ΑΦΙΕΡΩΜΑ - Η ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΠΙΣΤΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

ΤΕΥΧΟΣ 45 • ΙΑΝ. - ΦΕΒ. '97 - ΔΡΧ. 1.200

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



Παύλος ΨΩΜΙΑΔΗΣ

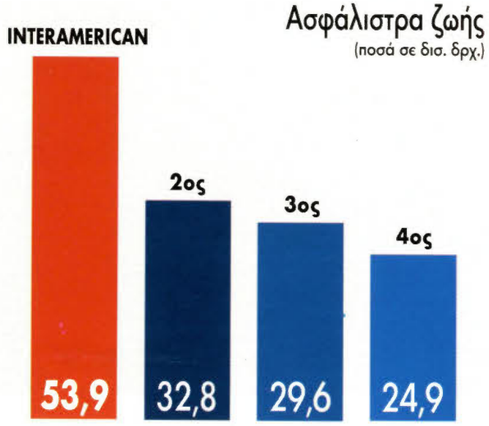
Ο Ασφαλιστής είναι Ασπίδα και Πρόνοια Ανεξαρτησίας και Αξιοπρέπειας

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

INTERAMERICAN
ΑΣΦΑΛΩΣ ΚΑΙ ΜΕ ΔΙΑΦΟΡΑ!

ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ

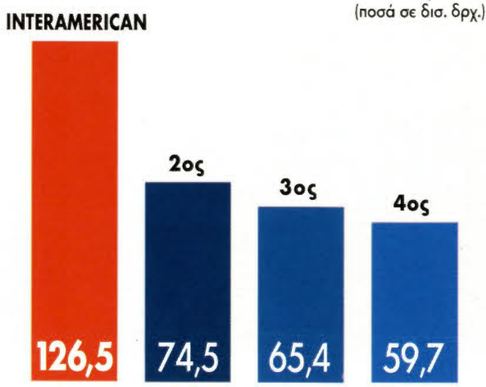
Ασφάλιστρα ζωής
(ποσά σε δισ. δρχ.)



Η συνεχής υπεροχή μας σε ασφάλιστρα είναι η καλύτερη απόδειξη της πρωτοπορίας μας και της εμπιστοσύνης του κοινού προς την INTERAMERICAN.

ΕΓΓΥΗΣΗ

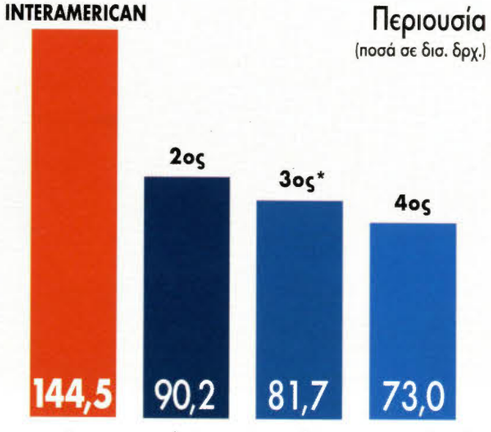
Αποθέματα
(ποσά σε δισ. δρχ.)



Την τελευταία τριετία αυξάνουμε κατά μέσο όρο τα αποθέματά μας με ρυθμό 32% ετησίως, εξασφαλίζοντας έτσι τους ασφαλισμένους μας κατά τον καλύτερο τρόπο.

ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ

Περιουσία
(ποσά σε δισ. δρχ.)

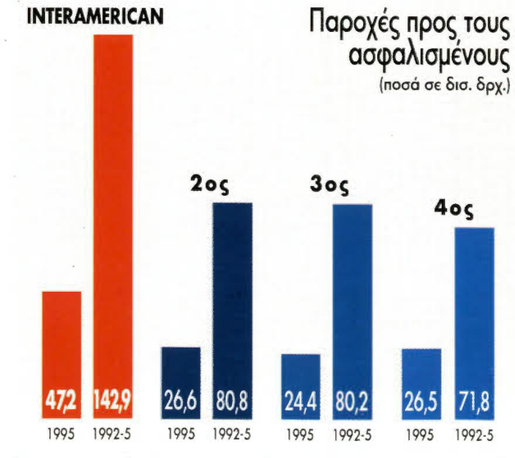


Η περιουσία μας αποτελείται από επενδύσεις που συνδυάζουν την απόδοση, τη διασπορά, τη ρευστότητα και την ασφάλεια.

Πηγή: Ισολογισμοί εταιριών 1995
* Στοιχεία του ενεργητικού κατ' αναλογία των αποθεμάτων ζωής στα συνολικά αποθέματα.

ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ

Παροχές προς τους ασφαλισμένους
(ποσά σε δισ. δρχ.)



Οι συνεχώς αυξανόμενες παροχές της INTERAMERICAN, αποτελούν την πιο ισχυρή βάση αξιοπιστίας μας προς τους ασφαλισμένους.

BdM/O&M

INTERAMERICAN
Η Μεγάλη Ασφάλεια!

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΝΙΩΘΕΙΣ INTERAMERICAN

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΤΟ ΝΑΙ

Ο ΜΗΤΡΟΠΟΛΙΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΟΣ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΣ

ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΑ 1996

Αγαπητέ μου κ. Σπύρου,

- Μπρος στους χαμένους μας ορίζοντες, στη στενή μας πύλη. Βλέποντας την έξοδο των ασπαλάκων, διολισθαίνοντας προς την απογοήτευση. Ζώντας καθημερινά την έκπτωση του ανθρώπου, την τραγωδία της ευτέλειάς του. Νοιώθοντας κοντά μας την αποθέωση του Μαζανθρώπου.
- Ακούμε σήμερα διάτορη τη φωνή της Συνείδησής μας: Αντισταθείτε. "Οι περί λόγους, μη σφόδρα τοις λόγοις θαρρείτε. Δότε τω Λόγω τον λόγον" (Γρηγ. Θεολόγος). Ο Θεάνθρωπος Χριστός μας γίνεται χειραγωγός στην αφύπνιση, στη δράση.
- Αντισταθείτε στην ισοπέδωση, στην αδράνεια, στην κακοήθεια.
- "Ανάξιος, όποιος δεν μπορεί μεσ' στο σεισμό, το χαλασμό κάστρο τη γνώμη του να στήσει και καρτερεί και λέει: να ιδώ και δεν μπορεί κι αργοσαλεύει του η ψυχή σαν κυπαρίσσι" (Κ. Παλαμάς).
- Αντισταθείτε. Όσο είναι καιρός. Δεν πάει άλλο. Βυθιζόμαστε...
- Αντισταθείτε. Αυτό είναι το μήνυμα της θείας Ενανθρώπισης.

Καλά Χριστούγεννα - Ευλογημένο το 1997

Υ.Γ. Ευχαριστώ θερμά και σας συγχαίρω για την έκδοση του ΠατροΚοσμά. Καλή δύναμη στις δραστηριότητές σας.

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΧΑΡ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΗΜΟΣΙΟΓΡΑΦΟΣ

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,

Καταρχήν σας εύχομαι Καλή Χρονιά, με υγεία και επιτυχία στη θαυμάσια εκδοτική σας προσπάθεια. Έλαβα με κάποια καθυστέρηση το τεύχος 44 του περιοδικού σας και έτσι διάβασα καθυστερημένα τα καλά σας λόγια για μένα, για τα οποία και σας ευχαριστώ. Αισθάνομαι βαρύ χρέος στο περιοδικό σας και σας γιατί τα λόγια σας ήταν ειλικρινή. Θερμά συγχαρητήρια επίσης και για την έκδοση του ΠατροΚοσμά του Αιτωλού.

Με μεγάλη εκτίμηση
Αθ. Παπανδρόπουλος

Κύριον Ευάγγελον Σπύρου
Εκδότην
Αθήνα, 19.12.1990

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,

Θέλω να σας ευχαριστήσω για την αποστολή του βιβλίου "Πατρο-Κοσμάς ο Αιτωλός" και να σας συγχαρώ για τη δουλειά σας αυτή.

Βρίσκω ιδιαίτερα έξυπνη και ουσιαστική την πρωτοβουλία της Interamerican και του κ. Κοντομηνά, να εκδώσει τον τόμο αυτό, συμβάλλοντας θετικά στο άγριο πραγματικά κλίμα των ημερών μας.

Σας εύχομαι χαρούμενα Χριστούγεννα και ένα ευτυχισμένο Νέο Έτος.

Με φιλικούς χαιρετισμούς
Καθηγ. Μάριος Νικολινάκος

Υπ' όψιν κ. Ευαγγέλου Γ. Σπύρου

Κύριε,

Πληροφορήθηκα από τον ημερήσιο τύπο ότι η Εταιρία INTERAMERICAN, στα πλαίσια πολιτισμικών πρωτοβουλιών, είναι χορηγός του βιβλίου "Πατροκοσμάς ο Αιτωλός: Έργα και ημέρες" του οποίου έχετε την ευθύνη της έκδοσης.

Πρέπει πρώτα να συγχαρώ την Εταιρία INTERAMERICAN και εσάς προσωπικά για την πρωτοβουλία σας, η οποία πραγματικά με συνεκίνησε και να ευχηθούμε τέτοιες ενέργειες να βρίσκουν πάντα μιμητές.

Επειδή γεννήθηκα και μεγάλωσα στο χωριό Παπαδάτες της Αιτωλίας, από εκεί που πέρασε, δίδαξε αλλά και ανήγηρε σχολείο ο μεγάλος αυτός Εθναπόστολος Κοσμάς, αισθάνομαι την ανάγκη να πληροφορηθώ ό,τι έχει σχέση γύρω από το έργο και τη ζωή του.

Θα παρακαλούσα λοιπόν, αν είναι δυνατόν, να αποστείλετε το έργο αυτό στην παρακάτω διεύθυνση στο χώρο εργασίας μου.

Γεώργιος Β. Λανόπουλος
Σοφοκλή Βενιζέλου 49-51
141 23 Λυκόβρυση Αττικής
Τηλ. 2898349

Σας χαιρετώ και σας συγχαίρω,

Με τιμή,
Γ. Λανόπουλος

Αγαπητέ Βαγγέλη,

Συγχαρητήρια για τον τίτλο που έδωσες για τους παλιούς Διευθυντές με εικόνες παλιών ηθοποιών στη σελ. 18 τεύχους 42, του "ΝΑΙ". Συμφωνώ απόλυτα μαζί σου για τα όσα επισημαίνεις και τονίζεις για την "παλιά φρουρά" που εξακολουθεί να προσφέρει και να αγωνίζεται γι' αυτό το "κάτι άλλο" που είναι μοναδικό και δισεύρετο θα έλεγα στην ασφαλιστική φρουρά. Πιστεύω ότι οι παλιοί Διευθυντές όσα χρόνια κι αν περάσουν ό,τι και να τους τύχει θα εξακολουθούν να παίζουν το ρόλο του "στιβαρού καπετάνιου" που τα καταφέρνει καλά και στις μεγάλες φουρτούνες. Γιατί ξεκίνησαν σαν εργάτες της ασφαλιστικής βιομηχανίας από τα θεμέλιά της, αγωνίστηκαν, πάλεψαν για "κάτι το διαφορετικό" που προαναφέρω και δεν αλλάζουν με τίποτα. Βέβαια στην ασφαλιστική βιομηχανία πάντα θα προστίθενται νέοι, όπως είναι φυσικό εξ άλλου. Αρκεί όμως να παίρνουν "σωστά μηνύματα" δημιουργικά, να είναι ανθρώπινοι, ζωντανοί και όχι "ξύλινοι", ώστε να ανέβει πραγματικά ο θεσμός - ιδιαίτερα στη σημερινή εποχή αυτό είναι πιο επιβεβλημένο - και όχι να προσβλέπουν απλώς στην "τσέπη". Έτσι θ' ανεβάσουν το κύρος του επαγγελματία ασφαλιστή και μάνατζερ. Ας αναγνωρίσουν λοιπόν οι νέοι συνάδελφοι ως θετικό το έργο των "παλαίμαχων εν δράσει", γιατί αν δεν προπορεύονταν οι πρώτοι ίσως να μην μπορούσαν να υπάρξουν οι δεύτεροι, αλλά, προπαντός οι ίδιες οι εταιρίες, οι οποίες στηρίχτηκαν - όπως σωστά υποστηρίζεις - στους πρωτεργάτες ασφαλιστικούς σκαπανείς.

Επίτρεψε όμως Βαγγέλη να κάνω μία προσθήκη στο σχόλιό σου: Στην παλιά φρουρά υπήρξαν και υπάρχουν και "απλοί στρατιώτες", που αξίζουν εξ ίσου συγχαρητήρια και έπαιξαν κι αυτοί κάποιο σπουδαίο ρόλο Αυλωνίτη, Σταυρίδη κ.λπ. πολλοί από τους οποίους εξακολουθούν να έχουν "θεαματικότητα" ανάμεσα στους πρώτους. Είναι οι τόσοι επώνυμοι και ανώνυμοι ασφαλιστές μας, όπως π.χ. χαρακτηριστικά θα ήθελα να αναφέρω για την INTERAMERICAN (η οποία δημιούργησε τις προϋποθέσεις για να σμιλευτούν τέτοιοι "ασφαλιστικοί χαρακτήρες" κι έδωσε πολλά για την ασφαλιστική ιδέα στον τόπο). Όλων αυτών των παλιών Διευθυντών που αναφέρεις γνωστότατοι για το ποιόν τους αλλά και τη συνεχή και αδιάκοπη δράση τους, είναι δικοί σου Βαγγέλη μου όπως ο Ν. Παναγιωτόπουλος κ.λπ. δικοί μου όπως ο Κ. Σαρακατσάνης, Γ. Χριστοδούλου, Ρ. Σγουρδαίου κ.λπ. είναι όλοι οι στρατευμένοι και σωστά καθοδηγούμενοι παλιοί και νέοι συνάδελφοι, όπως της INTERAMERICAN, αλλά και πολλοί άλλων εταιριών.

Είναι το πλήθος άλλων παλιών μαχητών πολλών εταιριών που εξακολουθούν να παίζουν σπουδαίους ρόλους, πιστοί στην εταιρία τους και με τον τρόπο τους διδάσκουν ορισμένους νέους. Όλοι λοιπόν μαζί: παλιοί και νέοι Διευθυντές, παλιοί και νέοι ασφαλιστές ας ανταποκριθούμε στα "κελεύσματα" των καιρών με το ίδιο όραμα: Σωστή πώληση, σωστό SERVICE, ανθρώπινη σχέση με τον πελάτη, κύρος στο επάγγελμα

Με εκτίμηση
Κων/νος Καντερές
Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN
(ΒΟΛΟΣ)



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

McCANN-ERICKSON

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΙΑΝ. - ΦΕΒ. '97 | ΤΕΥΧΟΣ 45

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ



ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ *για την ελληνική οικονομία σελ.30*



ΠΟΙΟΣ ΚΙΝΕΙ *τα αμοιβαία INTERAMERICAN; σελ. 50*



ΜΙΑ ΚΑΛΗ ΙΔΕΑ *από τη CITIBANK σελ. 112*



ΠΡΙΝ *σηκώσετε το ακουστικό σελ. 110*

30 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ
ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

6 ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ
14 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING
44 ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ ΠΥΡΟΣ
46 ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΠΙΣΤΗ - ΔΑΝΕΙΑ
50 ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ INTERAMERICAN
51 INTERAMERICAN - ΝΕΟ ΡΕΚΟΡ
52 Η XIOSBANK ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ
53 ΦΟΙΝΙΞ - ΘΕΑΜΑΤΙΚΗ ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΤΟ 1996
54 ΑΣΤΗΡ - ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΑΥΞΗΣΗ
55 ΕΘΝΙΚΗ - ΧΤΥΠΑ ΞΥΛΟ
56 NN - ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
57 ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ
58 ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ - ΟΜΑΔΙΚΟ ΕΠΙΤΕΥΓΜΑ
74 ΑΠΛΑ ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΙΚΑ ΜΑΘΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ
76 ΕΙΔΗΣΕΙΣ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
99 ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ
109 Ο ΗΓΕΤΗΣ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΚΑΜΠΑΝΑΡΙΟ ΤΟΥ ΧΩΡΙΟΥ
111 ΤΑ ΠΑΓΟΒΟΥΝΑ, Ο ΓΙΑΝΝΗΣ Ο ΝΑΥΤΙΚΟΣ ΚΑΙ ΟΙ MANAGERS ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ



Π. Ψωμιάδης
Συνέντευξη



Γ. Κώτσαλος
ΦΟΙΝΙΞ



Στεγαστική Πίστη
στην Ελλάδα και ασφαλιστές



Είστε αφεντικό στις συναλλαγές σας;



ΣΟΦΙΑ ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ
ΠΡΩΤΗ Διευθύντρια Ελλάδος

2 ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ!



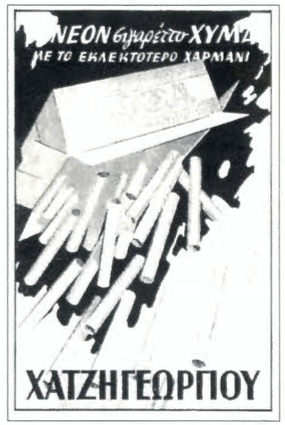
ΒΟΥΛΑ ΚΑΣΦΙΚΗ
ΠΡΩΤΗ Ασφαλίστρια Ελλάδος

Χρονορουφηξιές στην ιστορία με αναμνήσεις και τσιγάρα!



Στην εποχή του "Δε βαριέσαι αδερφέ" είναι κάτι που "βλάπτει σοβαρά την υγεία" μας... λίγο πιο πολύ απ' το τσιγάρο!

Πρώτες μέρες του 1997 μ' ένα ήλιο που μου ζεσταίνει την καρδιά, μ' ένα γαλάζιο ουρανό που μου βγάζει ψτερά να πετάξω, μ' ένα γέλιο της κόρης μου ακόμα σπ' αυτιά - λες και κελαηδούν 500 αηδόνια στην καρδιά μου πάω προς τη δουλειά με τ' αμάξι, παρέα με το ραδιόφωνο που παίζει ένα τραγούδι του Καζαντζίδη.

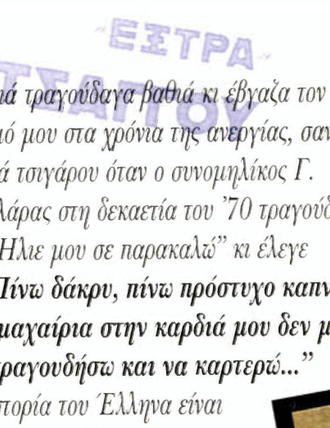


"Η ζωή μου όλη, είναι ένα τσιγάρο που δεν το γουστάρω κι όμως το φουμάρω...!"
Το νόημα του τραγουδιού κάπως έτσι που το λέει και ο υμνωδός στην εκκλησία.
"Η ζωή σαν λουλούδι μαραίνεται και πέφτει... Όλα ονείρου απατηλότερα. Όλα σκιάς ασθενέστερα...!
Σκιά, καπνός το ίδιο πράγμα. Ποια του βίου τρυφή διαμένει λύπης αμέτοχος;
Σαν το τσιγάρο που βλάπτει σοβαρά την υγεία... Τραβάς ρουφηξιές ευχαρίστησης μαζί με θάνατο κι αρρώστια.
Από μικρός θυμάμαι τον πατέρα μου που χτύπαγε το τσιγάρο στο νύχι απ' το μεγάλο δάχτυλο του χεριού - τότε που του αγόραζα στο περίπτερο τσιγάρα "χύμα" αφού μπορούσες ν' αγοράσεις και ΕΝΑ τσιγάρο εκείνες τις εποχές της φτώχειας...



Θυμάμαι ένα συμμαθητή μου που κάπνιζε στην κηδεία τ' αδερφού του...
Θυμάμαι ένα φίλο που κρατούσε πακέτο και τσιγάρο μαζί στο 'να του χέρι, καθώς περπάταγε μπροστά στο παραθύρι μιας γειτόνισσας που νόμιζε πως τον αγάπαγε...
Θυμάμαι ένα συγγενή που 'λεγαν πως το τσιγάρο του "σακάτεψε τα πλεμόνια" και ζήτημα να ζήσει... Δεν ξέρω τι απόγινε...
Υπηρετούσα φαντάρος όταν μου 'δωσαν μια Κυριακή σε σκοπιά να καπνίσω... Το 'ψτυσα με πίκρα και δεν το ξανάβαλα στο στόμα μου. Ούτε που θυμάμαι τι μάρκα ήτανε...
Άντε τώρα ν' αλλάξεις αυτές τις ιστορίες...





Παλιά τραγούδαγα βαθιά κι έβγαζα τον καημό μου στα χρόνια της ανεργίας, σαν ρουφηξιά τσιγάρου όταν ο συνομηλίκος Γ. Νταλάρας στη δεκαετία του '70 τραγούδαγε το "Ήλιε μου σε παρακαλώ" κι έλεγε
"...Πίνω δάκρυ, πίνω πρόστυχο καπνό. Με μαχαίρια στην καρδιά μου δεν μπορώ να τραγουδήσω και να καρτερώ..."
Η ιστορία του Έλληνα είναι ιστορία με μύθους και καπνούς...
Ο Λαός μας καπνίζει πολύ, ψυτεύει καπνά, πουλάει κι αγοράζει καπνό, ζει όλες τις μεγάλες στιγμές του παρέα μ' ένα τσιγάρο...
Ποιος δεν θυμάται τη Μελίνα Μερκούρη και το γνωστό πακέτο "ΑΣΣΟ" στα χέρια της.
"Νόθος ικανοποίησις" λένε οι ειδικοί κι εγώ δεν μπορώ να πω όχι, δεν είμαι ειδικός, για να το λένε οι επιστήμονες και το Υπουργείο, φαίνεται έτσι θα ναι.
Πολλά τα ερωτηματικά αλλά οι καπνιστές λένε πως είναι παρηγοριά, μια συντροφιά, μια





ψευδαίσθηση που βλάπτει σοβαρά την υγεία, δυστυχώς πάντα, αφού η κατάχρηση και υπερβολή είναι το σίγουρο αποτέλεσμα. Λίγοι ξεφεύγουν... Μου 'ρχεται μέχρι εδώ παρ' όλα αυτά να το πω όμως πως "του πάει" του Έλληνα το τσιγάρο όπως το κρατάει, δεξιά στα χείλη λίγο πριν ξεκινήσει τις "στροφές" του σ' ένα ζεϊμπέκικο χορό, καθώς πίνει καφέ, καθώς διαβάζει εφημερίδα στο καφενείο...



Κι εγώ σιωπώ όταν τον βλέπω με το τσιγάρο έξω απ' το χειρουργείο να περιμένει νέα για το αγαπημένο του πρόσωπο.

Σιωπώ όταν βλέπω τον Έλληνα να βηματίζει μ' ένα τσιγάρο έξω απ' το Μαιευτήριο.

Σιωπώ όταν βλέπω τον Έλληνα να πίνει τον πρωινό καφέ του και μια ρουφηξιά τσιγάρου...

Σιωπώ όταν βαρύς καημός ξενητειάς τον μαχαιρώνει σε ξένη χώρα και ζητά ένα βαρύ τσιγάρο.

Σιωπώ όταν ο γαμπρός δίνει στον πεθερό ένα τσιγαράκι.

Σιωπώ όταν στη φυλακή τεντώνει ο διπλανός το χέρι στο κάγκελο και δίνει ένα πακέτο τσιγάρα...

Ναί, σιωπώ γιατί δεν βλέπω και πολύ πρόβλημα που να βλάπτει τόσο σοβαρά την ΥΓΕΙΑ, τόσο όπως βλάπτουν κάποια άλλα θέματα στην καθημερινή ζωή του Νεοέλληνα.

© copyright ΝΑΙ















Έτσι μέσα σ' ένα κόσμο υποκρισίας και ψευτιάς θέλω να φωνάξω δυνατά και να πω ναι ΒΛΑΠΤΟΥΝ σοβαρά την υγεία μου πολλά ψεύτικα της ελληνικής κοινωνίας.

Ναι είναι πολλά που βλάπτουν σοβαρά και αλλάζουν την ιστορία του νεοέλληνα...

Θέλω να γράψουν στον Αττικό Ουρανό πως το νέφος βλάπτει σοβαρά την υγεία μου.

Θέλω να γραφτούν σ' όλα τα κανάλια της τηλεόρασης δίπλα απ' το σήμα τους πως τα σκουπίδια που εκπέμπουν για μένα και τα παιδιά μου βλάπτουν σοβαρά την υγεία μας.

Θέλω να γράψουν στο Υπουργείο Παιδείας πως η πολιτική του βλάπτει σοβαρά την υγεία των παιδιών μου που δεν μαθαίνουν για την αρμονία και το κάλλος της Ελλάδος...

Θέλω να γράψουν στο Υπουργείο Εξωτερικών πως η απραξία τους βλάπτει σοβαρά την υγεία των Ελλήνων, πως μαράίνει τα απόδημα Ελληνόπουλα, πως ξεφτιλίζουν την ένδοξη ιστορία μας.

Θέλω να γράψουν στα βιβλία πως ένα σωρό ψευτοθεωρίες ψευτοφιλοσόφων, οι εβραϊκές προπαγάνδες, οι ανθελληνικές θεωρίες και σκόπιμες παραλείψεις των προδοτών βλάπτουν σοβαρά την υγεία του Ελληνικού Έθνους.

Θέλω να γράψουν στα προεκλογικά φυλλάδια πολλών πολιτικών ότι οι σχέσεις τους με ανθελληνικά κέντρα και μυστικές υπηρεσίες βλάπτουν σοβαρά την υγεία των ψηφοφόρων.

Θέλω να γράψουν ότι ξένα και ντόπια κέντρα συμφερόντων και αποφάσεων βλάπτουν σοβαρά την υγεία των μελλοντικών γεννεών.

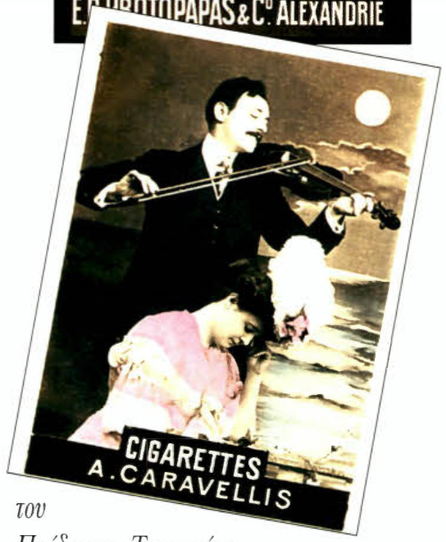
Θέλω να γράψουν στους τάφους πολλών πολιτικών που κυβέρνησαν τη χώρα πως ΕΒΛΑΨΑΝ σοβαρά το Έθνος μας.



συNAIσθηματικά

Θέλω να γράψουν πάνω σε κάθε Δημόσιο υπάλληλο ότι υπηρετεί ένα κρατικό μηχανισμό που δίνει στους πολίτες του μια "γόπα" τσιγάρου ενώ κάθε Έλληνας τους προσφέρει τουλάχιστον ένα άθικτο πακέτο με τον ιδρώτα του...
Θέλω να γράψουν στην ταμπέλα πολλών εταιριών ότι δεν είναι εντάξει και βλάπτουν σοβαρά τους συναδέλφους, πελάτες και συνεργάτες τους.
Θέλω να γράψουν στις κάρτες κάποιων επαγγελματιών πως έβλαψαν σοβαρά την εμπιστοσύνη που τους έδειξαν κάποιοι πελάτες που τους ξέχασαν...
Θέλω να γράψουν πάνω στην πλάτη πολλών "ωχαδερφιστών" που όλο λένε "δεν βαριέσαι αδερφέ" ότι αυτό βλάπτει σοβαρά τον συνάνθρωπο...
Στα "συναισθηματικά" αυτού του ΝΑΙ ήθελα να βάλω τραγούδια που μιλάνε για το τσιγάρο. Σ' ένα παλιό "άλμπουμ" της γιαγιάς βρήκα αυτές τις φωτογραφίες μιας άλλης εποχής από την Αλεξάνδρεια με διαφημίσεις τσιγάρων άλλου "στυλ"... Μαζί με κάποιες άλλες άλλων εποχών ίσως μας προβληματίσουν κάπως.
Είναι σαν ρουφηξιές τσιγάρου στο χρόνο. Τι είναι τα χρόνια; Μια ρουφηξιά, μια ανάσα, ένα τίποτα, σαν καπνός.
Να είναι 1920; 1904; 1906; 1898; Λίγο νωρίτερα; Λίγο αργότερα; Τι σημασία έχει... Χάθηκαν σαν δαχτυλίδια καπνού στον αέρα της αιωνιότητας και ξεχάστηκαν... Σαν τους καημούς. Σαν τους έρωτες. Σαν τη ζωή. Σαν το τραγούδι της Καίτης Γρέυ ***"Άναψε το τσιγάρο, δώσ' μου ψωτιά, έχω μεγάλο ντέρτι μες στην καρδιά..."***
Σαν το τραγούδι ***"Ένα πιτσιρίκι είναι ξαπλωμένο μες στα χορταράκια, παραπονεμένο. Θέλει να φουμάρει ένα τσιγαράκι, μα δεν έχει φράγκο, είναι μπατιράκι"***





του
Πρόδρομου Τσαουσάκη
που πιτσιρίκια το τραγουδάγαμε και μέχρι να τελειώσει... γεράσαμε...
Μέσα απ' τα χρόνια τα παλιά μού έρχονται ένα - ένα κι άλλα τραγούδια...
"και μεις οι τρεις στον καφενέ
τσιγάρο πρέφα και καφέ
βρε δε βαριέσαι, αδερφέ!"
Ήταν ένα τραγούδι παρεϊστικο για πολύ καιρό.
Ένα άλλο: ***"Φέρτε μου ένα σέρτικο τσιγάρο***
να φουμάρω στο χάρο
να δώσω ρουφηξιά
Φέρτε μου κρασί για να ξεχάσω
πως μου βάλαν
κι οι φίλοι μου καρφιά"



με την Χαρούλα Αλεξίου.
"... το φεγγάρι
χάθηκε στη Δύση
κι εγώ σε ζητώ σαν
μοιραία Λύση
και σαν Ανατολή...
χαράζει η μέρα
και η πόλη έχει ρεπό
στη γειτονιά καπνίζει
ένα φουγάρο
κι εγώ σε γυρεύω σαν πρωινό τσιγάρο
και σαν καφέ πικρό...
Χιλιάδες τραγούδια, χιλιάδες καημοί, χιλιάδες αναμνήσεις, χιλιάδες χαρακτηριστικά, στιγμές και σκηνές σαν καπνοί χιλιάδων τσιγάρων σε κιτρινισμένα







γεροντικά χέρια που τρέμουν, σε ροδακινιά χείλη κοριτσιών, σε ανδρικά σκληρά χέρια, σε τασάκια, στα χείλη, στα χέρια, στη χούφτα, ακουμπισμένα στο μάρμαρο, στο κουτί που κιτρίνισε απ' την κάψα, στα χείλια με κραγιόν δαγκωμένα ελαφρά δεξιά-αριστερά...
Τσιγάρα και χρόνος. Τσιγάρα και άνθρωποι. Τσιγάρα και ζωή. Πόσα θα μπορούσε να πει ή να γράψει ο καθένας μας γι' αυτήν την ιστορία του τσιγάρου.
Το ΝΑΙ προσεγγίζοντας το θέμα κάπως συναισθηματικά θα 'θελε να προτείνει κάποιες καπνοβιομηχανίες να το δουν το θέμα διαφορετικά και να πληρώσουν μια χορηγία για καταγραφή αυτού του φαινομένου. Ένας λαογράφος θα είχε πολλά να γράψει και να καταγράψει πάνω στο θέμα "τσιγάρο και Έλληνας", υπάρχει χώρος να δημιουργήσουν κοινωνιολόγοι, ιατροί, ιστορικοί, μελετητές, ποιητές, μουσικοί, διαφημιστές, ψυχολόγοι, ερευνητές, στατιστικολόγοι, δημοσιογράφοι, κ.ά...
Τι σημασία έχουν ιστορίες καπνού θα μου πείτε... Ίσως να 'χετε και δίκιο... Ίσως όμως και να μην έχετε και ν' αξίζει τον κόπο...

Υ.Γ. Η διαφημιστική εταιρία "Συνέδια" που έβγαλε τη γιγαντοαφίσα στο δρόμο ότι αλλάζει η ιστορία του τσιγάρου, ας πάρει πρώτη την πρωτοβουλία...

Ευαγ. Γ. Σπύρου

Τα επιτόκια πέφτουν
και εσείς χάνετε χρήματα

Αλλάξτε κατεύθυνση

ΓΝΩΡΙΣΤΕ ΤΑ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΣΤΗΝ CITIBANK

Γιατί:

- Έχουν ανταγωνιστική απόδοση
- Κτίζονται στα μέτρα σας από ειδικά εκπαιδευμένους Συμβούλους που μόνο η Citibank διαθέτει
- Ρευστοποιούνται αμέσως όταν το θελήσετε

Τηλεφωνήστε για μια αποδοτική συνάντηση
52.53.500 (Αθήνα) 24.24.05 (Θεσ/νίκη)

CITIBANK

THE CITI NEVER SLEEPS®

ΣΙΤΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΙΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ Α.Ε. ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ CITIBANK.
Η CITIBANK ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε. Συγγρού 80-88 117 41 ΑΘΗΝΑ Θεματοφύλακας: CITIBANK N.A. η η ΣΙΤΙΜΠΑΝΚ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε. και δεν αποτελούν υποχρεώσεις τους η καταθέσεις προς αυτές.
Οι επενδύσεις σε Αμοιβαία Κεφάλαια δεν έχουν εγγυημένη απόδοση. Τα μερίδια του Αμοιβαίου Κεφαλαίου δεν

ΓΝΩΜΗ/FCB

Ζείτε στη χώρα των γιγάντων ή των νάνων; Η εταιρία σας;

Όταν ο David Ogilvy, "ο πιο περιζήτητος μάγος της διαφήμισης" όπως έγραψε το TIME, έφτιαχνε το 1949 τη διαφημιστική εταιρία Ogilvy & Mather στη Νέα Υόρκη, εγώ ήμουν ηλικίας ενός έτους και ζούσα κάπου σ' ένα χωριό της Ηπείρου. Τριανταέξι χρόνια αργότερα, το 1986, καλοκαίρι, διάβασα το βιβλίο του "Εξομολογήσεις ενός διαφημιστή" αυτού του θαυμάσιου ανθρώπου που έκανε τον μάγειρα, τον πωλητή, τον διπλωμάτη, τον κτηματία, που ήταν στα 38 του άνεργος και σε ελάχιστο χρόνο δημιούργησε ένα μύθο, παρασημοφορήθηκε από τη Βασίλισσα Ελισάβετ της Αγγλίας, και κατατάχθηκε από τον Γάλλο J.J. Servan-Schreiber στους μεγάλους συντελεστές της Βιομηχανικής Επανάστασης μαζί με τον Adam Smith, τον Edison, τον Einstein και τον Karl Marx! Λίγο αργότερα στα 1990, όταν ξεκινούσα το περιοδικό NAI, διάβασα το βιβλίο του Ο DAVID OGILVY ΓΙΑ ΤΗΝ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ, εκδόσεις Α.Σ.Ε. βιβλιοθήκη Management, που με έφερνε σε επαφή με όλα όσα αυτός έμαθε στα 40 ολόκληρα χρόνια καθημερινής διαφημιστικής πράξης!

Και τα δύο βιβλία μ' έκαναν ν' αλλάξω απόψεις, τρόπο σκέπτεσθαι στη δουλειά, στρατηγικές και πρακτικές δράσης...

Σαν "ευχαριστώ" στην προσφορά του θα ήθελα σήμερα να μοιραστούμε μια πολύ μεγάλη αλήθεια όπως αυτός τη γράφει στο βιβλίο ΓΙΑ ΤΗΝ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ:

"Όταν κάποιος γίνεται επικεφαλής ενός γραφείου της αλυσίδας Ogilvy & Mather, του στέλνω μια ρώσικη κούκλα. Αν έχει την περιέργεια να την ανοίξει και να συνεχίσει να την ανοίγει μέχρις ότου φτάσει στο περιεχόμενο της μικρότερης κούκλας, βρίσκει αυτό το μήνυμα:

"Αν ο καθ' ένας από μας προσλαμβάνει ανθρώπους που είναι μικρότεροι από μας θα καταντήσουμε μια εταιρία νάνων. Αλλά αν ο καθ' ένας από μας προσλαμβάνει ανθρώπους που είναι μεγαλύτεροι από μας, θα γίνουμε μια εταιρία γιγάντων".

Πίσω απ' αυτή την αλήθεια, ανάλογα με το "ύψος" των ανθρώπων κάθε εταιρίας έχουμε εταιρίες νάνους και εταιρίες γίγαντες. Ακόμα





μπορεί να δει κανείς και τις πρακτικές που ακολουθούν οι εταιρίες σήμερα για να καταλήξει στο συμπέρασμα τι θα είναι αύριο. Βέβαια η αλήθεια αυτή δεν αφορά τις εταιρίες μόνο. Αφορά κάθε μορφή ομάδας στην κοινωνική ζωή. Αφορά όλες τις ηγεσίες και ηγετικές εργασίες, σε ομαδικό ή ατομικό επίπεδο.

Ο ασφαλιστής ως άτομο κάνει ηγετική εργασία όταν επιλέγει πελάτες. Αν επιλέγει "μικρούς" θα καταλήξει "μικρός" νάνος. Ο Manager αν επιλέγει "νάνους" ασφαλιστές θα γίνει ένας "νάνος"-μάνατζερ. Αν επιλέγει ασφαλιστές με γίγαντες-φιλοδοξίες, γίγαντες-όνειρα, γίγαντες-στόχους, τότε θα δει τον εαυτό του "μεγάλο".

Ο Γενικός Διευθυντής αν "ανέχεται" στην εταιρία του να εργάζονται άνθρωποι χωρίς φαντασία, χωρίς μυαλό, χωρίς ελπίδες, χωρίς γνώσεις, χωρίς ταλέντα, χωρίς περιέργεια, χωρίς ενδιαφέροντα, τότε σίγουρα θα έχει μια εταιρία-νάνο, μια εταιρία που θα μείνει στα χαμηλά, στον σωρό, στα στάσιμα νερά της πεδιάδας...

Σε ατομικό, προσωπικό επίπεδο το σύνολο των φιλοδοξιών και στόχων του κάνει κάποιον μεγάλο ή μικρό. Ποια είναι τα ιδανικά, οι αρχές, οι επιδιώξεις, η φιλοσοφία κάποιου;

Ανάλογα θα είναι και τα επιτεύγματά του στη ζωή. Ο καθένας γνωρίζει αν είναι νάνος ή Γίγαντας.

Οι ηγέτες και δάσκαλοι πάσης φύσεως έχουν ΜΕΓΑΛΟ ΜΕΡΙΔΙΟ ΕΥΘΥΝΗΣ για την αυριανή μας κοινωνία. Αν οι νέοι στη ζωή και στις δουλειές "μπουν" στο παιγνίδι με υψηλά ιδανικά, με αξίες, με αρχές, με φιλοδοξίες πνευματικές σαν αυτές που στην Ελλάδα μας φιλόσοφοι ήρωες και άγιοι μας κληρονόμησαν, σίγουρα στο μέλλον της Ελλάδος θα ζουν οι γίγαντες που δεν μετρούνται με το ύψος τους το φυσικό αλλά με το ύψος των φιλοδοξιών τους. Με το ύψος του "έργου Ζωής τους".

Φίλοι αναγνώστες του NAI, αφιερώστε λίγο χρόνο και κάντε μια κριτική από σας για σας. Ζητήστε και τη γνώμη τρίτων. Αξιολογείστε λίγο κι αν χρειασθεί ΕΠΑΝΑΣΧΕΔΙΑΣΤΕ τα πάντα σε ό,τι σας αφορά.

Παραμερίστε ό,τι σας εμποδίζει και αυτούς που σας κρατάνε χαμηλά και μη αφήνετε να κριθεί το έργο σας από πράξεις "νάνων" αρνητικών, ανάξιων, ευνοούμενων, κολάκων, ανίκανων, απαίδευτων, ατάλαντων, τεμπέληδων, ωχαδερφιστών, χειροκροτητών και ευκαιριακών.

Σε ατομικό επίπεδο, πληρώστε με δουλειά, ιδρώτα και προσπάθεια, πληρώστε με τη ζωή σας για να "αγοράσετε" ιδανικά, συνήθειες και αρχές που γιγαντώνουν το "κάθε τι" που κάνετε.

Σε εταιρικό επίπεδο, πληρώστε καλά για να βρείτε και να αποκτήσετε άξιους συνεργάτες, λιοντάρια, γίγαντες... Αν πληρώνετε με "φυστίκια" θα αποκτήσετε μαϊμούδες έλεγε ο J. Goedsmith.

Οι καλύτεροι από σας κοστίζουν. Αυτοί που θα γιγαντώσουν τα όνειρά σας και την ζωή σας είναι αποφασιστικοί, καινοτόμοι, διαφορετικοί, με αυτοπεποίθηση, με άποψη, λένε και ΟΧΙ σ' αυτά που λέτε, έχουν ΔΙΚΗ ΤΟΥΣ ΓΝΩΜΗ, έχουν προσωπικότητα και κυρίως ίσως είναι καλύτεροι σας, έχουν ΠΑΙΔΕΙΑ και θέλουν να 'ναι Γνωστικοί παρά με γνώσεις.

Είναι λίγο δύσκολα όλα αυτά, αλλά αξίζει τον κόπο να προσπαθήσετε για το καλύτερο. Στη χώρα των γιγάντων της ανθρώπινης προσπάθειας οι κορυφές των βουνών, οι πεδιάδες, ο ορίζοντας, ο ήλιος και ο ουρανός και ο κόσμος φαίνονται πιο όμορφα απ' τη χώρα της μετριότητας και των νάνων.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης

Υ.Γ. Αγοράστε μια Ρώσικη Κούκλα και βάλτε την μπροστά στο γραφείο σας να σας θυμίζει τον μεγάλο δάσκαλο David Ogilvy και την ιδέα που μπορεί ν' αλλάξει τη ζωή σας στο καλύτερο!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ *Underwriting*



David Packard

"Ποτέ δεν πρέπει να στέκεστε στα επιτεύγματά σας, αλλά θα πρέπει να συνεχίζετε την προσπάθειά σας και να βρίσκετε κάτι καλύτερο να κάνετε". Αυτά ήταν τα τελευταία λόγια προ το προσωπικό της Hewlett Packard, του μεγάλου David Packard, όταν το 1993 για λόγους ηλικίας αποχωρούσε απ' την προεδρία της εταιρίας. Ο μεγάλος αυτός άνθρωπος πέθανε το 1996, αφήνοντας πίσω του ένα μεγάλο προς μίμηση έργο και μια εταιρία με 100.000 προσωπικό και πωλήσεις κοντά στα 30 δισ. δολάρια, στον χώρο της πληροφορικής.

Σύμφωνα με αποκαλύψεις δημοσιογράφων ο Packard επιδόθηκε σε πλήθος φιλανθρωπιών, οι οποίες έμειναν εκτός δημοσιότητας από δεσμευτικές οδηγίες του εν ζωή. Μόνο στο πανεπιστήμιο Stanford έδωσε δωρεές 300 εκ. δολαρίων (72 τρισ. δρχ.) για στήριξη ερευνών και επιστημόνων...

Υπολογίζεται πως οι προσωπικές δωρεές του D. Packard έφθασαν τα 480 εκατ. δολάρια, ενώ ίσο ποσό δαπανήθηκε από το ίδρυμα που φέρει το όνομά του. Η ανέγερση νοσοκομείου στο Stanford, η χρηματοδότηση εργαστηρίων θαλάσσιας βιολογίας, η εκπαίδευση παιδαγωγών, οι υποτροφίες σε ταλαντούχους σπουδαστές, η συντήρηση του αρχείου παλαιών ταινιών του Hollywood και, τέλος, η ψηφιοποίηση της βιβλιοθήκης του Κογκρέσου αποτελούν μερικές μόνον από τις δωρεές του σεβάσμιου Packard. Δωρεές οι οποίες φυλάσσονταν επιμελώς από τους δύο εταίρους μακριά από τη δημοσιότητα και μόνον τώρα, μετά το θάνατο του Packard, αποκαλύφθηκαν.

Η φιλοσοφία διοίκησης του Packard περιλάμβανε ένα απλό τρίπτυχο: 1) καθορισμός υψηλών στόχων, 2) ακεραιότητα και ολοκλήρωσή τους, 3) αληθινό ενδιαφέρον για το προσωπικό της επιχείρησης.

Αρχές του νέου χρόνου '97, προλαβαίνουν μερικοί να αναθεωρήσουν τους στόχους τους...

20 χρόνια πέρασαν από τον θάνατο της Μαρίας Κάλλας. Είκοσι χρόνια χωρίς τη μεγαλύτερη ντίβα του αιώνα στο λυρικό θέατρο, "την προέκταση των αρχαίων χορών", όπως λέει ο Χρ. Λαμπράκης. Έλαμψε στα 1950 ως το 1965. Μεγάλος έρωτάς της ο Αριστ. Ωνάσης...



"Ποια δόξα έστηκεν επί γης αμετάθετος;"

"Πάντα ονείρου απατηλότερα"...

Κι ύστερα μερικοί "δεν μιλιούνται" επειδή βγήκαν πρώτοι σε αιτήσεις αυτόν το μήνα...

Μύθοι και παραμύθια δίνουν μικρά ναρκωτικά και ξεφεύγουν οι "χωρίς όνομα" κομπάρσοι της Ζωής... Πού είναι η αλήθεια; Πού είναι η λύτρωση; Ψάξτε λίγο και επανασχεδιάστε τη ζωή σας "υπό το πρίσμα της αιωνιότητος".

Σε μια περιεκτική συνέντευξή του στην Άννα Παναγιωταρέα στην ΕΤ1 ο Χρ. Λαμπράκης είπε πολλά και ενδιαφέροντα, μεταξύ των άλλων και δύο χρήσιμα που θα θέλαμε να μοιρασθούμε. Το πρώτο η είδηση ότι στα πλαίσια κάποιων εκδηλώσεων του Μεγάρου Μουσικής η Ελένη Αρβελέρ θα μιλήσει για το Βυζάντιο και την επιδρασή του στη Ρωσία, Βενετία και Αλεξάνδρεια-Αίγυπτο. Σιγά-σιγά η ιστορία που οι Δυτικοί και όχι μόνο "εχθροί και φίλοι" για χρόνια με πολλούς τρόπους απέκρυπταν ή παραχάραξαν θα αρχίσει να έρχεται σε φως στα σωστά της πλαίσια... Το δεύτερο αφορά κάποιους που κάνουν τον "μεγάλο". Μερικοί, είπε ο Χρ. Λαμπράκης, "παίζουν τον μύθο" τους μέχρι που στο τέλος το πιστεύουν κιόλας... Στο χώρο μας που πολλοί πρώτοι είναι δήθεν "πρώτοι των πρώτων" και "πρωταθλητές πρωταθλητών" σε πολλά επίπεδα και τα βραβεία και πτυχία γέμισαν τους τοίχους των γραφείων, είναι πολλοί αυτοί που από το πολύ "πεσπες" και "αυτολιβάνισμα" πίστεψαν πως κάτι είναι... Δυστυχώς οι δημιουργοί είναι λίγοι στο χώρο μας. Το "παραμύθι" είναι πολύ...



Στη ΦΩΤΟ δύο "κοντοχωριανοί" μεγάλοι κρητικοί. Απ' το Βάμο Χανίων ο Χρ. Λαμπράκης απ' την Επισκοπή Ρεθύμνης ο Βαρδής Βαρδινογιάννης με τη σύζυγό του· τα χωριά τους απέχουν λίγα χιλιόμετρα...

Με αφορμή το εξώφυλλο του ΝΑΙ με τον Γιώργο Καπουράνη (τεύχος 43-Σεπτ.-Οκτ. '96) κάποιος με υπογραφή EXPRESS σε επιστολή του διαφωνεί ΑΠΟΛΥΤΩΣ με την πώληση της METROLIFE και τη συγχώνευση της ΙΟΝΙΚΗΣ. Διαφωνεί ακόμη και με το χρυσό μετάλλιο που εμφανίζεται με το μήνυμα "έτοιμοι για το χρυσό" που η εταιρία είχε στο συνέδριό της και με έξυπνο τρόπο το υπενθυμίζει στο εξώφυλλό μας ο καλλιτέχνης σχεδιαστής του εξωφύλλου.



κ. Γ. Καπουράνης

Ο επιστολογράφος έχει σύγχυση, είναι βιαστικός και για την κρίση του όσον αφορά το μετάλλιο και για την κίνηση METROLIFE. Ίσως να είναι πολλοί στον χώρο μας αυτοί που δεν έχουν συναίσθηση των οικονομικών μεγεθών και δεν μπορούν να δούν τι είναι η Εμπορική Τράπεζα και τι εσήμαινε METROLIFE ή ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ. Με απόλυτη βεβαιότητα συγχαίρουμε την προσπάθεια Γ. Καπουράνη που πρέπει να στηριχθεί γιατί οι καιροί που περνάμε θέλουν δουλειά, συμμαχίες, δύναμη, κεφάλαια, διασυνδέσεις. Με... αέρα και με κουβέντες δεν σιγουρεύεται το μέλλον... Και όσοι εμποδίζουν την προσπάθεια ας κάνουν άκρη να περάσουν αυτοί που προετοιμάζουν το μέλλον... και τρέχουν για να πάρουν το χρυσό! Τα μετάλλια παίρνονται στο γήπεδο και όχι στις κερκίδες. Οι άνθρωποι της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ και ο Γ. Καπουράνης είναι στον αγώνα και προχωρούν. Τους ευχόμαστε καλή επιτυχία... και με το ΧΡΥΣΟ! Το ΝΑΙ και το σύνολο της αγοράς πιστεύει πως πρέπει να στηριχθεί αυτή η προσπάθεια.

Για την εργασία του "ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ, Ιερά πόλις της ελευθερίας" στον αγαπητό Γεράσιμο Καζανά, ο Σύνδεσμος Ελλήνων Λογοτεχνών και Συγγραφέων Αυστραλίας απένειμε τιμητική διάκριση, τον Δεκέμβριο 1996. Μήπως ο σύνδεσμος συντονιστών θα πρέπει ν' αρχίσει να βραβεύει και αυτός αξιόλογους Διευθυντές της ασφαλιστικής αγοράς που πολλαπλώς ωφελούν το επάγγελμα και την πατρίδα μας;

Ο Όμιλος ING στον οποίο ανήκει η NN επέλεξε την Ελλάδα ως χώρα "πιλότο" για την εφαρμογή ενός προγράμματος παροχής "ολοκληρωμένων" χρηματοοικονομικών υπηρεσιών", δήλωσε στην οικονομική εφημερίδα "Express" σε συνέντευξή του στον δημοσιογράφο Γ. Παπανικολάου, ο κ. Τάκης Καραλής, πρόεδρός της.

