβδομαδιαίως. Προήχθηκε σε όλα τα στάδια του Agency System και έχει μάθει τη δουλειά του Ασφαλιστικού και διευθυντικού στελέχους ξεκινώντας από τις πωλήσεις. Μεταπήδησε μετά στην εταιρεία Surety Life ως Regional Sales Director (for the New England States).

Κατόπιν αποφάσισε να ανοίξει δικά του γραφεία και να ασχολείται με "Financial Planning", προωθώντας εκτός από Ασφάλειες Ζωής και Ασφάλειες Γενικού Κλάδου, αμοιβαία κεφάλαια και μετοχές. Σ' αυτή την περίοδο συνεργαζόταν με διάφορες κορυφαίες εταιρίες, όπως Prudential New York Life, Aetna Guardian, Metropolitan, Franklin, αποκτώντας διάφορες εμπειρίες και παρακολουθώντας σεμινάρια από Κορυφαίους Ασφαλιστές της Αμερικής.

Έχει περάσει εξετάσεις για να πουλά Αμοιβαία Κεφάλαια (NASD Licence) National Association of Security Dealers, καθώς και εξετάσεις για να γίνει C.I.C. Certified Insurance Consultant.

Έχει επίσης αποφοιτήσει από το A.M.T.C. (Agency Management Training Course) της LIMRA. Επίσης κατέχει τα εξής Ακαδημαϊκά και επαγγελματικά προσόντα:

Ακαδημαϊκά
Bsc Bachelor of Science in Civil Engineering
MBA Masters in Business Administration
Επαγγελματικά
CLU Chartered Life Underwriter
FLMI Fellow Life Management Institute
LUTCF Fellow Life Underwriter Training Council

CIC Certified Insurance Consultant
Έχει επίσης τιμηθεί με τα εξής βραβεία:

1) N.S.A.A. National Sales Achievement Award
2) LPRT Learning Producers Round Table

UNIVERSAL SAVINGS BANK

Η μετοχή της Universal Savings Bank **εγκεκριμένη επένδυση για τις ασφαλιστικές εταιρίες**

Ο Υπουργός Οικονομικών με επιστολή του ημερομηνίας 14 Νοεμβρίου 1996 ενέκρινε τις πλήρως πληρωθείσες μετοχές της Universal S. Bank σαν εγκεκριμένη τοποθέτηση για τους σκοπούς του άρθρου 20 των περί Ασφαλιστικών Εταιριών Νόμων του 1984 και 1990.

Με την απόφαση αυτή του Υπουργού Οικονομικών οι ασφαλιστικές εταιρίες δύνανται πλέον να επενδύουν σε πλήρεις πληρωθείσες μετοχές της Τράπεζας.

Η σημαντική αυτή Υπουργική απόφαση αντανάκλα απ' ενός την εμπιστοσύνη προς την Τράπεζα και απ' ετέρου ενδυναμώνει ακόμα περισσότερο τη θέση και τις προοπτικές της.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Universal S. Bank, που λειτουργεί ήδη με υποκαταστήματα στη Λευκωσία, Λεμεσό και Λάρνακα, επεκτείνει τώρα το δίκτυό της με υποκαταστήματα στην Πάφο, περιοχή Ελεύθερης Αμμοχώστου και με δεύτερο υποκατάστημα στη Λευκωσία. Η Universal S. Bank προσφέρει σήμερα όλων των ειδών Καταθέσεις (Όψεως, Ταμειευτηρίου, Προθεσμίας), Δάνεια κάθε είδους και άλλες τραπεζικές διευκολύνσεις.



Η EUROLIFE ΕΔΩΣΕ ΤΟ ΠΑΡΟΝ ΤΗΣ ΣΤΗΝ CYSERV '96

Στις 24 Οκτωβρίου τελέστηκαν τα εγκαίνια της 2ης ετήσιας Έκθεσης Cyserv '96, υπό την αιγίδα του Προέδρου της Δημοκρατίας κ. Γλαύκου Κληρίδη. Τα εγκαίνια προσφώνησε ο Πρόεδρος της ΟΕΒ Δρ.



Ανδρέας Πίπτας, ο Υπουργός Εμπορίου, Βιομηχανίας και Τουρισμού, κ. Κυριάκος Χριστοφή και η ΑΕ Πρόεδρος της Δημοκρατίας.

Η EuroLife έδωσε για μια ακόμη φορά το παρόν της στην Έκθεση Υπηρεσιών Κύπρου, στο περίπτερο του Συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου. Στο περίπτερο, καθ' όλη τη διάρκεια της έκθεσης, ασφαλιστικοί αντιπρόσωποι της EuroLife μοίραζαν διαφημιστικό υλικό και ενημέρωναν το πλατύ κοινό για τα πρωτοποριακά σχέδια που προσφέρει η εταιρία. Στη φωτογραφία ο Πρόεδρος της Κυπριακής Δημοκρατίας, στο περίπτερο του Συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου.

ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΗ Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ INTERAMERICAN ΣΤΗ CYSERV '96

Εντυπωσιακή και φέτος η παρουσία της INTERAMERICAN στη 2η Έκθεση Υπηρεσιών Cyserv '96, η οποία άνοιξε τις πύλες της στο κοινό στις 25 Οκτωβρίου 1996 στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο.

Τα εγκαίνια τέλεσε ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας κ. Γλαύκος Κληρίδης στις 24 Οκτωβρίου 1996.

Εκτός από το εντυπωσιακό και μοντέρνο περίπτερο με το οποίο εμφανίστηκε η INTERAMERICAN, η εικόνα της εταιρίας συμπληρώνεται με τη βοήθεια ενός video wall, όπου παρουσιάζεται το ιστορικό της εταιρίας και ένα multimedia σύστημα με το οποίο οι επισκέπτες έχουν τη δυνατότητα να μάθουν πληροφορίες για την εταιρία και τα προγράμματα που προσφέρει.



METROPOLITAN INSURANCE



Η Ασφαλιστική Εταιρία Metropolitan διοργάνωσε στις 28 & 29 Σεπτεμβρίου διήμερο Εκπαιδευτικό Σεμινάριο στις Πλάτρες, με τίτλο "Χρηματοοικονομικές Συμβουλευτικές Υπηρεσίες".

Σκοπός του Σεμιναρίου ήταν η ενημέρωση και επιμόρφωση του Δυναμικού Πωλήσεων και Γραφειακού Προσωπικού της Εταιρίας για τις πρόσφατες τροποποιήσεις της Φορολογίας, τις μελλοντικές αλλαγές στο Φόρο Κληρονομιάς και την Πληροφόρησή τους για τη λειτουργία και τους σκοπούς του Κυπριακού Χρηματιστηρίου.

Πρωταρχικός στόχος της Metropolitan είναι η συνεχής επιμόρφωση των Ασφαλιστικών Συμβούλων της πάνω σε όλα τα θέματα που σχετίζονται με την όσο το δυνατό αρτιότερη και επαγγελματική εξυπηρέτηση του ασφαλισμένου.

Το άρτια καταρτισμένο προσωπικό της εταιρίας ήταν σε θέση να πληροφορήσει το κοινό για το μεγάλο φάσμα των εργασιών που προσφέρει η εταιρία.

Στη φωτογραφία, ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας κ. Γλαύκος Κληρίδης με τον Εκτελεστικό Πρόεδρο της INTERAMERICAN κ. Νίκο Κ. Σιακόλα και τον Γενικό Διευθυντή της INTERAMERICAN κ. Μιχάλη Μιχαηλίδη.

Πανελλήνια διάκριση της Eurolife και των ανθρώπων της

Στο 2ο Πανελλήνιο Συνέδριο της Limra που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα στις 4 Νοεμβρίου 1996, στο ξενοδοχείο Intercontinental, βραβεύτηκαν οι Κορυφαίοι Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι Ζωής, Ελλάδος και

Κύπρου.

Στο Συνέδριο διακρίθηκαν οι Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι που ξεχώρισαν για τον επαγγελματισμό και την ποιοτική τους παραγωγή για τον διετή διαγωνισμό 1994-1995. Αξίζει να τονιστεί ότι η EuroLife κατάρτησε στην πρώτη θέση σε αριθμό διακριθέντων Ασφαλιστικών Αντιπροσώπων από όλες τις Κυπριακές Εταιρίες για την περίοδο του διαγωνισμού και ταυτόχρονα κατάρτησε τη 2η θέση Πανελληνίως. Αυτό αποδεικνύει για άλλη μια φορά τον δυναμισμό της EuroLife και επιβεβαιώνει τον ηγετικό της ρόλο στην Ασφαλιστική μας βιομηχανία.



Στη φωτογραφία η μεγάλη ομάδα των συμμετεχόντων διακριθέντων.

Η EUROLIFE ΕΠΙΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΥΣ ΚΟΡΥΦΑΙΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΤΗΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΥΣ

Μέσα στο πλαίσιο για την επιβράβευση των εντατικών προσπαθειών και της επιτυχίας των ασφαλιστικών της αντιπροσώπων, η Ασφαλιστική Εταιρία EuroLife διοργάνωσε τον περασμένο Αύγουστο ταξίδια αναψυχής σε Ευρώπη και Αμερική.

Στις εκδρομές που πραγματοποιήθηκαν τον περασμένο Αύγουστο πήραν μέρος οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί αντιπρόσωποι.

Αναλυτικά οι αντιπρόσωποι που κατέβαλαν την πιο ψηλή βαθμολογία της εταιρίας ταξίδεψαν με τις οικογένειές τους στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Από τη δεύτερη ομάδα, 24 άτομα είχαν την ευκαιρία να επισκε-



Universal Life

Πρώτοι στον ευρύτερο Κυπροελλαδικό χώρο οι Ασφαλιστές της Universal Life



Πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο InterContinental στην Αθήνα, το 2ο Πανελλήνιο Συνέδριο Κορυφαίων

φθούν τις ομορφιές της Ισπανίας και της Πορτογαλίας, ενώ στην τρίτη και τέταρτη κατά σειρά ομάδες, οι διακριθέντες ταξίδεψαν στην Κέρκυρα και τη Μυτιλήνη αντίστοιχα. Τέλος, οι διακριθέντες της πέμπτης ομάδας κέρδισαν διαμονή για δύο βράδια, σε παραλιακά ξενοδοχεία της Κύπρου.

Η CYPRIALIFE ΣΤΟ 2ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΖΩΗΣ LIMRA

Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο ξενοδοχείο Intercontinental, στην Αθήνα το 2ο Πανελλήνιο Συνέδριο Κορυφαίων Ασφαλιστών Ζωής που διοργάνωσε η ελληνοκυπριακή επιτροπή LIMRA. Δικαίωμα συμμετοχής στο συνέδριο είχαν οι ασφαλιστές



που πέτυχαν σε διαγωνισμό που προκήρυξε η LIMRA για την περίοδο 1994-1995.

Το συνέδριο βράβευσε όσους πέτυχαν στο διαγωνισμό της LIMRA, ενώ ιδιαίτερα τιμήθηκαν όσοι ασφαλιστές με την επίδοσή τους στο διαγωνισμό κατέλαβαν τις πρώτες 50 θέσεις για

Ασφαλιστών Ζωής, το οποίο διοργάνωσε η Ελληνοκυπριακή Επιτροπή της LIMRA, τιμώντας τους Κορυφαίους της Ελλάδας και της Κύπρου.

Δυναμική ήταν η παρουσία της Universal Life στο Συνέδριο με τη μεγάλη ομάδα των Κορυφαίων της που βραβεύτηκαν για την ποιοτική και επαγγελματική τους παραγωγή. Αξίζει να τονιστεί ότι από τους 5 πρώτους βραβευθέντες Ασφαλιστές του Κυπροελλαδικού χώρου οι 4 ανήκουν στη Universal Life και είναι οι Χαράλαμπος Στυλιανίδης, Πάμπος Κασσιούλης, Νίκος Παπανικολάου και Μαρία Λιόλη.

την Κύπρο και τις πρώτες 100 για την Ελλάδα. Τις εργασίες του συνεδρίου έκλεισε ο Πρόεδρος της ελληνοκυπριακής επιτροπής της LIMRA Μανώλης Ανδρόνικος.

Η Cyprialife δεν είχε τα χρονικά περιθώρια για συμμετοχή στο διαγωνισμό της LIMRA, αφού η λήξη του διαγωνισμού συνέπεσε με την έναρξη των εργασιών της Εταιρίας, συμμετείχε όμως στο συνέδριο με ομάδα στελεχών της Διεύθυνσης Πωλήσεων.

Στη φωτογραφία η ομάδα της Cyprialife που συμμετείχε στο συνέδριο μαζί με το Πρόεδρο της ελληνοκυπριακής επιτροπής LIMRA Μανώλη Ανδρόνικο και τον αντιπρόσωπο της LIMRA Ευρώπης Ray Storey.

Ένα ταξίδι με το τρενάκι της Εφηβικής EUROLIFE

Η Ασφαλιστική Εταιρία EuroLife διοργάνωσε στις 9 Νοεμβρίου διήμερο Παγκύπριο Σεμινάριο στις Πλάτρες για το προσωπικό της εταιρίας. Μέσα σ' ένα πολύ φυσικό περιβάλλον αναπτύχθηκαν θέματα γύρω από την ενότητα και ταυτότητα των στόχων της εταιρίας. Σχολιάστηκαν οι ανάγκες και τα προβλήματα που μπορεί να αντιμετωπίζουν οι υπάλληλοι. Επίσης, έγινε ανάλυση ενός Ασφαλιστηρίου Ζωής, με το τρενάκι της EuroLife από τον κ. Χρ. Προεστό Διευθυντή Operation και τον Σ. Κυριακίδη Διευθυντή Administration της εταιρίας.

Το σεμινάριο έκλεισε εντυπωσιακά με τον κ. Α. Κρητιώτη, Γενικό Διευθυντή της εταιρίας, να τονίζει πως η Ασφαλιστική εταιρία EuroLife είναι μια Εφηβική Εταιρία με λαμπρό μέλλον. Ακόμη επικρότησε την άποψη του κ. Παρασκευόπουλου, Τμηματάρχη Εκπαιδευτικού, ότι: "Η EuroLife είναι όπως και πρέπει να είναι η πρώτη δύναμη στην Ασφαλιστική Βιομηχανία της Κύπρου".

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΛΔΤ



"Έγινε στις 4 Νοεμβρίου 1996 στο ξενοδοχείο Intercontinental στην Αθήνα το 2ο Πανελλήνιο Συνέδριο Κορυφαίων Ασφαλιστών Ζωής της LIMRA.

Στο συνέδριο αυτό βραβεύτηκαν οι κορυφαίοι ασφαλιστές ζωής Ελλάδας - Κύπρου.

Μεταξύ των βραβευθέντων και οι κορυφαίοι της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Κύπρου.

Διακρίνονται στη φωτογραφία, Λουκάς Θουπή, Λένα Δαμαλά, Δέσπω Λοιζιά, Γιαννούλα Στυλιανού, Νίκος Μεττούρης.

Τους κορυφαίους της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Κύπρου συνόδευσε στην Αθήνα ο Γενικός Διευθυντής κος Χριστάκης Ελευθερίου".



LIBERTY
LIFE

Το Σάββατο 2.11.96 έγινε με μεγάλη επιτυχία στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο το Β' Ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων της LIBERTY LIFE.

Ετο Συνέδριο που είχε σαν σύνθημα τα "Αλματα Προόδου" που πέτυχε, αλλά και που θα συνεχίσει να επιτυγχάνει η LIBERTY, παρευρέθηκαν πάνω από 50 συνεργάτες, στελέχη, διοικητικοί υπάλληλοι, μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου, σύζυγοι συνεργατών και φιλοξενούμενοι.

Γις εργασίες του Συνεδρίου εκτός από τον Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Ντ. Κιττή και τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της Εταιρίας κ. Ε. Νεοκλέους, προσφώνησε και ο Β. Έφορος Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Χρυστάλλα Γιωρκάτζη.

Ακολούθησαν δύο συζητήσεις στην αμφιθέατρο με θέματα "Καριέρα στη LIBERTY LIFE" και "Αλματα Προόδου της LIBERTY LIFE". Σε όλη τη διάρκεια του Συνεδρίου επικρατούσε ενθουσιασμός και η συμμετοχή των συνέδρων στη συζήτηση που ακολουθούσε κάθε ομιλία ήταν ενδιαφέρουσα. Μέσα από τις ομιλίες και τη συζήτηση διαπιστώθηκε πως η επιτυχία της LIBERTY LIFE στηρίζεται στους εξής παράγοντες: (α) Στη φιλοσοφία της για τον άνθρωπο-πελάτη και τον άνθρωπο-συνεργάτη που είναι μοναδική, (β) στο ανθρώπινο δυναμικό της που είναι ψηλού επιπέδου και αφοσιωμένο στην Εταιρία και το ασφαλιστικό επάγγελμα, (γ) στη μεγάλη σειρά προϊόντων που είναι πολύ ανταγωνιστικά, (δ) στο καλό κλίμα, στην ομαδικότητα, τα συστήματα εκπαίδευσης, αμοιβών και κινήτρων, και (ε) στα αξιόλογα διευθυντικά στελέχη και το ισχυρό Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρίας.

Β' ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ
1996

Αλματα
Προόδου



ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Ολοκληρώθηκαν και οι τελευταίες ενέργειες από πλευράς Εθνικής Ασφαλιστικής για τη σύσταση της θυγατρικής της Εταιρίας στη Ρουμανία.

Υπεγράφη την 1η Νοεμβρίου το σχέδιο καταστατικού και οριστικοποιήθηκε ο φάκελος που θα υποβληθεί στο Υπουργείο Οικονομικών της Ρουμανίας για τη λήψη της άδειας λειτουργίας της νέας ασφαλιστικής εταιρίας με την επωνυμία HELLENIC ROMANIAN INSURANCE COMPANY.

Η Εθνική Ασφαλιστική θα έχει το 51% του μετοχικού κεφαλαίου της νέας Εταιρίας, ενώ ο κυριότερος τοπικός εταίρος θα είναι η Ρουμανική Τράπεζα Bank Post.

Μέτοχοι με μικρότερο μερίδιο θα είναι ο Ρουμανικός Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών, τα Ρουμανικά Ταχυδρομεία και ο Ρουμανικός Οργανισμός Ραδιοφωνίας.

Τέλος, με ποσοστό περίπου 10% στη νέα Εταιρία θα συμμετάσχει και το I.F.C. της (World Bank).

Η άδεια λειτουργίας της νέας Εταιρίας αναμένεται να ληφθεί στο τέλος του 1996.

Στόχο της Διοίκησης της Εθνικής Ασφαλιστικής όσο και της Bank Post αποτελεί η έναρξη της λειτουργίας της νέας Εταιρίας να συντελεσθεί εντός του πρώτου τριμήνου του 1997.



ΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ ΖΑΧΑΡΗΣ

Με νέο Ομαδικό SAVING PLAN ασφαλίστηκε το προσωπικό της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ ΖΑΧΑΡΗΣ στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

Η Διοίκηση της Ζάχαρης σε συνεργασία με τους Συλλόγους των Κεντρικών Υπηρεσιών και των πέντε εργοστασίων συναποφάσισαν την Ομαδική Ασφάλιση του προσωπικού με συμμετοχή των εργαζομένων και της Ε.Β.Ζ. Α.Ε. σε αναλογία 60% προς 40% αντίστοιχα.

Τα συμβόλαια υπογράφηκαν από το Διευθύνοντα Σύμβουλο της Ε.Β.Ζ. Α.Ε. κ. Κώστα Τέγο και το Διευθύνοντα Σύμβουλο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρα Κώστα Λάμπο τη Δευτέρα 18-11-96 στη Θεσσαλονίκη, παρουσία των Διοικήσεων όλων των Συλλόγων του προσωπικού της Ζάχαρης, στους οποίους και παρουσιάστηκε το Ασφαλιστικό Πρόγραμμα από τα στελέχη της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ κ.κ. Γιάννη Κοσμέα, Γιάννη Παπαγιαννόπουλο, Άγγελο Παπαστερνό και Δημήτρη Βαγενά.

Στα πλαίσια αυτής της συνεργασίας των δύο Εταιριών του Ομίλου ΑΤΕ συμφωνήθηκε να παρουσιαστεί το Ομαδικό Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο, από τα στελέχη της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ στο προσωπικό όλων των εργοστασίων με κατά τόπους επισκέψεις.

Ο ΟΜΙΛΟΣ ΑΤΕ

εισέρχεται και στη χρηματιστηριακή αγορά



Ο Όμιλος Εταιριών της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ επεκτείνει τις δραστηριότητές του με δυναμική παρέμβασή του και στη χρηματιστηριακή Αγορά, ιδρύοντας την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ Α.Ε."

Στο μετοχικό κεφάλαιο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗΣ συμμετέχουν οι Εταιρίες ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

Διακρίνονται στο κέντρο ο Διοικητής της ΑΤΕ κ. Δημήτρης Κανελλόπουλος, ο Δ/νων Σύμβουλος της Τράπεζας Κεντρικής Ελλάδος κ.Ιωάννης Δασκαλόπουλος, ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγρ. Ασφαλιστικής κ. Ρούπας και ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπος.

Το καταστατικό της νέας Εταιρίας υπογράψαν την Παρασκευή 22/11/96 ο Διοικητής της ΑΤΕ κ. Δημήτρης Κανελλόπουλος, ο Αντιπρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος της Τ.Κ.Ε. κ. Ιωάννης Δασκαλόπουλος, ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΕΕΓΑ κ. Αθανάσιος Ρούπας και ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ κ. Κώστας Λάμπος.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ έχει έδρα την Αθήνα και πολύ σύντομα θα προσφέρει πλήρεις και εγγυημένες χρηματιστηριακές υπηρεσίες σε πανελλήνια κλίμακα.

Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΤΗΣ SCOP LIFE

Ιδιαίτερα σημαντική άνοδο παρουσίασαν για την περίοδο Ιανουάριος-Σεπτέμβριος τα ασφαλιστικά - επενδυτικά κεφάλαια της SCOP LIFE.

Όπως είναι γνωστό η Scoplife, σε συνεργασία με την εταιρία επενδύσεων μεταβλητού κεφαλαίου Prolific Fund PLC και στα πλαίσια της γενικότερης συνεργασίας των εταιριών - μελών του Ομίλου της Scottish Provident, προσφέρει στο ελληνικό κοινό από τον Αύγουστο του 1994 την πρωτοποριακή και ευέλικτη χρηματοοικονομική σειρά προγραμμάτων Global Financial Line.

Ασφαλιστικό-Επενδυτικό Κεφάλαιο	BONUS PORTFOLIO (%)	ACTIVE PLAN (%)
	1/1-30/9/96	1/1-30/9/96
GLOBAL GROWTH FUND (€)	+8.28	+7.12
AMERICAN FUND(USD)	+13.47	+11.96
ASIA PACIFIC FUND(USD)	+11.94	+10.72
WORLD BOND FUND(€)	+3.45	+4.14
EUROPEAN GROWTH FUND(DEM)	+11.94	+10.37
JAPAN GROWTH FUND(€)	+00.00	-1.13
STERLING HIGH YIELD FUND(€)	+12.03	+10.69
CHINA OPPORTUNITIES FUND(US\$)	+12.00	+10.83
UK EQUITY INCOME FUND(€)	+17.01	+15.57

τικά κεφάλαια και ασφαλιστική κάλυψη με ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο από τη Scoplife. Για το διάστημα Ιανουάριος - Σεπτέμβριος του 1996, λοιπόν, οι τιμές των μονάδων των εννέα προσφερομένων από τη SCOP LIFE Επενδυτικών Κεφαλαίων παρουσίασαν τις ποσοστιαίες μεταβολές που αναγράφονται στον πίνακα.

Ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγρ. Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπος με τον Δ/ντα Σύμβουλο της Ελληνικής Βιομηχανίας Ζάχαρης κ. Κώστα Τέγο και στελέχη των δύο εταιριών στην υπογραφή των συμβολαίων.



AGF KOSMOS: ΕΝΑ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟ ΤΑΞΙΔΙ ΣΤΗ ΒΕΝΕΤΙΑ

Στα μέσα Οκτωβρίου 1996 οι κορυφαιοί ασφαλιστές της AGF KOSMOS ταξίδευσαν στη γραφική Βενετία. Επάνω στο πλοίο είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν από τον Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Νίκο Πλακίδη, ο οποίος τους συνόδευσε, για την πορεία και τις εξελίξεις του ομίλου. Καθ' όλη τη διάρκεια της διαδρομής έγιναν σεμινάρια ασφαλιστών, διευθυντών αλλά και επιμορφωτικού χαρακτήρα από εξωτερικούς ομιλητές που ήταν καλεσμένοι γι' αυτό το λόγο.

Ακολούθησε η σύντομη αλλά πολύ ενδιαφέρουσα ξενάγηση στη Βενετία και τα περίχωρα και η ευκαιρία για μικρές αποδράσεις στα καφέ και μαγαζάκια της πόλης.

Την πολυπληθή ομάδα των διακοσίων πενήντα ατόμων αποτέλεσαν οι Διευθυντές Πωλήσεων κ.κ. Δημήτρης Μπάτσης, Νίκος Παπανδρέου, οι διευθυντές Επιθεώρησης κ.κ. Ασημάκος Δημήτρης, Καραμπούλας Νίκος, Φαλτσέτα Μαρία, Χριστοφάκης Νίκος, Κατσάρας Πασχάλης, Μπουσούκης Αθανάσιος, Ρόκος Αργύρης, Ναζίρης Σάββας, οι Διευθυντές Υποκαταστημάτων Αβραμίδης Αβραάμ, Λαζάρου Δημήτρης, Σφήκας Δημήτρης, Τσαντόπουλος Παντελής, Μπεράτης Γιώργος, Τζουβάρα Ελένη, Γούσιος Γιώργος, Συμεωνίδης Δημήτρης, Γουλιδής Βλάσης, Κοσσυβάκης Δημήτρης, Λιάκος Δημήτρης, Ρουσόπουλος Δημήτρης, Σκάρπας Γιάννης, Δάφνης Σπύρος, Μηλιώνης Δημήτρης, Στεριανόπουλος Γιώργος, Κατσαούνης Παντελής και οι υπόλοιποι διακεκριμένοι συνεργάτες.



Η αναμνηστική φωτογραφία των κορυφαίων συνεργατών της AGF KOSMOS στη Βενετία.

ΙΧΟΣ

Το Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών (ΙΧΟΣ) σε συνεργασία με το Ιδρυμα του Αντωνίου Αναστασάκη παρουσίασε το Σάββατο 23 Νοεμβρίου στις 8:30 μ.μ. στο Αμφιθέατρο Α. Ταμπουρά της Interamerican Piazza τη θεατρική παράσταση "ΕΡΩΤΟΣ ΜΥΣΤΗΡΙΑ".

Το έργο είναι μια σύγχρονη θεατρική ανάγνωση των ιδεών του Πλάτωνα για τον Έρωτα και της Ορφικής μυθολογίας, για τον Δημιουργό του Κόσμου, τον Ερωςφάνη. Οι χοροί είναι βγαλμένοι μέσα από τις γραμμές των αγαλμάτων, την πλαστικότητα και την έκφρασή τους. Η Μουσική της παραστάσεως είναι σωζόμενα από την αρχαιότητα μουσικά αποσπάσματα και επανασυνδέσεις των αρχαίων μελών, με βάση την προσωπία του στίχου και την αρμόζουσα αρμονία.

Η μορφή του Σωκράτους μας οδηγεί σε ένα μυητικό ταξίδι με τον φιλοσοφικό και μυθολογικό λόγο του Πλάτωνα. Ο Σωκράτης διδάσκει αλλά και πάσχει, καταλαμβάνεται από το Δαιμόνιό του και αποκαλύπτει τα Μυστήρια του Έρωτος.

Εκτός απ' τα αυθεντικά Πλατωνικά κείμενα του "Συμποσίου" και του "Φαίδρου" και τους "Ιερούς Λόγους" του Ορφέως στην παράσταση υπήρχαν αποσπάσματα του Ηρακλείτου και του Αισχύλου και ύμνοι του Πρόκλου και του Ορφέως.

Επίσης, για πρώτη φορά παρουσιάστηκε το μοναδικό απόσπασμα από τη χαμένη τραγωδία του Ευριπίδου "Κρήτες".

Με τη συγκεκριμένη παράσταση το ΙΧΟΣ παρέμεινε πιστό στην παράδοση που ήδη έχει δημιουργήσει σχετικά με τη διοργάνωση υψηλού επιπέδου επιμορφωτικών εκδηλώσεων.

Πίσω απ' όλη την προσπάθεια ο αγαπητός Χρήστος Σταυρίδης, τον οποίο συγχάριουμε για την αξιολογία πρωτοβουλία του.

Αίθουσα Τέχνης "ΑΣΤΗΡ"

Η Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ", συνεχίζοντας για τρίτη χρονιά με επιτυχία την εκθεσιακή δραστηριότητα στην ΑΙΘΟΥΣΑ ΤΕΧΝΗΣ "ΑΣΤΗΡ" της Μέγλιν 6, παρουσιάζει τη ζωγράφο - χαράκτρια ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΟΡ. ΜΟΥΡΑ σε ατομική έκθεση ζωγραφικής. Για την καινούργια δουλειά της ζωγράφου αναφέρει χαρακτηριστικά στον κατάλογο της έκθεσης ο λογοτέχνης και ιστορικός τέχνης κ. Κυριάκος Βαλαβάνης:

"Ένα ξεχωριστό κεφάλαιο Ανθρώπου και καλλιτέχνητος. Πειραδευμένη άγγισε μυστηριακά και μυσταγωγικά την τέχνη της ζωγραφικής και την υπηρετεί με ελεγχόμενη τεχνική, με αυστηρό αυτοέλεγχο, και πραγματώνεται αισθητικά στην απόκοσμη σιωπή και εσωτερικότητά της. Με αυτή τη λατρεία, το σεβασμό και το δέος την περιβάλλει και συντελεί τα μέγιστα να της δώσει μιαν άλλη ποιότητα μέσα από μια φυσική και μεταφυσική μετάλλαξη, χωρίς να προσβάλλει την αρχέγονη ομορφιά της. Δεν αναφέρομαι βιογραφικά αφού μας είναι τόσο γνωστή στην Ελλάδα και περισσότερο στο εξωτερικό. Στην τελευταία προσφορά της εκφράζεται με ένα πέπλο μυστηρίου και αγκαλιάζει τον άνθρωπο προνοιακά με στοργή για το περιβάλλον."

Εγκαίνια έκθεσης: Τετάρτη 13 Νοεμβρίου 1996 Στην ΑΙΘΟΥΣΑ ΤΕΧΝΗΣ "ΑΣΤΗΡ", Μέγλιν 6, ώρα 8 μ.μ.

Διάρκεια: 13 Νοεμβρίου - 7 Δεκεμβρίου 1996 Ώρες λειτουργίας: Δευτέρα έως Παρασκευή 10 π.μ. - 2 μ.μ. & 6-9 μ.μ. και Σάββατο 10 π.μ. - 4 μ.μ.

Επιμέλεια έκθεσης: Μαριάννα Βελαώρα τηλ. 7519054

Δημόσιες Σχέσεις Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ": Κάτια Ηλιοπούλου τηλ. 3627841

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΗΝ ΕΚΘΕΣΗ "EUROCITY"

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ συμμετείχαν με κοινό περίπτερο στην Έκθεση Eurocity για τον Εξοπλισμό και τη Λειτουργία της Πόλης, που διοργανώθηκε για πρώτη φορά, υπό την αιγίδα της Κεντρικής Ένωσης Δήμων και Κοινοτήτων στο Στάδιο Ειρήνης και Φιλίας, από 8 - 11 Νοεμβρίου 1996.

Πλήθος κόσμου επισκέφθηκε το περίπτερο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και ενημερώθηκε για τα νέα προγράμματα της εταιρίας που είναι ειδικά προσαρμοσμένα στις ανάγκες του σύγχρονου πολίτη.

Το περίπτερο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ τίμησαν με την παρουσία τους ο Δήμαρχος Αθηναίων κ. Δημήτρης Αβραμόπουλος, ο Δήμαρχος Πειραιά κ. Στέλιος Λογοθέτης, εκπρόσωποι φορέων της πολιτικής και οικονομικής ζωής του τόπου.



Ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπος με την Πρόεδρο της Έκθεσης κα. Παπαδαυίδ, τον Δήμαρχο Πειραιά κ. Στέλιο Λογοθέτη, τον Δ/ντα Σύμβουλο της Αγρ. Ασφαλιστικής κ. Θανάση Ρούπα και τον Δ/ντη Πωλήσεων της Αγρ. Ζωής κ. Άγγελο Παπαστερνό.



ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ ΤΟ ΝΕΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΗΣ

Βρισκόμαστε σε απόσταση αναπνοής από τον 21ο αιώνα και καλούμαστε να θέσουμε και να επιτύχουμε στόχους οικονομικούς και κοινωνικούς μέσα σε ένα περιβάλλον διεθνές, μεγάλων ανακατατάξεων, με έναν ανταγωνισμό που εντείνεται συνεχώς και με έναν πελάτη που έχει επίγνωση των προσφερόμενων υπηρεσιών και απαιτεί το καλύτερο.

Ο πολυεθνικός Οργανισμός Allianz κινείται με γοργούς ρυθμούς. Το επιβεβαιώνουν εξάλλου καθημερινά τα μεγάλα οικονομικά του μεγέθη, που τον κατατάσσουν μεταξύ των Μεγαλύτερων Ομίλων με παγκόσμια δραστηριότητα. Γιατί ο Όμιλος Allianz έχει θέσει σαν κύριο στόχο του την ενασχόληση με θέματα που αφορούν την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Η Allianz Ζωής αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι του διεθνούς αυτού κολοσσού και οφείλει να βαδίζει βάσει αυτών των θέσεων. Έχει εντάξει γι' αυτό το λόγο στη βάση της πυραμίδας ανάπτυξης της την εκπαίδευση.

Από τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της, το

1991, δημιούργησε το εκπαιδευτικό της κέντρο, ενώ το 1995, δημιουργώντας τις σχολές εκπαίδευσης Allianz Ζωής, ανέπτυξε ένα νέο εκπαιδευτικό πρόγραμμα για τους επίλεκτους συνεργάτες της, το πρόγραμμα Ο.Δ.Ε.Ε.Κ. (Οργανωτική Δομή Ενδοεπιχειρησιακής Επαγγελματικής Κατάρτισης).

Πρόσφατα ολοκληρώθηκε με επιτυχία ένα από τα προγράμματα εκπαίδευσης των σχολών της, που απηύθυνε στα κορυφαία διευθυντικά στελέχη του δικτύου πωλήσεων της.

Στο δεύτερο χρόνο λειτουργίας των σχολών της και ύστερα από αυστηρή επιλογή πέρασαν, μέχρι στιγμής, από τα ειδικά αυτά τμήματα 131 από τους ασφαλιστικούς της συμβούλους και 37 εκπαιδευόμενοι από τη σχολή των συντονιστών σε σεμινάρια που δόθηκαν σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Κρήτη και Κομοτηνή. Τέλος, για πρώτη φορά φέτος λειτούργησε και η νέα σχολή γραμματέων, όπου εκπαιδεύτηκαν 39 γραμματείς.



ΧΟΡΗΓΟΣ ΤΗΣ ΑΝΟΙΚΤΗΣ ΕΚΘΕΣΗΣ “ΖΩΓΡΑΦΙΚΗ ΣΤΟΝ ΚΙΝΗΜΑΤΟΓΡΑΦΟ”

αφιερωμένη στη μνήμη της *Μελίνας Μερκούρη*



Διακρίνονται από τα εγκαίνια της Έκθεσης ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγρ. Ζωής Δρ Κώστας Λάμπρος, ο Νομάρχης Πειραιά κ. Χρήστος Φωτίου και ο Δήμαρχος Πειραιά κ. Στέλιος Λογοθέτης.

χρόνων για τον Κινηματογράφο.

Η Έκθεση αυτή, που γίνεται με την αποκλειστική χορηγία της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και την ευγενική υποστήριξη των ΗΣΑΠ και του ΔΗΜΟΥ ΠΕΙΡΑΙΑ, περιλαμβάνει πρωτότυπα έργα στον Κεντρικό Σταθμό και αναπαράγωγές τους σ' όλους τους άλλους σταθμούς των ΗΣΑΠ μέχρι την Κηφισιά.

Τα εγκαίνια της Έκθεσης έκανε ο Νομάρχης Πειραιά κ. Χρήστος Φωτίου.

Παρευρέθηκαν ο Α' Αντιπρόεδρος της Βουλής των Ελλήνων κ. Παναγιώτης Κρητικός, ο Δήμαρχος Πειραιά κ. Στέλιος Λογοθέτης, ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρ. Κώστας Λάμπρος, ο Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής των ΗΣΑΠ κ. Παναγιώτης Λάμπρος, ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κ. Θανάσης Ρούπας, μέλη των Διοικήσεων των Εταιριών του Ομίλου ΑΤΕ, προσωπικό της από τον καλλιτεχνικό κόσμο, πολ-

λοί άλλοι εκπρόσωποι φορέων και θεσμών, καθώς επίσης και πλήθος κόσμου.

Με την ευκαιρία αυτή της Έκθεσης ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρ Κώστας Λάμπρος δήλωσε τα παρακάτω:

“Με τη χορηγία αυτής της πρωτότυπης και χωρίς πόρτες ανοικτής σ' όλους τους πολίτες της Αθήνας κι όχι μόνο, Έκθεσης, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, σε συνεργασία με την Εταιρία ΗΛΕΚΤΡΙΚΟΙ ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΟΙ ΑΘΗΝΑΣ-ΠΕΙΡΑΙΑ, θέλει να υπογραμμίσει την έμπρακτη υποστήριξη της στο έργο της ομάδας HELLAFI, και το ενδιαφέρον όχι μόνο το δικό της αλλά και ολόκληρου του Ομίλου Εταιριών της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ της ΕΛΛΑΔΑΣ για τον Ελληνικό Πολιτισμό, που μπορεί, κατά την ταπεινή μου γνώμη, στο βαθμό που η Ελληνική Πολιτεία, αλλά και ο Ελληνικός επιχειρηματικός κόσμος, συνειδητοποιήσουν τη δυναμική του να λειτουργήσει σαν κλάδος “βαριάς βιομηχανίας” και σαν ο καλύτερος πρεσβευτής των Ελληνικών συμφερόντων σε παγκόσμια κλίμακα. Παραδίδουμε λοιπόν αυτή την Έκθεση στους πολίτες της Αθήνας και στον Ελληνικό Λαό να την απολαύσουν, εκφράζοντας τις ευχαριστίες μας στους εκατοντάδες χιλιάδες των Ασφαλισμένων μας που με την εμπιστοσύνη τους μας δίνουν τη δύναμη να μεγιστοποιήσουμε όχι μόνο την οικονομική αποτελεσματικότητά, αλλά και την κοινωνική προσφορά της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Αυτή την Έκθεση την αφιερώνουμε στη μνήμη της Μεγάλης Ελληνίδας, της ανεπανάληπτης, της αλησμόνητης Μελίνας Μερκούρη που τόσα πρόσφερε στον Πειραιά, στην Ελλάδα, στον Παγκόσμιο Κινηματογράφο και στον Πολιτισμό”.



“ΟΙ ΔΙΑΚΡΙΘΕΝΤΕΣ ΤΗΣ INTERNATIONAL LIFE”

Με ιδιαίτερη επιτυχία διεξήχθη το ετήσιο ταξίδι πωλήσεων της INTERNATIONAL LIFE στο μαγευτικό Bali.

Το ταξίδι πραγματοποιήθηκε από τις 1-7 Σεπτεμβρίου και συμμετείχαν σ' αυτό οι επιτυχόντες από τον χώρο των πωλήσεων και οι διακριθέντες διοικητικοί υπάλληλοι.

Στο ταξίδι επίσης παρευρέθη ο Γενικός Διευθυντής κ. Π. Λίβας. Το ταξίδι χαρακτηρίστηκε εκτός από το εξωτικό χρώμα και από άφθονο κέφι και πολλά happenings.

Gerling-Konzern

Ασύγκριτα πλεονεκτήματα και
εξειδίκευση από έναν
πραγματικό Ασφαλιστή

Δύο δισ. ασφάλιστρα στο εννεάμηνο

Θεαματικά αποτελέσματα στον τομέα της ασφάλισης βιομηχανικών κινδύνων μόλις ενάμιση χρόνο μετά τη δραστηριοποίησή της στη χώρα μας έχει επιτύχει η αλλοδαπή εξειδικευμένη ασφαλιστική εταιρία Gerling-Konzern.

Παράλληλα φιλοδοξεί, έχοντας ήδη προχωρήσει σε ασφάλισεις μεγάλων τεχνικών έργων (Αεροδρόμιο Σπάτων) και των διυλιστηρίων της χώρας, να επεκταθεί στους τομείς ασφάλισης σκαφών και πιστώσεων. Η χρονικά μικρή εγκατάστασή της στην Ελλάδα από πέρυσι απέφερε ασφάλιστρα 400.000.000 δραχμών για τη χρήση 1995, ενώ τα ασφάλιστρα στο πρώτο εννεάμηνο του 1996 (01/01/-30/09/1996) αγγίζουν τα 2.000.000.000 δραχμές. Από πλευράς αριθμού ασφαλισμένων, περισσότερες από 50 μεγάλες βιομηχανίες της χώρας είναι ήδη πελάτες του Ομίλου Gerling. Οι εκπρόσωποι της εταιρίας στην Ελλάδα υποστηρίζουν ότι η Gerling προσφέρει ασύγκριτα πλεονεκτήματα, καλύπτει έναν τομέα που δεν μπορούσαν να καλύψουν οι εταιρίες που υπάρχουν στην ελληνική αγορά και προβάλλουν ως ακαταμάχητο πλεονέκτημα το γεγονός της ύπαρξης τεράστιων κεφαλαίων, λόγω του συμπλέγματος θυγατρικών εταιριών που δραστηριοποιούνται σε όλες τις βιομηχανοποιημένες χώρες του κόσμου. Τα μεγάλα κεφάλαια δίνουν τη δυνατότητα η εταιρία να μπορεί να ασφαλίσει πρωτασφαλιστικά βιομηχανικούς κινδύνους κάθε ύψους, παρέχοντας στον πελάτη σιγουριά και κυρίως γνώση για το πού ασφαλίζεται. Παράλληλα καλύπτουν έναν τομέα στον οποίο οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες δεν είχαν μέχρι σήμερα τουλάχιστον τεχνογνωσία αλλά και κεφάλαια. Όσον αφορά τη σύγκρισή της από άποψη εργασιών με τις εταιρίες που υπάρχουν στην Ελλάδα, η Gerling είναι ήδη μέσα στις 8 μεγαλύτερες εταιρίες της χώρας σε ασφάλισεις πυρός, τεχνικών έργων, γενικής αστικής ευθύνης και μεταφορών.

Gerling Ο Ασφαλιστής της Βιομηχανίας και των Τεχνικών Έργων

Η Gerling - Konzern από το 1904 εξειδικεύεται στην ασφαλιστική προστασία της βιομηχανίας.

Η εταιρία προσφέρει στους πελάτες της βιομηχανίας και των τεχνικών έργων στην Ελλάδα

tailor made ασφαλιστικές καλύψεις Απώλειας Κερδών, Υλικών Ζημιών,

Αστικής Ευθύνης, Πιστώσεων και Εγγυήσεων.



Τα πολύ μεγάλα όρια ανάληψης και η υψηλή ποιότητα των στελεχών μας συντελούν στο να γνωρίσετε τον **Πραγματικό Ασφαλιστή** σας.



Gerling - Konzern
Allgemeine Versicherungs - AG

Β. Σοφίας 4, 106 74 ΑΘΗΝΑ - Τηλ.: 72 59 181-7, Fax: 72 59 177-178

Allianz

ΤΑΞΙΔΙ ΣΤΟ ΠΑΡΙΣΙ ΚΑΙ ΤΑ ΚΑΣΤΡΑ ΤΟΥ ΛΙΓΥΡΑ

ΜΕ ΤΗΝ ALLIANZ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΤΗΝ ALLIANZ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Ενα ταξίδι αναψυχής για τους λάτρεις της καλής ζωής προγραμματίσαν οι Εταιρίες Ασφαλίσεων Ζωής και Αμοιβαίων Κεφαλαίων του Ομίλου Allianz σε μία από τις ομορφότερες πόλεις του κόσμου, το Παρίσι. Ο Γενικός Διευθυντής κ. Δ. Έξαρχος, οι επι-



τυχημένοι από τους διαγωνισμούς πωλήσεων ζωής και αμοιβαίων κεφαλαίων, συνεργάτες με τις συζύγους τους και στελέχη από το διοικητικό προσωπικό της Εταιρίας είχαν τη χαρά να γνωρίσουν για πρώτη φορά ή έστω να θαυμάσουν ακόμη μια φορά τη, δικαίως αποκαλούμενη, πόλη του φωτός.

Μια πανοραμική ξενάγηση σήμαινε την έναρξη του υπέροχου ταξιδιού. Μια πρώτη γνωριμία με το Παρίσι όπου μεταξύ άλλων οι ταξιδιώτες είδαν την Όπερα, το Λούβρο, τη Μαντλέν, Την Πλας Κονκόρντ, τα Ηλύσια Πεδία, τη Νοτρ Νταμ, τον Πύργο του Άιφελ και πολλά ακόμη από τα αναρίθμητα αξιοθέατα της πόλης.

Ακολούθησαν ημέρα αφιερωμένη στο μαγικό κόσμο του παραμυθιού, της φαντασίας και της διασκέδασης, της Eurodisney. Επίσκεψη στο παλάτι Fontainebleau, αγαπημένη κατοικία του Ναπολέοντα, ρομαντική ξενάγηση στο Σηκουάνα με τα bateaux parisiens και ένα απολαυστικό σούο στο Paradis Latin.

Τα απαραίτητα ψώνια στις Galleries Lafayette και Printemps και περιήγηση στα σοκάκια του Quartier Latin.

Επίσκεψη στην επιβλητική εκκλησία, τη Sacre Coeur, και γνωριμία με την μποέμικη ζωή της Montmartre, μια αξέχαστη βραδιά με πολύ κέφι σε γραφικό εστιατόριο της περιοχής.

Η συνέχεια ήταν ακόμη καλύτερη. Μια υπέροχη εκδρομή στην κοιλάδα του Λίγηρα, του μεγαλύτερου σε μήκος ποταμού της Γαλλίας. Μια περιοχή που η αρχιτεκτονική των κτισμάτων βρίσκεται σε πλήρη αρμονία με τη φύση. Φημισμένα και επιβλητικά τα Κάστρα του, όπου τα στελέχη της Allianz είχαν τη χαρά να γνωρίσουν από κοντά τους πύργους Chambord, Cheverny και Chenonceaux.

Το ταξίδι έκλεισε με τη γραφική Tour. Οι συνεργάτες που πέτυχαν στο διαγωνισμό πωλήσεων Ζωής και αμοιβαίων κεφαλαίων με σειρά επιτυχίας ήταν:

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΖΩΗΣ
Περιφερειακοί Διευθυντές:



Δ. Μπουτάκης, Ι. Στρεϊδάς
Διευθυντές Υποκαταστημάτων:
Μ. Βαρότσης, Μ. Παραγιουδάκης
Συντονιστές Β': Φ. Φραντζίδης, Ε. Λέμπερος
Συντονιστές Γ':

Φ. Φλογέρα, Κ. Χασιώτης, Α. Βαρότσης, Α. Θεοφύλακτος, Ν. Τσολάκης, Μ. Κεσόγλου, Ι. Καμποπούλης, Ε. Ζουρντζής, Θ. Τζατζαρής
Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι:

Μ. Παπουτσάκη, Γ. Χασιώτης, Δ. Καραγιάννης, Α. Ταμάρα, Β. Κατσαλούλη, Χ. Καλεντέρου, Α. Χαρτοφύλακας, Ε. Κωτίτσα, Α. Ζαχάρης, Μ. Τζιβανίδου, Ε. Τιάμαρος, Θ. Κλειδού, Σ. Βαρθολομαίος, Π. Κανταρέλης, Σ. Καβαρίνα, Θ. Ζαβιτσάνος, Ο. Τζατζαρή, Ε. Κρίκου, Φ. Ρέππας, Δ. Μαρίνης, Μ. Κουτσολιάκου, Ι. Καλλίρης, Ε. Ζησιμίδου, Α. Τάσης, Γ. Ματσούκας, Δ. Γκόγκου, Α. Σαβέλη Πέτα, Χ. Αστεριάδου, Π. Χιωτέλλης, Ι. Λυμπερόπουλος, Μ. Ζήσης, Ι. Μπαντής, Π. Κιρκλής, Α. Πετρά Μανδάλη, Μ. Μάζη
ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Διευθυντής Γραφείου Πωλήσεων:

Χ. Καρυπίδης

Συντονιστής Β': Ε. Λέμπερος

Συντονιστής Γ': Δ. Ρουμπάς

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι:

Γ. Τσιακμακόπουλος, Δ. Μαρίνης, Μ. Κουτσολιάκου, Γ. Χασιώτης

3 ημέρες με τον Ελληνισμό της Μικράς Ασίας

Ολοκληρώθηκαν οι εργασίες του Πανελληνίου Συνεδρίου Μικρασιατικής Λαογραφίας.

Ήταν το συνέδριο που έδωσε με επιστημονικό λόγο τη σύνδεση από την παλιά πατρίδα στη νέα μέσα από ανακοινώσεις 24 ομιλητών-διακεκριμένων λαογράφων, μουσικολόγων, ενδυματολόγων και ειδικών επιστημόνων.

Στην κατάμεστη από προσφυγικό και όχι μόνο κόσμο αίθουσα του Πολεμικού Μουσείου, ολοκληρώθηκαν την Κυριακή οι εργασίες του τριήμερου Πανελληνίου Συνεδρίου Μικρασιατικής Λαογραφίας, που διοργάνωσε - για πρώτη φορά - η Ένωση Σμυρναίων, με την ευκαιρία της συμπλήρωσης 60 χρόνων από την ίδρυσή της.

Χαρακτηριστική υπήρξε η μεγάλη προσέλευση των Μικρασιατών μέχρι και τρίτης γενιάς, με επικεφαλής τον Πρόεδρο της Ακαδημίας

Αθηνών, σμυρναϊκής καταγωγής, κ. Γιάνκο Πεσματζόγλου, ο οποίος έκανε τον επίσημο χαιρετισμό και κήρυξε την έναρξη των εργασιών. Υπήρξαν διακεκριμένες παρουσίες όπως του ακαδημαϊκού Τάσου Αθανασιάδη, του κ. Πρόδρομου Εμφιετζόγλου, του Αλέξανδρου Βερόπουλου, χορηγού του Συνεδρίου, της Ιωάννας Τσάτσου, των καθηγητών Ευάγγελου Θεοδώρου, Ορέστη Λουριδή κ.ά.

Μετά την προσφώνηση του προέδρου της Ενώσεως Σμυρναίων και του Συνεδρίου κ. Τάκη Βεζιργιάννη, έγινε προσκλητήρια παρουσίαση των παρόντων στο Συνέδριο σεβαστών Μικρασιατών, που γεννήθηκαν και έζησαν στη Σμύρνη πριν από τη Μικρασιατική Καταστροφή.

Τον κατάλογο των Μικρασιατών πρώτης γενιάς παρουσίασε η γνωστή δημοσιογράφος Ελένη Μπίστικα-Κατραμπούλου, μέλος του Δ.Σ. της Ενώσεως Σμυρναίων, μέσα σε συγκινητική ατμόσφαιρα.

Αποφασιστική ήταν η συμβολή του κ. Προδρόμου Σ. Εμφιετζόγλου, ο οποίος χορή-



Οι ομιλητές του Πανελληνίου Συνεδρίου Μικρασιατικής Λαογραφίας που διοργάνωσε η Ένωση Σμυρναίων στο Πολεμικό Μουσείο μαζί με τον Πρόεδρο της Ενώσεως Σμυρναίων κ. Τάκη Βεζιργιάννη, τον αντιπρόεδρο κ. Ιωάννη Κουμαρά και το γενικό γραμματέα Νίκο Βικέττο.

γησε αναμνηστικό έντυπο της Ενώσεως Σμυρναίων, που διανεμήθηκε στους συνέδρους.

Επί τρεις μέρες, σύνεδροι και ακροατές έζησαν τα αξέχαστα χρόνια των χαμένων πατρίδων, καθώς 24 διακεκριμένοι επιστήμονες αναφερόντουσαν στα ήθη και τα έθιμα των Ελλήνων της Μικράς Ασίας, με θεμελιωμένες όσο και ενδιαφέρουσες επιστημονικές ανακοινώσεις για την εθνική συνέχεια και τη διαχρονική πορεία του Ελληνικού πολιτισμού.

Τα χαιρετιστήρια μηνύματα του Προέδρου της Δημοκρατίας κ. Στεφανόπουλου, του Προέδρου της Βουλής κ. Κακλαμάνη, του Υπουργού Πολιτισμού κ. Βενιζέλου, του Υπουργού Αιγαίου κ. Παπαζώη διάβασε ο πρόεδρος της Ενώσεως Σμυρναίων.

Μήνυμα του Αρχιεπισκόπου Αθηνών κ. Σεραφείμ διαβιβάστηκε από εκπρόσωπό του. Ολόκληρος ο πολιτικός και επιστημονικός κόσμος σχολιάζει με τα καλύτερα λόγια την πρωτοβουλία της Ενώσεως Σμυρναίων και παρατηρεί ότι αποτελεί προσφορά στην ταυτότητα του Μικρασιατικού Ελληνισμού και στη συνέχεια της παράδοσης στη νέα πατρίδα.



SYNEDIA S.A.



Καλημέρα Ζωή

Αυτή είναι η **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ**.

Μια Ασφαλιστική Δύναμη, με Ανθρώπινο πρόσωπο. **Μεγάλη, ευέλικτη, δημιουργική.** Με σύγχρονα και πρωτοποριακά προ-

γράμματα, με μοντέρνα αντίληψη για τον κόσμο των ασφαλειών. Με

πραγματική ευαισθησία και κατανόηση... Πάνω απ' όλα όμως με το κύ-

ρος 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



Λ.ΣΥΓΓΡΟΥ 4-6 117 42 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: (01)92.18.905-909, 92.48.000



ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Τετράημερο επίσημο ταξίδι πραγματοποιήσαν στη Γερμανία ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ Κώστας Λάμπρος, συνοδευόμενος από τους Δ/ντες κ.κ. Γιάννη Κοσμέα, Γιάννη Παπαγιαννόπουλο, Άγγελο Παπαστερνό και τον Προϊστάμενο του Τμήματος Αναλογιστικής Δημήτρη Βαγενά.

Σκοπός του ταξιδιού των στελεχών της Αγροτικής Ζωής ήταν η συμμετοχή στην ετήσια σύνοδο του Γενικού Συμβουλίου της Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Συνεργασίας του AGRI BENEFITS NETWORK, οι οποίες επαφές με τις αντασφαλιστικές Εταιρίες MUNICH RE και R&V, καθώς επίσης και με τις γερμανικές αρχές για ασφαλιστικά θέματα με στόχο τη διεύρυνση της συνεργασίας και την παραπέρα ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ στη Γερμανία, όπου, όπως είναι γνωστό, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ λειτουργεί ήδη με το καθεστώς της Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών και προωθεί τις διαδικασίες για μόνιμη εγκατάστασή της σύμφωνα με τις οδηγίες της τρίτης γενιάς.

Στα πλαίσια αυτού του ταξιδιού ο Δ/νων Σύμβουλος και τα στελέχη που

τον συνόδευαν είχαν επαφές με φορείς του Ελληνισμού στη Γερμανία και ενημερωτικές συναντήσεις με συνεργάτες της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ στη Φρανκφούρτη και στο Μόναχο. Με την ευκαιρία αυτού του ταξιδιού ο κ. Λάμπρος έκανε την παρακάτω δήλωση:

"Οι οδηγίες τρίτης γενιάς διαμορφώνουν την Ενιαία Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά, η οποία ανοίγει τεράστιους ορίζοντες για διεθνείς συνεργασίες και διεθνή ανάπτυξη των σύγχρονων και δυναμικών Ασφαλιστικών Εταιριών. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ανταποκρίνεται θετικά, θα έλεγα επιθετικά, σ' αυτές τις προκλήσεις και χτίζει μεθοδικά τις συνεργασίες της και την ανάπτυξη της στην Ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά, ξεκινώντας από τη Γερμανία, όπου ζουν και εργάζονται περίπου τετρακόσιες χιλιάδες Έλληνες, οι οποίοι ανταποκρίνονται θετικά στην συνεργασία με την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ και γενικότερα με τον Όμιλο ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.



Ο Δ/ντης Μελετών και Αναλογιστικής κ. Γιάννης Κοσμέας, παρουσιάζει την ελληνική Ασφαλιστική Αγορά και τη θέση της Αγροτικής Ζωής στη Σύνοδο του Γενικού Συμβουλίου του Agri Benefits Network.

INTERLIFE: επέκταση δικτύου με Περιφερειακή Διεύθυνση στη Νότιο Ελλάδα

Νέα Περιφερειακή Διεύθυνση με έδρα την Αθήνα απέκτησε η Ασφαλιστική Εταιρία Γενικών Ασφαλειών INTERLIFE, αποβλέποντας στην καλύτερη ανάπτυξη του δικτύου της στη Νότιο Ελλάδα αλλά και την παροχή υψηλού βαθμού εξυπηρέτησης προς τους συνεργάτες και πελάτες της.

Περιφερειακός Διευθυντής Νοτίου Ελλάδος ανέλαβε ο κ. Γιώργος Τζιβόρας, με εικοσαετή προϋπηρεσία και σημαντική εμπειρία ως διευθυντικό στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς.

Τα γραφεία της Περιφερειακής Διεύθυνσης βρίσκονται προς το παρόν στο Αιγάλεω, Θηβών 499 τηλ. 5310265 ενώ σύντομα προβλέπεται η μεταφορά τους στη Λ. Συγγρού. Με τη δημιουργία της Περιφερειακής Διεύθυνσης Νοτίου Ελλάδος επιτυγχάνεται μερικώς ο στόχος ανάπτυξης της εταιρίας σε τέσσερις Περιφερειακές Διευθύνσεις σε όλη την Ελλάδα και δημιουργούνται οι προϋποθέσεις μιας ακόμη πιο δυναμικής παρουσίας της INTERLIFE στην Ελληνική Αγορά.

Allianz

ΟΙ ΕΠΙΤΥΧΟΝΤΕΣ ΤΟΥ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΖΩΓΡΑΦΙΚΗΣ ΤΗΣ ALLIANZ ΖΩΗΣ

Η Allianz Ζωής το καλοκαίρι του '96 συμμετείχε στο 2ο παιδικό πανηγύρι στον Άλιμο. Στα πλαίσια της τριήμερης διασκέδασης, αφιερωμένης στο παιδί, η Allianz εξέγγειλε διαγωνισμό ζωγραφικής στον οποίο συμμετείχαν όλοι οι μικροί μας φίλοι που παρευρέθηκαν στο παιδικό πανηγύρι. Αλίμου, με έπαθλο 5 ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής.

Η κλήρωση που πραγματοποιήθηκε, πριν από λίγες ημέρες, παρουσία δικηγόρου, του εκδότη της εφημερίδας του Δήμου Ηλιούπολης "Τοπική Επικοινωνία", του παιδικού σταθμού Junior's T.V., διοικητικών στελεχών της Εταιρίας και συνεργατών του γραφείου, ανέδειξαν νικήτριες του διαγωνισμού τις Κατερίνα Κίπ, Άρτεμη Φασσέα, Κλειώ Κομνηνού, Χριστίνα Μουμούρη και Έλλη Μαρούλη.

Την εκπροσώπηση της Allianz στο 2ο παιδικό πανηγύρι είχαν αναλάβει οι συνεργάτες από το υποκατάστημα του Ομίλου στην Ηλιούπολη, στο χώρο του οποίου πραγματοποιήθηκε και η κλήρωση του διαγωνισμού.

Βουδούρη, μετέφερε μέσω ενός παραμυθιού την απλότητα και παιδικότητα που τόσο ανάγκη έχει ο κόσμος μας, παίρνοντας "συμμετοχή" από διάφορα σχολεία και από το ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ και σε κάποιες άλλες εκπομπές, εκτός της μέρας που είχε την απ' ευθείας σύνδεση με το έθιμο των κουλουριών μέσω του οποίου η Νηπιαγωγός Μαρία Σπίρου ήθελε να φέρει σε επαφή τα παιδιά με την ατμόσφαιρα των Ελληνικών Εθίμων. Στο ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ γίνονται προσπάθειες σ' όλες τις εποχές του χρόνου τα παιδιά να "ζήσουν" έστω και μ' αυτό τον τρόπο την Ελληνική Παράδοση και τις χαρές που ο σημερινός τρόπος ζωής τις "σκέπασε" στην μονοτονία και τυποποίηση, όπως το πατητήρι σταφυλιών τον Σεπτέμβριο, η σπορά τον Οκτώβριο, το βάψιμο αυγών το Πάσχα, τα κουλουράκια τα Χριστούγεννα, η κατάθεση στεφάνου στο Μνημείο Ηρώων, ο εκκλησιασμός κ.λπ. με πλήρη συμμετοχή των παιδιών...

Το ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ είναι σε άνετο πευκόφυτο χώρο 2 στρεμμάτων στην ΚΗΦΗΣΙΑ, Λάμπρου Κατσώνη 42, τηλ. 8012761, 6233243 και δέχεται παιδιά από βρέφη μηνών μέχρι να πάνε στο Δημοτικό Σχολείο.

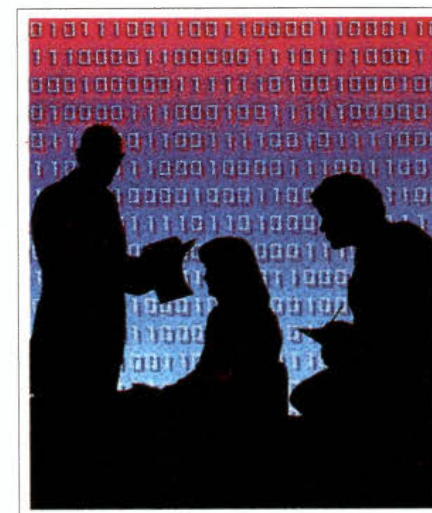
Το MEGA στο Μανταρίνι

Το πρωί, στις 11 Δεκεμβρίου 1996 (ημέρα του Παιδιού) οι τηλεθεατές του MEGA CHANNEL είχαν τη χαρά με απευθείας σύνδεση να ακούσουν και να δουν τα χαριώδη παιδιά του βρεφονηπιακού κέντρου ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ να τραγουδούν και να πλάθουν κουλουράκια Χριστουγεννιάτικα στη θαυμάσια εκπομπή της Λιάνας Κανέλλη "Μή μου τη μέρα τάραττε" που κατά τη γνώμη μας είναι μια "εκπομπή-υπόδειγμα", ένα μάθημα καλής δημοσιογραφίας με ύφος, ήθος και... εικόνα και η οποία ασχολήθηκε ακόμα και με τα ασφαλιστικά μας θέματα, καλώντας στην εκπομπή της τον Πρόεδρο της Ε.Α.Ε κ. Δούκα Παλαιολόγο, τον Γενικό Δ/νη της ΕΘΝΙΚΗΣ κ. Μιλ. Νεκτάριο και εκπρόσωπο της INTERAMERICAN τον αναλογιστή κ. Αλτιμήση. Η



επιτυχημένη συνεργασία της Λ. Κανέλλη στο MEGA, δ. Βούλα

Σύγχρονη, Ισχυρή και σίγουρη!



LIVE PRESS Thessaloniki 1997

...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 Φερρεγγυότητας και πληρώνει αμέσως όλες τις υποχρεώσεις της. Μπορεί και πραγματοποιεί σταθερά κέρδη, αυξάνει την οικονομική της επιφάνεια και προσφέρει στο Κοινωνικό Σύνολο και την Εθνική Οικονομία.

ΦΙΛΙΚΗ

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

ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ

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

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



ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Ν. Κουντουριώτου 19 • 546 25 Θεσσαλονίκη • Τηλ. 031 / 254.641, FAX: 541.228, TELEX: 412.802

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το βιβλίο του Ελευθέριου Σκιαδά "Ο ΔΗΜΟΣ ΑΘΗΝΑΙΩΝ ΚΑΙ Η ΔΗΜΟΤΙΚΗ ΑΡΧΗ ΤΗΣ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΕΩΣ" αποτελεί μια πρωτότυπη επιστημονική εργασία η οποία αναφέρεται στα τεκταινόμενα στο Δήμο Αθηναίων αμέσως μετά την αποχώρηση των γερμανικών στρατευμάτων κατοχής. Από τη νεότερη ιστορική διαδρομή του Δήμου Αθηναίων αγνοείται ολοκληρωτικά σχεδόν η πρώτη μεταπολεμική Δημοτική Αρχή υπό τον Δήμαρχο Αριστείδη Σκληρό, κενό το οποίο επιχειρεί να καλύψει ο συγγραφέας με την παρούσα μελέτη, παρακάμπτοντας όλες τις δυσκολίες πρόσβασης των σύγχρονων αρχείων.

Η εργασία, η οποία χρηματοδοτήθηκε εξολοκλήρου από την Εθνική Ασφαλιστική, διαιρείται σε τρία μέρη, τα οποία καλύπτουν την περίοδο από τον Οκτώβριο 1944 έως το Μάιο 1946. Το πρώτο μέρος αναφέρεται στην περίοδο μέχρι και τον Μάιο του 1945, κατά την οποία ανα-

λαμβάνει και διαχειρίζεται το Δήμο μόνο ο Αρ. Σκληρός. Το δεύτερο μέρος αναφέρεται στο υπόλοιπο χρονικό διάστημα όταν πλέον διορίζεται το Δημοτικό Συμβούλιο και αρχίζει σταδιακά η αποκατάσταση της ομαλής λειτουργίας του Δήμου, ενώ στο τρίτο μέρος παρουσιάζονται ανέκδοτα κείμενα και κωδικοποιημένα όλα τα θέματα που συζητήθηκαν στο Δημοτικό Συμβούλιο.

Η παρουσίαση του βιβλίου έγινε στο Δημαρχιακό Μέγαρο την Τετάρτη 23 Οκτωβρίου 1996, υπό τη φιλοξενία του Δημάρχου Αθηναίων κ. Δημήτρη Αβραμόπουλου, ο οποίος τόνισε τη σημασία της μελέτης για τον Δήμο. Εκτός από τον συγγραφέα που παρουσίασε αναλυτικά το έργο, μίλησαν επίσης ο Καθηγητής του Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Πάνος Καζάκος, ενώ τη χορηγό εταιρία εκπροσώπησε ο κ. Κων/νος Σταμούλης, Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας και Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εθνικής Ασφαλιστικής.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ
ΣΕ ΦΡΑΓΚΦΟΥΡΤΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΧΟ

Στα πλαίσια της διεύρυνσης του Δικτύου της Αγροτικής Ζωής στη Γερμανία μετά την ένταξη δύο ακόμη Συντονιστών Δ/νων και τεσσάρων Συντονιστών Ομάδων, έγιναν δύο Εκπαιδευτικά Σεμινάρια στη ΦΡΑΓΚΦΟΥΡΤΗ και στο ΜΟΝΑΧΟ.

Η συμμετοχή 45 Συνεργατών της Αγροτικής Ζωής που εντάσσονται στην Περιφερειακή Δ/ση του κ. Μπαλάσκα, που δραστηριοποιούνται με τη μορφή της Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (ΕΠΥ) και τα προϊόντα ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ, ΧΡΥΣΟ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΣΥΝΤΑΞΗΣ και SUPER ΠΑΙΔΙΚΟ επιβεβαιώνουν τη δυναμική διεύθυνση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ στον Ελληνισμό της Γερμανίας με την επιτυχή πορεία και αύξηση της παραγωγής.

Την παρουσίαση της ανάπτυξης του Δικτύου στη Γερμανία έκανε ο Δ/ντης Πωλήσεων κ. Άγγελος Παπαστερνός, τα προϊόντα παρουσίασε ο Δ/ντης Μελετών και Αναλογιστικής κ. Ιωάννης Κοσμέας και το Νομικό Πλαίσιο Συνεργασίας - Ανάλυση Τρίτων Οδηγιών παρουσίασε ο Δ/ντης Νομικών Υπηρεσιών κ. Ιωάννης Παπαγιαννόπουλος.

SCOPLIFE

Ο Ιωάννης Τσουνής
είναι ο νέος γενικός Διευθυντής

Ο Ιωάννης Τσουνής ανέλαβε από την 1η Νοεμβρίου 1996, τη θέση του Γενικού Διευθυντή της ασφαλιστικής εταιρίας SCOPLIFE.

Ο Ιωάννης Τσουνής βρίσκεται στην Εταιρία από την ίδρυσή της, τον Ιούνιο του 1989. Στην πορεία του στη SCOPLIFE έχει διατελέσει Βοηθός Γενικός Διευθυντής με αρμοδιότητα τις Οικονομικές και Διοικητικές Υπηρεσίες, ενώ τα τελευταία τρία και πλέον χρόνια είχε διατελέσει Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής. Ο Ιωάννης Τσουνής γεννήθηκε στην Αθήνα το 1952. Έχει πτυχίο Οικονομικών και Διοίκησης Επιχειρήσεων από το Πανεπιστήμιο του Πειραιά, καθώς επίσης και πτυχίο Ph. D. από το Kensington University των Η.Π.Α. Επιπλέον, είναι Λέκτορας του Loughborough University σε τραπεζικά και ασφαλιστικά θέματα (Banking and Insurance). Έχει πολυετή εμπειρία στο χώρο των ασφαλίσεων, καθώς έχει διατελέσει Στέλεχος ασφαλιστικών εταιριών από το 1979.

Είναι Μέλος του Οικονομικού Επιμελητηρίου της Ελλάδος, της Ελληνικής Οικονομικής Εταιρίας, του Συνδέσμου Προσωπαρχών της ΕΕΔΕ και του Ελληνικού Ινστιτούτου

Ασφαλιστικών Σπουδών ΕΙΑΣ. Από τη θέση του Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή ο κ. Ιωάννης Τσουνής υπήρξε άμεσος συνεργάτης του προκάτοχου του κ. Ralph Seymour-Jackson, ο οποίος έχοντας διανύσει τέσσερα χρόνια στην κορυφή της SCOPLIFE επιστρέφει στον Όμιλο Scottish Provident στο Εδιμβούργο.

"Η αμεσότητα της συνεργασίας μας με τη Γενική Διεύθυνση, η πολυετής μου εμπειρία στην εταιρία και στον ασφαλιστικό χώρο γενικότερα, μα πάνω απ' όλα οι άνθρωποι της SCOPLIFE, μου δίνουν το δικαίωμα να πιστεύω βάσιμα και σταθερά ότι η πορεία της Εταιρίας μας θα συνεχιστεί όπως και τώρα, ανοδική, αναπτυξιακή και πρωτοποριακή, ώστε τελικά όχι μόνο να κατακτήσουμε μία κορυφαία θέση στην ασφαλιστική αγορά, αλλά και να παραμείνουμε μόνιμα σε αυτή. Στην πορεία αυτή, καλώ όλους τους συνεργάτες, να βαδίσουμε μαζί, με ομαδική δουλειά, επαγγελματική συνείδηση, συνέπεια και υπευθυνότητα.

Έτσι, θα οδηγήσουμε τη SCOPLIFE εκεί που πραγματικά αξίζει να φτάσει - στην Κορυφή", τόνισε ο νέος Γενικός Διευθυντής κ. Ιωάννης Τσουνής σε σχετική ανακοίνωση.



βιβλίο



134 χρόνια λειτουργίας συμπλήρωσε στις 21/5/96 ο Καθεδρικός Ναός της πόλεως Αθηνών και ο Πρωτοπρεσβύτερος Ηλίας Θ. Δροσινός, Εφημέριος - σκευοφύλαξ του Μητροπολιτικού Ναού του Ευαγγελισμού της Θεοτόκου εξέδωσε βιβλίο με τίτλο: "Ο ΜΗΤΡΟΠΟΛΙΤΙΚΟΣ ΝΑΟΣ ΑΘΗΝΩΝ ΚΑΙ ΟΙ ΕΦΗΜΕΡΙΟΙ ΤΟΥ 1862-1942" (Αθήνα 1996 χορηγία της Κτηματικής Τράπεζας Ελλάδος). Η ιστορία του ναού είναι στενά συνδεδεμένη με την ιστορία των Αθηνών ως πρωτεύουσας της Ελλάδος και στο βιβλίο γίνεται αναφορά στη διαχρονική πορεία του, στο χρονικό ίδρυσης, την επιλογή, την ανοικοδόμηση και διακόσμηση, καθώς και παράθεση πληροφοριών για τα κυριότερα κειμήλιά του και τα βιογραφικά διατελεσάντων εφημέριων.



Το βιβλίο είναι ευλαβική προσφορά του π. Ηλίας Δροσινού στη διά-

σωσης της

ιστορίας του Έθνους μας και όχι μόνο του Ναού, αλλά και υπενθύμιση στους Έλληνες ότι η "Εκκλησία είναι η νοητή κιβωτός του Έθνους, ήτις συνετήρησε το Γένος εν τη πικρά δουλεία 4 αιώνων, διελθόν διά πυρός και ύδατος" όπως έγραψε στον πρόλογο ο Αρχιεπίσκοπος Αθηνών και πάσης Ελλάδος ΣΕΡΑΦΕΙΜ.

Το "ΝΑΙ" συγχαίρει τον συγγραφέα, ευχόμενα να βρεθούν μιμητές και για άλλα σημαντικά έργα του λαού μας, που τόσα πολλά έχουν να πουν για την ένδοξη πορεία του Έθνους, όπως και ο Ναός του Ευαγγελισμού της Θεοτόκου που δικαίως "αποτελεί την εκπλήρωση του τάματος των Νεοελλήνων, το σπουδαιότερο θρησκευτικό μνημείο των Αθηνών και το επίκεντρο όλων των μεγάλων και ιστορικών εκκλησιαστικών και εθνικών γεγονότων" όπως σημειώνει ο π. Ηλίας Δροσινός.

(Πληροφορίες για την απόκτηση του βιβλίου Ι. Ναός Μητροπόλεως Αθηνών).

ΧΡΗΜΑ & ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ!

Τα επιτόκια πέφτουν, ο πληθωρισμός μένει και η δραχμή σας... "διολισθαίνει"!

Με απλά-σκληρά λόγια οι αποδόσεις των δραχμών σας μειώνονται με γοργό ρυθμό, καθημερινά! Σίγουρα ενδιαφέρεστε να τοποθετήσετε τις αποταμιεύσεις σας σε επενδυτικά προγράμματα μεγάλων Διεθνών Αμοιβαίων Κεφαλαίων, με μεγάλες αποδόσεις και σε σκληρά ξένα νομίσματα! Επενδύσεις από 100 χιλιάδες δρχ. το χρόνο ή εφάπαξ, από 1 εκ. δρχ. και πάνω.

Πληροφορίες & Εγγραφές: Κώστας Χριστόπουλος, Ph.D. Οικονομικός - Σύμβουλος Επενδύσεων τηλ. 01-8203124, 093-212060 fax. 01-6001323

Εντυπωσιακά αποτελέσματα της
"ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΑΔΕ ΖΗΜΙΩΝ"

Στις 21 Νοεμβρίου συνεδρίασε στη Θεσσαλονίκη το διευρυμένο Διοικητικό Συμβούλιο της "ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA", με συμμετοχή και των Γερμανών μετόχων της.

Κατά τη συνεδρίαση αυτή παρουσιάστηκαν από την εταιρία τα αποτελέσματα των δεκαμήνου της τρέχουσας χρήσης και ο προϋπολογισμός των εργασιών της για το επόμενο έτος.

Σύμφωνα με τα παραπάνω στοιχεία, η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA ΖΗΜΙΩΝ αύξησε κατά το χρονικό διάστημα την παραγωγή της σε ποσοστό 46,52%, ενώ ταυτόχρονα μείωσε το συντελεστή γενικών εξόδων της κατά 42,47%. Ταυτόχρονα μειώθηκε το ποσοστό ληξιπρόθεσμων ασφαλίσεων κατά 29,9%.

Η θετική αυτή πορεία προβλέπεται να συνεχιστεί και κατά το επόμενο έτος, σύμφωνα με το φιλόδοξο αναπτυξιακό πρόγραμμα της εταιρίας, βασισμένο πάντα σε αντικειμενικά στοιχεία και την εμπειρία της φετινής χρήσης.

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Οι 27 απόφοιτοι του Εκπαιδευτικού Προγράμματος Διαμεσολαβούντων Προσώπων του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (Ε.Ι.Α.Σ.), διάρκειας 84 ωρών, απεφοίτησαν ύστερα από εξετάσεις και έλαβαν τα Πιστοποιητικά Σπουδών τους, σε τελετή που πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη 24 Οκτωβρίου 1996 στην αίθουσα του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών.

Η διοίκηση του ΕΙΑΣ εδήλωσε στους εκπροσώπους των συλλογικών οργάνων των διαμεσολαβούντων αλλά και τους Γενικούς Διευθυντές των Ασφαλιστικών Εταιριών που παρίσταντο στην απονομή των πιστοποιητικών ότι προτίθεται να συνεχίσει την οργάνωση και άλλων εκπαιδευτικών προγραμμάτων ώστε να καταρτισθούν οι διαμεσολαβούντες πληρέστερα στα ασφαλιστικά προϊόντα αλλά και τα χρηματοοικονομικά τα οποία προωθούν.

Allianz Leader η Allianz στην Ασφάλιση του Αεροδρομίου των Σπάτων

Ο Αγωγός Φυσικού Αερίου, το Εργοστάσιο Παραγωγής Ηλεκτρικής Ενέργειας στα Χανιά και το Μετρό της Αθήνας είναι έργα που έχουν στηριχτεί στη σιγουριά της Allianz.