"Το πρόγραμμα" είπε ο κ. Καραλής, "στηρίζεται στην παροχή τραπεζικών και επενδυτικών προϊόντων της νεοσυγκροτηθείσης στην Ελλάδα ING Bank μέσω του δικτύου ασφαλιστών της NN". Πράγματι, μεγάλη τιμή για τους ανθρώπους της NN στην Ελλάδα που επάξια ανέβηκαν στην κορυφή με πολύ ιδρώτα και προσπάθεια, με στόχους, με πρόγραμμα, με ποιότητα. Το καλό να λέγεται! Η ασφαλιστική μας αγορά έχει "αστέρια", έχει ανθρώπους σωστούς, έχει λαμπερά παλικάρια άξια για μίμηση. Ας το πάρουν είδηση μερικοί "γκρινιάρηδες" δημοσιογράφοι και μη που μας "έπρηξαν" με την γκρίνια τους και τη μαυρίλα τους!



κ. Καραλής

Το ΝΑΙ διαλαλεί ότι ΤΩΡΑ είναι η ΧΡΥΣΗ ΕΠΟΧΗ των ασφαλιστών. Το σκοτάδι θα "φάει" τους ανίκανους και μη επαγγελματίες. Οι σωστοί επαγγελματίες θα λάμψουν και θα μεγαλουργήσουν. Το παράδειγμα της NN είναι μπροστά μας... Και πολλοί άλλοι...

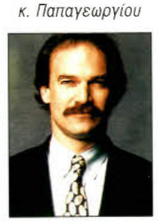
Η Ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι αξιοζήλευτη σε πολλά επίπεδα... και δεν είναι μόνο αυτοκίνητο...

Εκεί όσοι ανακατεύτηκαν στα πίτουρα "ας τους φάνε οι κότες"... Οι δημιουργοί προχωράνε, ας τους συγχαρούμε! Μπράβο NN! Συγχαρητήρια κ. Καραλή!

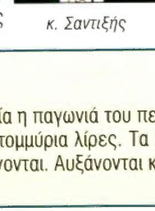
Τρεις αξιόλογοι άνθρωποι, γνωστοί στην ασφαλιστική κοινωνία, είναι από αρχές του χρόνου επικεφαλής της διοίκησης της Αγροτικής Τράπεζας. Διοικητής ο κ. Χρήστος Παπαθανασίου, Διευθύνων σύμβουλος παλιότερα της Αγροτικής Ζωής, Γεν. Γραμματέας υπουργείου Γεωργίας και άνθρωπος της ΑΤΕ. Πρώτος υποδιοικητής ο κ. Θανάσης Παπαγεωργίου, γραμματέας συναιτεριστικού τομέα του ΠΑΣΟΚ, β' υποδιοικητής ως τώρα, πρόεδρος Δ.Σ. της Αγροτικής Ζωής με πολλές επιτυχίες σε πολλούς τομείς ως τώρα. Ο τρίτος άνθρωπος είναι ο Δημ. Σαντιξής, Β' υποδιοικητής με πλούσια τραπεζική πείρα από τη γενική διεύθυνση της Εμπορικής Τράπεζας '93-'96, την XIOSBank και την Εγνατία. Ο κ. Σαντιξής συνεργάσθηκε με Ιονική Ζωής και Φοίνικα από τη θέση του Γενικού Διευθυντή της Εμπορικής... Σε μια κρίσιμη στιγμή για τον Αγροτικό κόσμο της χώρας μας, οι ευχές μας είναι: ΕΠΕΙΓΟΝΤΩΣ να πετύχουν... και ανασχεδιάζοντας τις λειτουργίες των ασφαλιστικών τους εταιριών να καταλάβουν πρωταγωνιστική θέση στην ασφαλιστική αγορά...



κ. Παπαθανασίου



κ. Παπαγεωργίου



κ. Σαντιξής

Με 150% τρέχει ο πληθωρισμός στη Βουλγαρία όπου η Ελλάδα καλύπτει το 10% του συνόλου των επενδεδυμένων ξένων κεφαλαίων και πολλές ελληνικές επιχειρήσεις εξετάζουν το ενδεχόμενο "μετακόμισης" τους στη γειτονική Ρουμανία. Εκεί, στη Ρουμανία η Ελλάδα έχει 1548 επιχειρήσεις και το κλίμα δείχνει ότι είναι καλύτερο, με ευνοϊκές προοπτικές. Ανάμεσά τους και η INTERAMERICAN που πάει πολύ καλά από όσα γνωρίζουμε. Ο Δημ. Κοντομηνάς, που "έξυπνα" βγήκε νωρίς στα Βαλκάνια, επέλεξε σωστά και αυτή τη φορά. Τα στελέχη του είναι καλά πληροφορημένα και πολλές επιλογές του "δικαιώθηκαν".



Ο κ. Δημ. Κοντομηνάς σχεδιάζει "γράφοντας" έργο (1987)

Πολλές μελέτες, πολλά ταξίδια, πολλές αγωνίες στα παρασκήνια έχουν γίνει από πολλούς αφανείς, συνεργάτες του Δημ. Κοντομηνά σ' όλες τις Βαλκανικές χώρες, Αλβανία, FYROM, Βουλγαρία, Ρουμανία, Ουγγαρία και πιο ψηλά στη Ρωσία, Ουκρανία, κ.λπ.

Η επιλογή της Ρουμανίας δεν έγινε τυχαία... Ο Δημ. Κοντομηνάς πιστεύει στο όραμα για ένα ενιαίο Βαλκανικό οικονομικό χώρο και η συμβολή του στην παρουσία της Ελλάδος στα Βαλκάνια είναι σημαντική και καθοριστική. Σύντομα η μεγάλη κυρία των Ασφαλειών, η INTER-

Στη Βρετανία η παγωνιά του περασμένου χειμώνα κόστισε στην Ασφαλιστική αγορά 400 εκατομμύρια λίρες. Τα ασφάλιστρα μειώνονται λόγω ανταγωνισμού και οι ζημιές αυξάνονται. Αυξάνονται και οι εμπρησμοί (15% των μεγάλων ζημιών).



AMERICAN με τη συντροφιά της, την MOBITEL και την INTERTECH βγαίνει για δουλειές και γραφεία στα Τίρανα, το Fyrom, τη Βουλγαρία και τη Ρωσία.

Οι επενδύσεις της ήταν σωστές, η INTERAMERICAN έβγαλε περισσότερα κέρδη, 1.700 δισ., η MOBITEL με το μεγαλύτερο δίκτυο στο είδος της 250.000 συνδρομητές και 500 εκ. κέρδη, η INTERTECH με πάνω από 1 δισ. κέρδη, INTERTRUST και αυτή με πάνω από 1 δισ. κέρδη. "Το έτος 1997 θα είναι το έτος των ευκαιριών σας. Το έτος INTERAMERICAN", είπε πρόσφατα ο Δημ. Κοντομηνάς στους συνεργάτες του... Ο άνθρωπος που πρωτοπορεί και ποτέ δεν αντέγραψε κανέναν στην Ελληνική αγορά βασίζεται και αυτή τη φορά στους ανθρώπους του, που ξεκίνησαν το νέο έτος πιο παθιασμένοι για νέες κατακτήσεις.

Μεγάλη επιτυχία είχε η συναυλία για τα παιδιά της Τήλου, με σκοπό την ανέγερση πρότυπου εκπαιδευτηρίου και για τις τρεις βαθμίδες εκπαίδευσης, που με χορηγία της INTERAMERICAN διοργάνωσε ο ΣΚΑΪ παραμονές Χριστουγέννων '96 στο στάδιο Ειρήνης και Φιλίας. Η ζωντανή επικοινωνία με τον κ. Δημ. Κοντομηνά στο κεντρικό δελτίο του ΣΚΑΪ, όπως και οι εύστοχες παρατηρήσεις του Διευθυντού Δημοσίων Σχέσεων κ. Ευστρ. Τζούμα στον Μαραθώνιο αγάπης με τη Βάσια Τριφύλη προξένησαν καλά σχόλια για την INTERAMERICAN, αλλά ταυτόχρονα και ο ασφαλιστικός κόσμος ένιωσε υπερηφάνεια για τα έργα της φιλοπροόδου εταιρίας INTERAMERICAN που δίνουν κύρος στον ασφαλιστή. Με έργα ευποιίας, με ενέργειες πολιτιστικές και παρόμοιες παρεμβολές που ευτυχώς πολλές εταιρίες κάνουν σήμερα, το μέλλον των ασφαλιστών γίνεται πιο μεγάλο και πιο σίγουρο.

Ο Γιώργος Νταλάρας άλλη μια φορά κατενθουσίασε με τη συναυλία του και την παρουσία του που όλο και πιο πολύ λαμπρύνει εκδηλώσεις για την Ελλάδα μας όπως αυτή της INTERAMERICAN. Προσγειωμένος, με μεράκι, με κέφι, δεν κουράζεται ποτέ να τραγουδά για την Ελλάδα, για την Κύπρο, για την Ίμβρο, για την πατρίδα μας, για τη νέα γενιά. Ο Γιώργος Νταλάρας ξεκίνησε στα μέσα του '60 στην Ιερά Οδό, συνεχίζει σήμερα (1997) στην Ιερά Οδό και σίγουρα ακολουθεί την "Ιερά Οδό" που βγάζει στον σεβασμό, στην ποιότητα, στην προσφορά... Τραγουδούσα κάποτε και τώρα τα τραγούδια του κι ακούω να τα τραγουδά και ο γιος μου... Είναι κάτι σημαντικό. Να 'ναι καλά, να τραγουδά πάντα για όλους μας!

Στο μικρό χωριό της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς ανακατεύτηκαν οι χωριανοί στο "καφενείο". Ο Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου ανέλαβε καθήκοντα στην ηγεσία της Αγροτικής Ασφαλιστικής στις 28/1/96. Ο Αστέρας μπήκε στην τροχιά των εξελίξεων και η Αγροτική Ζωής με τον κ. Λάμπο περίμενε τις αλλαγές και στο δικό της χώρο. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών ξαναμοίρασε "την τράπουλα και τα χαρτιά ανακατεύτηκαν". Η ΕΘΝΙΚΗ άρχισε να ξεκαθαρίζει το τοπίο της και το ποιος θα την διευθύνει. Οι επόμενοι αγώνες έχουν παιγνίδια εντός-εκτός έδρας. Πώς θα κατέβουν οι Τραπεζικές εταιρίες στο γήπεδο; Πώς θα ψηφίζονται διάφορες αποφάσεις στην Ένωση; Με ποιον θα διαφωνούν οι ιδιωτικές εταιρίες και με ποιον θα συμφωνούν οι Τραπεζικές. Ο Καπουράνης με ποιους θα συμπλέει; Ο Κώτσαλος; Ποιες θα είναι οι νέες συμμαχίες; Η INERAMERICAN τι κερδίζει απ' τις κόντρες που θα 'ρθουν; Η ασφαλιστική αγορά χάνει ή κερδίζει; Κοίταξε να δεις φίλε μου τι κάνουν κάποιες "απρόβλεπτες κινήσεις" στην ασφαλιστική σκακιέρα. Καπουράνης, Νεκτάριος, Κώτσαλος, έχουν ακόμα 3 αγωνιστικές εκτός έδρας... Η ΑΤΕ περνάει σε αντεπίθεση με επιθετικό τον Παπαγεωργίου... Έχει πολύ παιγνίδι ακόμα... Επιτέλους ζεσταθήκανε τα πράγματα...



κ. Τρ. Λυσσιμάχου

Στην προσπάθεια ενίσχυσης της ανώτερης διοίκησης του Ομίλου Εταιριών Σιακόλα NKS και της Ασφαλιστικής Εταιρίας Interamerican (Κύπρου), έχει προσληφθεί ο κ. Ντίμης Μιχαηλίδης από τη Λεμεσό και τώρα στο Παρίσι, ως νέο στέλεχος των εταιριών του Ομίλου στην Κύπρο, με ειδική ευθύνη παρακολούθησης της ασφαλιστικής εταιρίας Interamerican (Κύπρου), η οποία εξειδικεύεται τώρα μόνο στις ασφάλειες Ζωής, Ατυχημάτων και Υγείας. Ο κ. Μιχαηλίδης, 40 ετών, έχει διοριστεί μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου και εκτελεστικός αντιπρόεδρος με μόνιμη και συνεχή απασχόληση. Εκτός από τα ελληνικά μιλά αγγλικά, γαλλικά, ισπανικά και πορτογαλικά. Εργάστηκε επί σειρά ετών στη Διεθνή Τράπεζα (World Bank/IFC Washington D.C.) και σε μεγάλες ευρωπαϊκές εταιρίες.

Με στόχο να ξεπεράσει το 1 δισ. παραγωγή ξεκίνησε τη νέα χρονιά ο "ΑΠΟΛΛΩΝ" και ο Ηλίας Πανανίδης, αναπληρωτής γενικός διευθυντής, δήλωσε στην εφημερίδα "ΕΞΠΡΕΣ" πως και οι μικροί έχουν πλεονεκτήματα χρήσιμα για τους πελάτες. Τα πολυασφαλιστήρια κατοικίας "ΕΝ ΟΙΚΩ" και "ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ" των επιχειρήσεων είναι δύο νέα προϊόντα της "ΑΠΟΛΛΩΝ" που καλύπτουν τις απαιτήσεις ενός σύγχρονου πελάτη. Η εταιρία ΑΠΟΛΛΩΝ ετοιμάζεται να βγάλει στην αγορά κι άλλα νέα πολυασφαλιστήρια όπως Νομική Προστασία κ.λπ.

Τελείως αναξιοποίητη η μυθική περιουσία των ελληνικών τραπεζών. Το συνολικό ενεργητικό 14 τραπεζών το 1995 ξεπέρασε τα 19 τρισεκατομμύρια δρχ. και η απόδοσή του περιορίστηκε στα 214 δισ. (ποσοστό 1,13%). Η μέση αποδοτικότητα του κρατικού τομέα τραπεζών (Εθνική-Εμπορική-Ιονική-Κτηματική) είναι κάτω από το 0,7%. Η τράπεζα Πίστεως έχει πενταπλάσια απόδοση και η Εργασίας εξαπλάσια.

Η Gerling - Konzern Hellas μας προσκάλεσε σε Χριστουγεννιάτικη εκδήλωση την Παρασκευή 20-12-96 στο Music Restaurant "ΕΠΟΧΕΣ", καθιερώνοντας έτσι μια ετήσια γιορτή φίλων όπως είπε ο αγαπητός κ. Κ. Καψοκαβάδης κάθε χρόνο τέτοια εποχή. Ήταν μια αξέχαστη βραδιά, που κύριο γνώρισμά της είχε το χαμόγελο, τη χαρούμενη ατμόσφαιρα, το χαρούμενο βλέμμα, τη χαρούμενη συντροφιά φίλων που γελά, τραγουδά, χορεύει και... πίνει σπάζοντας ταυτόχρονα την καθημερινότητα και την ισοπέδωση που φέρνει η ένταση δουλειάς και οι απαιτήσεις των ημερομηνιών... Η Gerling - Konzern Hellas ανεβάζει σταθερά και μεθοδικά την παρουσία της στην Ελλάδα, κυρίως όμως κρατά ψηλά το επίπεδό της, τον επαγγελματισμό της, την εξειδίκευση των στελεχών της και την αγάπη και εμπιστοσύνη των πελατών και συναδέλφων ασφαλιστών προς αυτήν.

Το ΝΑΙ συγχαίρει τους ανθρώπους της Gerling για τα παραγωγικά καλά αποτελέσματά της, διαφωνώντας ταυτόχρονα για την επιλογη ημερομηνίας της γιορτής, παραμονές Χριστουγέννων, επειδή έρχεται σε αντίθεση με τα Ελληνικά έθιμα των Χριστουγέννων, δηλαδή είναι καλύτερα 2-3 μέρες μετά τα Χριστούγεννα να γιορτάζεις τα Χριστούγεννα παρά 2-3 μέρες πριν τα Χριστούγεννα να γιορτάζεις την εορτή των Χριστουγέννων που στην Ελλάδα συνδυάζεται με έθιμα προετοιμασίας, νηστείας, προσμονής κ.λπ. Πιστεύουμε ότι θα είναι μεγαλύτερης επιτυχίας μια τέτοια γιορτή που "σκέπτεται" το περιβάλλον. Και πάλι θερμά συγχαρητήρια για το έργο της Gerling που μεγαλώνει...



κ. Καψοκαβάδης

Σε αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου προχώρησε η ΘΕΜΙΣ ασφαλιστική, ανεβάζοντάς το στο 1,4 δισ. L. Varriale... βαράει για ψηλότερα... Οι δουλειές του, οι ασφαλιστικές και οι άλλες πάνε καλά!

Έρευνα που επιμελήθηκε ο καθηγητής Μάριος Ραφαήλ και διεξήγαγε ο κ. Ι. Φασόης με επιστημονικά κριτήρια για την κατανομή της ασφαλιστικής δραστηριότητας κατά γεωγραφική περιοχή στην Ελλάδα μας έστειλε το ΕΙΑΣ. Η έρευνα εστάλη στα μέλη - εταιρίες του ΕΙΑΣ, για μελέτη και προγραμματισμό παραγωγικών δραστηριοτήτων. Η έρευνα και άξια συγχαρητηρίων είναι και άξια αξιοποίησης. "Περιορισμένης κυκλοφορίας" αλλά απεριόριστης χρησιμότητας.

Αυτή μάλιστα! Είναι σταρ! Η Στάρ! Γεννήθηκε το 1926 και η λαμπεράδα της στο τέλος του αιώνα παραμένει ίδια και καλύτερη: Η ΜΕΡΛΙΝ ΜΟΝΡΟΕ. 35 χρόνια μετά τον θάνατό της και όλοι ασχολούνται μαζί της. Πρόσφατα (15 Ιανουαρίου '96) είδαμε στην τηλεόραση κάποιες τρέλλες της και ένα καυτό video... Η "εκρηκτική ξανθιά", το σύμβολο του σεξ πάλι στην επικαιρότητα... Ίσως επειδή στην εποχή μας στέρεψαν τα όνειρα, η φαντασία, τα είδωλα, οι μύθοι, οι πραγματικοί σταρς... Η φαντασία μας πάσχει. Η βάρκα των ονείρων μας μπάζει νερά από παντού... Ευτυχώς η Μονρόε έφυγε νωρίς να την θυμόμαστε χωρίς γηρατειά, ξέφτια και ρυτίδες... Και την έχουμε τόσο ανάγκη στην πεζή εποχή μας... Ένα video παλιό και... σάρωσε την εποχή μας με τους σταρς μιας χρήσεως... "κάντε άκρη να περάσω" και... σταμάτησαν τα χρηματιστήρια, η νέα τάξη, ο Κλίντον, ο Γιέλτσιν, η Coca Cola... "κρεμάστηκαν" στο μπράτσο της ομορφιάς της όλοι οι άνδρες που για λίγο "πήρε χρώμα η ρουτίνα" τους.

"Ένας σταρ είναι ένα συνεχές θέαμα" γράφει κάπου ο Σεγκελά και η Μονρόε τον δικαίωσε...



Με την ευγενική χορηγία της ΕΘΝΙΚΗΣ ασφαλιστικής έγιναν διάφορες εκδηλώσεις και δεξίωση προς τιμή των ατόμων με ειδικές ανάγκες που οργάνωσε η Εθνική Συνομοσπονδία Ατόμων με ειδικές ανάγκες. Η 3η Δεκεμβρίου έχει καθιερωθεί από τον Ο.Η.Ε. ως Διεθνής Ημέρα Ατόμων με Ειδικές Ανάγκες. Η Βουλή των Ελλήνων έχει ανακηρύξει την 3η Δεκεμβρίου ως Εθνική ημέρα Ατόμων με Ειδικές Ανάγκες που είναι αφιερωμένη στον κοινωνικό έλεγχο και στα ανθρώπινα και κοινωνικά δικαιώματα των ατόμων αυτών. Πρόεδρος της Εθνικής Συνομοσπονδίας είναι ο κ. Ι. Βαρδακαστάνης και η διεύθυνση για όσους πιθανόν ήθελαν να βοηθήσουν σε κάτι: Χαλκοκονδύλη 25 - 104 32 Αθήνα. Τηλ: 52 38 961.

Το 1993 έκλεισε 1 ασφαλιστική εταιρία. Το '94 τρεις. Το 1995 έκλεισαν 4 και συγχωνεύτηκαν 2. Το 1996 έκλεισαν 6 και συγχωνεύτηκαν 2. Το 1997 "λογικά" πρέπει να κλείσουν 7 όπως πάει η σειρά... Για να δούμε...

Λογική η πρόταση του κ. Μ. Έβερτ προς τα μέλη του προεδρείου της Πανελλήνιας Ένωσης Διπλωματούχων Μηχανικών Εργοληπτών Δημοσίων Έργων, σύμφωνα με την οποία "πρέπει να θεσμοθετηθεί η υποχρέωση του εργολάβου να τα ασφαλίζει ως προς τον χρόνο εκτέλεσης και ως προς την ποιότητα των εργασιών".
Στη χώρα του παραλόγου όμως οι πολι-



τικοί συμφωνούν και προτείνουν "παραδείσους" ως αντιπολίτευση και τα ξεχνάνε ως κυβέρνηση... Αυτά σκεπτόμουνα και στις 20-1-96, βλέποντας σε μια εκπομπή του MEGA την Λιάνα Κανέλλη να συνομιλεί με τον Κ. Γεωργάκη της "ΑΤΕΜΚΕ" τον κ. Κούτζα της "ΠΡΟΟΔΕΥΤΙΚΗΣ", τον κ. Βγότζα πρώην γραμματέα του ΥΠΕΧΩΔΕ και τον αγαπητό και πολύ κατηρτισμένο σε θέματα ασφάλισης τεχνικών καλύψεων του ΦΟΙΝΙΚΑ κ. Σπανουδάκη.
Η έλλειψη προγραμματισμού και διαφάνειας σε πανελλήνια κλίμακα θα μας στοιχίσει 30-40 χρόνια ακόμα μέχρι να μπούμε σε σωστό δρόμο... Και δυστυχώς αυτά δεν ασφαλίζονται με συμβόλαια ασφαλιστικών εταιριών, ασφαλίζονται με ΠΑΙΔΕΙΑ, με καλές συνήθειες με καλά παραδείγματα των Δημόσιων Ανδρών στον Δημόσιο Βίο...

Οι εταιρίες έχουν υποχρέωση να επιστρέφουν μέρος των χρημάτων στο κοινό και στον κόσμο που τους εμπιστεύεται... δήλωσε ο Ευστ. Τζούμας στον ΣΚΑΪ στη Βάσια Τριφύλη, στην εκπομπή αγάπης για τα παιδιά της Τήλου. Μέσω INTERAMERICAN επεστράφησαν "πολλά λεφτά" στο κοινωνικό σύνολο, μέσω χορηγιών πάσης φύσεως στα χρόνια δημοσίων σχέσεων εποχής Σ. Τζούμα... Κάποτε πρέπει να γίνει ένας υπολογισμός αυτού του τεράστιου κοινωνικού έργου.



κ. Σ. Τζούμας

Αν οι εποχές ήταν καλύτερες, δεν θα χρειαζόταν. Τώρα ίσως θα 'πρεπε να γίνει αυτή η πληροφόρηση επειδή η INTERAMERICAN μοιράζεται πολύ χρήμα με το κοινό που την εμπιστεύεται και κάποιοι κακοί εκπρόσωποι των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που κλείνουν "χαλάνε" την εικόνα της ασφαλιστικής αγοράς, με κακοδιαχειρίσεις, παραλείψεις και συμπεριφορά κακή. Είναι μεγάλο το έργο στήριξης πολιτισμού για λογαριασμό της INTERAMERICAN που καρπώθηκε η ασφαλιστική αγορά εκτός των ανθρώπων της INTERAMERICAN...

Όπως έγραψε ο "ΕΠΕΝΔΥΤΗΣ" αρχές του έτους, ο Όμιλος Σιακόλα από την Κύπρο προγραμματίζει να έρθει στην Ελλάδα στον χώρο ασφαλειών, λιανεμπορίου και αντιπροσωπειών.

Η ΑΤΕΜΚΕ των Αδελφών Γεωργάκη ξεκίνησε μεγάλη συνεργασία με την πολυεθνική Benetton, εντός και εκτός Ελλάδος. Οι φιλοπρόοδοι Ηπειρώτες επιχειρηματίες συνεχώς ανεβαίνουν. Το 1996 η ΑΤΕΜΚΕ είχε κύκλο εργασιών 8 δισ. περίπου κατ' εκτίμηση και κέρδη 1,2 δισ. και ανεκτέλεστα υπόλοιπα έργων αξίας περίπου 55 δισ. (ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ).



κ. Κ. Γεωργάκης

Τον σεμνό και αγαπητό Θάνο Μελακοπίδη εκλέξαμε σαν "Ασφαλιστή της Χρονιάς του 1996" το FAX NEWS για την εν γένει προσφορά του, τις προσπάθειές του και την αγάπη του προς τον ΣΥΝΔΕΣΜΟ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ Ασφαλιστικών Εταιριών που στόχο είχαν εκτός των άλλων "την σύσφιγξη των σχέσεων των μελών και εταιριών που εκπροσωπούν" σ' ένα κόσμο σκληρού ανταγωνισμού. Θερμά συγχαρητήρια!



κ. Θ. Μελακοπίδης

Το 1996 η Ένωση Ελβετικών Τραπεζών δημοσιοποίησε κατάλογο "παγωμένων" προπολεμικών λογαριασμών, μη Ελβετών Πολιτών. Αποκάλυψε μόνο 755 λογαριασμούς, οι οποίοι ανέρχονται σε 32 εκατομμύρια δολάρια. Οι Εβραϊκές οργανώσεις Ευρώπης και ΗΠΑ πιστεύουν ότι οι προπολεμικές καταθέσεις που κρατούνται στις Ελβετικές κρύπτες φθάνουν με τους τόκους μισού αιώνα τα 3-7 δισ. δολάρια. Πενήντα χρόνια οι Ελβετικές Τράπεζες αρνούνται να παραδώσουν σε επιζήσαντες ή



ΒΑΣΑΝΙΣΤΗΡΙΑ

κληρονόμους τους περιουσίες που είχαν κατατεθεί πριν τον πόλεμο με το πρόσχημα της παράδοσης εγγράφων και πιστοποιητικών θανάτων, πράγμα δύσκολο... Στις ΗΠΑ δημοσιοποιήθηκε κατάλογος με πλήρη στοιχεία 500 περίπου καταθέσεων στις 14-6-41 στην "Σουίς Μπανκ Κορπορέισον" με καταθέσεις 13,5 εκατ. δολαρίων, ποσό μεγαλύτερο αυτού που έλεγαν το 1962 οι Ελβετοί (4,5 εκατ. δολάρια). Στοιχεία που ήρθαν στο φως έδειξαν ακόμη ότι οι λογαριασμοί πολλών θυμάτων του ολοκαυτώματος χρησιμοποιήθηκαν για αποζημιώσεις στη μεταπολεμική Πολωνία και Ουγγαρία...
Άλλα στοιχεία δείχνουν τα δισεκατομμύρια που μετέφεραν ναζί στις ελβετικές τράπεζες και ακόμη περιπτώσεις που πολλοί γλίτωσαν τα χρήματά τους από τους Ναζί, όχι όμως και από τις ελβετικές τράπεζες...
(ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ 3-11-96)

ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ Α.Ε.

Βλέποντας σε συνέντευξη τύπου στο HILTON τον Γιώργο Κώτσαλο, Γεν. Διευθυντή του Φοίνικα και πρόεδρο της ΦΟΙΝΙΞ - Ασφάλειες Πιστώσεων Α.Ε. να παρουσιάζει τη νέα εταιρία και τους στόχους του ανάμεσα σε έμπειρα στελέχη εταιριών του εξωτερικού και της Εμπορικής Τράπεζας ένιωσα πολύ αισιόδοξος και σίγουρος για την επιτυχία της εταιρίας του αλλά και άλλων εταιριών του χώρου μας, επειδή όντως η ασφαλιστική μας αγορά διαθέτει υψηλού επιπέδου στελέχη, ικανά και ισάξια στελεχών της ευρωπαϊκής αγοράς. Ο Γιώργος Κώτσαλος εργάζεται πολύ, ενημερώνεται και προ παντός ψάχνει ό,τι βελτιώνει τις ασφαλιστικές γνώσεις του συνεχώς, γι' αυτό και βελτιώνει η εταιρία του την αποτελεσματικότητά της. Συγχαρητήρια!

Στην Αμερική η Κοινωνική Ασφάλιση επιτίθεται την ιδιωτική με διάφορα προσχήματα. Στην Ελλάδα το ΙΚΑ επιτίθεται στην ιδιωτική ασφάλιση... με τον τρόπο του αλλά τώρα μπήκε στο παιγνίδι και το υπουργείο οικονομικών, που χτυπά το "σαμάρι" των ομαδικών ασφαλίσεων για να μην πάρουμε είδηση ότι κάπου μερικοί "σωτήρες της Ελλάδος" ψάχνουν τρόπο να μεγαλώσουν τις εισφορές προς τα κοινωνικά ταμεία των εργοδοτών... ΠΡΟΣΕΞΤΕ, κινητοποιηθείτε ΕΓΚΑΙΡΑ τώρα που ούτε τα ΜΜΕ το πήραν είδηση... Η ιδιωτική Ασφάλιση είναι μία ΔΙΕΞΟΔΟΣ για τους λαβύρινθους που άπλωσαν κάποιοι ειδικοί της Δημόσιας Υγείας και Πρόνοιας... Η ιδιωτική ασφάλιση ΠΡΟΛΑΒΕ ΚΑΙ ΕΣΒΗΣΕ μεγάλα κοινωνικά προβλήματα. Κύριε Δούκα Παλαιολόγε ΕΣΟ ΕΤΟΙΜΟΣ!

Στο ΒΕΛΓΙΟ μια μεγάλη ζημιά (περίπου 30 εκατ. ECU μη συμπεριλαμβανομένης ασφάλισης διακοπής εργασιών) σε εγκατάσταση αποθήκευσης πετρελαιοειδών επανέφερε το πρόβλημα των:

- μεγάλων αποζημιώσεων για την αποκομειδή ερειπίων
- και αστικής ευθύνης μόλυνσης του περιβάλλοντος
- του κόστους καθαρισμού των μολυσμένων υλικών και
- φορολογίες για τη μόλυνση περιβάλλοντος

Στη Γαλλία η φωτιά στην Τράπεζα Credit Lyonnais θα κοστίσει περίπου 2 ΔΙΣ γαλλικά φράγκα... Τα ασφάλιστρα βιομηχανικών κινδύνων μειώνονται αισθητά... Μια μεγάλη φωτιά σε εργοστάσιο χαρτοποιΐας έκανε ζημιές 250 εκατ. ελβετικών φράγκων.

Ένα μικρό... εφημεριδάκι με μεγάλη ποιότητα στείλανε τα παιδιά της ΣΤ' 2 του 12ου ΔΗΜΟΤΙΚΟΥ ΣΧΟΛΕΙΟΥ ΑΓΡΙΝΙΟΥ, στο περιοδικό ΝΑΙ με τίτλο και COPYRIGHT: "Το πεδίο... του παιδιού". Εκδότης Διευθυντής το ΣΤ' 2, συντακτική ομάδα: Τσέλιου Θεοδώρα, Πάζιου Δήμητρα, Καζάκου Σοφία, Κολυβάκη Κωνσταντίνα, Κουμπουλής Βασίλειος, Συνεργάτες: Ι. Ζαχαρόπουλος, Ταφιάδης Νίκος, Λάιος Ιωάννης, Καρακοβούνης Χρήστος, Μπάκα Γερασιμούλα, Γ. Ζαβογιάννης, Β. Παππάς, Ν. Μαστρογιάννης, Δ. Γαλατάς, Ελένη Σκόντα, Αρβαλή Χρυσάνθη, Λεωνίδας Ναστούλης. Μήνας Δεκέμβριος 1996. Δάσκαλος Σπύρου Δημήτριος. Θέματα πολλά, χιούμορ, ανέκδοτα, αθλητικά, κουίζ, επίκαιρα, αποκαλύψεις, παράξενα-ιστορικά ρεπορτάζ κ.ά. Ένα θέμα που αφορά ασφαλιστές και εξαιτίας του αναφέρουμε το εφημεριδάκι είναι ότι σύμφωνα με έρευνα του Ινστιτούτου καταναλωτών το 30,9% των ατυχημάτων μαθητών γίνεται ΣΤΑ ΣΧΟΛΕΙΑ, 25,3% σε χώρους άθλησης



Στη φώτο οι Αφοί Παπαστράτου από το Αγρίνιο. Από αριστερά: ο Ευάγγελος Παπαστράτος, ο Επαμεινώνδας Παπαστράτος, ο σημερινός πρόεδρος της γνωστής καπνοβιομηχανίας κ. Τάσος Παπαστράτος, ο Γιάννης Παπαστράτος (γιος του είναι ο σημερινός πρόεδρος κ. Τάσος Παπαστράτος) και ο Σωτήρης Παπαστράτος

11,2% στο δρόμο, 10,3% στο σπίτι. Από τα σχολικά κτίρια στην Ελλάδα δεν πληρούν τις τεχνικές προδιαγραφές το 78% των δημοτικών, το 66% των Γυμνασίων, το 48% των Λυκείων, το 17% των νηπιαγωγείων. Κάτι ήξερε η INTERAMERICAN που πρώτη αφάλισε ΔΩΡΕΑΝ τόσες χιλιάδες μαθητές δημοτικών σχολείων της χώρας... Στο Αγρίνιο υπάρχουν πολλές και καλές ασφαλιστικές εταιρίες και ασφαλιστές. Ας τηλεφωνήσουν στο σχολείο και τον δάσκαλο κι ας έρθουν κοντά τους με όμορφες πρωτοβουλίες. Αυτά τα παιδιά θα είναι οι αυριανοί πελάτες και συνεργάτες τους... Ασφαλιστές της ΝΝ, της Εθνικής, της Αγροτικής Ζωής, της SCOPLIFE, της GENERALI, της INTERAMERICAN, του ΑΣΤΕΡΑ (Κώστα Παπανικολάου), αγκαλιάστε όλα τα παιδιά και τα φιλοπρόοδα εκπαιδευτικά στελέχη κι όλα θα πάνε καλά... Κάντε γέφυρα με τον κόσμο...

Το 14ο Διεθνές Συνέδριο για τη φορολογία στις ασφάλισεις θα γίνει 29 Ιουνίου έως 2 Ιουλίου 1997 στο HILTON ATRIUM στην Πράγα. Πληροφορίες στο CENTER for Tax Education and Research Τηλ. (860) 443-1000.

Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στη Θεσσαλονίκη έχει 130.000 πελάτες, εκ των οποίων 115.000 είναι πελάτες Αυτοκινήτων και Οδικής Βοήθειας. Ομολογουμένως αποτελεί τον κυριότερο ανταγωνιστή όλων των εταιριών αυτοκινήτων στην περιοχή Μακεδονίας, με ασφάλιστρα σχεδόν μισά των ανταγωνιστών της και επιπλέον ελικόπτερο για τις ανάγκες των πελατών, οδική βοήθεια με οχήματα ιδιόκτητα, δωρεάν κλήση μέσω PANAFON στο 11555, ΔΩΡΟ ένα κινητό με 2ετή δωρεάν σύνδεση, με μοναδικότητα - καινοτομία να πληρώνονται οι αποζημιώσεις στον τόπο ατυχήματος ή το σπίτι ή την εργασία του δικαιούχου και με την πρωτοτυπία η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ να πληρώνει και να παραδίδει αμέσως τα ανταλλακτικά επισκευής ζημιάς αυτοκινήτου και τέλος με την έκπτωση ασφαλίστρων όταν το ασφαλιζόμενο όχημα μεταφέρει έναν ακόμη επιβάτη σε ώρες αιχμής κυκλοφοριακού... Το ΝΑΙ για μια ακόμη φορά συγχαίρει τους ανθρώπους της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ για το ασφαλιστικό και κοινωνικό έργο της και κυρίως για τους σταθερούς ετήσιους ρυθμούς αύξησης παραγωγής - εσόδων κατά 50%! Με τη δύναμη των αριθμών η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ έχει σύνολο ενεργητικού 6 ΔΙΣ, μικτά ασφάλιστρα 4,5 ΔΙΣ, επενδύσεις και χρεόγραφα 3,5 ΔΙΣ και ίδια κεφάλαια 1,6 ΔΙΣ.

Στην Ελβετία τα ασφάλιστρα μειώνονται, ενώ η παραγωγή είναι στάσιμη ή μείον...

Το κυριότερο πρόβλημα στην Σουηδική Ασφαλιστική Αγορά ασφαλειών πυρός είναι ο εμπρησμός, που προκαλεί το 25% των ζημιών.



κ. Κ. Χολέβας
Δ/ντής Διεθνών Δραστηριοτήτων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Ο Κώστας Χολέβας, ο ακούραστος αυτός άνθρωπος της ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ, εκτός των πολλών καθηκόντων του και της προσφοράς του εκεί, πολύ έργο προσφέρει και μέσω των προσπαθειών του στην υπηρεσία της Ορθοδόξου Πίστεώς μας. Την Κυριακή 22/12/96 έτυχε ν' ακούσω στο σταθμό της εκκλησίας της Ελλάδος σε μόνιμη κυριακάτικη εκπομπή, που επιμελείται ο Κώστας Χολέβας, μία συζήτηση για την ειρήνη και σκεπτόμουνα πόσο σημαντική είναι η προσφορά στο κύρος των ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών μερικών στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς, ανθρώπων όπως ο Κώστας Χολέβας, μέσω κάποιων ενασχολήσεών τους σε συλλόγους, κοινωνικές προσπάθειες, αρθρογραφίες κ.λπ.

Στο EURO, το νέο Ευρωπαϊκό χαρτονόμισμα, θα αναγράφεται στα ελληνικά η λέξη ΕΥΡΩ. Στην πρώτη παρουσίαση που έγινε στις 13 Δεκεμβρίου '96 από τον χάρτη ενωμένης Ευρώπης που παρουσίασε μία όψη του χαρτονομίσματος έλειπε η Κρήτη και τα νησιά του Αιγαίου, δημιουργώντας ευθύνες στα αρμόδια ελληνικά όργανα που δεν παρακολουθούν τις εξελίξεις. Παράλειψη σε βάρος της Ελλάδος είναι και η έλλειψη αναφοράς στον κλασικό πολιτισμό της Ελλάδας, σε αντίθεση με παρουσίαση από την ιστορία της Ευρώπης, παραστάσεων Ρωμαϊκής περιόδου, Αναγέννησης, Γοτθικής περιόδου, μπαρόκ, ροκοκό, εποχής γυαλιού και χαλκού κ.λπ.



Κρίμα...

Πολλές χώρες στην Ευρωπαϊκή Αγορά απασχολεί η μεγάλη εγκληματικότητα σε θέματα ασφαλίσεων, κυρίως όμως τους απασχολεί η εγκληματικότητα σχετικά με τις κλοπές ηλεκτρονικών υπολογιστών, οι εμπρησμοί και οι κλοπές σε μικρές επιχειρήσεις των μεγαλουπόλεων.

Στην Ισπανία το 1997 τα ασφάλιστρα για οικοδομές κοντά σε ποτάμια μπορεί να αυξηθούν κατά 20%. Επίσης, το 1997 θα εφαρμοσθεί φορολογία σε όλα τα ασφάλιστρα γενικών ασφαλειών.

Το Δ.Σ. του συλλόγου συντονιστών έστειλε γράμμα στους συντονιστές Ελλάδος, ζητώντας τους να γίνουν μέλη του Συνδέσμου που έκλεισε 10 χρόνια λειτουργίας. Στο τέλος γράφουν ότι "έχουμε πετύχει πολλά, αλλά ακόμα πιο πολλά πρέπει να γίνουν".
Άποψή μας είναι ότι ο Σύνδεσμος Συντονιστών δεν έπεισε ακόμη τους συναδέλφους συντονιστές για την ύπαρξή του 10 χρόνια και εκκρεμούν πολύ σημαντικά προβλήματα για τους συντονιστές όπως η σύμβασή τους, η εξέλιξή τους, η φορολόγησή τους, η νομική κατοχύρωση κ.ά.
Ο Σύνδεσμος δεν έχει ΦΩΝΗ, ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ και ΚΥΡΟΣ ανάλογο άλλων σωματείων του εμπορικού κόσμου. Ανεξαρτήτως του τι φταίει είναι ΕΠΕΙΓΟΝ να απαιτήσει. Διαφορετικά δε βλέπουμε για καιρό την ύπαρξή του...

Γύρω στα 100 ΔΙΣ λείπουν απ' τα ταμεία των ασφαλιστικών εταιριών αυτοκινήτου. Πώς και γιατί; Για πολλούς λόγους. Η αποθεματοποίηση ελαττωμένη κατά 80-100% δίνει αυτό το ποσό και το υπουργείο το γνωρίζει. Φταίει το τιμολόγιο; Οι κρατικές; Το υπουργείο; Η κακή διαχείριση; Όλα μαζί; Δεν έχει τώρα σημασία ποιος φταίει. Τα λεφτά λείπουν και η βόμβα πλησιάζει να εκραγεί.
Οι εργαζόμενοι (που έβλεπαν και αυτοί ότι κάτι δεν πάει καλά) θα βγουν στην ανεργία, θα χάσουν εισοδήματα και θα παραπονιούνται μαζί με τους πελάτες... Αυτά σε πρώτη δόση...

Γύρω στα 15 ΤΡΙΣ δολάρια είναι η περιουσία των αμοιβαίων κεφαλαίων σε παγκόσμιο επίπεδο, όπως γράφουν τα νέα της ALICO (Δεκ. '96). Από αυτά τα 7 ΤΡΙΣ τα διαχειρίζονται τα συνταξιοδοτικά ταμεία (Pension Funds). Το 60% στα Α/Κ επενδύονται σε τίτλους και τοποθετήσεις σταθερού εισοδήματος (Ελλάδα 5%).

Για το INTERNET και την αξία του μίλησε ο Αλ. Γεωργιάδης, Δ/της Πωλήσεων της INTERAMERICAN στο Ε' Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστών και μας έφερε ένα μήνυμα απ' το μέλλον, επηρεασμένος απ' τον τρόπο που ζει και συμπεριφέρεται η INTERAMERICAN, η εταιρία του, που πάντα "τραβούσε" το μέλλον στο παρόν, γι' αυτό και ήταν πάντα πρωτοπόρος.
Μακάρι να ξεκολλήσουν μερικοί απ' το παρελθόν και να κοιτάξουν το μέλλον που για μερικούς ήρθε νωρίτερα.

Μια μικροσκοπική "ομπρέλα" σώζει ζωές, κλείνοντας την "τρύπα" της καρδιάς με την οποία γεννιούνται περίπου εκατό παιδιά κάθε χρόνο στη χώρα μας, χωρίς να χρειάζεται να υποβληθούν σε χειρουργική επέμβαση. Ο Αμερικανός καθηγητής Κουρτ Άμπλατζ, που τελειοποίησε την ομπρέλα συνεργάσθηκε πρόσφατα με τον καθηγητή Βασίλη Θανόπουλο για την εφαρμογή της στην Ελλάδα, μετά την Αμερική και την Αγγλία... Πάντα. θαύμαζα αυτούς τους Ευεργέτες που υπηρετούν τον άνθρωπο και αυτόματα έσβηναν από μπροστά μου είδωλα και "μάγκες" μιας χρήσεως.

30 επιχειρήσεις απεφάσισαν να διευρύνουν το ωράριο λειτουργίας ως τις 8 το βράδυ του Σαββάτου στο Κολωνάκι, τη Γλυφάδα και την Κηφισιά, γεγονός που προκάλεσε αντίδρασηεκ μέρους πολλών συλλόγων. Είχαν λίγο χρόνο οι εργαζόμενοι το Σαββατοκύριακο και τώρα μεγάλα συμφέροντα πάνε να τους παγιδέψουν και να τους κλείσουν στα μαγαζιά να βλέπουν κρέατα, τυριά, παντελόνια, ρούχα και μπαταρίες! Αέρααα! Ένας Κοσμάς Αιτωλός χρειάζεται επειγόντως!

Από φέτος μέχρι το 2001 ολοένα και πιο χαμηλές τιμές θα εισπράττουν οι παραγωγοί εσπεριδοειδών στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Αυτό δεν μπορεί να μην επηρεάσει αρκετές περιοχές της χώρας μας που βασίζονται στα είδη αυτά. Κατ' επέκταση οι ασφαλιστές μας θα πρέπει έγκαιρα να αλλάξουν αγορές και πελάτες. Πρώτη σκέψη μας να στραφούν σε πελάτες που εμπλέκονται με έργα κατασκευών που θα παρουσιάσουν άνθηση τα επόμενα χρόνια στο κέντρο και στην περιφέρεια...

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



ACTIVE PLAN

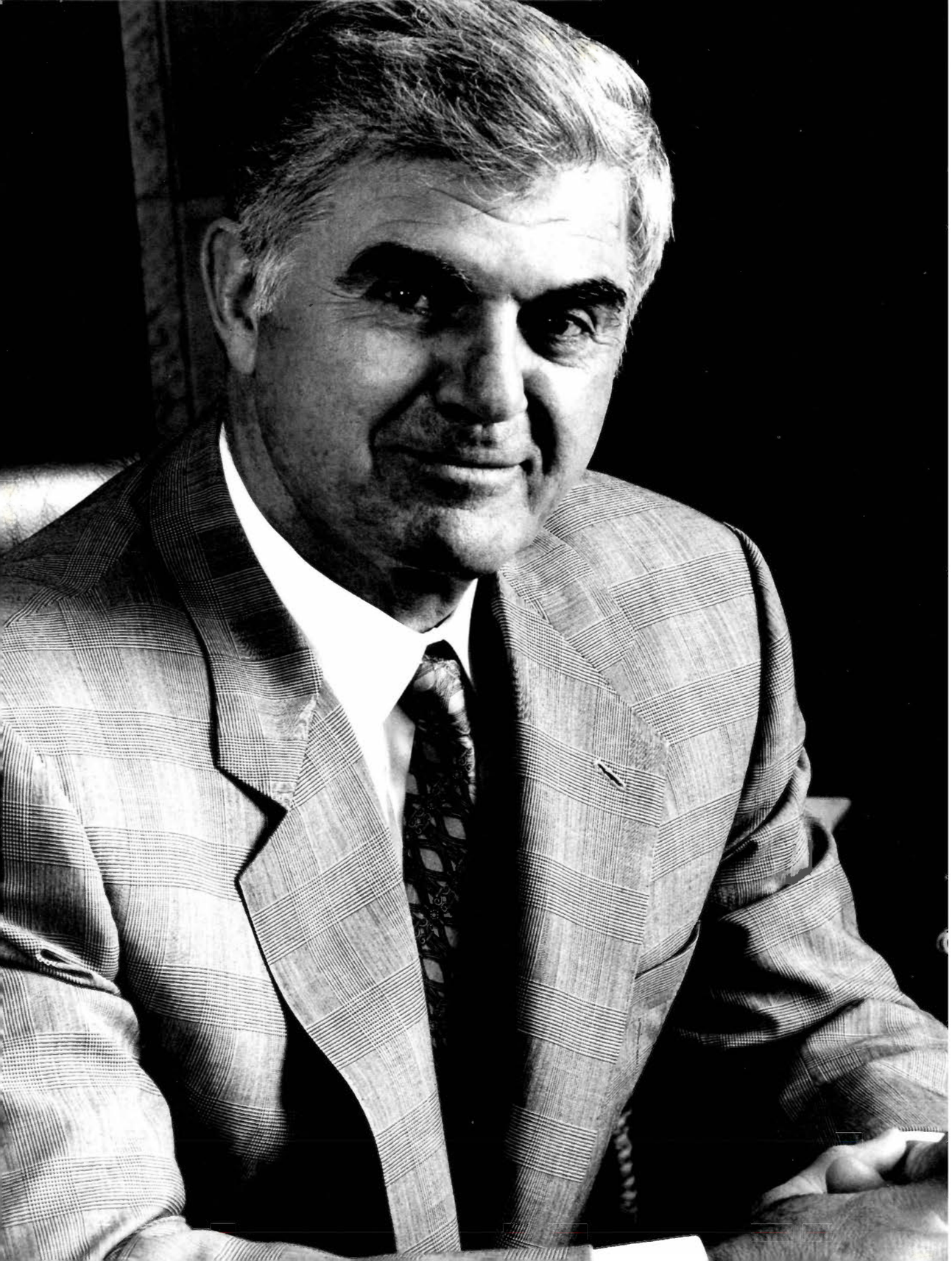
Το Active Plan είναι σήμερα το πιο πρωτοποριακό επενδυτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα της αγοράς. Ανήκει στη χρηματοοικονομική σειρά Global Financial Line της Scoplife και καλύπτει απόλυτα, όχι μόνο τις επενδυτικές απαιτήσεις, αλλά και κάθε ασφαλιστική σας ανάγκη. Συνδεθείτε με τα πιο ισχυρά επενδυτικά κεφάλαια του κόσμου, όσο μικρό κεφάλαιο και αν διαθέτετε, με το Active Plan. Και επωφεληθείτε από την εξαιρετική διαχείριση της Prolific, μέλος της Scottish Provident και διεθνούς κύρους χρηματοοικονομικό οργανισμό, η οποία επιλέγει για σας τις καλύτερες "παγκόσμιες" ευκαιρίες. Αν πάλι χρειάζεστε ασφαλιστική κάλυψη, επιλέξτε όποιο ασφαλιστικό πρόγραμμα της Scoplife σας καλύπτει, πληρώνοντας όποτε και αν το επιθυμείτε! Γιατί το επιπλέον ποσό μπορεί να καλυφθεί από τον επενδυτικό λογαριασμό σας. Η συνεχής υποστήριξη του προσωπικού σας Ασφαλιστικού Χρηματοοικονομικού Συμβούλου της Scoplife, δίνει στις αποφάσεις σας τη σιγουριά που χρειάζονται. Ενώ οι εύστοχες συμβουλές του "μεταφράζουν" κάθε φορά τις ανάγκες σας στον πιο συμφέροντα για σας συνδυασμό. Μόνο το Active Plan της Scoplife μπορεί να είναι τόσο ευέλικτο, για τη δική σας καλύτερη εξυπηρέτηση και για το δικό σας μεγαλύτερο κέρδος.

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

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ _____
_____
ΟΔΟΣ _____ ΠΟΛΗ _____
Τ.Κ. _____ ΤΗΛ. _____

Τα επενδυτικά κεφάλαια δεν έχουν εγγυημένη απόδοση.

SCOPLIFE
ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ
... και στα χρηματοοικονομικά



ΠΑΥΛΟΣ ΨΩΜΙΑΔΗΣ

Ο Ασφαλιστής είναι Ασπίδα και Πρόνοια Ανεξαρτησίας και αξιοπρέπειας.

Ένα όμορφο πρωινό, αρχές του '97, ο Παύλος Ψωμιάδης, Πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ, πρόσφερε στον εκδότη του ΝΑΙ, Βαγγέλη Σπύρου, έναν καφέ με κουβέντα που έγινε "ένα σεργιάνι στο χρόνο". Κάποιοι, αυτά που είπαν, μπορεί να τα θεωρήσουν και σαν συνέντευξη....