Από τις 27 Ιουνίου στη λίστα των μεγάλων έργων εντάχθηκε και το αεροδρόμιο των Σπάτων, που θεωρείται το μεγαλύτερο κατασκευαστικό έργο της Ευρώπης. Ένα έργο που η αποπεράτωσή του έχει προγραμματιστεί να γίνει σε 56 μήνες. Η ασφάλιση του έργου που καλύπτει τις ζημιές στο ίδιο το έργο κατά παντός κινδύνου, αστική ευθύνη προς τρίτους, καθώς και απώλεια μικτών κερδών του εργοδότη, έγινε με κοινοπραξία επτά ασφαλιστικών εταιριών. Ηγέτιδα της ασφάλισης είναι η Allianz με ποσοστό 25%, ενώ το υπόλοιπο 75% κατανέμεται στις Εταιρίες Gerling-Konzern 20%, Εθνική 15%, Generali Hellas 12%, Δύναμις 10%, Αστήρ 9% και Φοίνιξ 9%.

Το ασφαλιστρο ανέρχεται σε 23,1 εκατ. γερμανικά μάρκα, δηλαδή 3,7 δισ. δραχμές.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

• ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ: ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΛΗΡΩΝΕΙ ΤΙΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΣΤΟ ΣΠΙΤΙ!

Μετά την, επί σειρά ετών, προσφορά των φθηνότερων ασφαλιστρών αυτοκινήτων και την καθιέρωση της Οδικής Βοήθειας και επείγουσας αερομεταφοράς ασθενών, με ιδιότητα αερομεταφορικά μέσα, η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" προχωρεί σε μια ακόμη πρωτοποριακή και επαναστατική καινοτομία: Την άμεση πληρωμή αποζημιώσεως στον τόπο κατοικίας ή εργασίας του δικαιούχου.

Το νέο σύστημα εξυπηρέτησας εφαρμόζεται ήδη, με εντυπωσιακά αποτελέσματα, στη Θεσσαλονίκη, Χαλκιδική, Κατερίνη, Πτολεμαίδα, Ασπροβάλτα, Ορεστιάδα και επεκτείνεται ταχύτατα και σε άλλες περιοχές, παράλληλα με την Οδική Βοήθεια. Αποτελεί αντιγραφή παρόμοιου συστήματος που εφαρμόζει η Αμερικανική Εταιρία "PROGRESSIVE" και πραγματοποιείται ως εξής:

Αμέσως μετά το ατύχημα, καλείται η Υπηρεσία Βοήθειας "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" στα κινητά τηλέφωνα 094/515.260 - 515.261 (απαντά η πλησιέστερη στην περιοχή Υπηρεσία) και καταφθάνει ειδικό όχημα για βοήθεια, συμπαράσταση και άμεση, επιτόπου πληρωμή της ζημιάς, αν είναι αποδεκτή από τα εμπλεκόμενα μέρη και διακοινώσιμη. Αν η ζημιά είναι σοβαρή, γίνεται επιτόπου δήλωση ζημιάς και συμφωνείται η μέρα, η ώρα και ο τόπος (συνήθως απογευματινές ώρες και στο σπίτι) καταβολής του χρηματικού ποσού που αντιστοιχεί στην αποζημίωση και παραδόσεως των εξοφλητικών αποδείξεων, από την ίδια Υπηρεσία της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"! Έτσι, το ατύχημα, που μπορεί να συμβεί στον καθένα από εμάς, τακτοποιείται είτε επιτόπου είτε στον τόπο κατοικίας ή εργασίας, από τις ειδικές Υπηρεσίες των Αυτοκινητογραφείων, που μόνο η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" διαθέτει στην Ελλάδα, και οχημάτων Οδικής Βοήθειας, χωρίς ταλαιπωρίες, καθυστερήσεις ή χάσιμο πολύτιμου χρόνου! Αυτός είναι, άλλωστε, και ο

σκοπός της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ": Ανθρώπινη, φιλική και... επιτόπου!

• Τα Τρίκαλα, την όμορφη πόλη της Θεσσαλίας επέλεξε ο Όμιλος Ασφαλιστικών και Αεροπορικών Επιχειρήσεων "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", για την πραγματοποίηση του Διήμερου Περιφερειακού Συνεδρίου της Κεντρικής Ελλάδας.

Το Συνέδριο - που, κατά γενική ομολογία, χαρακτηρίστηκε από μεγάλη επιτυχία - έλαβε χώρα το Σάββατοκύριακο, 9 και 10 Νοεμβρίου 1996, σε κεντρικό ξενοδοχείο της πόλης, με τη συμμετοχή δεκάδων συνεργατών του Ομίλου από τους Νομούς Κέρκυρας, Ιωαννίνων, Φθιώτιδας, Φωκίδας, Βοιωτίας, Μαγνησίας, Καρδίτσας, Λάρισας και φυσικά Τρικάλων.

Τα θέματα που συζητήθηκαν και κέρδισαν το ενδιαφέρον όλων των Συνέδρων αφορούσαν τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά της χώρας μας, που προήλθαν από την κατάρτιση της νέας ασφαλιστικής νομοθεσίας, ενώ εκτεταμένη και αναλυτική αναφορά έγινε στην αλματώδη εξέλιξη όλων των Εταιριών του Ομίλου, από τη 19η θέση που καταλαμβάνει, ανάμεσα σε όλες τις Ασφαλιστικές Εταιρίες της χώρας, η "γρησιότερη" των Εταιριών-Μελών του, η εντυπωσιακή ανάπτυξη της Οδικής Βοήθειας, μέχρι το τελευταίο απόκτημα της νεοϊδρυθείσας "AIR INTERSALONICA", το νέο, υπερσύγχρονο επταθέσιο ελικόπτερο, που θα συνδράμει σε κάθε περίπτωση ανάγκης επείγουσας αερομεταφοράς.

Παρουσιάστηκαν, επίσης, τα νέα προγράμματα των Εταιριών του Ομίλου, ενώ δόθηκαν οδηγίες στους Συνεργάτες του για την αντιμετώπιση τυχόν δυσκολιών και προβλημάτων, λόγω τοπικών ιδιαιτεροτήτων.

Και, όπως πάντα, δεν έλειψε η διασκέδαση, στο μοναδικό "οικογενειακό" περιβάλλον, που μόνο το προσωπικό και οι συνεργάτες του Ομίλου "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" είναι σε θέση να γνωρίζουν.

ΟΠΟΙΟΣ ΓΝΩΡΙΖΕΙ ΚΑΤΙ ΑΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΕΙ ΜΕ ΤΟ "ΝΑΙ"



Στις 20.12.1944 στο χωριό Πέραμα Διστράτου Άρτας, κοντά στο ποτάμι Άραχθος άγνωστος στρατιώτης της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΝΤΙΣΤΑΣΗΣ πνίγηκε και το νεκρό σώμα του σήκωσαν με σεβασμό, μετέφεραν και έθαψαν με τιμή στο εκεί νεκροταφείο τέσσερις λεβέντες χωριανοί, ο Αριστοτέλης Βάσιος, ο Αθαν. Σπύρου, ο Περικλής Βάσιος και ο Γεώργιος Σπύρου. Στο εκκλησάκι Άγιος Αθανάσιος Περάματος Διστράτου με πρωτοβουλία του Γεωργίου Σπύρου έγινε μνημόσυνο πρόσφατα για όλους τους νεκρούς με ξεχωριστή αναφορά στον Άγνωστο Στρατιώτη.

Επειδή κάποια μάνα, συγγενής, πατέρα, αδελφός ή φίλος αναστενάζει στη μνήμη του, όποιος γνωρίζει κάτι ας επικοινωνήσει μαζί μας. Είναι γεμάτη η πατρίδα μας με πολλά παιδιά που έδωσαν τη ζωή τους για την Ελλάδα. Αιώνία η μνήμη τους.



ΑΙΓ: ΑΥΞΗΣΗ ΚΕΡΔΩΝ 16,0% ΤΟ ΤΡΙΤΟ ΤΡΙΜΗΝΟ ΤΟΥ 1996

Κέρδη της τάξεως των 731,4 εκατομμυρίων δολλαρίων ανακοίνωσε πρόσφατα το American International Group, Inc. (AIG), της ALICO. Σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους, η αύξηση που σημειώθηκε είναι της τάξεως του 16,0%.

Για ολόκληρο το εννεάμηνο, τα Καθαρά Κέρδη ανήλθαν σε 2,13 δισεκατομμύρια δολάρια, γεγονός που αντιπροσωπεύει μια αύξηση κατά 15,8% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 1995, οπότε έφθαναν τα 1,84 δισεκατομμύρια δολάρια.

Το Εισόδημα προ φόρων κατά το τρίτο τρίμηνο του έτους σημείωσε αύξηση κατά 15,8% φθάνοντας τα 1,02 δισεκατομμύρια δολάρια, έναντι 878,9 εκατομμυρίων δολλαρίων κατά το ίδιο διάστημα το 1995.

Τα Έσοδα αυξήθηκαν κατά 9,7% και ανήλθαν σε 7,18 δισεκατομμύρια δολάρια, ενώ κατά την ίδια περίοδο του προηγούμενου έτους έφθαναν τα 6,55 δισεκατομμύρια.

Τέλος, το Σύνολο Ενεργητικού της ΑΙΓ στις 30 Σεπτεμβρίου 1996 προσέγγιζε τα 144 δισεκατομμύρια δολάρια.

Η 10η ΟΛΥΜΠΙΑΔΑ BRIDGE ΣΤΗ ΡΟΔΟ ΚΑΙ ΤΟ RODOS PALACE



Η 10η Ολυμπιάδα του Bridge, παγκόσμιο γεγονός το οποίο διοργανώνεται κάθε τέσσερα χρόνια, διεξήχθη φέτος στο νησί της Ρόδου, στις εγκαταστάσεις του Διεθνούς Συνεδριακού Κέντρου του Ξενοδοχείου Rodos Palace.

Η Ολυμπιάδα, η οποία είχε συνολική διάρκεια δύο εβδομάδων, ξεκίνησε με την καθιερωμένη Τελετή Έναρξης το Σάββατο 19 Οκτωβρίου και ολοκληρώθηκε με την επίσημη δεξίωση της απονομής των επάθλων, με τη συμμετοχή 2500 αθλητών και συνοδών από 72 χώρες απ' όλο τον κόσμο. Η φετινή διοργάνωση ήταν η πλέον επιτυχής Ολυμπιάδα Bridge όλων των εποχών, τόσο από πλευράς οργανωτικής όσο και από πλευράς διεθνών συμμετοχών.

Μεταξύ των προσωπικοτήτων που παρακολούθησαν τους αγώνες ήταν και ο πρώην Πρωθυπουργός κ. Γ. Ράλλης, αλλά και ο Αντιπρόεδρος της Διεθνούς Ολυμπιακής Επιτροπής κ. Marc Holder, ο οποίος κατά πάσα

πιθανότητα το 1997 θα διαδεχθεί τον κ. Σάμαραγκ στην προεδρία της Δ.Ο.Ε. Ο κ. Holder συζήτησε με τον κ. Damiani την πιθανότητα ένταξης την επόμενη Ολυμπιάδα Bridge σαν άθλημα επίδειξης στο πρόγραμμα των χειμερινών Ολυμπιακών Αγώνων. Παρών επίσης ήταν και ο κ. Anders Arfwedson, που σαν εκπρόσωπος του Director General της UNESCO προτίθεται να εξετάσει τη δυνατότητα πραγματοποίησης διεθνούς project με σκοπό τη διδασκαλία του Bridge στα σχολεία.

Κατά τη διάρκεια των αγώνων χρησιμοποιήθηκαν συνολικά 17 συνεδριακές αίθουσες του Διεθνούς Συνεδριακού Κέντρου του Rodos Palace, αλλά και τα περισσότερα από τα 785 δωμάτια και σουίτες που το ξενοδοχείο διαθέσει για τη διαμονή των συμμετεχόντων.

Η Ολυμπιάδα καλύφθηκε σε όλο τον κόσμο από περισσότερους από 200 δημοσιογράφους διεθνών τηλεοπτικών και ραδιοφωνικών σταθμών, εφημερίδων, καθώς και ζωντανά μέσω του δικτύου Internet.



Ο Μανώλης Βαμβακάρης είναι πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών, από τις 4/4/1996. Σημειώνεται ότι το Ελληνικό Ινστιτούτο Εσωτερικών Ελεγκτών, που ιδρύθηκε το 1984, είναι ήδη μέλος της Ευρωπαϊκής Συνομοσπονδίας Ινστιτούτων Εσωτερικών Ελεγκτών (E.C.I.I.A.).

Το Ινστιτούτο έχει αναπτύξει σημαντική δραστηριότητα για τη διάδοση του θεσμού του συστήματος εσωτερικού ελέγχου στις ελληνικές επιχειρήσεις και οργανισμούς, που, σύμφωνα με τις σύγχρονες αντιλήψεις θεωρείται απαραίτητος για τον

εκσυγχρονισμό τους και την εφαρμογή των αρχών του σύγχρονου management στην πράξη.

Το ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ τον Νοέμβριο '96 έκανε μια θαυμάσια εκδήλωση με θέμα τη Μετάβαση στο ΕΥΡΩ και τη θέση της ΕΛΛΑΔΟΣ και γενικότερα την πορεία της Διακυβερνητικής διάσκεψης για την αναθεώρηση της Συνθήκης της Ευρ. Ένωσης. Το άνοιγμα των εργασιών έκανε ο κ. Βαμβακάρης, στέλεχος της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, που αποτελεί αξιόλογο και καλό πρεσβευτή της Ιδιωτικής Ασφάλισης ανάμεσα στις ελληνικές επιχειρήσεις και οργανισμούς.

Ε.Σ.

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE



- Αίθουσες συνεδριάσεων 20-300 ατ.
- Σύγχρονες οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις
- 184 δωμάτια
- 12 σουίτες
- Κήπος 50 στρεμ.
- Γήπεδο τένις
- Μπάσκετ
- Μίνι γκολφ
- Παιδική χαρά
- Θαλάσσια σπορ
- Γυμναστήριο
- Σάουνα
- Υδρομασάζ

ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ
ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ



POSEIDON S.A. Hotel and Tourism Enterprises
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680
Tel.: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668

Το Εικαστικό Κέντρο Σύγχρονης Τέχνης Λάρισας, έχοντας να αντιμετωπίσει και να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις και στην πρόκληση της αποτελεσματικότερης οργάνωσης ενός νεοσύστατου περιφερειακού πολιτιστικού



κέντρου, προσπαθεί, παρά τις αντιξοότητες, να υπηρετήσει με όλες του τις δυνάμεις και δυνατότητες το στόχο αυτό.

Επειδή το ιδεολογικό του πιστεύω στηρίζεται στο ότι η κουλτούρα μιας χώρας συνδιαμορφώνεται και συντίθεται από τις "επί μέρους" και "κατά τόπους" κουλτούρες της, θεωρεί αναγκαία, στο σήμερα και στο αύριο, την πολιτιστική αποκέντρωση (περιφερειοποίηση).

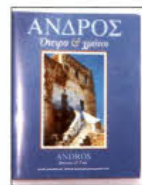
Μόνον μέσα από μια πολιτισμική και πολιτιστική πολυχρωμία, το πολιτιστικό βεληνεκές της Ελλάδας μπορεί να γίνει τόσο εντός, όσο και εκτός της χώρας "πολιτιστικότερο", αφού θα 'ναι αρτιότερο, άρα και δυναμικότερο.

Θεωρώντας "εκ προοιμίου" τη συμμετοχική παρουσία απαραίτητη για τη στήριξη και προώθηση αυτών των νεοσύστατων πολιτιστικών πυρήνων, αναμένουμε οι ασφαλιστικές εταιρίες να δώσουν το παρόν και να στηρίξουν την προσπάθεια μέσω χορηγιών των.

Πληροφορίες: ΕΙΚΑΣΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΣΥΓΧΡΟΝΗΣ ΤΕΧΝΗΣ ΣΩΚΡΑΤΟΥΣ 111 - 413 36

ΛΑΡΙΣΑ ΤΗΛ.: 041-554091

St GEORGE LYCABETTUS HOTEL



Με την ευκαιρία συμπλήρωσης 65 χρόνων λειτουργίας του Ξενοδοχείου "Παράδεισος" στην Άνδρο Χώρα (το οποίο είναι θυγατρικό του Ξενοδοχείου St. George Lycabettus) και στο πλαίσιο της ιδέας "Τουρισμός - Πολιτισμός" εκδόθηκε ιστορικό και φωτογραφικό λεύκωμα για την Άνδρο με κείμενα Μάριου και Ειρήνης Βασιλοπούλου (ιδιοκτητών του Ξενοδοχείου). Το βιβλίο είναι μια ιστορική και φωτογραφική περιπλάνηση με μνημεία, κτίρια και χώρους της Άνδρου, που έπαιξαν κάποιο ρόλο στη διαδρομή των διαφόρων εποχών του νησιού.

Μέσα από τα Βυζαντινά μοναστήρια και εκκλησίες, τα Ενετικά κάστρα, τους πύργους των αρχόντων, τους αγιογράφους, τις αγορές και τα χωριά, γίνεται προσπάθεια ν' αναδυθούν τα οράματα και οι χίμαιρες των κατοίκων της Άνδρου στα διάφορα χωροχρονικά επίπεδα.

Το λεύκωμα παρουσιάστηκε στο Λονδίνο στις 10 Νοεμβρίου, στα πλαίσια της Τουριστικής Έκθεσης (Would Tran Market) στο European Academy for the Arts, 8 Grosvenor Square.

Καλεσμένοι ήταν άνθρωποι των Γραμμάτων, των Τεχνών και του Τουρισμού.

Χορηγός της εκδήλωσης ήταν η Εθνική τράπεζα της Ελλάδος, Υποκατάστημα Λονδίνου.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ανακοινώθηκε η χορηγία της Εθνικής Ασφαλιστικής στο ΤΑΚ Πανιώνιος από τον Πρόεδρο της Εθνικής Ασφαλιστικής και Υποδιοικήτη της Εθνικής Τράπεζας κ. Κωνσταντίνο Σταμούλη και τον Πρόεδρο του ΤΑΚ Πανιωνίου κ. Αθανάσιο Αθανασούλη.

Η χορηγία αυτή περιλαμβάνει αναγραφή του ονόματος της εταιρίας στη φανέλα της ομάδας και μετατροπή του ονόματος της ομάδας σε Πανιώνιος - Εθνική Ασφαλιστική.

Η σύμβαση που υπεγράφη και από τις δύο πλευρές για ένα χρόνο περιλαμβάνει ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα παροχών για τη χορηγό εταιρία, όπως πινακίδες στο γήπεδο της ομάδας, προβολή της εταιρίας κ.λπ.

Η απόφαση της Εθνικής Ασφαλιστικής να γίνει χορηγός του Πανιωνίου αποτελεί σαφή ένδειξη της ευαισθησίας της Εθνικής Ασφαλιστικής για τον αθλητισμό αλλά και της πεποίθησής της για την καλή πορεία της συγκεκριμένης ομάδας.



Κατάργηση της έκπτωσης από τα ακαθάριστα έσοδα των επιχειρήσεων των ασφαλιστρών για ομαδικές ασφαλίσσεις του προσωπικού τους

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, εκφράζει την έντονη διαμαρτυρία της για την απόφαση της Κυβέρνησης να συμπεριλάβει το ως άνω θέμα στο κατατεθέν στην Βουλή Φορολογικό Νομοσχέδιο, παρά την αντίθεση της αρμόδιας για τον κοινωνικό διάλογο Οικονομικής και Κοινωνικής Επιτροπής.

Την αναγκαιότητα διατήρησης του μέτρου της έκπτωσης των καταβαλλομένων δαπανών για ομαδικές ασφαλίσσεις έχουν επισημάνει οι αντιπροσωπευτικότερες επαγγελματικές οργανώσεις της χώρας όπως ο ΣΕΒ και το ΕΒΕΑ, αλλά και σύλλογοι εργαζομένων και καταναλωτών. Γεγονός που καταδεικνύει ότι οι επιπτώσεις από την κατάργηση πλήττουν τις επιχειρήσεις που αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της οικονομικής και τους ίδιους τους εργαζόμενους.

Η Κυβέρνηση με την απόφαση της αυτή, παραγνωρίζει το γεγονός ότι η συγκεκριμένη ρύθμιση δεν αποτελεί φοροαπαλλαγή αλλά μέτρο με έντονα αναπτυξιακό και κοινωνικό χαρακτήρα που θεοπίστηκε για την συμπλήρωση της Κοινωνικής από την Ιδιωτική

Ασφάλιση και ότι οι Ομαδικές Ασφαλίσσεις χρησιμοποιούνται διεθνώς με στόχο την βελτίωση των εργασιακών σχέσεων και την αύξηση της παραγωγικότητας. Έτσι:

1. Πλήττονται 250 - 300 χιλιάδες εργαζόμενοι όλων των κοινωνικών στρωμάτων που ασχολούνται σε 3.000 περίπου επιχειρήσεις, αφού είναι αμφίβολο αν οι ασφαλίσσεις αυτές θα συνεχίσουν να παρέχονται.

2. Θα υπάρξει:

-επιδείνωση της ασφαλιστικής κάλυψης εργατών και υπαλλήλων.
-δημιουργία έντασης στις σχέσεις εργαζομένων και εργοδοτών.

-μεγαλύτερη κοινωνική και οικονομική πίεση στην Κοινωνική Ασφάλιση.

-μείωση των σημερινών εσόδων του Κράτους λόγω μείωσης του κύκλου εργασιών και των συναφών εσόδων.

-Εκροή συναλλάγματος λόγω ανάθεσης των σχετικών ασφαλίσεων στο εξωτερικό.

Επισημαίνεται ότι η απόφαση της Κυβέρνησης να καταργήσει την συγκεκριμένη έκπτωση βρίσκεται σε πλήρη αντίθεση με την παγκό-

σμια τάση συμπλήρωσης της Κοινωνικής από την Ιδιωτική Ασφάλιση μέσω κλαδικών ή επιχειρησιακών Ομαδικών Συμβολαίων, τάση που υπογορευείται από την αδυναμία των φορέων της Κοινωνικής Ασφάλισης να ανταποκριθούν στις ολοένα αυξανόμενες υποχρεώσεις τους. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος απευθύνει έκκληση προς την Πολιτεία, πριν από την ψήφιση της σχετικής διάταξης, τα οικονομικά αποτελέσματα της οποίας εκτιμώνται ως περιθωριακά ή και αρνητικά για το Κράτος, να σταθμίσει όλες τις φορολογικές, δημοσιονομικές και κοινωνικές παραμέτρους του προβλήματος.

Γιατί μέτρα όπως το προαναφερθέν, που αντιστρατεύονται την τάση συμπλήρωσης της Κοινωνικής από την Ιδιωτική Ασφάλιση, όχι μόνο δεν βοηθούν την επιδιωκόμενη σύγκλιση με τις άλλες Ευρωπαϊκές χώρες, αλλά αντίθετα μεγαλώνουν την απόσταση που μας χωρίζει.

(Από την Υπηρεσία Δημοσίων Σχέσεων της ΕΝΩΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ).

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΜΕ ΑΠΟΔΟΣΗ



Τα Αμοιβαία Κεφάλαια Nationale-Nederlanden αποτελούν τη μεγαλύτερη εγγύηση για τη σωστή διαχείριση των χρημάτων σας. Με την επενδυτική τεχνογνωσία, με πάνω από 3.000 επενδυτικούς συμβούλους και μέσα από τη διεθνή εμπειρία του Ομίλου ING και το κύρος της ING Bank, η Nationale-Nederlanden σας προσφέρει πολλαπλότητα επενδυτικών επιλογών και μεγάλες ευκαιρίες για υψηλές αποδόσεις.

ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

ΦΕΚ 329/18-5-92, ΤΕΥΧΟΣ Β'

Επενδύει σε μακροχρόνιους τίτλους σταθερής απόδοσης, στοχεύοντας σε ανταγωνιστικές αποδόσεις με ελάχιστο ρίσκο και στην εξασφάλιση ενός σημαντικού ετήσιου εισοδήματος, μεγαλύτερου από αυτό που προσφέρουν άλλες μορφές επένδυσης.

ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΦΕΚ 720/2-12-92, ΤΕΥΧΟΣ Β'

Επενδύει σε αυστηρά επιλεγμένους μετοχικούς τίτλους και απευθύνεται σε επενδυτές που επιθυμούν δυναμική συμμετοχή στη χρηματιστηριακή αγορά, με μακροπρόθεσμο στόχο σημαντικά υψηλότερα κέρδη.

ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ

ΦΕΚ 296/3-5-96, ΤΕΥΧΟΣ Β'

Επενδύει σε τίτλους σταθερής απόδοσης, με στόχο την αποδοτική εκμετάλλευση των ευκαιριών που παρουσιάζονται στην αγορά χρήματος και την εξασφάλιση σημαντικού εισοδήματος με ελάχιστο επενδυτικό ρίσκο.

ΔΙΕΘΝΕΣ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΟΜΟΛΟΓΩΝ

ΦΕΚ 543/11-7-94, ΤΕΥΧΟΣ Β'

Επενδύει κυρίως σε τίτλους σταθερής απόδοσης του εξωτερικού. Αποσκοπεί στην προστασία από συναλλαγματικές διακυμάνσεις της δραχμής και εκμετάλλευση των επενδυτικών ευκαιριών από ομόλογα του εξωτερικού.

Τα Αμοιβαία Κεφάλαια Nationale-Nederlanden παρέχουν τη δυνατότητα υψηλής ρευστότητας, είναι ευέλικτα, έχουν φορολογικά πλεονεκτήματα και συνιστούν εγγύηση δανείου. Επικοινωνήστε σήμερα με τους ειδικευμένους επενδυτικούς συμβούλους της Nationale-Nederlanden. Ενημερωθείτε για τις εναλλακτικές δυνατότητες επένδυσης των χρημάτων σας, σε ένα ή και περισσότερα Αμοιβαία Κεφάλαια Nationale-Nederlanden, με ανταγωνιστικές αποδόσεις.

Η εγγραφή στα Αμοιβαία Κεφάλαια της Nationale-Nederlanden, η εξαγορά μεριδίων και η προμήθεια "Ενημερωτικών Δελτίων" γίνεται μέσω του δικτύου των καταστημάτων της Nationale-Nederlanden σε όλη την Ελλάδα.

Η Επένδυση σε Αμοιβαία Κεφάλαια δεν έχει εγγυημένη απόδοση.

Ακόμα μεγαλύτερη εγγύηση για το παρόν και το μέλλον
Nationale-Nederlanden

Μέλος του ING Group



ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΛΛΟΓΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ανακοινώθηκε από το Υπουργείο Ανάπτυξης η ανάκληση αδείας δύο ασφαλιστικών εταιριών, καθώς και οι βασικές ρυθμίσεις του υπό κατάθεσιν Ν/Σ για την Ιδιωτική Ασφάλιση. Η Ομοσπονδία κρίνει ότι οι περισσότερες από τις ρυθμίσεις που αναφέρονται στο Δελτίο Τύπου του Υπουργείου θα βοηθήσουν στην εξυγίανση του κλάδου. Πιστεύουμε ότι οι εταιρίες που δεν εκπληρούν τις υποχρεώσεις τους απέναντι στους ζημιωθέντες, που δεν πληρώνουν τους εργαζόμενους, και που οφείλουν τεράστια ποσά σε ασφαλιστικούς οργανισμούς, προκαλούν ζημιά στον κλάδο και τον θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Για την κατάσταση των εταιριών αυτών τις πρώτες ευθύνες τις έχουν οι επιχειρηματίες-ιδιοκτήτες. Αλλά και το Υπουργείο συμβάλλει στη συνέχιση τέτοιων φαινομένων με τη μη έγκαιρη διάγνωση και λήψη μέτρων.

Κοινή πεποίθηση είναι ότι θα πρέπει να υπάρξει εξυγίανση της ασφαλιστικής αγοράς, ώστε να αποκατασταθεί η αξιοπιστία του θεσμού, αναγκαίοι όροι για την ανάπτυξη. Θεωρούμε όμως ότι το κόστος της εξυγίανσης δεν μπορούν να το πληρώσουν μόνο οι εργαζόμενοι. Στις περιπτώσεις ανάκλησης αδείας ασφαλιστικής εταιρίας οι ζημιωθέντες αποζημιώνονται - και σωστά - από το Επικουρικό Κεφάλαιο και τελικά δεν χάνουν τις αποζημιώσεις τους. Οι πελάτες των εταιριών που ανακαλείται η άδεια τους είναι πιθανόν να χάσουν ένα μέρος των ετήσιων ασφαλίσεων που έχουν καταβάλει, ποσό που κατά μέσο όρο δεν ξεπερνά τις 20.000 δρχ. Οι εργαζόμενοι όμως είναι αυτοί που υφίστανται τις περισσότερες συνέπειες διότι: α) καταδικάζονται σε ανεργία που τις περισσότερες φορές καταλήγει να είναι μακροχρόνια.

ΕΝΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΣΤΗ ΒΟΥΛΗ



Ένας άνθρωπος που γνωρίζει καλά τα προβλήματα του ασφαλιστικού κλάδου βρίσκεται πια στο Ελληνικό Κοινοβούλιο.

Πρόκειται για τον

Δημήτρη Ντούσκα, Βουλευτή Πρέβεζας. Ο άνθρωπος αυτός πάλεψε τόσο μέσα από τον συνδικαλισμό όσο και μέσα από την επαγγελματική δραστηριότητα, ως ασφαλιστής της Εθνικής Ασφαλιστικής, επί σειρά ετών για έννοιες όπως αυτές της διαφάνειας, της συνέπειας, της δημοκρατίας.

Ο Δημήτρης Ντούσκας γεννήθηκε στη Λυγιά του Νομού Πρεβέζης το 1946. Αποφοίτησε από τη Ζ. Π. Ακαδημία Ιωαννίνων και έγινε μέλος του ΠΑΣΟΚ το 1974.

Η παρουσία του και η δράση του ως Γραμματέα της Νομαρχιακής Επιτροπής ΠΑΣΟΚ στο Νομό Πρεβέζης ήταν συνυφασμένες με τον αγώνα για την αποκέντρωση, με την προσπάθεια για την επίλυση των προβλημάτων της περιοχής.

Τη διετία 1990-1992 ο κ. Ντούσκας διετέλεσε Νομαρχιακός Σύμβουλος της περιοχής.

Από τη φύση του ασυμβίβαστος χαρακτήρας, ήρθε αντιμέτωπος με την κεντρική ηγεσία κάθε φορά που θεωρούσε ότι παραβιάζονταν όλα τα ιδεώδη εκείνα για τα οποία επί σειρά ετών είχε αγωνισθεί.

Η επιμονή του εδώ και μία 10ετία για τον εκσυγχρονισμό του κινήματος και τη διεύρυνση της Δημοκρατίας δικαιώθηκαν με την πρόσφατη εκλογή του.

Όμως σαν επαγγελματία ο κ. Δημήτρης

Ντούσκας μέσα από το νέο βήμα του, αυτό του Κοινοβουλίου, έχει να προσφέρει πολλά σε έναν κλάδο ο οποίος δραστηριοποιείται μέσα σε ένα περιβάλλον σκληρού ανταγωνισμού.

Τα προβλήματα του κλάδου ήταν και παραμένουν και δικά του προβλήματα. Οι γνώσεις που ο ίδιος κατέχει για το χώρο αυτόν αναμένεται να οδηγήσουν σε ουσιαστικές παρεμβάσεις του για την επίλυση των προαναφερομένων προβλημάτων.

Καθιστώντας σαφή τα δεδομένα του χώρου όπου απαιτείται, η παρουσία του Δημήτρη Ντούσκα στο Κοινοβούλιο αναμένεται να αποδειχθεί ιδιαίτερα ουσιαστική για την ασφαλιστική αγορά.



στοχεύει στην κορυφή

Ανάπτυξη σε όλους τους τομείς με σκοπό την κατάκτηση μίας από τις κορυφαίες θέσεις στον κλάδο ζωής των ασφαλίσεων έχει ξεκινήσει η Ασφαλιστική Εταιρία SCOP LIFE.

Για την επιτυχημένη πραγματοποίηση του στόχου ξεκίνησε στις αρχές του φθινοπώρου η συνεργασία της SCOP LIFE με τη διεθνή Εταιρία Συμβούλων EXCEM, που προσφέρει εξειδικευμένες στρατηγικές λύσεις για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων στους τομείς της ποιότητας και παραγωγικότητας.

Τις τελευταίες δύο δεκαετίες, ο όρος "ποιότητα" έχει παίξει σημαντικό ρόλο στην Ελληνική Επιχείρηση, προκαλώντας εξίσου σημαντικές αλλαγές τόσο στο εξωτερικό περιβάλλον της όσο και στην εσωτερική της δομή. Σήμερα η Ελληνική Επιχείρηση δεν χρειάζεται τόσο να προσαρμοστεί στο σύγχρονο και ποιοτικό management, να οργανωθεί, να ανασχεδιαστεί ή και να στελεχωθεί σωστά: όσο χρειάζεται να βρει την σωστή μεθοδολογία που θα την βοηθήσει στην επίτευξη των πιο πάνω.

β) βάσει της ισχύουσας ασφαλιστικής νομοθεσίας δεν έχουν ούτε το στοιχειώδες δικαίωμα των δεδουλευμένων και της αποζημίωσης που η εργατική νομοθεσία τους παρέχει. Είναι γνωστό ότι σύμφωνα με την εργατική νομοθεσία και τις συνταγματικές αρχές όλοι οι εργαζόμενοι έχουν ειδικά προνόμια για τις απαιτήσεις τους από εξαρτημένη εργασία. Αυτό δεν ισχύει μόνο για τους εργαζόμενους στις ασφαλιστικές εταιρίες. Κατ' επανάληψη έχουμε καταθέσει προτάσεις προς το Υπουργείο Ανάπτυξης, προκειμένου να αρθεί αυτή η ανισότητα και αδικία που υφίστανται οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι. Θεωρούμε ότι η ρύθμιση που προβλέπεται στο υπό κατάθεσιν νομοσχέδιο δεν βελτιώνει το υπάρχον καθεστώς και θα μπορούσαμε να πούμε ότι το τροποποιεί προς το δυσμενέστερον. Είναι σαφές ότι το κοινωνικό πρόβλημα που δημιουργείται είναι τεράστιο και γι' αυτό θα επιμείνουμε με κάθε τρόπο για να δοθεί δίκαιη λύση.

Αυτή, λοιπόν, την σωστή μεθοδολογία καλείται να προσφέρει με την έμπειρη πολύχρονη γνώση της η εταιρία Συμβούλων Excem, οδηγώντας έτσι την SCOP LIFE στον δρόμο της Ποιότητας και της Επιτυχίας. Για να κατακτήσει μία κορυφαία θέση στην ασφαλιστική αγορά, λοιπόν, η SCOP LIFE έχει βάλει στην πρώτη γραμμή των προτεραιοτήτων της τα παρακάτω standards:

- την ικανοποίηση του Πελάτη
- τη παροχή πρωτοποριακών και ευέλικτων ασφαλιστικών και επενδυτικών προϊόντων
- το μειωμένο κόστος
- την αυξανόμενη ικανότητα κέρδους
- τη παρακίνηση των εργαζομένων και τη προσωπική τους ικανοποίηση
- την αυξημένη ανταγωνιστικότητα

Ο νέος Γενικός Διευθυντής της SCOP LIFE κ. Γιάννης Τσουνής, σε ενημερωτική συνάντηση Στελεχών της Εταιρίας τόνισε "Πιστεύω, ότι στο διάστημα των πέντε μηνών περίπου που θα έχουμε τους ανθρώπους της EXCEM κοντά μας, έχοντας ήδη κερδίσει την εμπιστοσύνη της εταιρίας θα βοηθήσουν με τη συνεργασία όλων μας, να φτάσουμε την SCOP LIFE στο ιδανικό επίπεδο ανάπτυξης ως επιχείρηση, προάγοντας την φιλοσοφία της συνεχούς βελτίωσης που θα μας οδηγήσει στην πραγμάτωση των ποιοτικών και ποσοτικών μας επιχειρηματικών στόχων".

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΙΣ ΣΤΗ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΖΩΗ ΣΤΗ
10η ΑΜΦΙΚΤΙΟΝΙΑ
ΣΥΛΛΟΓΩΝ
ΕΘΕΛΟΝΤΩΝ ΑΙΜΟΔΟΤΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ

Με τη χορηγία της Αγροτικής ζωής πραγματοποιήθηκε από 25 - 27 Οκτωβρίου στη Ρόδο, η 10 Αμφικτιονία Συλλογών Εθελοντών Αιμοδοτών Ελλάδος. Στο Συνέδριο παρέστη από την Αγροτική Ζωή η Αναπληρώτρια Δ/νουςα Σύμβουλος κ.

Η Ώλ : κλη : α μέι η Κάλυψη Είναι Θέμα Δύναμης...



Απολαύστε όλες τις χαρές της σπιτικής ζωής βασισμένος στην ασφάλεια που σας παρέχει το "ΦΟΙΝΙΞ - ΣΤΕΓΗ".

Το πρόγραμμα αυτό είναι μια προσεκτικά σχεδιασμένη σύνθεση καλύψεων για όλους τους κινδύνους που θα μπορούσαν να πλή-

ξουν το σπίτι σας. Φωτιά, πλημμύρα, ζημιές, κλοπές... ότι κι αν συμβεί.

Πλήρης κάλυψη με χαμηλό κόστος και την εγγύηση του Φοίνικα.

...της δύναμης ενός μεγάλου

ΦΟΙΝΙΞ
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Νάσα Σαραντοπούλου, καθώς επίσης εκπρόσωποι φορέων του πολιτικού και ιατρικού κόσμου.

Ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπρος σε σύντομο μήνυμά του προς την Αδελφότητα Αίματος Ρόδου ανέφερε τα εξής:

"Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ του πανίσχυρου Ομίλου Εταιριών της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ δημιούργησε, με τη χορηγική δραστηριότητά της τα τρία τελευταία χρόνια, μια ισχυρή παράδοση κοινωνικής ευαισθησίας, που την καθιστά πρότυπο επιχείρησης.

Μιας επιχείρησης που δεν περιορίζεται μόνο στην αύξηση του κύκλου των εργασιών της, στη βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών της, των δεικτών της, της κερδοφορίας της και της θέσης της στην ασφαλιστική αγορά, αλλά επεκτείνεται το ενδιαφέρον της, διαθέτοντας εκατοντάδες εκατομμυρίων για τη στήριξη του έργου φορέων και θεσμών που υπηρετούν την Ελλάδα, την κοινωνία, τον Άνθρωπο και τον πολιτισμό μας.