Ο Παύλος Ψωμιάδης, 17 χρονών, το 1956, σφαιροβόλος της Εθνικής Ομάδας, έμπαινε στα κοινά σφυρηλατημένος σαν χαρακτήρας με τα ιδανικά του Ελληνικού αθλητισμού, που σε μαθαίνει να ξέρεις να χάνεις και να ξέρεις να κερδίζεις, να αγωνίζεσαι, να ανταγωνίζεσαι, να προπονείσαι, να περιμένεις, να οραματίζεσαι, να έχεις στόχους, να νικάς πόντο, πόντο τη δυσκολία, τον εαυτό σου, τον καλύτερό σου...

Το 1956, οι Ολυμπιακοί αγώνες έγιναν στη Μελβούρνη της Αυστραλίας με συμμετοχή 67 χωρών, 2958 αντρών και 384 γυναικών. Δύο μεγάλα ιστορικά γεγονότα εκείνη τη χρονιά, η επέμβαση των Σοβιετικών τανκς στην Ουγγαρία και το κλείσιμο της διώρυγας του Σουέζ, οδήγησαν την αρρώστια της πολιτικής στον κόσμο του αθλητισμού, με άρνηση συμμετοχής στους αγώνες των χωρών της Κίνας, Ισπανίας, Ολλανδίας, Αιγύπτου, Ιράκ, Λιβάνου, για πολιτικούς λόγους. Παρά τα προβλήματα οι αγώνες του 1956 είχαν 36 ολυμπιακά ρεκόρ και 11 νέα παγκόσμια ρεκόρ... Ο Έλληνας Γιώργος Ρουμπάνης ήρε χάλκινο μετάλλιο στο άλμα επί κοντώ... Στη σφαίρα χρυσό ήρε ο Αμερικάνος Ο'Μπράιεν με 18,57 και ο Έλληνας Τσακανίκας με 16,56 ήρθε 8ος... Ήταν η εποχή του Ολυμπιονίκη Χρ. Παπανικολάου, του Παπαβασιλείου, του Δεπάστα... Λίγο αργότερα, όταν ο φτερωτός γιατρός Βασ. Παπαγεωργόπουλος κέρδισε τον Ρώσσο Μπορζόφ, ο Παύλος Ψωμιάδης βγήκε στους δρόμους και ζητωκραύγαζε για την Ελλάδα... Η νίκη ενός Έλληνα τον ενθουσίαζε και τον συγκινούσε ιδιαίτερα...

Έτσι, απ' τις γειτονιές στο Κερατσίνι που του άρεσε να συμμετέχει ο Παύλος Ψωμιάδης "βγήκε" στις γειτονιές του κόσμου του αθλητισμού και από εκεί στο κοινό και τις γειτονιές του κόσμου των επιχειρήσεων.

Το 1967 είναι ο τελευταίος χρόνος που ο Π. Ψωμιάδης ασχολείται με κάτι άλλο, εκτός ασφαλειών. Τότε μπαίνει στις ασφάλειες συνεργαζόμενος με την ALICO ως το 1969.

Το 1969 ως το 1971 είναι Unit Manager της INTERAMERICAN στην οδό ΣΤΑΔΙΟΥ 10, στην πλατεία Κολοκοτρώνη στην Αθήνα.

1971-1974 Είναι Διευθυντής Υποκαταστήματος. 1974-1977 Διευθυντής Πωλήσεων INTERAMERICAN. Το 1977 ο Αλεξ. Ταμπουράς του αναθέτει τη Διεύθυνση του τομέα ανάπτυξης της συνεργασίας ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ με Occidental Life of California.

Το 1987 αποκτά την πλειοψηφία των μετοχών της ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ, από την οποία αποχωρεί ο Αλ. Ταμπουράς.

Το 1988 η Aegon, η δεύτερη σε μέγεθος ολλανδική εταιρία, γίνεται συμμέτοχος κατά 40%. Το 1989 ξεκινά ο όμιλος ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ με πρώτη εταιρία την ίδρυση Αμοιβαίων Κεφαλαίων και την εταιρία Ζωής στην Κύπρο. Ιδρύεται ακόμη και η Aspis Card σε συνεργασία με την Citibank.

Τέλος 1990 η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ έχει 112 υποκαταστήματα και 1100 ασφαλιστές.

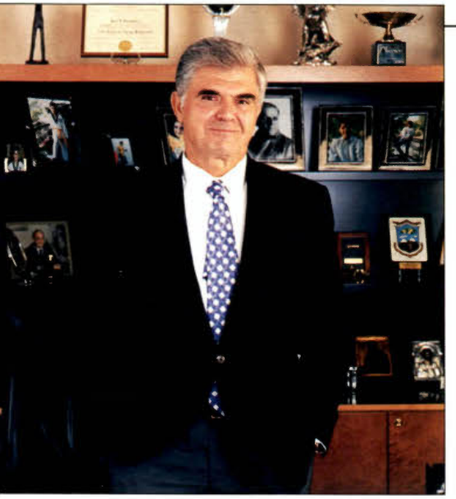
1991 γίνεται η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ζημιών. 1992 ιδρύεται η ΑΣΠΙΣ Χρηματιστηριακή Α.Ε. και το μεγάλο βήμα με την ίδρυση της ΑΣΠΙΣ BANK! Ο όμιλος μεγάλωσε, έχει νέες στρατηγικές και σήμερα 1997 έχει στη δύναμή του ακόμα την εταιρία ΗΝΙΟΧΟΣ για ασφαλίσεις αυτοκινήτων και σκαφών αναψυχής, την ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ, την ΠΡΟΓΝΩΣΗ και την PROSPECT (διαφημιστικές εργασίες). Οι Διεθνείς δραστηριότητες έβγαλαν τον Όμιλο στην Κύπρο, στη Σουηδία, στη Βουλγαρία, στην Γιουγκοσλαβία, στη Γερμανία, στα Βαλκάνια.

Ο Παύλος Ψωμιάδης βλέπει τα χρόνια να περνούν, θυμάται που πριν 29 χρόνια έψαχνε να βρει μια δουλειά, θυμάται τους αγώνες και τα ρεκόρ στις αρχές του δεύτερου μισού του 20ου αιώνα με την Εθνική Ελληνική Ομάδα Στίβου και τα διάφορα ονόματα Ρώσσων, Αμερικανών, Ανατολικογερμανών και Βουλγάρων όπως ο Ρώσσος Μπορζόφ, ο Μινάγεφ, ο Αιθίοπας Μπεκίλα ο μαραθωνοδρόμος, ο σφαιροβόλος Λονγκ των ΗΠΑ με το 20,33, ο Μάτσον 20,20, ο Μίντερ 19,68, ίσως να θυμάται την πέμπτη θέση στην άρση βαρών του Χρήστου Ιακώβου (1968) ή το χάλκινο του Γαλακτόπουλου και όλη εκείνη την ψυχολογία διάκρισης που του δίνει ψτερά να παλαίψει στο τέλος του 20ου αιώνα με παρόμοιες συνθήκες ανταγωνισμού με Αμερικάνους επιχειρηματίες ξακουστούς, με Γερμανούς, με Έλληνες, με Σουηδούς, με Κύπριους, με Ρώσσους, με Βούλγαρους...

Σίγουρα θέλει να πάρει ένα μετάλλιο σ' αυτό το χώρο των επιχειρήσεων με τα σκληρά "μαρκαρίσματα" και τα πολλά "φάουλ" και "άδικα πέναλτυ", τα φανερά "ντοπαρίσματα" και τη "χρήση αναβολικών".

Τον Παύλο Ψωμιάδη τον γνωρίζω από το 1973, όταν έγινα ασφαλιστής ζωής στο υποκατάστημά του στην οδό ΣΤΑΔΙΟΥ 10 όπου ήταν Διευθυντής Υποκαταστήματος. Με πολλή συγκίνηση κρατάω ακόμα εκείνη τη σύμβαση παραγωγικής συνεργασίας με τις υπογραφές μας.

Το ασφαλιστικό ΝΑΙ ευχαριστεί τον Παύλο Ψωμιάδη, τον Πρόεδρο του Ομίλου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, για το χρόνο που μας αφιέρωσε διακόπτοντας την προσπάθειά του στον στίβο της ζωής και ευγενικά μας μίλησε για τις δραστηριότητές του και τον ίδιο, θέλοντας να "μοιραστεί" μαζί μας τις εμπειρίες και απόψεις του "επί παντός".



Ερ: Κύριε Ψωμιάδη, ο Θεός έδειξε μεγάλη αγάπη στο πρόσωπό σας και σας έδωσε πολλά μέχρι σήμερα· χαρές και βάσανα. Αυτά που μικρός παρακαλούσατε να γίνουν είναι κι άλλα ή διαφορετικά από αυτά που ως τώρα γίνανε;

Απ: Πάντοτε ο άνθρωπος έχει οράματα κι αν πει ότι έφτασε στην ολοκλήρωση των οραμάτων του νομίζω ότι είναι και τελειωμένος. Σημασία έχει αυτό που επιτυγχάνεις να πλησιάζει τουλάχιστον λίγο το όραμα και το όραμα συνέχεια να απομακρύνεται... Αυτό σημαίνει και προσπάθεια. Δεν σταματάνε τα όνειρα των ανθρώπων και αυτά ο άνθρωπος που θέλει να κατακτήσει και Δόξα τω Θεώ κι εγώ είχα πολλά στη ζωή μου και είναι περισσότερα αυτά που πρέπει να κατακτήσω και να βελτιωθώ.

Ερ: Ήταν πλούσιοι οι γονείς σας; Πώς ήσασταν σαν παιδί;

Απ: Όχι. Θα έλεγα ήταν παντελώς το αντίθετο. Ήταν πολύ πλούσιοι στο να ξέρουν να μεγαλώσουνε τα παιδιά τους. Ειδικότερα εδώ θα ήθελα να κάνω μια ιδιαίτερη μνεία για τη μάνα μου, η οποία μας έδωσε τα πρώτα μαθήματα "management". Ο πατέρας μου, δουλεύοντας 20 ώρες την ημέρα, δεν προλάβαινε πολλές φορές ούτε να μας δει. Αυτή όμως που ζούσε συνέχεια μαζί μας ήταν η μάνα μας, που αγωνίσθηκε σκληρά και με σκληρή πειθαρχία κατάφερε να μας μεγαλώσει σωστά.

Ερ: Δουλεύατε μικρός;

Απ: Από πολύ μικρός. Από εφτά χρονών.

Ερ: Ποιο ήταν το πρώτο επάγγελμά σας;

Απ: Μικροπωλητής.

Ερ: Και τι πουλάγατε;

Απ: Τσιγάρα.

Ερ: Η πρώτη πώληση της ζωής σας ως πωλητής ήταν επιτυχημένη; Θυμάσθε την πρώτη πώληση;

Απ: Ναί. Δεν ήταν επιτυχημένη, επειδή με πλησιάσανε δύο μεγαλύτεροι στην ηλικία 17-18 χρονών και ο ένας μου άρπαξε κάποια τσιγάρα κι έφυγε και στην προσπάθειά μου κυνηγώντας τον να τον πιάσω ο άλλος μου πήρε τον "πάγκο" κι έφυγε. Αυτό ήταν ένα πολύ καλό μάθημα για μένα και μια καλή εμπειρία.

Ερ: Τον πρώτο πελάτη σας στις ασφάλειες τον θυμάσθε;

Απ: Βέβαια. Στέλιος Καλλιντεράκης, σιδηροβιομηχανία. Εμπόριο σιδήρου.

Ερ: Πέτυχε αυτή η πώληση με το πρώτο "τρακ";

Απ: Θα έλεγα ότι μάλλον "αγόρασε" ο πελάτης παρά ότι πούλησα εγώ.

Ερ: Είχατε βγει μόνος σας στις πωλήσεις ή πήγατε με κάποιον άλλο, συνήθως τον Manager σας, όπως το συνηθίζατε τότε εκείνα τα χρόνια;

Απ: Όχι, μόνος μου βγήκα.

Ερ: Ποιος ήταν ο εκπαιδευτής-Manager σας;

Απ: Ο Μάνος ο Μαρκόγλου. Είναι ακόμα Διευθυντής στην ALICO και επιτυχημένος, στην οδό Μητροπόλεως.

Ερ: Τα σημερινά παιδιά μήπως μεγαλώνουν σε δυσκολότερα χρόνια... Μήπως οι κανόνες του παιγνιδιού ήταν πιο ξεκάθαροι τότε; Αν βγάλεις την "ΠΕΙΝΑ" τα υπόλοιπα ήταν πιο καθαρά. Σήμερα άλλαξαν όλα. Τι λέει η Όλγα και ο Δανιήλ;

Απ: Τα παιδιά σήμερα δεν μεγαλώνουν πιο δύσκολα. Μεγαλώνουν σε πιο ανταγωνιστικό περιβάλλον, με μεγαλύτερο άγχος και ζουν σ' ένα διαφορετικό κόσμο απ' αυτόν που ζήσαμε εμείς. Η Όλγα είναι πολύ πετυχημένη κι ο γιος μου που είναι ακόμα στο Λύκειο είναι πολύ ανταγωνιστικός. Τα παιδιά μου ζουν μέσα στην καλή άμιλλα για κάτι καλύτερο.

Ερ: Στον κόσμο των επιχειρήσεων είναι "καθαρό το παιγνίδι" ή όλα παίζονται σε "σικέ" αγώνες; Μήπως οι διαιτητές είναι πληρωμένοι; Διαιτητές στις επιχειρήσεις είναι οι δημοσιογράφοι, τα ΜΜΕ, η διαφήμιση, η τηλεόραση, το κοινό.

Απ: Κύριε Σπύρου, το θέμα είναι ότι είμαστε σε μια δουλειά που ο ένας έχει ανάγκη τη συνεργασία του άλλου, αλλά επειδή εμείς οι ασφαλιστές έχουμε να κάνουμε με το ευρύ καταναλωτικό κοινό και επειδή δεν είναι να πάρουμε μια πολύ μεγάλη δουλειά για να ζήσουμε και να εξαρτώμεθα ο επηρεασμός είναι μικρότερος. Αναμφισβήτητα όμως στις μπίζνες συμβαίνει ό,τι και στη ζωή. Αλλά σε κάποιο διαφορετικό επίπεδο. Τα μέσα αλλάζουν, ο στόχος είναι ο ίδιος.

Ερ: Σίγουρα χωρίς προσπάθεια, χωρίς ποιότητα, χωρίς υπηρεσίες που θα αντέχουν στο χρόνο και να εξυπηρετούν το κοινό κανένας διαιτητής δεν μπορεί να κάνει κάτι. Και να κάνει θα είναι προσωρινό... Πώς βλέπετε τις υπηρεσίες τις ασφαλιστικές προς το ελληνικό κοινό;

Απ: Η ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία είναι σχετικά νέα σε σχέση με τη Δυτική Ευρώπη, θέλω να πω όμως ότι βελτιώνεται συνεχώς και όλων οι προσπάθειες καταλήγουν να παιχθεί το παιγνίδι της ποιότητας και να δοθούν υπηρεσίες ποιότητας.

Ερ: Κύριε Ψωμιάδη, οι Έλληνες καταναλωτές έχουν συνειδητοποιήσει πόσο καλό τους έκαναν οι ασφαλιστικές εταιρίες με υπηρεσίες όπως ελευθερία επιλογής και εισαγωγής σε νοσοκομείο, οδική βοήθεια, άμεση βοήθεια, μεταφορά με ελικόπτερα, συμβουλές μέσω Αμοιβαίων Κεφαλαίων, ασφαλίσεις σε πλημμύρες, σε κλοπές, σε σεισμούς, και γενικότερα χρηματοοικονομικών συμβουλών μέσω του Bancassurance;

Απ: Πιστεύω ότι το Ελληνικό κοινό μέρα με τη μέρα συνειδητοποιεί όλο και περισσότερο τα αγαθά που με μηδαμινό κόστος του προσφέρει ο ιδιωτικός τομέας. Κάποτε ήσουν υποχρεωμένος να μπεις σ' ένα νοσοκομείο και να υποστείς αυτό που άλλοι αποφάσιζαν για σένα, διότι ήταν πολύ δύσκολο να μπεις σε ιδιωτικές κλινικές και έπρεπε να 'χεις και τα λεφτά. Οι ασφαλιστές σήμερα προσφέρουν το ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ να αποφασίζεις εσύ για την υγεία σου. Με άλλα λόγια η Ασφάλιση προσφέρει ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑ και ΑΞΙΟΠΡΕΠΕΙΑ. Πολλές φορές μάλιστα η Ασφάλεια Ζωής είναι το μόνο μέσο που μπορείς να σώσεις τη ζωή σου. Επιμένω όμως στη βασική παρατήρηση ότι η Ασφάλεια Ζωής σου προσφέρει ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑ και ΑΞΙΟΠΡΕΠΕΙΑ με ελάχιστο κόστος. Αυτό αν το συνειδητοποιήσουν έγκαιρα όλοι τότε θα γνωρίσει ακόμα μεγαλύτερες μέρες η πώληση των ασφαλειών ζωής.

Ερ: Το Bancassurance θα βοηθήσει;

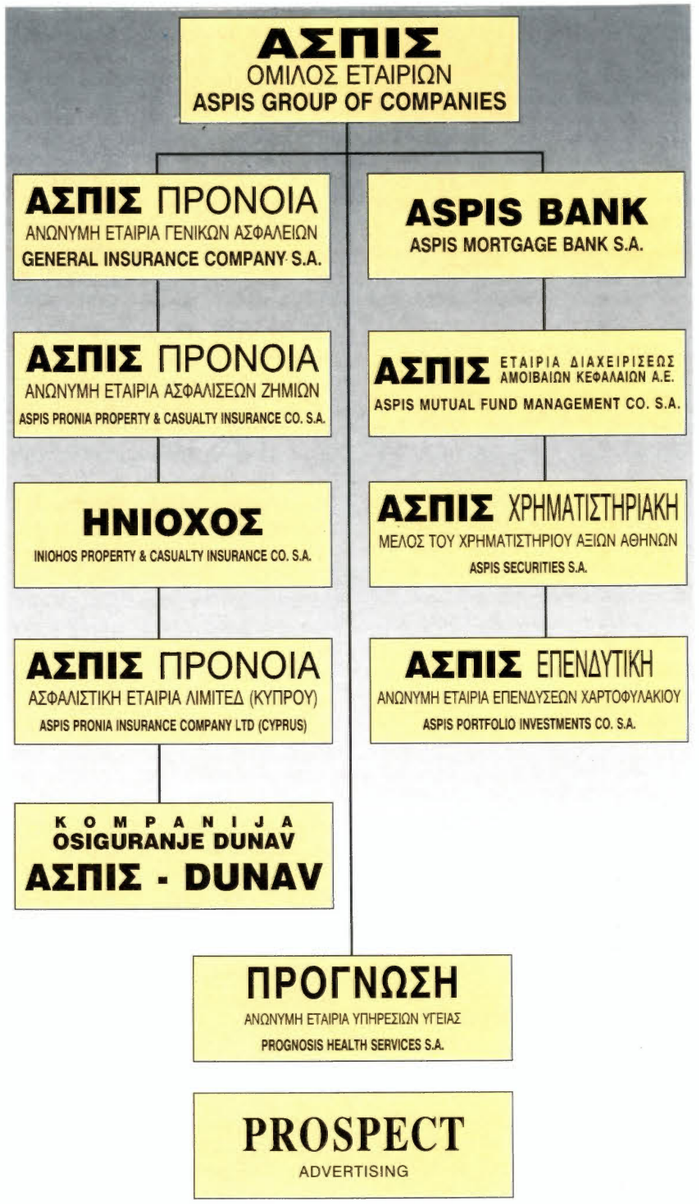
Απ: Αυτό το θέμα με απασχολεί συνεχώς και κατέληξα πως μάλλον θα ζήσουμε μαζί. Σε πολλούς τομείς ζούμε μαζί. Δεν ξέρω βέβαια ακόμη αν θα υπερτερούν οι ασφαλιστικές εταιρίες έναντι των τραπεζών ή οι τράπεζες έναντι των ασφαλιστικών εταιριών ζωής. Τονίζω ασφάλειες ζωής επειδή η διαφορά είναι πάρα πολύ μεγάλη και είναι άλλες οι υποχρεώσεις μιας εταιρίας ζημιών και άλλες μιας εταιρίας ζωής. Ειδικότερα όσον αφορά τη διάρκεια και τις υποχρεώσεις και τους μακροπρόθεσμους σχεδιασμούς, τόσο από πλευράς εταιρίας όσον και του πελάτη. Αλλά πιστεύω ότι θα είμαστε υποχρεωμένοι για το όφελος και του πελάτη και το δικό μας Τράπεζες και Ασφαλιστικές εταιρίες να ζήσουμε μαζί.

Ερ: Μήπως οι ασφαλιστές σήμερα πίσω απ' όλες τις νέες συνθήκες με τα αμοιβαία, τα επενδυτικά προγράμματα κ.λπ. δεν πουλάνε πολύ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ; Μήπως ξέφυγαν απ' τη βασική ιδέα της Ασφάλειας Ζωής;

Απ: Αυτό έχει μια μικρή δόση αλήθειας κ. Σπύρου, πιστεύω όμως ότι είναι ένα μικρό μεταβατικό στάδιο, επειδή πάντα θα έχουμε ΑΝΑΓΚΗ την Ασφάλεια Ζωής. Έμμεσα βέβαια τα Αμοιβαία και τα επενδυτικά προγράμματα Ασφαλειών Ζωής προσπαθούν να καλύψουν ΤΟ ΑΥΡΙΟ. Από διάφορους δρόμους οι ασφαλιστές προσπαθούν να εξασφαλίσουν το αύριο.

Ερ: Θα 'λεγα το μεταβατικό στάδιο είναι μια 30ετία περίπου. Το 1973 ήσασταν Διευθυντής υποκαταστήματος στην οδό Σταδίου 10, όταν και εγώ νεαρός φοιτητής της Νομικής τότε ήρθα στο υποκατάστημά σας και έγινα ασφαλιστής ζωής σε μια εποχή που έλεγαν αυτός ήταν Δημόσιος υπάλληλος και "κατάντησε να είναι ασφαλιστής";... Έφτυναν τότε στον κόρφο τους" αν άκουγαν για θάνατο χτύπαγαν ξύλο, κουνιόντουσαν απ' τη θέση τους και άλλα... συμπαθή. Πώς είδατε την πορεία των ασφαλιστών ως σήμερα και ειδικότερα ποιο είναι το μέλλον των ασφαλιστών;

Απ: Το ξεκίνημα απ' τα μέσα του '60 ως σήμερα θα έλεγα ότι είναι μια ΜΕΓΑΛΕΙΩΔΗΣ ΠΟΡΕΙΑ αυτό το χρονικό στάδιο και οφείλουμε σήμερα να αποδώσουμε στους ασφαλιστές τιμές για αυτά που έχουν προσφέρει. Διότι αυτοί με πολύ κόπο, με πολύ μεγάλη προσπάθεια για να πείσουν κάποιον πελάτη πρώτα για το







δικό του όφελος και ύστερα για το δικό τους εισόδημα έχουν προσφέρει πάρα πολλά.

Ανοίξανε ένα καινούριο δρόμο και νέους ορίζοντες και πρώτα απ' όλα βοηθήσανε το κοινό, να έχει την κάλυψη εκείνα τα δύσκολα χρόνια που τη χρειαζότανε. Δεύτερον, βοηθήσανε να αναπτυχθούνε εταιρίες. ΟΦΕΙΛΟΥΜΕ στους ασφαλιστές πάρα πολλά. Συμβάλλουν στην εθνική οικονομία. Σκεφθείτε τι φόρους πληρώνουν οι ασφαλιστικές εταιρίες, τι αποθεματικά μπαίνουν στην άκρη, και τι χρήμα κινείται. Αλλά η μεγάλη συνεισφορά των πωλητών ασφαλιστών είναι ότι αυτοί οι άνθρωποι δίνουν Ανεξαρτησία και αξιοπρέπεια μέσω των προϊόντων τους. Θέλω να το τονίσω και να το ξαναϋπογραμμίσω κ. Σπύρου.

Η Ασφάλεια Ζωής προσφέρει στον άνθρωπο το δικαίωμα επιλογής. Του προσφέρει ανεξαρτησία, να διαλέγει το γιατρό που θέλει, το Νοσοκομείο που θέλει, να εξασφαλίζει τις σπουδές των παιδιών του, να εξασφαλίζει ακόμα κι όταν δεν υπάρχει ο ίδιος την αξιοπρέπεια και την ανεξαρτησία της οικογένειάς του. Διότι - κακά τα ψέμματα - αξιοπρέπεια σ' αυτά τα ζητήματα χωρίς κάποια σχετική οικονομική άνεση δεν υπάρχει.

Ερ: Ταυτόχρονα θα συμφωνείτε ότι ο ασφαλιστής απάλλαξε εν μέρει και τον πολύ κόσμο απ' τις δυσειδαιμονίες και τα ταμπού σ' αυτά τα ζητήματα.

Απ: Ο ασφαλιστής έκανε πολλά ακόμη. Έκανε εκπαίδευση στον κόσμο ο ικανός ασφαλιστής. Ακόμα και ο "μη σωστός ασφαλιστής" επειδή είναι φυσικό να υπάρχουν και "μη σωστοί" όπως υπάρχουν σε κάθε επάγγελμα σωστοί και μη σωστοί... Απορώ κάποιες στιγμές που ακούω να λένε μερικοί μα πώς υπάρχουν κακοί ασφαλιστές. Και κακοί γιατροί και κακοί δικηγόροι και κακοί επιχειρηματίες υπάρχουν. Και στο χώρο μας υπάρχουν "μη σωστοί" αλλά σήμερα με τις αλλαγές που έγιναν, με την εκπαίδευση, με την καλύτερη επιλογή το ποσοστό μειώνεται... Όλοι οι ασφαλιστές βοήθησαν ν' ανέβει το ασφαλιστικό επάγγελμα και το κοινό σιγά-σιγά απολαμβάνει όλο και περισσότερες καλές υπηρεσίες.

Ερ: Ναι, το κοινό σήμερα εμπιστεύεται ακόμα πιο πολύ τους ασφαλιστές, γι' αυτό αγοράζει αμοιβαία μέσω αυτών και αύριο θα αγοράζει τραπεζικά και άλλα προϊόντα...

Απ: Βεβαίως, τους αποδέχεται. Είναι στιγμή να δείξουμε πόσα προσφέρουμε.

Ερ: Θυμάμαι εκεί στα 1973-74 τις χιλιάδες που έμπαιναν με ολική ή μερική απασχόληση στο ασφαλιστικό επάγγελμα. Όταν βάλατε αγγελία στη ΣΤΑΔΙΟΥ 10, έξω απ' το διάδρομο υπήρχαν 70-100 υποψήφιοι. Ήταν καλό που μπήκαν στο επάγγελμα "κατά χιλιάδες" ή λάθος;

Απ: Η προσωπική μου άποψη είναι ότι ήταν ΣΩΣΤΟ. Ένας ασφαλιστής αν θα βγει καλός ή κακός αυτό αποδεικνύεται στην πράξη μόνο. Έπρεπε λοιπόν σ' ένα καινούριο επάγγελμα να στρατολογήσουμε ανθρώπους, να βγάλουμε ανθρώπους, να τους εκπαιδεύσουμε (έστω και με τον τρόπο που εκπαιδευότανε πριν 25 χρόνια, διότι και τα προϊόντα ήταν λίγα και δεν απαιτούντο πολλές γνώσεις) αλλά εν πάση περιπτώσει αυτό άνοιξε τον δρόμο ώστε σήμερα η ασφαλιστική αγορά να έχει τον κόσμο τον οποίο έχει και να προχωρά δυναμικά και να προσφέρει αυτά τα οποία προσφέρει. Όσον αφορά το αν είναι δύσκολη ή εύκολη η στρατολόγηση ασφαλιστών, τριάντα χρόνια τώρα, απ' την ώρα που μπήκα στο επάγγελμα αυτό ακούω, ότι η στρατολόγηση είναι δύσκολη... Τίποτα δεν είναι δύσκολο αν μπορείς να το κάνεις σωστά, σταθερά, πειθαρχημένα. Όπως βγήκαν τόσοι καλοί ως τώρα, έτσι θα γίνει και στο μέλλον και θα βγουν κι άλλοι καλοί.

Ερ: Θα 'λεγα πως βγαίνουν και καλύτερα εκπαιδευμένοι οι σημερινοί νέοι. Συμφωνείτε;

Απ: Σαφώς, βγαίνουν καλύτεροι. Μπαίνουν νέα παιδιά, μορφωμένοι, με πτυχία ανώτατης σχολής, παιδιά που θέλουν να βγάλουν λεφτά, να κάνουν καριέρα, να διακριθούν. Ακόμα μπαίνουν μ' ένα πολύ μεγάλο ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ που όλοι οι ασφαλιστές θα πρέπει να μη το ξεχνούν. Το επάγγελμα του ασφαλιστή δεν γνωρίζει το δεύτερο χειρότερο κακό που μπορεί να υποστεί ένας άνθρωπος. Το πρώτο κακό είναι να χάσει κάποιος την υγεία του. Το δεύτερο κακό είναι να είναι κάποιος ΑΝΕΡΓΟΣ. Αυτό το δεύτερο που λέγεται ΑΝΕΡΓΙΑ ο σωστός ασφαλιστής δεν το γνωρίζει και αυτό όλοι οι ασφαλιστές πρέπει να εκτιμήσουμε και να μην είμαστε αγνώμονες σ' αυτή την ωραία δουλειά την οποία κάνουμε.

Ερ: Ο Δημ. Κοντομηνάς ήταν ο πρώτος που έκανε αυτή την κίνηση όπως και σε πολλά άλλα θέματα, όπως τα ανοίγματα στα Αμοιβαία Κεφάλαια των ασφαλιστών και τα ανοίγματα και σε άλλα προϊόντα που πωλούν οι ασφαλιστές, όπως τα κινητά τηλέφωνα. Τι γνώμη έχετε για τον Δημ. Κοντομηνά;

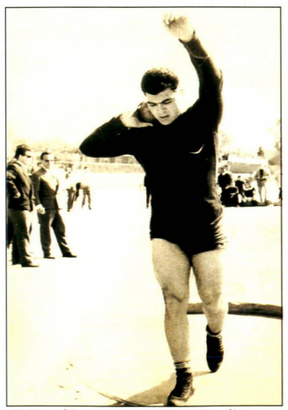
Απ: Πιστεύω και από τα χρόνια που ζήσαμε μαζί στην INTERAMERICAN, ότι είναι ένας - άλλωστε το δείχνει και το αποτέλεσμα - πολύ επιτυχημένος επαγγελματίας, ένας πολύ επιτυχημένος Ασφαλιστής και βεβαίως τότε για να ανοιχθεί η αγορά όλοι στρατολογούσαμε πάρα πολύ κόσμο. Δεν το θεωρώ καθόλου λάθος.

Ερ: Θα συνεργαζόσασταν με τον κ. Δ. Κοντομηνά;

Απ: Δεν υπάρχουν σήμερα προϋποθέσεις για μια τέτοια συνεργασία, άλλωστε ο καθένας πήρε τον δρόμο του. Και οι εποχές που ήμασταν νέοι και που συνήθως γίνονται τέτοιες συνεργασίες πέρασαν. Είμαστε 58 χρονών πια και οι δύο. Αυτό που προσπαθώ εγώ τώρα είναι σ' όλες τις εταιρίες να υπάρχει ένα Management συνέχειας με καλούς συνεργάτες επικεφαλής. Είμαι πολύ περήφανος για τους ανθρώπους μου.

Ερ: Ένας άλλος που ξεκίνησε μαζί με σας αρχές του '70 ο Γιώργος Καπουράνης, με άλλες στρατηγικές και διαφορετική πορεία, μπήκε στον τραπεζικό χώρο συνεργαζόμενος με την Εμπορική Τράπεζα. Πόσο θα επηρεάσουν οι τράπεζες τον ασφαλιστικό κλάδο τα επόμενα χρόνια;

Απ: Ο Γιώργος Καπουράνης είναι ένας άνθρωπος τον οποίο εκτιμώ και θαυμάζω απεριόριστα. Γνωριζόμαστε από τον φοι-



Π. Ψωμιάδης: Απ' τη σφαίρα του στίβου, στη σφαίρα της επιτυχίας.



Αλέξανδρος Ταμπουράς - Παύλος Ψωμιάδης

τητικό σύλλογο του Πειραιά εδώ και 35 χρόνια και τον θεωρώ εξαιρετικά νοήμονα και πολύ πετυχημένο. Τώρα, τράπεζες και ασφάλειες θα ζήσουνε μαζί και ο επηρεασμός θα είναι αλληλοεπηρεασμός· είναι ένας γάμος καθ' οδόν...

Ερ: Θα συνεργαζόσασταν με τον κ. Καπουράνη;

Απ: κ. Σπύρου, όπως λέει και ο Καβάφης οι άνθρωποι γνωρίζουν τα γενόμενα, μέλλοντα γνωρίζουν οι θεοί.

Ερ: Η ASPIS BANK τι ρόλο ανέλαβε στις στρατηγικές του Ομίλου;

Απ: Η ASPIS BANK είναι μια νέα τράπεζα, υγιής και δυνατή, η οποία προχωρά σ' ένα πολύ εξειδικευμένο τομέα της στεγαστικής πίστης και ο ρόλος της προοιωνίζεται να είναι αυτός κάθε τράπεζας που θα είναι μέσα σ' όλους τους ομίλους οι οποίοι έχουν τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρίες. Ο ρόλος της θα είναι πολύ καθοριστικός τα επόμενα χρόνια για τον όμιλο.

Ερ: Οι ασφαλιστές σας πουλάνε ή θα πουλούν τραπεζικά προϊόντα;

Απ: Αναγκαστικά θα πουλάνε. Δεν μπορεί να γίνει διαφορετικά.

Ερ: Μέχρι στιγμής γνωρίζω τόσο στενή σχέση με την τράπεζα του ομίλου ING GROUP έχουν οι ασφαλιστές της NN. Έχετε κι εσείς τέτοια σχέδια;

Απ: Έχουμε κι εμείς... Δεν είμαστε σε πολύ προχωρημένο στάδιο, αλλά οι συνεργείες των εταιριών μας βαίνουν προς τα εκεί.

Ερ: Πολλοί είναι αυτοί που θέλουν να βγουν στα Βαλκάνια και να παίξουν κάποιο ρόλο εκεί. Αυτό όμως απαιτεί κεφάλαια, συνεργασίες, υποστήριξη, μακροπρόθεσμους σχεδιασμούς. Ποια είναι τα σχέδιά σας γι' αυτό τον χώρο;

Απ: Ήδη έχουμε προχωρήσει δυναμικά και κάνουμε μια εταιρία με τη νέα Γιουγκοσλαβία την DUNAV ASPIS και προσδοκούμε πολλά.

Ο χώρος των Βαλκανίων είναι ένας χώρος που θέλει σύνεση και τόλμη, τόλμη και σύνεση αλλά είναι η φυσική μας επέκταση, η φυσική μας αγορά και σαφώς όπως και τα παλιά χρόνια έτσι και τώρα θα κυριαρχήσουμε κι εδώ. Νομίζω πως σ' αυτή την κατεύθυνση όλος ο ελληνικός επιχειρηματικός κόσμος προχωράει δυνατά.

Ερ: Το 7 φαίνεται ήταν ο καθοριστικός τυχερός αριθμός σας. Επτά χρονών ξεκινήσατε πωλητής, το 1967 ξεκινήσατε σαν πωλητής ασφαλειών ζωής. Το 1977 μπήκατε στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Το 1987 την αγοράσατε. Το 1997 τι μεγάλο θα γίνει; Κλείνετε φέτος και μια 20ετία στην ΑΣΠΙΔΑ.

Απ: Πιστεύω πως αυτή η σύμπτωση την οποία εσείς μου επισημαίνετε είναι σημαντική και φέτος, το 1997, θα είναι μια μεγάλη χρονιά για τον Όμιλό μας. Προχωράμε σε πολύ δυναμικές εξελίξεις. Βεβαίως εγώ μέχρι τώρα είχα την εντύπωση ότι ο τυχερός μου αριθμός είναι το 12. Αλλά όπως μου επισημαίνετε είναι και το ΕΠΤΑ. Θα έχω λοιπόν πέρα απ' το 12 και το 7.

Ερ: Πάντως καταφέρατε από "άσημος" ασφαλιστής να γίνετε "επώνυμος" και από τον "ΚΩΔΙΚΟ ΑΡΙΘΜΟ" να σας αποκαλούν με τ' όνομά σας. Πώς γίνεται κανείς μεγάλος; Τι κάνει τη "διαφορά" στα μετρήματα που κάνουν οι άνθρωποι, γιατί καλά γνωρίζετε ότι όλα είναι σχετικά σ' αυτό τον κόσμο. Νιώθετε μεγάλος;

Απ: Όχι, δεν ένιωσα, ούτε θα νιώσω μεγάλος, διότι όταν αρχίζεις να νιώθεις μεγάλος νομίζω πως τότε γίνεται αυτό που απλά και λαϊκά λέμε "καβάλημα του καλαμιού". Απλώς κ. Σπύρου, αυτό που νιώθω είναι η ικανοποίηση της δημιουργίας. Είναι η ικανοποίηση των στόχων, ικανοποίηση απ' την προσπάθεια, η ικανοποίηση της επίτευξης, είναι η ικανοποίηση του να μεγαλώνεις, του να δημιουργείς νέες εταιρίες, νέες συνεργασίες, μονοφραστικά η ικανοποίηση της δημιουργίας είναι αυτό που νιώθω. Αυτό με συγκινεί. Άλλωστε αυτό που πρέπει να ξέρετε πέρα από προσωπικές φιλοδοξίες και ικανοποιήσεις όλοι έχουμε και κάποια υποχρέωση προς αυτή τη χώρα, δηλαδή οφείλουμε να φτιάξουμε επιχειρήσεις, να δώσουμε δουλειά στους νέους ανθρώπους οι οποίοι και αυτοί με τη σειρά τους έχουν όνειρα, έχουν σχέδια, οράματα. Πρέπει να δημιουργήσουμε και πρέπει να κάνουμε θυσίες ώστε κι αυτή η χώρα να βρει τον προορισμό της. Η δημιουργία είναι το κλειδί.

Ερ: Νομίζω εκτός των χορηγιών που δίνει ο Όμιλός σας σε πολιτιστικές εκδηλώσεις κ.λπ. είστε και μέλος εσείς προσωπικά κάποιων συλλόγων για τον ελληνικό πολιτισμό και τη γλώσσα;

Απ: Ναί, είμαι πρόεδρος των φίλων της Ελληνικής γλώσσας. Μια προσπάθεια η οποία γίνεται από την κ. MacDonald και ορισμένους άλλους όπως ο κ. Αναγνωστόπουλος για τη διάδοση της Ελληνικής γλώσσας. Είναι μια μεγάλη προσπάθεια για την οποία κάποτε αξίζει τον κόπο να μιλήσουμε και να αφιερώσουμε μια ξεχωριστή συνομιλία μας μόνο γι' αυτό.

Ερ: Ο κ. Ταμπουράς σάς έδωσε το "οικόπεδο" να χτίσετε, παραδίδοντας σε σας την ΑΣΠΙΔΑ ΠΡΟΝΟΙΑ ή κάτι περισσότερο. Σάς έδωσε σχέδια και "αέρα";

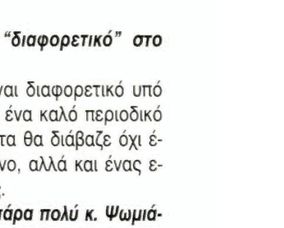
Απ: Κοιτάξτε, ο Δάσκαλος προσέφερε πάρα πολλά, όπως προσέφερε και προσφέρει και στον κάθε συνεργάτη του. Αλλά θα πρέπει να σας πω ευτυχώς και για κείνον και τους συνεργάτες του ότι δεν είναι από τους ανθρώπους που χαρίζει. Ο Δάσκαλος θέλει να τον κατακτάς, να του το παίρνεις. Διότι αφ' ενός μεν νιώθει ηδονή αφ' ετέρου πιστεύει ότι είναι ο σωστός δρόμος. Αυτό πιστεύω και εγώ. Δεν πρέπει να χαρίζεις, διότι το χάρισμα δεν εκτιμάται. Ό,τι αποκτάς πρέπει να το αποκτάς με πολύ προσπάθεια και με πολύ ιδρώτα για να έχεις την ικανοποίηση της κατανόησης.

Ερ: Σκεπτόμουν να σας ρωτούσα ποιος είναι ο καλός ηγέτης. Αλλά με την απάντησή σας μου δώσατε ένα καλό παράδειγμα ηγέτη, του Αλεξ. Ταμπουρά, που ήξερε να αναπτύσσει ανθρώπους, ένα χαρακτηριστικό δείγμα επιτυχημένης ηγεσίας, που ανέδειξε ανθρώπους.

Απ: Ηγεσία δεν είναι μόνο να αναπτύξεις ανθρώπους. Είναι και να εμπνέεις τους ανθρώπους που πιστεύουν σε σένα. Για να είναι κάποιος ηγέτης πρέπει πρώτον να είναι έντιμος με τους συνεργάτες του. Δεύτερον να ξέρει να επιλέγει τους συνεργάτες του, διότι αυτή είναι η δουλειά του αρχηγού. Να επιλέγει σωστούς συνεργάτες, και εδώ πάνω επιτρέψτε μου λίγο "να κομπορημονήσω". Σήμερα όλες οι εταιρίες του ομίλου μας έχουν ένα πάρα πάρα πολύ καλό "Management-team" από εκλεκτούς ανθρώπους. Είναι κάτι για το οποίο νιώθω πολύ περήφανος. Πέρα από αυτό, όπως σας είπα, ένας ηγέτης και το επαναλαμβάνω, πρέπει να είναι και τίμιος και σωστός με τους συνεργάτες του και πρέπει να δίνει οράματα και πρωτοβουλίες και να εμπνέει τους ανθρώπους με τους οποίους συνεργάζεται.

Ερ: Σας φοβίζει κάτι;
Απ: Θα σας πω κάτι εγωιστικό. Είμαι από τους ανθρώπους που δεν φοβούνται. Ίσως να είναι εγωιστικό αυτό που λέω, αλλά δεν φοβάμαι.
Ερ: Οι ασφαλιστές "ασφαλίζουν" το μέλλον άλλων. Νιώθετε ότι είναι εξασφαλισμένο το δικό σας μέλλον στις σημερινές συνθήκες όπως εξελίσσονται;
Απ: Αυτοί που προσπαθούν και προσαρμόζονται στις αλλαγές σαφώς έχουν ένα πάρα πολύ καλό μέλλον.
Ερ: Θέλετε να ζητήσετε "συγγνώμη" για κάτι από κάποιον ή κάποιους που πιθανόν βλάψατε;
Απ: Κοιτάξτε, συνειδητά δεν έβλαψα κανέναν. Εάν έχω, άθελά μου, μη συνειδητά, βλάψει κάποιον σαφώς και ζητώ συγγνώμη.
Ερ: Οι άνθρωποί σας και οι πελάτες σας έχουν λόγους να "κοιμούνται ήσυχοι"; Πόσο γερά είναι τα θεμέλια της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ;
Απ: Και λόγους να "κοιμούνται ήσυχοι" έχουν και τα θεμέλιά μας είναι πάρα πολύ γερά. Υπάρχει ένας τεράστιος αριθμός ανθρώπων με πολύ καλή ηγεσία, η οποία δουλεύοντας πολλές ώρες κάθε μέρα φροντίζει για τα συμφέροντα όλων και για το πώς θα προάγονται οι εταιρίες και πώς θα ανεβαίνουν.
Ερ: Έχετε "πλάτες" που στηρίζουν την "ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ";
Απ: Έχει τις μεγαλύτερες πλάτες που μπορεί να έχει μια εταιρία. Έχει σωστούς ανθρώπους.
Ερ: Ο κλαδικός τύπος πόσο συμβάλλει στην ενημέρωση των εσωτερικών πελατών σας (συνεργατών) και εξωτερικών πελατών σας (καταναλωτές); Συμμερίζεσθε την άποψη ότι ο κλαδικός τύπος παίζει αποφασιστικό ρόλο στα "ασφαλιστικά δρώμενα" πριν γίνουν και μετά ή πιστεύετε ότι ο κλαδικός τύπος "ακολουθεί" απλή ιστορική καταγραφή γεγονότων. Ειδικότερα, πώς βλέπετε την πορεία και την παρουσία του ΝΑΙ;
Απ: Πιστεύω ότι ο κλαδικός ασφαλιστικός τύπος, όπως κάθε κλαδικός τύπος, δεν κάνει μόνο απλή καταγραφή γεγονότων. Συμβάλλει οπωσδήποτε στην ανάπτυξη των εργασιών μας, εφ' όσον βέβαια παίζει σωστά και καλόπιστα τον ρόλο του και θέλω να πιστεύω ότι τον παίζει. Όσον αφορά το Ασφαλιστικό περιοδικό ΝΑΙ, οφείλω να ομολογήσω και να συγχαρώ για τα αποτελέσματα αυτής της προσπάθειας, διότι θυμάμαι όταν ξεκίνησε μια μικρή και δειλή προσπάθεια κι εδώ επανερχόμεθα να πούμε ότι η προσπάθεια, η επιμονή, η υπομονή, το πείσμα και η σκληρή δουλειά είναι τα στοιχεία που φέρνουν πάντα ένα καλό αποτέλεσμα όπως φέρανε και στο περιοδικό ΝΑΙ.
Ερ: Βλέπετε κάτι "διαφορετικό" στο ΝΑΙ;
Απ: Πιστεύω ότι είναι διαφορετικό υπό την έννοια ότι είναι ένα καλό περιοδικό που πολύ πολύ άνετα θα διάβαζε όχι ένας ασφαλιστής μόνο, αλλά και ένας εκτός του χώρου μας.
Ερ: Ευχαριστούμε πάρα πολύ κ. Ψωμιάδη. Η τελευταία μας ερώτηση είναι αν θέλετε εσείς να κάνετε σε μας μια ΕΡΩΤΗΣΗ που να απαντηθεί μέσα απ' την αρθρογραφία των επόμενων τευχών μας ή αν προτιμάτε να κάνετε μια ευχή για μας και τους αναγνώστες μας.
Απ: Πέρα από την ευχή μου, (ν' αρχίσω από το τελευταίο) να έχουμε όλοι υγεία και να είμεθα όλοι καλά και αυτός ο τόπος με τις προσπάθειες όλων μας να δει μέρες ευημερίας, αυτό το οποίο θα ήθελα να πω είναι μια ερώτηση μαζί με διαπίστωση, να δείτε, πώς βλέπει εμάς η ασφαλιστική αγορά, δηλαδή οι πελάτες πώς μας βλέπουν, ο κόσμος έξω πώς βλέπει τις ασφαλιστικές εταιρίες και τι θα θέλανε εκείνοι από μας. Τι θέλει ο Έλληνας, ο κόσμος από μας για να τον υπηρετήσουμε καλύτερα. Συμπληρωματικά προς τους αναγνώστες-ασφαλιστές θα 'θελα να τους ευχηθώ να αγαπάνε τη δουλειά και τον πελάτη τους. Από τον πελάτη ζούνε και όσο πιο πολύ τον προσέχουν τόσο καλύτερα θα ζούνε... Να 'στε όλοι καλά •

ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ ΔΩΡΟ
που διαρκεί έναν ολόκληρο χρόνο!



Θέλω να προσφέρω ως δώρο μία ετήσια συνδρομή στο περιοδικό **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ "ΝΑΙ"**
Εσωτερικό & Κύπρος Δρχ. 7.000
Θα πληρώσω με: **ταχυδρομική επιταγή ☐ τραπεζική επιταγή ☐ εισπράκτορα στο νομό Αττικής ☐**
Η επιταγή να είναι πληρωτέα προς: Ενάγγ. Σπύρου - Φιλικής Εταιρίας 19-20 Κολωνάκι Αθήνα

Όνομά μου: _____
ΕΤΑΙΡΙΑ _____
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ _____
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΟΙΚΙΑΣ _____
ΤΗΛ. ΟΙΚΙΑΣ _____ ΤΗΛ. ΕΡΓΑΣΙΑΣ _____

Δώρο για: _____
ΕΤΑΙΡΙΑ _____
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ _____
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΟΙΚΙΑΣ _____
ΤΗΛ. ΟΙΚΙΑΣ _____ ΤΗΛ. ΕΡΓΑΣΙΑΣ _____

Υπογραφή _____

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ "ΝΑΙ": Φιλικής Εταιρίας 19-20, Κολωνάκι Αθήνα, τηλ.: 3620186-3609071 fax: 3221152-3611545



Ι. Ν. ΛΕΟΥΣΗΣ

Γι'αυτά δημιουργήσαμε ένα νέο, πανίσχυρο ασφαλιστικό κολοσσό.

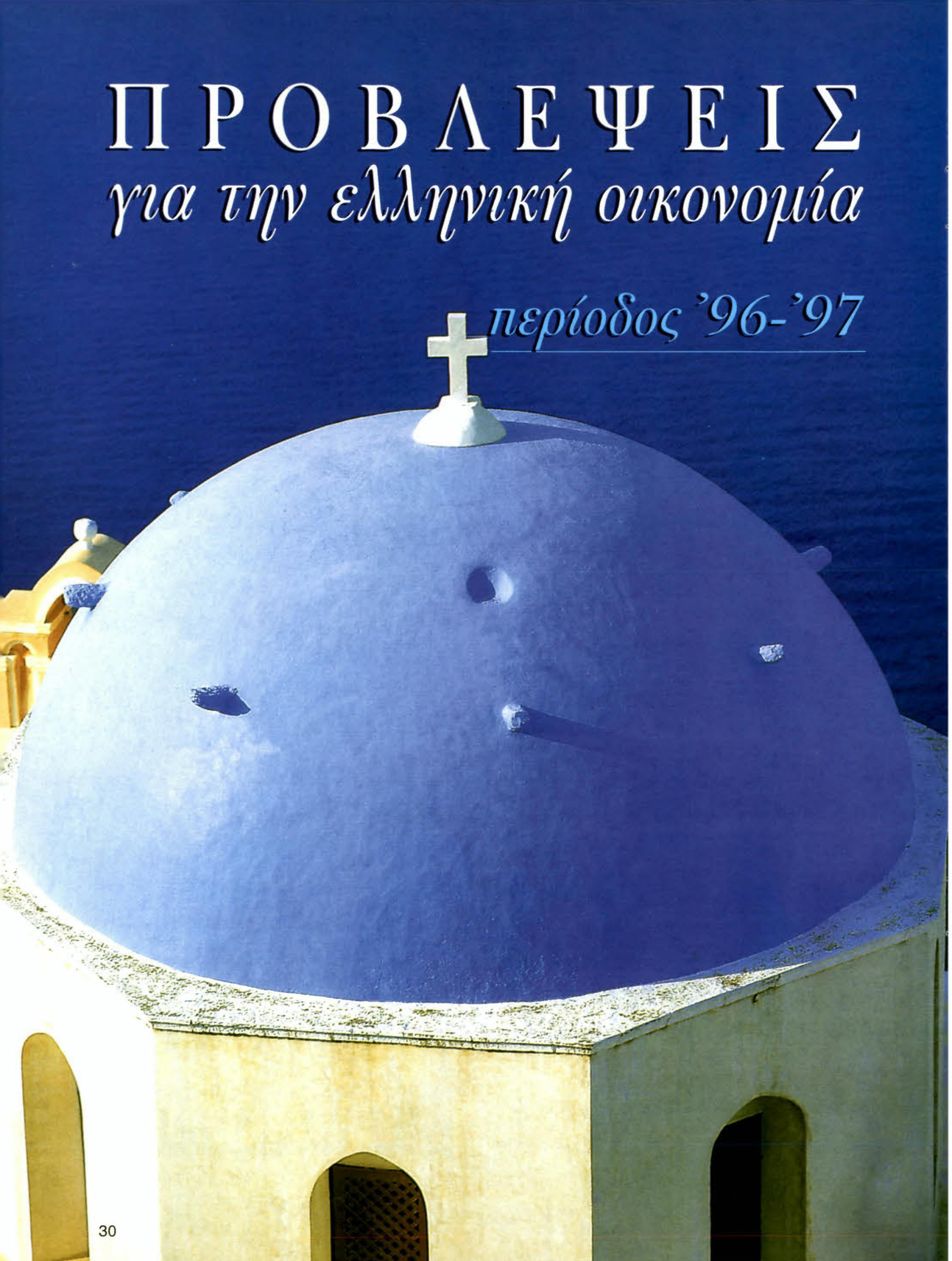
METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Ένα νέο πανίσχυρο ασφαλιστικό σχήμα που προήλθε από τη συνένωση της METROLIFE και της ΙΟΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ στον Όμιλο της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ. Μια κίνηση στρατηγικής που διπλασιάζει την κεφαλαιακή μας βάση. Που διευρύνει το δίκτυό μας. Που επιβάλλει την ηγετική μας παρουσία στην Ελλάδα και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

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

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

ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ
για την ελληνική οικονομία
περίοδος '96-'97



Η ελληνική οικονομία σε αριθμούς

Κατά το 1995, δεύτερο έτος εφαρμογής του Αναθεωρημένου Προγράμματος Σύγκλισης 1994-1999, συνεχίστηκε η βελτίωση των κυριοτέρων μακροοικονομικών δεικτών με εξαίρεση το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών.

Το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν, σε σταθερές τιμές του προηγούμενου χρόνου, εκτιμάται ότι αυξήθηκε κατά 2% έναντι 1,5% το 1994. Κύριος μοχλός της ανόδου αυτής ήταν οι επενδύσεις (αύξηση 5,8%). Θετική ήταν και η συμβολή της κατανάλωσης (αύξηση 1,6%).

Από την πλευρά της παραγωγής, η θετική εξέλιξη του ακαθάριστου εγχώριου προϊόντος αποδίδεται στην αύξηση του προϊόντος του δευτερογενή και του τριτογενή τομέα. Ενθαρρυντική ήταν η άνοδος της βιομηχανικής παραγωγής για δεύτερο κατά σειρά χρόνο (2,1%). Το προϊόν του πρωτογενή τομέα εκτιμάται ότι παρουσίασε μείωση.

Ευνοϊκή για την οικονομία ήταν η συνέχιση της καθοδικής πορείας του πληθωρισμού. Ο μέσος ρυθμός μεταβολής του δείκτη τιμών καταναλωτή διαμορφώθηκε στο 9,3% έναντι 10,9% το 1994. Στην επιβράδυνση του ρυθμού ανόδου των τιμών συνέβαλε η επιτυχής εφαρμογή της νομισματοπιστωτικής πολιτικής και η συγκράτηση του κόστους εργασίας ανά μονάδα προϊόντος.

Σημαντική επιδείνωση παρουσίασε το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών το οποίο έκλεισε για το 1995 με έλλειμμα 2.850,4 εκατ. δολαρίων έναντι 121,6 εκατ. δολαρίων το 1994.

Η χειροτέρευση του ισοζυγίου αποδίδεται στην ανάκαμψη των επενδύσεων και γενικότερα της οικονομικής δραστηριότητας και την πτώση του δολαρίου στις διεθνείς αγορές συναλλάγματος.

Στο χώρο των δημόσιων οικονομικών, η εκτέλεση του κρατικού προϋπολογισμού του 1995 εμφάνισε κάποιες αποκλίσεις από τους αρχικούς στόχους. Οι συνολικές δαπάνες του Γενικού Κρατικού Προϋπολογισμού συγκρατήθηκαν στα προβλεπόμενα επίπεδα, αλλά τα έσοδα παρουσίασαν σημαντική υστέρηση, η οποία προήλθε κυρίως από το σκέλος των έμμεσων φόρων. Οι δανειακές ανάγκες του Γενικού Κρατικού Προϋπολογισμού ανήλθαν σε 2.752,1 δισ. δρχ. ή στο 10,4% του ΑΕΠ έναντι στόχου 9,4%, ενώ δημιουργήθηκε πρωτογενές πλεόνασμα 603,2 δισ. δρχ., που αντιστοιχούσε στο 2,3% του ΑΕΠ έναντι στόχου 3,2%.

Η δημοσιονομική προσαρμογή κατά το 1995 δεν ήταν επαρκής για να ανακόψει την αυξητική πορεία του λόγου χρέος/ΑΕΠ. Το 1995 το συνολικό χρέος (εσωτερικό + εξωτερικό) της κεντρικής διοίκησης έφθασε τα 32 τρισ. δρχ. περίπου ή 120,8% του ΑΕΠ, έναντι 118,2% του ΑΕΠ το 1994.

Η νομισματοπιστωτική πολιτική διατήρησε τον αντιπληθωριστικό χαρακτήρα της και κατά το 1995 και οι επιμέρους στόχοι της επιτεύχθηκαν σε αρκετά ικανοποιητικό βαθμό. Η προσφορά χρήματος με την ευρεία έννοια (Μ3) αυξήθηκε κατά το 10,4% στο τέλος του 1995, έναντι στόχου 11-13% και ο συμπληρωματικός δείκτης ρευστότητας Μ4 αυξήθηκε κατά 8,3% στο τέλος του 1995 έναντι στόχου 6-8%. Η συνολική πιστωτική επέκταση προς τον ιδιωτικό και το δημόσιο τομέα συγκρατήθηκε στα όρια του στόχου του 6-8% και διαμορφώθηκε στο 7,9% στο τέλος του 1995.

Τα επιτόκια συνέχισαν την καθοδική πορεία τους μέσα στο 1995. Το ονομαστικό επιτόκιο των ετήσιων εντόκων γραμματίων μειώθηκε στο 14,2% στο τέλος του 1995 από 17,5% στο τέλος του 1994, ενώ το πραγματικό επιτόκιο των ίδιων τίτλων υποχώρησε στο 6,1% στο τέλος του έτους από 6,7% στο τέλος του 1994. Στον τραπεζικό χώρο, το μέσο μηνιαίο επιτόκιο της βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης υποχώρησε κατά 5,3 μονάδες, φθάνοντας στο 21,1% το Δεκέμβριο του 1995 από 26,4% τον αντίστοιχο μήνα του 1994. Αναλογικά μικρότερη ήταν η μείωση των επιτοκίων καταθέσεων. Για παράδειγμα, το επιτόκιο των καταθέσεων προθεσμίας διάρκειας δώδεκα μηνών στις εμπορικές τράπεζες μειώθηκε στο 14,2% στο τέλος του Δεκεμβρίου του 1995, από 17,1% στο τέλος του Δεκεμβρίου του 1994.

Η συναλλαγματική πολιτική εφαρμόστηκε με ιδιαίτερη επιτυχία κατά το 1995, στηρίζοντας την προσπάθεια επιβράδυνσης του ρυθμού ανόδου των τιμών. Στο τέλος του 1995 η δραχμή είχε διολισθήσει έναντι του ECU σύμφωνα με το στόχο του 3%. Σε μέσα επίπεδα η δραχμή ανατιμήθηκε ως προς το δολάριο κατά 4,7% (τιμή fixing 231,3 δρχ/$), ενώ υποτιμήθηκε ως προς το μάρκο κατά 8,1% (τιμή fixing 161,7 δρχ./DM).

Η θετική πορεία που ακολούθησαν οι βασικοί μακροοικονομικοί δείκτες για δεύτερο κατά σειρά χρόνο ενίσχυσαν το κλίμα εμπιστοσύνης στην οικονομία.

Είναι γεγονός, όμως, ότι η κατάσταση της ελληνικής οικονομίας παραμένει εύθραυστη και ο κίνδυνος αναστροφής των θετικών εξελίξεων εξακολουθεί να υπάρχει. Αυτό έγινε ιδιαίτερα αισθητό με την επιτάχυνση του πληθωρισμού κατά τους πρώτους μήνες του 1996.

Η βελτίωση των οικονομικών δεικτών μέχρι σήμερα δεν έχει συνοδευτεί από ουσιαστική εξυγίανση της οικονομίας, με αποτέλεσμα να δημιουργούνται σοβαρές δυσχέρειες στην πραγματοποίηση των στόχων που τίθενται. Βέβαια, αλλαγές στη διάρθρωση της οικονομίας είναι μία διαδικασία που απαιτεί μακροχρόνιες προσαρμογές. Όμως, η γρήγορη και αποτελεσματική επίλυση

ΠΙΝΑΚΑΣ 1: ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΚΥΡΙΟΤΕΡΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑ

		1991	1992	1993	1994	1995	ΜΕΣΟ ΥΨΟΣ 1991-1995
1.	ΑΕΠ σε τρέχουσες τιμές (ποσοστιαία μεταβολή)	23,5	15,1	13,0	12,6	11,5	15,1
2.	Ακαθάριστες Επενδύσεις παγίου κεφαλαίου (α)	4,8	-1,4	-2,8	0,5	5,8	1,4
	2Α. Ιδιωτικές Επενδύσεις (α)	2,7	-3,3	-3,7	0,6	5,3	0,3
	2Β. Δημόσιες Επενδύσεις (α)	13,8	5,8	0,4	0,2	7,4	5,5
3.	Κατανάλωση (α)	2,1	1,4	0,2	1,4	1,6	1,3
	3Α. Ιδιωτική κατανάλωση (α)	2,8	1,8	0,1	1,5	1,6	1,6
	3Β. Δημόσια κατανάλωση (α)	-1,5	-0,8	0,7	1,1	1,4	0,2
4.	Εγχώρια Τελική Ζήτηση (α)	3,7	0,3	-0,7	1,2	3,0	1,5
5.	Ισοζύγιο Αγαθών και Υπηρεσιών (α)						
	5Α. Εξαγωγές Αγαθών και Υπηρεσιών (α)	3,7	8,7	0,6	7,7	1,8	4,5
	5Β. Εισαγωγές Αγαθών και Υπηρεσιών (α)	6,0	4,9	1,1	4,1	6,2	4,5
6.	ΑΕΠ σε σταθερές τιμές (α)	3,1	0,4	-1,0	1,5	2,0	1,2
7.	Βιομηχανική παραγωγή (Μεταποίηση) (β)	-0,9	-1,2	-3,2	1,0	2,2	-0,4
8.	Ανεργία (γ)	7,7	8,7	9,7	9,6	10,0	9,1
9.	Πληθωρισμός (Μέση ετήσια μεταβολή ΔΤΚ)	19,5	15,9	14,4	10,9	9,3	14,0
10.	Πληθωρισμός τέλους έτους	18,0	14,4	12,1	10,8	8,1	12,7
11.	Αποπληθωριστής Ιδιωτικής Κατανάλωσης	19,7	15,0	13,7	10,8	9,3	13,7
12.	Αποπληθωριστής του ΑΕΠ	19,8	14,6	14,1	10,9	9,3	13,7
13.	Ισοζύγιο Τρεχουσών Συναλλαγών (δ)	-1.520,4	-2.078,4	-716,3	-121,6	-2.850,4	-1.457,4
14.	Δανειακές Ανάγκες Γενικού Προϋπολογισμού Κράτους ως % ΑΕΠ	10,4	7,0	11,0	12,2	10,4	10,2

(α) Ποσοστιαία μεταβολή εθνικολογιστικών μεγεθών. Σταθερές τιμές προηγούμενου έτους.
(β) Ποσοστιαία μεταβολή του δείκτη βιομηχανικής παραγωγής (μεταποίηση).
(γ) Ποσοστό στο εργατικό δυναμικό.
(δ) Έλλειμμα ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών σε εκατ. δολάρια.

των διαρθρωτικών προβλημάτων της οικονομίας αποτελεί επιτακτική ανάγκη για τη συνέχιση της προόδου που έχει επιτευχθεί.

Σύμφωνα με όσα στοιχεία υπάρχουν διαθέσιμα για το 1996, οι εξελίξεις στους επιμέρους τομείς της οικονομίας είναι οι ακόλουθες:

Στο χώρο της παραγωγής, το προϊόν της μεταποίησης σημείωσε θετικούς ρυθμούς αύξησης κατά τους πρώτους έξι μήνες του 1996. Σε ολόκληρο το διάστημα Ιανουαρίου - Ιουνίου 1996 ο δείκτης βιομηχανικής παραγωγής αυξήθηκε κατά 1,4% συγκριτικά με το αντίστοιχο διάστημα του 1995.

Ο ετήσιος ρυθμός αύξησης του δείκτη τιμών καταναλωτή επιταχύνθηκε σημαντικά κατά τους τέσσερις πρώτους μήνες του 1996, φθάνοντας στο 9,2% τον Απρίλιο από 8,1% το Δεκέμβριο του 1995. Οι κυριότεροι λόγοι της εξέλιξης αυτής ήταν η ανατίμηση του πετρελαίου διεθνώς, η αύξηση των τιμών διαφόρων υπηρεσιών και ειδών διατροφής και η αύξηση ορισμένων ειδικών φόρων κατανάλωσης με σκοπό την είσπραξη εσόδων για την κάλυψη των δημοσιονομικών ελλειμμάτων. Από το Μάιο ο πληθωρισμός άρχισε να υποχωρεί σταδιακά και τον Αύγουστο διαμορφώθηκε στο 8,5%. Στο επίπεδο αυτό παρέμεινε και το Σεπτέμβριο.

Παρά τις δυσκολίες στο μέτωπο του πληθωρισμού, το ονομαστικό επιτόκιο των δωδεκάμηνων εντόκων γραμματίων έπεσε στο 12,7% στο τέλος του Αυγούστου από 14,2% στο τέλος του Δεκεμβρίου 1995. Αμετάβλητο στο επίπεδο αυτό παρέμεινε και το Σεπτέμβριο. Παράλληλα, υποχώρησε και η πραγματική απόδοση των τίτλων αυτών στο 4,2% στο τέλος Σεπτεμβρίου από 6,1% στο τέλος του 1995. Στον τραπεζικό χώρο, το επιτόκιο των καταθέσεων ταμιευτηρίου στις εμπορικές τράπεζες μειώθηκε περαιτέρω στο 11,4% στο τέλος τον Σεπτεμβρίου 1996. Το μέσο μηνιαίο επιτόκιο βραχυπρόθεσμης τραπεζικής χρηματοδότησης μειώθηκε οριακά στο 20,9% τον Αύγουστο και το Σεπτέμβριο από 21,2% που ήταν από το Φεβρουάριο μέχρι και τον Ιούλιο.

Κύριος στόχος της νομισματοπιστωτικής πολιτικής για το 1996 είναι ο ρυθμός μεταβολής της προσφοράς χρήματος (Μ3) να συγκρατηθεί μεταξύ 6% και 9% και η συνολική πιστωτική επέκταση να κυμανθεί μεταξύ 5% και 7%.

Σύμφωνα με διαθέσιμα στοιχεία για το οκτάμηνο Ιανουαρίου-Αυγούστου 1996, ο ετήσιος ρυθμός αύξησης του Μ3 κινήθηκε σε επίπεδα υψηλότερα του στόχου κατά τους πρώτους πέντε μήνες. Τον Ιούνιο και τον Ιούλιο κινήθηκε σύμφωνα με τον αρχικό στόχο (9% και 7,2% αντίστοιχα). Τον Αύγουστο, όμως, ξεπέρασε πάλι το στόχο και διαμορφώθηκε στο 9,5%.

Από τα επιμέρους συστατικά στοιχεία του Μ3, οι αποταμιευτικές καταθέσεις (ταμιευτηρίου + προθεσμίας) αυξήθηκαν κατά 1,9 τρισ. δρχ. ή 15,2% τον Αύγουστο του 1996 συγκριτικά με τον ίδιο μήνα του 1995.

Η σταδιακή μείωση των repos που παρατηρήθηκε τον προηγούμενο χρόνο, λόγω της μεταφοράς πόρων σε κρατικούς τίτλους με υψηλότερη αφορολόγητη απόδοση, συνεχίζεται και κατά το 1996. Τον Αύγουστο τα repos ανέρχονταν σε 38,1 δισ. δρχ. και ήταν μειωμένα συγκριτικά με το τέλος του 1995 κατά 60,3% (ή 57,9 δισ. δρχ.).

Η τραπεζική χρηματοδότηση προς τον ιδιωτικό τομέα, όπως προκύπτει από προσωρινά στοιχεία για το Φεβρουάριο του 1996, αυξήθηκε κατά 23,2% σε σχέση με το Φεβρουάριο του 1995. Ιδιαίτερα υψηλός ήταν ο ρυθμός αύξησης της τραπεζικής χρηματοδότησης προς τον οικισμό (21,5%) και το εμπόριο (29,8%), ενώ προς τη γεωργία και τη μεταποίηση διαμορφώθηκε σε αρκετά χαμηλότερα επίπεδα (12,1% και 16% αντίστοιχα). Πάντως, σύμφωνα με εκτιμήσεις της Τράπεζας της Ελλάδος η συνολική πιστωτική επέκταση προς τον Ιδιωτικό και δημόσιο τομέα συγκρατείται μέσα στα όρια της αρχικής πρόβλεψης.

Τα μέτρα που έλαβε η Τράπεζα της Ελλάδος στις αρχές Ιουνίου 1996 εκτιμάται ότι συνέβαλαν στην επιβράδυνση του ρυθμού αύξησης της πιστωτικής επέκτασης προς τον ιδιωτικό τομέα, ιδιαίτερα στην περίπτωση της καταναλωτικής πίστης.

Στον εξωτερικό τομέα δεν υπάρχουν

ενδείξεις βελτίωσης του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών. Στο διάστημα Ιανουαρίου-Μαΐου 1996 το έλλειμμά του έφθασε τα 2.697 εκατ. δολάρια, έναντι 1.989 εκατ. δολαρίων στο αντίστοιχο διάστημα του 1995. Η εξέλιξη αυτή είναι αποτέλεσμα αφενός της διεύρυνσης του εμπορικού ελλείμματος και αφετέρου του περιορισμού του πλεονάσματος των άδηλων συναλλαγών. Η διεύρυνση του εμπορικού ελλείμματος οφείλεται στην αύξηση των εισαγωγών με ρυθμό σχεδόν διπλάσιο από εκείνο των εξαγωγών. Στο πλεόνασμα του ισοζυγίου των άδηλων συναλλαγών αρνητικά επέδρασαν οι χαμηλότερες συγκριτικά με το ίδιο πεντάμηνο του 1995 καθαρές μεταβιβάσεις από την Ευρωπαϊκή Ένωση και οι αυξημένες πληρωμές για τόκους του Δημοσίου.

Η πολιτική της περιορισμένης διολίσθησης της δραχμής αποτελεί και κατά το 1996 σημαντικό παράγοντα της προσπάθειας για συγκράτηση του πληθωρισμού. Η δραχμή είχε διολισθήσει στις 30.9.1996 συγκριτικά με το τέλος του 1995 κατά 1,8% έναντι του δολαρίου, ενώ ως προς το μάρκο και το ECU είχε ανατιμηθεί κατά 4,6% και 0,8% αντίστοιχα.

Συνολικά για το 1996 εκτιμάται ότι θα επιβραδυνθεί ο ρυθμός βελτίωσης της οικονομίας συγκριτικά με το προηγούμενο έτος. Η βελτίωση που αναμένεται να επιτευχθεί απέχει αρκετά από τους αρχικούς στόχους, γεγονός που καταδεικνύει ότι παρά τις ευνοϊκές μακροοικονομικές συνθήκες που έχουν διαμορφωθεί συγκριτικά με το παρελθόν, εγγενή προβλήματα της οικονομίας δημιουργούν εμπόδια για την επίτευξη μεγαλύτερης προόδου.

Τα σημαντικότερα αποτελέσματα κατά το 1996 αναμένεται να είναι η μικρή μείωση του πληθωρισμού, η συνέχιση της πτωτικής πορείας των επιτοκίων, η βελτίωση στο ρυθμό αύξησης του ΑΕΠ, η μικρή υποχώρηση του δημοσιονομικού ελλείμματος, η επίτευξη, σε γενικές γραμμές, των στόχων που έχουν τεθεί για τα νομισματοπιστωτικά μεγέθη και τη συναλλαγματική ισοτιμία της δραχμής και η επιδείνωση του ελλείμματος του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών.

Για το 1997 εκτιμάται ότι μπορεί να



ΠΙΝΑΚΑΣ 2: ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ ΜΕΓΕΘΩΝ ΓΙΑ ΤΟ 1996

		ΟΟΣΑ (1)	ΕΟΚ (2)	ΥΠ.ΕΘ.Ο. (3)	ΔΟΜ (4)
1.	ΑΕΠ σε τρέχουσες τιμές (ποσοστιαία μεταβολή)	-	10,1	10,0	10,9
2.	Ακαθάριστες Επενδύσεις παγίου κεφαλαίου (α)	9,5	7,8	10,1	7,2
	2Α. Ιδιωτικές Επενδύσεις (α)	-	-	7,2	5,5
	2Β. Δημόσιες Επενδύσεις (α)	-	-	19,7	12,5
3.	Κατανάλωση (α)	-	-	-	1,6
	3Α. Ιδιωτική κατανάλωση (α)	1,9	1,9	1,6	1,8
	3Β. Δημόσια κατανάλωση (α)	0,5	0,4	-0,5	0,8
4.	Εγχώρια Τελική Ζήτηση (α)	3,3	2,9	3,1	2,8
5.	Ισοζύγιο Αγαθών και Υπηρεσιών	-	-	-	-
	5Α. Εξαγωγές Αγαθών και Υπηρεσιών (α)	5,5	3,7	4,5	4,3
	5Β. Εισαγωγές Αγαθών και Υπηρεσιών (α)	7,8	6,0	6,4	6,0
6.	ΑΕΠ σε σταθερές τιμές (α)	2,2	2,0	2,5	2,2
7.	Βιομηχανική παραγωγή (Μεταποίηση) (β)	2,9	-		2,0
8.	Ανεργία (γ)	10,2	9,1	9,8	10,0
9.	Πληθωρισμός (Μέση ετήσια μεταβολή ΔΤΚ)	-	-	-	8,6
10.	Πληθωρισμός τέλους έτους	-	-	-	8,1
11.	Αποπληθωριστής Ιδιωτικής Κατανάλωσης	7,8	8,3	7,3	-
12.	Αποπληθωριστής του ΑΕΠ	7,6	8,3	7,3	-
13.	Ισοζύγιο Τρεχουσών Συναλλαγών	-2,6 (δ)	-2,8 (δ)	-	-3,0 (ε)
14.	Δανειακές Ανάγκες Γενικού Προϋπολογισμού Κράτους ως % ΑΕΠ	-	-	8,7 (στ)	9,7
15.	Δανειακές Ανάγκες Κεντρικής Κυβέρνησης ως % ΑΕΠ (ζ)	8,0	8,1	7,4	-

(1) Εκτιμήσεις Α' Εξαμήνου 1996, Ο.Ε.C.D.: ECONOMIC OUTLOOK, Number 59, June 1996.
(2) Εκτιμήσεις Μαΐου 1996, COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES: EUROPEAN ECONOMY, Supplement A, Recent Economic Trends, No 5/6-May/June 1996.
(3) Εκτιμήσεις Απριλίου 1996, ΥΠ.ΕΘ.Ο.: Τρέχουσες Εξελίξεις και Προοπτικές στην Ελληνική και τη Διεθνή Οικονομία, Εξαμηνιαία Έκθεση, Αθήνα, Απρίλιος 1996.
(4) Εκτιμήσεις με όσα στοιχεία ήταν διαθέσιμα τη 10/9/1996.
(α) Ποσοστιαία μεταβολή εθνικολογιστικών μεγεθών. Σταθερές τιμές προηγούμενου έτους.
(β) Ποσοστιαία μεταβολή.
(γ) Ποσοστό στο εργατικό δυναμικό.
(δ) Έλλειμμα ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών ως % του ΑΕΠ.
(ε) Έλλειμμα ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών σε δισ. δολάρια.
(στ) Σύμφωνα με την Εισηγητική Έκθεση του Κρατικού Προϋπολογισμού 1996.
(ζ) Περιλαμβάνονται ο Τακτικός Προϋπολογισμός, ο Προϋπολογισμός Δημοσίων Επενδύσεων και οι Προϋπολογισμοί των Οργανισμών Κοινωνικής Ασφάλισης και Πρόνοιας, του ΝΑΤ και των ΟΤΑ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3: ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΜΕΓΕΘΩΝ ΓΙΑ ΤΟ 1997

	ΟΟΣΑ (1)	ΕΟΚ (2)	ΥΠ.ΕΘ.Ο. (3)	ΔΟΜ (4)
1. ΑΕΠ σε τρέχουσες τιμές (ποσοστιαία μεταβολή)		9,7	7,8	9,5
2. Ακαθάριστες Επενδύσεις παγίου κεφαλαίου (α)	9,2	8,0	10,1	8,4
2Α. Ιδιωτικές Επενδύσεις (α)	-	-	8,1	6,5
2Β. Δημόσιες Επενδύσεις (α)	-	-	15,8	14,0
3. Κατανάλωση (α)	-	-	-	1,4
3Α. Ιδιωτική κατανάλωση (α)	2,2	2,0	1,7	1,6
3Β. Δημόσια κατανάλωση (α)	0,5	0,2	0,1	0,2
4. Εγχώρια Τελική Ζήτηση (α)	3,5	3,2	3,5	2,9
5. Ισοζύγιο Αγαθών και Υπηρεσιών	-	-	-	-
5Α. Εξαγωγές Αγαθών και Υπηρεσιών (α)	6,0	5,4	5,7	5,1
5Β. Εισαγωγές Αγαθών και Υπηρεσιών (α)	8,4	6,3	6,8	6,6
6. ΑΕΠ σε σταθερές τιμές (α)	2,3	2,5	3,0	2,3
7. Βιομηχανική παραγωγή (Μεταποίηση) (β)	3,0	-	-	2,2
8. Ανεργία (γ)	10,4	9,0	9,6	10,1
9. Πληθωρισμός (Μέση ετήσια μεταβολή ΔΤΚ)	-	-	-	7,2
10. Πληθωρισμός τέλους έτους	-	-	-	6,9
11. Αποπληθωριστής Ιδιωτικής Κατανάλωσης	6,5	7,0	4,7	-
12. Αποπληθωριστής του ΑΕΠ	6,4	6,9	4,7	-
13. Ισοζύγιο Τρεχουσών Συναλλαγών	-2,8 (δ)	-3,0 (δ)	-	-3,2 (ε)
14. Δανειακές Ανάγκες Γεν. Προϋπ/μού Κράτους ως % ΑΕΠ	-	-	-	8,7
15. Δανειακές Ανάγκες Κεντρικής Κυβέρνησης ως % ΑΕΠ (στ)	6,8	6,9	4,1	-

(1) Εκτιμήσεις Α' Εξαμήνου 1996, Ο.Ε.C.D.: ECONOMIC OUTLOOK, Number 59, June 1996.
(2) Εκτιμήσεις Μαΐου 1996, COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES: EUROPEAN ECONOMY, Supplement A, Recent Economic Trends, No 5/6 May/June 1996.
(3) Εκτιμήσεις Απριλίου 1996, ΥΠ.ΕΘ.Ο.: Τρέχουσες Εξελίξεις και Προοπτικές στην Ελληνική και τη Διεθνή Οικονομία, Εξαμηνιαία Έκθεση, Αθήνα, Απρίλιος 1996.
(4) Εκτιμήσεις με όσα στοιχεία ήταν διαθέσιμα τη 10/9/1996
(α) Ποσοστιαία μεταβολή εθνικολογιστικών μεγεθών. Σταθερές τιμές προηγούμενου έτους.
(β) Ποσοστιαία μεταβολή.
(γ) Ποσοστό στο εργατικό δυναμικό.
(δ) Έλλειμα ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών ως % του ΑΕΠ.
(ε) Έλλειμα ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών σε δισ. δολάρια.
Περιλαμβάνονται ο Τακτικός Προϋπολογισμός, ο Προϋπολογισμός Δημοσίων Επενδύσεων και οι Προϋπολογισμοί των Οργανισμών Κοινωνικής Ασφάλισης και Πρόνοιας, του ΝΑΤ και των ΟΤΑ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4: ΕΞΕΛΙΞΗ ΟΡΙΣΜΕΝΩΝ ΒΑΣΙΚΩΝ ΝΟΜΙΣΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ
Μέσα ετήσια μεγέθη - Ποσά σε δισ. δραχμές

	1991	1992	1993	1994	1995(*)	1996(**)	1997(***)
1. Νομισματική κυκλοφορία	1.102	1.225	1.330	1.438	1.567	1.698	1.831
2. Καταθέσεις όψεως ιδιωτών	380	506	583	816	1.015	1.185	1.339
3. Μ1 (α)	1.482	1.731	1.913	2.254	2.582	2.883	3.169
4. Αποταμιευτικές καταθέσεις (Ταμιευτηρίου+Προθεσμίας)	7.512	8.495	8.882	10.353	12.116	13.814	15.606
5. Repos ιδιωτικού τομέα	229	571	1.430	1.164	100	52	19
6. Τραπεζικά ομόλογα	539	633	675	763	748	250	113
7. Μ3 (β)	9.763	11.430	12.900	14.534	15.545	16.999	18.907
8. Τίτλοι Δημοσίου διάρκειας μέχρι ενός έτους	1.900	3.010	3.904	4.513	5.821	5.960	6.771
9. Μ4 (γ)	11.662	14.440	16.804	19.047	21.366	22.959	25.678
10. Καταθέσεις σε συνάλλαγμα	2.495	2.955	3.776	4.328	4.687	5.155	5.699
11. Γενικό σύνολο δραχμικών καταθέσεων ιδιωτικού τομέα (δ)	8.237	9.713	11.069	12.522	13.445	15.283	17.205
12. Γενικό σύνολο καταθέσεων ιδιωτικού τομέα (ε)	10.732	12.668	14.845	16.851	18.132	20.438	22.904
13. Χορηγήσεις στον ιδιωτικό τομέα (στ)	4.784	5.484	6.014	6.305	7.450	9.053	10.501
14. Μέσο ετήσιο επιτόκιο 12μηνων εντόκων γραμματίων Δημοσίου	23,3	21,7	21,3	19,2	15,5	13,0	11,1
15. Πληθωρισμός (Μέσο Ετήσιο Ύψος ΔΤΚ)	163,6	189,5	216,8	240,5	262,8	285,3	305,9

(*) Προσωρινά στοιχεία. (**) Εκτιμήσεις ΔΟΜ. (***) Προβλέψεις ΔΟΜ.
(α) Μ1= Νομισματική Κυκλοφορία + Καταθέσεις Όψεως Ιδιωτών.
(β) Μ3=Μ1 + Καταθέσεις Ταμιευτηρίου Ιδιωτών + Καταθέσεις Προθεσμίας Ιδιωτών + Repos Ιδιωτών + Τραπεζικά Ομόλογα.
(γ) Μ4=Μ3 + Έντοκα Γραμμάτια Δημοσίου + Ομόλογα Δημοσίου διάρκειας ενός έτους.
(δ) Περιλαμβάνονται οι Καταθέσεις σε Δραχμές Ιδιωτών και Ιδιωτικών Επιχειρήσεων Όψεως, Ταμιευτηρίου, Προθεσμίας, Δεσμευμένες, Repos και οι Καταθέσεις σε Συνάλλαγμα.
(ε) Περιλαμβάνονται οι καταθέσεις ιδιωτών καιδωτικών Επιχειρήσεων Όψεως, Ταμιευτηρίου, Προθεσμίας, Δεσμευμένες, Repos και οι καταθέσεις σε συνάλλαγμα.
(στ) Έχουν αφαιρεθεί τα δάνεια που μετατράπηκαν σε ομολογίες του Δημοσίου (Δάνεια Οικονομικής Εξυγίανσης).

κερδηθεί ένα μέρος από "το έδαφος" που δεν "κατακτήθηκε" το 1996 στην πορεία βελτίωσης της οικονομίας. Η επίσπευση των εκλογών κατά ένα χρόνο λύνει αρκετά προβλήματα στη χάραξη σαφούς οικονομικής πολιτικής. Υπό τις συνθήκες αυτές η οικονομική πολιτική κατά το 1997 θα ασκηθεί χωρίς πιέσεις προεκλογικού χαρακτήρα. Ειδικότερα οι προβλέψεις μας, οι οποίες έγιναν με όσα στοιχεία ήταν γνωστά στις 10.9.1996, έχουν στηριχτεί στις παρακάτω παραδοχές:

-διατήρηση της αυστηρής οικονομικής πολιτικής που επιβάλλεται από τις ανάγκες της οικονομίας.

-συνέχιση και εφαρμογή της δημοσιονομικής εξυγίανσης με συνέπεια.

-υλοποίηση των μεγάλων επενδυτικών έργων με επιταχυνόμενους ρυθμούς σε σύγκριση με το παρελθόν,

-συγκράτηση του κόστους εργασίας σε χαμηλά επίπεδα,

-διατήρηση του αντιπληθωριστικού χαρακτήρα της συναλλαγματικής πολιτικής και κατά το 1997,

-διατήρηση του σημερινού καθεστώτος μη επιβολής φόρου στους τόκους των τίτλων του Δημοσίου,

-επικράτηση συνθηκών ομαλότητας στις διεθνείς αγορές χρήματος και συναλλάγματος.

Οι προβλέψεις για τις εξελίξεις των κυριότερων μακροοικονομικών μεγεθών στη διετία 1996-1997 παρουσιάζονται στους Πίνακες 2-6. Ειδικότερα:

-Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν: Ο ρυθμός αύξησης του ΑΕΠ σε σταθερές τιμές θα επιταχυνθεί ελαφρά στο 2,2% το 1996, ενώ κατά το 1997 αναμένεται να παρουσιάσει οριακή βελτίωση και να διαμορφωθεί στο 2,3%. Στη βελτίωση αυτή αναμένεται να συμβάλει ουσιαστικά η αύξηση των επενδύσεων κυρίως κατά το 1997. Ιδιαίτερα θετική εκτιμάται ότι θα είναι η συμβολή των δημόσιων επενδύσεων, εφόσον τα μεγάλα αναπτυξιακά έργα προχωρήσουν κανονικά. Σημαντική στη μεγέθυνση του ΑΕΠ εκτιμάται ότι θα είναι η συμβολή της ιδιωτικής κατανάλωσης κατά το 1996 (εκτιμάται αύξηση 1,6%).

Η βιομηχανική παραγωγή εκτιμάται ότι θα συνεχίσει να αυξάνεται. Κατά το 1996 ο ρυθμός αύξησης αναμένεται να διαμορφωθεί σε 2%, ενώ κατά το 1997 προβλέπεται ότι θα επιταχυν-



θεί λίγο και θα φθάσει στο 2,2%.

-Επενδύσεις: Ο ρυθμός αύξησης των επενδύσεων αναμένεται να βελτιωθεί. Οι ακαθάριστες επενδύσεις παγίου κεφαλαίου αναμένεται να σημειώσουν αύξηση 7,2% το 1996 και 8,4% το 1997, έναντι αύξησης 5,8% το 1995. Ιδιαίτερα αυξημένες προβλέπεται να είναι οι δημόσιες επενδύσεις (12,5% για το 1996 και 14% για το 1997). Σημειώνεται ότι το ΥΠ.ΕΘ.Ο. εκτιμά ότι ο ρυθμός αύξησης των δημόσιων επενδύσεων είναι πολύ υψηλότερος (αύξηση 19,7%) το τρέχον έτος. Μικρότερη βελτίωση αναμένεται στο ρυθμό αύξησης των ιδιωτικών επενδύσεων (5,5% για το 1996 και 6,5% για το 1997 έναντι 5,3% το 1995).

-Πληθωρισμός: Η πορεία αποκλιμάκωσης του πληθωρισμού σε γενικές γραμμές αναμένεται να συνεχιστεί. Όσο, όμως, θα μειώνεται ο ρυθμός μεταβολής των τιμών, τόσο θα μεγαλώνουν οι δυσκολίες για περαιτέρω μείωση. Μέχρι το τέλος του τρέχοντος έτους αναμένεται να συνεχιστεί η βραδεία υποχώρηση του πληθωρισμού για να φθάσει τελικά στο επίπεδο που ήταν το Δεκέμβριο του 1995 (8,1%). Κατά το 1997 προβλέπεται να επιτευχθεί βελτίωση μιας τουλάχιστον ποσοστιαίας μονάδας και να διαμορφωθεί τελικά σε επίπεδα οριακά κάτω του 7% (6,9%) στο τέλος του έτους. Σε μέσα επίπεδα η αύξηση του δείκτη τιμών καταναλωτή προβλέπεται ότι θα είναι 8,6% για το 1996 και 7,2% για το 1997.

-Δανειακές ανάγκες προϋπολογισμού: Ο περιορισμός των ελλειμμάτων του δημόσιου τομέα αποτελεί στόχο πρωταρχικής σημασίας για τη βελτίωση της κατάστασης της οικονομίας. Για ένα ακόμα έτος (το 1996) η μείωση των δανειακών αναγκών του κρατικού προϋπολογισμού δεν θα είναι ιδιαίτερα ικανοποιητική σε σχέση με τους στόχους που είχαν τεθεί. Οι δανειακές ανάγκες του Δημοσίου, με βάση τις μέχρι τώρα γνωστές εξελίξεις όσον αφορά την εκτέλεση του προϋπολογισμού του 1996, εκτιμάται ότι θα είναι αυξημένες κατά 300 δισ. δρχ. περίπου έναντι του αρχικά προϋπολογισθέντος ποσού. Συνεπώς, οι δανειακές ανάγκες του Γενικού Κρατικού Προϋπολογισμού ως ποσοστό στο ΑΕΠ προβλέπεται ότι θα διαμορφωθούν στο 9,7% το 1996 έναντι του στόχου 8,7%.

Για το 1997 εκτιμάται ότι θα συνεχιστεί η πτωτική πορεία του ελλείμματος ως ποσοστό στο ΑΕΠ και θα διαμορφωθεί στο 8,7%. Κατά τα έτη 1996 και 1997 εκτιμάται ότι θα δημιουργηθεί πρωτογενές πλεόνασμα 2,2% και 2,4% του ΑΕΠ κατ' έτος.

-Επιτόκια: Τα επιτόκια εκτιμάται ότι θα συνεχίσουν σταδιακά την πτωτική πο-

ΠΙΝΑΚΑΣ 5: ΡΥΘΜΟΙ ΜΕΤΑΒΟΛΗΣ ΟΡΙΣΜΕΝΩΝ ΒΑΣΙΚΩΝ ΝΟΜΙΣΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ
Μέση ετήσια ποσοστιαία μεταβολή

	1991	1992	1993	1994	1995(*)	1996(**)	1997(***)
1. Νομισματική κυκλοφορία	16,9	11,1	8,6	8,1	8,9	8,3	7,8
2. Καταθέσεις όψεως ιδιωτών	17,2	33,1	15,2	40,0	24,4	16,8	13,0
3. Μ1 (α)	17,0	16,8	10,5	17,8	14,5	11,6	9,9
4. Αποταμιευτικές καταθέσεις (Ταμιευτηρίου+Προθεσμίας)	6,7	13,1	4,6	16,6	17,0	14,0	13,0
5. Repos ιδιωτικού τομέα	-	149,1	150,4	-18,6	-91,4	-47,6	-63,6
6. Τραπεζικά ομόλογα	2,4	17,5	6,5	13,1	-2,0	-66,6	-54,8
7. Μ3 (β)	10,5	17,1	12,9	12,7	7,0	9,3	11,2
8. Τίτλοι Δημοσίου διάρκειας μέχρι ενός έτους	-	58,5	29,7	15,6	29,0	2,4	13,6
9. Μ4 (γ)	-	23,8	16,4	13,3	12,2	7,5	11,8
10. Καταθέσεις σε συνάλλαγμα	21,5	18,4	27,8	14,6	8,3	10,0	10,5
11. Γενικό σύνολο δραχμικών καταθέσεων ιδιωτικού τομέα (δ)	10,3	17,9	14,0	13,1	7,4	13,7	12,6
12. Γενικό σύνολο καταθέσεων ιδιωτικού τομέα (ε)	12,8	18,0	17,2	13,5	7,6	12,7	12,1
13. Χορηγήσεις στον ιδιωτικό τομέα (στ)	14,0	14,6	9,7	4,8	18,2	21,5	16,0
14. Μέσο ετήσιο επιτόκιο 12μηνων εντόκων γραμματίων Δημοσίου	23,3	21,7	21,3	19,2	15,5	13,0	11,1
15. Πληθωρισμός (Μέσο Ετήσιο Ύψος ΔΤΚ)	19,5	15,9	14,4	10,9	9,3	8,6	7,2

(*) Προσωρινά στοιχεία. (**) Εκτιμήσεις ΔΟΜ. (***) Προβλέψεις ΔΟΜ.
(α) Μ1= Νομισματική Κυκλοφορία + Καταθέσεις Όψεως Ιδιωτών.
(β) Μ3=Μ1 + Καταθέσεις Ταμιευτηρίου Ιδιωτών + Καταθέσεις Προθεσμίας Ιδιωτών + Repos Ιδιωτών + Τραπεζικά Ομόλογα.
(γ) Μ4=Μ3 + Έντοκα Γραμμάτια Δημοσίου + Ομόλογα Δημοσίου διάρκειας ενός έτους.
(δ) Περιλαμβάνονται οι Καταθέσεις σε Δραχμές Ιδιωτών και Ιδιωτικών Επιχειρήσεων Όψεως, Ταμιευτηρίου, Προθεσμίας, Δεσμευμένες και τα Repos.
(ε) Περιλαμβάνονται οι καταθέσεις Ιδιωτών και Ιδιωτικών Επιχειρήσεων Όψεως, Ταμιευτηρίου, Προθεσμίας, Δεσμευμένες, Repos και οι Καταθέσεις σε Συνάλλαγμα.
(στ) Έχουν αφαιρεθεί τα δάνεια που μετατράπηκαν σε ομολογίες του Δημοσίου (Δάνεια Οικονομικής Εξυγίανσης).

ρεία τους στην περίοδο 1996-1997, εφόσον σημειωθεί περαιτέρω πρόοδος στην αποκλιμάκωση του πληθωρισμού και επιτευχθούν χωρίς σοβαρές παρεκκλίσεις οι στόχοι για τα δημοσιονομικά μεγέθη. Το ονομαστικό επιτόκιο των δωδεκάμηνων εντόκων γραμματίων προβλέπεται ότι σε μέσα επίπεδα θα διαμορφωθεί στο 13% το 1996 και θα μειωθεί στο 11,1% το 1997. Το πραγματικό επιτόκιο των ίδιων τίτλων εκτιμάται ότι θα μειωθεί α-

Καθαρή διάθεση τίτλων του Δημοσίου[1] (Δισεκ. δρχ.)

Περίοδος	Έντοκα γραμμάτια	Ομόλογα του Δημ.[2]	Σύνολο τίτλων
1990	584,4	450,9	1.035,3
1991	1.636,1	-85,7	1.550,4
1992	907,8	147,4	1.055,2
1993	207,8	1.733,9	1.941,7
1994	1.549,8	678,6	2.228,4
1995	477,9	2.400,8	2.878,7
1994 I	256,1	401,4	657,5
II	-226,0	499,8	273,8
III	113,5	103,3	216,8
IV	1.406,2	-325,9	1.080,3
1995 Ιαν.	223,6	78,9	302,5
Φεβρ.	218,3	36,5	254,8
Μάρτ.	24,1	310,2	334,3
Απρ.	-105,4	19,6	-85,8
Μάϊος	175,7	132,0	307,7
Ιούν.	144,7	832,3	977,1
Ιούλ.	33,8	-249,6	-215,8
Αύγ.	255,5	267,7	523,2
Σεπτ.	109,0	-63,2	45,8
Οκτ.	-564,6	340,4	-224,2
Νοέμ.	-52,8	161,8	109,0
Δεκ.	16,0	534,1	550,1
1996 Ιαν.	25,2	15,7	40,9
Φεβρ.	68,4	353,7	422,1
Μάρτ.	201,7	-119,6	82,1
Απρ.	-14,9	229,1	214,2
Μάιος*	-81,1	320,0	238,9
Ιούν.*	231,9	-137,9	94,0
Ιούλ.*	-10,7	277,2	266,5
Αύγ.*	-105,1	294,9	189,8
Σεπτ.*	567,0	443,7	1.010,7
Οκτ.*	153,6	-155,9	-2,3

1Καθαρή διάθεση τίτλων του Δημοσίου προς τον ιδιωτικό τομέα, συμπεριλαμβανομένων των τραπεζών (προαιρετικές τοποθετήσεις) και ξένων επενδυτών.
2Περιλαμβάνονται και οι πωλήσεις σε Ν.Π.Δ.Δ.
**Προσωρινά στοιχεία.*
Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος.

Επιτόκια τίτλων του Ελληνικού Δημοσίου κατά την έκδοσή τους

	Έντοκα γραμμάτια			Δραχμικά ομόλογα με κυμαινόμενο επιτόκιο[1]					
				3 ετών		5 ετών		7 ετών	
Τέλος περιόδου*	3 μηνών	6 μηνών	12 μηνών	Επιτόκιο τοκ/δίου	Μέσο επιτόκιο διάθεσης[2]	Επιτόκιο τοκ/δίου	Μέσο επιτόκιο διάθεσης[2]	Επιτόκιο τοκ/δίου	Μέσο επιτόκιο διάθεσης[2]
1990 Δεκ.	19,0	22,0	24,0	-		-		-	
1991 Δεκ.	18,0	21,0	22,5	-		-		-	
1992 Δεκ.	19,0	21,0	22,5	23,75		24,5		-	
1993 Δεκ.	18,0	20,0	20,25	21,5		22,25		22,25	
1994 Δεκ.	15,75	16,5	17,5	18,5		19,0		19,5	
1995 Δεκ.	-	-	14,20	-		-		-	
1994 Μαρτ.	16,0	17,5	18,5	19,5		20,0		20,5	
Ιούν.	-	19,0	-	-		-		-	
Σεπτ.	18,0	19,0	20,0	21,0		21,5		22,0	
Δεκ.	15,75	16,5	17,5	18,5		19,0		19,5	
1995 Ιαν.	15,75	16,5	17,5	18,5		19,0		19,5	
Φεβρ.	15,5	16,25	17,0	18,0		18,5		19,0	
Μάρτ.	15,25	16,0	16,75	17,75		18,25		18,75	
Απρ.	15,0	15,75	16,5	17,5		18,0		18,5	
Μαίος	14,75	15,5	16,0	17,0		17,5		18,0	
Ιούν.	14,5[3]	15,25[3]	15,75[3]	16,75	16,71	17,25	17,24	17,75	17,69
Ιούλ.	14,28	14,81	15,32	-	-	-	-	-	-
Αύγ.	13,8	14,3	14,75	-	-	16,25	16,19	16,75	16,62
Σεπτ.	13,4[3]	13,8[3]	14,25[3]	15,25	15,22	15,75	15,72	16,25	16,2
Οκτ.	13,1	13,5	14,0	-	-	-	-	-	-
Νοέμ.	13,1	13,5	13,9	14,90	14,91	15,40	15,40	15,90	15,91
Δεκ.	-	-	14,20	-	-	-	-	-	-
1996 Ιαν.	12,9	13,1	13,8	-	-	-	-	-	-
Φεβρ.	12,5	12,7	13,4	14,30	14,30	14,80	14,79	15,30	15,25
Μάρτ.	12,4	12,6	13,3	-	-	-	-	14,90	14,88
Απρ.	12,4	12,6	13,3	-	-	-	-	14,80	14,83
Μάιος	12,4	12,6	13,3	-	-	-	-	14,80	-
Ιούν	12,4	12,6	13,3	-	-	-	-	14,80	14,95
Ιούλ.	12,0	12,2	12,8	-	-	-	-	14,50	14,61
Αύγ.	11,9	12,1	12,7	-	-	-	-	14,30	14,46
Σεπτ.	11,9	12,1	12,7	-	-	-	-	-	-
Οκτ.	11,5	11,7	12,3	-	-	-	-	14,0	14,0

1. Το επιτόκιο καθορίζεται σε ετήσια βάση και είναι ίσο με το επιτόκιο των 12μηνων έντοκων γραμματίων του Ελληνικού Δημοσίου, προσαυξημένο κατά ποσοστό που κυμαίνεται ανάλογα με την αρχική διάρκεια του ομολόγου.
2. Από τον Ιούνιο 1995, τα ομόλογα, διατίθενται με δημοπρασία αμερικανικού τύπου.
3. Επιτόκιο ανανέωσης.
(-): Δεν υπήρξε έκδοση αντιστοίχου τίτλου.
**Επιτόκιο τελευταίας έκδοσης μέσα στην περίοδο.*
Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος.

ΠΙΝΑΚΑΣ 6: ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑΤΙΚΗΣ ΙΣΟΤΙΜΙΑΣ ΤΗΣ ΔΡΑΧΜΗΣ

	Μέσες ετήσιες τιμές fixing			Ποσοστιαία μεταβολή		
	Δρχ./$	Δρχ./DM	Δρχ./ECU	Δρχ./$	Δρχ./DM	Δρχ./ECU
1991	182,3	109,9	225,4	15,0	11,8	11,6
1992	190,7	122,3	246,6	4,6	11,3	9,4
1993	229,3	138,6	268,0	20,2	13,4	8,7
1994	242,6	149,6	287,2	5,8	7,9	7,2
1995	231,3	161,7	299,6	-4,7	8,1	4,3
1996 (1)	237-247	160-166	300-306	4,6 (2)	0,8 (2)	1,1 (2)

(1) Εκτίμηση ΔΟΜ. (2) Για τη μέση τιμή του διαστήματος.

ναλογικά λιγότερο και θα διατηρηθεί σε επίπεδα που θα εξασφαλίζεται η χρηματοδότηση των ελλειμμάτων του Δημοσίου χωρίς ιδιαίτερα προβλήματα. Η μείωση των πραγματικών επιτοκίων φαίνεται στην εξεταζόμενη περίοδο να φθάνει στα όριά της, σύμφωνα με τη γενικότερη κατάσταση της ελληνικής οικονομίας, καθώς αναμένεται να διαμορφωθεί σε επίπεδα λίγο κάτω από το 4% κατά το δεύτερο εξάμηνο του 1997.