Στα πλαίσια αυτά της επιχειρηματικής φιλοσοφίας και πρακτικής μας, που αντλαμβάνεται τη Ζωή σαν την υπέρτατη αξία και την Υγεία σαν το πολυτιμότερο αγαθό για τον Άνθρωπο, η ανάληψη της χορηγίας της 10ης ΑΜΦΙΚΤΙΟΝΙΑΣ ΣΥΛΛΟΓΩΝ ΕΘΕΛΟΝΤΩΝ ΑΙΜΟΔΟΤΩΝ ΕΛΛΑΔΑΣ ήταν για μας ένα αυτονόητο χρέος,



με την εξώφληση του οποίου θέλουμε να υπογραμμίσουμε την αμέριστη υποστήριξή μας στο τεράστιο σημασία ανθρωπιστικό έργο των Συλλόγων, των ΑΔΕΛΦΟΤΗΤΩΝ, των Εθελοντών Αιμοδοτών.

Εκφράζοντας τα συγχαρητήρια του Διοικητικού Συμβουλίου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ στους Συλλόγους Εθελοντών Αιμοδοτών Ελλάδας και ιδιαίτερα στην "ΑΔΕΛΦΟΤΗΤΑ ΑΙΜΑΤΟΣ" Ρόδου για την αξιόπαινη πρωτοβουλία τους για διοργάνωση της 10ης ΑΜΦΙΚΤΙΟΝΙΑΣ, είμαι βέβαιος για την επιτυχία αυτού του Συνεδρίου, ελπίζω και εύχομαι να βρίσκουν πάντα συμπαράστατες στη μεγάλη προσπάθειά τους στην Υγεία, στη Ζωή και στον Άνθρωπο. Στο βήμα η Αναπληρώτρια Δ/νους Σύμβουλος και Δ/ντρια Πληροφοριακών Συστημάτων κα. Νάσα Σαραντοπούλου.

Διακρίνονται ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγρ. Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπρος με τον Δήμαρχο Αθηναίων κ. Δημήτρη Αβραμόπουλο κατά την επίσκεψη του Δημάρχου στο περίπτερο της Αγροτικής Ζωής.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΠΟ ΤΟΝ ΤΟΜΕΑ MARKETING & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Δύο διακρίσεις πέτυχαν οι ομάδες της Εθνικής Ασφαλιστικής που μετείχαν στο International Management Competition 1996, διαγωνιζόμενες σε περιβάλλον διεθνούς ανταγωνισμού, αναπτύσσοντας τον Επιχειρηματικό Σχεδιασμό σε όλες τις λειτουργίες μιας Εταιρίας.

Η Εθνική Ασφαλιστική μετέχει στο IMC 3η συνεχή χρονιά, φέτος όμως για πρώτη φορά το όνομα της Εταιρίας θα προβληθεί στον Διεθνή Πίνακα Κατατάξεως, επιτυγχάνοντας στην ελληνική εκπροσώπηση την πρώτη θέση με την ομάδα Ethnasfalia και τη δεύτερη θέση με την ομάδα Xenophon σε δύο διαφορετικές κατηγορίες.

Οι συμμετέχοντες στην Ethnasfalia, η ομάδα η οποία κατέλαβε την 12η θέση στη διεθνή κατάταξη, ήταν οι κ.κ.:

Απόστολος Ανδριτσάκης, Αθανάσιος Ηλιόπουλος, Γιώργος Αθανασίου, Ρούλα Δελενικά, Ιωάννης Μωραϊτης, Ειρήνη Παππά ενώ ανεπίσημη αλλά σημαντική ήταν η συνεισφορά της Μαρίας Πάρχα.

Οι συμμετέχοντες στην ομάδα Xenophon που διαγωνίστηκε στην ιδιαίτερα αναβαθμισμένη Α κατηγορία η οποία αποτελείται από τις πλέον έμπειρες και ανταγωνιστικές ομάδες από διεθνείς εταιρίες ήταν οι κ.κ.: Μαρλένα Δραγώνα, Κώστας Αργυρόπουλος, Παυλίνα Βαρδάμη, Κοσμάς Ζαχαράτος, Γεωργία Ζή και Αφροδίτη Κωνσταντοπούλου.

Οι συμμετέχοντες με επιστολή που έστειλαν στη Διεύθυνση Διοικητικών Υπηρεσιών εκφράζουν συνοπτικά τα μεγάλα οφέλη που απεκόμισαν από τη συμμετοχή τους, όπως η σημαντική εμπειρία και το πνεύμα της ομαδικότητας.

Η ολοκλήρωση της εκπαιδευτικής διαδικασίας του IMC θα ολοκληρωθεί με το συνέδριο που θα πραγματοποιηθεί στο Amsterdam στις 19 Δεκεμβρίου, όπου θα διεξαχθεί και ο τελικός γύρος των finalist στο διαγωνισμό του Χρηματιστηριακού Dealing.

SCOP LIFE

ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ SCOP LIFE

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην ανάπτυξη του Δικτύου Πωλήσεων της ασφαλιστικής εταιρίας SCOP LIFE τους τελευταίους μήνες, αυξάνοντας όχι μόνο τον αριθμό των συνεργατών αλλά και τα Γραφεία Πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα.

Πρόσφατα, λοιπόν, η SCOP LIFE ανακοίνωσε την έναρξη συνεργασίας με την κα. Σοφία Τσοσούνδη, Συντονιστή στο νεοσύστατο

Γραφείο στο Γαλάτσι, τον κ. Βασίλη Γκιώνη, Συντονιστή στο νέο Γραφείο στη Νέα Ιωνία και τον κ. Γιώργο Κομιώτη, Συντονιστή στο Γραφείο της Λ. Συγγρού.

Όμως, στα πλαίσια της αναδιάρθρωσης της Δύναμης Πωλήσεων έχουμε και την εμφάνιση νέων Γραφείων Πωλήσεων στην οδό Μεσογείων, με επικεφαλής την Συντονιστή κα. Ελένη Κλόγκα, στην Ηλιούπολη με επικεφαλής τον Συντονιστή κ. Γιώργο Αϊβαζή και το δεύτερο Γραφείο στη Λ. Συγγρού με επικεφαλής τον Συντονιστή κ. Θεόδωρο Απέργη. Σύντομα, δε, αναμένονται και τα νέα Γραφεία SCOP LIFE στη Νίκαια και σε άλλες περιοχές της Αττικής. Σημαντική ήταν, όμως, και η περιφερειακή ανάπτυξη της SCOP LIFE, καθώς τους τελευταίους μήνες προστέθηκαν Γραφεία Πωλήσεων στη Βέροια με επικεφαλής τον κ. Γιώργο Κυριακίδη, την Αμαλιάδα και το Ναύπλιο με επικεφαλής τον κ. Βασίλη Πάτσιο. Ο νέος Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Ιωάννης Τσούνης σε σύντομη δήλωσή του τόνισε: "Η συνεχής ανάπτυξη του Δικτύου Πωλήσεων της SCOP LIFE είχε σαν αποτέλεσμα στα τέλη του 1996 να έχουμε φτάσει τα τριάντα πέντε (35) Γραφεία Πωλήσεων. Ο βασικός στόχος που επιτυγχάνεται με την ανάπτυξη αυτή είναι πως παρέχεται η δυνατότητα στους πελάτες μας να έχουν άμεση πρόσβαση στα Γραφεία μας σε όλη την Ελλάδα, όπου οι ειδικά επιλεγμένοι και εκπαιδευμένοι Ασφαλιστικοί και Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι της SCOP LIFE είναι σε θέση να προσφέρουν πρωτοποριακές - για την Ελληνική ασφαλιστική αγορά - προτάσεις που καλύπτουν τις ασφαλιστικές και επενδυτικές ανάγκες του κάθε ενδιαφερόμενου".

ΣΕ ΘΕΑΜΑΤΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΑΠΟΚΤΑ ΣΥΝΤΟΜΑ ΚΑΙ ΔΙΚΟ ΤΗΣ ΜΕΓΑΡΟ



Με πολύ μεγάλη ακρίβεια πετυχαίνει η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, ή και υπερβαίνει, τον ένα μετά τον άλλον, τους

στόχους του ετήσιου προγράμματός της, για το 1996, που αποτελεί και τον πρώτο χρόνο του Δεκαπενταετούς Στρατηγικού Σχεδίου, (1996-2010), και του Πενταετούς Επιχειρησιακού Προγράμματός της, (1996-2010).

Είναι σημαντικό να παρατηρήσει κανείς με βάση τα στοιχεία του απολογισμού για την περίοδο του εννιάμηνου (1/1-30/9/96), πως όλα τα μεγέθη κινούνται σύμφωνα με το πρόγραμμα με ελάχιστες, ελαφρές, προς τα πάνω ή προς τα κάτω αποκλίσεις.

Έτσι, σύμφωνα με τα στοιχεία του 9μήνου η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ φαίνεται ότι:

Allianz

ΕΓΙΝΕ ΚΙΟΛΑΣ 5 ΕΤΩΝ



Το παρακάτω κείμενο το διαβάσαμε στο περιοδικό ΑΕΤΟΙ της Allianz κι επειδή βρίσκουμε σημαντική την πρώτη δετία της ευχαρίστως αναδημοσιεύουμε όσα έγραψε εκεί ο αγαπητός σε όλους Γαβριήλ Αντωνιάδης:

«Για όλους εμάς, που ξεκινήσαμε την οργάνωση και το στήσιμο της Allianz ως ανεξάρτητων ελληνικών εταιριών, (προηγούμενες λειτουργούσε ως υποκατάστημα του γερμανικού κολοσσού επί 9 έτη μέσω των Γραφείων "Αλ. Κράλλης ΕΠΕ"), ούτε που μας φάνηκε πώς πέρασαν πέντε ολόκληρα χρόνια από την 1η Σεπτεμβρίου 1991, οπότε επίσημα άρχισε η λειτουργία της νέας Allianz.

Λέμε επίσημα γιατί το τότε απαραίτητο Προσωπικό, που είχε επιλεγεί από διάφορες πηγές, (RAS/Αδριατική, Γραφεία Κράλλη, απόφοιτοι ΕΙΑΣ, άλλες ασφαλιστικές εταιρίες), άρχισε να εργάζεται από την 1η Αυγούστου 1991, ώστε να προετοιμάσει τα Συμβόλαια από την κατά κάποιο τρόπο μεταφορά του χαρτοφυλακίου, που έκαναν οι συνεργάτες των προη-



γούμενων σχημάτων (RAS-Κράλλη).

Τόσο από την προετοιμασία, όσο και κατά τη διάρκεια ιδίως των δύο πρώτων ετών, πολλά περιστατικά έχει ο καθένας μας να θυμηθεί, άλλα σαν ανέκδοτα και άλλα που δεν μας έκαναν πολύ ευτυχείς... Συχνά με κάποιο σάντουιτς για μεσημεριανό και μόνιμα μέχρι τις 9 ή 10 το βράδυ - σε καθημερινή βάση - ιεραρχήθηκαν οι ανάγκες, δρομολογήθηκε η περαιτέρω στελέχωση, καταγράφηκαν οι διαδικασίες, άρχισε να φαίνεται η βοήθεια της μηχανογραφικής υπηρεσίας, εντοπίστηκαν τα ισχυρά και αδύνατα σημεία του καθενός μας, γνωριστήκαμε με τους συνεργάτες των πωλήσεων, (προσπαθώντας να ψυχολογήσει ο ένας τον άλλον) και στη συνέχεια καθιερώθηκαν κοινές υπηρεσίες προς εξυπηρέτηση όλου του Ομίλου, (με οικονομία ανθρώπινου δυναμικού και χρόνου).

Πρέπει πάντως να ομολογήσουμε ότι η δουλειά μας θα ήταν αφάνταστα πιο δύσκολη, αν δεν είχαμε την εκπληκτική κατανόηση του δικτύου πωλήσεων, που με περισσή υπομονή, ψυχραιμία και αναγνώριση των όποιων ιδιαιτεροτήτων, μας συμπαράσταθε να ξεπεράσουμε τη νηπιακή ηλικία, συμπεριφορά για την οποία τους ευχαριστούμε και πάλι θερμά.

Αλλά μήπως αυτή η αναγνώριση είναι λίγο υποτιμητική για τους συνεργάτες των πωλήσεων όλων των βαθμίδων; Μήπως τόσο το άγχος των διοικητικών όσο και η συμπαράσταση των Πωλήσεων ήταν απλά απόδειξη του επαγγελματισμού, της ωριμότητας και του υψηλού αισθήματος ευθύνης, που αισθανόμασταν όλοι, επειδή επιωμιζόμασταν αυτό το βαρύ φορτίο, που λέγεται Allianz;

Ναι έτσι είναι και πιστεύω ότι διερμηνεύω τα συναισθήματα όλων μας, που είχαμε την τύχη και ευκαιρία να δώσουμε τα χέρια για να δημιουργηθεί και στην Ελλάδα μια Allianz ανάλογη με τη διεθνή της ακτινοβολία και αδιαφορονη-

το κύρος. Στόχος ένας και μοναδικός: Να κτισθεί η εταιρία "Πρότυπο". Κάτι που άρχισε να φαίνεται καθαρά και ομολογείται ανοικτά από όλη την ασφαλιστική Αγορά.

Καθημερινά όλο και περισσότερος κόσμος εμπιστεύεται την Allianz για τις ασφαλιστικές αλλά και επενδυτικές του ανάγκες, γιατί ακούν από όλους ή βλέπουν οι ίδιοι την άμεση εκπλήρωση των συμβατικών μας υποχρεώσεων, (με φιλοσοφία και ταχύτητα που ξενίζουν...), τη σωστή επικοινωνία, την πρόθυμη εξυπηρέτηση, την υπεύθυνη θέση και γενικά όλα αυτά, που συνθέτουν την ΠΟΙΟΤΗΤΑ και το επαγγελματικό ΗΘΟΣ...

Παρά το γεγονός ότι "οικ εν τω πολλώ το ευ", εν τούτοις είναι βέβαιο ότι, και από πλευράς παραγωγής, με τους ρυθμούς που πηγαίνουμε, σύντομα θα πρωταγωνιστήσουμε και στην Ελλάδα (συν Κύπρο για να μην ξεχνιόμαστε), όπως είναι ο κανόνας σε όποια χώρα είναι παρούσα η Allianz, που από 8η στον κόσμο το 1989 έφθασε προ διετίας στη 2η θέση και προχωρεί ακάθεκτη για την πρωτιά.

Στην πορεία αυτή των 5 πρώτων ετών, μερικοί από τους πρωτοπόρους δεν είναι πια μαζί μας και άλλοι - ασφαλώς πολλαπλάσιοι - εντάχθηκαν στο δυναμικό της Allianz, συμβάλλοντας ο κάθε ένας με τις δυνάμεις του στην εξέλιξη του Ομίλου και βάζοντας τα θεμέλια μιας επιτυχημένης σταδιοδρομίας. Σε όλους όσους βοήθησαν από οποιαδήποτε θέση - και για όσο διάστημα - στην πρώτη αυτή πενταετία, εκ μέρους της Διοίκησης του Ομίλου απευθύνω ένα μεγάλο ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ, εκφράζοντας την ευχή όπως, με υγεία, αξιωθούμε να γιορτάσουμε ΟΛΟΙ ΜΑΖΙ τη δεκαετία, που συμπύκνωση με την πρώτη χρονιά της επόμενης χιλιετίας (=2001).»

Γαβριήλ Αντωνιάδης

Γενικός Διευθυντής Allianz ΑΕΓΑ

Από το περιοδικό ΑΕΤΟΙ της Allianz Σεπτέριος '96

τουρκικών δαπανών σε σχέση με αυτόν του 1995, β. αποδοτική διαχείριση του χαρτοφυλακίου επενδύσεων και γ. θεαματική βελτίωση του προφίλ και της υποδομής της Εταιρίας. Στα πλαίσια αυτής της θεαματικής πορείας και του κλίματος ευφορίας που αυτή δημιουργεί, έρχεται να προστεθεί και το γεγονός της αγοράς από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ οικοπέδου της ΑΤΕ, επί της Λεωφόρου Συγγρού, επί του οποίου θα ανεγερθεί σύντομα ιδιόκτητο μέγαρο ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, στο οποίο θα μεταστεγαστούν όλες οι Κεντρικές Διοικητικές Υπηρεσίες της.

Τα συμβόλαια αγοραπωλησίας υπογράφθηκαν την Παρασκευή 15 Νοεμβρίου από το Διοικητή της ΑΤΕ κ. Δημήτρη Κανελλόπουλο και τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρα Κώστα Λάμπο, παρουσία πολλών

Διευθυντικών στελεχών των δύο Εταιριών.

Με την ευκαιρία αυτή ο Διοικητής της ΑΤΕ ευχήθηκε "καλορίζικο" το οικόπεδο, εκφράζοντας ταυτόχρονα την πίστη του πως η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ θα το αξιοποιήσει με τον καλύτερο δυνατό και αποδοτικότερο τρόπο. Ο Διευθύνων Σύμβουλος αφού ευχαρίστησε το Διοικητή και τα στελέχη δήλωσε πως: "Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ αντλεί δύναμη από τον Όμιλο ΑΤΕ. Η θεαματική πορεία της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ τα τελευταία τρία χρόνια δείχνει, πως αυτή τη δύναμη δεν την σπαταλάμε, αλλά αντίθετα μπορούμε να την πολλαπλασιάζουμε, με τους υψηλότερους συνεπιδεστές της αγοράς και το γινόμενο προϊόν της να το επιστρέφουμε και να το μοιράζουμε σ' όλους εκείνους (και στην αναλογία) που τους ανήκει".



ΕΤΑΙΡΙΕΣ

ΦΟΙΝΙΞ

Χίλια μπράβο
στο Φοίνικα!!

Προς το τέλος του 1996 πραγματοποιήθηκε η ΧΙΛΙΟΣΤΗ συνεδρίαση του ΔΣ της εταιρίας ΦΟΙΝΙΞ, στη Δύση ενός δύσκολου χρόνου για την ελληνική Ασφαλιστική αγορά και στην Ανατολή μιας νέας λαμπρής εποχής για τον Φοίνικα, που η έξυπνη στρατηγική της Διοίκησης της τελευταίας τριετίας υπό τον Γιώργο Κώτσαλο, τον οδήγησε στην βελτίωση της πραγματικής εικόνας του στην αγορά και στις πρώτες Ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες.

Το ΝΑΙ θέλει να συγχαρεί τους ανθρώπους του Φοίνικα και να επισημάνει μερικές από τις θετικές κινήσεις της εταιρίας Φοίνιξ και του Γενικού Δ/ντού της κ. Γιώργου Κώτσαλου και με την ευκαιρία της 1000ής συνεδρίασης του Δ.Σ.

Πρώτον: Με έξυπνο τρόπο και σαν παλιός "άνθρωπος της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς" κινήθηκε προς τη ΜΟΝΑΔΙΚΗ αιτία αύξησης του μεριδίου



Ο Γ. Κώτσαλος
ενεθάρρυνε τους
συνεργάτες

ΤΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ, αυξάνοντας τον αριθμό από 335 το 1993 σε 775 σήμερα. Οι ασφαλιστές φέρνουν ασφάλειες. Ο κ. Κώτσαλος γνωρίζοντας αυτή τη βασική Αρχή μεγάλωσε το δίκτυο αλλά και τα σημεία πώλησης, αξιοποιώντας τις συνεργασίες του με την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ και άλλους πιστωτικούς οργανισμούς.

Δεύτερον: Τόνωσε την αποκέντρωση υπηρεσιών.

Τρίτον: Έστρεψε στην εξειδίκευση την παραγωγή στη διασπορά ασφαλιστικών κινδύνων και στην επιλογή μικρών και πολλών συμβολαίων που προσφέρουν πολλά πλεονεκτήματα πελατολογίου αποζημιώσεων, διατήρησης χαρτοφυλακίου, κ.ά.

Τέταρτον: Βελτίωση τελικού αποτελέσματος.

Πέμπτον: Έκανε Δήμοσιες Σχέσεις κύρους.

Αναλυτικότερα η 123 εγκύκλιος που έστειλε η Διοίκηση σ' όλο το προσωπικό με την ευκαιρία της ΧΙΛΙΟΣΤΗΣ συνεδρίασης έχει ως εξής:

ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ αριθ. 123

Αθήνα, 29 Νοεμβρίου 1996

ΠΑΡΑΛΗΠΤΕΣ: ΟΛΟ ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

ΘΕΜΑ: ΧΙΛΙΟΣΤΗ ΣΥΝΕΔΡΙΑΣΗ ΤΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ - ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ - ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ



Γ. Βογιατζάκης

Πρόσφατα πραγματοποιήθηκε η ΧΙΛΙΟΣΤΗ ΣΥΝΕΔΡΙΑΣΗ ΤΟΥ Δ.Σ. ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ, γεγονός που αποτελεί έναν ακόμα σταθμό στη μακρόχρονη πορεία της. Μια πορεία η οποία έχει σημαδευτεί από

πολλά σημαντικά γεγονότα και τα οποία έχουν συμβάλει ώστε ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ να είναι σήμερα μια από τις μεγαλύτερες εταιρίες στην Ελληνική Ασφαλιστική αγορά.

Είναι λοιπόν επιβεβλημένο, με την ευκαιρία αυτή, η εταιρία να στρέψει τη σκέψη της και να εκφράσει τις ευχαριστίες της γενικά προς όλους εκείνους τους παράγοντες, οι οποίοι στα 70 σχεδόν χρόνια της ιστορίας της, προσέφεραν, ο καθένας με τον τρόπο του σημαντικές υπηρεσίες, αλλά και πιο συγκεκριμένα:

- Όλους εκείνους που διετέλεσαν Πρόεδροι και Μέλη του Δ.Σ.
- Τον επί 45 και πλέον χρόνια Γενικό Δ/ντή και νυν Επίτιμο Πρόεδρο του Δ.Σ. κ. Γ. Βογιατζάκη.
- Τους άξιους παραγωγικούς της

συνεργάτες, τις συνεργαζόμενες Αντασφαλιστικές Εταιρίες και βέβαια τις χιλιάδες των πελατών της που τόσα χρόνια την εμπιστεύονται.

- Την Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος, η οποία πάντοτε στήριξε και στηρίζει τον Φοίνικα.

- Τα συνεργαζόμενα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα και Οργανισμούς, εντός και εκτός του Ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας.

- Τέλος, όλο το Προσωπικό που εργάστηκε και εργάζεται στην Εταιρία, η προσφορά του οποίου αποτέλεσε και αποτελεί ένα από τους κυριότερους παράγοντες επιτυχίας στις συνεχώς αναπτυσσόμενες δραστηριότητές της.

Όλοι αυτοί συνετέλεσαν και συντελούν ώστε η παρουσία του Φοίνικα στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά να σηματοδευτεί πάντοτε από πολύ σημαντικά στοιχεία, τα οποία τον καθιστούν συνεχώς μια από τις πρώτες Ελληνικές Ασφαλιστικές Εταιρίες.

Η υπεροχή αυτή συνεχίζεται και σήμερα με 11 και πλέον δισ. Ίδια Κεφάλαια (2η θέση στην Αγορά) 43 δισ. σύνολο Ενεργητικού (3η θέση στην Αγορά, 5,2 φορές το περιθώριο φερεγγυότητας (1η ίσως θέση στη Αγορά), αξία μετοχής που κατέχει σήμερα την πρώτη θέση μεταξύ των Ασφαλιστικών Εταιριών στο Χρηματιστήριο, 25 δισ. επενδύσεις, 20 δισ. τεχνικά αποθέματα αλλά και πολλά άλλα γενικότερα στοιχεία, τα οποία του προσδίδουν κύρος και εμπιστοσύνη.

Πέρα όμως από τα σημαντικά αυτά μεγέθη, ο Φοίνικας διαθέτει σήμερα ένα πρότυπο και μοναδικό ίσως στα επίπεδα του αποκεντρωμένο και περιφερειοποιημένο σύστημα οργάνωσης και λειτουργίας των υπηρεσιών του. Το σύστημα αυτό, με συνολική σχεδόν ανεξαρτησία δράσης και διαχείρισης, καθιστά στην ουσία τις 30 Περιφερειακές του Μονάδες που διαθέτει σε όλη τη χώρα, 30 κέντρα δράσης που δραστηριοποιούνται κοντά στις πηγές πρόσκτησης των ασφαλιστικών του εργασιών και εξυπηρετούν άμεσα τα 650 καταστήματα των συνεργαζόμενων μαζί του πιστωτικών ιδρυμάτων και τους 775 ελεύθερους παραγωγικούς του συνεργάτες.

Η εξυπηρέτηση του τεράστιου αυτού Δικτύου συνεργατών, η οποία έχει ανα-

γνωρισθεί από τους ίδιους τους συνεργάτες ως υψηλού επιπέδου, προσφέρεται από έμπειρο και εξειδικευμένο προσωπικό της εταιρίας, τόσο σε επιτελικό όσο και σε περιφερειακό επίπεδο. Το προσωπικό αυτό είναι σε θέση να δίνει άμεσα λύσεις σε κάθε ασφαλιστικό πρόβλημα του καταναλωτικού Κοινού, με την πληθώρα και την πρωτοτυπία των ασφαλιστικών μας προϊόντων, τα οποία συνεχώς βελτιώνονται και εμπλουτίζονται με νέα.

Η γενική αυτή εικόνα της εταιρίας, σε συνδυασμό με τις γενικότερες εξελίξεις στην Αγορά, συνετέλεσε στην αλματώδη αύξηση του αριθμού των παραγωγικών μας συνεργατών, οι οποίοι από 335 που ήταν το 1993 έφτασαν τους 775 σήμερα και οι οποίοι στο σύνολό τους βοήθησαν στην εξίσου αλματώδη αύξηση της παραγωγής, από 10 δισ. περίπου που ήταν το 1993 σε 20 δισ., όπως προβλέπεται να φτάσει στις 31-12-1996 και με ρυθμούς αύξησης πολύ μεγαλύτερους από αυτούς της αγοράς.

Θα πρέπει δε να επισημανθεί ότι ο στόχος των 20 δισ. για το 1996 αποκτά ιδιαίτερη σημασία και θεωρείται επίσης σταθμός στην ιστορία του Φοίνικα, καθό-

σον θα αποτελέσει σταθερή βάση για την παραπέρα ανάπτυξη του, αφού και με μικρότερους ρυθμούς αύξησης της παραγωγής από αυτούς του 1996, το σύνολο της παραγωγής μας θα παραμένει σε υψηλά επίπεδα με όλα τα σχετικά πλεονεκτήματα.

Ο μεγάλος αυτός όγκος των καθαρών ασφαλιστρών σε συνδυασμό με το πλεονέκτημα ότι η παραγωγή βασίζεται πλέον σε πολλές χιλιάδες ατομικά συμβόλαια με τεράστια διασπορά των ασφαλιστικών κινδύνων, και όχι σε ορισμένα συμβόλαια τεραστίων βιομηχανιών (π.χ. Διυλιστήρια Ασπροπύργου, κ.λπ.) τα οποία εύκολα χάνονται και δύσκολα αναπληρώνονται, δίνουν τη δυνατότητα τεράστιας αξιοποίησης του χαρτοφυλακίου μας με την εφαρμογή συγκεκριμένων πολιτικών.

Έτσι, η στρατηγική των τριών τελευταίων ετών, σύμφωνα με την οποία παραμένουμε απλά στη βιομηχανία, εξειδικευόμεστε σε ορισμένα είδη ασφαλίσεων αλλά θεωρούμε ως βάση για περαιτέρω ανάπτυξη μας τα προϊόντα ιδιωτών και η πολιτική που ακολουθήσαμε σε ορισμένα από αυτά, όπως οι πρόσθετες καλύψεις αυτοκινήτων, είχαν σαν αποτέλεσμα να αυξηθεί το μερίδιό μας στην Αγορά, που



ήταν και ο κυριότερος στόχος μας για τα χρόνια αυτά. Επίσης, αποτέλεσμα της στρατηγικής αυτής είναι ότι οι κλάδοι της Εταιρίας αφήνουν ένα αρκετά μεγάλο θετικό τεχνικό αποτέλεσμα που το 1995 έφτασε τα 3 δισ. περίπου.

Όλα τα παραπάνω θα ληφθούν σοβαρά υπόψη και για τους στόχους του 1997, οι οποίοι θα κινηθούν πλέον σε δύο άξονες:

- Περαιτέρω αύξηση του μεριδίου μας στην Αγορά.

- Εντατικοποίηση της προσπάθειας για γενική μείωση του λειτουργικού μας κόστους.

Και οι δύο αυτοί βασικοί άξονες θα έχουν ως απώτερο στόχο τη βελτίωση του τελικού αποτελέσματος της εταιρίας και θα συνοδευτούν με όλες τις απαραίτητες ενέργειες και αποφάσεις. Θα πρέπει να επισημανθεί ότι πάνω στον πρώτο άξονα έχουν ήδη γίνει αρκετά πράγματα με μεγάλη επιτυχία: πολλές και σημαντικές νέες συνεργασίες, εμπλουτισμός και βελτίωση προϊόντων, αξιοποίηση χαρτοφυλακίου κ.λπ. πολλά από τα οποία αναμένεται να επηρεάσουν την παραγωγή του 1997.

ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ ΔΩΡΟ ΠΟΥ ΔΙΑΡΚΕΙ έναν ολόκληρο χρόνο!

Θέλω να προσφέρω ως δώρο μία ετήσια συνδρομή στο περιοδικό ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ "ΝΑΙ"

☐ Εσωτερικό & Κύπρος Δρχ. 6.000

☐ Θα πληρώσω με ταχυδρομική ☐ τραπεζική επιταγή ☐ εισπράκτορα στο νομό Αττικής

Η επιταγή να είναι πληρωτέα προς: Ευάγγ. Γ. Σπύρου-Φιλικής Εταιρίας 19-20 Κολωνάκι Αθήνα

Όνομά μου:

Δώρο για:

ΕΤΑΙΡΙΑ

ΕΤΑΙΡΙΑ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΟΙΚΙΑΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΟΙΚΙΑΣ

ΤΗΛ. ΟΙΚΙΑΣ

ΤΗΛ. ΕΡΓΑΣΙΑΣ

ΤΗΛ. ΟΙΚΙΑΣ

ΤΗΛ. ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Υπογραφή

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ "ΝΑΙ": Φιλικής Εταιρίας 19-20, Κολωνάκι Αθήνα τηλ. 3620186-3609071 fax: 3221525, 3611545



ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΕΡ.: Ο κλάδος της Νομικής Προστασίας είναι ένας σχετικά νέος κλάδος στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Αφορά μόνο το αυτοκίνητο;

ΑΠ.: Έχετε δίκιο, ότι ο κλάδος Νομικής Προστασίας είναι από τους πιο "νέους" στην αγορά μας. Αυτό σημαίνει ότι από τις αρχές της δεκαετίας του 1970 η εταιρία μας και μία άλλη, επίσης Γερμανική, εξειδικευμένη εταιρία "εισήγαγαν" και άρχισαν να προσφέρουν προγράμματα Νομικής Προστασίας και όχι βέβαια μόνο αυτοκινήτου.

ΕΡ.: Θα θέλατε να μας αναφέρετε ποια άλλα προγράμματα προσφέρετε;

ΑΠ.: Εκτός από τα κύρια προγράμματα που αφορούν όλα τα είδη των οχημάτων, προσφέρουμε πολύ σύγχρονα και ενδιαφέροντα προγράμματα για την οικογένεια, τις εκμισθώσεις καταστημάτων και διαμερισμάτων, τα σκάφη, τις επιχειρήσεις και τους ελεύθερους επαγγελματίες. Σ' όλα αυτά τα προγράμματα πρέπει να προστεθούν και τα διάφορα πακέτα και συνδυασμοί καλύψεων.

ΕΡ.: Εδώ και λίγα χρόνια ο κλάδος αυτός δεν αποτελεί πλέον μονοπώλιο των δύο εξειδικευμένων εταιριών, δεν είναι έτσι;

ΑΠ.: Μονοπώλιο δεν ήταν ποτέ. Ήδη από τα μέσα της δεκαετίας του 1970 μερικές πολυκλαδικές εταιρίες δραστηριοποιούνταν κατά κάποιο τρόπο και στον κλάδο Νομικής Προστασίας, χωρίς κανένα πρόβλημα.

ΕΡ.: Τότε γιατί εδώ και ενάμιση περίπου χρόνο δημιουργήθηκε μία σοβαρή αντιδικία με κάποιες πολυκλαδικές εταιρίες;

ΑΠ.: Όπως γνωρίζετε, το Π.Δ.459/90 επιτρέπει και στις πολυκλαδικές εταιρίες κάτω από ορισμένους όρους να ασκούν παράλληλα και τον κλάδο Νομικής Προστασίας.

Επειδή όμως η ταυτόχρονη άσκηση του κλάδου Νομικής Προστασίας με τον κλάδο αστικής ευθύνης αυτοκινήτου, π.χ., μπορεί να οδηγήσει σε σύγκρουση συμφερόντων στην εταιρία, όταν για παράδειγμα συγκρουστούν δύο πελάτες της και στρέφονται εναντίον της για να αποζημιωθούν. Έτσι στις περιπτώσεις αυτές ο νομοθέτης όρισε ότι η εταιρία που θέλει να ασκήσει και τον κλάδο νομικής προστασίας πρέπει να λάβει ορισμένα μέτρα για να διασφαλίζονται τα συμφέροντα των ζημιωθέντων μετά από ένα ατύχημα.

Τέτοια μέτρα είναι:

1. Έκδοση ξεχωριστού συμβολαίου ή η κάλυψη να αναφέρεται σε ξεχωριστό κεφάλαιο.
2. Να υπάρχει ξεχωριστή τιμολόγηση.
3. Να ενημερώνεται ο πελάτης εκ των προτέρων για την κάλυψη Νομικής Προστασίας και να του παραδίδονται οι όροι ασφάλισης.

ΚΛΑΔΟΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

και "ΣΥΓΚΡΟΥΣΗ ΣΥΜΦΕΡΟΝΤΩΝ"

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΤΟΝ ΓΕΝΙΚΟ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΤΗΣ ARAG Δρ. ΘΕΟΔΩΡΟ ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟ



4. Να έχει ο ασφαλισμένος το δικαίωμα να προσφεύγει στη διαιτητική διαδικασία σε περίπτωση διαφωνίας με την εταιρία του και

5. Να γίνεται ξεχωριστός διακανονισμός των ζημιών Νομικής Προστασίας και από διαφορετικά άτομα, έτσι ώστε να αποφεύγεται το εις βάρος ενός ασφαλισμένου "κλείσιμο" της ζημιάς, όταν και οι δύο που συγκρούστηκαν είναι ασφαλισμένοι στην ίδια εταιρία και ζητούν να αποζημιωθούν.

ΕΡ.: Αυτά μου φαίνονται πολύ λογικά και αναγκαία. Δεν γίνονται;

ΑΠ.: Δυστυχώς όχι. Γνωρίζετε ότι πολλές ασφαλιστικές εταιρίες έχουν σοβαρά προβλήματα στον κλάδο αυτοκινήτων. Μερικές "σοφίζονται" διάφορους τρόπους για να αυξήσουν τα έσοδα από τα ασφάλιστρα. Ένας από αυτούς είναι και η "υποχρεωτική" προσθήκη στα ανανεωτήρια αστικής ευθύνης, της Νομικής Προστασίας, χωρίς μάλιστα να ερωτηθούν οι ασφαλισμένοι.

Ο παράνομος και ποινικά κολάσιμος αυτός τρόπος "πλάσαρίσματος" έφερε κατ' αρχήν ορισμένα έσοδα σε κάποιες εταιρίες, αλλά δημιούργησε και πολλά προβλήματα, γιατί πολλοί ασφαλισμένοι οργίστηκαν με τη μεθόδευσή αυτή, θεωρώντας ότι εξαπατήθηκαν, αφού χωρίς να ερωτηθούν και ενημερωθούν κάποτε ανακάλυψαν όταν πλήρωςσαν παραπάνω ασφάλιστρα για κάτι που δεν ζήτησαν. Άλλοι επίσης ήταν ήδη ασφαλισμένοι σε κάποιον εξειδικευμένο ασφαλιστή για Νομική Προστασία και ο ασφαλιστής με το "κόλπο" της μη ενημέρωσης του εισέπραξε ασφάλιστρα για δεύτερη φορά και για κάτι που είχε ήδη ασφαλισμένο με δική του επιλογή. Ξέρω αρκετές περιπτώσεις που ασφαλισμένοι προσέφυγαν στα δικαστήρια

εναντίον της Εθνικής Ασφαλιστικής και με δικαστική απόφαση τους επεστράφησαν τα ασφάλιστρα.

Το κόλπο της μη ενημέρωσης περιέκλειε και τη μύχια σκέψη του "κολπατζή" ασφαλιστή ότι δεν πρόκειται ποτέ να του δηλώσει ζημιά, αφού δεν γνωρίζει ότι ασφαλίστηκε. Έτσι ο "πανούργος" ασφαλιστής υποπίπτει και στο αδίκημα του αθέμιτου πλούτου.

Δεν ήταν όμως μόνο αυτό που έκαναν κάποιοι κακοί ασφαλιστές, επί πλέον δεν έκαναν χωριστή τιμολόγηση, δεν παρέδιδαν όρους ασφάλισης και δεν ακολουθούσαν την ξεχωριστή διαχείριση ζημιών.

ΕΡ.: Και τι έγινε τελικά από μέρους σας;

ΑΠ.: Όταν μετά από επανειλημμένα έγγραφα η εποπτική αρχή δεν έδειξε πρόθυμη να εφαρμόσει το νόμο, προσφύγαμε δικαστικώς εναντίον τριών εταιριών που θεωρούσαμε ότι παρανομούν και περιμένουμε την απόφαση της δικαιοσύνης. Εκτός όμως από την ενέργεια αυτή καταγγείλαμε αυτές τις μεθοδεύσεις στην αρμόδια επιτροπή της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

ΕΡ.: Είναι αυτά γνωστά στους πράκτορες και λοιπούς διαμεσολαβούντες;

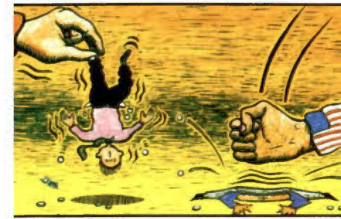
ΑΠ.: Φαντάζομαι όχι σε μεγάλη έκταση. Γι' αυτό είναι μία ευκαιρία, μια και το περιοδικό σας έχει μεγάλη κυκλοφορία στους ανθρώπους της πώλησης, να τους πούμε, ότι ο κλάδος Νομικής Προστασίας παρουσιάζει πολλές ιδιαιτερότητες και είναι ένα θέμα ειδικών, που έχουν το know how, την πείρα, την εξειδίκευση και τη διεθνή οργάνωση για να προσφέρουν την αναγκαία κάλυψη.

Νομίζουμε ότι οι ασφαλιστές δεν πρέπει να ασφαλίζουν τη Νομική Προστασία στην ίδια εταιρία με την αστική ευθύνη, γιατί αυτό έχει τον κίνδυνο της "συγκρούσεως συμφερόντων", που φέρνει σε αντίθεση τον ασφαλισμένο και τον ασφαλιστή με την εταιρία.

Η αντιδικία αυτή δημιουργεί δυσάρεστημένους πελάτες, που στο τέλος ακυρώνουν όλα τα συμβόλαια στην εν λόγω εταιρία και στον ασφαλιστή που μεσολάβησε.

Το φθηνότερο ασφάλιστρο δεν μπορεί να αποτελεί τον αποφασιστικό παράγοντα στην αγορά της συγκεκριμένης κάλυψης. Σημασία έχει αν αυτό που αγοράζεις ανταποκρίνεται σ' αυτό που πληρώνεις και αν οι καλύψεις είναι συγκρίσιμες. Αυτά σκέφθηκαν και αρκετές σοβαρές ασφαλιστικές εταιρίες που θεώρησαν ότι ήταν καλύτερο γι' αυτούς και τους ασφαλισμένους της να συνεργαστούν μαζί μας στον κλάδο Νομικής Προστασίας.

Από την άλλη μεριά οι ασφαλιστές κερδίζουν πολύ περισσότερες προμήθειες σ' εμάς απ' ό,τι στις πολυκλαδικές ασφαλιστικές εταιρίες και βεβαίως οι πελάτες τους έχουν απείρως καλύτερη εξυπηρέτηση.



Συνέχ. από τη σελ. 91

Τράπεζα Πίστωσης, με επέκταση των δραστηριοτήτων της στα Βαλκάνια μέσω της ιδρύσεως της Banka Bucuresti στη Ρουμανία (με τη συμμετοχή και της Ευρωπαϊκής Τραπεζής Ανασυγκροτήσεως και Αναπτύξεως) και με ενίσχυση της παρουσίας της στη Μεγάλη Βρετανία μέσω της εξαγοράς της Commercial Bank of London και της μετονομασίας της σε Alpha Bank London Limited. Η ανάπτυξη επίσης διεθνών συνεργασιών θα έδινε τη δυνατότητα στις ελληνικές εμπορικές τράπεζες να συμπληρώσουν τα δίκτυα των καταστημάτων τους, να εξειδικευθούν σε ορισμένες δραστηριότητες που επιτελούν με αποτελεσματικότητα και να αποκτήσουν πρόσβαση σε τεχνογνωσία που είναι το κλειδί για την επιβίωση στο έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον που διαμορφώνεται.

Ωστόσο, η κεφαλαιακή διάρθρωση των ελληνικών τραπεζών είναι ανεπαρκής και χρήζει ενισχύσεως ώστε να γίνουν πιο ανταγωνιστικές σε διεθνές επίπεδο. Παρόλο τον μεγάλο αριθμό των τραπεζών στην Ελλάδα, το σύνολο του ενεργητικού των ελληνικών εμπορικών τραπεζών της χώρας μας ανέρχεται σε Δρχ. 18 τρισ. (USD 76,5 δισ.), που είναι το μέγεθος της 96ης μεγαλύτερης τραπεζής στον κόσμο, με βάση το ύψος τους ενεργητικού! Στο πεδίο αυτό, ο ρόλος των συγχωνεύσεων/εξαγορών και ιδιωτικοποιήσεων θα είναι καθοριστικός σαν έναυσμα μιας διαδικασίας επεκτάσεως και εμβάθυνσεως. Αυτό όμως δεν αρκεί για να γίνουν οι ελληνικές τράπεζες διεθνώς ανταγωνιστικές. Πρέπει παράλληλα να αναπτύξουν μεγαλύτερη εξωστρέφεια στις δραστηριότητές τους, που είναι μονοδρόμος πλέον, μιας και οι αγορές στις οποίες λειτουργούν είναι έντονα διεθνοποιημένες.

Όπως είναι γνωστό, τα 3/4 περίπου του συνόλου της χρηματοπιστωτικής αγοράς στην Ελλάδα ελέγχεται από οργανισμούς κρατικού ενδιαφέροντος που έχουν συσσωρεύσει πολλαπλά βάρη με τη μορφή ενός ελάχιστου αποδοτικού δανειακού χαρτοφυλακίου και υψηλών λειτουργικών εξόδων. Η εξυγίανσή τους και η αύξηση της ανταγωνιστικότητάς τους δεν μπορεί να προέλθει παρά μόνον με μείωση του λειτουργικού τους κόστους, με εκσυγ-

ΤΑΣΕΙΣ MARKETING

χρονισμό των εργασιών τους και με απαλλαγή τους από τις προβληματικές επιχειρήσεις στο χαρτοφυλάκιό τους, που δεν έχουν καμία σχέση με τραπεζικές δραστηριότητες. Προσπάθειες που καταβλήθηκαν προς αυτή την κατεύθυνση τα τελευταία χρόνια δεν έχουν τελεσφορήσει. Θα πρέπει να σημειωθεί πάντως ότι η Εθνική Τράπεζα εμφανίζεται σήμερα αποφασισμένη να εκμεταλλευτεί στο έπακρο τις δυνατότητες του ομίλου της και το διεθνές δίκτυο των θυγατρικών εταιριών, καταστημάτων και υποκαταστημάτων της, μέσω εκσυγχρονιστικών στρατηγικών κινήσεων, αναδιαρθρώσεως των υπηρεσιών της και εξυγιάνσεως του χαρτοφυλακίου της. Παρόμοιες κινήσεις, λόγω των συνεργιών που αναπτύσσονται, αναμένονται από την Εμπορική Τράπεζα και τη θυγατρική της Ιονική Τράπεζα. Διεργασίες επίσης επιτελούνται όσον αφορά τις διαδικασίες για την ιδιωτικοποίηση μικρών κρατικών τραπεζών όπως είναι η Τράπεζα Αττικής και τμήματος της Τράπεζας Κρήτης που έχει ήδη εξυγιανθεί (ανακοινώθηκε ήδη η διαδικασία ιδιωτικοποίησής της). Κατά καιρούς, επίσης, βλέπουν το φως της δημοσιότητας σχέδια για την ιδιωτικοποίηση της Τραπεζής Κεντρικής Ελλάδος και της Γενικής Τραπεζής, καθώς και για πιθανή συγχώνευση της Εθνικής Στεγαστικής Τραπεζής με την Κτηματική Τράπεζα. Οι συνθήκες έχουν ωριμάσει για μια εκ βάθρων αναδιάρθρωση της ελληνικής τραπεζικής αγοράς. Οι επερχόμενες ιδιωτικοποιήσεις και συγχωνεύσεις/εξαγορές τραπεζών αναμένεται να αλλάξουν ραγδαία το τοπίο της παροχής χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών στην Ελλάδα.

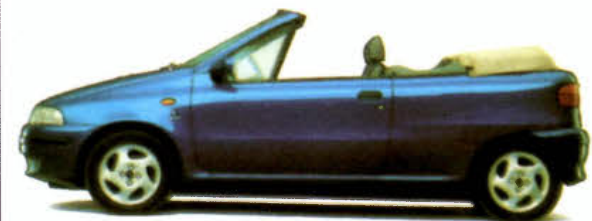
espresso A.E.

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΑ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΑ FIAT

Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΠΟΥ ΣΑΣ ΣΥΜΦΕΡΕΙ

1 %

& 36 ΜΗΝΕΣ
από 20% προκαταβολή



Punto - BRAVA - Cinquecento

espresso A.E.

ΓΛΥΦΑΔΑ: ΚΟΛΥΜΒΗΤΗΡΙΟ ΤΗΛ.: 9680121
ΙΩΑΝΝΟΥ ΜΕΤΑΞΑ & ΠΑΝΔΩΡΑΣ 18

ΚΕΝΤΡΟ: ΑΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ 263 ΤΗΛ.: 9254810

FIAT

THEMIS POSSILIPO

ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ



Από αριστερά διακρίνονται οι παράγοντες Αθλητισμού της Νοτίου Ιταλίας. Συγκεκριμένα διακρίνονται στο μέσο, η Giulia Parente υπεύθυνη Αθλητισμού περιφέρειας Νεαπόλεως, ο κ. Lucio Varriale Πρόεδρος της ΘΕΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ και σπόνσορας της Possillipo (ομάδας υδατοσφαίρισης), ο Πρόεδρος της Possillipo κ. Mazzone, ο Franco Porzio, κ.ά.

Η Διοίκηση της ΘΕΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ θέλοντας να συμβάλει στην ανάπτυξη σχέσεων μεταξύ των δύο λαών Ελλάδας - Ιταλίας στα πλαίσια της Ενωμένης Ευρώπης και ως Εταιρία η οποία λειτουργεί και

στην Ιταλία για την τρέχουσα αγωνιστική περίοδο αποτελεί τον σπόνσορα στην ομάδα υδατοσφαίρισης της Possillipo Νεάπολης. Η THEMIS POSSILIPO, παίζει με τις ομάδες, Dinamo Μόσχας, Maccabi,



Ο Πρόεδρος της ΘΕΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κ. Lucio Varriale, με την πανέμορφη κόρη του Brunella.

Barcellona, και τον Ιανουάριο του 1997, με την αντίστοιχη ομάδα του ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΥ στην Ελλάδα. Ο Πρόεδρος της Εταιρίας κ. Lucio Varriale, στην συνέντευξη Τύπου που παρέχώρησαν οι παράγοντες της Ιταλικής Possillipo πριν από λίγες ημέρες τόνισε ότι:

Επιθυμία μου αποτελεί η νίκη της ομάδας, περισσότερο από το κύπελλο πρωταθλητριών. Τα δε νέα παιδιά θα πρέπει να λειτουργήσουν με μοναδικό στόχο τη νίκη και με όποιο κόστος. Είμαι σίγουρος ότι τέτοιου είδους ενέργειες συμβάλλουν θετικά όχι απλά στην ανάπτυξη σχέσεων των δύο λαών, αλλά μέσω του αθλητισμού συμβάλλουμε στο να κατευθύνουμε τα νέα παιδιά σε δραστηριότητες που αναπτύσσουν τόσο το σώμα όσο και το πνεύμα, "νους υγιής εν σώματι υγεί".

Παράλληλα ο κ. Lucio Varriale δεν παρέλειψε να εστιάσει το ενδιαφέρον σε μια καμπάνια που θα πραγματοποιήσει η ΘΕΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ τόσο στην Ελλάδα όσο και στην Ιταλία, ενάντια στα ναρκωτικά.

Συγκεκριμένα όλα αυτά θα αναφερθούν σε συνέντευξη Τύπου, που θα παραχωρήσει στις αρχές του νέου έτους.

ΜΙΧ. ΑΝΕΣΤΗΣ

Μάθαμε να έχουμε "κάτι" στο πρόσωπό μας κι ο κόσμος το βλέπει!

ΕΓΙΝΑΝ ΤΑ ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΥΠ/ΤΟΣ ΤΗΣ ΝΝ ΠΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΕΙ Ο ΜΙΧ. ΑΝΕΣΤΗΣ. ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 507

Την Πέμπτη 14 Νοεμβρίου 1996 ο αριθμός που έψαχναν πολλοί φίλοι, συνεργάτες και συνάδελφοι του Μιχ. Ανέστη ήταν το 507 της Μεσογείων, όπου γίνονταν τα εγκαίνια του νέου γραφείου της ΝΝ και με αγάπη ευχήθηκαν το "καλές δουλειές" με πρώτον και καλύτερο τον Γενικό Διευθυντή της ΝΝ κ. Τάκη Καραλή.

"Όταν άλλοι κλείνουν ή συγχωνεύονται εμείς αναπτυσσόμεθα, μεγαλώνουμε την οικογένειά μας, κάνουμε παιδιά κι εγγόνια, γεννάμε και είναι οι μοναδικοί τοκετοί που είναι ευχάριστοι", είπε ο τόσο καλόκαρδος και αγαπητός πνευματικός Δημιουργός ασφαλιστών και Managers κ. Φάνης Χριστόπουλος, που με αγάπη και υπομονή, ακούραστος και ανεξάντλητος "φτιάχνει" συνέχεια νέους ανθρώπους, επαγγελματίες όπως και ο Μιχ. Ανέστης. Ήρεμος, γλυκός και προσιτός και με καρδιά γεμάτη συναδελφικότητα και προσφορά ο Μιχ. Ανέστης υπογράμμισε πως προσπαθεί να κάνει σωστούς συνεργάτες και σωστός είναι ο αυτάρκης σε γνώσεις.

Μάθαμε να έχουμε "κάτι" στο πρόσωπό μας που φαίνεται, το βλέπει ο πελάτης και αυτό είναι οι γνώσεις μας, το ήθος μας, το πραγματικό ενδιαφέρον, το πνεύμα

θυσίας για τους άλλους, ο σεβασμός των κόπων τους" συνέχισε ο νέος φέρελπις της ΝΝ κ. Μιχ. Ανέστης. Ναι, ξεχωρίζουν οι άνθρωποι της ΝΝ, που κατάφεραν ένα επίτευγμα αξιοζήλευτο, ένα μοντέλο δουλειάς αξιοπρόσεκτο, που οι Βέλγοι βάφτισαν "Ελληνικό μοντέλο ανάπτυξης", όπως είπε ο Γενικός Διευθυντής, κ. Τ. Καραλής, δίνοντας μαζί και τις ευχές του για επιτυχίες μετά τα σημαντικά "μπράβο" σ' όλους του Δ/ντη Πωλήσεων και Marketing Μανώλη Ανδρόνικου.

Κάποιοι απ' τους ομιλητές είπε το περίφημο "Δεν υπάρχουν δυσκολίες στους δυνατούς" και το υπ/μα γέμισε ενθουσιασμό και χειροκροτήματα.

Ευχόμαστε υγεία, προκοπή και πρωτίες στον φίλο Μιχ. Ανέστη και τους συνεργάτες του. Έχει όλες τις προϋποθέσεις και καλά πρότυπα δίπλα του, πολλά απ' τα οποία ήταν στη γιορτή του γραφείου του, όπως ο Φάνης Χριστόπουλος, η Σοφία Ρατσιάτου, ο Γ. Ζαφείρης, ο Οικονόμου απ' τη Λαμία, ο Ν. Κουλιάνης, ο Τάκης Αμπατζίδης, ο Στ. Ψαρράκης, ο Πιτόγλου, ο Καφετζόπουλος, ο Αλβανός, ο Σλαμάρης και πολλοί άλλοι που γέμισαν με ευχές και χαρούμενη διάθεση την πρώτη μέρα μετά τον αγιασμό των γραφείων...

Καλές δουλειές Μιχάλη και πάντα να γιορτάζεις!

Ευαγ. Γ. Σπύρου



Τα παιδιά που αποτελούν την ομάδα υδατοσφαίρισης Possillipo με τον κ. L. Varriale και τη σύζυγό του Santina.



Ευχής Έργα...

Και φέτος οι ευχές μας έγιναν "ευχής έργα"... γιατί κάποιοι συνάνθρωποί μας είχαν ανάγκη να πάρουν κάτι περισσότερο από ευχές. Έτσι, μοιράσαμε το ποσό των 3.000.000 δρχ. στην Εταιρεία Προστασίας Σπαστικών, στη UNICEF, στο Παιδικό Χωριό Βορείου Ελλάδος και στην Ιερά Μητρόπολη Λέρου, Καλύμνου, Αστυπάλαιας.

Ακόμα μεγαλύτερη εγγύηση για το παρόν και το μέλλον
Nationale-Nederlanden

Μέλος του ING Group





Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος απαντά στις προκλήσεις της Νέας Εποχής

Το Ε' Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστικών Συμβούλων



Με μεγάλη επιτυχία και προσέλευση ασφαλιστών έγινε το Ε' Συνέδριο του ΠΣΑΣ, για το οποίο προσπάθησε πολύ το Δ.Σ. του Συλλόγου, με επικεφαλής τον πρόεδρο Γ. Γιαννάτο, τον αντιπρόεδρο κ. Α. Παπαλαζάρου (που με αξιοθαύμαστη αντοχή και ευελιξία διήυθυνε τις εργασίες), τον Γενικό Γραμματέα κ. Δ. Δήμου που ήταν πανταχού παρών για όλες τις λεπτομέρειες, τον ταμία κ. Γ. Ευαγγελίδη και τα μέλη Ν. Κόλλια, Β. Διαμαντή, Δ. Αργυρίου και Α. Κρητικού.

Στο συνέδριο μίλησαν ο Ν. Κόλλιας, ο κ. Παπαστερνός (ΑΓΡ. ΖΩΗΣ), ο κ. Χ. Χατζηδημητρίου (ALICO), ο κ. Λ. Τζόλδος (ΕΘΝΙΚΗ), ο κ. Α. Γεωργιάδης (INTER-AMERICAN), ο κ. Μ. Ανδρόνικος (Ν.Ν.), ο κ. Φ. Μωράκης (Ασφ. MARKETING), ο κ. Α. Ταμπουράς, ο κ. Ε. Σπύρου (Ασφ. ΝΑΙ), ο καθηγητής Κ. Χριστόπουλος, η κ. Φραγκούλη, ο πρόεδρος INKA Χ. Κουρής και ο Γεν. Γραμματέας Υπουργείου Ανάπτυξης κ. Αποστολάκης.

Η συμμετοχή των συνέδρων ήταν συνεχής και δημιουργική, με παρεμβάσεις, προτάσεις και... καταγγελίες απαράδεκτων συμπεριφορών. Αίσθηση προκάλεσε η εμφανής ΑΠΟΥΣΙΑ "των επισήμων προσκεκλημένων εκπροσώπων ασφ. εταιριών". Από την κορυφαία αυτή εκδήλωση των ασφαλιστών η απουσία των ηγετικών στελεχών ερμηνεύτηκε σαν διαχωρισμός πορείας μεταξύ ασφαλιστών - εταιριών σε βασικά θέματα που καίνε τον κλάδο, όπως συμβάσεις, χαρτοφυλάκια κ.ά. Από άλλους ερμηνεύτηκε σαν σύμπτωση άνευ σημασίας. Από τρίτους ερμηνεύτηκε ότι αυτός είναι ο σωστός δρόμος.

Η διαρκής παρουσία και συμμετοχή και σ' αυτά τα ασφαλιστικά δρώμενα του κ. Α. Ταμπουρά και το πραγματικό του ενδια-

φέρον έδωσε μεγάλη ενθάρρυνση στον ΠΣΑΣ, αλλά και παράδειγμα προς μίμηση. Οι Έλληνες ασφαλιστές έχουν ανάγκη τη συμπαράσταση όλων σ' αυτή την πορεία στη νέα τάξη πραγμάτων της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το ΝΑΙ που ήταν εκεί με τη συμμετοχή του ΕΚΔΟΤΗ του Ευαγ. Γ. Σπύρου εύχεται επιτυχίες και καρποφορία των χρήσιμων συμπερασμάτων του Ε' Συνεδρίου του ΠΣΑΣ. Από αυτό το συνέδριο δημοσιεύουμε δύο σημαντικές ομιλίες προς τους συνέδρους, αλλά και όλους τους ασφαλιστές εν ευρεία εννοία:

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΑΠΑΝΤΑ ΣΤΙΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΕΠΟΧΗΣ

Οι εξελίξεις στις χρηματαγορές και κεφαλαιαγορές, κατά τα τελευταία χρόνια, είναι ραγδαίες και προέρχονται από την απελευθέρωση κίνησης των κεφαλαίων, η οποία με τη σειρά της οφείλεται στους προηγούμενους περιορισμούς που υπήρχαν στις περισσότερες χώρες και στην αυξημένη επικινδυνότητα των επενδύσεων που είχε δημιουργηθεί από τις παρεμβάσεις των κυβερνήσεων. Η απελευθέρωση όμως των αγορών χρήματος και κεφαλαίου οδήγησε σε υψηλή μεταβλητότητα στις αποδόσεις των επενδύσεων όλων των κατηγοριών, με αποτέλεσμα να γίνει επιτακτική η ανάγκη της "σοφής και συνεπής" διαχείρισης των διαθέσιμων των επενδυτών. Έτσι ο ρόλος του "ενδιάμεσου" μεταξύ του επενδυτή και του χρηματοδοτούμενου, στις χρηματαγορές ή κεφαλαιαγορές, έγινε περισσότερο απαραίτητος. Επιπλέον, ο ενδιάμεσος για να ανταποκριθεί αποτελεσματικά στο νέο κρίσιμο ρόλο του καλείται να έχει ορισμένες ιδιότητες και να είναι σε θέση να επιδείξει ιδιαίτερα προσόντα, με τα οποία θα διαχειριστεί τα χρήματα των επενδυτών και θα συμβουλευθεί τις χρηματοδοτούμενες επιχειρήσεις για τον πιο οικονομικό τρόπο χρηματοδότησης.

Οι "ενδιάμεσοι" μεταξύ επενδυτών και χρηματοδοτούμενων επιχειρήσεων διακρίνονται στους "θεσμικούς" χρηματοοικονομικούς οργανισμούς και επιχειρήσεις (τράπεζες και λοιπά χρηματοδοτικά

ιδρύματα, ασφαλιστικές εταιρίες) και στα άτομα, τους ειδικούς ασφαλιστικούς και χρηματοοικονομικούς συμβούλους, οι οποίοι έρχονται σε άμεση επαφή με τον κάθε πελάτη, για λογαριασμό κάποιας εταιρίας, ασφαλιστικής ή άλλης. Έτσι, εκείνος που συνήθως έρχεται σε επαφή με τον πελάτη και καλείται να αναλύσει το επενδυτικό profile του πελάτη και να προτείνει τις "συνετές" και αποδοτικές επενδύσεις είναι ο ασφαλιστικός και επενδυτικός-χρηματοοικονομικός σύμβουλος.

Πώς θα μπορέσει να ανταποκριθεί ο ασφαλιστικός και χρηματοοικονομικός σύμβουλος στις προκλήσεις του αύριο; Ο πελάτης γίνεται πιο απαιτητικός και έχει περισσότερες γενικές αλλά και οικονομικές γνώσεις. Τα χρηματοοικονομικά προϊόντα και τα ασφαλιστικά προγράμματα γίνονται κάθε μέρα και πιο περίπλοκα και πρέπει ταυτόχρονα να γίνονται και πιο ευέλικτα.

Ο ασφαλιστικός-χρηματοοικονομικός σύμβουλος σαφώς μπορεί να ανταποκριθεί στις προκλήσεις της νέας εποχής των χρηματοοικονομικών προϊόντων, εφόσον φυσικά έχει κάποια προσόντα που θα του δώσουν αφ' ενός την τεχνοκρατική δυνατότητα να αξιολογεί τις εναλλακτικές λύσεις και αφ' ετέρου να μπορεί να πείθει τον πελάτη με τη σωστή προσέγγιση και την υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών του. Για να εξασφαλιστούν αυτές οι απαραίτητες ιδιότητες του ασφαλιστικού χρηματοοικονομικού συμβούλου πρέπει:

- Να υπάρχει η σωστή εκπαίδευση.
- Να υπάρχει μεγάλη γκάμα διαθέσιμων ασφαλιστικών και επενδυτικών προγραμμάτων.
- Να έχει την ευχέρεια της επιλογής και της δημιουργίας του σωστού μείγματος ασφαλιστικών και λοιπών επενδυτικών προϊόντων που θα προτείνει στον πελάτη, ανάλογα με το επενδυτικό του profile. Σχετικά με την εκπαίδευση, είναι γεγονός ότι σε γενικές γραμμές όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν κάνει και κάνουν σοβαρές προσπάθειες για την πληρέστερη εκπαίδευση των ασφαλιστικών τους συμβούλων, πάνω στα προϊόντα που διαθέτουν οι συγκεκριμένες εταιρίες κάθε φορά. Υπάρχουν όμως



Κ. Χριστόπουλος

ελλείψεις στα ακόλουθα σημεία:

- Η εκπαίδευση εστιάζει κυρίως στα προϊόντα της εταιρίας μόνο.
- Δεν γίνεται γενικότερη εκπαίδευση για τη λειτουργία των χρηματαγορών και κεφαλαιαγορών και για τη λειτουργία των νέων χρηματοοικονομικών προϊόντων γενικά και διάφορους σύγχρονους τρόπους επενδύσεων.

- Δεν υπάρχουν συστηματικές, ανεξάρτητες σχολές και ινστιτούτα ασφαλιστικών σπουδών, που να αποτελούν τη βάση της επαγγελματικής οργάνωσης των ασφαλιστικών συμβούλων. Πρέπει να ιδρυθεί ειδική σχολή του ΠΣΑΣ, η αποφοίτηση από την οποία θα είναι αναγκαία για την άσκηση του επαγγέλματος του ασφαλιστικού συμβούλου και ο ΠΣΑΣ πρέπει να οργανωθεί πιο αυστηρά και να αποτελέσει το professional body των ασφαλιστικών συμβούλων.

Σήμερα κάθε ασφαλιστής προωθεί τα προϊόντα της εταιρίας του. Άλλες εταιρίες έχουν μεγαλύτερη και άλλες μικρότερη γκάμα προϊόντων. Δηλαδή ο ασφαλιστικός σύμβουλος "λειτουργεί" ως υπάλληλος της συγκεκριμένης εταιρίας, με αποτέλεσμα ο πελάτης να τον αντιμετωπίζει μόνο ως πωλητή της συγκεκριμένης εταιρίας και όχι ως χρηματοοικονομικό σύμβουλο επενδύσεων που είναι σε θέση να του προτείνει την πραγματικά καλύτερη λύση. Επιπλέον, χρειάζεται σοβαρή βελτίωση του financial engineering κάθε εταιρίας. Τούτο σημαίνει σωστή επάνδρωση των αναλογιστικών τμημάτων των εταιριών και με ειδικούς χρηματοοικονομικούς αναλυτές και όχι μόνο με ένα ή... "μισό" αναλογιστή!

Η ευχέρεια επιλογής διαφόρων προϊόντων διαφόρων εταιριών σήμερα είναι αδύνατη και περίπου ανύπαρκτη, λόγω του τρόπου συνεργασίας των ασφαλιστικών συμβούλων με τις εταιρίες (agency system). Στον τομέα αυτό πρέπει να γίνουν πολλά και να γίνει "σωστή αντιγραφή" αυτών που ισχύουν στις άλλες ανεπτυγμένες ευρωπαϊκές χώρες. Συμπερασματικά, για να είναι σε θέση να απαντήσει ο ασφαλιστικός σύμβουλος στις προκλήσεις της νέας εποχής, πρέπει αφ' ενός να εκπαιδευτεί ακόμα καλύτερα, να οργανωθεί το επάγγελμα πιο δυναμικά και... επαγγελματικά και αφ'

ετέρου να απελευθερωθεί, για να μπορέσει να ανταποκριθεί στο ρόλο του συμβούλου επενδύσεων.

Κώστας Χριστόπουλος,
Ph. D. Οικονομολόγος - Σύμβουλος
Επενδύσεων
Λέκτορας του Οικονομικού
Πανεπιστημίου Αθηνών

ΟΙ ΑΛΛΑΓΕΣ ΚΑΙ Η ΒΕΛΤΙΩΣΗ - ΣΥΝΘΗΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ

Αγαπητοί συνάδελφοι, κυρίες και κύριοι, εξετάζοντας τον ρόλο του ασφαλιστικού συμβούλου στις ταχύτερες εξελίξεις που βιώνουμε στην ελληνική και ευρωπαϊκή αγορά πρέπει να ρίξουμε μια ματιά στις συνθήκες εργασίας των συναδέλφων μας στις άλλες χώρες της Ευρ. Ένωσης. Βασική διαπίστωση είναι ότι η μεταχείριση των ασφ. συμβούλων στις άλλες ευρωπαϊκές αγορές διαφέρει αρκετά από το ό,τι γίνεται στη χώρα μας. Εδώ κρίνουμε όλοι στον κλάδο ζωής από τη νέα παραγωγή και τη διατηρησιμότητα στην Ευρώπη. Οι συνάδελφοί μας κρίνονται κυρίως από το συνολικό τους χαρτοφυλάκιο και μετά από τη διατηρησιμότητά του.

Με λίγα λόγια ο ασφαλιστικός σύμβουλος στην Ελλάδα, αν έχει την ατυχία ή την αδυναμία νέας παραγωγής σε δεδο-



μένη χρονική περίοδο, κρίνεται ανεπαρκής και αντιμετωπίζει απειλές κυρώσεων ή και διακοπής της συμβάσεώς του, διά σπουδαίων λόγων.

Στην Ευρώπη ο ασφαλιστικός σύμβουλος που μπορεί να φτάσει κάποια στιγμή σε μία άτυχη περίοδο μειωμένης ή και μηδαμινής παραγωγής δεν θεωρείται αυτομάτως τενεκές, αλλά κρίνεται από τη συνολική προσφορά του στην ασφαλιστική εταιρία. Έτσι αποφεύγονται αδικίες και δικαστικές περιπέτειες που στην Ελλάδα είναι δυστυχώς καθεστώς. Εξετάζοντας ειδικότερα την πολύ προηγμένη αγορά της Μεγάλης Βρετανίας, βλέπουμε ότι οι πωλητές ασφαλιστικών και επενδυτικών προϊόντων χωρίζονται σε 5 μεγάλες κατηγορίες:

1) Πρώτοι είναι οι I.F.A. (Independent Financial Advisors), οι ανεξάρτητοι χρη/κοι σύμβουλοι που ενεργούν ελεύθεροι, συνεργαζόμενοι με τις εταιρίες επιλογής των ιδίων ή των πελατών τους. Ελέγχονται από κρατικό φορέα και ακολουθούν αυστηρό κώδικα δεοντολογίας. Πωλούν ασφαλιστικά ή και χρημ/κα προϊόντα, επενδύσεις σε αμοιβαία και άλλα κεφάλαια αλλά όχι μετοχές. Η αμοιβή τους μπορεί να είναι η κανονική προμήθεια, αλλά εάν ο πελάτης το επιλέξει αμείβονται με 50 έως 100 λίρες την ώρα από τον πελάτη. Έτσι η προμήθεια που θα τους αναλογούσε για το προϊόν που πουλήσανε επανεπενδύεται στο προϊόν που αγοράστηκε (επεξήγηση).

2) Τη δεύτερη κατηγορία αποτελούν οι συνδεδεμένοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι που πωλούν προϊόντα συγκεκριμένων εταιριών. Αυτοί κάνουν επιθετική πώληση, πράγμα που έχει προκαλέσει αντιδράσεις των καταναλωτών. Η υποχρέωσή τους όμως να αποκαλύπτουν στον πελάτη πόσα ακριβώς κερδίζουν από τη σχέση τους μαζί του έχει περιορίσει αρκετά αυτή τη συμπεριφορά. Μεγάλες εταιρίες όπως οι Allied Dunbar, Abbey Life, Rothschilds αμείβουν γενναία όδωρα τους ασφαλιστικούς συμβούλους με λογαριασμούς εξόδων, σοβαρά συμβόλαια ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης και ταξίδια στο εξωτερικό.

3) Τρίτη κατηγορία είναι η απ' ευθείας πώληση, χωρίς δηλαδή τη μεσολάβηση ασφαλιστικού συμβούλου από εταιρίες όπως η Virgin και η Marks & Spencer που πωλούν προϊόντα χαμηλού κόστους, μια και δεν μεσολαβεί ασφαλιστικός σύμβουλος.

4) Τέταρτη κατηγορία είναι η του Bankassurance.

Οι τράπεζες προσπάθησαν να γίνουν ένα είδος super market της αγοράς των χρηματοοικονομικών προϊόντων. Τα αποτελέσματα αυτής της προσπάθειας είναι σχεδόν απογοητευτικά, λόγω προϊόντων που κρίνονται σαν κατώτερας ποιότητας, διατίθενται από προσωπικό ελλιπώς εκπαιδευμένο ή και αδιάφορο και όπου τελικά η ανταπόκριση του καταναλωτή δεν ήταν η αναμενόμενη, δεδομένου ότι το κοινό στη Μεγ. Βρετανία θεωρεί τις τράπεζες δυνάστες της οικονομικής ζωής του τόπου. Πρέπει να σημειώσουμε πάντως ότι κανείς στη Βρετανική αγορά δεν μπορεί να πουλήσει ασφαλιστικά και επενδυτικά προϊόντα χωρίς την άδεια από ημικρατικό οργανισμό μετά από αυστηρές εξετάσεις. (Σε



Γ. Ευαγγελίδης

άλλες χώρες ισχύουν άλλα.)
5) BROKERS
 Είναι αυτοί που διαθέτουν οργανωμένα γραφεία, όπου οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι είναι χωρισμένοι σε κατηγορίες κατά ειδικευση, δηλαδή υπάρχουν ασφαλιστές που κάνουν όλη τους τη ζωή ασφάλειες πυρός, άλλοι που κάνουν μόνο ζωής και άλλοι που κάνουν εξειδικευμένες ασφάλειες, όπως ασφάλειες πλατφορμών εξόρυξης πετρελαίου. Αξίζει να σας αναφέρω κάποια ποσοστά προμηθειών που πληρώνονται σε ασφαλιστικούς συμβούλους μέλη της GRRID (Global Register of Retail Investment Distributors) που είναι, όπως λέει και το όνομά του, ένας παγκόσμιος φορέας πωλητών ατομικών επενδυτικών προϊόντων.
 Οι προμήθειες που θα ακούσετε πληρώνονται σε ασφαλιστικούς συμβούλους για συμβόλαιο ζωής που συνδυάζουν προστασία και επένδυση, αυτά δηλαδή που εμείς στην Ελλάδα ονομάζουμε μικτή και που διαρκούν 20 και πλέον χρόνια: Friends Provident, General Accident Legal & General, National Mutual Life

Norwich Union, Scottish Equitable Scottish Mutual, 144% Scottish Provident, 140% -Abbey Life (150% currently for pensions, Allied Dunbar (0,75% Indemnity Discount) Clerical Medical, Commercial Union, Eagle Star, M&G (140% approx non-lautro), Royal Life (20 month clawback), Scottish Amicable (0,75% Indemnity Discount i.e. = 144%@1%), Scottish Life, Scottish Widows (old style standard clawback terms), Skandia, Standard Life (0.75 Indemnity Discount discount i.e. = 144%@1%-uplift applies to annuities), Sun Life, Zurich, 130% Prudential (Higher rates for With Profit Bond business) Αυτά τα ποσοστά τι δείχνουν;;; Δείχνουν ότι οι εταιρίες επιβραβεύουν τον ασφαλιστικό σύμβουλο, πληρώνοντάς του ολόκληρο το περιώνυμο κόστος κτήσεως. Εδώ τι γίνεται;;; Όλοι μας ξέρουμε. Αυτά τα ποσοστά προμηθειών ούτε στο όνειρό τους δεν τα βλέπουν οι Έλληνες ασφαλιστικοί σύμβουλοι. ΓΙΑΤΙ;;; Διότι στην Ελλάδα ο ασφαλιστικός σύμβουλος δυστυχώς όχι μόνον δεν αμείβεται σωστά, αλλά από τη δουλειά του επωφελούνται άλλοι που καρπούνται τις περιφημες υπερπρομήθειες, χωρίς να έχουν κάνει σχεδόν τίποτα για να κερδί-

σουν αυτά τα χρήματα. (Υπάρχει και ένας αριθμός που αποτελεί εξαίρεση.) Τα συμπεράσματα δικά σας... Τα στοιχεία που ακούσατε έρχονται από μια αγορά μόνον, αυτή της Μεγ. Βρετανίας. Προσπαθήσαμε και ήρθαμε σε επαφή με τους αντίστοιχους συνδέσμους σε όλες τις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Μάλιστα τους καλέσαμε στο συνεδριό μας. Δυστυχώς η ανταπόκριση δεν ήταν αυτή που περιμέναμε. Και αυτό γιατί;;; Διότι ο ΠΣΑΣ διαθέτει πολύ μικρό αριθμό μελών, σε σύγκριση με τους αντίστοιχους συνδέσμους στην Ε.Ε. που διαθέτουν πολλές χιλιάδες μέλη, με αποτέλεσμα να βλέπουν τον ΠΣΑΣ σαν ένα νάνο. Βλέπετε οι κουτόφραγκοι ξέρουν πώς να προστατεύουν τα συμφέροντά τους. Σας ζητάμε λοιπόν να δυναμώσετε τον σύνδεσμό μας με την ενεργό και μαχητική συμμετοχή σας, κάνοντας τους Έλληνες ασφαλιστικούς συμβούλους δυνατότερους στην Ενωμένη Ευρώπη.

Σας ευχαριστώ,
Γιώργος Ευαγγελίδης
 Μέλος Δ.Σ. ΠΣΑΣ
 * Ομιλία στο Ε' Πανελλήνιο Συνέδριο ΠΣΑΣ

Ο ΚΩΔΙΚΑΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ

ΚΑΙ ΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

- 1) Ο Ασφαλιστικός σύμβουλος ασκεί την επαγγελματική του δραστηριότητα χωρίς να θίγει την τιμή και την υπόληψη των συναδέλφων του ή να προκαλεί αμφιβολίες για την επαγγελματική τους ικανότητα ή αξιοπιστία των.
- 2) Δεν παραπλανά τον Ασφαλιζόμενο, δεν συκοφαντεί, δεν διαβάλλει τα συμβόλαια και τα προγράμματα άλλων Εταιριών ή συνεργάτη τους, δεν παρουσιάζει αναληθείς όρους.
- 3) Να μην μετέρχεται μεθόδους αθέμιτου ανταγωνισμού, αθέμιτων ή παραπλανητικών πράξεων και πρακτικών ιδίως:
 - α) Παραπλανητική παρουσίαση ασφαλιστηρίου συμβολαίου ως προς τις προϋποθέσεις, ωφελήματα και όρους.
 - β) Δηλώσεις ψευδείς ή ανακριβείς που γίνονται ΕΝΣΥΝΕΙΔΗΤΑ και αφορούν την οικονομική κατάσταση συναδέλφων τους, άλλων διαμεσολαβούντων ή ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.
 - γ) Προσφορά εκπλάσεων ασφαλιστρών ή ειδικών ευεργετημάτων ή εκβιαστικών προτάσεων με στόχο τη σύναψη ασφάλειας.
 - δ) Χρησιμοποίηση μεθόδων πωλήσεων που υποβαθμίζουν το επάγγελμα και το θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης γενικότερα.
- 4) Ο ασφαλιστικός σύμβουλος τηρεί το ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΑΠΟΡΡΗΤΟ.
- 5) Δεν μεταφέρει συμβόλαιο (γενικών κλάδων) χωρίς την έγγραφη συμφωνία του ασφαλισμένου.
- 6) Σέβεται το χαρτοφυλάκιο του συναδέλφου του.
- 7) ΟΧΙ ΕΜΠΛΟΚΗ του ασφαλιστικού συμβούλου στην ΕΞΑΓΟΡΑ ή ΔΙΑΚΟΠΗ του παλαιού Συμβολαίου και έκδοση νέου σε άλλη εταιρία. Ειδικότερα όταν αποχωρεί από την εταιρία του. Η εμπλοκή θεμελιώνεται με γραπτή και τεκμηριωμένη καταγγελία της θυγομένης εταιρίας, του συνεργάτη της ή του ασφαλισμένου.
- 8) Να επισημαίνει στον ασφαλισμένο τις συνέπειες της πρόωρης διακοπής ή ακύρωσης του ασφαλιστηρίου συμβολαίου του. Να συμβουλεύει τον ασφαλισμένο να διατηρεί το προηγούμενο ή τα προηγούμενα συμβόλαια, βασικά ή συμπληρωματικά, να τον πληροφορεί αναλυτικά για την

- απώλεια των δικαιωμάτων του ή πλεονεκτημάτων και για τους κινδύνους που διατρέχει από τυχόν άκαιρη διακοπή ή εξαγορά.
 Η παράβαση των παραπάνω κανόνων προκαλεί:
- A) ΒΛΑΒΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ, ΤΟΥ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ ΤΗΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ
 - α) Μειούται το κύρος και η αξιοπιστία της θυγομένης εταιρίας και του συνεργάτη της, αφού συνήθως ο ερασιτέχνης ασφαλιστικός σύμβουλος χρησιμοποιεί αναληθή επιχειρήματα για την απόσπαση των συμβολαίων τους.
 - β) Η θυγομένη εταιρία υφίσταται οικονομική βλάβη, ιδίως όταν δεν έχει ακόμα καλύψει το κόστος της πρόσκτησης.
 - γ) Ο συνεργάτης της υφίσταται ηθική και οικονομική βλάβη στερούμενος των προμηθειών του και του ανάλογου κέντρου επιρροής.
 - δ) Μειούται το κύρος και η αξιοπιστία του θεσμού και του επαγγέλματος, από την αντιπαράθεση των μερών και της διαπιστούμενης βλάβης του ασφαλισμένου.
 - B) ΒΛΑΒΗ ΚΑΙ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΖΩΗΣ
 - α) Χάνει τη διετή προθεσμία για το αδιαφιλονίκητο του Συμβολαίου.
 - β) Χάνει την τριετή προθεσμία για τη δημιουργία αξιών εξαγοράς.
 - γ) Χάνει το ασφάλιστρο της αρχικής ηλικίας του ή την κλίμακα της ηλικίας στην οποία εντάχθηκε ή τυχόν παλαιό ασφάλιστρο.
 - δ) Χάνει τους ευνοϊκότερους όρους του συμβολαίου του, εάν και εφόσον υπάρχουν (λγότερες εξαιρέσεις ή πρόσθετες καλύψεις χωρίς ασφάλιστρο), όπως και την τυχόν προθεσμία για την ισοβιότητα των συμβολαίων υγείας.
 - ε) Χάνει τη συνολική προσμέτρηση χρόνου για την τελική δημιουργία αξίας του συμβολαίου και η οποία είναι συνάρτηση της παλαιότητας του.
 - στ) Μένει συνήθως ακάλυπτος κατά το μεσολαβούντα χρόνο μεταξύ της ακύρωσης του προηγούμενου συμβολαίου και της έκδοσης του νέου.
 - ζ) Καθίσταται μη ασφαλισμένος, εάν λίγο πριν την έκδοση του νέου συμβολαίου η υγεία του υπέστη ξαφνική και ανεπανόρθωτη βλάβη.