Η μείωση των επιτοκίων στον τραπεζικό χώρο αναμένεται να συνεχιστεί με σαφώς, όμως, χαμηλότερους ρυθμούς σε σχέση με εκείνους που ίσχυσαν από τον Ιανουάριο 1995 μέχρι σήμερα.

-Καταθέσεις, Μ3, Μ4: Με την προϋπόθεση ότι δεν θα φορολογηθούν οι τόκοι των τίτλων του Δημοσίου, η μέση ετήσια αύξηση του συνόλου των ιδιωτικών καταθέσεων (δραχμικές καταθέσεις+repos+καταθέσεις σε συνάλλαγμα) προβλέπεται να διαμορφωθεί στο 12,7% το 1996 και στο 12,1% το 1997 έναντι 7,4% το 1995.

Ο ρυθμός αύξησης της προσφοράς χρήματος Μ3 εκτιμάται ότι σε μέσα επίπεδα θα διαμορφωθεί στο 9,3% το 1996, ενώ κατά το 1997 προβλέπεται να παρουσιάσει μια μικρή αύξηση και να διαμορφωθεί στο επίπεδο του 11,2%. Ο ευρύτερος δείκτης Μ4 εκτιμάται ότι θα αυξηθεί σε μέσα επίπεδα κατα 7,5% το 1996 και 11,8% το 1997. Η μεγάλη διαφορά στο ρυθμό αύξησης του Μ4 κατά το 1997 έναντι του 1996 οφείλεται στον εκτιμώμενο, για το 1996, χαμηλό ρυθμό αύξησης (2,5%) των τοποθετήσεων σε τίτλους του Δημοσίου διάρκειας μέχρι ένα έτος.

-Χορηγήσεις: Η συνολική τραπεζική χρηματοδότηση εκτιμάται ότι θα αυξηθεί, σε μέσα επίπεδα, με ρυθμό 21,5% και 16% το 1996 και 1997 αντίστοιχα (1995: 18,2%) εξασφαλίζοντας την ομαλή χρηματοδότηση της ανάκαμψης της οικονομίας κατά τη διετία αυτή.

-Ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών: Η άνοδος της οικονομικής δραστηριότητας στη διετία 1996-1997 αναμένεται να επηρεάσει δυσμενώς το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών παρά την εισροή πόρων από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Το έλλειμμα του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών ως ποσοστό στο ΑΕΠ εκτιμάται ότι θα φθάσει το 3% και 3,2% το 1996 και 1997 αντίστοιχα.

-Συναλλαγματική ισοτιμία: Με την προϋπόθεση ότι η αντιπληθωριστική κατεύθυνση της συναλλαγματικής πολιτικής θα διατηρηθεί μέχρι το τέλος του 1996, η ισοτιμία της δραχμής ως προς το δολάριο εκτιμάται ότι θα διαμορφωθεί μεταξύ 237-247 δρχ. κατά το τρέχον έτος. Η ισοτιμία ως προς το μάρκο και ως προς το ECU προβλέπεται να διαμορφωθεί μεταξύ 160-166 δρχ. και 300-306 δρχ. αντίστοιχα το 1996.

Στους πίνακες 1 - 6 παρουσιάζονται τα βασικότερα μεγέθη της ελληνικής οικονομίας κατά την τελευταία πενταετία και οι προβλέψεις για τα έτη 1996 και 1997. Ειδικότερα:

-Στον Πίνακα 1 παρουσιάζεται η εξέλιξη των κυριότερων μακροοικονομικών μεγεθών στην πενταετία 1991-1995.

-Στους Πίνακες 2 & 3 παρουσιάζονται οι προβλέψεις για την πορεία των κυριότερων μακροοικονομικών μεγεθών το 1996 και το 1997 αντίστοιχα. Ειδικότερα, παρουσιάζονται οι προβλέψεις του ΟΟΣΑ, της Επιτροπής της Ευρωπαϊκής Ένωσης, του ΥΠ.ΕΘ.Ο., καθώς και της Διεύθυνσης Οικονομικών Μελετών (ΔΟΜ).

-Στον Πίνακα 4 παρουσιάζονται τα κυριότερα μεγέθη του νομισματοπιστωτικού τομέα (απόλυτο μέσο ετήσιο ύψος) στην πενταετία 1991-1995, καθώς και οι προβλέψεις της ΔΟΜ για τα έτη 1996 και 1997:

-Στον Πίνακα 5 παρουσιάζονται οι ποσοστιαίες μεταβολές (σύμφωνα με τον Πίνακα 4) των κυριότερων μεγεθών του νομισματοπιστωτικού τομέα στην τελευταία πενταετία, καθώς και οι προβλέψεις της ΔΟΜ για τα έτη 1996 και 1997.

-Στον Πίνακα 6 παρουσιάζονται η εξέλιξη της συναλλαγματικής ισοτιμίας της δραχμής έναντι του δολαρίου, του μάρκου και του ECU στην τελευταία πενταετία και οι εκτιμήσεις της ΔΟΜ για το 1996.

ΠΗΓΗ: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ - ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Νομισματικά και πιστωτικά μεγέθη (Μεταβολές σε δισ. δρχ. και εκατοστιαία μεταβολή υπολοίπων)

	Έτη 1993	1994	1995	Ιαν.-Αύγ. 1995	1996*	Αύγ. 1996* έναντι Αυγ. 1995
1. Μ0 (Νομισματική κυκλοφορία)	102	176	175	-92	-132	
	(7,2%)	(11,6%)	(10,4%)	(-5,4%)	(-7,1%)	(8,5%)
2. Καταθέσεις ιδιωτών	840	2.546	1.939	333	505	
	(8,8%)	(24,6%)	(15,0%)	(2,6%)	(3,4%)	(15,9%)
2α Όψεως	154	394	180	-101	-46	
2β Ταμιευτηρίου και προθεσμίας	686	2.152	1.759	434	551	
3. Μ1 (Μ0+καταθέσεις όψεως ιδιωτών)	256	570	355	-193	-178	
	(13,0%)	(25,6%)	(12,7%)	(-6,9%)	(-5,7%)	(14,2%)
4. Πωλήσεις χρεογράφων σε ιδιώτες με συμφωνία επαναγοράς (repos)	915	-1.576	-222	-239	-58	
5. Τραπεζικά ομόλογα	30	135	-267	-118	-562	
6. Μ3 (= 1+2+4+5)	1.887	1.261	1.625	-116	-247	
	(15,0%)	(8,8%)	(10,3%)	(-0,7%)	(-1,4%)	(9,5%)
7. Τοποθετήσεις ιδιωτών σε έντοκα γραμμάτια Ελληνικού Δημοσίου	596	1.077	485	911	435	
8. Τοποθετήσεις ιδιωτών σε ομόλογα Ελληνικού Δημοσίου διάρκειας ενός έτους	-17	225	-370	-369	-42	
9. Μ4 (Σύν. ρευστών διαθεσίμων = 6+7+8)	2.466	2.583	1.740	426	146	
	(15,3%)	(13,9%)	(8,2%)	(2,0%)	(0,6%)	(6,8%)
10. Τοποθετήσεις ιδιωτών σε έντοκα γραμμάτια και ομόλογα Ελληνικού Δημοσίου	1.031	1.622	2.088	1.503	1.958	
11. Χρηματοδότηση ιδιωτικού τομέα	673	827	1.503	735	814	
	(11,55)	(13,85)	(22,0%)	(10,8%)	(9,6%)	(20,9%)
Εμπορικές τράπεζες	495	576	1.192	577	712	
	(17,3%)	(17,1%)	(30,1%)	(14,6%)	(13,8%)	(29,3%)
Ειδικοί πιστωτικοί οργανισμοί	178	251	311	158	102	
	(6,0%)	(9,5%)	(10,9%)	(5,5%)	(3,2%)	(8,4%)
12. Καθαρές δανειακές ανάγκες δημόσιου τομέα[1]	2.769	2.710	2.502	1.030	1.260	
13. Πιστωτική επέκταση δημόσιου τομέα[1]	(14,0%)	(7,0%)	(2,4%)	(-2,7%)	(-3,7%)	(1,1%)
14. Συνολική εγχώρια πιστωτική επέκταση[1]	(13,5%)	(8,9%)	(8,1%)	(1,1%)	(0,5%)	(7,5%)

[1] Περιλαμβάνονται και οι κεφαλαιοποιηθέντες τόκοι.
** Προσωρινά στοιχεία.*
Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος.

Η ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΠΙΣΤΗ στην Ελλάδα

Το ΝΑΙ, θέλοντας να δώσει ουσιαστική βοήθεια στις ασφαλιστικές εταιρίες και τους ασφαλιστές, φροντίζει πάντα και βρίσκει ιδέες και λύσεις που ανεβάζουν τον "μέσο όρο" γνώσεων και πληροφοριών που έχουν οι ασφαλιστές, δημοσιεύοντας ή υπενθυμίζοντας θέματα που τους αφορούν με ταυτόχρονη παρακίνηση για αύξηση Πωλήσεων.

Το ΝΑΙ βλέπει με αισιοδοξία το Μέλλον των ασφαλιστών, πιστεύει ότι έχει βελτιωθεί σημαντικά το επίπεδο των ανθρώπων του ασφαλιστικού χώρου και ότι θα είναι σημαντικοί παράγοντες προόδου στην Ελλάδα μας.

Μεγάλο ρόλο θα παίξουν οι ασφαλιστές μας στην ελάφρυνση από πολλά προβλήματα όλων εκείνων που έχουν κατοικία ή θα αποκτήσουν μελλοντικά κατοικία στην Ελλάδα για εκμετάλλευση ή ιδιόχρηση. Ένα 10% των Ελλήνων έχει αποκτήσει κατοικία με δάνειο έναντι π.χ. 60% κατοίκων της Αγγλίας που σημαίνει ότι οι Έλληνες τώρα μπαίνουν σε κάποια προβλήματα δανείων, υποθηκών, φόρων μεταβιβάσεων, φόρων ακινήτου περιουσίας, κληρονομικών προβλημάτων, κ.λπ.

Οι ασφαλιστές με τα συμβόλαια ζωής εξασφαλίζουν τους Έλληνες από πλείστα προβλήματα που φέρνουν αναπηρίες, ασθένειες, ατυχήματα, θάνατοι, στους κατόχους κατοικίας...

Το ΝΑΙ με το θέμα "Στεγαστική Πίστη στην Ελλάδα" προσφέρει στον ασφαλιστή πληροφορίες σχετικές με την κίνηση των στεγαστικών δανείων στην Ελλάδα και τις τάσεις που επικρατούν λίγο πριν τον μεγάλο ανταγωνισμό που θα φέρει η Οικονομική και Νομισματική Ένωση στην Ευρώπη.

ΠΗΓΗ ΤΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ Η ΑΛΦΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ (Οικονομικό Δελτίο)

Ε.Σ.

Η συμβολή της στεγαστικής πίστεως στην εξάπλωση της ιδιοκτησίας κατοικιών είναι μικρότερη στην Ελλάδα από ό,τι σε άλλες Ευρωπαϊκές χώρες. Παρά το γεγονός ότι το ποσοστό των ατόμων που κατέχουν ιδιόκτητη κατοικία στην Ελλάδα είναι πολύ υψηλό, δεν είναι το ίδιο υψηλό και το ποσοστό το οποίο έχει αποκτήσει κατοικία με κάποιο στεγαστικό δάνειο. Ενώ στη Βρετανία για παράδειγμα το 60% περίπου από τους έχοντες ιδιόκτητη κατοικία έχει συνάψει στεγαστικό δάνειο, στην Ελλάδα το ποσοστό αυτό εκτιμάται ότι δεν υπερβαίνει το 10%. Αντίθετα, πολύ μεγάλη είναι η συμμετοχή της αυτοχρηματοδοτήσεως.

Η τραπεζική χρηματοδότηση της κατοικίας αντιπροσωπεύει χαμηλό ποσοστό των συνολικών χορηγήσεων προς τον ιδιωτικό τομέα (περίπου 15%) και έχει παραμείνει σταθερή την τελευταία δεκαετία[1] χωρίς να υπερβαίνει το 5% του Ακαθαρίστου Εγχώριου Προϊόντος διαχρονικά (Διάγραμμα 1).

Μέχρι πρόσφατα, η πολιτεία ασκούσε πολιτική επιδοτήσεως επιτοκίου στην αγορά κατοικίας, χρησιμοποιώντας ως σπουδαιότερο εργαλείο την Εθνική Κτηματική Τράπεζα, καθώς και ορισμένους άλλους πιστωτικούς οργανισμούς (Στεγαστική Τράπεζα, Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο, Ταμείο Παρακαταθηκών και Δανείων). Η πολιτική αυτή διευκολύνετο μέχρι πρόσφατα και με την απαλλαγή των καταθέσεων των πιστωτικών αυτών ιδρυμάτων από τις δεσμεύσεις που επέβαλλαν οι Νομισματικές αρχές στις καταθέσεις των Εμπορικών Τραπεζών. Η θέση των Ειδικών Πιστωτικών Οργανισμών στην αγορά στεγαστικών δανείων ήταν δεσπόζουσα, ενώ η παρουσία των εμπορικών τραπεζών ήταν σχεδόν συμβολική (Διάγραμμα 2). Εδώ και μερικά όμως χρόνια οι συνθήκες έχουν αρχίσει να μεταβάλλονται. Λόγω της γενικότερης οικονομικής καχεξίας, αλλά και των κοινωνικών/δημογραφικών εξελίξεων, καθίσταται δυσκολότερη πλέον η απόκτηση κατοικίας με αυτοχρηματοδότηση. Σαν αποτέλεσμα, όλο και περισσότερα νοικοκυριά στρέφονται στη σύναψη στεγαστικών δανείων (Διάγραμμα 3).

Από την άλλη πλευρά, και ιδίως μετά την απελευθέρωση των αγορών, οι εμπορικές τράπεζες κάνουν δυναμικά την εμφάνισή τους στη στεγαστική πί-



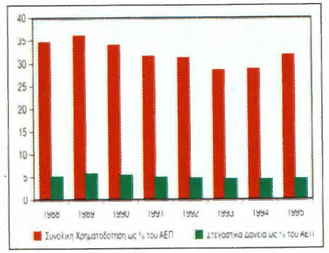
στη. Με την αποκλιμάκωση των επιτοκίων και τις σχετικά χαμηλές τιμές των ακινήτων υπάρχει πλέον δυνατότητα αποκτήσεως κατοικίας μέσω τραπεζικής χρηματοδοτήσεως όλων εκείνων που επιθυμούν συνθήκες καλύτερης στεγάσεως. Το γεγονός αυτό σε συνδυασμό με το καθεστώς επιδοτήσεων που έχει θεσπίσει η πολιτεία δημιουργεί τις προϋποθέσεις για περαιτέρω ανάπτυξη της στεγαστικής πίστεως.

Η συμμετοχή των εμπορικών τραπεζών στα στεγαστικά δάνεια αυξάνεται σημαντικά τα τελευταία χρόνια και μάλιστα κατά το 1995 η αύξησή τους ήταν πολύ μεγάλη (Διάγραμμα 2). Ενώ το 1985 οι εμπορικές τράπεζες κατείχαν ένα ποσοστό αγοράς μόλις 2,2% στο τέλος του 1995 το ποσοστό είχε εκτιναχθεί σε 14,1%.

Οι τράπεζες που κατέχουν ήδη μεγάλα μερίδια της αγοράς προσπαθούν μέσα από τον έντονο ανταγωνισμό να κρατήσουν το μερίδιο της αγοράς. Για να το επιτύχουν αυτό στηρίζονται μεν στη μεγάλη εμπειρία που έχουν αποκτήσει, αλλά μειώνουν παράλληλα και τα επιτόκια, όπως κάνουν οι τράπεζες που ανήκουν στην κατηγορία εκείνη που επιθυμούν να εισέλθουν δυναμικότερα στο χώρο της στεγαστικής πίστεως και να διεκδικήσουν σημαντικό μερίδιο αγοράς. Οι τελευταίες στηρίζονται στο χαμηλό κόστος και στη δημιουργία προγραμμάτων για εξυπηρέτηση εξειδικευμένων αναγκών.

Ο οξύς ανταγωνισμός των τραπεζών οδήγησε σε μείωση των επιτοκίων και προσφορά νέας μορφής στεγαστικών δανείων. Αυτό δημιούργησε κατ' αρχήν μια αμηχανία στο κοινό, το οποίο δεν ήταν εξοικειωμένο με σύνθετα τραπεζικά προϊόντα. Από την άλλη πλευρά, όμως, το κλίμα της έντονης δραστηριότητος και ανταγωνισμού στο χώρο της στεγαστικής πίστεως, τόσο από τις εξειδικευμένες τράπεζες, όσο και από τις εμπορικές, δημιουργεί προοπτικές για προσφορά φθηνότερων στεγαστικών δανείων και καλύτερης εξυπηρέτησης του κοινού. Στην περίοδο αυτή της εντάσεως του ανταγωνισμού, διαμορφώθηκε ένας ευρύτερος προβληματισμός κατά πόσο η μείωση των επιτοκίων ίσως οδηγήσει σε υπέρμετρη αύξηση της πιστωτικής επεκτάσεως, με δεδομένο μάλιστα ότι η σταθεροποίηση της ελληνικής οικονομίας δεν έχει ακόμη παγιωθεί. Στις αρχές Ιουνίου 1996, η Τράπεζα της Ελλάδος, στο πλαίσιο της προσπάθειάς της να μετριάσει τον ταχύ ρυθμό πιστωτικής επεκτάσεως στην οικονομία και ταυτοχρόνως να εξομαλύνει τις συνθήκες του ανταγωνισμού μεταξύ των τραπεζών, επέβαλε για πρώτη φορά και δεσμεύσεις επί των καταθέσεων των κτηματικών τραπεζών (2% για τα υπόλοιπα των μηνών Ιουνίου και Ιουλίου και 4% επί των υπολοίπων των μηνών Αυγούστου και εφεξής). Το γεγονός αυτό αναμένεται να μετριάσει την παρατηρούμενη ταχεία επέκταση της στεγαστικής πίστεως, αν και η συμμετοχή των στεγαστικών δανείων στο σύνολο των χορηγήσεων προς τον ιδιωτικό τομέα παραμένει σταθερή σε σχετικώς χαμηλά επίπεδα (γύρω στο 15%). Η λήψη ενός στεγαστικού δανείου αποτελεί μια πολύ σημαντική απόφαση για τους δανειζόμενους. Στις περισσότερες περιπτώσεις αυτό σημαίνει ανάληψη υποχρεώσεων μακροπρόθεσμου χαρακτήρα από άτομα τα οποία δεν έχουν πολλές δοσοληψίες με τις τράπεζες και δεν είναι κατά κανόνα σε θέση να αξιολογήσουν πλήρως τις υποχρεώσεις αυτές. Επειδή το διάστημα εξοφλήσεως ενός στεγαστικού δανείου είναι αρκετά μεγάλο, είναι δυνατόν πολλοί παράγοντες να επηρεάσουν τόσο την ομαλή εξόφληση του δανείου όσο και τις στεγαστικές ανάγκες του δανειζόμενου. Η ενημέρωση του κοινού για τους όρους με τους οποίους χορηγούνται τα στεγαστικά δάνεια και για τις υποχρεώσεις που αναλαμβάνουν οι δανειζόμενοι, καθώς και για αυτές που είναι πιθανό να αντιμετωπίσουν στο μέλλον, αποτελεί βασική προϋπόθεση ομαλής λειτουργίας της αγοράς.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1
ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΚΑΙ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΠΙΣΤΗ ΩΣ % ΤΟΥ ΑΕΠ



Σήμερα στην αγορά υπάρχουν τέσσερις κυρίως κατηγορίες στεγαστικών δανείων για όσους δεν δικαιούνται δάνεια με επιδοτούμενα επιτόκια. Οι κατηγορίες αυτές είναι α) τα δάνεια με κυμαινόμενο επιτόκιο, β) τα δάνεια με σταθερό επιτόκιο, γ) τα δάνεια χαμηλής εκκινήσεως και δ) τα στεγαστικά δάνεια σε συνάλλαγμα.

Τα δάνεια με κυμαινόμενο επιτόκιο ήσαν τα μόνα εν ισχύ δάνεια πριν να εισέλθουν οι εμπορικές τράπεζες στη στεγαστική πίστη. Το κύριο χαρακτηριστικό τους είναι η μεταβλητότητα

του επιτοκίου, το οποίο αυξάνεται ή μειώνεται, συνήθως με κάποια όρια, ανάλογα με τη διακύμανση των επιτοκίων στην αγορά. Στον Πίνακα 1 παρουσιάζονται τα δάνεια με κυμαινόμενο επιτόκιο που χορηγούνται από τις ελληνικές τράπεζες (εμπορικές και στεγαστικές). Στο συνολικό κόστος

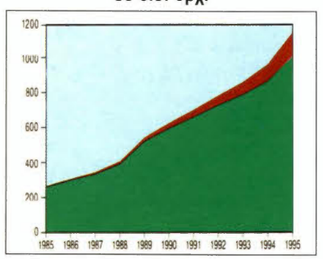
ΠΙΝΑΚΑΣ 1
ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΚΥΜΑΙΝΟΜΕΝΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ

Τράπεζα	Κυμαινόμενο Επιτόκιο	Συνολικό κόστος δανεισμού*	Δόσεις
Εθν. Στεγαστική	15,25	16,49	Εξαμηνιαία
Κύπρου	16,00	19,19	Μηνιαία
Εργασίας	16,00	19,19	Μηνιαία
Εθνική	15,50	18,6	Μηνιαία
Ιονική	15,50	18,6	Μηνιαία
Μακεδ.-Θράκης	16,00	19,19	Μηνιαία
ABN-AMRO	16,50	19,80	Μηνιαία
Εμπορική	16,50	19,80	Μηνιαία
Citibank	18,00	21,65	Μηνιαία

δανεισμού, εκτός του βασικού επιτοκίου περιλαμβάνονται και πρόσθετες επιβαρύνσεις όπως κυρίως η εισφορά 1% του Νόμου 128/75, από την οποία όμως απαλλάσσονται οι στεγαστικές τράπεζες και ο ΕΦΤΕ (4% πάνω από το επιτόκιο συν την εισφορά).

Τα δάνεια με σταθερό επιτόκιο είναι συγκεκριμένης χρονικής διάρκειας, αλλά το επιτόκιο είναι σταθερό για την αρχική περίοδο. Όσον αφορά το

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΗΣ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗΣ ΠΙΣΤΕΩΣ, 1985 - 1995
σε δισ. δρχ.



επιτόκιο που θα ισχύει μετά την περίοδο αυτή, αυτό θα προσδιορίζεται από την κάθε τράπεζα (μπορεί να είναι σταθερό ή το τρέχον της αγοράς). Τα δάνεια αυτά έχουν κατά κανόνα χαμηλό κόστος, ενώ παράλληλα δίδεται η δυνατότητα στους δανειζόμενους να προγραμματίζουν καλύτερα τις δραστηριότητες για το μέλλον. Στον Πίκακα 2 παρουσιάζονται τα χορηγούμενα από τις ελληνικές τράπεζες στεγαστικά δάνεια με σταθερό επιτόκιο. Το συνολικό κόστος δανεισμού διαμορφώνεται, και σε αυτή την περίπτωση, με τις συνήθεις πρόσθετες επιβαρύνσεις (εισφορά Νόμου 128/75 και ΕΦΤΕ). Παρατηρείται ότι η διάρκεια του δανείου για τις περισσότερες τράπεζες είναι 15 έτη, ενώ η χρονική διάρκεια του σταθερού επιτοκίου ποικίλλει (από 2 έως και 7 έτη). Τέλος, το επιτόκιο το οποίο θα ισχύει μετά τη λήξη της περιόδου αυτής στις περισσότερες τράπεζες θα είναι το βασικό επιτόκιο που θα επικρατεί τότε.

Τα δάνεια χαμηλής εκκινήσεως δίδουν τη δυνατότητα στον δανειζόμενο να πληρώνει πολύ χαμηλές δόσεις ή να μην πληρώνει καθόλου κατά τα πρώτα έτη συνάψεως του δανείου. Οι τόκοι αυτοί είτε καταβάλλονται μετά τη λήξη της περιόδου χάριτος είτε κεφαλαιοποιούνται, οπότε το κεφάλαιο αυξάνεται. Συνήθως τα δάνεια αυτά είναι συμφέροντα για όσους αναμένουν να έχουν υψηλότερα εισοδήματα στο μέλλον ή επιθυμούν να αξιοποιήσουν τα δικά τους κεφάλαια σε επενδύσεις με υψηλές αποδόσεις.

Στον Πίνακα 3 απεικονίζονται τα δάνεια χαμηλής εκκινήσεως που χορηγούνται από τις ελληνικές τράπεζες.

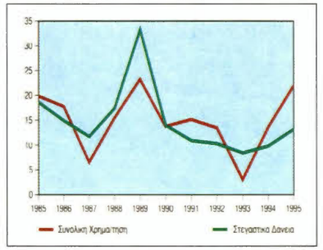
ΠΙΝΑΚΑΣ 3
ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΧΑΜΗΛΗΣ ΕΚΚΙΝΗΣΕΩΣ

Τράπεζα	Αρχικό επιτόκιο	Βασικό επιτόκιο	Δόσεις	Αρχική περίοδος	Διάρκεια (έτη)
Κτηματική	9,00	17,50	6μηνιαία	3 έτη	15
Στεγαστική	9,50	15,25	6μηνιαία	3 έτη	15
Interbank 1	9,75	18,75	Μηνιαία	5 έτη	10-25
Interbank 2	10,75	18,75	Μηνιαία	3 έτη	7-25
Εμπορική	9,00	16,50	Μηνιαία	5 έτη	15-25
Aspis bank	9,00	17,50	Μηνιαία	2 έτη	10-15

Το επιτόκιο που θα ισχύει μετά τη λήξη της αρχικής περιόδου θα είναι το ισχύον στην αγορά χωρίς προσαυξήσεις. Το αρχικό επιτόκιο είναι αρκετές μονάδες χαμηλότερο από το βασικό επιτόκιο κάθε τραπέζης. Οι τοκοχρεωλυτικές δόσεις είναι εξαμηνιαίες και μηνιαίες, η αρχική περίοδος είναι 2, 3 και 5 έτη, ενώ η διάρκεια του δανείου ποικίλλει από 7 ως και 25 έτη.

Τέλος, τα στεγαστικά δάνεια σε συνάλλαγμα συνήθως συνάπτονται από

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΠΡΟΣ ΤΟΝ ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΤΟΜΕΑ
ετήσια ποσοστιαία μεταβολή



άτομα που έχουν εισοδήματα από το εξωτερικό ή και συναλλαγές με το εξωτερικό. Η Τράπεζα Κύπρου χορηγεί στεγαστικά δάνεια με κυμαινόμενο επιτόκιο και η Τράπεζα Εργασίας με

Τιμές καταναλωτή στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ετήσια εκατοστιαία μεταβολή)

	Σεπτ. 1995	Σεπτ. 1996
Αυστρία	2,0	2,0
Βέλγιο	1,2	2,0
Γαλλία	2,0	1,6
Γερμανία	1,8	1,4
Δανία	2,1	2,3
Ελλάδα	8,4	8,5
Ηνωμένο Βασίλειο	3,9	2,1
Ιρλανδία	2,5	1,4
Ισπανία	4,4	3,5
Ιταλία	5,6	3,4
Λουξεμβούργο	1,6	1,3
Ολλανδία	1,5	2,0
Πορτογαλία	4,0	3,4
Σουηδία	2,5	0,2
Φινλανδία	0,4	0,5
Ευρωπαϊκή Ένωση	3,2	2,3

Πηγή: EUROSTAT

σταθερό για τρία χρόνια (Πίνακας 4). Η στεγαστική πίστη ευρίσκεται πλέον σε μία αναπτυξιακή φάση, ιδίως σήμερα που η απόκτηση στέγης μόνο με αυτοχρηματοδότηση είναι δύσκολη και οι εμπορικές τράπεζες έχουν εισέλθει δυναμικά στον τομέα αυτό. Μέτρα που θα στηρίξουν την ιδιοκατοίκηση και η δημιουργία ίσων όρων ανταγωνισμού προβάλλει σήμερα σαν απαραίτητη προϋπόθεση για την τόνωση και τον εξορθολογισμό της αγοράς.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2
ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ

Τράπεζα	Σταθερό επιτόκιο	Διάρκεια σταθερού επιτοκίου	Δόσεις	Διάρκεια δανείου	Επιτόκιο μετά τη λήξη του χρόνου
Alpha Τράπεζα Πίστεως	12,00	5 έτη	Μηνιαίες	15 έτη	Βασικό* ή σταθερό
Εμπορική	11,50	7 έτη	Μηνιαίες	15-25 έτη	Βασικό ή σταθερό
Κτηματική	13,50	3 έτη	Εξαμηνιαίες	15 έτη	Βασικό
Εθν. Στεγαστική	13,50	3 έτη	Εξαμηνιαίες	15 έτη	Βασικό
Γενική	14,00	3 έτη	Μηνιαίες	15 έτη	Βασικό
Aspis bank	14,50	2 έτη	Μηνιαίες	10-15 έτη	Βασικό

Αρχικά θα πρέπει να καταργηθούν τα προνόμια στα ειδικά πιστωτικά ιδρύματα (στεγαστικές τράπεζες), διότι έτσι διαιωνίζονται οι ολιγοπωλιακές καταστάσεις στην αγορά. Ήδη το πρώτο βήμα έγινε με την επιβολή δεσμεύσεων επί των καταθέσεών τους, αν και σε ποσοστά μικρότερα από αυτά που ισχύουν για τις εμπορικές τράπεζες. Θα μπορούσε δε να ολοκληρωθεί με την εξομοίωση των εμπορικών τραπεζών με τις στεγαστικές

ΠΙΝΑΚΑΣ 4
ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ

Α. ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ	Επιτόκιο	Ελάχιστο ποσό σε ισόποσο Δρ.	Διάρκεια δανείου	Δόσεις
Δολάρια Αμερικής	10,50	5 εκ.	έως 15 έτη	Μηνιαίες
Λίρα Αγγλίας	11,50	5 εκ.	έως 15 έτη	Μηνιαίες
Μάρκο Γερμανίας	9,00	5 εκ.	έως 15 έτη	Μηνιαίες
Ευρωπαϊκή Μονάδα	10,50	5 εκ.	έως 15 έτη	Μηνιαίες
Γιέν Ιαπωνίας	5,50	5 εκ.	έως 15 έτη	Μηνιαίες

Α. ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	Επιτόκιο	Ελάχιστο ποσό σε ισόποσο Δρ.	Διάρκεια σταθερού επιτοκίου	Διάρκεια δανείου	Επιτόκιο μετά τη λήξη του χρόνου	Δόση
Γιέν Ιαπωνίας	4,75	10 εκ.	3 έτη	15 έτη	Βασικό Διμηνιαία	

τράπεζες όσον αφορά τη χορήγηση κρατικών επιδοτήσεων στα στεγαστικά δάνεια. Στην περίπτωση όπου η στεγαστική πίστη κοινωνικού χαρακτήρα ασκείται από ειδικούς οργανισμούς στεγάσεως (π.χ. Οργανισμός Εργατικής Κατοικίας), η κατάργηση της προνομιακής προσβάσεως ορισμένων πιστωτικών ιδρυμάτων στους φορείς αυτούς θα βοηθούσε στην εξομάλυνση των όρων ανταγωνισμού στην αγορά. Το ισχύον πλέγμα επιδοτήσεων χρήζει επίσης επανεξετάσεως. Σήμερα, ως επιδότηση για τις στεγαστικές τράπεζες θεωρείται α) η απαλλαγή από την εισφορά 1% του νόμου 128/75 και β) η επιδότηση του επιτοκίου αναλόγως της οικογενειακής καταστάσεως του δανειζόμενου. Στην πρώτη περίπτωση θα πρέπει ή να επιβληθεί η εισφορά και στις κτηματικές τράπεζες ή να καταργηθεί και από τις εμπορικές και βεβαίως μόνο για το τμήμα εκείνο των δανείων που αφορά την κοινωνική στεγαστική πίστη. Τέλος, θα πρέπει και η επιδότηση των επιτοκίων να επεκταθεί και στα δάνεια που χορηγούν οι εμπορικές τράπεζες, εφόσον πληρούνται οι προϋποθέσεις επιδοτήσεως, λόγω οικογενειακής καταστάσεως του δανειζομένου.

Σχετικά με την προέλευση των κεφαλαίων από τα οποία χορηγούνται τα στεγαστικά δάνεια, επισημαίνεται ότι μέχρι σήμερα: η χρηματοδότηση των στεγαστικών δανείων γινόταν από τις βραχυπρόθεσμες καταθέσεις κυρίως και κατά δεύτερο λόγο από το στεγαστικό ταμιευτήριο, με σημαντική την προσφορά των καταθέσεων των αποδήμων. Σήμερα όμως που η στεγαστική πίστη αποκτά μεγαλύτερη σπουδαιότητα και η στήριξη που παρέχεται στους πιστωτικούς μηχανισμούς για χρηματοδότηση της κατοικίας είναι μεγάλη, διαφορετικές μορφές χρηματοδοτήσεως μπορούν να δώσουν περισσότερη ευελιξία στις τράπεζες, έτσι ώστε να έχουν την δυνατότητα να προσφέρουν μεγαλύτερη ποικιλία προϊόντων. Τέτοιες μορφές χρηματοδοτήσεως, μεταξύ άλλων, είναι: α) η έκδοση ομολογιών με απόδοση που βαίνει αυξανόμενη (η έκδοση αυτή συνδυάζεται με μακροπρόθεσμα στεγαστικά δάνεια χαμηλής εκκινήσεως) και β) η προσφορά π.χ. ομολογιών πενταετούς διαρκείας για χρηματοδότηση δανείων με κυμαινόμενο επιτόκιο.

Τραπεζικά επιτόκια

Περίοδος	Διατραπεζικός δανεισμός: Διάρκεια 1 ημέρας[1]	Διατραπεζικός δανεισμός: Athibor 3 μηνών	Προθεσμιακές καταθέσεις[2]: 1 μηνός	3 μηνών	12 μηνών	Βραχυπρόθεσμη τραπεζική χρημ/ση[1]
1990 Δεκ.	23,3		19,9	20,2	20,5	29,5
1991 Δεκ.	28,6		21,9	20,9	20,6	29,2
1992 Δεκ.	28,7		20,1	20,6	19,4	28,7
1993 Δεκ.	19,9		19,8	18,2	19,2	28,4
1994 Δεκ.	17,5	18,2	16,8	17,1	17,1	26,4
1995 Δεκ.	14,4	15,4	14,1	14,2	14,5	21,1
1994 Μαρτ.	19,8	21,7	20,1	19,2	18,4	27,0
Ιούν.	27,6	31,7	25,7	25,2	20,2	29,3
Σεπτ.	18,4	19,8	18,1	18,3	18,7	27,4
Δεκ.	17,5	18,2	16,8	17,1	17,1	26,4
1995 Ιαν.	16,9	18,3	16,3	16,9	17,3	25,6
Φεβρ.	16,8	17,8	16,1	16,8	17,3	25,6
Μαρτ.	17,0	17,6	16,0	16,8	17,3	25,3
Απρ.	16,6	16,9	15,7	16,2	17,3	23,9
Μάιος	16,0	16,5	15,2	15,5	15,9	23,5
Ιούν.	15,9	15,5	14,6	15,0	15,4	23,1
Ιούλ.	15,5	15,7	14,6	14,9	15,2	21,9
Αύγ.	15,3	15,0	14,3	14,6	14,9	21,8
Σεπτ.	15,6	15,2	14,2	14,4	14,7	21,7
Οκτ.	15,1	15,3	14,1	14,2	14,6	21,6
Νοέμ.	14,9	16,6	14,2	14,5	14,6	21,5
Δεκ.	14,4	15,4	14,1	14,2	14,5	21,1
1996 Ιαν.	13,9	14,1	13,3	13,9	14,7	21,4
Φεβρ.	13,8	14,0	13,1	13,7	14,6	21,2
Μαρτ.	13,8	14,2	13,0	13,6	14,6	21,2
Απρ.	13,6	14,0	12,9	13,7	14,5	21,2
Μάιος	13,4	14,2	12,9	13,7	13,9	21,2
Ιούν.	13,6	15,3	13,1	13,8	13,9	21,2
Ιούλ.	13,3	13,8	12,7	13,4	13,4	21,2
Αύγ.	12,8	13,0	12,4*	13,1*	13,2*	21,1*
Σεπτ.	12,6	13,1	12,3*	12,6*	12,6*	20,6*
Οκτ.	12,8	13,1	12,1*	12,5*	12,5*	20,5*

[1] Μέσο μηνιαίο επιτόκιο.
[2] Επιτόκιο εμπορικών τραπεζών στο τέλος του μήνα.
** Προσωρινά στοιχεία.*
Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος.

Όσο όμως η ελληνική οικονομία δεν εισέρχεται σε περίοδο μονιμότερης σταθερότητος με χαμηλά επιτόκια, τόσο οι μακροπρόθεσμοι τρόποι αντλήσεως κεφαλαίων δεν είναι δυνα-



ΠΗΓΗ: ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ, ΟΙΚΟΝΟΜ. ΔΕΛΤΙΟ ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ '96

τόν να ευδοκιμήσουν και σαν βάση χρηματοδοτήσεως για κατοικία θα παραμείνουν οι καταθέσεις.
Για την περαιτέρω τόνωση της στεγαστικής πίστεως, κρίνεται, επίσης απαραίτητο:
1. Να υπάρξει μεγαλύτερη διάχυση πληροφορήσεως στην αγορά κατοικίας όσον αφορά διαθέσιμα ακίνητα, τιμές ακινήτων κ.λπ.
2. Να ενημερώνεται πληρέστερα ο δανειζόμενος (για τη μετατροπή ενός

Συναλλαγματική ισοτιμία δραχμής
(εκατοστιαίες μεταβολές υποτίμηση -, ανατίμηση +)

Νόμισμα	31.12.94-31.12.95	31.12.94-31.12.95	31.12.95-31.10.96
Δολάριο ΗΠΑ (USD)	1,3	3,2	-0,2
Γιεν Ιαπωνίας (JPY)	4,8	5,9	10,1
Δολάριο Καναδά (CAD)	-1,6	-1,9	-2,0
Δολάριο Αυστραλίας (AUD)	5,8	5,6	-6,3
Φράγκο Ελβετίας (CHF)	-11,0	-10,2	8,9
Κορώνα Νορβηγίας (NOK)	-5,3	-4,7	-4,6
Λίρα Κύπρου (CYP)	-2,9	-2,2	0,8
Σελίνι Αυστρίας (ATS)	-6,2	-5,8	5,3
Φράγκο Βελγίου (BEF)	-6,3	-5,8	5,7
Φράγκο Γαλλίας (FRF)	-7,2	-5,3	4,0
Μάρκο Γερμανίας (DEM)	-6,3	-5,9	5,4
Κορώνα Δανίας (DKK)	-7,5	-6,9	4,4
Στερλίνα Μ. Βρετανίας (GBP)	2,5	2,4	-5,3
Λίρα Ιρλανδίας (IEP)	-1,9	-1,3	-2,4
Πεσέτα Ισπανίας (ESP)	-6,5	-4,0	4,6
Λίρα Ιταλίας (ITL)	-1,1	1,6	-1,5
Φιορίνι Ολλανδίας (NLG)	-6,3	-5,7	5,6
Εσκούδο Πορτογαλίας (PTE)	-4,7	-3,5	1,8
Κορώνα Σουηδίας (SEK)	-9,3	-7,6	-1,8
Μάρκο Φιλανδίας (FIM)	-6,8	-7,1	3,7
Ευρωπαϊκή Νομισματική Μονάδα (ECU)	-3,0	-2,5	0,8
Σταθμισμένη συναλλαγματική ισοτιμία	-3,9	-2,8	2,6

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος

δανείου σε άλλο νεώτερο με διαφορετικούς όρους κ.λπ.) από ειδικευμένους χρηματοοικονομικούς συμβούλους, έναν θεσμό που όλες οι τράπεζες πρέπει να αναπτύξουν.
3. Να εθισθούν όλες οι τράπεζες στην ορθή αξιολόγηση του πιστωτικού κινδύνου που αναλαμβάνουν με τα στεγαστικά δάνεια.
4. Να συνδεθεί η πολιτική στεγαστικής πίστεως με τη γενικότερη πολιτική κατοικίας (ένταξη σε σχέδιο πόλεως των εκτός σχεδίου κατοικημένων περιοχών, απαλλοτρίωση γης, εφαρμογή του κτηματολογίου).
5. Να εξορθολογισθεί το φορολογικό σύστημα και, ιδίως, να διερευνηθούν οι δυνατότητες όπως:
* Αντικαταστάσεως του φόρου μεταβιβάσεως ακινήτων από τον ΦΠΑ.
* Εξορθολογισμού όλων των φόρων των ακινήτων (φόροι ακίνητης περιουσίας, φόρος υπεραξίας, κατάργηση του τεκμαρτού εισοδήματος από ιδιοκατοίκηση πρώτης και δεύτερης κατοικίας).
* Διατηρήσεως της εκπτώσεως από το φορολογητέο εισόδημα των τόκων δανείων για πρώτη τουλάχιστον κατοικία.
* Καταργήσεως των πρόσθετων φόρων στο εισόδημα από εκμίσθωση κατοικιών.
Η βελτίωση της αγοράς στεγαστικής πίστεως επιβάλλεται, τέλος, και από την ενεργότερη ένταξη της χώρας μας στην ευρωπαϊκή ενιαία αγορά και την προοπτική εισαγωγής του ενιαίου νομίσματος στο πλαίσιο της Οικονομικής και Νομισματικής Ενώσεως στην Ευρώπη. Αργά ή γρήγορα ο ανταγωνισμός στη στεγαστική πίστη θα αποκτήσει ευρωπαϊκή διάσταση, με εύκολη προσφυγή των πολιτών σε οποιαδήποτε τράπεζα στο εξωτερικό. Η δυνατότητα αυτή, που υπάρχει σήμερα θεωρητικώς αλλά αποθαρρύνεται πρακτικώς από την ελλειψη εναρμονίσεως στο νομικό επίπεδο και από το υψηλό κόστος συνάψεως και παρακολουθήσεως του δανείου χωρίς τοπικό αντιπρόσωπο, θα ενταθεί στο μέλλον και με την εισαγωγή του euro, που θα ενοποιήσει τις αγορές χρήματος και κεφαλαίων σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό από ό,τι σήμερα.

Μην αφήνετε τους πελάτες σας να υποφέρουν στις οικονομικές εφορίες (ΔΟΥ)

ΕΝΤΥΠΟ Ε9

Μια επίσκεψη στις οικονομικές εφορίες είναι ένα μεγάλο μάθημα για κάθε ασφαλιστή. Όπως λένε ότι μία ετήσια επίσκεψη σε ένα νεκροταφείο σε κάνει πιο προβληματισμένο για τη ζωή βλέποντας εκεί την κατάληξη όλων και με πιο ανθρώπινη φιλοσοφία, έτσι και μια επίσκεψη του ασφαλιστή σε μια εφορία θα τον πείσει ότι πρέπει να προσπαθήσει ακόμη περισσότερο με μερικούς υποψήφιους πελάτες που έχουν ακίνητη περιουσία.
Η Ελλάδα ανήκει στις χώρες που οι κάτοικοί της έχουν ακίνητη περιουσία σε μεγάλο ποσοστό σε αναλογία με άλλους λαούς. Πρόσφατα διάβασα μια εφημερίδα στη Ζυρίχη όπου μόνο το 30% των Ελβετών έχουν σπίτι δικό τους. Σε πολλές χώρες η φορολογία ακινήτων και άλλοι παράγοντες καθιστούν δύσκολη την απόκτηση περιουσίας. Στη χώρα μας τώρα αρχίζει το θέμα της φορολογίας να παίρνει διαστάσεις προβλήματος. Χιλιάδες κληρονόμοι ακινήτου περιουσίας "κλαίνε" στην κυριολεξία και στενάζουν φεύγοντας απ' την εφορία όπου έκαναν δήλωση αποδοχής κληρονομιάς και καλούνται να πληρώσουν μεγάλα χρηματικά ποσά που δεν έχουν.
Πολλοί Έλληνες ασφαλιστές έχουν ασφαλίσει κάποιους για νοσοκομεία και ατυχήματα αλλά δεν μίλησαν ποτέ με τους πελάτες τους για συμβόλαια κάλυψης φόρων κληρονομιάς. Έτσι, οι πελάτες υποφέρουν και δυσκολεύονται, ενώ θα μπορούσαν να είχαν μια μεγάλη βοήθεια μέσω των ασφαλιστών.
Ένα 20-25% κάθε ακίνητης περιουσίας είναι φόρος μεταβιβάσεως που σε απλή αριθμητική ο καθ' ένας μπορεί να δει τι σημαίνει στην περίπτωσή του.
Δεν είναι δύσκολες αυτές οι πωλήσεις, όταν οι ασφαλιστές μπουν στην εφορία και ρωτήσουν να μάθουν όλα τα σχετικά θέματα...
Οι Διευθυντές υποκαταστημάτων, τα τμήματα εκπαίδευσης και οι ασφαλιστές μπορούν ΤΩΡΑ που τα φορολογικά μέτρα πληθαίνουν να ανοίξουν αυτή την αγορά προς όφελος των εταιριών και των πελατών τους.

Ε.Σ.

Υ.Γ.: Ζητήστε ένα έντυπο εφορίας με μια πραγματική ιστορία και αρχίστε να την... διηγείσθε! Θα εκπλαγείτε απ' τα αποτελέσματα!

ΧΑΜΗΛΟΤΟΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ

Η αγορά κατοικίας αρχίζει από Alpha 800.

ΕΠΙΤΟΚΙΟ 11,50% ΣΤΑΘΕΡΟ ΓΙΑ 5 ΕΤΗ

Αν μέχρι σήμερα ονειρευόσαστε ένα δικό σας σπίτι, τώρα μπορείτε ευκολότερα να κάνετε το όνειρό σας πραγματικότητα, αρχίζοντας με ένα δάνειο Alpha 800.
Τα δάνεια Alpha 800 για κατοικία προσφέρουν τόσο ευνοϊκούς όρους αποπληρωμής που η μηνιαία δόση ισοδυναμεί σχεδόν με το ενοίκιο.
- Σταθερό επιτόκιο 11,50% για τα πέντε πρώτα έτη.
- Σταθερές μηνιαίες δόσεις.
- Διάρκεια αποπληρωμής 15 έτη.
- Χωρίς κρυφές επιβαρύνσεις.

Τα δάνεια Alpha 800 αρχίζουν από Δρ. 5.000.000 και καλύπτουν την αγορά ή το χτίσιμο σπιτιού, την αγορά οικοπέδου για ανέγερση κατοικίας ή ακόμα την επισκευή ή επέκταση του σπιτιού σας.
Τα δάνεια Alpha 800 είναι δάνεια σταθερού επιτοκίου και δεν υπάρχει διαφορά που να μεταφέρεται στο μέλλον.

Μετά το τέλος της πρώτης πενταετίας, μπορείτε να επιλέξετε, είτε να κρατήσετε σταθερό για άλλα πέντε έτη το επιτόκιο του δανείου, σύμφωνα με το επιτόκιο των Alpha 800 που θα ισχύει τότε, είτε να ζητήσετε οι δόσεις του δανείου να υπολογίζονται με κυμαινόμενο επιτόκιο, δηλαδή με το ελάχιστο δανειστικό επιτόκιο της Τραπέζης, προσαυξημένο κατά μία μονάδα. Την ίδια δυνατότητα επιλογής έχετε και μετά το τέλος της δεύτερης πενταετίας.
Απευθυνθείτε σήμερα στο πλησιέστερο Κατάστημα της Alpha Τραπέζης Πίστεως για να ενημερωθείτε και να πάρετε το ειδικό έντυπο που εξέδωσε η Τράπεζα με τους όρους χορηγήσεως των δανείων Alpha 800. Μέσα σε λίγες ημέρες θα έχετε τα χρήματα που χρειάζεστε για να κάνετε τα όνειρά σας... σπίτι!

ΔΑΝΕΙΑ ALPHA 800

ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ

Olympic DDB

Τα ασφαλιστήρια πυρός στην Ελλάδα...

Με την ασφάλιση πυρός που κάνουν οι ασφαλιστές Γενικών Ασφαλειών, ο ιδιοκτήτης ακίνητης περιουσίας μπορεί να την ασφαλίσει, εξασφαλίζοντας την ηρεμία και κυριότητα απ' τον κίνδυνο να την χάσει εξαιτίας τόσων απρόβλεπτων γεγονότων όπως φωτιά, πλημμύρες, σεισμοί, ζημιές κ.λπ. Αν ο κύριος κάτοχος έχει ένα σωρό προβλήματα, σκεφθείτε και αυτόν που χρωστάει και δάνεια αποπληρωμής της.

Η απόκτηση κατοικίας σημαίνει και απόκτηση υποχρέωσης φόρων περιουσίας, φόρων μεταβιβάσεων, φόρων κληρονομιάς, υποχρεώσεων κληρονομιάς, νομικών βαριών υποθηκών κ.λπ. Οι ασφαλιστές ζωής καλύπτουν όλα αυτά τα προβλήματα και υποχρεώσεις του κατόχου ακίνητης περιουσίας. Το ΝΑΙ υπενθυμίζει και προτείνει οι ασφαλιστές να βγουν σε άλλες αγορές για να πουλήσουν συμβόλαια, όπως στην αγορά στεγαστικών δανείων. Με το Bancassurance οι τράπεζες "παίρνουν" δουλειές και προμήθειες ασφαλιστών, ταυτόχρονα όμως δίνουν νέες αγορές.

Τα παρακάτω στοιχεία που μας έδωσε ο κ. Κώστας Γεωργόπουλος, της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Τεχνικός Σύμβουλος, θα βοηθήσουν ώστε οι ασφαλιστές μας να "βγουν" σε νέες αγορές.

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος έχει από καιρό αντιμετωπίσει το πρόβλημα της έλλειψης επαρκών στατιστικών στοιχείων για ζημιές από καταστροφικούς κινδύνους στην Ελλάδα. Από τις αρχές του 1996 λειτουργεί πρόγραμμα συλλογής στατιστικών για τις ασφαλίσεις περιουσίας και τα πρώτα αποτελέσματα αναμένεται ότι θα είναι έτοιμα μέσα στο πρώτο τρίμηνο του 1997.

Πάντως, προσωπική εκτίμηση των μελών της Επιτροπής Πυρός της Ένωσης, που ασχολείται με θέματα ασφάλισης περιουσιακών στοιχείων, είναι ότι υπάρχουν περίπου 450.000 ασφαλιστήρια συμβόλαια πυρός στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά που καλύπτουν κατοικίες, ξενοδοχεία, εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους. Εδώ πρέπει να σημειωθεί ότι στην Ελλάδα λιγότερο από το 10% των κατοικιών και επιχειρήσεων είναι ασφαλισμένες, πράγμα που επιβεβαιώνεται και από το γεγονός ότι η Ελλάδα έχει τη χαμηλότερη σχέση παραγωγής ασφαλίστρων ως προς το Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα (2,9%).