Εκ του ΠΣΑΣ



ΖΩΓΡΑΦΙΚΗ & ΚΙΝΗΜΑΤΟΓΡΑΦΟΣ

...όταν η εικόνα
 κρατάει ζωντανή του
ΜΥΘΟΥ την
 πραγματικότητα και
 του **ΟΝΕΙΡΟΥ** τη
 μαγεία...

μια απίστευτα μαγευτική έλξη στο ανθρώπινο όμμα και στην ψυχή. Έδειχνε αυτά που θα ήθελε ο άνθρωπος να ζήσει, να νιώσει, να απολαύσει.
 Ήταν το "κατάρτι" του στο μεσοπέλαγο των ανεκπλήρωτων πόθων και επιθυμιών. Η εικόνα. Ο άπειρος αυτός "ορίζοντας" που είχε και πάντα θα έχει τη δυναμική να σε ταξιδεύει, εκεί που δεν υπάρχει σύνορο, εκεί που ο χρόνος και ο τόπος χάνουν τη διάρκεια και τη διάστασή τους.
 Η εικόνα. Η κίνηση. Ο Λόγος. Η Σιωπή. Το όνειρο. Το ένστικτο. Η κραυγή των απωθμένων επιθυμιών. Όλα μαζί ζυμωμένα με τον καθημερινό ήρωα της κοινωνικοπολιτικής πραγματικότητας, τον "αργάτη" της βιοπάλης, που αποζητά διεξοδο στον "καθάριο" αέρα της ειδωλοποιημένης φαντασίωσης, για να βρει τη ΔΥΝΑΜΗ να συνεχίσει την ανηφορική πεζή πορεία του.
 Στο 7ο σκαλοπάτι της τέχνης, ο άνθρωπος θεοποίησε τη μαυλιστική ΔΥΝΑΜΗ της Εικόνας, γιατί πίστεψε πως μόνο μέσα της μπορούσε να νιώσει λήφτερος, χαλαρός, πραγματικός, ξαρμάτωτος από την προσποίηση, τη σύμβαση, την επιφανειακά ευτυχισμένη συνθήκη ζωής.
 Η μεγάλη οδόν, η γιγάντια εικόνα "θέριευε" μέσα του, όσα είχε τολμήσει να θέλει από μικρός: την καλοσυνάτη διάθεση, τον αποφασιστικό χαρακτήρα, τη σωματική ομορφιά, την ισχυρή προσ/τα, την αδόμαστη αναζήτηση, την ατείχιστη ελευθερία, τον γλυκό ρομαντισμό, την τρέλλα της αυτοπροσφοράς σε μία και για μία ΙΔΕΑ!!!
 Καθώς ο νέος αιώνας αναίρουσε τις κληρονομίες του σε αξίες και ιδανικά, την εικόνα της 7ης τέχνης, την κινηματογραφική, την έθρεψε με το "γάλα" της δικής του ΑΜΑΛΘΕΙΑΣ: της μηχανής και των "παιδιών" της. Την αποστέωσε από κάθε συναισθηματική προϋπόθεση, την έκανε αιμοσταγή και ψυχοβόρα, τη θεμελίωσε πάνω σε νέα δόγματα του τύπου:



- η επόμενη μέρα της απέλπιδος ΖΩΗΣ με φόντο το πυρηνικό μανιτάρι!
 - Πού είναι το όραμα, που κάποτε γέμιζε το πανί και την ψυχή;
 - Πού πήγε το δάκρυ που γεννιόταν από την κόγχη του συμπάσχοντος θεατού;
 - Σε ποια ρωγμή της ωμής καθημερινής πραγματικότητας έπεσε και χάθηκε η δημιουργός - ταξιδεύτρα φαντασίωσης;
 - Πώς η εικόνα έγινε εικονική και ψεύτικη, απάνθρωπη και ανθρωποβόρα, αποπροσανατολιστική και εκφυλισμένη και προδωσε τον ανθρώπινο ψυχισμό;
 - Γιατί αντάλλαξε - ως ψυχρός μεταπράτης του λευκού του απύθμενου ονείρου με το κατακόκκινο του ασίγαστου κατώτερου ενστίκτου, της βίας και της δολεροπτησίας, του υπολογισμού και του συμφέροντος, της άνευ όρων και ορίων αδιότακτης επικράτησης;
 Τούτος ο "νέος" αιώνας (20ος) βηματίζει στο ύστατο σημείο του φυγεμού του...Ας του "χαρίσουμε" αφεϊδωλα τις εικόνες που μας ανάγκασε να δούμε, είτε στο προηγούμενο και πολυτελές "dolby stereo" πανί του, είτε στη ζωντανή καθημερινή πραγματικότητα, που είναι κατάμεστη από πόνο, αλλοτρίωση, μοναξιά, φόβο, δυσπιστία, εκμετάλλευση, προσποίηση, βαρβαρισμό, βία...
 Ας ανοίξουμε τα μάτια και πάλι σε "κείνο το παλιό - καλό ανθρώπινο "πανί" που είχε ως πρωταγωνιστή τον Άνθρωπο για τον Άνθρωπο, το όνειρο για τη ζωή, το μήνυμα για τον πολιτισμό, τη ζωντανή έμπνευση για την πραγματική ΤΕΧΝΗ, σε κείνον τον ανθρώπινο κινηματογράφο, που γέμιζε ζεστό χνώτο και αίσθημα και τα καλοκαίρια μύριζε απ' άκρη σε άκρη γιασεμί - γαζί και ρομαντική ενατένιση και ενόραση...
 Ας υψώσουμε τα χέρια, για να σηκώσουμε ψηλά την ΤΕΧΝΗ από τα μικρά, αλλοτριωτικά και μηχανιστικά ΤΕΙΧΗ μέσα στα οποία θέλει να την φυλακίσει το σύγχρονο "πάνθεον" των επιχειρηματιών και των συμφερόντων τους.

Λένα Μανούσου
 Φιλόλογος

Υ.Γ.: Σ.Σ. Το κείμενο γράφτηκε με αφορμή την έκθεση Γιγαντοσφισμών του κινηματογράφου από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

20 ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΑΣ & ΚΥΠΡΟΥ



Κυριάκου (Eurolife), Ι. Παλτατζίδης (Εθνική) και Λ. Πιτόγλου (N.N.). Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου απενεμήθησαν τιμητικά διπλώματα και κάρτες διακεκριμένου μέλους σε όλους τους επιτυχόντες του Διαγωνισμού, καθώς επίσης σε ειδική τελετή βραβεύτηκαν οι 100 πρώτοι Έλληνες και οι 50 πρώτοι Κύπριοι ασφαλιστές.

Το κλείσιμο του Συνεδρίου έγινε από τον Πρόεδρο της LIMRA κ. Μανώλη Ανδρόνικο, ο οποίος και με την ιδιότητά του ως Προέδρου της Επιτροπής Δεοντολογίας ζήτησε τόσο από τους παριστάμενους ασφαλιστές και ασφαλίστριες να έχουν μια επαγγελματική παρουσία στην αγορά με σεβασμό στον πελάτη και τον ανταγωνισμό, όσο ιδιαίτερα τη συνεργασία των Διευθυντών Πωλήσεων προκειμένου να ισχυροποιηθεί περισσότερο το Agency System, να δημιουργηθούν Mega Agencies με νέες δομές και φιλοσοφία για την ποιοτική εξυπηρέτηση των πελατών και την αναβάθμιση της ιδιωτικής ασφάλισης. Τέλος, προσφέρθηκαν αναμνηστικά δώρα στους 4 ομιλητές του Panel και στους 2 προσκεκλημένους του Συνεδρίου κ.κ. Ted Athanassiades και Brian Backhouse.

Η οργανωτική επιτροπή του Συνεδρίου μάς έστειλε επιστολή με τα αποτελέσματα αξιολόγησης του Συνεδρίου τα οποία και ευχαρίστως δημοσιεύουμε.

Το περιοδικό μας πολλές φορές κατέγραψε στο παρελθόν στις σελίδες του κριτική και ειδήσεις για τη μεγάλη συνεισφορά της LIMRA και συνεχίζει πάντα στα πλαίσια συνεργασίας με τη LIMRA Ελλάδας-Κύπρου να υπενθυμίζει στους αναγνώστες του με συνεχείς αναφορές στο εκπαιδευτικό υλικό που έχουν οι εταιρίες μέλη και που άλλη μια φορά συμβουλευόμαστε να χρησιμοποιήσουν οι ασφαλιστές και Managers μας.

νική 4, International Life 2, Λαϊκή 1
Από την Κύπρο: Eurolife 62, Universal Life 56, Interamerican Κύπρου 48, Φιλική 24, Ασπίς Πρόνοια Κύπρου 5, Πανευρωπαϊκή 3.
Την έναρξη του Συνεδρίου κήρυξε ο Πρόεδρος της Ελληνοκυπριακής Επιτροπής LIMRA κ. Μανώλης Ανδρόνικος, Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της Nationale-Nederlanden.
Προσκεκλημένοι και εκ των ομιλητών του Συνεδρίου ήταν ο Έλληνας Πρόεδρος της Metropolitan Life Insurance της Νέας Υόρκης κ. Ted Athanassiades, ο οποίος ανέπτυξε το θέμα "Οι κατευθύνσεις της Αγοράς" και ο Άγγλος κ. Brian Backhouse Σύμβουλος Επιχειρήσεων, ο οποίος ανέπτυξε το θέμα "Απελευθερώνοντας τον καλύτερο εαυτό μας".
Στο Panel Ασφαλιστών του Συνεδρίου, με θέμα "Οι νέες προκλήσεις της Αγοράς" και συντονιστή τον κ. Δημήτρη Μπάτρη, Διευθυντή Πωλήσεων της AGF Kosmos, ανέπτυξαν τις απόψεις τους οι κ.κ. Ν. Γιατράκος (Interamerican), Κ.

Στις 4 Νοεμβρίου 1996 πραγματοποιήθηκε με ιδιαίτερη λαμπρότητα και μεγάλη επιτυχία το 2ο Συνέδριο Κορυφαίων Ασφαλιστών Ζωής Ελλάδας και Κύπρου στο Ξενοδοχείο Intercontinental.
Στο Συνέδριο συμμετείχαν 700 σύνεδροι, μεταξύ των οποίων Διευθυντικά και Διοικητικά στελέχη των Εταιριών μελών της LIMRA. Οι ασφαλιστές και ασφαλίστριες για να συμμετάσχουν στο Συνέδριο έπρεπε να επιτύχουν τους παραγωγικούς στόχους του σχετικού Διαγωνισμού, οι οποίοι ήταν για μεν την Ελλάδα 15.000.000 δρχ., για δε την Κύπρο £30.000.

Από τις Εταιρίες μέλη της LIMRA στο διάστημα του Διαγωνισμού το οποίο ήταν από 01/01/1994 έως 31/12/1995 συμμετείχαν οι παρακάτω εταιρίες, οι οποίες αναφέρονται κατά σειρά με τον αριθμό των επιτυχημένων συνεργατών τους.

Από την Ελλάδα: Nationale - Nederlanden 122, Interamerican 106, Εθνική 56, AGF Kosmos 54, Ασπίς Πρόνοια 18, Ασπίρ 9, Metrolife 7, Allianz 6, Αγροτική 4, Ελληνοβρετα-

ΔΕΛΤΙΟ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ 2ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΖΩΗΣ

1. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΣΥΝΘΗΚΩΝ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

Τα θέματα και το χρονικό διάστημα των εργασιών του Συνεδρίου κάλυψαν τα δικά σας ενδιαφέροντα ικανοποιητικά ή θα προτιμούσατε:

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ %	
1.1.1 Μεγαλύτερη διάρκεια	30	20,2
1.1.2 Περισσότερους ομιλητές	69	46,3
1.1.3 Απάντησαν και στο 1.1.1 και στο 1.1.2	3	2,0
1.1.4 Δεν απάντησαν ούτε στο 1.1.1 ούτε στο 1.1.2	47	31,5
ΣΥΝΟΛΟ	149	100

Πώς θα προτιμούσατε τη διεξαγωγή του Συνεδρίου:

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ %	
1.2.1 Με ομιλητές	68	45,6
1.2.2 Με συμμετοχή των Συνέδρων	68	45,6
1.2.3 Απάντησαν και στο 1.2.1 και στο 1.2.2	6	4,0
1.2.4 Δεν απάντησαν ούτε στο 1.2.1 ούτε στο 1.2.2	7	4,8
ΣΥΝΟΛΟ	149	100

2. ΟΜΙΛΗΤΕΣ

Η διάρκεια των ομιλητών του Συνεδρίου ήταν:

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ %	
2.1.1 Μεγάλη	20	13,4
2.1.2 Ικανοποιητική	118	79,2
2.1.3 Μικρή	6	4,0
2.1.4 Δεν απάντησαν	5	3,4
ΣΥΝΟΛΟ	149	100

Μετά τη λήξη των ομιλιών, υπήρξαν κάποια σημεία για τα οποία θα θέλατε περισσότερες διευκρινίσεις:

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ %	
2.2.1 Ναι	52	34,9
2.2.2 Όχι	88	59,1
2.2.3 Δεν απάντησαν	9	6,0
ΣΥΝΟΛΟ	149	100

3.ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

Ο χρόνος που διήρκεσαν οι βραβεύσεις θεωρείτε πως ήταν:

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ %	
3.1.1 Σύντομος	111	74,5
3.1.2 Μεγάλης διάρκειας	22	14,8
3.1.3 Κουραστικός	7	4,7
3.1.4 Δεν απάντησαν	9	6,0
ΣΥΝΟΛΟ	149	100

Ο συνολικός αριθμός των βραβεύσεων θεωρείτε πως ήταν:

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ %	
3.2.1 Μεγάλος	22	14,8
3.2.2 Ικανοποιητικός	110	73,8
3.2.3 Μικρός	12	8,1
3.2.4 Δεν απάντησαν	5	3,3
ΣΥΝΟΛΟ	149	100

4. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

Πιστεύετε πως η επιλογή του χώρου διεξαγωγής του Συνεδρίου ήταν:

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ %	
4.1.1 Πολύ καλή	109	73,2
4.1.2 Καλή	37	24,8
4.1.3 Μη ικανοποιητική	2	1,3
4.1.4 Δεν απάντησαν	1	0,7
ΣΥΝΟΛΟ	149	100

Η ποιότητα των συνθηκών διαμονής και οι υπηρεσίες που σας προσφέρθηκαν από το Ξενοδοχείο ήταν:

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ %	
4.2.1 Πολύ καλή	92	61,7
4.2.2 Καλή	53	35,5
4.2.3 Μη ικανοποιητική	2	1,4
4.2.4 Δεν απάντησαν	2	1,4
ΣΥΝΟΛΟ	149	100

Η αίθουσα διεξαγωγής του Συνεδρίου ήταν:

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ %	
4.3.1 Άνετη - ευχάριστη	134	90,0
4.3.2 Άβολη - κουραστική	9	6,0
4.3.3 Αδιάφορη	6	4,0
4.3.4 Δεν απάντησαν	0	0,0
ΣΥΝΟΛΟ	149	100

Το οπτικοακουστικό υλικό ήταν:

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ %	
4.4.1 Πλούσιο	52	34,9
4.4.2 Επαρκές	81	54,4
4.4.3 Μη ικανοποιητικό	14	9,4
4.4.4 Δεν απάντησαν	2	1,3
ΣΥΝΟΛΟ	149	100

Η επιλογή των γευμάτων και το service ήταν:

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ %	
4.5.1 Πολύ καλή	96	64,4
4.5.2 Καλή	49	32,9
4.5.3 Μη ικανοποιητική	4	2,7
4.5.4 Δεν απάντησαν	0	0,0
ΣΥΝΟΛΟ	149	100

Η γραμματειακή υποστήριξη του Συνεδρίου ήταν:

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ %	
4.6.1 Πολύ καλή	102	68,5
4.6.2 Καλή	46	30,9
4.6.3 Μη ικανοποιητική	1	0,6
4.6.4 Δεν απάντησαν	0	0,0
ΣΥΝΟΛΟ	149	100

Το έντυπο υλικό που διανεμήθηκε ήταν:

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ %	
4.7.1 Πολύ καλό	72	48,3
4.7.2 Καλό	56	37,6
4.7.3 Μη ικανοποιητικό	3	2,0
4.7.4 Δεν απάντησαν	18	12,1
ΣΥΝΟΛΟ	149	100



Π. Γεωργουλές
Διπλής INTERAMERICAN
Μέλος Δ.Σ. Συλλόγου
Συνιτών

Υπάρχει σε κάποια εταιρία ένας θαυμάσιος Manager, τον λένε Παναγιώτη Γεωργουλέα, τίμιος, εργατικότητα, σεμνός και ειλικρινής που εργάζεται ως αργά το βράδυ σε κεντρικό γραφείο σε σημείο των Αθηνών. Κάποτε τον άκουσα να λέει πως πηγαίνει στο σπίτι του μετά από μία μέρα εργασίας, μετά

από μία μέρα προσφοράς που έδωσε τα πάντα, που έλιωσε σαν κερί προσπαθώντας να εκπαιδεύσει ανθρώπους στη δουλειά του ασφαλιστή και όπου όπως είπε χαρακτηριστικά “άδειασε” όλη την μπαταρία του δίνοντας...

Υπάρχουν πολλοί Managers σαν τον Παναγιώτη που λιώνουν τη ζωή τους στο εκπαιδευτήριο του γραφείου και στην πιάτσα, στην αγορά, για να μάθουν σε κάποιους τη δουλειά, για να μορφώσουν επαγγελματικά ανειδίκευτους, για να σταθεροποιήσουν καριέρα σε αμφίβολους, για να εξασφαλίσουν το αύριο σε οικογενειάρχες αγχωμένους στο σήμερα, για να λαμπρύνουν την αγορά με επαγγελματίες προσφοράς, για να ανεβάσουν τις εταιρίες, για να φτιάξουν εταιρίες!

Υπάρχουν πολλοί Managers που, σαν τις μέλισσες που πάνε από λουλούδι σε λουλούδι ώρες ατελείωτες και αποστάσεις μακρινές για να βρουν αυτό που θέλουν, ψάχνουν στις εφημερίδες στις αγγελίες, σε κέντρα επιρροής, σε γραφεία ευρέσεως εργασίας, σε κομματικές οργανώσεις, σε συλλόγους, σε πολυκαταστήματα, σε γραφεία προσωπικού εταιριών που κλείνουν, σε σαλόνια, σε συνάξεις συγγενών, παντού για να βρουν αυτόν που κάνει για ασφαλιστής και να του μάθουν το επάγγελμα...

Υπάρχουν Managers που ταυτίζουν το χτυποκάρδι της καρδιάς τους με το χτυποκάρδι του νέου ασφαλιστή. Υπάρχουν Managers που παίρνουν τον σαρανταπεντάρη οικογενειάρχη που η επιχείρησή του έκλεισε και αγωνίζονται να επουλώσουν την πληγή της απόλυσης και ανεργίας, που παλεύουν να ξαναδώσουν χαμόγελο στο σπιτικό που δυστυχεί ζώντας με την επιδότηση του ΟΑΕΔ.

Υπάρχουν Managers που ξανανοίγουν τις καρδιές και τα κλεισμένα παράθυρα και σηκώνουν τα σκυμμένα μελαγχολικά κεφάλια της ατελείωτης ουράς των νέων που αποκομμένοι απ’ το σύστημα παιδείας

Οι καλοί ...οι κακοί & οι άσχημοι διευθυντές πωλήσεων

Πόσο ωφελείται
η ασφαλιστική αγορά
με την “ανακύκλωση”
ασφαλιστών - διευθυντών
και συμβολαίων;

περιφέρονται για “ότι τύχει”, “κάτι τέλος πάντων”... Είναι οι Managers που ξαναδίνουν ελπίδες, που ξαναδίνουν εμπιστοσύνη στα αμφίβολα μάτια, που ξαναεντάσσουν στο κοινωνικό σύνολο νέους εχθρικούς και επαναστατημένους με αυτό που τους πλήγωσε... Υπάρχουν Managers που με χίλιους τρόπους βρίσκουν λύσεις να ξεκινήσει

παιδιά τους και επενδύουν με χρήματα, με αισιοδοξία, με προοπτική, με αγώνες, με προσπάθειες. Βέβαια, η ζωή δεν ήτανε ποτέ στρωμένη με λουλούδια. Το δάκρυ κυλά στα μάγουλα, και η ατυχία παραμονεύει σε κάθε στιγμή. Έρχονται λάθη, έρχονται φόβοι, έρχονται κακές στιγμές, έρχονται εγωισμοί και ανθρώπινα πάθη που σηκώνονται σαν τον ανεμοστρόβιλο διασκορπίζοντας φιλίες, σχέσεις, κοινούς στόχους και το δύσκολο παρελθόν... Άλλες φορές, λάθη τρίτων όπως λάθη προϊσταμένων, αδιαφορία ηγεσίας, λάθος στρατηγική κινήτρων, λάθος χειρισμοί, κακό σέρβις προς τους συνεργάτες, κακοί υπάλληλοι ή κάτι άλλο δημιουργούν προβλήματα σε σχέσεις Managers - ασφαλιστών και αρχίζει η γκρίνια, η μουρμούρα, η αδιαφορία η χαμηλή παραγωγικότητα, τα παράπονα... Τότε εμφανίζονται οι “λύκοι” να φάνε την κοκκινোসκουφίτσα! Τότε συνήθως έρχονται οι “κλέφτες”. Είναι τα αρπαχτικά της αγοράς που οσμίζονται τη λεία του χαρτοφυλακίου και όχι το πρόσωπο του συνεργάτη. Παρακολουθούν ποιοι είναι νέοι και άπειροι, ποιοι έχουν προβλήματα (που παντού και πάντα υπάρχουν) κι αρχίζουν σαν τις σειρήνες τα καλοπιάσματα και ταξίματα... Έτσι αν δείτε την αγορά θα δείτε κάποιους “κλέφτες” που τριγυρνάνε στα συνέδρια, σε λέσχες, σε συλλόγους, ψάχνουν καταλόγους άλλων εταιριών και χτυπάνε αθόρυβα με μία φιλική επίσκεψη, ένα ποτό. Είναι μαέστροι!

Βέβαια τι σημαίνει γραφείο εκπαίδευσης δε γνωρίζουν. Ούτε καν τα τιμολόγια δεν ξέρουν. Αυτοί ξέρουν να τριγυρνάνε από εταιρία σε εταιρία και να ψαχουλεύουν. Δεν τους νοιάζει ποτέ ο θερσμός των άλλων, τους νοιάζει τι θα θερίσουν αυτοί από τις μεταγραφές και “διευκολύνσεις”. Αυτοί κυνηγάνε το “έτοιμο” συστημικά. Αυτοί δεν είναι να βγάλουν μέσα από τα σπλάχνα τους αλλά είναι κυνηγοί μεταγραφών σ’ ένα χώρο που υπάρχει “έλλειμμα ήθους”...

Κάποιοι αναγνώστες αυτού του κειμένου θα πουν πως υπερβάλλουμε. Άλλοι θα πουν πως είμαστε άδικοι. Μερικοί θα μας κατηγορήσουν για αμάθεια της αγοράς και έλλειψη “εγκύρου γνώμης” και ρεαλισμού στη ζούγκλα των νόμων της αγοράς. Ακόμα, μερικοί θα μας πουν πως εμποδίζουμε την πρόοδο και τη δυνατότητα ελευθερίας συμβάσεων.

Τα ξέρουμε όλα αυτά αγαπητοί. Γνωρίζουμε πως όλα έχουν ένα μέτρο. Γνωρίζουμε όμως πως υπάρχουν συμφωνίες κυρίων σε επίπεδο Γενικής Διεύθυνσης εταιριών σε κάποια τραπέζια ενώσεων και σε κάποιους εκπαιδευτικούς οργανισμούς, όπου σε κοινές συναντήσεις απαγορεύεται η στρατολόγηση συναδέλφων άλλων εταιριών και οι μυστικές συμφωνίες και συζητήσεις με προτάσεις... Άρα υπάρχει κάποιο όριο...

Παλαιότερα ακόμα και στις κοινές εκπαιδευτικές συναντήσεις της LIMRA στην Ελλάδα εμφανίσθηκαν εκφυλιστικά τέτοια φαινόμενα δυναμικής επίθεσης προτάσεων και αντιπροτάσεων... Γνωρίζουμε αρκετές τέτοιες μικρές πικρές ιστοριούλες που κατέληξαν στη σκληρή έκφραση του “όποιος φάει τον άλλο” και στις εξαγορές του τύπου μεταγραφών ποδοσφαιριστών όπου κάποτε η “φανέλα” είχε κάποιο νόημα ενώ σήμερα...

Για να κλείνουμε εδώ και να αφήσουμε ανοιχτό το θέμα ώστε αν χρειαστεί να επανέλθουμε λέμε πως έχουμε και άλλα στοιχεία να πούμε, αλλά ίσως αυτή τη στιγμή να έβλαπταν πιθανόν το θεσμό των ασφαλειών γενικότερα...

Φυσικά, γνωρίζουμε πως όλοι έχουν δικαίωμα να εργασθούν όπου θέλουν. Φυσικά είμαστε οπαδοί της άποψης ότι οι ασφαλιστές και Managers έχουν δικαίωμα να εργάζονται σε όποια και όσες εταιρίες θέλουν. Και βέβαια, υποστηρίζουμε και θα υποστηρίζουμε οι εταιρίες να προσέξουν τους ανθρώπους τους, τις συμβάσεις τους και να αποδίδουν καλές συνθήκες εργασίας γιατί αν δεν το κάνουν αυτοί θα το κάνουν κάποιοι άλλοι. Αυτός είναι υγιής ανταγωνισμός στους νόμους προσφοράς - ζήτησης...

Εκείνο το μήνυμα που θέλαμε σήμερα να πούμε είναι πως έχει διαφορά αυτό με το κυνήγι που κάνουν κάποιοι “κλέφτες” στην ουσία θήθεν Διευθυντές πωλήσεων - μάλλον Διευθυντές δΟΣΟΛΗΨΙΩΝ “κάτω απ’ το τραπέζι”. Πρέπει να σταματήσουν οι δΟΣΟ-

ληψίες αυτού του είδους σε βάρος συμφερόντων των πελατών και ασφαλιστών και μεσαίων στελεχών - Managers. Ένας Διευθυντής υποκαταστήματος, ένας manager που ιδρώνει να φτιάξει ασφαλιστή και δουλεύει χρόνια με κανόνες και προδιαγραφές της νομοθεσίας και της εταιρίας του δεν μπορεί να αμυνθεί εναντίον αυτών των δΟΣΟΛΗΨΙΩΝ σε άλλα επίπεδα και άλλα συμφέροντα. Οι νόμοι για αδικαιολόγητο πλουτισμό, για αθέμιτο ανταγωνισμό και τα άρθρα του Αστικού Κώδικα για τους νόμους καλής πίστης έχουν αντικείμενο να εφαρμοσθούν στο μέλλον αν θέλουμε να ζητήσουμε από την πολιτεία και την ελληνική κοινωνία αυτό που δικαιούται η ιδιωτική ασφάλιση όπως και ο συναφής Νόμος 1961/3-9-1991 για παραπλανητική και αθέμιτη διαφήμιση.

Στο συνέδριο ασφαλιστών ακούστηκαν ENTONA παράπονα για τις συμβάσεις, το χαρτοφυλάκιο, τις ομαδικές, τις μετακινήσεις, τις μεταφορές χαρτοφυλακίων που σημαίνει ό,τι το θέμα ΚΑΙΕΙ. Ασφαλώς, και οι ασφαλιστές έχουν κάνει πολλά λάθη και συνέπραξαν με εταιρίες σε λάθος συμβάσεις. Οι αλλαγές που έρχονται θα φέρουν ΠΟΛΜΑ προβλήματα και μετακινήσεις. ΤΩΡΑ ας μπουν κανόνες δεοντολογίας και ο Πρόεδρος επιτροπής δεοντολογίας κ. Μανώλης Ανδρόνικος ας πάρει πρωτοβουλίες, επειδή όση παραγωγή κι αν κάνουν μερικοί και όσα νούμερα να βγάλουν σε πληρωμένες διαφημίσεις θα μένουν πάντα μεταξεταστέοι στο μάθημα δημιουργίας και ανάπτυξης. Ευτυχώς, είμαστε σε μικρή αγορά και ξέρουμε ποιοι δημιουργούν και ποιοι...“κλέβουν”.

Ευάγ. Γ. Σπύρου

ΝΕΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΣΠΑΣΙΜΑΤΟΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΖΩΗΣ

Διάσταση έχει πάρει τελευταία το σπάσιμο Συμβολαίων Ζωής. Παρά τις επανειλημμένες αναφορές στο θέμα αυτό, οι εμπλεκόμενες πλευρές άλλοτε σιωπηρά και άλλοτε ενεργά, υιοθετούν κινήσεις τέτοιες σπασίματος συμβολαίων αγνοώντας τις σημαντικές απώλειες του ασφαλιζόμενου. Η Αναδρομική Ισχύς των Συμβολαίων που παρέχονται από τις Εταιρίες ανοίγουν την όρεξη κακών επαγγελματιών που μετακινούνται από Εταιρία σε Εταιρία μεταφέρουν τον πελάτη τους, για ίδια προσωπικά οφέλη. Ο σεβασμός προς τον ασφαλιζόμενο, η σωστή εξυπηρέτηση, η ποιότητα δουλειάς που διακηρύσσεται από όλα τα στόματα έχουν αφήσει τις θέσεις τους χάριν άλλων σκοπιμοτήτων.

Τελευταία, Νέα Μέθοδος σπασίματος συμβολαίων αναπτύσσεται στην Ασφαλιστική Αγορά. Ασφαλιστές υποσχόμενοι μεγαλύτερες αποδόσεις σε Χρηματοοικονομικά Προϊόντα (Αμοιβαία Κεφάλαια, UNIT LINK) εξαγοράζουν συμβόλαια χρησιμοποιώντας την αξία αυτή για την αγορά των προϊόντων αυτών. Η ευθύνη Εταιριών - Συντονιστών - Ασφαλιστών σε τέτοιες ενέργειες είναι τεράστια. Υποχρέωση όλων είναι να διαφυλάξουμε αυτό που χρόνια κτίσαμε και δημιουργήσαμε. Στη σημερινή εποχή που ο κλάδος δοκιμάζεται περισσότερο από κάθε άλλη φορά οφείλουμε όλοι μαζί να απομονώσουμε και να καταδικάσουμε τέτοιες κινήσεις.

Συνάδελφε Συντονιστή, η δική σου συμβολή στην προσπάθεια που κάνουμε σαν Δ.Σ. για την εξυγίανση τέτοιων Μεθόδων Σπασίματος Συμβολαίων είναι καθοριστική. Έτσι μόνο θα μπορέσουμε να επέμβουμε και να καταγγείλουμε προς κάθε κατεύθυνση, Αρμόδια Αρχή κ.λπ. τις ενέργειες αυτές που εκθέτουν τον κλάδο, δημιουργούν δυσπιστία και απομακρύνουν το καταναλωτικό κοινό από την Ασφαλιστική Ιδέα.

Ο πρόεδρος του Δ.Σ. των Συντονιστών Ασφ. Συμβολαίων Ιωάννης Κορωναίος

Εύλογη αμοιβή και στους Managers ασφαλιστικών εταιριών;

Ο νόμος 2121 του 1993 έχει προβλέψει για καταβολή “εύλογης αμοιβής” στους πνευματικούς δημιουργούς, στους ερμηνευτές ή εκτελεστές καλλιτέχνες και στους παραγωγούς, το έργο των οποίων “αναπαράγεται” από διάφορα τεχνικά μέσα, όπως συσκευές εγγραφής ήχου και εικόνας, μαγνητικές ταινίες, δίσκοι, CD, βίντεο, φωτοτυπικά μηχανήματα κ.ά.

Ο οργανισμός πνευματικής ιδιοκτησίας έκανε πολλές προσπάθειες για την εφαρμογή και την ισχύ αυτού του νόμου και δικαιώθηκε. Οι ηθοποιοί και άλλοι δημιουργοί των ταινιών του παλαιού κινηματογράφου απαιτούν εδώ και τώρα τα ποσά τους από τους τηλεοπτικούς σταθμούς που θησαυρίζουν απ’ το παίξιμο παλαιών ταινιών. Ο Οργανισμός Συλλογικής Διαχείρισης Δικαιωμάτων των Ελλήνων ηθοποιών “ΔΙΟΝΥΣΟΣ” κέρδισε 7.000.000 από αγωγή εναντίον μεγάλου καναλιού Τ.Υ. και από άλλο ζητά 17.000.000. Το θέμα συνεχίζεται να απασχολεί πολλούς.

Ο Σύλλογος Συντονιστών ίσως θα έπρεπε να ψάξει το θέμα (αν του περισσέψει λίγος χρόνος από την απασχόλησή του με πίτες, πολλά και διάφορα άνευ αποτελέσματος) και να δει μήπως οφείλεται σε κάποιους ΕΥΛΟΓΗ ΑΜΟΙΒΗ των χιλιάδων ασφαλιστών κάποιων Διευθυντών - Δημιουργών που παράγουν και αναπαράγουν Νέα παραγωγή σε διάφορες εταιρίες που μετακινούνται για λογαριασμό εταιριών που δεν δούλεψαν να τους δημιουργήσουν. Το ΝΑΙ πιστεύει πως υπάρχει θέμα. Πώς καρπώνεται μία εταιρία τον μόχθο και το κόστος ενός ξένου δίδυμου εταιρίας - Manager χωρίς ΕΥΛΟΓΗ ΑΜΟΙΒΗ στους δημιουργούς;

Όταν “έργο” μηχανημάτων οφείλει ΑΜΟΙΒΗ, έργο ανθρώπων γιατί να μην αμοιβεται; Προστατεύονται κασέτες και CD και άνθρωποι μένουν στο έλεος κακού ανταγωνισμού και αδικαιολόγητου πλουτισμού;

Οι πνευματικοί δημιουργοί πρέπει να δικαιώνονται. Εταιρίες και Managers που δημιούργησαν ανθρώπους πρέπει να ΔΙΚΑΙΩΝΟΝΤΑΙ στην επιλογή τους και για να είμαστε ΞΕΚΑΘΑΡΟΙ μιλάμε και για εταιρίες και για άτομα. Π.χ. η INTER-AMERICAN είναι πνευματικός Δημιουργός πολλών, σαν παράδειγμα εταιρίας-δημιουργού. Ο Ν. Βαμβουκάκης της NATIONALE NEDERLANDEN είναι πνευματικός δημιουργός πολλών ασφαλιστών και Managers σαν παράδειγμα Manager δημιουργού.

Αν μια εταιρία απ’ τις 150 που έχει η Ελληνική Αγορά καρπωθεί έργο του Ν. Βαμβουκάκη δεν αναπαράγει ξένο έργο για λογαριασμό της και δεν οφείλει ΕΥΛΟΓΗ ΑΜΟΙΒΗ;

Άλλο ελευθερία μετακίνησης εργαζομένων, άλλο εξαγορά, άλλο ανταγωνισμός, άλλο χρήση ξένου έργου, άλλο ΕΥΛΟΓΗ ΑΜΟΙΒΗ... Για όλα υπάρχει εξήγηση και όριο...

Μία δίκαιη αντιμετώπιση αυτού του θέματος ίσως αυξήσει την παραγωγή και παραγωγικότητα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Η Ένωση και οι Σύλλογοι ας το ξαναδοούν το θέμα.

Η ΔΙΣΤΑΚΤΙΚΟΤΗΤΑ για επαφή

(Call reluctance)

Γράφει από την Κύπρο
ο Ηλίας Π. Πετρίδης



ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΔΙΣΤΑΚΤΙΚΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΕΠΑΦΗ

Η διστακτικότητα για επαφή είναι ένα φαινόμενο που παρατηρείται κυρίως στον κόσμο των πωλήσεων. Είναι ένα μίγμα φόβου και αμφιβολίας που εκδηλώνεται με διάφορους τρόπους, όπως:

1. Αναβολή του ραντεβού
2. Σύγχυση προτεραιότητας και αναγκαιού
3. Παράπονα
4. Ενασχόληση με οτιδήποτε άλλο εκτός από τη δουλειά
5. Δραπέτευση από την πραγματικότητα
6. Αποφυγή τηλεφωνημάτων, εργασίας τα βράδια, επαφής με συγγενείς και φίλους, επισκέψεων σε πιθανούς υποψήφιους πελάτες

Όλα αυτά είναι χαρακτηριστικά και εκδηλώσεις της “ασθένειας” αυτής που ονομάζεται “Call Reluctance - Διστακτικότητα για επαφή”. Μερικοί ασφαλιστές υποφέρουν από αυτή την “ασθένεια” κατά περιόδους ή έχουν αυτό το πρόβλημα για όλη τους τη ζωή. Μερικοί το έχουν αντιμετωπίσει μόνο στο ξεκίνημα της σταδιοδρομίας τους και υπάρχουν και οι τυχεροί που είναι αυτοί που ποτέ στη ζωή τους δεν είχαν τέτοια εμπειρία. Αυτοί όμως πρέπει να είναι πάρα πολύ λίγοι, διότι ακόμα και οι πιο πετυχημένοι ασφαλιστές σε όλο τον κόσμο παραδέχονται ότι αντιμετώπισαν αυτό το πρόβλημα και χρειάστηκε να πολεμήσουν για αρκετό καιρό για να το υπερπηδήσουν. Ακόμη και πολύ πετυχημένοι επιχειρηματίες αντιμετωπίζουν αυτό το πρόβλημα, αν για παράδειγμα τους ζητηθεί να κάνουν κάποιο έρανο ή να επισκεφθούν και να μιλήσουν στους γνωστούς τους για κάτι που δεν έχει σχέση με τις καθημερινές τους ασχολίες (φιλανθρωπικοί ή κοινωνικοί σκοποί), τότε έρχονται αντιμέτωποι με αυτό το πρόβλημα. Γι’ αυτό, αν και εσείς το αντιμετωπίζετε μη στενοχω-

ριέστε και μη νιώθετε μόνοι. Πολλοί άνθρωποι των πωλήσεων το αντιμετώπισαν ή το αντιμετωπίζουν και συνήθως εκδηλώνεται:

1. Στην αρχή της σταδιοδρομίας
 2. Μετά από αποτυχίες ή ατυχίες
 3. Μετά από κάποιο σοκ ή ατύχημα ή ασθένεια
 4. Μετά από μία αλλαγή (περιβάλλοντος ή συνθηκών)
 5. Μετά από κάποιο σοβαρό λάθος
- Στην προσπάθειά μας να εντοπίσουμε, εξετάσουμε και αναλύσουμε το φαινόμενο αυτό πρέπει να δούμε τα τρία πιο κάτω σημεία:

1. Τις πιθανές ΑΙΤΙΕΣ που προκαλούν ΔΙΣΤΑΚΤΙΚΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΕΠΑΦΗ
2. Τα ΣΥΜΠΤΩΜΑΤΑ
3. Τα ΒΗΜΑΤΑ που πρέπει να ακολουθήσουμε για να υπερπηδήσουμε ή να θεραπεύσουμε το πρόβλημα αυτό που ονομάζεται Διστακτικότητα.

ΤΙ ΠΡΟΚΑΛΕΙ ΤΗ ΔΙΣΤΑΚΤΙΚΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΕΠΑΦΗ Ο φόβος του αγνώστου

Αν αφήσουμε κάποιον στη μέση ενός σκοτεινού δωματίου και δεν προσπαθήσει να βρει τον διακόπτη για το φως με το φόβο ότι θα κτυπήσει κάπου ή θα κάνει ζημιές, το μόνο που θα πετύχει είναι να μείνει στο σκοτάδι. Ο μόνος τρόπος για να μάθουμε τι κρύβεται πίσω από μια πόρτα είναι να την ανοίξουμε.

Ο φόβος της αποτυχίας

Όλοι οι ασφαλιστές φοβούνται την αποτυχία. Γι’ αυτό κάποιοι αποφεύγουν να κάνουν κάτι για να μην αποτύχει. Δεν πετυχαίνει αλλά ούτε γεύεται την αποτυχία, διότι απλούστατα δεν δοκίμασε καν, δεν έκανε την παραμικρή προσπάθεια. Να θυμάστε πάντοτε ότι κανείς δεν πέτυχε χωρίς να διακινδυνεύσει την αποτυχία. Όσο πιο μεγάλος είναι ο κίνδυνος αποτυχίας, τόσο πιο μεγάλη είναι η ικανοποίηση της επιτυχίας.

Ο φόβος της άρνησης ή απόρριψης

Σε όλους αρέσει να είναι επιθυμητοί και αρεστοί και αντιδρούν στην απόρριψη. Να θυμάστε όμως ότι οι υποψήφιοι πελάτες δεν απορρίπτουν εσάς προσωπικά, αλλά την πρόταση που τους κάνετε ή το πρόγραμμα που τους εισηγηθήκατε. Θα υπάρχουν πάντοτε και αυτοί που δεν θα σας δεχτούν.

Ο φόβος αντιμετώπισης του υποψήφιου πελάτη (prospect)

Οι υποψήφιοι πελάτες δεν παύουν να είναι συνηθισμένοι άνθρωποι και ένας ασφαλιστής επέλεξε αυτό το επάγγελμα διότι αγαπά τους ανθρώπους και θέλει να τους προσφέρει τις υπηρεσίες του. Εξ άλλου ένας ασφαλιστής κάνει μεγάλη χάρη σε κάποιον προσφέροντάς του αυτές τις υπηρεσίες. Οι άνθρωποι έχουν ανάγκη της Ασφάλειας Ζωής και ο ασφαλιστής είναι αυτός που θα καλύψει αυτή την ανάγκη.

Η τεμπελιά

Αυτή η αιτία είναι συζητήσιμη και αμφισβητούμενη.

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΣΥΜΠΤΩΜΑΤΑ ΤΟΥ CALL RELUCTANCE

Σπατάλη χρόνου στο γραφείο

Πολλές είναι οι περιπτώσεις εκείνες που με τη δικαιολογία της διεκπεραίωσης γραφικής εργασίας σπαταλιέται πολύτιμος χρόνος στο γραφείο. Έχει αποδειχθεί ότι η άσκοπη σπατάλη χρόνου στο γραφείο είναι η μόνη δραστηριότητα που δεν έχει αξία όσον αφορά το εισόδημα του ασφαλιστή.

Σε κανένα δεν συμφέρει να μένει στο γραφείο. Όσο περισσότερο χρόνο αφιερώνει ο ασφαλιστής έξω στην αγορά, τόσο περισσότερα χρήματα κερδίζει.

Φθηνές δικαιολογίες

Εδώ κατατάσσουμε τις περιπτώσεις εκείνες που αναβάλλει κάποιος τη δραστηριότητά του και χειρότερο, αναβάλλει ένα ραντεβού για λόγους που στην ουσία δεν στέκουν, όπως οι προλήψεις ή διάφορες σκέψεις ως προς τον χρόνο επαφής.

Φταίει ο καιρός!!!

Η χρησιμοποίηση του κακού καιρού σαν δικαιολογία για αναστολή δραστηριότητας είναι αδικαιολόγητη. Να θυμάστε ότι όταν ο καιρός είναι κακός,

ο κόσμος δεν πηγαίνει στα μαγαζιά, επομένως και ο καταστηματάρχης είναι στο γραφείο του και σας περιμένει. Όταν ο καιρός είναι κακός είναι η καλύτερη περίπτωση για prospecting.

Φανταστικές ασθένειες

Η καλύτερη θεραπεία σε έναν πονοκέφαλο ή μία αδιαθεσία είναι μία πρόταση ασφάλειας και μια προκαταβολή.

Πολλές ασχολίες

Το τελευταίο σύμπτωμα διστακτικότητας για επαφή είναι αυτό που παρουσιάζεται σε μερικούς ασφαλιστές με τη μορφή: “Έχω πολλές προσωπικές δουλειές σήμερα και δε θα μπορέσω να δω τους πελάτες μου”. Τέτοιες ασχολίες είναι η επιδιόρθωση του αυτοκινήτου, η περιποίηση του κήπου, το βάψιμο του σπιτιού, το διάβασμα των παιδιών, το ψώνισμα, η φροντίδα των παιδιών (babysitting) και άλλα.

Ο ασφαλιστής πρέπει πάντοτε να θυμάται ότι είναι ένας επιχειρηματίας και όχι ένας αργόσχολος. Προσφέρει πολύ περισσότερα στην οικογένειά του με το να είναι στην αγορά παρά να ασχολείται με πράγματα που απλώς του τρώνε την ώρα του.

Είπε...



Ορ. Θωμαδάκης
ΑΣΗΤΗΡ

Τί σας οδήγησε στο να αποκτήσετε μία εξειδίκευση στα μάλα συμβόλαια και, σύμφωνα με την εμπειρία σας, ποιος

παράγοντας είναι αυτός που επηρεάζει και ικανοποιεί έναν μεγάλο πελάτη;

Την εξειδίκευση σε μεγάλα συμβόλαια την αποκτάς μόνο με την πείρα και τη σκληρή δουλειά ετών, δε νομίζω ότι υπάρχει άλλο μαγικό κόλπο. Για να κερδίσεις την εμπιστοσύνη ενός μεγάλου πελάτη, αρκεί να κατέχεις καλά αυτό που κάνεις, δηλαδή να έχεις τη δυνατότητα και τις γνώσεις. Να διαθέτεις ένα σωστό σέρβις σε καθημερινή βάση και πάνω από όλα η σωστή συνεργασία με την εταιρία, η οποία σίγουρα πρέπει να έχει το κύρος που έχει ο ΑΣΤΕΡΑΣ.

11 ΒΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΠΟΛΕΜΗΣΗ ΤΗΣ ΔΙΣΤΑΚΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΓΙΑ ΕΠΑΦΗ

1. Γνώρισε καλά τη δουλειά σου

Ποτέ μη σταματάς να μαθαίνεις, ποτέ μη σταματάς να μελετάς. Το επάγγελμά του ασφαλιστή είναι ένα από τα επαγγέλματα στα οποία δεν πρέπει ποτέ να σταματάς την αύξηση των γνώσεών σου και την ενημέρωσή σου. Δεν υπάρχει ποτέ περίπτωση στο ασφαλιστικό επάγγελμα να πει κάποιος ότι τα ξέρει όλα και δε χρειάζεται να μάθει άλλα. Μην ανησυχείς αν δεν γνωρίζεις όλες τις απαντήσεις αλλά μην αφήνεις απορίες να μένουν απορίες. Οι ολοκληρωμένες γνώσεις δημιουργούν ΑΥΤΟΠΕΠΟΙΩΣΗΝ και η αυτοπεποίθηση αποβάλλει τη διστακτικότητα.

2. Γνώρισε του υποψήφιους πελάτες σου (prospects)

Μάθε να διερευνάς και να αναλύεις τις πληροφορίες που παίρνεις για τους πελάτες σου, δημιουργώντας μεθόδους για εξασφάλιση πληροφοριών. Όσο περισσότερες πληροφορίες έχεις τόσο περισσότερες ευκαιρίες δημιουργούνται για να φύγεις από το ραντεβού με την προκαταβολή στο χέρι. Γνωρίζοντας όσο περισσότερα μπορείς για τον υποψήφιο πελάτη αποβάλλεις τη διστακτικότητα και το φόβο του αγνώστου, διότι ήδη τον γνωρίζεις μέσω των στοιχείων που έχεις στα χέρια σου. Ίσως ακόμα να έχεις ανακαλύψει και τις ανάγκες του. Να θυμάσαι ότι όσο πιο καλά προετοιμασμένος είσαι, τόσο πιο μεγάλες πιθανότητες υπάρχουν για μια πώληση.

3. Να προετοιμάζεσαι για τη συνέντευξη

Πρέπει να γνωρίζεις ακριβώς τι θα πεις σε μια συνέντευξη από προηγούμενως. Μια οργανωμένη συνέντευξη πώλησης ή μια ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ θα είναι το καλύτερό σου όπλο στην καταπολέμηση της διστακτικότητας. Μια καλή εισήγηση είναι να έχεις έτοιμες δύο ή και τρεις εναλλακτικές λύσεις. Όσο πιο καλά προετοιμασμένος είσαι τόσο πιο μεγάλες πιθανότητες υπάρχουν για μια πώληση.

4. Βρες το στυλ που σου ταιριάζει

Ανάλυσε τον εαυτό σου. Βρες το στυλ που σου ταιριάζει και που σε κάνει να νιώθεις άνετα και χρησιμοποίησε το μέσα στα πλαίσια της Οργανωμένης Παρουσίσεως.

5. Προετοίμασε (Ζέστανε) τον υποψήφιο πελάτη σου πριν την προσωπική επαφή

Προθέρμανε τον πελάτη σου με διάφορες μεθόδους όπως είναι επιστολές που αφορούν την εταιρία σου, φυλλάδια που αφορούν καλύψεις/σχέδια ασφάλισης, διαφημίσεις μέσω τηλεράσεως, ραδιοφώνου, εφημερίδων, περιοδικών κ.λπ. Προθέρμανε τον πελάτη σου με διάφορες μεθόδους όπως είναι επιστολές που αφορούν την εταιρία σου, φυλλάδια που αφορούν καλύψεις/σχέδια ασφάλισης, διαφημίσεις μέσω τηλεράσεως, ραδιοφώνου, εφημερίδων, περιοδικών κ.λπ.

6. Βάλε μια τιμή σε κάθε κομμάτι της δουλειάς σου, σε κάθε μονάδα της δραστηριότητάς σου

Βάζοντας μια τιμή σε κάθε μονάδα της δραστηριότητάς σου, όπως είναι η απλή επαφή, η παρουσίαση, η συνέντευξη κλεισίματος κ.λπ. σημαίνει ότι δίνεις τιμή σε κάθε κομμάτι της δουλειάς σου.

Αυτό σημαίνει ότι και αν ακόμα ο υποψήφιος πελάτης πει όχι, εσύ έχεις βγάλει μερικά λεφτά από τη συνέντευξη. Αυτό και μόνο αποβάλλει τη διστακτικότητα για επαφή. Διότι και μια απλή επαφή χωρίς κανένα αποτέλεσμα σου αποφέρει κάποιο κέρδος. Να κρατάς λεπτομερώς καταστάσεις. Το κάθε κομμάτι της δουλειάς πρέπει να έχει μέγεθος και αξία. Με αυτή τη μέθοδο γνωρίζεις ακριβώς πόσο κερδίζεις από κάθε δραστηριότητα και προσπαθείς να ανεβάσεις την αξία της κάθε δραστηριότητας (LOOKING AHEAD). Αν δεν πραγματοποιήσεις μια δραστηριότητα χάνεις ακριβώς όσα αξίζεις.

7. Φρόντισε την εμφάνισή σου

Φρόντισε να είσαι αλλά και να φαίνεσαι επαγγελματίας, σωστός επιχειρηματίας. Η κομψότητα είναι ένα από τα στοιχεία της επιτυχίας στον κόσμο των πωλήσεων. Είσαι αυτό που φαίνεσαι και γίνεσαι αυτό που σκέφτεσαι. Να θυμάστε ότι το πρώτο πράγμα που πουλά ο ασφαλιστής είναι ο εαυτός του. Αυτό λοιπόν το προϊόν που ονομάζεται ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ πρέπει να είναι ωραία πακεταρισμένο. Πιστέψτε το ότι η κομψή εμφάνιση δημιουργεί αυτοπεποίθηση.

8. Χρησιμοποίησε την επιρροή άλλων

Να ζητάς ονόματα κάθε φορά που κάνεις μια πώληση. Μια πώληση δεν έχει συμπληρωθεί μέχρι να ξεκινήσει μια άλλη. Τα κέντρα επιρροής πρέπει να είναι άνθρωποι κοινώς αποδεκτοί και να εκμύλονται από την κοινότητα/πόλη σας. Να έχουν κάποια ιδιότητα που να τους κάνει σημαντικούς. Τα άτομα αυτά πρέπει να νιώθουν υπερήφανοι για την ασφάλειά τους και να μιλούν γι’ αυτήν, για τον ασφαλιστή και την εταιρία τους. Πρέπει να είναι καλοί παρατηρητές για να εντοπίζουν αλλαγές και ευκαιρίες μέσα στον κύκλο τους και πρέπει να έρχονται σε επαφή με πολύ κόσμο.

Αυτός ο τρόπος εξεμέρσεως πελατών σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα αποβάλλει κάθε ίχνος διστακτικότητας.

9. Μελέτα άλλα είδη ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Είναι σημαντικό εσύ σαν οικονομικός οικογενειακός σύμβουλος να γνωρίζεις και άλλους τρόπους επενδύσεων του εισοδήματος του πελάτη σου εκτός από τις ασφάλειες ζωής. Δημιούργησε περισσότερη εμπιστοσύνη γύρω από το άτομό σου. Μη ξεχνάτε ότι οι γνώσεις φέρνουν την αυτοπεποίθηση. Όσα περισσότερα γνωρίζετε είναι προς πίστη σας. Οι πολλές γνώσεις είναι ένα ακόμα όπλο για την καταπολέμηση της διστακτικότητας.

10. Βάλε τον εαυτό σου στη θέση του υποψήφιου πελάτη σου

Σαν επαγγελματίας ασφαλιστής πρέπει να μάθεις να σέβεσαι τα προβλήματα των πελατών σου και να εκτιμάς τον χρόνο τους.

11. Πιστέψε σε αυτό που κάνεις

Πρέπει να πιστεύεις στις πωλήσεις, στην ασφάλεια ζωής, στη σταδιοδρομία σου και στην εταιρία σου.

**ΒΓΑΛΕ ΛΟΙΠΟΝ ΤΗ ΔΙΣΤΑΚΤΙΚΟΤΗΤΑ
ΑΠΟ ΤΟ ΜΥΑΛΟ ΣΟΥ**

Κάτω απ' τον τίτλο "Ποιες, πώς και πόσα κερδίζουν το χρόνο" το περιοδικό DIVA (Οκτώβριος 1996) παραθέτει τα 50 (πενήντα) ονόματα των πιο ακριβοπληρωμένων γυναικών, που είναι ένας καθρέπτης της κοινωνίας μας και που πολλά συμπεράσματα μπορεί να βγάλει κάποιος που θα ήθελε να αναλύσει κάποια δεδομένα... που με τη σειρά τους θα ήταν χρήσιμα σ' όλες τις γυναίκες. Το "NAI" έχει χιλιάδες συνδρομήτριες και αναγνώστριες γυναίκες και το ενδιαφέρει να μοιραστούμε μ' αυτό το άρθρο κάποιες σκέψεις.

Η Γυναίκα ασφαλίστρια είναι ένας σημαντικός παράγοντας ανάπτυξης των ασφαλειών στην Ελλάδα. Το NAI πιστεύει ότι η ασφαλιστική μας κοινωνία-αγορά (σαν πελάτες και σαν εταιρίες) δεν ΤΙΜΗΣΕ και δεν

συμβάσων και της εν γένει εργασιακής συμπεριφοράς προς ΑΥΤΗΝ, την Ασφαλίστρια, τη Γυναίκα, τη Σύζυγο, τη Μάνα, τη Χήρα, την Εργαζόμενη, την Καταναλώτρια, αν και έγιναν κάποια σημαντικά βήματα από μερικές εταιρίες τα τελευταία 10 χρόνια...

Το NAI, θέλοντας να επισημάνει τη ΣΠΟΥΔΑΙΟΤΗΤΑ της γυναίκας στην Ασφάλιση, διοργάνωσε ΗΜΕΡΙΔΑ με θέμα η ΓΥΝΑΙΚΑ στην Ασφάλιση και αφιέρωσε όλο το τεύχος 13, εξώφυλλο και 40 σελίδες...

Ας έρθουμε όμως στις 50 πιο ακριβοπληρωμένες γυναίκες του κόσμου.

Η Μαντόνα, λοιπόν, 37 ετών, τραγουδίστρια, κερδίζει 27.200 ΔΙΣ το χρόνο. Είναι το πιο δαιμόνιο επιχειρηματικό μυαλό που κατάφερε να υπογράψει συμβόλαιο με τη δισκογραφική εταιρία TIME WARNER για 1.000.000.000 Δολάρια για 10 χρόνια. Η Μαντόνα κερδίζει περισσό-



Η Μαντόνα, η Ελισάβετ Β' και οι γυναίκες ασφαλίστριες...

ΑΠΕΔΩΣΕ τη μεγάλη ΤΙΜΗ στη ΓΥΝΑΙΚΑ ως ασφαλίστρια και πελάτισσα μέχρι στιγμής μέσω των συμβολαίων, τ ω ν

τερα απ' τη βασίλισσα της Αγγλίας Ελισάβετ, που βγάζει 3.840 ΔΙΣ το χρόνο και είναι 70 ετών. Η Μαντόνα είναι αυτοδημιούργητη, έχει ταλέντο, έχει Manager, κάνει συνέχεια αλλαγές για να είναι στην επικαιρότητα, σπάει κατεστημένα και... εργάζεται σκληρά.

Ανάμεσα στις 50 πιο ακριβοπληρωμένες, 19 είναι ηθοποιοί, 10 τραγουδίστριες, 4 συγγραφείς, 3 μοντέλα, 3 σχεδιάστριες μόδας, 2 Manager, 2 τενίστριες, 1 βασίλισσα, 1 έμπορος αυτοκινητών, 1 τηλεπαρουσιάστρια, 1 ιδιοκτήτρια επιχ. λεωφορείων, 1 εκδότρια, 1 βιοτέχνης, 1 ιδιοκτήτρια οικοδομικής εταιρίας.

Μια πρώτη ματιά λέει ότι άνθρωποι τέχνης είναι αυτοί που παίζουν μεγάλο ρόλο στη ζωή μας και όχι οι... έμποροι, οι κατέχοντες χρήματα. Ψάξτε το λίγο διαμέσου των αιώνων και αν θυμηθείτε κάποιον έμπορο... γράψτε μου! Θα μου πείτε σιγά την τέχνη που κάνει η Μαντόνα ή η Σέρ ή η Κρόφορντ... Κατά μία έννοια

υπηρετούν κάτι παραπάνω από την καθημερινότητα και θέλει ανάλυση... πολύ... απλά θα συμφωνήσετε! Μια δεύτερη ματιά δείχνει ότι το μεγάλο ποσοστό είναι γυναίκες αυτοδημιούργητες... Αυτό που έκαναν είναι διαφορετικό, πρωτότυπο, προσωπικό και έγιναν... ΣΤΑΡ! μετά τα 25 τους...

Μια τρίτη ματιά λέει ότι ο κόσμος μας έχει ανάγκη από... παραμύθι, ΣΤΑΡ, ΕΛΠΙΔΑ...

Σε όλους του ανθρώπους αρέσουν κάποιοι "άλλοι" ήρωες, πάνω απ' τα ανθρώπινα μέτρα, πρότυπα και είδωλα πάνω απ' την καθημερινή μιζέρια, ηθοποιοί, τραγουδιστές, συγγραφείς, μοντέλα είναι εκεί ΠΑΝΩ από μας, αυτό που θα θέλαμε και δεν είμαστε...

Ο Μπέρναρντ Σω έγραψε πως "ο άγιος λατρεύει πέτρινα και ξύλινα είδωλα, ο πολιτισμένος άνθρωπος τα είδωλα με σάρκα και οστά".

Ο Ι. Σεγκελά στο βιβλίο του "αύριο θα είναι όλοι σταρ;" λέει κάτι σπουδαίο για όλους μας:

"Μου αρέσουν οι σταρ. Μας διδάσκουν ακόμη και τα δράματά τους" άλλωστε η

φάμπρικα των ονείρων δεν έχει δικαίωμα στην ανεργία. Ο θάνατός τους αποτελεί τη μεγαλύτερη απόδειξη της αγάπης μας γι' αυτούς. Εκείνοι φεύγουν, αλλά εμείς μένουμε για να συντηρήσουμε την αθανασία τους. Δίνουν χρώμα στην καθημερινή μας ρουτίνα, είναι τα αντίδοτα στην απόγνωση που μας κυριεύει. Η διαφήμιση έχει την ικανότητα να κρύβει όλα τους τα ελαττώματα και τις αδυναμίες τους, τους μετατρέπει σε πρότυπα και κάνει και την πιο ταπεινή μοδιστρούλα να κοιμάται και να ξυπνάει έχοντας στη σκέψη της αυτά τα πρότυπα. Τα ποτήρια με το νερό της ζωής δε γεμίζουν ποτέ. Άλλοι τα βλέπουν μισοάδεια. Τα παιδιά της διαφήμισης τα βλέπουν μισογεμάτα. Αν δεν τα έβλεπαν έτσι πώς θα μπορούσαν να ασκήσουν το επάγγελμα της φαντασίας;

Οι γυναίκες όλες και οι ασφαλίστριες γνωρίζουν ότι ο κόσμος είναι σκληρός. Έχει χωρισμούς, έχει ορφάνια, έχει πόνο, έχει αγωνία, έχει δάκρυα στα παιδικά μάγουλα αλλά και αυλάκια πίκρας στις βαθιές ρυτίδες της γερόντισσας.

Η γυναίκα γνωρίζει τι σημαίνει "πάει το παιδί φαντάρος", η γυναίκα γνωρίζει καλύτερα τι σημαίνει σπíti με παιδιά ορφανά από πατέρα, η γυναίκα ξέρει τι είναι να "κουβαλάς μια νέα ζωή 9 μήνες", η γυναίκα ξέρει τι σημαίνει να χαϊδέψεις το κεφαλάκι του μωρού όταν στο τζάμι αστράφτουν κεραυνοί τον χειμώνα, η γυναίκα μάνα "βλέπει" την εφηβική καρδούλα που "ξεκολλάει" να πετάξει στον ερωτικό ουρανό κάποια χρονιά στα δεκάξι..., η γυναίκα μάνα νιώθει τι λένε τα μάτια ενός φτωχού παιδιού σε βιτρίνα παιγνιδιών ή τι νοήμα είχε ο κτύπος της πόρτας ενός άδειου ψυγείου, χωρίς τυρί, χωρίς φρούτα, χωρίς γάλα, χωρίς σοκολάτα...

Η γυναίκα που τάχθηκε να φέρνει αλλά και να φροντίζει και να διατηρεί τη ΖΩΗ αυτή ξέρει και ότι στον σκληρό κόσμο μας έχουμε ανάγκη τ' αστέρια, τα γλυκά λόγια των τραγουδιών, τα ΕΓΧΡΩΜΑ ΣΙΝΕΜΑΣΚΟΠ, τους ποιήτες, τους καλλιτέχνες, τους ηθοποιούς που παίζουν ρόλους και έργα για τη φαντασία μας, για τον ρομαντισμό μας, για τα συναισθήματά μας.

Όταν ο Χάρυ Τζέιμς πρότεινε στον σερ-βιτόρο τότε Φρανκ Σινάτρα να υπογράψει ένα συμβόλαιο συνεργασίας μαζί με τον όρο ότι θα παίρνει 75 δολάρια την εβδομάδα, του ζήτησε ν' αλλάξει και τ' όνομά του επειδή το έβρισκε αντιεμπορικό, κι εκείνος του απάντησε: "Με λένε



Φρανκ Σινάτρα και με το όνομα αυτό θα τραγουδήσω!"

Οι γυναίκες ξέρουν πολύ καλά ότι η σκληρή και τραγική όψη της ζωής μάς βάζει ν' αλλάξουμε πολλές φορές τ' όνομά μας και τις απόψεις μας για πολλά θέματα και είναι αυτές που μαθαίνουν τους ανθρώπους να "κρατάνε" τ' όνομά τους, τις αρχές τους, την αξιοπρέπειά τους, την ανθρωπιά τους, γατζωμένοι στα ψιθυρίσματα και νανουρίσματα της μάνας, στις γλυκές εκείνες προσταγές της, στα "μη" και "πρέπει" της που ένα μέρος τους πήρε κι αυτή απ' τα τραγούδια καλλιτεχνών, απ' τα μηνύματα των στάρς, κάποιες

Μαντόνας, κάποιου έργου της Τζέην Φόντα ή της Μέριλ Στριπ, της Μπάρμπαρα Στρίτζαντ ή της Σάρον Στόουν, της Νταϊάνα Ρος ή της Τίνας Τάρνερ ή της Σοφίας Λόρεν, της Μ. Μονρόε, της Μπριζίτ Μπαρντό, της Αλίκης Βουγιουκλάκη, της Κατίνας Παξινού, της...

Οι γυναίκες είναι κοντά στην πραγματικότητα, γι' αυτό και μπορούν να την κρατήσουν μακριά μας, επειδή την ξέρουν... Οι γυναίκες ασφαλίστριες μπορούν να μιλήσουν καλύτερα στους άλλους γι' αυτές τις αλήθειες. Ακόμα και το ότι "ένα συμβόλαιο ζωής" μπορεί να είναι με λίγη φαντασία μια ασπίδα, μια ζεστασιά, μια αγάπη που θα κρατήσει το χαμόγελο, τη χαρά, την αξιοπρέπεια, τη γαλήνη... Ένα συμβόλαιο ζωής σβήνει δάκρυα, λιγοστεύει πίκρες, κρατάει έξω από την πόρτα τη φτώχεια... Μ' ένα συμβόλαιο ζωής όλα θα πάνε καλά... Η ζωή θα συνεχίζει, τ' αστέρια θα λάμπουν, το φεγγάρι θα βγαίνει..., ο κήπος θα βγάζει τριαντάφυλλα, ο γιος θα καρφώσει στον τοίχο το πιτυχίο, ο παππούς θα είναι πάντα ευπρόσδεκτος σπíti του γαμπρού ή της νύφης...

Ο κόσμος και σήμερα πληρώνει ΧΩΡΙΣ ΔΙΣΤΑΓΜΟ για τα όνειρα, για τα τραγούδια, για τη φαντασία...

Οι 50 πιο ακριβοπληρωμένες γυναίκες στον κόσμο μας λένε ότι οι άνθρωποι "ακουμπούν" τα πάντα τους και πιστεύουν σ' έναν κόσμο διαφορετικό από αυτό που ζούμε. Ο κόσμος των τραγουδιών, του Μόντελιγκ, του σινεμά είναι η ελπίδα όλων και αυτή την ελπίδα οι γυναίκες μπορούν να μας την πουν ή να την τραγουδήσουν καλύτερα...

Ειδικότερα οι γυναίκες ασφαλίστριες μπορούν το λιγότερο να εξασφαλίσουν στους ανθρώπους λίγα χρήματα που περισσεύουν όμως για ένα εισιτήριο σινεμά, ένα δίσκο, μια συνδρομή περιοδικού, ένα βιβλίο, μια θεατρική παράσταση ή μια συναυλία...

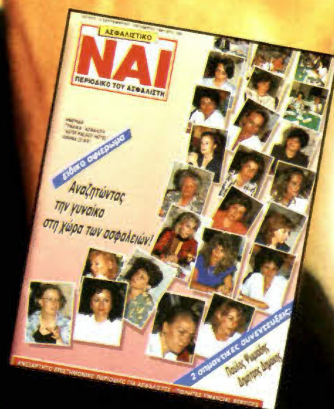
Ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο μπορεί ο καθένας να αγοράσει σήμερα επειδή φτωχός μπορεί να ζήσει, χωρίς φαντασία και όνειρα όμως κανείς.

Ευαγ. Γ. Σπύρου

Υ.Γ. Μπορεί να μην υπάρχουν στις 50 πρώτες του χρήματος γυναίκες ασφαλίστριες, αλλά στο χρηματιστήριο της ζωής για πολλούς είναι στις πρώτες θέσεις. Και αν και δεν μπορούν να είναι οι STARS του σινεμά μπορούν να εξασφαλίσουν τα μέσα σε κάποιους να δουν τους STARS...

Ποιες, πώς και πόσα κερδίζουν

1. **Μαντόνα** 37 ετών, τραγουδίστρια, 27.200 ΔΙΣ ετησίως
2. **Όπρα Γουίνφρεϊ** 42 ετών, τηλεπαρουσιάστρια, 17.600 ΔΙΣ
3. **Τζάνετ Τζάκσον** 30 ετών, τραγουδίστρια, 11.200 ΔΙΣ
4. **Τίνα Τάρνερ** 56 ετών, τραγουδίστρια, 6.720 ΔΙΣ
5. **Γουίτνεϊ Χιούστον** 33 ετών, τραγουδίστρια, 6.240 ΔΙΣ
6. **Τζέιν Φόντα** 59 ετών, ηθοποιός, 5.760 ΔΙΣ
7. **Ντέμι Μουρ** 33 ετών, ηθοποιός, 5.440 ΔΙΣ
8. **Σέρ** 50 ετών, ηθοποιός, 4.960 ΔΙΣ
9. **Ρόζαν Μπαρ** 43 ετών, ηθοποιός κωμικός, 4.480 ΔΙΣ
10. **Σάρον Στόουν** 36 ετών, ηθοποιός, 4.320 ΔΙΣ
11. **Μπάρμπαρα Στρίτζαντ** 54 ετών, ηθοποιός, 4.000 ΔΙΣ
12. **Βασίλισσα Ελισάβετ** Αγγλίας 70 ετών, 3.840 ΔΙΣ
13. **Λουίζ Πιεχ** 91 ετών, έμπορος αυτών, 3.520 ΔΙΣ
14. **Τζούλια Ρόμπερτς** 28 ετών, ηθοποιός, 3.600 ΔΙΣ
15. **Τζόντι Φόστερ** 33 ετών, ηθοποιός, 3360 ΔΙΣ



Με το κλείσιμο του χρόνου θ' αρχίσουν γιορτές και κόψιμο πίτας, με γλυκά και ομιλίες, με απολογισμούς και προγραμματισμούς.

Για ορισμένους Managers μεγάλο γεγονός είναι να κάνουν μια ετήσια συνάντηση, ένα συνέδριο, μια κοπή πίτας, μια δεξίωση. Τότε λένε έχουν γιορτή στα γραφεία, το υπ/μα, την εταιρία. Τότε προσπαθούν να κάνουν ατμόσφαιρα, τότε ζητάνε γελαστά πρόσωπα και τα σχετικά γιορτινά.

Συνήθως δεν είναι ευχαριστημένοι ή τουλάχιστον κλείνουν γεμάτοι ερωτηματικά. Γι' αυτούς τους Managers "τα καλά μας" τα βάζουμε μια φορά τον χρόνο.

Αυτή η άποψη μοιάζει με την άποψη ορισμένων Ελλήνων που αν και είναι Χριστιανοί Ορθόδοξοι πιστεύουν πως Ορθοδοξία είναι το σύνολο από δόγματα και κανόνες ή μια σειρά από θρησκευτικές τελετές ή ακόμη κάποιες θρησκευτικές παραδόσεις του λαού μας. Γι' αυτούς η Εκκλησία είναι πέρα και έξω από την καθημερινή ζωή. Η ορθοδοξία όμως είναι ζωή και όχι ιδέες. Η ορθοδοξία εκφράζεται μέσα στην καθημερινή ζωή όταν ο άνθρωπος ζει τα μηνύματα του Χριστιανισμού.

Έτσι θα λέγαμε πως αν θέλει ένας Manager να επιτύχει αυτά που προσδοκά πρέπει να ζει στην καθημερινότητα, τις αρχές του καλού Management, ώστε η γιορτή του να είναι γιορτή και ο σκοπός του, που είναι να δείξει τι έχει, κάποια στιγμή να γίνεται μόνος του και να μη χρειάζεται ψεύτικα οπτικοακουστικά ή άλλες "στημένες" μεθόδους που σαν ψεύτικες γκρεμίζονται μαζί με αυτά που πάνω τους στηρίζεις και κυρίως γκρεμίζοντας ανθρώπους.

Ο καλός Manager δεν μπορεί να είναι καλός μια φορά τον χρόνο. Δεν μπορεί να είναι γελαστός, αγαπητός, καταδεχτικός "σπανίως". Δεν μπορεί να "επικοινωνεί" στις γιορτινές μέρες. Ο καλός Manager βιώνει τις αρχές επικοινωνίας καθημερινά. Θα λέγαμε καθημερινά γιορτάζει. Ναι, ο καθημερινός τρόπος ζωής του είναι γιορτινός. Δηλαδή γεμάτος χαρά. Γεμάτος

Πότε γιορτάζει η εταιρία και το γραφείο σας;



επικοινωνία. Γεμάτος επισημότητα. Όλα αυτά επειδή καθημερινά μπορεί να ζει μεγάλες στιγμές. Η γιορτή αυτού που έχεις και όχι στόχος αυτού που δεν έχεις. Η γιορτή δεν μπορεί να δώσει σε λίγες ώρες αυτά που δεν δίνεις σε μέρες και μήνες. Η γιορτή δεν είναι μέρα εκπαιδευτική, δεν είναι μέρα "ντοπαρίσματος". Η γιορτή είναι κατάσταση που ζεις. Είναι ευχαρίστηση. Είναι γελαστά πρόσωπα που κατέχουν, γι' αυτό είναι γελαστά. Πρόσωπα που δεν έχουν, δεν γελάνε. Δεν μπορείς να κάνεις γιορτή πενιμένων και να τους λές γιορτάζουμε γι' αυτά που θα έχουμε αύριο, του χρόνου, μετά από χρόνια. Πόσοι μπορούν να λένε είμαστε επιτυχημένοι, είμαστε ευχαριστημένοι, είμαστε χαρούμενοι, είμαστε κάθε

μέρα καλύτερα και καλύτερα; Πόσες αφορμές έχουν οι Managers να γιορτάζουν καθημερινά αυτό το "καλύτερα και καλύτερα"! Έχουν αφορμές όταν επιλέγουν αξιολογούς ανθρώπους που θα δουλέψουν γι' αυτούς, όταν οι άνθρωποί τους βελτιώνονται, όταν οι άνθρωποί τους τρέχουν ακούραστα μέρα-νύχτα, όταν γίνονται κάθε μέρα περισσότεροι, όταν φέρνουν δουλειές, όταν φέρνουν πελάτες, όταν εξυπηρετούν πελάτες.

Φανταστείτε λίγο στην καθημερινότητα έναν Γενικό Διευθυντή ή Manager μικρό ή μεγάλο πόση χαρά και επικοινωνία θα είχε αν έβλεπε με αυτό το μάτι τους ανθρώπους του! Ναι, θα γιόρταζε καθημερινά βλέποντας τους υπαλλήλους του να στίβουν το μυαλό τους για να κάνουν κάτι καλύτερο, βλέποντας τις γραμματείες να γράφουν, τον ταμία να

εισπράττει, τις εκδόσεις να δουλεύουν, τις αποζημιώσεις να αποζημιώνουν, τους πελάτες να μπαίνουν, τα εκπαιδευτήρια να εκπαιδεύουν, τους ηλεκτρολόγους, τους θυρωρούς, τους δικηγόρους, τους γιατρούς, τους συμβούλους, τους ελεγκτές, τους περιφερειακούς, τους προμηθευτές, τους τυπογράφους, όλους αυτούς τέλος πάντων που σε μια ατελείωτη διαδικασία δουλεύουν για την ομάδα και τον ομαδάρχη, για τους ίδιους και την εταιρία!

Με αυτό το πνεύμα θα υπήρχε αγάπη και εκτίμηση για τον καθένα. Χαμόγελα ευγνωμοσύνης θα γέμιζε ο ένας για τον άλλο, τραγουδάκια θα σιγομουρμούριζαν περπατώντας, καλά λόγια θα ακούγονταν παντού. Ναι, θα είχαν γιορτή. Κάθε μέρα. Σε κάθε δουλειά. Σε κάθε "πόστο". Πρώι-πρώι κια αργά το μεσημέρι. Θα έρχονταν χαρούμενοι. Και μήπως ξέρετε εσείς κάποιον που να παράγει καλύτερα αποτελέσματα από τον ευχαριστημένο; Τότε μάλιστα, θα κάνατε γιορτή και θα έπιανε τόπο η ευχή: "Χρόνια πολλά"!