Εκτιμάται ότι από τα παραπάνω ασφαλιστήρια πυρός, περίπου 35% καλύπτουν και τον κίνδυνο της πλημμύρας, ενώ μικρότερο ποσοστό, περίπου 5%, καλύπτουν και τον κίνδυνο του σεισμού. Είναι επομένως εμφανές ότι, στην Ελλάδα, μόνον ένα ποσοστό 3,5% των κτιρίων και των περιεχομένων τους έχουν ασφαλιστική κάλυψη πλημμύρας, ενώ μόλις 0,5% έχουν ασφαλιστική κάλυψη για σεισμό!

Το ετήσιο ασφάλιστρο που χρεώνουν οι ασφαλιστικές εταιρίες για την κάλυψη της πλημμύρας είναι συνήθως της τάξεως των 500-1.000 δρχ. ανά εκατομμύριο ασφαλισμένης αξίας για κατοικίες και των 200-500 δρχ. ανά εκατομμύριο ασφαλισμένης αξίας για μεγάλους εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους. Παράγοντες που επηρεάζουν το ύψος του ασφαλίστρου είναι η τοπογραφία, το υδρογραφικό δίκτυο, η γεωλογία, οι χρήσεις γης και τυχόν ανθρώπινες παρεμβάσεις, η φύση των ασφαλιζομένων αντικειμένων, καθώς και η τοποθεσία και ο τρόπος αποθήκευσής τους, το παρελθόν ζημιών και η οριζόμενη απαλλαγή.

Το ετήσιο ασφάλιστρο για την κάλυψη του σεισμού είναι συνήθως της τάξεως των 400-1.500 δρχ. ανά εκατομμύριο ασφαλισμένης αξίας για κατοικίες και των 200-1.000 δρχ. ανά εκατομμύριο ασφαλισμένης αξίας για βιομηχανικούς κινδύνους. Παράγοντες που επηρεάζουν το ύψος του ασφαλίστρου είναι η ζώνη σεισμικής επικινδυνότητας της τοποθεσίας του κινδύνου, το έτος κατασκευής (σε σχέση με τον αντισεισμικό κανονισμό του 1959), το υλικό και ο τύπος κατασκευής, η χρήση, η φύση των ασφαλιζομένων αντικειμένων, το παρελθόν ζημιών και η οριζόμενη απαλλαγή.

Γενικά, οι συνήθεις καταστροφικοί κίνδυνοι μπορούν να καλυφθούν ασφαλιστικά από τις Εταιρίες-μέλη της Ένωσης. Πάντως, η ανάληψη κάθε κινδύνου (underwritting), δηλαδή η διαδικασία εκτίμησης όλων των πληροφοριών για τον κίνδυνο, γίνεται κατά περίπτωση και η απόφαση αποδοχής ή άρνησης κάλυψης του κινδύνου, καθώς και το ασφάλιστρο βασίζονται στην εμπειρία, στα στατιστικά στοιχεία και την πολιτική ανάληψης κάθε Εταιρίας.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ - "ΣΤΕΓΗ"

Η Ολοκληρωμένη Κάλυψη Είναι Θέμα Δύναμης...



NATIONAL COMMUNICATION CREATIVE

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 πλήξουν 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

ΦΟΙΝΙΞ - ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. - ΟΜΗΡΟΥ 2, 105 64 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 32 95 111, FAX: 32 39 135, TELEX: 21 56 08 Fins GR

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΔΑΝΕΙΑ ALPHA 800

ΑΠΟ ΤΗΝ ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ

Αποκτήστε το δικό σας σπίτι με το ενοίκιο που πληρώνετε

Αν μέχρι σήμερα ονειρευόσαστε ένα δικό σας σπίτι, τώρα μπορείτε να το αποκτήσετε.

Αν μέχρι πρότινος ήταν "άπιαστο" όνειρο η αγορά σπιτιού, μπορεί τώρα να γίνει πραγματικότητα πληρώνοντας μόνο το "ενοίκιο".

Πρόκειται για το μηνιαίο ποσόν αποπληρωμής των στεγαστικών δανείων που παρέχει η Alpha Τράπεζα Πίστεως, με τους πιο ευνοϊκούς όρους και, το κυριότερο, άμεσα.

Αν μέχρι σήμερα, ονειρευόσαστε ένα δικό σας σπίτι, τώρα, μπορείτε να κάνετε το όνειρό σας πραγματικότητα με τα Δάνεια Alpha 800. Τα δάνεια για κατοικία από την Alpha Τράπεζα Πίστεως, με τόσο ευνοϊκούς όρους αποπληρωμής, που το μηνιαίο ποσό ισοδυναμεί σχεδόν με ένα ενοίκιο! Γιατί τα Δάνεια Alpha 800 σας εξασφαλίζουν επιτόκιο 11,50% σταθερό για πέντε έτη.

Αυτό σημαίνει ότι στο διάστημα αυτό, για κάθε 1.000.000 δραχμές δανείου, πληρώνετε μόνο Δρχ. 12.652 το μήνα, συμπεριλαμβανομένων των ειδικών φόρων που ισχύουν σήμερα.

Ποιοι μπορούν να πάρουν τα ΔΑΝΕΙΑ ALPHA 800

Τα Δάνεια Alpha 800 της Alpha Τραπέζης Πίστεως αφορούν:

- Την αγορά έτοιμης ή υπό κατασκευή κατοικίας (κύριας ή δευτερεύουσας)
- Την ανέγερση κατοικίας.



- Την αγορά οικοπέδου για ανέγερση κατοικίας.
- Την επισκευή κατοικίας.
- Την επέκταση κατοικίας.

Επίσης, τα Δάνεια Alpha 800 δίδονται και σε όσους έχουν ήδη πάρει στεγαστικό δάνειο, με την προϋπόθεση ότι το υπόλοιπο του παλαιού δανείου δεν θα είναι μικρότερο των Δρχ. 5.000.000 και η λήξη του θα απέχει τουλάχιστον πέντε έτη.

Τα Δάνεια Alpha 800 ξεκινούν από Δρχ. 5.000.000 και φθάνουν έως και το ποσό που καλύπτει:

- Το 100% της αντικειμενικής αξίας που έχει η κατοικία, εφόσον αυτή δεν υπερβαίνει το ύψος του συμβολαίου αγοράς.
- Το 70% της αξίας του συμβολαίου αγοράς ή του ύψους της δαπάνης για την αποπεράτωση, προσθήκη, επισκευή ή του ύψους της δαπάνης για την ανέγερση κατοικίας συμπεριλαμβανομένης και της αξίας του οικοπέδου.

Η διάρκεια αποπληρωμής των Δανείων Alpha 800 είναι 15 έτη.

Πόσο κοστίζουν τα ΔΑΝΕΙΑ ALPHA 800

Στη γλώσσα των αριθμών το επιτόκιο 11,50% σταθερό για πέντε έτη σημαίνει ότι σε όλο αυτό το χρονικό διάστημα:



- Για δάνειο δρχ. 5.000.000 η μηνιαία τοκοχρεωλυτική δόση είναι: Δρχ. 63.262
- Για δάνειο Δρχ. 10.000.000 η μηνιαία τοκοχρεωλυτική δόση είναι: Δρχ. 126.524
- Για δάνειο Δρχ. 15.000.000 η μηνιαία τοκοχρεωλυτική δόση είναι: 189.786
- Για δάνειο Δρχ. 20.000.000 η μηνιαία τοκοχρεωλυτική δόση είναι: Δρχ. 253.048.



Ομοίως, αν η μηνιαία τοκοχρεωλυτική δόση για δάνειο Δρχ. 20.000.000 η μηνιαία τοκοχρεωλυτική δόση είναι: Δρχ. 253.048.
Οι δόσεις αυτές δεν επιβαρύνονται με κανένα άλλο κόστος.

Ένα δάνειο στα μέτρα σας

Ας μιλήσουμε όμως με παραδείγματα, φέρνοντας τα Δάνεια Alpha 800 στα μέτρα σας.

Παράδειγμα 1ο

Έστω ότι έχετε ετήσιο εισόδημα Δρχ. 6.000.000, νοικιάζετε ένα διαμέρισμα 100 τ.μ. και πληρώνετε μηνιαίως ενοίκιο Δρχ. 120.000. Επιπλέον έχετε διαθέσιμα Δρχ. 10.000.000 και θέλετε να αγοράσετε ένα διαμέρισμα 100 τ.μ. έναντι Δρχ. 25.000.000.

Ζητάτε από την Alpha Τράπεζα Πίστεως ένα Δάνειο Alpha 800 Δρχ. 15.000.000 και η μηνιαία δόση του δανείου σας διαμορφώνεται σε Δρχ. 189.786.

Αφαιρώντας από το ποσό αυτό τη μηνιαία απαλλαγή του φόρου εισοδήματος που φθάνει τις Δρχ. 48.244, η μόνη πρόσθετη επιβάρυνση σε σχέση με το ενοίκιό σας είναι της τάξεως των Δρχ. 21.542. Το σπίτι όμως είναι δικό σας!

Παράδειγμα 2ο

Αν το ετήσιό σας εισόδημα ανέρχεται σε Δρχ. 10.000.000 και πληρώνετε κάθε μήνα ενοίκιο Δρχ. 150.000 για ένα διαμέρισμα 120 τ.μ., με διαθέσιμα Δρχ. 10.000.000 μπορείτε να πάρετε δάνειο Δρχ. 20.000.000 και να αγοράσετε δικό σας διαμέρισμα 120 τ.μ. έναντι Δρχ. 30.000.000.

Στην περίπτωση αυτή η μηνιαία δόση του Δανείου Alpha 800 διαμορφώνεται σε Δρχ. 253.048. Υπολογίζοντας όμως ότι έχετε μηνιαία απαλλαγή φόρου εισοδήματος της τάξεως των Δρχ. 85.767, η πρόσθετη μηνιαία επιβάρυνση δεν ξεπερνά τις Δρχ. 17.281. Και το σπίτι είναι δικό σας!

Σκεφθείτε τώρα, πόσο γρήγορα θα εξομαλυνθούν οι συνθήκες της επιβαρύνσεως αυτής, καθώς μέσα στα επόμενα χρόνια ο μισθός σας θα αυξάνει (τόσο τιμαριθμικά όσο και με την εξέλιξή του), ενώ το κόστος του δανείου θα παραμείνει σταθερό.

Πώς αλλάζει το επιτόκιο στα ΔΑΝΕΙΑ ALPHA 800

Μετά το τέλος της πρώτης πενταετίας μπορείτε να επιλέξετε:

-Να κρατήσετε σταθερό για άλλα πέντε χρόνια το επιτόκιο του δανείου σύμφωνα με το ειδικό επιτόκιο των Δανείων Alpha 800 που θα καθορίζει κάθε φορά η Τράπεζα, είτε

-Να ζητήσετε οι δόσεις του δανείου να υπολογίζονται με κυμαινόμενο επιτόκιο το οποίο θα είναι το ελάχιστο δανειστικό επιτόκιο της Τραπέζης που θα ισχύει τότε, προσαυξημένο κατά μία (1) ποσοστιαία μονάδα.

Στο τέλος της δεύτερης πενταετίας έχετε και πάλι τη δυνατότητα επιλογής μεταξύ των ίδιων εναλλακτικών δυνατοτήτων.

Πώς και πότε μπορείτε να πάρετε ένα ΔΑΝΕΙΟ ALPHA 800

Όταν το δάνειο δεν υπερβαίνει τις Δρχ. 30.000.000 ή την αντικειμενική αξία έτοιμης ή υπό κατασκευή, από τρίτο κατασκευαστή, κατοικίας, μέσα σε ένα πολύ σύντομο χρονικό διάστημα από τη στιγμή που θα καταθέσετε τα απαραίτητα δικαιολογητικά θα πάρετε τα χρήματά σας!

Τα δικαιολογητικά στην περίπτωση αυτή είναι:

- Το συμβόλαιο αγοράς.
- Το πιστοποιητικό μεταγραφής.
- Τα πιστοποιητικά ιδιοκτησίας, βαρών μη διεκδικηταίων.
- Φωτοτυπία της οικοδομικής αδείας.
- Πιστοποιητικά: ιδιοκτησίας, μεταγραφής, βαρών και μη διεκδικήσεων μετά την εγγραφή Α' προσημείωσης υποθήκης επί του προσφερόμενου ως κάλυμμα ακινήτου.
- Βεβαίωση του κατασκευαστή μηχανικού για την πρόοδο των έργων, όταν η αγορά αφορά υπό κατασκευή κατοικία.
- Πιστοποιητικό φορολογικής ενημερότητας.

Πλεονεκτήματα των ΔΑΝΕΙΩΝ ALPHA 800

Το πιο σημαντικό πλεονέκτημα των Δανείων Alpha 800 είναι ότι σας δίνουν την ευκαιρία να αποκτήσετε το δικό σας σπίτι πληρώνοντας, το μήνα, το ίδιο περίπου ποσόν που πληρώνετε για ενοίκιο. Άρα είναι προσιτά, αφού αντικαθιστούν το ενοίκιο. Επιπλέον όμως, τα Δάνεια Alpha 800 είναι:

- Πρακτικά, γιατί σας προσφέρουν τη δυνατότητα άμεσης εκμεταλλεύσεως των φορολογικών κινήτρων για αγορά πρώτης κατοικίας, δηλαδή του μειωμένου φόρου μεταβιβάσεως αλλά και της εκπτώσεως των τόκων του δανείου.
- Οικονομικά, αφού τα συνολικά έξοδά τους δεν ξεπερνούν το 1%.
- Ευέλικτα, γιατί σας επιτρέπουν να εκμεταλλευθείτε τις ευκαιρίες από την εξέλιξη των επιτοκίων.
- Ασφαλή, αφού για πέντε έτη σας εξασφαλίζουν σταθερή δαπάνη εξοφλήσεως του δανείου κι έτσι γνωρίζετε το ποσόν που έχετε να πληρώσετε.
- Φιλικά, γιατί σας βοηθούν να αποκτήσετε το σπίτι των ονείρων σας.
- Σύγχρονα, αφού σχεδιάστηκαν με βάση τις ανάγκες του σημερινού υποψήφιου αγοραστή στέγης.
- Αποδοτικά, αφού στηρίζουν επενδύσεις σε ακίνητα.
- Απλά, γιατί σας δίνουν τη δυνατότητα να σχεδιάσετε ο ίδιος το μέλλον.
- Γρήγορα, αφού καταργώντας τις γραφειοκρατικές διαδικασίες σάς επιτρέπουν να παίρνετε τα χρήματά σας σε λιγότερο από 10 ημέρες.



ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ - ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΡΗΤΗΣ

Στεγαστικά δάνεια: "ΙΔΙΟΚΑΤΟΙΚΗΣΗ ΧΩΡΙΣ ΕΝΟΙΚΙΟ"



Το πρόγραμμα αυτό είναι ένα νέο είδος στεγαστικού δανείου που δημιουργήθηκε από τη συνεργασία της Ασφαλιστικής Εταιρίας "ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ" και της ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΚΡΗΤΗΣ στα πλαίσια του Bancassurance. Το Πρόγραμμα προσφέρει τη δυνατότητα απόκτησης στέγης με παράλληλη σύμβαση ασφάλισης ζωής για ταυτόχρονη προστασία (εξασφάλιση) του ακινήτου και του κεφαλαίου του δανείου. Ο δανειολήπτης πληρώνει μόνο τους τόκους του δανείου και η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ εξοφλεί το κεφάλαιο του δανείου στη λήξη του, από την ασφάλεια ζωής του πελάτη, εφ' όσον αυτός επιβιώσει, άλλως όταν επισυμβή ο ασφαλιζόμενος κίνδυνος (θάνατος ασφαλιζομένου).

Η "ιδιοκατοίκηση χωρίς ενοίκιο" έχει τα παρακάτω πλεονεκτήματα:

-Αυξημένη φοροαπαλλαγή και από τους τόκους και από τα ασφάλιστρα.

-Σε περίπτωση θανάτου του δανειολήπτη/ασφαλιζομένου η Τράπεζα εισπράττει το κεφάλαιο του δανείου από την ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ και απαλλάσσει τους κληρονόμους του από την ευθύνη εξόφλησης του δανείου.

-Ο επενδυτικός χαρακτήρας του ασφαλιστικού προγράμματος δημιουργεί συγκέντρωση κεφαλαίου που μπορεί να υπερβεί το ποσό του δανείου. Το επιπλέον αυτό ποσό επιστρέφεται στον πελάτη με τη λήξη του δανείου.

-Απαλλάσσει τον πελάτη σε μεγάλο βαθμό από τη διαδικασία προσκόμισης των διαφόρων δικαιολογητικών, αφού οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ φροντίζουν και γι' αυτό.

ΥΨΟΣ ΔΑΝΕΙΟΥ:

-Για αγορά έτοιμης κατοικίας ή υπό ανέγερση κατοικίας ή επισκευή παλαιάς, το 70% (εβδομήντα τοις εκατό) της εκτιμηθείσης αξίας του ακινήτου και μέχρι 100% (εκατό τοις εκατό) της αντικειμενικής αξίας αυτού.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΔΑΝΕΙΟΥ:

-Από 10 έως και 20 χρόνια.

ΟΡΟΙ ΔΑΝΕΙΟΥ - ΕΞΟΔΑ:

-Τα παραπάνω στεγαστικά δάνεια εγκρίνονται με συμφέροντες όρους. Το επιτόκιο σταθερό και κυμαινόμενο από τα πλέον χαμηλά της Τραπεζικής αγοράς και τα έξοδα δανείου οριακά μειωμένα.

ΔΟΣΕΙΣ ΔΑΝΕΙΟΥ:

-Οι τόκοι του δανείου καθώς και τα ασφάλιστρα καταβάλλονται ταυτόχρονα κάθε τρίμηνο στα ταμεία της ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΚΡΗΤΗΣ. Η μηνιαία επιβάρυνση του δανειοδοτούμενου για τους τόκους και τα ασφάλιστρα είναι περίπου στο ύψος του μηνιαίου ενοικίου που καταβάλλει. Αντί λοιπόν να πληρώνει ενοίκια που χάνονται, με το Πρόγραμμά μας ο δανειοδοτούμενος πληρώνει κάθε φορά ένα μικρό τίμημα της αξίας του σπιτιού που είναι δικό του.

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΧΟΡΗΓΗΣΕΩΣ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ:

Ο υποψήφιος πελάτης της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ που επιθυμεί να λάβει στεγαστικό δάνειο ακολουθεί τη συνήθη διαδικασία υποβολής αιτήσεως που συνοδεύεται από τα απαραίτητα δικαιολογητικά, με τη βοήθεια πάντα των ανθρώπων της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ.

Ακολουθεί αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας του πελάτη και σε περίπτωση εγκρίσεως του δανείου ο πελάτης πρέπει να καταθέσει τα απαραίτητα δικαιολογητικά και να υπογράψει τη Σύμβαση Χορηγήσεως του δανείου.

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΔΑΝΕΙΟΥ:

Εγγράφεται Α' σειράς προσημείωση υποθήκης επί ακινήτου υπέρ της Τραπέζης, αναλόγως αν πρόκειται για αγορά έτοιμης κατοικίας ή για ανέγερση κατοικίας ή για βελτίωση ή επισκευή.

ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ

Στεγαστικά δάνεια σε δραχμές και σε συνάλλαγμα

Η Τράπεζα Κύπρου, πρωτοπόρος στη δημιουργία της σύγχρονης καταναλωτικής πίστης, χορηγεί δάνεια σε συνάλλαγμα με πολύ ελκυστικά επιτόκια. Έτσι, τα δάνεια για την απόκτηση ή ανακαίνιση κατοικίας, τα δάνεια για αυτοκίνητο, τα δάνεια για επαγγελματική στέγη ή εξοπλισμό, καθώς και τα καταναλωτικά γίνονται ιδιαίτερα επωφελή, γιατί καλύπτουν τις ανάγκες των ενδιαφερομένων με τον πιο οικονομικό τρόπο.

ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ

Για κατασκευή πρώτου σπιτιού, εξοχικής κατοικίας ή δεύτερης κατοικίας, για αγορά άρτιου και οικοδομήσιμου οικοπέδου ή για αποπεράτωση και επισκευή ακινήτων, η Τράπεζα Κύπρου, πρωτοπόρος στη δημιουργία της σύγχρονης καταναλωτικής πίστης, προσφέρει στεγαστικά δάνεια σε δραχμές από 5 έως 50 εκατομμύρια, με διάρκεια αποπληρωμής από 2 έως 15 χρόνια, εξόφληση σε μηνιαίες τοκοχρεωλυτικές δόσεις και κυμαινόμενο επιτόκιο, σήμερα 15%. (Βλέπε πίνακα.)

ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ

Η Τράπεζα Κύπρου προσφέρει στεγαστικά δάνεια και σε συνάλλαγμα, το ισόποσο των 5 έως 25 εκατομμυρίων δρχ., με διάρκεια αποπληρωμής από 2 έως 8 χρόνια, εξόφληση σε μηνιαίες τοκοχρεωλυτικές δόσεις και επιτόκιο ανάλογα με το νόμισμα επιλογής. Το στεγαστικό δάνειο διατίθεται στα εξής διεθνή νομίσματα: Δολάριο Αμερικής, Μάρκο Γερμανίας, Λίρα Αγγλίας, Γιέν Ιαπωνίας, ή ECU. Ανάλογα λοιπόν με το νόμισμα επιλογής, θα υπάρχει διαφορετικό επιτόκιο που κυμαίνεται από 5,25% έως 11%, πλέον κυβερνητικές επιβαρύνσεις που είναι ο ΕΦΤΕ και ο Νόμος 128.

Σήμερα τα Βασικά Επιτόκια Χορήγησης Ξένων Νομισμάτων πλέον το spread που είναι 3% έχουν ως εξής:

Δολάριο Αμερικής 7,25%
Μάρκο Γερμανίας 5%
Λίρα Αγγλίας 8%
Γιέν Ιαπωνίας 2,25%
ECU 6%
(βλέπε πίνακα)

Επιπλέον, η χρηματοδότηση μπορεί να καλύψει έως και το 70% της αξίας του συμβολαίου της αγοράς του ακινήτου ή και μέχρι το 100% της αντικειμενικής αξίας, σύμφωνα με την εφορία, του συμβολαίου αγοράς του ακινήτου. Η χορήγηση μπορεί να γίνει σε άτομα με ιδιοκτησία ακινήτου τουλάχιστον 50%, στη οποία περίπτωση οι συνιδιοκτήτες θα είναι και οι εγγυητές του δανείου.

Τα Στεγαστικά Δάνεια της Τράπεζας Κύπρου ξεχωρίζουν, γιατί προσφέρουν μοναδικά οφέλη στον πελάτη, όπως αυτόματη καταβολή των δόσεων από τον καταθετικό λογαριασμό του πελάτη, δυνατότητα αποπληρωμής μεγαλύτερου ποσού από την προκαθορισμένη δόση, ενώ υπάρχει η δυνατότητα μερικής ή ολικής εξόφλησης οποιαδήποτε στιγμή, χωρίς καμία απολύτως επιβάρυνση.

Κι ακόμη, με ένα στεγαστικό δάνειο από την Τράπεζα Κύπρου υπάρχουν απλοποιημένες διαδικασίες έγκρισης και εκταμίευσης του δανείου, ενώ το πλήρως εξειδικευμένο προσωπικό που διαθέτει η Τράπεζα Κύπρου προσφέρει άμεση και άριστη εξυπηρέτηση για χρηματοδότηση που θα είναι προσαρμοσμένη στα μέτρα των πελατών.

Με τα στεγαστικά δάνεια που χορηγεί, η Τράπεζα Κύπρου προσφέρει εντελώς Δωρεάν τα εξής προνόμια:

Την κάρτα Αυτόματων Συναλλαγών CYBANK, για ανάληψη, κατάθεση και υπόλοιπα λογαριασμού, μέσω των 330 αυτόματων ταμειακών μηχανών του δικτύου Alphanet που υπάρχουν σε ολόκληρη τη χώρα.

Παράλληλα παρέχεται τηλεφωνική εξυπηρέτηση CYTEL, όπου μέσω του τηλεφώνου μπορείτε να μάθετε το υπόλοιπο του λογαριασμού σας ή να μετακινήσετε κεφάλαια από ένα λογαριασμό σε άλλον. Επίσης, μπορείτε να λάβετε πληροφορίες για το δίκτυο των Καταστημάτων της Τράπεζας Κύπρου, για τις τιμές συναλλάγματος, τα επιτόκια ή τα προϊόντα της Τράπεζας.

Τέλος, με τη χορήγηση προσωπικού δανείου, σας προσφέρεται δωρεάν η υπηρεσία CYPAYMENTS, με την οποία εξοφλούνται αυτόματα οι λογαριασμοί σας ΔΕΗ και ΟΤΕ.

ΑΝΑΛΥΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΜΗΝΙΑΙΩΝ ΔΟΣΕΩΝ ΕΞΟΦΛΗΣΕΩΣ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΚΥΠΡΟΥ ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ ΚΑΙ ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ

Στεγαστικό Δάνειο	Σε Δραχμές		Σε ECU	Σε Γερμανικά Μάρκα	Σε Αγγλικές Λίρες	Σε Αμερικανικά Δολάρια	Σε Γιέν
Επιτόκιο Κυμαινόμενο	15%		9%	8%	11%	10,25%	5,25%
Κυβερνητικές Επιβαρύνσεις	ΕΦΤΕ, Ν128		ΕΦΤΕ, Ν128	ΕΦΤΕ, Ν128	ΕΦΤΕ, Ν128	ΕΦΤΕ, Ν128	ΕΦΤΕ, Ν128
Διάρκεια (Τίθεται η μέγιστη)	180 μήνες (15 χρόνια)	96 μήνες (8 χρόνια)	96 μήνες (8 χρόνια)	96 μήνες (8 χρόνια)	96 μήνες (8 χρόνια)	96 μήνες (8 χρόνια)	96 μήνες (8 χρόνια)
Ποσό χορήγησης σε δραχμές	25 εκατ.		25 εκατ.	25 εκατ.	25 εκατ.	25 εκατ.	25 εκατ.
Τελική δόση σε δραχμές (5.2.97)	**382.604**	**476.222**	**381.479**	**365.893**	**423.033**	**411.770**	**330.630**

324 δις τα Αμοιβαία Κεφάλαια (1996) INTERAMERICAN!

Στην κορυφή των αποδόσεων και το 1996 βρέθηκε το Interamerican ΣΤΑΘΕΡΟ Αμοιβαίο Κεφάλαιο, προσφέροντας στους επενδυτές του απόδοση 15,2% για ολόκληρο το χρόνο, δηλαδή μία ποσοστιαία μονάδα πάνω από το Έντοκο Γραμμάτιο και τέσσερις μονάδες πάνω από το Ταμιευτήριο. Το ενεργητικό του ΣΤΑΘΕΡΟΥ έφθασε τα 233 δισ. δρχ. στις 31/12/96, παρουσιάζοντας αύξηση 54% από την αρχή του χρόνου. Στο χώρο του συναλλάγματος, τα Μ/Μ ΜΑΡΚΟΥ και Μ/Μ ΔΟΛΑΡΙΟΥ με αποδόσεις 7,2% και 10,0% αντίστοιχα, πέτυχαν υψηλότερες αποδόσεις από τις διάφορες Τραπεζικές καταθέσεις στα αντίστοιχα νομίσματα.



Θ. Μπουντουράκης Διευθύνει επιτυχώς την INTERTRUST Α. Κ.

Το ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ Αμοιβαίο Κεφάλαιο και το Αμοιβαίο Κεφάλαιο ΔΟΛΑΡΙΟΥ, εκμεταλλευόμενα την άνοδο των ξένων Χρηματιστηρίων τον προηγούμενο χρόνο, αλλά και τις ευκαιρίες στις διεθνείς αγορές χρήματος, προσέφεραν στους επενδυτές τους ικανοποιητικές αποδόσεις 10,6% και 12,4% αντίστοιχα.

Νέα Προϊόντα/ Πρωτοποριακές Υπηρεσίες

Κατά τη διάρκεια του 1996, εισήχθησαν στην αγορά 3 νέα Αμοιβαία Κεφάλαια INTERAMERICAN: Στο χώρο του συναλλάγματος τα Money Market ΜΑΡΚΟΥ και Money Market ΔΟΛΑΡΙΟΥ, ενώ στον χώρο των Επιτοκίων το Interamerican ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ.

Επίσης, στα πλαίσια της καλύτερης εξυπηρέτησης των επενδυτών, τέθηκε σε λειτουργία μία νέα τηλεφωνική υπηρεσία, η "Αυτόματη Γραμμή Επενδυτών" (61.91.268), η οποία παρέχει τη μοναδική για τα ελληνικά δεδομένα δυνατότητα στον επενδυτή, να γνωρίζει ανά πάσα στιγμή την τρέχουσα αξία των χρημάτων του στα Αμοιβαία Κεφάλαια INTERAMERICAN. Επιπλέον, η INTERTRUST ανέπτυξε 3 πρωτοποριακά σημεία εξυπηρέτησης και ενημέρωσης επενδυτών στο Μαρούσι (Λ. Κηφισίας 117), το Σύνταγμα (Φιλελλήνων 4) και τη Θεσσαλονίκη (Τσιμισκή 109).

Ενεργητικά: Αύξηση 44%

Το 1996, το συνολικό ενεργητικό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων INTERAMERICAN (συμπεριλαμβανομένης και της συνεργασίας με την INTERBANK) παρουσίασε εντυπωσιακή αύξηση κατά 44%, με αποτέλεσμα αυτό να ξεπεράσει στις 31/12/96 τα 324 δισ. δρχ.

Με φανατισμό για επιτυχία και δυναμικό ξεκίνημα οι INTERAMERICAN...ΟΙ!

Ο πρώτος μήνας του έτους 1997 έκλεισε με εντυπωσιακά αποτελέσματα παραγωγής για τους INTERAMERICAN...ούς!
33 ΔΙΣ Νέες Πωλήσεις Αμοιβαίων, 5.500 νέες αιτήσεις Γενικών Ασφαλίσεων, 3.500 νέες αιτήσεις Ζωής ήταν οι αριθμοί που αφήνουν κατάπληκτους τους πάντες!
Μεγάλοι κερδισμένοι δεν θα είναι μόνο αυτοί, αλλά όλη η αγορά που το '97 προβλέπεται να τρέξει γρηγορότερα απ' το '96!
Τα μηνύματα του ΝΑΙ είναι ότι η όλη η Ελληνική Ασφαλιστική αγορά μπαίνει στη μάχη του '97 πιο ανανεωμένη, πιο φανατισμένη, πιο δυνατή. Ο κλάδος αυτοκινήτου δεν πρόκειται ν' αλλάξει αυτή την ορμή, ό,τι και να γίνει κι ας κλείσει η μισή αγορά...
Η Ασφαλιστική βιομηχανία δεν είναι μόνο οι ασφάλειες Αυτοκινήτου... Καλή χρονιά σ' όλους!

Οι άνθρωποι των Πωλήσεων της INTERAMERICAN με τις μεγαλύτερες πωλήσεις της αγοράς. Κατάφεραν να έχουν πωλήσεις που συναγωνίζονται την Τράπεζα Πίστεως και την Εθνική Τράπεζα. 324 ΔΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ Ενεργητικό Α/Κ είναι μεγάλο επίτευγμα. Στην ΦΩΤΟ Δ/τες Υπ/των στο ΝΑΥΠΛΙΟ για κάποιο σεμινάριο, αρχές του 1990, τότε που πρώτη η INTERAMERICAN έφερνε τον θεσμό Αμοιβαίων Κεφαλαίων στο χώρο των Ασφαλιστικών Εταιριών. Ο Δημ. Κοντομηνάς πριν κάνει οτιδήποτε καθότανε μαζί με τους συνεργάτες του στο "θρανίο" και μετά τα υπόλοιπα ήταν εύκολα... Μπράβο τους!



INTERAMERICAN

Νέο ρεκόρ σε ασφάλιστρα, παραγωγή και συμβόλαια



80 δις τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα 1,7 δις τα καθαρά κέρδη από ασφάλειες

Νέο εντυπωσιακό ρεκόρ σημείωσαν τα οικονομικά αποτελέσματα που αφορούν στις ασφαλιστικές δραστηριότητες της INTERAMERICAN το 1996, επιβεβαιώνοντας για άλλη μια φορά τον ηγετικό ρόλο της εταιρίας στην ασφαλιστική αγορά.

Τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα της INTERAMERICAN έφθασαν σε 80 δις δρχ. και τα καθαρά κέρδη, μόνο στους ασφαλιστικούς κλάδους (Ζωής και Ζημιών), ανήλθαν σε 1,7 δις δρχ.

Τα μεγέθη αυτά ξεπέρασαν κάθε αισιόδοξη πρόβλεψη των υπευθύνων του Ομίλου Χρηματοασφαλιστικών Υπηρεσιών INTERAMERICAN, που συνεχίζει ακάθεκτος την ανοδική πορεία του.

Πιο αναλυτικά: τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα INTERAMERICAN Ζωής έφθασαν σε 60,5 δις και της INTERAMERICAN Ζημιών και Οδικής Προστασίας σε 19,5 δις δρχ.

Η εμπιστοσύνη όμως του κοινού προς την INTERAMERICAN επιβεβαιώνεται το 1996 από δύο ακόμη σημαντικές παραμέτρους:

Α. Από τη Νέα Παραγωγή και

Β. Από τα Νέα Συμβόλαια.

Όσον αφορά τη Νέα Παραγωγή Ζωής, έφθασε στο ποσό των 10 δις δραχμών, ενώ η Νέα Παραγωγή Ζημιών έφθασε στο ποσό των 5,5 δις δραχμών. Στα αποτελέσματα αυτά θα πρέπει επίσης να προσθέσουμε και τα 4 δις που προέρχονται από τις διεθνείς δραστηριότητες INTERAMERICAN.

Εξάλλου 181.000 Νέα Συμβόλαια προστέθηκαν το 1996 στην INTERAMERICAN Ζωής και στην INTERAMERICAN Γενικών Ασφαλίσεων.

ΝΕΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Εν τω μεταξύ, ο Όμιλος προχώρησε, το 1996, σε νέες δραστηριότητες και συνεργασίες, με αποκλειστικούς στόχους την προσφορά καλύτερων υπηρεσιών και παροχή ανωτάτου επιπέδου εξυπηρέτησης στο ένα και πλέον εκατομμύριο ασφαλισμένους του σ' όλους τους κλάδους.

Στο πλαίσιο αυτό εντάσσονται:

- Η είσοδός του στον χώρο της Υγείας με την αγορά του Μαιευτηρίου Αθηνών, που θα μετατραπεί σε ένα πρότυπο νοσηλευτικό ίδρυμα υψηλών προδιαγραφών, δεδομένου ότι η INTERAMERICAN έχει περισσότερους από 150.000 ασφαλισμένους για θέματα υγείας και μέσα το '96 κατέβαλε για αποζημιώσεις στο χώρο της υγείας 7 δις δρχ.
- Η συνεργασία του Ομίλου με τον εξειδικευμένο αμερικανικό οργανισμό MONITOR, στελέχη του οποίου παρακολούθησαν επί 7μηνο τις διαδικασίες και από κοινού με στελέχη του Ομίλου ανασχεδίασαν τη στρατηγική του Ομίλου για αύξηση της παραγωγικότητας, καλύτερη ποιότητα υπηρεσιών και αξιοποίηση του ανθρωπίνου δυναμικού. Επιπρόσθετα συγκεκριμένες υπηρεσίες του Ομίλου συνεργάζονται με εξειδικευμένο τμήμα της ARTHUR ANDERSEN Νέας Υόρκης, που θα βοηθήσει την επέκτασή του στο χώρο της Υγείας.

Όλα αυτά αποτελούν έμπρακτη απόδειξη του ενδιαφέροντος του Ομίλου για την ολοκληρωμένη προσέγγιση και ικανοποίηση των ολοένα αυξανόμενων αναγκών των πελατών του. Και είναι γνωστό ότι η INTERAMERICAN όχι μόνο μεσουρανεί στο ελληνικό ασφαλιστικό στερέωμα, αλλά έχει αναπτύξει σημαντικές υπηρεσίες στον Επενδυτικό, Τεχνολογικό και Τηλεπικοινωνιακό χώρο.

XIOSBANK

Η XIOSBANK στην ασφαλιστική αγορά



Από αριστερά ο Γενικός Διευθυντής κ. Γιάννης Πεχλιβανίδης και ο Υπεύθυνος Ασφαλιστικών Προϊόντων κ. Τάσος Παγώνης

Δυναμικό παρόν στο χώρο του Bancassurance δίνει από σήμερα η XIOSBANK.

Η Τράπεζα, αξιοποιώντας για πρώτη φορά τη δυνατότητα να δοθεί ασφαλιστική κάλυψη στην επένδυση του πελάτη, χωρίς ο τελευταίος να επιβαρυνθεί γι' αυτήν, δημιούργησε δύο νέα εύχρηστα ασφαλιστικά-επενδυτικά προϊόντα: Τα ΧΙΟΣΕΦΑΠΑΞ / ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ και ΧΙΟΣΕΦΑΠΑΞ / ΠΑΙΔΙΚΟ.

Έτσι η τράπεζα, χωρίς να επιβαρύνει τον επενδυτή με τις προμήθειες μιας ασφαλιστικής εταιρίας, του παρέχει επαγγελματική διαχείριση των κεφαλαίων του, υψηλές αποδόσεις (βλ.σελ. 2) και τη διασφάλιση ότι κανένα απρόοπτο ή ατυχές συμβάν δεν θα διακόψει την επένδυσή του.

Η απαραίτητη ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται από τους Lloyd's Λονδίνου.

ΧΙΟΣΕΦΑΠΑΞ/ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ

Το προϊόν αυτό στοχεύει στη δημιουργία ενός μεγιστοποιημένου Εφάπαξ ποσού που θα λάβει ο πελάτης την εποχή της συνταξιοδότησής του.

Ο πελάτης επιλέγει μία μηνιαία εισφορά ανάλογη των εισοδημάτων του, που επενδύεται στο Αμοιβαίο Κεφάλαιο της Τράπεζας XiosΣταθερό (απόδοση 16,8% το '96).

Στις μηνιαίες καταβολές προστίθενται τα κέρδη της επένδυσης που επανεπενδύονται.

Σε περίπτωση μόνιμης ή ολικής ανικανότητας του πελάτη, η ασφαλιστική κάλυψη του προγράμματος επιτρέπει τη συνέχιση της καταβολής των εισφορών του και την ολοκλήρωση της επένδυσής του.

Σε περίπτωση θανάτου οι δικαιούχοι που εκείνος θα έχει ορίσει θα λάβουν ολόκληρο το ποσό της επένδυσης, αλλά και ποσό ίσο με το 100πλάσιο της μηνιαίας εισφοράς του πελάτη.

Ο πελάτης μπορεί να διακόψει το πρόγραμμα ανά πάσα στιγμή, χωρίς καμιά επίπτωση στην επένδυσή του. Η συμμετοχή στο πρόγραμμα μπορεί να ξεκινήσει από ηλικία 20 έως 59 ετών και η διάρκειά του αποτελεί επιλογή του συμμετέχοντος, λήγει πάντως όταν ο πελάτης φθάσει 65 ετών.

ΧΙΟΣΕΦΑΠΑΞ/ΠΑΙΔΙΚΟ

Αντίστοιχη είναι η λειτουργία και αυτού του προϊόντος, που αποσκοπεί στη δημιουργία ενός μεγιστοποιημένου Εφάπαξ ποσού, με αποδέκτη το παιδί κατά την ενηλικίωσή του.

Συμβαλλόμενος στο πρόγραμμα είναι ο οποιοσδήποτε συγγενής του παιδιού.

Σε περίπτωση θανάτου ή μόνιμης ανικανότητας του συμβαλλόμενου από ατύχημα ή ασθένεια, εξασφαλίζεται από το πρόγραμμα η συνέχιση των μηνιαίων καταβολών έως ότου το πρόγραμμα ολοκληρωθεί. Οι μηνιαίες καταβολές επιλογής του πελάτη επενδύονται επίσης στο A/K XiosΣταθερό.

Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΡΟΣ ΤΟ Χ.Α.Α.

Ως γνωστόν η XIOSBANK βρίσκεται προ των πυλών της Σοφοκλέους.

Η Τράπεζα έχει καταθέσει το απαραίτητο για τον σκοπό αυτό ενημερωτικό δελτίο στο Χρηματιστήριο, έχοντας ολοκληρώσει το φορολογικό έλεγχο των προηγούμενων χρήσεων μέχρι και το 1995.

Το 1996 τα αποτελέσματα της Τράπεζας υπήρξαν εντυπωσιακά. Τα προ φόρων κέρδη της διαμορφώνονται στα 2.100 εκατ. δρχ. με βάση προσωρινά στοιχεία, σημειώνοντας άνοδο 20% σε σχέση με την περασμένη χρήση.

Οι χορηγήσεις ανήλθαν σε 103 δισ. δρχ. παρουσιάζοντας αύξηση 24%, από τις οποίες αφορούσαν την επιχειρηματική πίστη 36 δισ. δρχ. και την καταναλωτική πίστη 67 δισ. δρχ.

Τα συνολικά διαχειριζόμενα από την Τράπεζα κεφάλαια ανήλθαν σε 355 δισ. δρχ. και σημείωσαν αύξηση 38% σε σχέση με το '95, από τα οποία τα 172 δισ. δρχ. αντιπροσωπεύουν καταθέσεις (αύξηση 17%).

Αξίζει να σημειωθεί ότι το μερίδιο αγοράς της Τράπεζας σε καταναλωτικά δάνεια είναι 9%, σε δάνεια για την απόκτηση αυτοκινήτου 8%, ενώ η Τράπεζα διεκδικεί μερίδιο αγοράς 5,5% των αναδοχών για εισαγωγή νέων εταιριών στο Χ.Α.Α.

Συγκριτικό Παράδειγμα
ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΑΓΟΡΑΣ	**ΧΙΟΣΕΦΑΠΑΞ**
(Για άνδρα 40 ετών)	(Άσχετα από ηλικία και γένος)
Εισφορά: 240.000 δρχ./χρόνο	Εισφορά: 20.000 δρχ./μήνα
Διάρκεια: 20 χρόνια	Διάρκεια: 20 χρόνια
Επιτόκιο επένδυσης Ασφαλιστικής Εταιρίας σε Αμοιβαίο (πριν από διάφορες μειώσεις) :15% (σε όλη τη διάρκεια)	Επιτόκιο επένδυσης Αμοιβαίου: 15% (σε όλη τη διάρκεια)
Τελική Απόδοση: 15.000.000 δρχ. (Μετά από τις διάφορες μειώσεις)	**Τελική Απόδοση: 25.000.000 δρχ. (Δεν υπάρχουν μειώσεις)**

ΦΟΙΝΙΞ

Θεαματική ΑΥΞΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΤΟ 1996



Ο Γενικός Διευθυντής του Φοίνικα κ. Γ. Κώτσαλος



Σε 19,5 δισ. δρχ. ανήλθε ο όγκος των ασφαλίστρων της ΦΟΙΝΙΞ Ασφάλειες το 1996, σημειώνοντας αύξηση σε ποσοστό 40% συγκριτικά με την περυσινή χρονιά, όταν ο μέσος όρος αύξησης της αγοράς κυμάνθηκε γύρω στο 12,87%.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η θεαματικότερη άνοδος του δικτύου πωλήσεων της εταιρίας εμφανίστηκε στην περιφέρεια, πιστοποιώντας έτσι τις επιτυχημένες προσπάθειες που καταβάλει η διοίκηση της εταρίας για ενδυνάμωση των περιφερειακών διευθύνσεων. Ειδικότερα στην Κρήτη και στα Δωδεκάνησα παρουσιάστηκε αύξηση ύψους 46% σε σχέση με το 1995, στην Πελοπόννησο 48%, στην Ανατολική Μακεδονία και Θράκη 34% και στη Θεσσαλία 46%.

Παράλληλα το 55% των πωλήσεων της εταιρίας πραγματοποιήθηκε από πράκτορες. Ιδιαίτερα σημαντικό είναι το γεγονός ότι το 1996 προστέθηκαν 275 νέοι πράκτορες στο δυναμικό του Φοίνικα, καθώς και 90.000 νέοι πελάτες, υλοποιώντας έτσι την επιλογή της Διοίκησης της εταιρίας για διεύρυνση της πελατειακής βάσης, με στόχο να υπάρχουν πολλοί και μικροί πελάτες και όχι λίγοι και μεγάλοι, από τους οποίους όμως η εταιρία θα εξαρτάται σημαντικά. Αξιοσημείωτη επίσης είναι η μείωση των γενικών εξόδων στο 8%. Όσον αφορά τα κέρδη, δε θα παρουσιάσουν σημαντική διαφορά σε σχέση με το 1995.

Εξάλλου, ο Φοίνικας θα προχωρήσει το 1997 στην προώθηση δύο νέων προϊόντων για τα δεδομένα της ελληνικής αγοράς. Το πρώτο αφορά την προσφορά παράτασης εγγύησης των μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, ενώ το δεύτερο προσφέρει παράταση εγγύησης σε ηλεκτρικές συσκευές. Εκτίμηση της διοίκησης της εταιρίας είναι ότι στο πρώτο πρόγραμμα θα ενταχθούν 4.000 αυτοκίνητα, ενώ ανταγωνιστής θα είναι η σουηδική Scandia. Με την εφαρμογή του δεύτερου προϊόντος ο Φοίνικας εισέρχεται στον τομέα της καταναλωτικής ασφάλισης. Επίσης, πολύ ικανοποιητική ήταν η πορεία του ΦΟΙΝΙΚΑ στο εξωτερικό, όπου η στρατηγική ανάπτυξής του συμβαδίζει με αυτήν της Εμπορικής Τράπεζας. Ειδικότερα ανοδικό αποτέλεσμα απέδωσαν οι δραστηριότητες της εταιρίας στη Γερμανία, όπου τα κέρδη για το 1996 ανήλθαν σε 57 εκ. δρχ. (390.000 DM). Το 1997 ο Φοίνικας στοχεύει στην επέκταση της δραστηριότητάς του στο Μόναχο, ενώ θα ακολουθήσει και το Βερολίνο.

Τέλος, τους σημαντικότερους στόχους του 1997 για την εταιρία θα αποτελέσουν το ξεκίνημα εξυγιαντικής προσπάθειας με σκοπό την πώληση εκτάσεων και κτιρίων, καθώς και η περαιτέρω αύξηση της πελατειακής και η εκ νέου μείωση των γενικών εξόδων.

Για περισσότερες πληροφορίες

ΑΘΗΝΑ: ΟΜΗΡΟΥ 2, ΤΗΛ: 3295111, FAX: 3254739 • ΕΡΜΟΥ 2, ΤΗΛ: 3295451-2, FAX: 3254737 • ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 240, ΤΗΛ: 3295475-6, FAX: 6536379 • Γ' ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 144, ΤΗΛ: 8228162 **ΠΕΙΡΑΙΑΣ:** ΤΣΑΜΑΔΟΥ 7, ΤΗΛ: 4220474-8, FAX: 4177142 **ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ:** ΙΩΝΟΣ ΔΡΑΓΟΥΜΗ 5, ΤΗΛ: (031) 535540, FAX: 542607 **ΧΑΛΚΙΔΑ:** ΑΓΓ. ΓΟΒΙΟΥ & ΦΑΒΙΕΡΟΥ 2, ΤΗΛ: (0221) 76380, 76280, FAX: 76080 **ΚΑΤΕΡΙΝΗ:** ΕΙΡΗΝΗΣ 31, ΤΗΛ: (0351) 21982, FAX: 21982 **ΒΕΡΟΙΑ:** ΕΛ. ΒΕΝΙΖΕΛΟΥ 7, ΤΗΛ: (0331) 60080, FAX: 22654 **ΕΔΕΣΣΑ:** ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ 7, ΤΗΛ: (0381) 24964, FAX: 24964 **ΠΑΤΡΑ:** ΑΓ. ΑΝΔΡΕΑ 53, ΤΗΛ: (061) 279516-7, 278261, FAX: 226911 **ΑΜΑΛΙΑΔΑ:** ΠΥΡΡΩΝΟΣ & ΚΑΡΑΪΣΚΑΚΗ, ΤΗΛ: (0622) 28038, FAX: 21371 **ΑΡΓΟΣ:** ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΟΥ 14, ΤΗΛ: (0751) 61616, 67857, FAX: 61617 **ΑΡΤΑ:** ΒΑΣ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 54, ΤΗΛ: (0681) 26109, FAX: 20479 **ΚΑΛΑΜΑΤΑ:** ΧΡ. ΚΟΥΜΑΝΤΟΥ 3, ΤΗΛ: (0721) 25769, FAX: 27380 **ΙΩΑΝΝΙΝΑ:** ΔΩΔΩΝΗΣ 11, ΤΗΛ: (0651) 25740, FAX: 77167 **ΒΟΛΟΣ:** ΙΑΣΩΝΟΣ & ΠΑΥΛΟΥ ΜΕΛΑ 3, ΤΗΛ: (0421) 21122, 27934, FAX: 31449 **ΛΑΡΙΣΑ:** ΜΑΡ. ΑΝΤΥΠΑ 2 & ΓΚΟΥΜΑ, ΤΗΛ: (041) 535849, FAX: 251800 **ΛΑΜΙΑ:** ΡΗΓΑ ΦΕΡΑΙΟΥ 1, ΤΗΛ: (0231) 23225, FAX: 23225 **ΚΑΒΑΛΑ:** ΟΜΟΝΟΙΑΣ 54 (1η ΠΑΡΟΔΟΣ), ΤΗΛ: (051) 229002-3, FAX: 232126 **ΔΡΑΜΑ:** ΣΜΥΡΝΗΣ 6, ΤΗΛ: (0521) 32160, FAX: 32160 **ΚΟΜΟΤΗΝΗ:** ΟΡΦΕΩΣ 7 (Ν. ΛΕΩΦΟΡΟΣ), ΤΗΛ: (0531) 27617, FAX: 36811 **ΑΛΕΞ/ΠΟΛΗ:** Λ. ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ & ΕΥΜΟΛΠΟΥ 1, ΤΗΛ: (0551) 31443, FAX: 34295 **ΞΑΝΘΗ:** ΜΙΧΑΗΛ ΒΟΓΔΟΥ 20, ΤΗΛ: (0541) 24446, FAX: 24446 **ΣΕΡΡΕΣ:** ΔΙΟΝ. ΣΟΛΩΜΟΥ 12, ΤΗΛ: (0321) 25450, FAX: 55550 **ΗΡΑΚΛΕΙΟ:** 25ης ΑΥΓΟΥΣΤΟΥ 66, ΤΗΛ: (081) 287819, 228577, FAX: 221433 **ΧΑΝΙΑ:** ΠΛΑΣΤΗΡΑ 2, ΤΗΛ: (0821) 52860, 56568, FAX: 41169 **ΡΕΘΥΜΝΟ:** ΚΑΖΑΝΤΖΑΚΗ 1, ΤΗΛ: (0831) 52125, 28630, FAX: 26495 **ΡΟΔΟΣ:** Α. ΜΑΡΙΑΣ & ΔΙΓ. ΑΚΡΙΤΑ 13, ΤΗΛ: (0241) 32880, 23880, FAX: 76068

ΑΣΤΗΡ

Σημαντική αύξηση των οικονομικών μεγεθών της "ΑΣΤΗΡ" ΑΑΕ

Στη διάρκεια της εκδήλωσης κοπής πίτας της "ΑΣΤΗΡ" ΑΑΕ, παρουσία και του Προέδρου του Δ.Σ. κ. Ν. Καραμούζη, ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Τρ. Λυσιμάχου παρουσίασε στους εργαζόμενους τα ανεπίσημα αποτελέσματα για το 1996.