Ευαγ. Γ. Σπύρου



Κατερίνα Καλτσώνη
Πτυχιούχος
Αισθητικής TEI

ΠΡΟΤΑΣΗ Γιορτινό Μακιγιάζ



Οι γιορτινές μέρες περνάνε, αλλά επειδή κάθε γυναίκα θέλει να λάμψει πάντα, χρήσιμο είναι να δώσουμε κάποιες συμβουλές για το μακιγιάζ. Γιατί δεν αρκεί να είστε μόνο κομψά ντυμένες για να εντυπωσιάσετε, χρειάζεται να κάνετε και το κατάλληλο για τον τύπο σας μακιγιάζ, ώστε ν' αναδειχθούν τα χαρακτηριστικά σας με τον καλύτερο τρόπο. Ξεκινώντας από τις σκιές των ματιών, πρέπει να προσέξετε τα χρώματα που θα χρησιμοποιήσετε να εναρμονίζονται με το χρώμα των μαλλιών και των ματιών.

Έτσι, στα γαλανά και γκριζογάλανα μάτια που συνοδεύονται από ξανθά μαλλιά, ταιριάζουν οι αποχρώσεις του μπλε από ανοικτό μέχρι σκούρο μπλε και το κόκκινο. Στα γκριζοπράσινα μάτια ταιριάζουν το σκούρο πράσινο, το γκρι και ο ανθρακίτης. Για τα πράσινα μάτια που συνοδεύονται από ανοικτά καστανά ή σκούρα ξανθά μαλλιά προτιμήστε το ανοικτό πράσινο, το πράσινο του βρύου και το κίτρινο. Στα καστανά μάτια που συνοδεύονται από καστανά ή καστανοκόκκινα μαλλιά χρησιμοποιήστε τα θερμά χρώματα, όπως το σκούρο καφέ, το χρυσαφί, το ροδακινί, το χρώμα της

άμμου και γενικότερα όλα τα γήινα χρώματα. Για να δώσετε περισσότερη λάμψη και φωτεινότητα τις γιορτινές μέρες, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε στην εξωτερική γωνία του ματιού, κάτω από τα φρύδια, λαμπερά χρώματα όπως χρυσαφί ή ασημένιο.

Το κραγιόν που θα χρησιμοποιήσετε, πρέπει να δένει αρμονικά με το ρουζ. Εκτός από το μακιγιάζ, ένα σημαντικό στοιχείο που αναδεικνύει τα χαρακτηριστικά του προσώπου είναι το σχήμα των φρυδιών. Επομένως, αν έχετε στενόμακρο πρόσωπο προσπαθήστε τα φρύδια σας να δείχνουν οριζόντια.

Στο οβάλ πρόσωπο δώστε ανοδική φορά στα φρύδια, ώστε να τονιστούν τα μάτια. Στο τετράγωνο πρόσωπο δώστε το σχήμα του τόξου, ώστε να απαλυνθούν οι γωνίες του προσώπου.

Τέλος, στο στρογγύλο πρόσωπο τα φρύδια ξεκινούν από το ύψος της μύτης και συνεχίζουν με ελαφριά κλίση προς τα πάνω. Ακολουθήστε τις παραπάνω συμβουλές, αναδείξτε τα φυσικά σας χαρακτηριστικά και θα λάμπετε!

Καλό 1997!
και μην ξεχνάτε ότι το εξωτερικό
μακιγιάζ είναι καλύτερο αν
κυρίως κοιτάμε
και το "εσωτερικό" μας.

προτάσεις

ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΩΝ ΔΩΡΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ

Pelikan



Ιδέες για δώρα ξεχωριστά τώρα τις γιορτές προτείνει η

Pelikan με τη μοναδική σε ποιότητα σειρά των Παραδοσιακών Οργάνων Γραφής που διαθέτει. Δώρα που χαρακτηρίζουν τον κάτοχό τους και θεωρούνται πλέον "status symbols". Η Pelikan, με προϊόντα υψηλής αξίας και διαχρονικά κλασικά και κομψό σχεδιασμό, προτείνει Παραδοσιακά Όργανα Γραφής "εργαλεία ακρίβειας και υψηλής ποιότητας" που η κατασκευή τους απαιτεί μια σειρά

δαπανηρών διαδικασιών. Γι' αυτό, η γκάμα των Οργάνων Γραφής Pelikan είναι μία από τις πλέον ολοκληρωμένες σειρές στην κατηγορία της και καλύπτει όλες τις προσωπικές απαιτήσεις, δίνοντας αξία στην καθημερινή γραφή.

Η ιστορία των ογδόντα χρόνων στην παραγωγή των προϊόντων της Pelikan κάνουν τα Παραδοσιακά Όργανα Γραφής αξιόπιστα εργαλεία, στα χέρια εκείνων που εκτιμούν τις αρετές ενός τεχνολογικά και αισθητικά άψογου Οργάνου Γραφής, με ιδιαίτερα υψηλή αξία.

Η σειρά που προτείνει η Pelikan για τις γιορτές περιλαμβάνει Όργανα Γραφής - Στυλογράφους, στυλό

διαρκείας, μηχανικά μολύβια και Roller - Balls - με άψογη λειτουργία και αισθητική, για να καλύπτουν τις υψηλότερες απαιτήσεις.

Τα Παραδοσιακά Όργανα Γραφής της Pelikan είναι μία πρόταση δώρου σε φίλο, συνεργάτη ή ακόμα και στον εαυτό μας. Κάθε στιγμή υπάρχει η ανάγκη αλλά και η δυνατότητα να την κάνουμε ομορφότερη.

Τα προϊόντα της Pelikan έχουν ταυτότητα, κλασική φινέτσα και κύρος. Μετατρέπουν την καθημερινότητα σε απόλαυση για ιδιαίτερες στιγμές. Φέτος, οι μοναδικές στιγμές των γιορτών μας έχουν την υπογραφή ενός πολύτιμου δώρου, όπως αυτά που προτείνει η Pelikan.



Περιμένοντας την ΑΛΛΑΓΗ!

Γράφει η Ψυχολόγος και Σύμβουλος
Επικοινωνίας: Δρ. Σμαρούλα Παντελή

Είμαστε όλοι υπέρ της αλλαγής. Θέλουμε ένα καλύτερο κόσμο. Αναζητούμε την ποιότητα. Επιθυμούμε το ωραίο. Νοσταλγούμε την ηρεμία. Κυνηγάμε την ευχαρίστηση. Προσευχόμαστε ν' αλλάξει ο διπλανός μας. Τι ωραίος που θα'ταν ο κόσμος αν όλοι γύρω μας έκαναν μια μικρή προσπάθεια βελτίωσης της συμπεριφοράς τους!

Αχ! Γιατί να μη θέλει να καταλάβει η σύζυγός μας πως το πρωί δεν έχουμε κέφια για πολλές κουβέντες!

Αχ! Μακάρι να καταλάβαινε ο άντρας μας πως θα άλλαζε πραγματικά η ζωή μας, αν αποφάσιζε να βάζει τις βρώμικες κάλτσες του στο καλάθι με τ' άπλυτα αντί να τις πετάει στο πάτωμα!

Κι όμως, αντιστεκόμαστε όλοι τόσο πολύ σ' αυτή την αλλαγή! Και ενώ έχουμε υποτίθεται αγωνιστεί να βελτιωθεί το ένα και το άλλο, μόνοι μας, με τα ίδια μας τα χέρια, σαμποτάρουμε τη βελτίωση.

Έχω ακούσει πολλές μητέρες να διακηρύσσουν το πόσο πολύ επιθυμούν να γίνουν τα παιδιά τους ανεξάρτητα. Και μόλις τα παιδιά πουν "Φύγε, δε σε χρειάζομαι", εκείνες παθαίνουν κατάθλιψη. Αισθάνονται ξαφνικά αποτυχημένες μητέρες.

Έχω δει πολλούς διευθυντές να γκρινιάζουν για το πόσο δύσκολο είναι το έργο τους, όταν οι ασφαλιστές τους τούς τραβούν συνεχώς από το μανίκι. Μια για το ένα, μια για το άλλο. Κι όμως, αυτοί οι ίδιοι αντιστέκονται στην αλλαγή. Μόλις εμφανιστεί κάποιος καινούργιος συνεργάτης στο υποκατάστημα, λίγο πιο ανεξάρτητος, λίγο πιο αυτόνομος, αμέσως πανικοβάλλονται. Αρχίζουν να προσπαθούν να τον ελέγξουν. Να δουν τι κάνει ακριβώς, πώς και γιατί και τότε, κ.ο.κ. Έτσι τον εκπαιδεύουν στο να γίνει ένα εξαρτημένο παιδί που δεν θα βγει για δουλειά χωρίς σπρώξιμο.

Όλοι επιθυμούμε την αλλαγή και τη βελτίωση των σχέσεων. Πόσοι από μας καθόμαστε να σκεφτούμε πραγματικά "Τι χρειάζεται ν' αλλάξω στη δική μου συμπεριφορά για να συμβάλω στη βελτίωση των σχέσεων μέσα στο υποκατάστημα;"

Είναι γνωστή και η ελληνική παροιμία: "Δάσκαλε που δίδασκες και νόμο δεν εκράτεις".

Όμως, για να θέλουμε όλοι μας ν' αλλάξουν τα πράγματα και ταυτόχρονα ν' αντιστεκόμαστε σε τέτοιο βαθμό, κάποιος λόγος θα υπάρχει. Οι ψυχολόγοι τουλάχιστον υποστηρίζουμε πως τίποτα δεν είναι τυχαίο.

Μια βασική αρχή της επιστήμης της ψυχολογίας είναι η αρχή της ομοιότητας. Η ομοιότητα είναι η προσπάθεια του οργανισμού να επανέλθει στην προηγούμενη κατάσταση του

μετά από μια ξαφνική αλλαγή. Η ομοιότητα σε βιολογικό επίπεδο ρυθμίζεται από τον υποθάλαμο. Έτσι, όταν ζεσταίνουμε ιδρώνουμε κι όταν κρυώνουμε τρέμουμε. Δηλαδή, η ομοιότητα αναγκάζει το σώμα μας ν' αντιδράσει στο γεγονός κρύο / ζέστη, προκειμένου να διατηρήσουμε την ισορροπία στην οποία έχει μάθει ο οργανισμός μας όσον αφορά τη θερμοκρασία. Κάπως έτσι γίνεται και με τον ψυχισμό μας. Δηλαδή, ενώ μπορεί να κατανοούμε τη σημασία τού ν' αλλάξουμε την τάδε συμπεριφορά μας, δεν είναι έτσι απλό. Η αρχή της ομοιότητας μάς γυρίζει πίσω για να μας προστατεύσει από το σοκ μιας αλυσίδας αλλαγών που θα προκύψουν σαν συνέπεια της μικρής αλλαγής που συνειδητά πάμε να εφαρμόσουμε.

Για παράδειγμα, αποφασίζει ο διευθυντής του υποκαταστήματος να αλλάξει τη συμπεριφορά του απέναντι στους συνεργάτες του που αργοπορούν στις καθιερωμένες εβδομαδιαίες συγκεντρώσεις. Αποφασίζει, λοιπόν, να πάψει να τους επιπλήττει και απλά να μην τους κοιτάει στη διάρκεια της συγκέντρωσης, να μην τους απευθύνει το λόγο και γενικά να τους αγνοεί. Αντίθετα, να κοιτάει και ν' απευθύνει το λόγο σ' εκείνους τους συνεργάτες που ήταν στην ώρα τους.

Αλλάζοντας ο διευθυντής αυτή την απλή συμπεριφορά της επίπληξης σε συμπεριφορά αποθάρρυνσης και μη τροφοδότησης, βρίσκεται αντιμέτωπος με μια σειρά άλλες αλλαγές που οφείλει να εφαρμόσει για να στηρίξει την αρχική αλλαγή. Δηλαδή, έρχεται αντιμέτωπος με την έννοια της συνέπειας. Όπως αρχίζει να διεκδικεί το δικαίωμά του σαν διευθυντής, να ξεκινήσει τη συγκέντρωση στην ώρα της με όλους τους συνεργάτες παρόντες, έτσι κι εκείνοι θ' αρχίσουν να διεκδικούν το δικαίωμα να τελειώσει η συγκέντρωση στην ώρα της. Είναι έτοιμος όμως ο διευθυντής να χειριστεί σωστά το χρόνο του και να μην μακρυγορεί; Είναι έτοιμος ν' αλλάξει και ως προς την πολυλογία;

Υστερα, όσο ο διευθυντής δεν δίνει σημασία στους αργοπορημένους, εκείνοι θα προσπαθήσουν με άλλο τρόπο να τραβήξουν την προσοχή του. (Πολλοί άνθρωποι έχουν μάθει να παίρνουν αναγνώριση με αρνητικό τρόπο.) Αυτό μπορεί να εκνευρίσει το διευθυντή. Είναι έτοιμος να ελέγξει τον εκνευρισμό του και ν' αλλάξει τον τρόπο με τον οποίο ο ίδιος θα εκτονώνεται;

Να λοιπόν που δεν είναι έτσι απλό το ν' αλλάξει κανείς κάτι μικρό. Γιατί αμέσως απαιτείται μια αλυσίδα αναγκαίων αλλαγών και δεν είμαστε πάντα έτοιμοι γι' αυτές. Έτσι, αντί ν' αλλάξουμε εμείς, εφαρμόζουμε μια ψυχολογική διαδικασία (αμυντικό μηχανισμό) που λέγεται

"προβολή".

Με απλά λόγια, αντί να βλέπουμε τα στραβά τα δικά μας και τις δυσκολίες τις δικές μας, τα προβάλλουμε στους άλλους. Ενώ, δηλαδή, χρειάζεται εμείς να μάθουμε να χρησιμοποιούμε το χρόνο μας σωστά, προσελκύουν την προσοχή μας όλοι εκείνοι που ξοδεύουν το χρόνο τους αλόγιστα. Σαν αποτέλεσμα, λέμε κάθε τόσο σε κάποιον άλλο "Μα δε βλέπεις πως ξοδεύεις το χρόνο σου λάθος;"

Τελικά, τίθεται το ερώτημα: Μπορούμε ν' αλλάξουμε;

Και η απάντηση είναι σχεδόν απόλυτη. "Μόνο εμείς μπορούμε ν' αλλάξουμε". Μόνο τον εαυτό μας μπορούμε ν' αλλάξουμε.

Είδαμε μέσα από τα λίγα παραδείγματα, πόσο δύσκολη είναι η αλλαγή. Γι' αυτούς λοιπόν που ενδιαφέρονται ν' αλλάξουν γιατί κουράστηκαν ή βαρέθηκαν να περιμένουν ν' αλλάξουν οι άλλοι, ίσως φανούν χρήσιμες οι παρακάτω κατευθυντήριες γραμμές.

1) Αρχίστε να εκπαιδεύετε τον εαυτό σας στην έννοια της αλλαγής, βοηθώντας τον έτσι να συνηθίσει στην ιδέα τού ν' αλλάζει, αρχίζοντας από πράγματα που έχουν σχετικά ή φαινομενικά μικρό κόστος.

Παραδείγματα:

α) Αλλάξτε περίπτερο απ' το οποίο αγοράζετε τσιγάρα.

β) Δοκιμάστε μια καινούργια διαδρομή για να φτάσετε στο γραφείο.

γ) Βάλτε μουσική στο μπάνιο την ώρα που ετοιμάζεστε το πρωί.

2) Προϊδεάστε τους άλλους γύρω σας για το ότι εσείς θέλετε ν' αλλάξετε. Αποφύγετε τις βαρύγδουπες δηλώσεις. Είναι μεγάλες παγίδες. Πείτε απλά πως θέλετε να δοκιμάσετε την τάδε αλλαγή για μια εβδομάδα. Δεν χρειάζεται να κάνετε ανακοινώσεις για τους μακροπρόθεσμους στόχους σας. Πείτε απλά πως θέλετε να βάλετε μια πινακίδα αυθεντικότητας και πρωτοτυπίας στη ρουτίνα της καθημερινότητας.

3) Βρείτε κάποιον φίλο ή συνάδελφο που ενδιαφέρεται για το ίδιο θέμα και προγραμματίστε μαζί του μυστικές συναντήσεις στις οποίες θα μοιράζεστε τις εμπειρίες απ' αυτή την καινούργια προσπάθεια.

Κάθε αλλαγή είναι μια αναστάτωση και κάθε αναστάτωση μπορεί να φέρει την πρόοδο. Τώρα που αλλάζει ο χρόνος αλλάξτε κάτι μικρό για να μπορείτε μια μέρα ν' αλλάξετε αυτά που πραγματικά αξιολογείτε πως χρειάζονται αλλαγή. Αποφύγετε τη λέξη "θα" και δράστε στο παρόν. ΚΑΛΗ ΧΡΟΝΙΑ!



...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.



ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:

La Bâloise

Deutscher Ring





Γνωρίζετε την *ειρήνη*;

Δεν υπάρχει πολυτιμότερο αγαθό, ωραιότερο πράγμα από την ειρήνη. "Ειρήνη φίλη, το γλυκύ και πράγμα και όνομα... Ειρήνη το εμόν μελέτημα και καλώς λώπισμα... Ειρήνη φίλη, το παρά πάντων μεν επαινούμενον αγαθόν, υπ' ολίγων δε φυλασσόμενον...", αναφωνεί ο άγιος Γρηγόριος ο Θεολόγος.

Πράγματι! Όλοι οι άνθρωποι εξυμνούμε την ειρήνη: όλοι θέλουμε να επικρατεί γύρω μας, στον κόσμο ολόκληρο, η ειρήνη. Ωστόσο, δεν εργαζόμαστε πάντοτε για την επικράτησή της. Και όχι μόνο αυτό. Συχνά και πολλοί αντί για την ειρήνη υπηρετούμε τις συγκρούσεις, τις αντιπαραθέσεις, την αναστάτωση, τον πόλεμο! Ανάμεσα στους ανθρώπους. Ανάμεσα στις οικογένειες. Ανάμεσα στις κοινωνικές τάξεις. Ανάμεσα στους λαούς.

Ο Χριστός μακαρίζει τους ειρηνοποιούς. Και συχνά ομιλεί για το αγαθό της ειρήνης.

Την ειρήνη του Θεού προσφέρει ο Χριστός και σ' όλους εμάς. Η διαβεβαίωση που δίνει στους Δώδεκα, λίγο πριν από το σταυρικό Του Πάθος, ισχύει και για μας: "Ειρήνην αφήμι υμίν, ειρήνην την εμὴν δίδωμι υμίν" Γι' αυτό και οι χριστιανοί κάθε φορά που συναθροίζονται για να λατρεύσουν το Χριστό, ένα από τα πιο βασικά αιτήματα που του απευθύνουν είναι να δώσει ειρήνη: "Ειρήνη τω κόσμω σου δώρησαι"! Συναγμένοι όλοι οι πιστοί τον παρακαλούν "εν ειρήνη". Και λαμβάνοντας "άνωθεν" την ευλογία της ειρήνης αποχωρούν "εν ειρήνη" από τις συνάξεις Του. Τι να σημαίνει άραγε αυτό; Η ειρήνη του Θεού να αποτελεί το σταθερό πλαίσió Της. Η πορεία και η παρουσία Τους ως μαθητών του Χριστού μέσα στον κόσμο να είναι παρουσία κατ' εξοχήν ειρηνευμένων ανθρώπων.

1. Ειρηνευμένοι με τον εαυτό μας

Η ειρήνη δεν είναι μια εξωτερική κατάσταση

ση: είναι προπάντων κατάσταση εσωτερική, υπόθεση της καρδιάς του ανθρώπου. Και όταν η καρδιά μας ειρηνεύει, τότε η ειρήνη σφραγίζει και την εξωτερική μας συμπεριφορά. Διαποτίζει και τις διαπροσωπικές μας σχέσεις. Γι' αυτό και βασική επιδίωξή μας θα πρέπει να είναι η ειρηνευση της καρδιάς, η ειρηνευση των λογισμών μας.

Διότι όταν αφήνουμε τα πάθη να συνταράζουν την καρδιά, όπως τα αφρισμένα

κύματα τη θάλασσα, όταν επιτρέπουμε οι ακάθαρτοι λογισμοί να αναστατώνουν τον νου, τότε μέσα μας δεν μπορεί να υπάρξει ειρήνη.

Μισούμε; Η καρδιά ταραζεται από το μίσος. Θυμώνουμε; Ο θυμός διώχνει από μέσα μας την ειρήνη. Κατακρίνουμε; Η κατάκριση αναστατώνει τον λογισμό. Υποκύπτουμε στη φιληδονία; Αναταράζονται οι εμπαθείς επιθυμίες και επαναστατεί η σάρκα. Η ειρήνη κατά τον άγιο Γρηγόριο τον Θεολόγο προϋποθέτει "την κατά των παθών δεσποτεία": δηλαδή την υπερνίκηση των διφόρων παθών. Και όπως γράφει ένας άλλος από τους πνευματικούς διδασκάλους μας, "η ειρήνη του Χριστού δεν μας παρακινεί να ειρηνεύσουμε με τους άλλους μόνο, αλλά και με τον εαυτό μας, ώστε η σάρκα να μην επαναστατεί εναντίον της ψυχής". Ο απόστολος Παύλος παρομοιάζει την ειρήνη με φρουρό. Και γράφοντας προς τους χριστιανούς των Φιλιππών εύχεται η ειρήνη του Θεού να φρουρεί τις καρδιές τους.

2. Ειρηνευμένοι με τους άλλους

Όσοι είναι χριστιανοί οφείλουν - όσο γίνεται, όσο εξαρτάται από αυτούς - να ειρηνεύουν με όλους τους ανθρώπους. Πορεύομαι εν ειρήνη σημαίνει ότι επιδιώκω να έχω ειρηνικές σχέσεις με τους άλλους: ότι προσπαθώ να συμπεριφέρομαι σε κάθε περίπτωση με τρόπο ειρηνικό. Ειρηνικοί στο σπίτι μας. Μέσα στην οικογένειά μας, Ειρηνικοί στον χώρο της εργασίας μας. Ειρηνικοί στις κοινωνικές μας συναναστροφές. "Ειρήνην διώκετε μετά πάντων" συμβουλεύει ο απόστολος Παύλος.

Όμως ας μην το θεωρήσουμε ευκολοκατόρθωτο πράγμα. Χωρίς ειλικρινή αγάπη στην καρδιά, χωρίς μακροθυμία, χωρίς ανεκτικότητα προς τους άλλους, ειρήνη δεν μπορεί να υπάρξει. Η ειρήνη στις δια-

προσωπικές σχέσεις προϋποθέτει πολλήν αυταπάρνηση. Απαιτεί να εμφορούμαστε από πνεύμα θυσίας. Και αν βλέπουμε σήμερα να απουσιάζει από τις σχέσεις και τη συμπεριφορά πολλών ανθρώπων η ειρήνη, αυτό οφείλεται στη φιλαυτία και τον εγωισμό που φωλιάζει στην καρδιά μας.

3. Ειρηνευμένοι με τον Θεό

Ο καθ' ένας μας είναι πράγματι ένας ειρηνικός άνθρωπος, όταν είναι ειρηνευμένος και συμφιλιωμένος με τον ίδιο τον Θεό. Χωρίς τον Θεό, μακριά από τον Ιησού Χριστό, δεν υπάρχει ειρήνη. Ο άνθρωπος αδυνατεί να ειρηνεύσει. Ειρηνεύουμε όταν πιστεύουμε στον Θεό και ακολουθούμε το θέλημά Του. Ειρηνεύουμε, όταν μέσα μας κατοικεί ο Χριστός, διότι η ειρήνη του χριστιανού τελικά είναι ο ίδιος ο Χριστός, καθώς γράφει ο απόστολος Παύλος: "Αυτός γαρ έστιν η ειρήνη ημών". Γι' αυτό ακριβώς και ο Μ. Βασίλειος επισημαίνει ότι "ο ζητών ειρήνην, Χριστόν εκζητεί, ότι αυτός έστιν η ειρήνη". Ειρηνεύουμε, όταν αγωνιζόμαστε εναντίον του πονηρού. "Αν τω διαβόλω πολεμώμεν", διδάσκει ο άγιος Ιωάννης ο Χρυσόστομος, "ειρηνεύομεν".

Καθώς διδάσκει ο απόστολος Παύλος, η ειρήνη στη βαθύτερη υπόστασή της αποτελεί καρπό του Αγίου Πνεύματος (Γαλ. 5,22). Και αποδίδουμε αυτόν τον καρπό, όταν μέσα μας κατοικεί το Πνεύμα του Θεού. Αλλά προϋπόθεση της παρουσίας του Αγίου Πνεύματος μέσα μας είναι η αφοσίωση και η υπακοή μας στον νόμο του Θεού. Και όταν αυτό γίνεται τότε έρχεται και η ειρήνη: "Ειρήνη πολλή τοις αγαπώσι τον νόμον σου, Κύριε". Δηλαδή, ειρήνη πολλή βασιλεύει στην καρδιά εκείνων που αγαπούν και τηρούν τον νόμο του Κυρίου. Πολύ σοφά και ο άγιος Ιωάννης ο Χρυσόστομος παρατηρεί ότι η ειρήνη πηγάζει από τη γνώση του αληθινού Θεού και από την απόκτηση της αρετής: "Ουδέν γαρ ούτως ειρήνην ποιείν είωθεν, ως η του Θεού γνώσις, και η της αρετής κτήσις".

Καθημερινά όλοι μας διαπιστώνουμε τη ζουγκλοποίηση των ανθρωπίνων σχέσεων. Όλοι μας επισημαίνουμε την απουσία της ειρήνης και της αλληλοκατανόησης στη συμπεριφορά των περισσοτέρων.

Τι πρέπει, λοιπόν, να γίνει; Είναι απλό, και μας το υποδεικνύει σήμερα ο λόγος του Κυρίου: Να πορευόμαστε εν ειρήνη. Να ειρηνεύουμε μεταξύ μας. Η ειρήνη του Θεού να βασιλεύει στην καρδιά μας και να διέπει τη συμπεριφορά μας.

Αρχιμ. Σ. Π. Κ.

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 ΤΤΡΛ



Εταιρίες Μέλη του Aachener and Münchener Network



ΑΥΤΟΒΕΛΤΙΩΣΗ

ΚΟΙΤΆΖΟΝΤΑΣ ΜΠΡΟΣΤΑ

τα σχέδιά μου για το 1997

μεταφράσω το εισόδημα σε δραστηριότητες - παραγωγή ή ασφάλιστρα, αριθμό πωλήσεων κ.λπ. Ο ετήσιος στόχος μου, κατόπιν, μετατρέπεται σε τρίμηνους, μηνιαίους και εβδομαδιαίους στόχους για να είμαι σε θέση να κάνω πιο λεπτομερή σχέδια.

ΒΗΜΑ III

Οργάνωση των σχεδίων για αυτοβελτίωση

Αν θέλω να πετύχω τους στόχους μου, πρέπει να δουλεύω με αποτελεσματικότητα. Δούλεψα τον περασμένο χρόνο όσο αποτελεσματικά έπρεπε; Για να απαντήσω σε αυτή την ερώτηση, γράφω τους υπολογισμούς μου για την απόδοσή μου σε κάθε έναν από τους κύριους τομείς που προσδιορίζουν την αποτελεσματικότητά μου σαν ασφαλιστή: Προσωπική αποτελεσματικότητα, εργασιακές συνήθειες, αναζήτηση υποψηφίων πελατών, τεχνικές πωλήσεων και ποιοτική δουλειά. Κάθε ένας από αυτούς είναι ένας κύριος τομέας, ο οποίος μπορεί να αναλυθεί σε συγκεκριμένα κομμάτια, τα οποία άμεσα επηρεάζουν την απόδοσή μου, να βαθμολογώ τον εαυτό μου σε κάθε έναν από αυτούς. Με αυτό τον τρόπο, προσδιορίζω με ταχύτητα τους τομείς στους οποίους δεν είμαι τόσο αποτελεσματικός όσο θα ήθελα να είμαι και σημειώνω τι πρέπει να κάνω για να βελτιώσω την αποτελεσματικότητά μου. Κάθε τρίμηνο ξαναβαθμολογώ τον εαυτό μου για να προσδιορίσω την πρόοδό μου.

ΒΗΜΑ I

Οργάνωση των ετήσιων οικονομικών μου αναγκών

Αφού έχω προσδιορίσει τι εισοδήματα πρέπει να αποκτήσω κατά τη διάρκεια του έτους, μπορώ να υπολογίσω πολύ γρήγορα πόσο πρέπει να κερδίσω από προμήθειες πρώτου έτους ζωής.

ΒΗΜΑ II

Οργάνωση των ετήσιων δραστηριοτήτων

Για να κερδίσω τις προμήθειες που χρειάζονται για να αντιμετωπίσω τις οικονομικές μου ανάγκες, πρέπει να βρίσκω υποψήφιους πελάτες, να τους πείθω να αγοράσουν, να συμπληρώνω αιτήσεις, να παραδίδω συμβόλαια και να εισπράττω τα ασφάλιστρα του πρώτου χρόνου από τα οποία θα πάρω και τις προμήθειές μου. Τώρα πρέπει να

Φύλλο Ανεύρεσης Υποψηφίων Πελατών.

ΒΗΜΑ V

Οργάνωση της αρχειοθέτησής μου

Υπάρχουν πολύ λίγα, πραγματικά μεγάλα προβλήματα - τα περισσότερα μεγάλα προβλήματα είναι μια σειρά από πολλά μικρά προβλήματα. Αυτό είναι σίγουρα αλήθεια για τους στόχους που έχω θέσει στον εαυτό μου για το επόμενο έτος - ένας αδύνατος στόχος αν πρόκειται να τον πετύχω μέχρι αύριο, αλλά πολύ λογικός αν τον κοιτάξω σαν μηνιαίες δραστηριότητες, όπως επισκέψεις, συνεντεύξεις, πωλήσεις, ανεύρεση νέων υποψηφίων. Το κύριο πρόβλημα το οποίο έχω υιοθετήσει, και σίγουρα ο καλύτερος τρόπος γι' αυτό είναι να βλέπω την πρόοδό μου μέσα από ένα σύστημα τήρησης αρχείων.

Το λιγότερο που έχω να κάνω είναι να σημειώνω τα αποτελέσματα της προόδου μου. Ενώ μπορώ να έχω μικρές αποκλίσεις περιοδικά, δεν πρέπει να μείνω τόσο πολύ πίσω που να μην μπορώ να καλύψω το χαμένο έδαφος. Αυτά τα στοιχεία τα έχω από το μηνιαίο φύλλο δραστηριοτήτων και από περιλήψεις της παραγωγής και των παραδόσεων για όλους τους κλάδους παραγωγής. Αυτές οι σημειώσεις επίσης μου δίνουν πολύτιμες πληροφορίες για την αγορά μου και τις μεθόδους πωλήσεων που θα με βοηθήσουν να εκτιμήσω την πρόοδό μου, όσο αφορά στην αυτοβελτίωσή μου.

Επίσης, θα σημειώσω τις προμήθειες κάθε μηνός σαν άλλο ένα σημείο ελέγχου της οικονομικής μου προόδου. Για να προσδιορίσω το κέρδος από τις δραστηριότητές μου, θα κρατάω σημειώσεις για τα επαγγελματικά μου έξοδα. Στο τέλος του χρόνου, θα είμαι σε θέση να βγάλω οριστικά αποτελέσματα για την οικονομική μου κατάσταση. ΚΟΙΤΑΖΩ ΜΠΡΟΣΤΑ στον επόμενο χρόνο. Μπορεί να είναι ο καλύτερός μου χρόνος, αν πραγματοποιήσω τα σχέδια τα οποία έκανα.

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 ΑΠΟΨΕΙΣ ΣΟΥ,
ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ

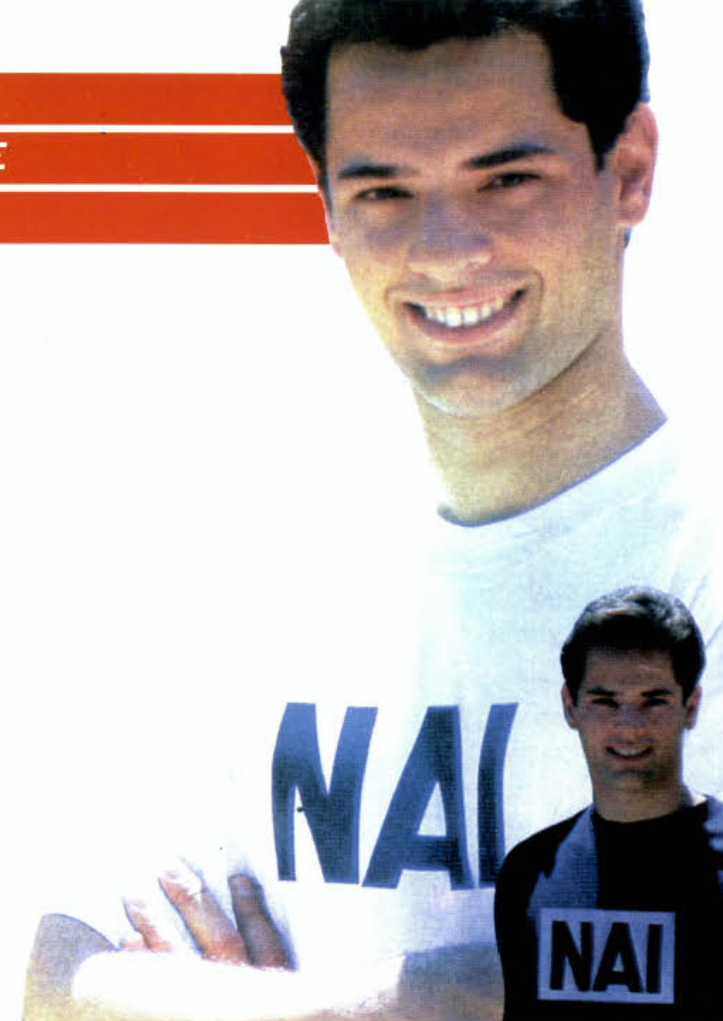
ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

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.





επόμενο

Ο Ήλιος ανέτειλε.
ΑΙΣΙΟΔΟΞΕΙΤΕ!

Απλά
Πρακτικά
και

Θεωρητικά Μαθήματα
για Νέα Παραγωγή
και... **καλό 1997!**



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 19581649

ΕΚΔΟΤΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

ΓΡΑΦΕΙΑ: Φιλ. Εταιρίας 19-20 106 73
Κολωνάκι Τηλ.: 3609071 - 3620186
FAX: 3611545

ΕΛΕΥΘΕΡΟΙ ΣΥΝΤΑΚΤΕΣ
ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ
(ψυχολόγος)
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ - ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ
ΚΩΣΤΑΣ ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
Ph D. (Οικονομολόγος -καθηγητής
ΑΣΟΕΕ),
ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ
ΔΗΜ. ΛΙΝΟΣ (Ιατρός καθηγητής
Παν/μίου Αθηνών)
ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ
Α.Δ. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
& ΙΔΙΟΤΙΚΗ
Ν. Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ
ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΟΥΔΟΥΝΑΣ
Φ. ΓΙΑΝΝΟΥΛΗ
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, 3620186,
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

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
Q ARTS
Π. ΠΕΤΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.
Καλλιρόης 29, 117 43 Αθήνα
Τηλ.: 9241571-2

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η
ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπαραγωγή,
ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά
παράφραση ή διασκευή απόδοση του
περιεχομένου του περιοδικού σε οποι-
οδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονι-
κό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης
ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή
άδεια του εκδότη. Νόμος 2121/1993
και κανόνες Διεθνούς Δικαίου που
ισχύουν στην Ελλάδα.

Η Νο 1 ΕΠΙΛΟΓΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΜΙΑ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΚΑΡΙΕΡΑ



ΑΣΙΑ Η ALICO είναι η Νο 1 Διεθνής Ασφαλιστική Εταιρία
Ζωής στην Ελλάδα. Νο 1 σταθερά για χρόνια.

ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑ Πρωτοπόρος, πριν 30 χρόνια η ALICO
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.

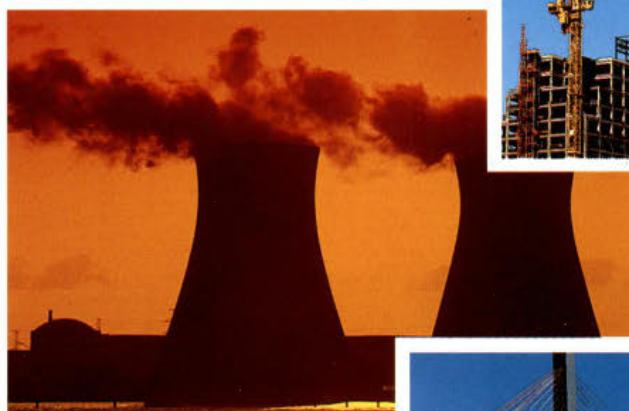
ΠΟΙΟΤΗΤΑ ALICO. Με ξεχωριστή παρουσία σε
περισσότερες από 50 χώρες. Μια εταιρία του
κολοσσίου American International Group (A.I.G.),
του μεγαλύτερου διεθνούς ασφαλιστικού
οργανισμού με έδρα τις ΗΠΑ. Και με τη σπάνια
διάκριση AAA — επί σειρά ετών — από τη
Standard & Poor's, για τη φερεγγυότητα
και τη δυνατότητα ανταπόκρισης
στις οικονομικές της υποχρεώσεις.

ΚΥΡΟΣ Καριέρα στην ALICO. Στην Εταιρία
που το όνομά της είναι συνώνυμο του
κορυφαίου επαγγελματικού επιπέδου!



Η Νο 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΚΗΦΙΣΙΑΣ 119, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ - ΤΗΛ. 8065511-9



Έργο μας η Ασφάλεια των Μεγάλων Έργων.

Allianz. Η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της Ευρώπης, με παράδοση και εξειδίκευση στην ασφάλιση Κατασκευαστικών Έργων εδώ και 103 χρόνια.

Η τεχνογνωσία της εμπλουτίζεται διαρκώς, χάρη στην τεράστια διεθνή εμπειρία της και στο μοναδικό στον κόσμο Τεχνολογικό της Ινστιτούτο, που διερευνά τα αίτια και την έκταση των ζημιών, προτείνοντας τις κατάλληλες μεθόδους πρόληψης των ατυχημάτων, ιδιαίτερα στο μηχανολογικό και ηλεκτρονικό εξοπλισμό. Έτσι, εξασφαλίζει τους καλύτερους δυνατούς όρους για κάθε συγκεκριμένη περίπτωση,

συνδυάζοντας τη σωστότερη κάλυψη με το λογικότερο κόστος.

Να γιατί σήμερα η Allianz κατέχει αναγνωρισμένα την πρώτη θέση στην ασφάλιση Τεχνικών Έργων σε παγκόσμιο επίπεδο. Να γιατί μπορεί να στηρίξει όλα τα έργα, μικρά ή μεγάλα, με ασφάλεια. Τη μεγαλύτερη.

Allianz 

Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