Τόνισε ότι η χρονιά αυτή ήταν η καλύτερη στην ιστορία της "ΑΣΤΗΡ" ΑΑΕ από πλευράς αύξησης της παραγωγής ασφαλίστρων, εξυγίανσης του χαρτοφυλακίου, μείωσης των εξόδων, αύξησης της ρευστότητας της Εταιρίας και ενίσχυσης της τεχνολογικής υποδομής.

Συγκεκριμένα, η παραγωγή ασφαλίστρων ξεπέρασε τα 28 δισ., επιτυγχάνοντας δηλαδή αύξηση άνω του 32% σε σχέση με το 1995. Η αύξηση αυτή είναι υπερδιπλάσια του εκτιμώμενου μέσου όρου αύξησης ασφαλίστρων της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Είναι άξιο παρατηρήσεως ότι μέσα στα τρία τελευταία χρόνια η παραγωγή ασφαλίστρων της Εταιρίας σχεδόν διπλασιάστηκε.



Ο Διευθύνων Σύμβουλος (μέχρι 19/1/97) και Γεν. Διευθυντής της "ΑΣΤΗΡ" ΑΑΕ κ. Τρ. Λυσιμάχου και ο Πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Ν. Καραμούζης.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	1995	1996	%
ΣΥΝΟΛΟ	21.200	28.000	32%
ΓΕΝΙΚΕΣ	15.400	20.200	31%
ΖΩΗΣ	5.800	7.800	35%

Τα ποσά είναι σε χιλιάδες δρχ.

Στους Κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων η αύξηση ήταν 31%, ενώ στις ασφαλίσεις Ζωής η αύξηση ξεπέρασε το 35%.

Η βελτίωση της Μηχανογραφικής υποδομής της Εταιρίας και η μη αύξηση του προσωπικού, καθώς και η μείωση των εξόδων, βελτίωσε το γενικό δείκτη εξόδων κατά 8 ποσοστιαίες μονάδες με έντονες τάσεις περαιτέρω μείωσης.

Συγκεκριμένα μέτρα που πάρθηκαν για την αύξηση της ρευστότητας απέδωσαν έτσι ώστε να βελτιωθεί ο δείκτης κατά 10 περίπου ποσοστιαίες μονάδες.

Τέλος, η εξυγίανση του χαρτοφυλακίου οδήγησε σε θετικά τεχνικά αποτελέσματα.

Τελειώνοντας ο κ. Λυσιμάχου τόνισε ότι φέτος θα γίνει προσπάθεια να ενισχυθούν οι προβλέψεις της Εταιρίας, πράγμα αναγκαίο εφόσον η παραγωγή της Εταιρίας είναι τόσο αυξημένη.

Ο Πρόεδρος της Εταιρίας κ. Ν. Καραμούζης αναφέρθηκε στη σοβαρότητα του εγχειρήματος της συγχώνευσης της "ΑΣΤΗΡ" ΑΑΕ με την "ΕΘΝΙΚΗ" ΑΕΕΓΑ και τόνισε ότι έτσι θα δημιουργηθεί μια πολύ μεγάλη Ασφαλιστική Εταιρία που θα μπορεί να παίξει σοβαρό ρόλο στην Ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά και να ανταγωνιστεί με επιτυχία τις μεγαλύτερες Ασφαλιστικές Εταιρίες της Ευρώπης.

Η "ΑΣΤΗΡ" ΑΑΕ με τους συνεχιζόμενους έντονους ρυθμούς ανάπτυξης θα συμβάλει αποτελεσματικά στην επιτυχία αυτού του εγχειρήματος, που θα πρέπει να ολοκληρωθεί μέχρι το τέλος του 1997.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΠΡΟΛΗΨΗ ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΘΕΡΑΠΕΙΑ
ΥΓΕΙΑ 2001

ΕΦ' ΟΡΟΥ ΖΩΗΣ
100% ΚΑΛΥΨΗ
ΕΝΤΟΣ-ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΧΤΥΠΑ ΞΥΛΟ ΥΓΕΙΑ 2001
ΠΡΟΛΗΨΗ • ΔΙΑΓΝΩΣΗ • ΘΕΡΑΠΕΙΑ

Ένα νέο πρόγραμμα από την ΕΘΝΙΚΗ, που φέρνει νέα εποχή στην Ασφάλιση Υγείας. Ξεπερνώντας τα παραδοσιακά ασφαλιστικά προγράμματα, που καλύπτουν μόνο τη Νοσοκομειακή Περίθαλψη, το Υγεία 2001 προχωράει πολλά βήματα πιο πέρα, παρέχοντας ένα ευρύτερο φάσμα ασφαλιστικών καλύψεων. Από την πρόληψη στη διάγνωση. Από τη διάγνωση στη θεραπεία.

Το Υγεία 2001 είναι πράγματι μοναδικό, γιατί καλύπτει τη Νοσοκομειακή Περίθαλψη:

-Σε οποιοδήποτε νοσοκομείο στην Ελλάδα ή στο Εξωτερικό.

-Σε οποιαδήποτε θέση ή κατηγορία δωματίου.

-Μέχρι και 100% των δαπανών νοσηλείας, καθώς και των ιατρικών αμοιβών.

-Εφ' όρου ζωής.

Κανένα άλλο πρόγραμμα στην Ελλάδα δεν εξασφαλίζει συνδυασμένες μαζί όλες αυτές τις παροχές και μάλιστα, με τόσο χαμηλό ασφάλιστρο.

Η έγκαιρη και σωστή διάγνωση είναι θεμελιώδης προϋπόθεση για την πρόληψη και την άμεση αντιμετώπιση οποιασδήποτε κατάστασης. Με την παροχή αυτή, ύστερα από σύσταση του θεράποντος ιατρού, δίδεται η δυνατότητα στον ασφαλιζόμενο να υποβάλλεται σε εξετάσεις στα συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα της ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗΣ στην Αθήνα και στη Θεσ/νίκη και σε επιλεγμένα διαγνωστικά κέντρα στην υπόλοιπη Ελλάδα.

Η Εθνική Ασφαλιστική αναλαμβάνει το κόστος των εξετάσεων μέχρι ενός ορίου ετησίως, ανάλογα με το συνδυασμό της Νοσοκομειακής Περίθαλψης του ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

Σε περίπτωση που τα έξοδα των εξωνοσοκομειακών διαγνωστικών εξετάσεων υπερβούν το ετήσιο ανώτατο όριο εξόδων και χρειαστούν κι άλλες εξετάσεις, το επιπλέον ποσό καταβάλλεται με βάση τον ειδικό τιμοκατάλογο που ισχύει για την Εθνική Ασφαλιστική.

"Η "Εθνική Ασφαλιστική", συνεχίζοντας μεθοδευμένα και σωστά την αναπτυξιακή της πολιτική που την ωθεί σταθερά στον Ηγετικό της ρόλο στον χώρο των Ασφαλειών, πρωτοτυπεί παρέχοντας στους πελάτες της τη δυνατότητα των εξωνοσοκομειακών διαγνωστικών εξετάσεων και στους



κ. Λ. Τζόλδος

Συνεργάτες της "δυνατά εργαλεία" για να στηρίξει την προσπάθειά τους για ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες", μας δήλωσε για το νέο πρόγραμμα ο κ. Λάμπρος Τζόλδος, Διευθυντής Marketing-Πωλήσεων Δικτύου.

Πράγματι, οι άνθρωποι του Όμιλου της Εθνικής Τράπεζας ξεκινούν το 1997 με ΟΛΕΣ τις προϋποθέσεις υπέρ τους. Δύναμη, οικονομική ευρωστία, ηγεσία, προοπτική είναι στην υπηρεσία των ανθρώπων της ΕΘΝΙΚΗΣ.

Nationale-Nederlanden

ΝΕΟ επίτευγμα αισιοδοξίας των ασφαλιστών

Nationale-Nederlanden

ΤΑ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ NATIONALE-NEDERLANDEN

Η Nationale - Nederlanden Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων διαχειρίζεται τέσσερα αμοιβαία κεφάλαια: το Nationale - Nederlanden Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εισοδήματος Ομολογιακό Εσωτερικού, το Nationale - Nederlanden Αναπτυξιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο Μετοχικό Εσωτερικού, το Nationale-Nederlanden Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο Ομολόγων και το Nationale-Nederlanden Αμοιβαίο Κεφάλαιο Διαχείρισης Διαθέσιμων.

Η εμπιστοσύνη των επενδυτών στα αμοιβαία κεφάλαια της Nationale-Nederlanden φαίνεται ανάγλυφα στην άνοδο του συνολικού ενεργητικού της Εταιρίας στα 90,1 δισ. δρχ.

Το μεγαλύτερο μερίδιο του συνολικού ενεργητικού αποτελεί το Α/Κ Εισοδήματος Ομολογιακό Εσωτερικού με 81,4 δισ. και ακολουθούν το Αναπτυξιακό Α/Κ Μετοχικό Εσωτερικού με 5,5 δισ., το Διεθνές Α/Κ Ομολόγων με 1,2 δισ. δρχ. και το Α/Κ Διαχείρισης Διαθέσιμων με 1,7 δισ. δρχ.

ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ

Το Nationale-Nederlanden Α/Κ Εισοδήματος Ομολογιακό Εσωτερικού επενδύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του σε τίτλους σταθερού εισοδήματος (Ομόλογα, ΕΓΕΔ κ.λπ.) και αποτελεί την καλύτερη επιλογή για αποταμιευτές που προτιμούν την ασφάλεια των τίτλων σταθερής απόδοσης, αλλά παράλληλα δεν επιθυμούν να δεσμεύσουν τα κεφάλαιά τους σε μακροχρόνια ομόλογα.

Με δεδομένη την πτωτική τάση των επιτοκίων της διατραπεζικής αγοράς για το υπόλοιπο του 1997, η Nationale-Nederlanden Α.Ε.Δ.Α.Κ. συνέχισε την πολιτική επένδυσης σε μακροχρόνιους τίτλους του Ελληνικού Δημοσίου που προσφέρουν ανώτερες αποδόσεις. Επίσης αξιοποιήθηκαν προς όφελος των μεριδιούχων και οι δυνατότητες που προσφέρει η δευτερογενής αγορά.

Το μεγαλύτερο μέρος του Nationale-Nederlanden Α/Κ Εισοδήματος Ομολογιακό Εσωτερικού είναι τοποθετημένο σε πολυετή ομόλογα, ενώ μικρό μέρος επενδύεται σε υψηλότοκες καταθέσεις.

Η αύξηση του ενεργητικού του κατά 81,46% στο 1996 επιβεβαιώνει τη στροφή των επενδυτών προς τα αμοιβαία κεφάλαια και την ιδιαίτερη προτίμηση προς το Nationale-Nederlanden Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εισοδήματος.

Η απόδοσή του κατά το 1996 ήταν 15,05% και συγκαταλέγεται ανάμεσα στα πρώτα της κατηγορίας του, ξεπερνώντας τόσο τη μέση απόδοση των σταθερών Α/Κ όσο και την αντίστοιχη του ετήσιου ΕΓΕΔ.

ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ

Το Nationale-Nederlanden Αναπτυξιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο απευθύνεται σε επενδυτές που πιστεύουν στην προοπτική του ελληνικού χρηματιστηρίου. Το Nationale-Nederlanden Αναπτυξιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο είναι επενδυτικά προσανατολισμένο σε μικρό αριθμό αυστηρά επιλεγμένων μετοχών, κυρίως blue chips.

Η επενδυτική πολιτική κατά τη διάρκεια του 1996 θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ως μια έντονη στροφή προς την ποιότητα.

Οι κυριότεροι κλάδοι ήταν: Τράπεζες (28,1%), Τρόφιμα (19,7%), Τηλεπ/νίες (8%), Τσιμεντοβιομηχανίες (9,5%), Μεταλλουργικές εταιρίες (8,3%).

Η απόδοση του Nationale-Nederlanden Αναπτυξιακού Αμοιβαίου Κεφαλαίου κατά το 1996 ήταν 0,85%, η οποία είναι μια από τις καλύτερες μεταξύ των αναπτυξιακών Α/Κ και σημαντικά πάνω από τον μέσο όρο των αναπτυξιακών αμοιβαίων κεφαλαίων.

Οι προοπτικές για τις χρηματιστηριακές εξελίξεις στο 1997 είναι εξαιρετικές. Υπό την προϋπόθεση ότι δεν θα υπάρξουν αστάθμητες εξελίξεις, η εμμονή στους στόχους σύγκλισης της οικονομίας, η πτωτική τάση των επιτοκίων, η δρομολόγηση των ήδη καθυστερημένων "μεγάλων έργων" και η αποκατάσταση της αξιοπιστίας του Χρηματιστηρίου δημιουργούν ένα ευνοϊκό πλαίσιο για συνέχιση της δυναμικής πορείας που έχει ξεκινήσει από τις αρχές του 1997.

ΔΙΕΘΝΕΣ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΟΜΟΛΟΓΩΝ

Το Nationale-Nederlanden Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο Ομολόγων επενδύει το μεγαλύτερο ποσοστό του ενεργητικού του σε τίτλους σταθερής απόδοσης (καταθέσεις, ομόλογα, ομολογίες οργανισμών ή επιχειρήσεων) του εξωτερικού.

Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου βασίζεται σε μια διασπορά σε ομόλογα διαφόρων νομισμάτων με έμφαση στο γερμανικό μάρκο και το ολλανδικό φιορίνι που αποτελούν τον βασικό πυρήνα του χαρτοφυλακίου.

Η απόδοση του Nationale-Nederlanden Διεθνούς Αμοιβαίου Κεφαλαίου Ομολόγων στο 1996 ήταν 3,4%. Κατά το 1996 οι αποδόσεις των διεθνών αμοιβαίων κεφαλαίων υπολείπονται των αντίστοιχων του 1995 λόγω της πολιτικής της "σκληρής δραχμής" και της πτώσης των τιμών των διεθνών ομολόγων.

Α/Κ Διαχείρισης Διαθεσίμων

Το Α/Κ Δ. Διαθεσίμων είχε πολύ θετική πορεία, αφού στο σύντομο διάστημα από την έναρξη διάθεσής του το ενεργητικό του υπερδιπλασιάσθηκε. Η ετησιοποιημένη απόδοσή του από τη σύστασή μέχρι τέλος Νοεμβρίου ήταν 12,5%. Η απόδοση αυτή το καθιστά πολύ ελκυστική επένδυση τόσο για βραχυχρόνια τοποθέτηση όσο και για μεσοπρόθεσμη επένδυση στα πλαίσια ενός συντηρητικού χαρτοφυλακίου.



Ο κ. Μανώλης Ανδρόνικος, ο μεγάλος "εμψυχωτής" των ανθρώπων της N.N. Το '96 "ανέβασαν" τα Α/Κ στα 90 δισ. και το '97 μάλλον θα τα διπλασιάσουν...

Nationale-Nederlanden

ΜΠΡΑΒΟ!

Συνεχίζει πρώτη η Σοφία Ρατσιάτου

της **Nationale-Nederlanden** του ING Group



κ. Σοφία Ρατσιάτου

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

Ρατσιάτου Σοφία του Νικοδημητρίου
Διευθύντρια υποκαταστήματος της Nationale Nederlanden.
Γεννήθηκε το 1961.
Σπουδές: Πτυχιούχος του Παντείου Πανεπιστημίου.
Συμμετοχή σε πλήθος συνεδρίων και σεμιναρίων.
Hobbies: Γυμναστική, διάβασμα.
Γλώσσες: Αγγλικά, Γαλλικά.
Διεύθυνση επαγγελματική:
Λαμπράκη 6 & Λαζαράκη 43,
166 74 - Γλυφάδα.
Τηλ. 89 49 655, Fax: 89 45 579.

Πρώτη AGENCY MANAGER και το 1996, στην NN αλλά και για όλη την Ελληνοκυπριακή αγορά η Σοφία Ρατσιάτου.

Νέα παραγωγή: 794.600.000 δρχ.!!!

Ασφάλιστρα μόνο Ζωής.

Διευθύντρια υποκαταστήματος με ακόμα μεγαλύτερη εγγύηση για το παρόν και το μέλλον των ανθρώπων και πελατών της. Πλησίασε τις 5.000 ο αριθμός των νέων πελατών που προστέθηκαν φέτος στο υποκατάστημά της. Κοντά στα 4 δισεκατομμύρια επιπλέον οι πωλήσεις των Αμοιβαίων Κεφαλαίων του γραφείου της, αυξάνοντας και μοιράζοντας αμοιβαία τους τίτλους τιμής και χρήματος με τους συνεργάτες της...

Αμοιβαία τα αισθήματα και συναισθήματα επιτυχίας, προόδου, δουλειάς, προσπαθειών, θυσιών, αγώνων, αγωνιών, αποτυχιών και θριάμβων μέσα στο δημιουργικό εργαστήρι πρωταθλητών-ασφαλιστών πρώτης γραμμής και πρώτης θέσεως!

Η Σοφία κατάφερε δίπλα στο άστρο της να λάμπουν τα αστέρια των συνεργατών της. Δίπλα της είναι τα "παληκάρια" της, τ' αστέρια της, τα "καμάρια" της που διψούν με απληστία τη διάκριση, το ρεκόρ, την επιτυχία, τον μεγαλύτερο στόχο.

"Μπράβο Σοφία" της είπαμε κι απάντησε μεταφέροντας σαν δώρο το μπράβο μας στους συνεργάτες της: "Αυτοί το αξίζουν" είπε, "Αυτοί ζούνε χιλιάδες οικογένειες που απολαμβάνουν" τη στήριξη της NN στη δύσκολη εποχή μας.

Εμείς όλοι με τη δύναμη του Ομίλου μας θέλουμε να κάνουμε ό,τι γίνεται καλύτερο για τους συνεργάτες μας και τους πελάτες μας "Αυτό μόνο έχω να πω" είπε.

Τα στοιχεία δείχνουν ότι όντως η Σοφία κάνει ό,τι μπορεί καλύτερο και με πολλές προσωπικές θυσίες. Οι άνθρωποι της κορυφής είναι σεμνοί, σοφοί, εργατικοί, ολιγόλογοι. Έχουν "τρακ" όταν μιλάνε γιατί δεν "χρησιμοποιούν" πολύ τα λόγια στη ζωή τους. Αυτοί ξέρουν να "μιλάνε" με το έργο τους. Το ΝΑΙ συγχαίρει την κ. Σοφία Ρατσιάτου για το σημαντικό επίτευγμά της στα πλαίσια της εταιρίας της, της NN, αλλά και για την επιτυχία της να στέκει "εκεί ψηλά στην κορυφή" ένα αστέρι οδηγός για όλους τους "ξενύχτηδες" που αγρυπνούν περπατώντας να φτάσουν κάπου κοντά ή πιο ψηλά απ' αυτήν... Και ευτυχώς για τις εταιρίες είναι πολλοί αυτοί οι ξύπνιοι που ονειρεύονται μ' ανοιχτά μάτια "ν' ανέβουν ακόμα λίγο ψηλότερα κα να δουν τις αμυγδαλιές ν' ανθίζουν"...

Μπράβο, συνέχισε, Σοφία Ρατσιάτου της NN!! Πες δόξα τω Θεώ, κάνε το σταυρό σου, προχώρα και δεν πρόκειται να πειράξει τίποτα τις επιτυχίες σου και σένα! Καλή νέα χρονιά!

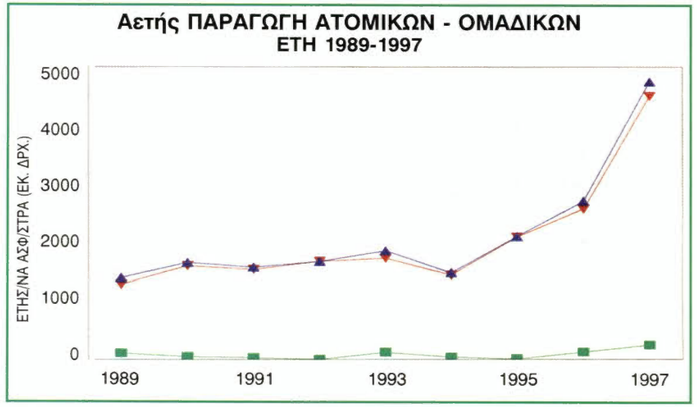
Ευαγ. Σπύρου

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

Ομαδικό επίτευγμα η αύξηση παραγωγής της Αγροτικής Ζωής!

ΑΤΟΜΙΚΕΣ - ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ Α'ετης ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΕΤΗ 1989 - 1997				
Α/Α	ΕΤΗ	Α'ετη ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ		
		ΑΤΟΜΙΚΩΝ	ΟΜΑΔΙΚΩΝ	ΣΥΝΟΛΟ
1	1989	1,278.3	115.4	1,393.7
2	1990	1,594.7	54.8	1,649.5
3	1991	1,533.1	37.1	1,570.2
4	1992	1,665.7	3.4	1,669.1
5	1993	1,723.1	127.8	1,850.9
6	1994	1,433.7	46.6	1,480.3
7	1995	2,081.4	15.1	2,096.5
8	1996	2,568.1	132.9	2,701.0
9	1997	4,500.0	250.0	4,750.0

(ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1997 ΑΠΕΙΚΟΝΙΖΟΥΝ ΤΟΝ ΣΤΟΧΟ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ)



Με αύξηση κατά 30% περίπου της πρωτοετούς παραγωγής της έκλεισε το 1996 η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, συνεχίζοντας μία θεαματική πορεία, που την κατατάσει μεταξύ των δυναμικότερων Ασφαλιστικών Εταιριών της χώρας.

Να σημειωθεί ότι η πρωτοετής παραγωγή της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ το 1996 (2,7 δισ.) είναι σχεδόν διπλάσια της ίδιας παραγωγής του 1994 που ήταν 1,4 δισ. Δραχμές.

Αξιοσημείωτο είναι επίσης ότι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ δημιούργησε όλες τις προϋποθέσεις, όπως δυναμική ανασυγκρότηση του Δικτύου της και των κεντρικών υπηρεσιών της (ολοκληρώνεται μέσα στο Γενάρη), ανάπτυξη νέων δυναμικών προϊόντων, όπως το ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ και εφαρμογή πρωτοποριακών συστημάτων όπως το Direct Mail και το Bancassurance σε συνδυασμό με την ολοκλήρωση της συνεργασίας με άλλες Εταιρίες του Ομίλου ΑΤΕ, που της δίνουν τη δυνατότητα να κάνει το μεγάλο άλμα και να στοχεύει σε νέα πρωτοετή παραγωγή για το 1997, που θα είναι σχεδόν διπλάσια της παραγωγής του 1996.

Ταυτόχρονα η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ μπορεί χάρη στην ποιότητα της αποφασιστικής πλειοψηφίας του στελεχιακού δυναμικού, των Εργαζομένων και των Ασφαλιστών της, να παρουσιάζει ιδιαίτερα υψηλή διατηρησιμότητα δικτύου και χαρτοφυλακίου, αλλά και την (αναλογικά) υψηλότερη κερδοφορία μεταξύ των Ασφαλιστικών Εταιριών της χώρας.

SCOPLIFE

ΣΤΑ ΥΨΗ
οι αποδόσεις των επενδυτικών κεφαλαίων



Στα ύψη εκτινάχτηκαν οι συνολικές ετήσιες αποδόσεις των διεθνών επενδυτικών κεφαλαίων της εταιρίας SCOPLIFE, σύμφωνα με τα στοιχεία της 31 Δεκεμβρίου 1996.

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 επενδυτικό κοινό από τον Αύγουστο του 1994 την πρωτοποριακή και ευέλικτη χρηματοοικονομική σειρά προγραμμάτων Global Financial Line.

Στη σειρά αυτή ανήκουν τα ασφαλιστικά - επενδυτικά προγράμματα Bonus Portfolio και Active Plan, που εξασφαλίζουν στους πελάτες της πρόσβαση σε εννέα διεθνή επενδυτικά κεφάλαια και ασφαλιστική κάλυψη με ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο από τη Scoplife.

Την πρώτη θέση των αποδόσεων κατέχει το διεθνές επενδυτικό κεφάλαιο China Opportunities, με απόδοση 52,17% και 50% αντίστοιχα για τα παραπάνω προγράμματα. Το συγκεκριμένο επενδυτικό κεφάλαιο τηρείται σε δολάρια ΗΠΑ και επενδύει σε επιχειρήσεις που είναι εγκατεστημένες στην Κίνα ή και σε επιχειρήσεις που επενδύουν ή αναπτύσσουν εμπορική δραστηριότητα με την Κίνα.

Τη δεύτερη θέση των αποδόσεων κατέχει το κεφάλαιο UK Equity Income Fund, που τηρείται σε λίρες Αγγλίας. Η φιλοσοφία του κεφαλαίου επικεντρώνεται στις επενδύσεις σε εταιρίες που κυρίως δραστηριοποιούνται στο Ηνωμένο Βασίλειο, ενώ ένα ποσοστό του χαρτοφυλακίου μπορεί να επενδύεται και σε έντοκα ομόλογα. Οι αποδόσεις για το 1996 συνολικά ανήλθαν σε 33,87% για το πρόγραμμα Bonus Portfolio και 31,94% για το Active Plan.

Ασφαλιστικό-Επενδυτικό Κεφάλαιο	BONUS PORTFOLIO (%) 1/1-31/12/96	ACTIVE PLAN (%) 1/1-31/12/96
GLOBAL GROWTH FUND (£)	+11,31	+9,81
AMERICAN FUND (USD)	+26,28	+24,14
ASIA PACIFIC FUND (USD)	+15,58	+13,81
WORLD BOND FUND (£)	+9,15	+9,40
EUROPEAN GROWTH FUND (DEM)	+22,56	+20,45
JAPAN GROWTH FUND (£)	-15,40	-16,61
STERLING HIGH YIELD FUND (£)	+25,84	+24,05
CHINA OPPORTUNITIES FUND (US$)	+52,17	+50,00
UK EQUITY INCOME FUND (£)	+33,87	+31,94

Στην τρίτη θέση συμβαδίζουν τα δύο διεθνή κεφάλαια American Fund και Sterling High Yield. Το American Fund τηρείται σε δολάρια ΗΠΑ και είχε αποδόσεις 26,28% και 24,14% για τα δύο παραπάνω προγράμματα το 1996. Το κεφάλαιο αυτό δίνει έμφαση σε επενδύσεις στην αγορά των ΗΠΑ, του Καναδά και της Λατινικής Αμερικής. Το Sterling High Yield, που τηρείται σε λίρες Αγγλίας και είχε συνολικές αποδόσεις 25,84% και 24,05% αντίστοιχα, επενδύει σε αξίες σταθερού επιτοκίου και κρατικά ομόλογα. Επίσης, επενδύει σε υψηλής ποιότητας εταιρίες με τη διαδικασία της "μετατροπής Αξιών".

Για το σύνολο της χρονιάς του 1996, λοιπόν, οι τιμές των μονάδων των προσφερόμενων από τη SCOPLIFE Διεθνών Επενδυτικών Κεφαλαίων παρουσίασαν τις παρακάτω ποσοστιαίες μεταβολές.



Οι αριθμοί αυτοί πρέπει να μελετηθούν πολύ...

Βασικά μεγέθη της ελληνικής και της Ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς κατά το 1994

Μέγεθος	Ελλάς	Ευρωπαϊκή Ένωση	Ποσοστό**%
Ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις (σύνολο αγοράς, εκατ. ECU)*	1.309	429.532	0,30%
εκ των οποίων:			
Ασφάλιστρα Κλάδου Ζωής	644	214.798	0,30%
Ασφάλιστρα Κλάδου Ζημιών	665	214.734	0,31%
Σύνολο επενδύσεων (σύνολο αγοράς, εκατ. ECU)*	1.885	2.117.805	0,09%
Αριθμός εταιριών	149	4.855	3,07%
Αριθμός απασχολούμενων	9.596	911.571	1,05%
Βασικοί δείκτες			
Κατά κεφαλήν ασφάλιστρα (ECU)*	125,6	1.206	10,41%
εκ των οποίων:			
Κατά κεφαλήν ασφ. Κλάδου Ζωής	61,8	633	9,76%
Κατά κεφαλήν ασφ. Κλάδου Ζημιών	63,8	573	11,13%
Ποσοστό ασφαλίστρων επί του ΑΕΠ	2,4%	7,20%	
Ποσοστό επενδύσεων επί του ΑΕΠ	3,48%	32,30%	
Απασχολούμενοι ανά εταιρία	64	161	

**Συναλλαγματική ισοτιμία 31-12-1994: 1 ECU=295,126 δραχμές*
***Ποσοστιαία συμμετοχή της Ελλάδος στο σύνολο του αντίστοιχου μεγέθους της Ευρωπαϊκής Ένωσης.*

Η μορφολογία της ασφαλιστικής αγοράς στην Ε.Ε. και την Ελλάδα

	Ευρωπαϊκή Ένωση	Ελλάδα
Συνολικά ασφάλιστρα (δισ. ECU)	430	1,3
Ασφαλιστικές επενδύσεις (δισ. ECU)	2.117	1,9
Αριθμός ασφαλιστικών εταιριών	4.855	153
Μόνιμα απασχολούμενοι (χιλιάδες)	1.035	10
Ασφάλιστρα ανά κάτοικο (ECU)	1.206	125
Ασφάλιστρα ζωής ανά κάτοικο (ECU)	633	58
Ασφάλιστρα γεν. κλάδ. ανά κάτοικο (ECU)	572	67
Ασφάλιστρα / ΑΕΠ (%)	7,2	2,9
Ασφαλιστικές επενδύσεις / ΑΕΠ (%)	32,3	4,2
Απασχολούμενοι ανά ασφαλιστική εταιρία	161	69
Ασφάλιστρα ανά ασφαλ. εταιρία (εκατ. ECU)	88	9

Πηγή: European Insurance in Figures, 1995, (CEA, Paris 1995)

Η μορφολογία της ασφαλιστικής αγοράς στην Ε.Ε. και την Ελλάδα

	1986	1995	Ποσοστό Αύξησης
Αριθμός ασφαλισθέντων οχημάτων	1.432.014	3.027.668	111,43%
Μέσο κόστος ζημιάς	58.463	296.812	407,69%
Κατώτατα όρια καλύψεων	2.000.000	180.000.000	8.900,00%
Δείκτης τιμών καταναλωτή	75,7	262,8	247,16%
Καθαρά ασφάλιστρα (σύνολο κλάδου)	19.723.541.000	127.314.279.482	545,49%
Μέσο καθαρό ασφάλιστρο ανά όχημα	13.773	42.050	205,31%

Πηγή: Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος

Η συμβολή του ασφαλιστικού τομέα στην οικονομία

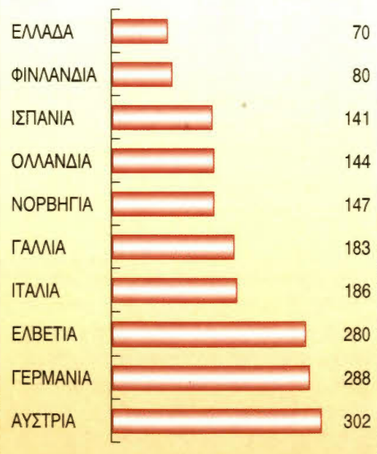
	Ασφάλιστρα προς ΑΕΠ (%)	Ασφαλ/κές επενδύσεις προς ΑΕΠ (%)
Βέλγιο	6,0	30,4
Γερμανία	6,2	30,6
Δανία	5,1	44,7
Ισπανία	5,2	8,7
Γαλλία	9,0	31,6
Βρετανία	11,4	81,6
Ελλάδα	2,9	4,2
Ιρλανδία	10,1	51,6
Ιταλία	3,4	10,7
Ολλανδία	8,9	49,4
Πορτογαλία	5,2	10,3
Αυστρία	5,5	18,4
Ελβετία	9,7	65,9
Νορβηγία	5,6	36,8
Σουηδία	5,0	48,6

Η εξέλιξη της παραγωγής ασφαλίστρων 1990-1995

Έτος	Συνολικά καθαρά ασφάλιστρα	Μεταβολή
1990	48.812.659.904	
1991	58.178.485.587	19,19%
1992	72.702.755.473	24,97%
1993	101.953.802.507	40,23%
1994	117.303.360.010	15,06%
1995	127.314.279.482	8,53%
Μεταβολή 5ετίας		**160,82%**

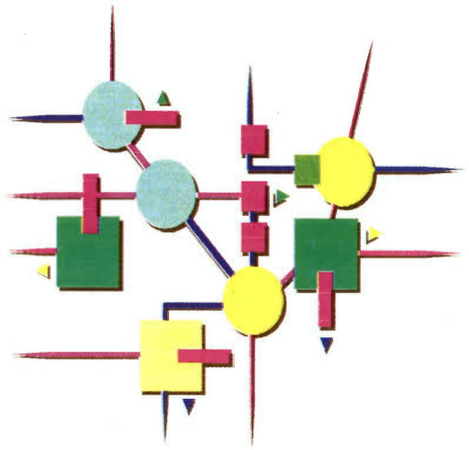
Πηγή: Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος

Σύγκριση μέσου ετήσιου αφαλίστρου σε Ελλάδα - λοιπή Ευρώπη
(στοιχεία 1994 σε ECU)



Πηγή: Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος

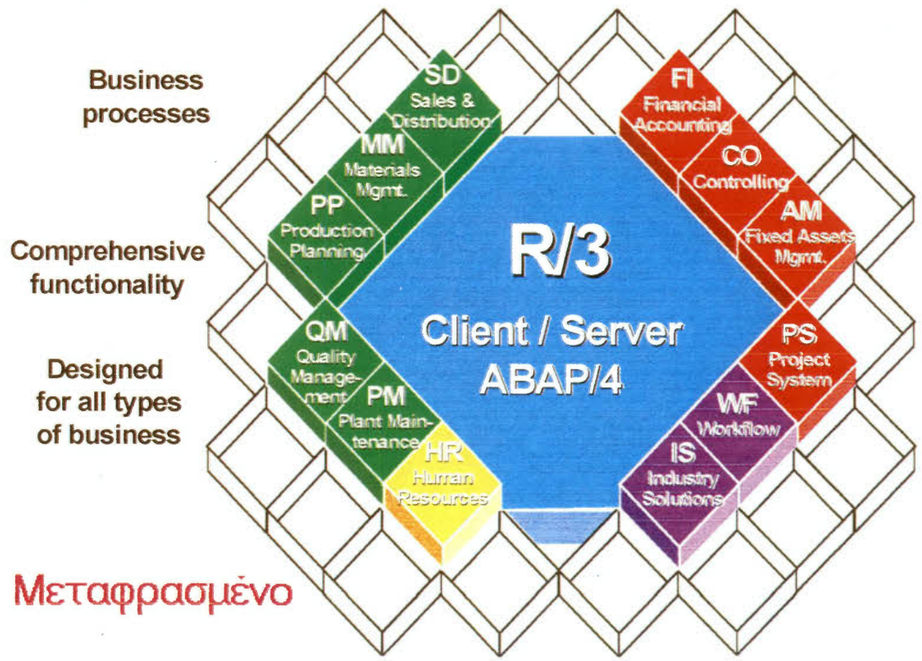
ΣΙΓΟΥΡΙΑ ΚΑΙ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΜΕ ΤΗΝ SAP το No. 1



Το SAP R/3 είναι ένα ολοκληρωμένο πακέτο εφαρμογών που περιλαμβάνει οικονομική διαχείριση, κοστολόγηση, παραγωγή, συντήρηση, διαχείριση υλικών και αποθηκών, προμήθειες, πωλήσεις, διαχείριση προσωπικού, ISO9000 και γενικά κάθε εμπορική δραστηριότητα.
Σήμερα η SAP κατέχει το 34% της παγκόσμιας αγοράς επιχειρησιακού λογισμικού* και λειτουργεί σε πάνω από 8000 επιχειρήσεις, με 40 εγκαταστάσεις στην Ελλάδα.

Εσείς;

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



SAP Hellas S.A.
Καλλιρρόης 103, Αθήνα, τηλ. 9240242, Fax. 9240350

Με δύναμη και πείρα το συγκρότημα ΓΕΝΚΑ

διεκδικεί μερίδιο απ' το μέλλον!

Το ασφαλιστικό ΝΑΙ ήταν εκεί, στις 7/2/97, στη μεγάλη γιορτή του συγκροτήματος ΓΕΝΚΑ και είδε και άκουσε όσα οι φιλοπρόοδοι άνθρωποι της ΓΕΝΚΑ προγραμμάτιζαν για το μέλλον, αλλά και όσα δημιούργησαν ως τώρα και τα οποία μας οδηγούν στη σιγουριά ότι όντως το συγκρότημα ΓΕΝΚΑ θα έχει μερίδιο απ' την ασφαλιστική αγορά του μέλλοντος, αφού κατάφερε να δείξει ότι έχει τις δυνατότητες να δημιουργεί έργο.

Ο αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Γιώργος Χριστόπουλος μοίρασε σ' όλους συμβολικά μερίδιο πίτας, όπως όλο το χρόνο μέσω των εργασιών η ΓΕΝΚΑ μοιράζει μερίδιο ασφάλισης στους πελάτες και μερίδιο εισοδήματος στους ανθρώπους της.

Διευθύνων Σύμβουλος είναι ο κ. Ν. Σταματόπουλος απ' την Αλεξάνδρεια της Αιγύπτου. Είναι ασφαλιστής απ' το 1956 στην Αίγυπτο, μιλά Αγγλικά, Γαλλικά και Αραβικά, κυρίως όμως τη γλώσσα του Ασφαλιστή για τον οποίο μέσα από πολλές δραστηριότητες έδωσε την ζωή του και τη δύναμή του είτε ως μέλος οργάνων του κλάδου, είτε ως μαχόμενος ασφαλιστής καθημερινά. Είναι δε και από τους λίγους Διευθύνοντες Συμβούλους Εταιριών που πάνω στην κάρτα του γράφει τη λέξη "Ασφαλιστής", δηλωτικό της σημασίας που δίνει στην έννοια αυτή και του πώς αντιλαμβάνεται τον ρόλο του.

Συγκινητικά και εύστοχα ήταν τα λόγια που απηύθυναν δυο καλοί ασφαλιστές στη γιορτή των Εταιριών τους, στις 7/2/97:

"Αγαπητοί φίλοι,

Βρισκόμαστε στο κατώφλι του 2000 και είναι προφανές ότι οι καιροί ευνοούν τους δυνατούς και αποφασιστικούς.

Πιστεύουμε ακράδαντα ότι έχουμε φτάσει σε ένα σημείο που από εδώ και πέρα μπορούμε και πρέπει να αντέξουμε την πρόκληση της προόδου και της περαιτέρω ανάπτυξης και το μέλλον μας θα εξαρτηθεί από την ικανότητά μας να πείσουμε ότι πρωτοπορούμε. Η αγορά μας παρουσιάζει μεγάλες δυνατότητες.

Οι πολιτικές, οικονομικές, κοινωνικές και νομοθετικές αλλαγές πάντα θα υπάρχουν και δεν πρέπει να μας βρίσκουν απροετοίμαστους.

Όμως το μεράκι για τη δουλειά μας, το κέφι, ο ενθουσιασμός, η ανανέωση, ο εκσυγχρονισμός είναι τα κύρια όπλα μας σε αυτόν τον όμορφο αγώνα. Οι δυνάμεις που κουβαλάμε μέσα μας, πιστέψτε μας είναι τεράστιες, πρέπει να τις εκμεταλλευτούμε εάν θέλουμε να διατηρούμε πάντα την ελπίδα για μια καλύτερη ζωή."

Η "ΔΥΝΑΜΙΣ" συμπληρώνει 20 χρόνια συνεχούς ανάπτυξης, πάντοτε μέσα σε ένα πλαίσιο συντηρητικής πολιτικής, με αποτέλεσμα όλα αυτά τα χρόνια να παρουσιάζει κέρδη, το Μετοχικό της Κεφάλαιο ανήλθε σε Δρχ. 300.000.000 - το δε Ενεργητικό της υπερβαίνει το 1 δις δρχ.

Η Εταιρία ιδρύθηκε το 1977 από έμπειρους ασφαλιστές εγνωσμένης οικονομικής επιφάνειας και αξίας, που γνωρίζουν καλά την ασφαλιστική αγορά και που είχαν εξασφαλίσει την τεχνική υποστήριξη γνωστών ασφαλιστικών κολοσσών της Ευρώπης.

Θα πρέπει ιδιαίτερα να τονίσουμε ότι το αντασφαλιστικό πρόγραμμα της "ΔΥΝΑΜΙΣ" έχει τοποθετηθεί σε μεγάλους αντασφαλιστικούς οργανισμούς του εξωτερικού.

Οι πολύ στενές και υγιείς συναλλαγές με όλους τους ασφαλιστικούς κολοσσούς επέτρεψαν να λάβουμε μέρος με ένα αξιόλογο ποσοστό στην ασφάλιση του Αεροδρομίου των Σπάτων. Η κάλυψη αυτή αποτελεί ένα αποδεικτικό στοιχείο της φερεγγυότητας της Εταιρίας, του καλού της ονόματος, της οικονομικής της ευρωστίας, αλλά και της σωστής της υποστήριξης από τους αντασφαλιστές της.

(Οι άλλες εταιρίες είναι η ALLIANZ 25%, Gerling 20%, Εθνική 15%, Generali Hellas 12%, Δύναμις 10%, Αστήρ 9%, Φοίνιξ 9%).

Οι δραστηριότητες της "ΔΥΝΑΜΙΣ" επεκτείνονται σε όλους τους κλάδους των Γενικών Ασφαλειών. Είναι χαρακτηριστικό ότι έχουν τη δυνατότητα να καλύπτουν μεγάλα ποσά με την υποστήριξη Συμβατικών και Προαιρετικών Αντασφαλιστών.

Η αύξηση της παραγωγής της ΔΥΝΑΜΙΣ ξεπέρασε το 19% στο 1996.

Το Συγκρότημα "ΓΕΝΚΑ" λειτουργεί στην αγορά μας από το 1877, φέτος αισίως κλείνει 120 χρόνια ζωής.

Προοδεύει αναπτυσσόμενο συνεχώς και κατακτώντας το μερίδιο που του ανήκει από την ασφαλιστική αγορά, χωρίς ποτέ να νοιάζεται για την ποσότητα της παραγωγής αλλά μόνο για την ποιότητα.

Με πρόσφατη ανακοίνωση του Διευθύνοντα Συμβούλου κ. Ν. Σταματόπουλου, το συγκρότημα έχει τακτοποιήσει πλήρως τις υποχρεώσεις του σύμφωνα με την υπάρχουσα νομοθεσία.

Η Εταιρία "GUARDIAN" διανύει το 102 χρόνο δραστηριότητάς της στην Ελλάδα και εκπροσωπείται από τη "ΓΕΝΚΑ" τα τελευταία 52 χρόνια.

Η Εταιρία ALBINGIA VERSICHERUNGSGRUPPE που ανήκει στον όμιλο της "GUARDIAN" παρέχει την υποστήριξή της σε όλο το φάσμα των τεχνικών ασφαλειών τα τελευταία χρόνια.

Επίσης, η Εταιρία MALAYAN INSURANCE COMPANY INC. που σύντομα θα δραστηριοποιηθεί πιο πολύ, έχει δραστηριότητα στην Ελλάδα 30 χρόνων. Η Εταιρία αυτή είναι μία από τις μεγαλύτερες της Άπω Ανατολής και η δραστηριότητά της επεκτείνεται σε πολλές χώρες του κόσμου.

Εξυπακούεται ότι ο μεγάλος αυτός αριθμός Εταιριών δίνει στο συγκρότημα τη δυνατότητα να μπορεί να αναλαμβάνει



Ο κ. Κ. Φιλίππου

ΑΣΤΗΡ ΝΕΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΗΣ Α.Α.Ε. ΑΣΤΗΡ

Ο κ. Κων/νος Φιλίππου ανέλαβε Διευθύνων Σύμβουλος - Γενικός Διευθυντής στην Ασφαλιστική Εταιρία "ΑΣΤΗΡ" μετά την αποχώρηση του κ. Τριαντάφυλλου Λυσιμάχου. Ο κ. Φιλίππου είναι πτυχιούχος της Ανωτάτης Σχολής Εμπορικών και Οικονομικών Επιστημών (Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων).

Προέρχεται από την οικογένεια του ΑΣΤΕΡΑ, όπου επί 22 χρόνια πέρασε με επιτυχία από όλες τις βαθμίδες της ιεραρχίας με καταληκτικό το βαθμό του Διευθυντή Γενικών Ασφαλίσεων από το 1993.

Διετέλεσε μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ" για 4 χρόνια. Είναι μέλος του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Αντιπροσώπων Ελλάδος, Αντιπρόσωπος του ΑΣΤΕΡΑ στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, μέλος της Διοικούσης Επιτροπής του Επικουρικού Κεφαλαίου και μέλος της Επιτροπής Ατυχημάτων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών.

Έχει δημοσιεύσει άρθρα και μελέτες στον Κλαδικό Τύπο και έχει πραγματοποιήσει διαλέξεις επί ασφαλιστικών θεμάτων.

Γνωρίζει Αγγλικά και Γαλλικά, είναι 50 ετών, παντρεμένος με δύο παιδιά.

κάθε ασφαλιστικό κίνδυνο, ενώ ταυτοχρόνως να έχει ένα μεγάλο όριο αποδοχής κινδύνων (CAPACITY) που επιτρέπει να αντιμετωπίζει κάθε πρόβλημα που παρουσιάζεται.

Οι Εταιρίες διαθέτουν αναπτυγμένο δίκτυο πρακτορείων σε όλες σχεδόν τις πόλεις της Ελλάδας και τα τελευταία χρόνια διευρύνουν τη συνεργασία με τους BROKERS της αγοράς μας. Αυτός είναι ένας από τους βασικούς λόγους που κάθε χρόνο δημιουργούν καινούργιες συνεργασίες με αξιόλογα μέλη της ασφαλιστικής οικογένειας, που τα διέπει το ήθος, η γνώση του ασφαλιστικού αντικειμένου, η φερεγγυότητα και γενικά η έξωθεν καλή μαρτυρία".

Στόχος για το 1997 είναι ο κύκλος εργασιών να υπερβεί τα 4 Δις δρχ.

Σε μήνυμά του προς τους συνεργάτες και το προσωπικό των εταιριών ο κ. Ν Σταματόπουλος εξέφρασε τις ευχαριστίες του στο υπαλληλικό προσωπικό, το οποίο δείχνει την ευσυνειδησία του, την εμπειρία του και την αφοσίωσή του στο καθήκον "με κάθε καιρό"...

Το ΝΑΙ, που ήταν παρόν στην κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας, διαπίστωσε και είναι σίγουρο πως το συγκρότημα ΓΕΝΚΑ και οι εταιρίες του δικαιούνται μερίδιο απ' την πίτα του αύριο, απ' την πίτα που θα πάρουν οι εταιρίες του μέλλοντος. Συγχαρητήρια στους ανθρώπους της ΓΕΝΚΑ και καλή χρονιά!



ΕΙΣΤΕ ΑΦΕΝΤΙΚΟ_



στις συναλλαγές σας;;



ΟΡΓΑΝΩΣΤΕ ΤΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΣΑΣ ΑΝΑΓΚΕΣ

Αν είστε ένας ασφαλιστής που έχετε αποφασίσει να οργανώσετε τη δουλειά σας για τη μεγαλύτερη δυνατή επιτυχία, καλό θα ήταν να αρχίζατε με τις χρηματικές σας ανάγκες: πρώτα πόσα χρήματα χρειάζεστε για να καλύψετε τα έξοδά σας και κατόπιν το ποσό που χρειάζεστε για να πραγματοποιήσετε τους προσωπικούς σας στόχους.

Τις πρώτες μέρες της αρχικής σας εκπαίδευσης, γνωρίσατε το θέμα της "πώλησης αναγκών". Μάθατε ότι η επαγγελματική προσέγγιση συνίσταται στο να έχουμε μια δήλωση των ιδιαίτερων αναγκών του υποψήφιου πελάτη και κατόπιν να φτιάξουμε ένα πρόγραμμα για να τις ικανοποιήσουμε.

Αν αυτή είναι μια λογική για να χτίσουμε ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα, είναι εξίσου λογικό να αρχίσετε με τις δικές σας οικονομικές ανάγκες σαν βάση για την οργάνωση της δουλειάς σας.

Αν δεν ξέρετε πόσα χρειάζεστε για να ζήσετε, βαδίζετε στα τυφλά. Αλλά αν γνωρίζετε ξεκάθαρα το ποσό που σας χρειάζεται για τα πάγια έξοδα διαβίωσης, έχετε ήδη θέσει τον πρώτο σας στόχο.

Το πρώτο μέλημα για κάθε ασφαλιστή είναι το εισόδημα. Παρουσιάσεις, συμβόλαια, συνεντεύξεις, τηλεφωνήματα, όλα αυτά είναι μέσα παραγωγής εισοδήματος. Το ατομικό μερίδιο πρέπει να βασίζεται στον ελάχιστο προϋπολογισμό που απαιτείται για να αντιμετωπιστούν τα έξοδα διαβίωσης. Μόνο μετά από αυτό θα μπορείτε να σκέφτεστε και για ό,τι άλλο παραπάνω από αυτά τα έξοδα.

Αρχίστε με τις ανάγκες - προχωρήστε στις επιθυμίες.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΝΑΝΤΙΟΝ ΣΧΕΔΙΑΣΜΕΝΩΝ ΕΞΟΔΩΝ

Έχετε ποτέ προσπαθήσει να ζήσετε με βάση κάποιο οικονομικό προϋπολογισμό; Αν ναι, σίγουρα θα είχατε ένα έντυπο στο οποίο θα σημειώνατε καθημερινά κάθε έξοδο και έτσι στο τέλος του μήνα ξέρατε πού ξοδεύτηκαν τα χρήματά σας.

Το ερώτημα είναι, τι μπορείτε να κάνετε με αυτό. Δεν υπάρχει τίποτε κακό με τον οικονομικό προϋπολογισμό. Μόνο που αν γίνεται μόνο για να γίνεται δεν αποδεικνύει σχεδόν τίποτε. Πέρα δε από αυτό, δεν είναι και τόσο διασκεδαστικό.

Αλλά το να σχεδιάζει κανείς τα έξοδα εκ των προτέρων μπορεί να αποδώσει πολύ περισσότερα από το να βοηθήσει απλά την οικογένειά σας για την οικονομική σιγουριά. Μπορεί να μειώσει την ανησυχία για τα οικονομικά και να προσφέρει πνευματική ηρεμία.

Σε κάθε περίπτωση, θα θέλατε να ξέρετε πώς ξοδέψατε τα χρήματά σας κατά τη διάρκεια των 12 τελευταίων μηνών, με σκοπό να υπολογίσετε τις ανάγκες σας για το επόμενο έτος.

Συνιστούμε να πάρετε τις σημειώσεις σας που καλύπτουν τους τελευταίους 12 μήνες. Πάρτε ένα χαρτί και αθροίστε τις δαπάνες για κάθε κατηγορία. Με γνώση τι ξοδεύετε προχωρήστε στα επόμενα βήματα της νέας χρονιάς που βοηθούν να επιτύχετε.

1ο ΒΗΜΑ

Πρέπει να ανακαλύψετε τι εισόδημα σας χρειάζεται για να καλύψετε τις οικονομικές σας απαιτήσεις.

2ο ΒΗΜΑ

Το δεύτερο βήμα είναι να μεταφράσετε τις χρηματικές σας ανάγκες σε μονάδες εργασίας. Αν είστε στο επάγγελμα για αρκετό καιρό, είναι σχετικά εύκολο να εκτιμήσετε την αξία της δουλειάς που έχετε κάνει στο παρελθόν και αυτό σίγουρα θα σας δώσει μια ιδέα του τι να περιμένετε στο μέλλον. Αν είστε πολύ νέος και δεν έχετε προηγούμενη εμπειρία, θα πρέπει να δουλέψετε με μέσους όρους κάτω από την καθοδήγηση του διευθυντή σας. Και στις δύο περιπτώσεις η αρχή είναι η ίδια.

Ο αντικειμενικός σας σκοπός είναι να καθορίσετε πόση δουλειά πρέπει να κάνετε για να ικανοποιήσετε τις ελάχιστες οικονομικές ανάγκες που εσείς καθορίσατε. Αν γνωρίζετε την αξία κάθε συνάντησης, την αξία κάθε υποψήφιου πελάτη, τότε τα πράγματα είναι εύκολα. Αν δουλεύετε με μέσους όρους τότε πρέπει να χρησιμοποιήσετε αυτούς που θα σας δώσει ο διευθυντής σας.

Αφού έχετε καθορίσει την παραγωγή που απαιτείται για να ικανοποιήσετε τις οικονομικές σας ανάγκες, είστε έτοιμοι να επιμερίσετε τους στόχους σας σε εβδομαδιαία και ημερήσια βάση.

Ας υποθέσουμε ότι έχουμε καθορίσει ότι για να πετύχουμε τον ετήσιο στόχο μας πρέπει να κάνουμε δυο πωλήσεις την εβδομάδα. Αν λοιπόν η αναλογία κλεισιμάτων είναι μια πώληση κάθε τέσσερις παρουσιάσεις, τότε για να πετύχουμε τον ετήσιο στόχο μας πρέπει να κάνουμε οκτώ παρουσιάσεις την εβδομάδα. Παρόμοια, αν ο λόγος παρουσίασεων προς επισκέψεις σε πελάτες είναι 4 προς 10, τότε είναι λογικό ότι πρέπει να επισκεπτόμαστε 20 πελάτες την εβδομάδα.

Φυσικά 20 επισκέψεις σπάνια είναι δουλειά μιας εβδομάδας, αλλά η αρχή είναι η ίδια για κάθε αριθμό επισκέψεων. Ένας δεδομένος αριθμός επισκέψεων παράγει ένα δεδομένο αριθμό παρουσιάσεων, που με τη σειρά τους συνεπάγονται κάποιο αριθμό πωλήσεων και αυτό τελικά σημαίνει ένα καθορισμένο εισόδημα από προμήθειες στην τσέπη μας. Μέσα στο πλαίσιο αυτών των παραγόντων θα συναντήσετε κάποιο αριθμό μεταβλητών, όπως για παράδειγμα την ποιότητα των υποψήφιων πελατών, την ασφαλιστική συνείδηση, την ικανότητα πώλησης κ.ά. Αλλά σε όλες τις περιπτώσεις αυτές οι αρχές θα λειτουργούν υπέρ σου. Θυμηθείτε: είναι ο δικός σας προϋπολογισμός, είναι το δικό σας εισόδημα, είναι η δική σας δουλειά που θα σάς δώσει αποτέλεσμα.

Μέχρι τώρα έχουμε μιλήσει μόνο για τις ελάχιστες οικονομικές απαιτήσεις. Αλλά η ζωή δεν είναι μόνο η πληρωμή των λογαριασμών. Ο σχεδιασμός σας πρέπει απαραίτητα να εμπεριέχει εκείνα τα επιπλέον πράγματα που είναι σπουδαία για εσάς και την οικογένειά σας.

Τι είδους διακοπές σχεδιάζετε να κά-

νετε αυτό το χρόνο και πόσο σκοπεύετε να δουλέψετε γι' αυτές;
Μήπως φέτος είναι η χρονιά που πρέπει να αλλάξετε το παλιό σας αυτοκίνητο;
Το σημείο το οποίο τονίζουμε είναι ότι πρέπει να βάζετε ένα μεγάλο στόχο στον εαυτό σας για τους επόμενους 12 μήνες και να προσπαθείτε να τον πετύχετε.
Ένα από τα αξιώματα αυτής της δουλειάς είναι ότι οι ευκαιρίες για μεγάλο εισόδημα είναι πολύ περισσότερες από αυτές που έχει ένας υπάλληλος. Γιατί να μην το αποδείξετε; Καθορίστε τον στόχο σας και κατόπιν αναλύστε τον σε απλές μονάδες εργασίας. Δύο ή τρεις επιπλέον παρουσιάσεις είναι στην πραγματικότητα αυτό που πρέπει να κάνετε παραπάνω.



ΕΙΜΑΙ ΑΦΕΝΤΙΚΟ ΣΤΗΝ ΕΠΙΛΟΓΗ ΠΕΛΑΤΕΙΑΣ

ΘΑ ΞΕΔΙΑΛΕΓΩ ΤΑ ΑΧΡΗΣΤΑ ΟΝΟΜΑΤΑ

Το να γεμίζετε το αρχείο των υποψηφίων πελατών σας με ονόματα ανθρώπων με τους οποίους δεν είχατε επιτυχία στην πώληση και δεν πρόκειται ποτέ να έχετε, μπορεί να σας βλάψει. Σας δίνουν ένα λανθασμένο αίσθημα ασφάλειας, και θα χάσετε πολύ χρόνο με το να τα παρακολουθείτε.
Χρειάζεται θάρρος από έναν ασφαλιστή να καταστρέφει αμείλικτα, αλλά χρειάζεται θάρρος για να επιτύχει. Ίσως να μην θέλετε να μοιάσετε στον ασφαλιστή που είχε τρεις συνεντεύξεις με τον υποψήφιο, που δεν έκλεισε την πώληση και που πέταξε στα σκουπίδια την καρτέλα του. Αλλά είναι πολύ καλύτερο από το να επισκέπτεστε τον ίδιο πελάτη για τρία χρόνια χωρίς να γίνει η πώληση. Πόσες φορές δεν κοιτούσατε το αρχείο σας και βρίσκατε αμέτρητες καρτέλες υποψηφίων; Αν σας ήταν χρήσιμες, θα είχατε πουλήσει.
Πετάξτε τα κλούβια αυγά!

Nationale Nederlanden

Έτσι μιλάνε οι σωστοί Managers, όπως ο Γιάννης Μπουρλακής της Ν.Ν.:



Ο Διευθυντής της ΝΝ κ. Γιάννης Μπουρλακής ανάμεσα στον Διευθυντή Marketing Πωλήσεων κ. Μ. Ανδρόνικο και τον Τάκη Καραλή Γενικό Διευθυντή της ΝΝ.

Τι φοβάστε περισσότερο;
Τον εφησυχασμό, την απραξία, την ηρεμία, την έλλειψη δημιουργίας, το βόλεμα. Την έλλειψη νέων αναζητήσεων, νέων προβληματισμών.
Ποιοι οι στόχοι σας;
Η ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού. Η έμφαση στην ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών προς τους πελάτες. Η βελτίωση της τεχνικής κατάρτισης των συνεργατών. Η επαγγελματική ωρίμανση των παλαιών συνεργατών. Η επαγγελματική και οικονομική καταξίωσή τους. Η δημιουργία νέου υποκαταστήματος.
Αν δεν είσαστε ό,τι είστε τι θα θέλατε να είστε;
Η φύση της δουλειάς μας εκτός των άλλων έχει έντονο το στοιχείο της δημιουργίας. Επομένως διακατέχομαι από το "ποτέ μην πεις φθάνει έως εδώ". Πιστεύω ότι δεν έχω δώσει και στους άλλους και στον εαυτό μου, αυτό που θα μπορούσα να δώσω. Μέσα στον υπέροχο ασφαλιστικό χώρο με τις τόσες προκλήσεις ασφαλώς θα ήθελα να είμαι "ΤΩΡΑ", εκείνος που με πάθος, αγάπη, δύναμη, συνεχή προσπάθεια θα είμαι μετά πολλά χρόνια - δηλαδή περισσότερο σοφός, πιο ώριμος, πιο ολοκληρωμένος άνθρωπος, περισσότερο επαγγελματίας...

Περιοδικό: Ο κόσμος της ΝΝ)



Είπε...

Κ. Καλπάκης, Προϊστάμενος υποκαταστήματος Μυτιλήνης στην "ΕΘΝΙΚΗ"

Ποιο είναι το μυστικό της επιτυχίας;

Το μυστικό της επιτυχίας έχει δύο σκέλη.
Το πρώτο συνίσταται στη σωστή ενημέρωση συναδέλφων και συνεργατών πάνω στο αντικείμενο της δραστηριότητάς τους. Το δεύτερο έχει να κάνει με την ειλικρίνεια στην προσέγγιση του πελάτη. Πρέπει δηλαδή στον πελάτη να τα εξηγείς όλα.

Περιοδικό "Ανοιχτή Γραμμή" Νοέμβριος '96



ΕΙΜΑΙ ΑΦΕΝΤΙΚΟ ΤΩΝ ΕΝΕΡΓΕΙΩΝ ΜΟΥ

ΔΕΝ ΘΑ ΠΑΡΑΜΕΛΩ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΜΟΥ
ΣΑΝ ΠΗΓΕΣ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΚΑΙ ΝΕΑΣ ΔΟΥΛΕΙΑΣ

Είναι πολύ αποθαρρυντικό να επισκέπτεστε κάποιον πελάτη που είχατε να δείτε καιρό και να ανακαλύπτετε ότι η πώληση έγινε από άλλο ασφαλιστή. Αυτό όμως συμβαίνει σε πολλούς ασφαλιστές και πολύ συχνά μάλιστα. Οι καλύτεροι υποψήφιοι για ασφάλιση ζωής είναι εκείνοι που ήδη έχουν, και οι καλύτεροι υποψήφιοι για σας είναι εκείνοι που ήδη έχουν αγοράσει από εσάς.
Οι έρευνες της LIMRA απέδειξαν ότι οι υπάρχοντες πελάτες είναι οι καλύτεροι υποψήφιοι για πρόσθετη δουλειά. Το να τους παραμελείτε είναι κάτι περισσότερο από καταπάτηση της εμπιστοσύνης που σας έδειξαν. Είναι μεγάλο λάθος εκ μέρους σας διότι η συσσώρευση μιας ολοένα αυξανόμενης λίστας πελατών αντιπροσωπεύει για σας μια πηγή δουλειάς για τα επόμενα χρόνια.
Ένας καλός κανόνας εργασίας είναι να επισκέπτεστε τουλάχιστον ένα πελάτη σας την ημέρα. Σε 300 εργάσιμες ημέρες, αυτό σημαίνει ότι θα επισκεφθείτε 300 πελάτες σας. Φυσικά, η αναζήτηση υποψήφιων ανάμεσα στους πελάτες σας είναι μόνο μέρος της δουλειάς σας, αλλά γιατί να μην το προσπαθήσετε; Είναι απλό, είναι ευχάριστο και ανταμείβει καλά.



ΑΦΕΝΤΙΚΟ Ή ΕΡΓΑΤΗΣ;

ΟΙ 5 ΚΑΛΥΤΕΡΕΣ ΜΟΥ ΑΝΤΑΜΟΙΒΕΣ ΓΙΑ ΤΟ 1997

Με δικά σας λόγια, περιγράψτε τι θέλετε να κερδίζετε απ' τη δουλειά σας. Κατατάξτε τις πέντε πιο σημαντικές ανταμοιβές για τις οποίες θα καταβάλατε προσπάθεια για να πετύχετε. Αυτές οι αμοιβές ταιριάζουν σε "αφεντικά" ή σε "εργατάκια";

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

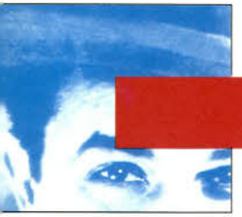
ΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ας ξεκινήσουν την επανάσταση σιγά-σιγά...

Ναί, κάποτε όσοι είναι Διευθυντές Πωλήσεων πρέπει να λένε το ΜΕΓΑΛΟ ΝΑΙ και να κάνουν επαναστάσεις εναντίον των κατεστημένων. Δύο κατεστημένα που πρέπει να αλλάξουν προτείνει το ΝΑΙ.
Πρώτον: Στην Ελλάδα οι πωλήσεις Ασφαλειών γίνονται κυρίως μέσω ασφαλιστών που ΚΥΡΙΩΣ και ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ αυτοί ψάχνουν να βρουν πελάτες... Αλλάξτε το. Πάρτε και ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ με προσόντα και καλό μισθό και βάλτε τους να έχουν ΕΤΟΙΜΑ ραντεβού για τους ασφαλιστές σας. Θα αξιοποιηθεί ο χρόνος τους και οι πωλήσεις.
Δεύτερον: ΚΑΜΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ δεν τολμά να στείλει υπαλλήλους της να μιλήσουν με τους πελάτες της που ανήκουν σε κάποιον ασφαλιστή. ΑΛΛΑΞΤΕ ΤΟ. ΣΤΕΙΛΤΕ ΚΑΙ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ ΣΑΣ που δεν θα έχουν οικονομικές δοσοληψίες-αμοιβές-προμήθειες αλλά θα έχουν ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ την ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ, το SERVICE, τη ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΔΟΥΛΕΙΑ για διάφορες ανάγκες του ΠΕΛΑΤΗ. Θα ανεβάσετε το κύρος, τη ΣΧΕΣΗ σας, τις ΠΩΛΗΣΕΙΣ...
Προσοχή. Δεν θα χαλάσετε τη σχέση του ασφαλιστή. Δεν θα στείλετε ΑΣΧΕΤΟΥΣ και μη ενημερωμένους.
Ο στόχος των δύο αλλαγών στοχεύει να δυναμώσετε τα εισοδήματα, να δυναμώσετε τη σχέση, να πολλαπλασιάσετε πιθανόν τα ασφαλιστήριά σας, να προλάβετε ακυρώσεις.
Οι πελάτες είναι ό,τι ΠΟΛΥΤΙΜΟΤΕΡΟ ΕΧΕΤΕ, ανήκουν στην ΕΤΑΙΡΙΑ και η εταιρία αποτελείται από όλους.

Ε.Σ.

Υ.Γ.: Προσοχή μην πείτε "τότε γιατί να πληρώνω SERVICE στον ασφαλιστή"... Μην χάνετε τ' αυγά και τα καλάθια για λίγες προμήθειες. Αν δεν ήταν ο ασφαλιστής δεν θα είχατε τον πελάτη. Η αλλαγή νοοτροπίας αποβλέπει στο να ΔΥΝΑΜΩΣΕΤΕ τη ΣΧΕΣΗ με την εταιρία. ΜΑΖΙ με ό,τι κάνει ο Ασφαλιστής.
Ξανασκεφτείτε τι λέμε...
Το κόστος αυτών των αλλαγών ευτυχώς είναι ΜΕΤΡΗΣΙΜΟ και υπέρ σας...



ΔΕΙΞΤΕ ΟΤΙ ΕΣΕΙΣ ΕΙΣΤΕ

ΤΟ ΑΦΕΝΤΙΚΟ ΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ ΣΑΣ

1. Κρατάτε σημειώσεις για να μπορείτε να καθορίσετε πού ακριβώς ξοδέψατε το χρόνο σας.
2. Μελετήστε τις σημειώσεις για να αναγνωρίσετε ποιες δραστηριότητες ήταν χάσιμο χρόνου.
3. Κάντε ένα χρονοδιάγραμμα και ακολουθήστε το.
4. Ξοδέψτε 15 λεπτά από το χρόνο σας για να προγραμματίσετε την ημέρα σας. Καθορίστε τα καθήκοντα που πρέπει να ολοκληρώσετε, αυτά που θα θέλατε να ολοκληρώσετε και τα καθήκοντα που μπορείτε να αναβάλετε.
5. Να είστε ελαστικοί. Να έχετε προγραμματίσει για ελεύθερο χρόνο για τα απρόοπτα, αλλά αν δεν συμβεί τίποτα το αναπάντεχο, να έχετε κάτι να κάνετε μέσα σε αυτό το χρόνο.
6. Θέστε στόχους που να μπορούν να κατορθωθούν και ανταμείψτε τον εαυτό σας, όταν τους επιτύχετε.
7. Εκμεταλλευτείτε τη γραμματέα σας.
8. Να χρησιμοποιείτε κάθε λεπτό του χρόνου σας.
9. Να ελέγχετε κάθε σημείωμα που έρχεται στο γραφείο σας.
10. Να σχεδιάζετε να εκτελέσετε ορισμένα καθήκοντα κάθε μέρα και να προσπαθείτε να τα εκτελείτε πάντα την ίδια ώρα.

5 Συμβουλές για τη διαχείριση του χρόνου

1. Μην ενθαρρύνετε τις περαστικές επισκέψεις. Όταν σας διακόπτει ένα κοινωνικό τηλεφώνημα, δείξτε πόσο απασχολημένοι είστε.
2. Να χειρίζεστε πρώτα τα πιο δύσκολα ή βαρετά καθήκοντα.
3. Αναθέστε καθήκοντα.
4. Όταν μιλάτε στο τηλέφωνο για θέματα εργασίας να μπαίνετε κατευθείαν στο θέμα.
5. Όταν απαντάτε στο τηλέφωνο, να ζητάτε αμέσως, να μαθαίνετε το λόγο που γίνεται το τηλεφώνημα.

Οι Managers ας βιασθούν

Ασφαλιστές υποψήφιοι θα υπάρχουν πάντα, αλλά αυτοί δεν θα μπορούν να τους στρατολογήσουν!

Η τελευταία τριετία έδειξε ότι η εποχή της στρατιάς των ασφαλιστών έληξε τουλάχιστον για τα επόμενα 5 χρόνια.
Κάποτε έμπαιναν αγγελίες και μαζεύονταν ουρές 70-100 ανθρώπων έξω από τα γραφεία. Άλλες εποχές οι ίδιοι ασφαλιστές έφερναν συγγενείς και φίλους και απ' την πληθώρα... οι Managers ξεχνούσαν νέους και παλιούς και... τα χρόνια περνούσαν μέχρι το '92-'93 που η είσοδος στο επάγγελμα σταμάτησε...
Οι εταιρίες έχουν ακόμα χιλιάδες ασφαλιστές αναξιοποίητους ή... μη κερδοφόρους που τηλεφωνάνε εδώ και εκεί αυξάνοντας τα έξοδα σε τηλέφωνα, σε ενοίκια, σε γραφεία, σε έντυπα διαφήμισης, σε χαρτιά, σε ενημερώσεις, σε απασχόληση στελεχών, κ.λπ., κ.λπ.
Πολλές εταιρίες μετράνε την αντίστροφη μέτρηση της πτώχευσης, της μη αύξησης χαρτοφυλακίου, της μη στρατολόγησης, των αποζημιώσεων, της έλλειψης κεφαλαίων, κ.λπ.
Τα προβλήματα έφεραν τον πανικό σε πολλούς Διευθυντές, που μετράνε πλέον κάθε δραχμή που επενδύεται στις πωλήσεις.
Η πρώτη διαπίστωση λέει ότι 10 γραφεία και υποκαταστήματα με μη κερδοφόρους ασφαλιστές πρέπει να κλείσουν.
Άλλη διαπίστωση είναι ότι δεν θέλουν συνεργάτες μη παραγωγικούς. Τα ελάχιστα παραγωγής για συνεργάτες μπήκαν στους στόχους.
Ο κάθε Manager δεν μπορεί να στρατολογεί αδιακρίτως. Εκτός των άλλων χαλάει και η φήμη των εταιριών. Σιγά-σιγά οι εταιρίες ΒΑΖΟΥΝ ΦΡΑΓΜΟ στον αριθμό στρατολογήσεων, π.χ. η ΝΝ στην Ελλάδα και η ALICO από καιρό έχει ένα όριο κωδικών που μπορεί ο Διευθυντής τους να κάνει χρήση. Πρόσφατα το καθιέρωσε και η INTERAMERICAN. ΟΣΟΙ ΑΠΟΔΕΙΚΝΥΟΥΝ ΟΤΙ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΟΥΝ μόνο αυτοί θα στρατολογούν στο μέλλον...
Συμπέρασμα: Ένας μικρός αριθμός επαγγελματιών Managers θα μείνει στην αγορά. Οι ΙΚΑΝΟΙ. Φροντίστε να είστε μέσα πριν είναι αργά...
Φροντίστε όσοι Managers δεν τα καταφέρνετε, να ανασχεδιάσετε την καριέρα σας και να στραφείτε στις πωλήσεις απ' όπου ξεκινήσατε και αποδείξατε ότι αξίζετε.
Άλλοι σας έβαλαν στο παιγνίδι του Διευθυντού. Δεν πειράζει, δεν είναι 100% δική σας επιλογή. Ήταν από κοινού...
Πάρτε 100% τώρα την απόφαση να ασχοληθείτε με το αντικείμενο για το οποίο στρατολογηθήκατε σαν ασφαλιστής.
Αν θέλετε να παραμείνετε Διευθυντής... αυτό έχει συνέπειες.
Πρέπει να ξαναρχίσετε απ' το μηδέν με νέες ιδέες. Αν μπορείτε βιαστείτε να προσαρμοστείτε ΤΩΡΑ. Αν τα καταφέρετε! Εμείς το ευχόμαστε και θα είμαστε κοντά σας.

Ε.Σ.



ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΑΦΕΝΤΙΚΟ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ

ΠΩΣ ΝΑ ΔΙΕΥΘΥΝΕΤΕ
ΜΙΑ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΠΑΡΑΔΟΣΗΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ

Ο σκοπός της συνέντευξης παράδοσης συμβολαίου είναι να εξηγήσετε το συμβόλαιο στον πελάτη ολοκληρωμένο, έτσι ώστε ο άνθρωπος να μείνει με ένα αίσθημα ικανοποίησης και κατανόησης των λόγων για τους οποίους αγόρασε το συμβόλαιο. Πώς διευθύνετε μια τέτοια συνέντευξη; Υπάρχουν οκτώ βήματα.

1. Συγχαρείτε τον. Δεν σχεδιάζουν όλοι οι άνθρωποι για το μέλλον τους. Ο νέος σας πελάτης έχει κάνει ένα σημαντικό βήμα προς την οικονομική του σιγουριά. Του αξίζουν συγχαρητήρια.
2. Εξηγήστε την καρτέλα παράδοσης του συμβολαίου. Πολλοί ασφαλιστές χρησιμοποιούν μια καρτέλα παράδοσης στην οποία εξηγούνται τα κύρια στοιχεία του συμβολαίου, έτσι ώστε ο ασφαλισμένος να τα καταλαβαίνει.
3. Εξηγήστε τις καλύψεις του συμβολαίου. Η εξήγησή σας θα πρέπει να δίνει απαντήσεις στις παρακάτω ερωτήσεις:

Καρτέλα παράδοσης συμβολαίου

Όνομα: _____

Διεύθυνση: _____

Είδος συμβολαίου: _____

Σκοπός: _____

Κόστος βασικής ασφάλειας: _____

Κόστος προσαρτημάτων: _____

Συνολικά ασφάλιστρα: _____

Τρόπος πληρωμής: _____

Δικαιούχος: _____

Απόδοση του συμβολαίου: _____

Άλλες παρατηρήσεις: _____

Για περισσότερες πληροφορίες
που αφορούν αυτό το συμβόλαιο επικοινωνήστε με:

(Όνομα ασφαλιστή): _____

(Διεύθυνση): _____

(Τηλέφωνο): _____

Είπε... για τους Brokers:



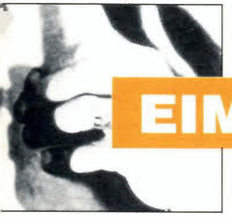
Φάνης Παπανικήτας

"Ο broker πρέπει να γνωρίζει καλά την ασφαλιστική αγορά και να είναι ικανός να επιλέγει την κατάλληλη ασφαλιστική εταιρία για κάθε συγκεκριμένο κίνδυνο. Πρέπει να είναι πλήρως ενήμερος σχετικά με το Ασφαλιστικό Δίκαιο, έτσι ώστε να εξυπηρετεί με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τα συμφέροντα του πελάτη του. Είναι ο άνθρωπος που βοηθάει ολόπλευρα τον ασφαλιζόμενο και του δίνει τις απαραίτητες οδηγίες για το χειρισμό μιας ζημιάς. Μέριμνά του, επίσης, είναι να συγκροτήσει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο, για λογαριασμό του πελάτη του, με τέτοιο τρόπο ώστε η "ολική ποιότητα" να εξασφαλίζεται με "λελογισμένο κόστος" και να μην θυσιάζεται το πρώτο στο βωμό του δεύτερου και αντίστροφα. Με λίγα λόγια, ο broker είναι ένας φίλος για τους πελάτες του και ο προσωπικός τους... "φιλόσοφος", στον οποίο εμπιστεύονται τις περιουσίες τους".

(Φάνης Παπανικήτας Insurance Broker σε συνέντευξη στο "Money and Life" Οκτώβριος 1996)

- Τι συμβαίνει αν πεθάνω;
- Τι συμβαίνει αν ζήσω ως τη λήξη του συμβολαίου;
- Τι συμβαίνει αν εγκαταλείψω το συμβόλαιο;
- Τι πληρώνω;

4. Συμπληρώστε τα στοιχεία του ασφαλισμένου. Πριν παραδώσετε το συμβόλαιο, θα πρέπει να καταγράψετε στο αρχείο σας τις βασικές πληροφορίες για τον πελάτη σας: όνομα, ποσό ασφάλειας που πουλήθηκε, ημερομηνία που έγινε η πώληση, επάγγελμα, ετήσιο εισόδημα, σύσταση υποψήφιου, ανάγκη κάλυψης. Τώρα είναι η στιγμή να συλλέξετε περισσότερες πληροφορίες για τον πελάτη σας, αν θέλετε να κάνετε σωστή δουλειά για την επίλυση των αναγκών του.
5. Προετοιμάστε την επόμενη πώληση. Αυτή είναι η καλύτερη ευκαιρία που σας δίνεται να έχετε μια ειλικρινή συζήτηση για τις ανάγκες του πελάτη σας. Ο πελάτης είναι ήρεμος. Δεν υπάρχει πίεση. Έχετε ήδη αποκτήσει κύρος, έτσι χρησιμοποιήστε αυτή την ευκαιρία για να αρχίσετε να κτίζετε ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης. Ίσως θα πρέπει να δείξετε στον πελάτη σας ένα υπόδειγμα προγράμματος - πιθανά δικό σας. Προσπαθήστε να εξερευνήσετε ποιες άλλες ανάγκες μπορεί να υπάρχουν. Στη συνέχεια, κάνετε αυτές τις δύο ερωτήσεις: "Αν υποθέσουμε ότι θα αγοράζατε περισσότερη ασφάλεια σήμερα, ποια από τις ανάγκες σας θα θεωρούσατε πιο επείγουσα;", "Γιατί;". Είναι εκπληκτικό το γεγονός το πόσοι πολλοί ασφαλισμένοι θα αγόραζαν περισσότερη ασφάλεια.
6. Πουλήστε την αξία των υπηρεσιών σας. Πριν φύγετε, κάντε μια πώληση ακόμη - πουλήστε τον εαυτό σας. Υπάρχει ένας παράγοντας που κάνει το συμβόλαιό σας ένα καλύτερο συμβόλαιο, μια καλύτερη αγορά από εκείνο των άλλων - οι προσωπικές υπηρεσίες. Αναδειχθείτε στον πελάτη σας και πληροφορήστε τον ότι θα κάνετε μια επίσκεψη εξυπηρέτησης το χρόνο.
7. Πάρτε νέους υποψήφιους πελάτες. "Χτυπήστε όσο ακόμη το σίδερο είναι καυτό" και πάρτε μερικές συστάσεις. Υπάρχουν πολλές μέθοδοι για να πάρετε συστάσεις κατά τη διάρκεια που παραδίδετε το συμβόλαιο. Το σημαντικό είναι να αποφασίσετε ποια μέθοδο θα χρησιμοποιήσετε. Αξιοποιήστε ένα σύστημα που να εξασφαλίζει ότι κάνετε πραγματικά την προσπάθεια να πάρετε συστάσεις.
8. Συγχαρείτε και πάλι. Επαναλάβετε τα συγχαρητήρια σας όπως θα φεύγετε. Αν έχετε καθορίσει μια συγκεκριμένη ημερομηνία για να ξαναεπισκεφτείτε τον πελάτη σας, δώστε μια καρτέλα υπενθύμισης.



ΕΙΜΑΙ ΑΦΕΝΤΙΚΟ ΚΑΙ ΔΕΝ ΤΡΕΧΩ "ΠΕΡΑ-ΔΩΘΕ"

ΘΑ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΩ ΤΗΝ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΜΟΥ
ΣΕ ΟΜΑΔΕΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΟΧΕΣ ΟΠΟΥ ΜΕ ΓΝΩΡΙΖΟΥΝ ΚΑΙ ΜΕ ΔΕΧΟΝΤΑΙ

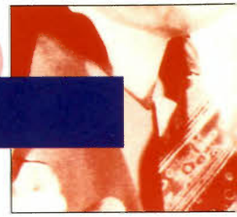
Πιθανά, ανάμεσα στις γνωριμίες σας, ακόμη και στην εταιρία σας υπάρχουν ασφαλιστές που ταξιδεύουν από τη μια μεριά της πόλης στην άλλη, από πόλη σε πόλη, από γιατρό σε δικηγόρο, αναζητώντας υποψήφιους πελάτες.

Σε μια έρευνα εταιρίας, φάνηκε ότι σχεδόν όλοι οι επιτυχημένοι ασφαλιστές κάλυπταν λιγότερο έδαφος και δούλευαν σε μια πιο συγκεντρωμένη περιοχή και μεταξύ λιγότερων ανθρώπων από ό,τι έκαναν οι λιγότερο επιτυχημένοι ασφαλιστές. Αυτό, φυσικά, δεν σημαίνει ότι επιτυχημένοι είναι πάντα οι ασφαλιστές οι οποίοι πουλούν σε πυκνοκατοικημένες αγορές. Απλά δείχνει ότι από δύο ασφαλιστές σε ένα νομό, εκείνος που συγκεντρώνει την προσοχή του σε δύο ή τρεις μικρές πόλεις έχει πιθανότητες να παράγει μεγαλύτερο όγκο δουλειάς και να έχει μεγαλύτερο καθαρό εισόδημα, από εκείνον τον ασφαλιστή του οποίου οι δραστηριότητες εξαπλώνονται σε μεγάλη γεωγραφικά περιοχή. Η έρευνα επίσης έδειξε ότι ο ασφαλιστής που είχε βρει μια συγκεκριμένη ομάδα ανθρώπων δούλευε καλύτερα από εκείνον που έβλεπε ολόκληρη την πόλη σαν αγορά. Όπως όλοι οι ασφαλιστές, καλοί ή κακοί, ο επιτυχημένος ασφαλιστής πάντα κάνει δουλειά από πληθώρα πηγών και σχεδόν πάντα έχει μερικές καθαρά προσδιορισμένες αγορές.

Σε αρκετές περιπτώσεις, η ικανότητα και η γνώση της δουλειάς φαίνονται να είναι οι κύριοι λόγοι για τον έλεγχο μιας αγοράς. Επίσης, η υπεροχή σε οποιαδήποτε περίπτωση (υπεροχή σε κάποιο κοινωνικό κύκλο, ενδιαφέροντα, φιλία, αθλήματα, σχεδόν στα πάντα όπου υπάρχει ο συντελεστής της προσωπικής υπεροχής) μπορεί να είναι ο παράγοντας που εγγυάται τον έλεγχο στη δουλειά.

Προφανώς, ο συνδυασμός της γνώσης για τις ασφάλειες και της ατομικής πρωτοβουλίας και υπεροχής μπορεί να δώσει στον ασφαλιστή γερή κυριαρχία σε οποιαδήποτε αγορά. Εκτός αν δεν εξελιχθεί ένα πρόγραμμα ακριβούς και αναγνωρίσιμης προσωπικής αγοράς, ο συνεχής αγώνας του ασφαλιστή στη δουλειά θα καταλήξει να είναι μια συνεχής κατανάλωση της ενέργειάς του με συνεχή ελάττωση του εισοδήματός του.

Είναι σημαντικό το γεγονός ότι ο ασφαλιστής σε μια άσχημη περίοδο δεν στρέφει την αναζήτησή του προς τους πελάτες στους οποίους πούλησε με επιτυχία στο παρελθόν, αλλά προς εκείνους στους οποίους ποτέ δεν μπόρεσε να πουλήσει.



ΕΙΣΤΕ ΑΦΕΝΤΙΚΟ-MANAGER;

14 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΜΕ ΧΑΜΗΛΟ ΚΟΣΤΟΣ

1. Ηγείται ένα άτομο με ηγετικά προσόντα και προσόντα διευθυντή πωλήσεων.
2. Το ανθρώπινο δυναμικό του υποκαταστήματος είναι σταθερό.
3. Η μέση παραγωγή ανά ασφαλιστή είναι υψηλή.
4. Η ποιότητα της δουλειάς είναι υψηλή.
5. Η πελατεία του υπολήψιμη.
6. Τα πάγια έξοδα ισοσκελίζονται. Εξασφαλίζονται ποιοτικές εργασίες χωρίς μεγάλη προσπάθεια.
7. Αναπτύσσεται σε σωστά, υγιή βήματα, δεν χρησιμοποιεί πιεστικές μεθόδους.
8. Ο σχεδιασμός είναι σωστός και έξυπνος.
9. Κανένας δεν είναι εξαντλημένος από τη δουλειά.
10. Το υποκατάστημα κάνει μόνο αυτά που κάνει, σωστά.
11. Ακολουθούνται πάντα οι ορθές αρχές των επιχειρήσεων.
12. Υπάρχει σωστή κρίση για κάθε απόφαση επιλογής ασφαλιστών.
13. Η στρατολόγηση γίνεται σωστά.
14. Ξέρουν όλοι ποιος είναι το αφεντικό στο υποκατάστημα.

Είπε...



Ηλίας Τσακριλής
Διευθυντής Υποκ/τος INTERAMERICAN

ΔΥΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ

Ποιο είναι το μυστικό της επιτυχίας;

Δεν νομίζω πως υπάρχουν μυστικά για την επιτυχία.

Γιατί διαλέξατε τις ασφαλιστικές υπηρεσίες;

Ένα "τυχαίο" γεγονός, στην εξέλιξη, όμως, των πραγμάτων πολύ σημαντικό, ήταν η πρώτη επαφή με τις ασφαλιστικές υπηρεσίες. Στο τέλος του 1988 ο κ. Δοκούζης Απόστολος, που ήταν ασφαλιστής μου, ξέροντας την πρόθεσή μου να επιστρέψω από τον Καναδά, αφού οι επιχειρήσεις που είχα δημιουργήσει επενδύοντας κάποιες χιλιάδες δολάρια δεν απέδιδαν, μου πρότεινε να γίνω ασφαλιστής και με σύστησε στον κ. Κοντογιάννη, (περιφερειακός επιθεωρητής Πωλήσεων σήμερα - Διευθυντής τότε). Ο κ. Κοντογιάννης, κεντρίζοντάς μου το ενδιαφέρον με την ανάλυσή του για τη σπουδαιότητα των ασφαλιστικών υπηρεσιών, τις οποίες συνεχώς αποδεικνύεται πόσο καλά ξέρει, αλλά προπάντων πιστεύει, με ώθησε να ξεκινήσω αμέσως σεμινάρια με την κ. Ευγενία Μπέρτσου.

Κρίνοντας από τις εμπειρίες μου στην επταετία που υπηρετώ τον ασφαλιστικό θεσμό, μπορώ να πω μετά βεβαιότητας ότι είναι ο καταλληλότερος επαγγελματικός προσανατολισμός για ανθρώπους φιλόδοξους, με πρωτοβουλίες, φαντασία και όνειρα.

Πηγή: "IN"



ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΤΟ ΑΦΕΝΤΙΚΟ ΣΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ

ΜΗ ΖΗΤΙΑΝΕΥΕΤΕ

Η Ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι σε χαμηλά επίπεδα ασφαλίστρων εκτός των άλλων και επειδή κάποιοι ασφαλιστές, μάλλον οι περισσότεροι, δουλεύοντας τα περασμένα χρόνια ευκαιριακά, σχεδόν ζητιάνευαν λίγα ψίχουλα χρημάτων για ασφάλιστρα...
Περίμεναν ώρες, ζητιάνευαν να κλείσουν ραντεβού, ζητιάνευαν να μιλήσουν, ζητιάνευαν μήπως περισσέψει κάτι και για ασφάλιστρα. Δεν έκαναν πωλήσεις, ζητούσαν βοήθεια, να τους στηρίξουν, να πετύχουν στόχους κ.λπ.
Αυτό φαίνεται απ' τον μέσο όρο ασφαλίστρων στην αγορά και στο μέσο όρο καλύψεων. Εκεί οφείλονται και πολλές ακυρώσεις. Όταν ο πελάτης δεν χάνει κάτι σημαντικό εύκολα το ακυρώνει. Και τα περασμένα χρόνια οι ασφάλειες ζωής κυμαίνονταν περίπου γύρω στις 500.000 με 1.000.000! Ένας μισθός, το πολύ δύο, για πολλούς. Και τι έγινε και να κοπεί!
Σήμερα το κλίμα αυτό σιγά-σιγά αλλάζει και οι νέοι ασφαλιστές μας βάζουν αυτοί σιγά-σιγά τους κανόνες.
Είναι τα αφεντικά στην πώληση!
Προτείνουν λύσεις σωστές, έχουν πλάνα ασφάλισης ανεκτά, δίνουν προσφορές που ο πελάτης προβληματίζεται με σωστό τρόπο.
Πρόσφατα γράψαμε για την επιτυχία του Γιάννη Κορνιλάκη της ALICO, που πούλησε συμβόλαιο με ετήσιο ασφάλιστρο 8.400.000.
Το ΝΑΙ που χρόνια μάχεται ν' αλλάξουν νοοτροπία πολλοί ασφαλιστές μέσω της αρθρογραφίας του προτείνει αυτό το θέμα να γίνει στόχος του '97. Επιτέλους να φανεί ΠΟΙΟΣ ΩΦΕΛΕΙΤΑΙ περισσότερο σε μια ΠΩΛΗΣΗ ασφαλίσεως. Οι πελάτες τρέχουν στα νοσοκομεία και δεν φτάνουν, οι πελάτες κλαίνε πάνω στις στάχτες της περιούσιας τους, οι πελάτες αφήνουν ορφανά και χήρες με οικονομικά προβλήματα δυσβάσταχτα, οι πελάτες αφήνουν φόρους κληρονομιάς, οι πελάτες δεν έχουν αξιοπρέπεια όταν μένουν άρρωστοι καιρό...
Αυτά τα προβλήματα λύνουν οι ασφαλιστές. Αυτά τα προβλήματα φορτώνονται οι ασφαλιστικές εταιρίες και αλαφρώνουν τους πελάτες. Ο ασφαλιστής είναι το αφεντικό στην πώληση που προτείνει, που σχεδιάζει, που συμβολεύει, που παρακολουθεί.
Καιρός να τον σεβασθούν!

Ε.Σ.

Συγχωνεύσεις, απολύσεις και πτωχεύσεις θα μειώσουν το πελατολόγιό σας.
Ανανεώστε το από τώρα!

Τα επόμενα χρόνια λόγω των αλλαγών στο ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον στην Ελλάδα και Ευρώπη πολλές επιχειρήσεις θα συνεταιρισθούν με άλλες, κάποιες θα συγχωνευθούν, άλλες θα κλείσουν και μερικές θα απολύσουν προσωπικό.
Τότε πολλοί, προσπαθώντας να μειώσουν τα έξοδά τους (κακώς), θα σταματήσουν τα ασφαλιστήριά τους.
Αυτό θα έχει ως συνέπεια πολλοί ασφαλιστές να δουν τα εισοδήματά τους να λιγοστεύουν λόγω ακυρώσεων...
Σε συνεργασία με τα αρμόδια όργανα (Διεύθυνση Πωλήσεων-Marketing-Εκπαίδευσης) ψάξτε καλά τις τάσεις αγοράς, βρείτε επισφαλείς επιχειρήσεις, βρείτε δημοσιεύσεις για το μέλλον κλάδων οικονομίας, μελετήστε οικονομικά περιοδικά, ρωτήστε "κατάλληλους" για το μέλλον των πελατών σας και νωρίς απευθυνθείτε σε υγιείς κλάδους και πελάτες.
Κάντε διασπορά συμβολαίων, κάντε μικρότερα ασφαλιστήρια και περισσότερα και αλλάξτε ανάλογα τους τρόπους πληρωμής. Δεν θα ήταν άσχημο να δείτε λίγο και το μέλλον της δικής σας εταιρίας.



ΕΙΜΑΙ ΑΦΕΝΤΙΚΟ

ΔΟΥΛΕΥΩ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΜΟΥ...

Αν ρωτούσατε οποιονδήποτε ασφαλιστή να σας πει τα υπέρ του να είναι κανείς στις ασφάλειες ζωής, θα άρχιζε με το να σας πει "το να δουλεύω για τον εαυτό μου". Αλλά όσο ευχάριστο και να είναι αυτό το γεγονός, έχει και μερικές δυσκολίες. Καμία επιχείρηση, οποιουδήποτε μεγέθους, μπορεί να λειτουργήσει χωρίς στοιχεία.
Φανταστείτε σε ένα μεγάλο εργοστάσιο να μην έχουν ιδέα του κόστους της λειτουργίας σε σχέση με τις πωλήσεις. Πόσο καιρό θα κρατούσε; Για οποιαδήποτε επιχείρηση, η τήρηση αρχείου είναι θέμα κοινής λογικής.
Παρ' όλα αυτά, πολλοί ασφαλιστές προσπαθούν να ζήσουν μόνο από την παραγωγή. Αν έχουν παράγει κάποια αποτελέσματα, δεν έχουν την παραμικρή ιδέα γιατί. Αν αποτυγχάνουν να παράγουν την ποσότητα δουλειάς που θα τους ικανοποιούσε, δεν έχουν στοιχεία να τους δείξουν τι λείπει από τη διαδικασία πώλησης. Αυτά είναι τα αποτελέσματα όταν ο ασφαλιστής νιώθει ότι είναι μεγάλος κόπος να κρατάει αρχείο δραστηριοτήτων και αποτελεσμάτων.
Όποιος θέλει να είναι αφεντικό πρέπει να οργανωθεί και να μετράει έσοδα-έξοδα σε κάθε τι που κάνει...
Στην κοινωνία μας αν έχεις μόνο ζημιές δεν μπορείς να είσαι αφεντικό ούτε του εαυτού σου...
Η δουλειά του ασφαλιστή είναι δουλειά για αφεντικά.

Σ' αυτό το άρθρο έχουμε μια πρόταση για παλιούς ασφαλιστές. Διαβάστε την

Αγαπητέ φίλε, το ΝΑΙ παρατηρώντας τόσα χρόνια τους αγώνες των παλαιών ασφαλιστών ξέρει και το δύσκολο περιβάλλον μέσα στο οποίο δουλεύεις αλλά και τα βάσανά σου μέχρι να φτιάξεις αυτό το χαρτοφυλάκιο - πελατολόγιο που έχεις.
Αρνήσεις, προλήψεις, συκοφαντίες, κακός ανταγωνισμός, χαμένος χρόνος, παράλογες απαιτήσεις, ψυχολογικές πιέσεις, πόσες και πόσες φορές δεν σου "μάραναν" την καρδιά και πόσες φορές δεν είπες να "τα παρατήσεις"...
Όμως αυτά πέρασαν - κι ούτε πρόκειται να ασχοληθεί κανένας με σένα για τα περασμένα. Σκληρό αλλά αυτό γίνεται...
Έχεις λοιπόν ένα πελατολόγιο που Δόξα τω Θεώ σε ζει εσένα και την οικογένειά σου, που το "άρμεξες" όσο μπορούσες... Οι πελάτες σου αγόρασαν κι ένα συμβόλαιο πυρός για το μαγαζί, αγόρασαν "αυτοκίνητο", πιθανόν ένα Αμοιβαίο...
Χρόνια τώρα στρέφεσαι εκεί γύρω και καλά κάνεις... Επειδή όμως όλα έχουν ένα όριο που αν το περάσουμε έχουμε προβλήματα, για αυτό το ΝΑΙ σκέφθηκε να σου προτείνει κάποιες σκέψεις που κι εσένα θα βοηθήσουν αλλά και τους πελάτες θα διατηρήσουν ήρεμους.
Να είσαι λοιπόν κοντά τους, να τους αγαπάς, να τους ευχαριστείς που σε εμπιστεύονται, να τους επισκέπτεσαι χαρούμενος, αλλά μη τους πιέζεις για λίγο για αυξήσεις και νέα συμβόλαια (εκτός και πρέπει κάποιους να αναπροσαρμόσεις). Εφέτος να κάνεις μια πολιτική δημοσίων σχέσεων, να φανεί ότι δεν ΑΣΚΕΙΣ πίεση πάνω τους και να βγεις σε δύο - τρεις άλλες αγορές που ΜΟΝΟ εσύ ο ΠΑΛΑΙΟΣ ασφαλιστής μπορεί, επειδή οι νέοι έχουν τρακ... φοβούνται.
Έτσι και το πελατολόγιο θα μεγαλώσεις και το εισόδημα και τους πελάτες σου θα έχεις σε διακριτική απόσταση, ΚΥΡΙΩΣ ΟΜΩΣ ΚΑΙ ΑΥΤΟ ΘΕΛΩ ΝΑ ΕΠΙΤΥΧΕΙΣ, θα καταφέρεις να ΒΓΕΙΣ απ' τη ρουτίνα στα ίδια πρόσωπα και στέκια, κάτι που πολύ καταβάλλει τους παλαιούς. Αυτό το όλο στα ίδια και τα ίδια σκοτώνει... Σε γερνάει... Σε λιώνει και δεν το παίρνεις είδηση.
Άλλαξε λίγο τις αγορές σου. Ίσως το παλαιό πελατολόγιο να σε κρατά κα σε συνήθειες του παρελθόντος που σχετίζονται με τις απειρίες σου, με τα λάθη σου, με δεσμεύσεις που έκανες από κακή πώληση, με συμπεριφορές αναξιοπρεπείς με παράλογες απαιτήσεις πελατών κ.λπ.
Άνοιξε τα φτερά σου φίλε μου και ...ΠΕΤΑΞΕ αλλού.
Δεν γεννήθηκες να γίνεις σκλάβος κανενός...
Τώρα λοιπόν που έχεις άλλα μυαλά κι άλλες εμπειρίες και γνώσεις ΒΓΕΣ ΕΞΩ να βάλεις εσύ τους κανόνες σου. Εσύ και μόνο εσύ μπορείς να πουλάς σε μεγάλες επιχειρήσεις, σε μεγάλους πελάτες. Κάνε μεγάλα συμβόλαια. Κάνε ΕΙΔΙΚΑ συμβόλαια. Πούλησε ασφάλειες φόρων κληρονομιάς. Πούλησε ασφάλειες ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ. Πούλησε ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ. Εσύ σήμερα μπορείς, δεν έχεις τραυλισμό και τρακ, δεν κοκκινίζεις, δεν ιδρώνεις, δεν τα χάνεις, δεν σε στήνουν.
Έχει λεφτά και πολλά μάλιστα η "Ελληνική ΠΙΑΤΣΑ".
Σ' αυτό το ΝΑΙ και στα επόμενα θα βρίσκεις προτάσεις. Το '97 ξεκινά απ' τις ασφάλειες επιχειρήσεων. Σε τόσες χιλιάδες επιχειρήσεις, συνήθως οικογενειακού τύπου, που τα καλά και κακά της επιχείρησης μεταβιβάζονται στα παιδιά και τη γυναίκα είναι εύκολο να πουληθούν μεγάλα συμβόλαια με μεγάλα κεφάλαια και μεγάλα ασφάλιστρα.
Γράψτε σ' ένα χαρτί την πώληση και "ορμήστε έξω"... Το ΝΑΙ σας δίνει ένα μικρό σχέδιο.
"Κύριε... επιχειρηματία φτιάξατε με τόσο κόπο μια επιχείρηση. Ξενυχτήσατε, ιδρώσατε, δουλέψατε με τόσο κόπο και αγωνία, με τόσο άγχος για να γίνει αυτό που έγινε... Σήμερα αρχίσατε να ονειρεύεστε τη συνέχεια της επιχείρησης με τα παιδιά σας στο τιμόνι. Έχω μια πρόταση να συνεχίσουν ήρεμα αν πάει κάτι στραβά και λείψετε πρόωρα. Τα παιδιά σας θα στηριχθούν πάνω του. Με την πρότασή μου θα μπορέσουν να έχουν χρόνο να προσαρμοστούν χωρίς προβλήματα. Αν λείψετε δεν θα έχουν όλη την περιουσία τα παιδιά σας. Ένα μέρος θα ρευστοποιηθεί για φόρους... Θα είναι εύκολο να βρουν αμέσως χρήματα τα παιδιά; Μήπως σταματήσει η ομαλή συνέχεια; Βγάλτε λοιπόν μέσα στα έξοδά σας κι ένα μικρό ποσό για ασφάλισή σας. Εσείς ξέρετε τι ποσό χρειάζεται διαθέσιμο. Θα το πληρώσει η εταιρία και θα το εισπράξει η εταιρία... Επιτρέψτε μου κύριε να κάνουμε σήμερα αυτό το συμβόλαιο που θα κρατά την επιχείρησή σας σε συνέχεια...
Κάντε ένα συμβόλαιο που να καλύπτει έσοδα 6 μηνών, ενός ή δύο χρόνων. Είναι η καλύτερη εμπορική συμφωνία σας..."
Καλή επιτυχία φίλοι παλαιοί ασφαλιστές...
Βγείτε απ' τα συνηθισμένα. Αν κάνετε τα ίδια και τα ίδια δεν θα προοδεύσετε... Αλλάξτε.

Ε. Σπύρου

Απλά & Πρακτικά Μαθήματα για Νέα Παραγωγή

Μάθημα 1ο: *Οι φίλοι μας*



Γράφει η ψυχολόγος και Σύμβουλος Επικοινωνίας: ***Δρ. Σμαρούλα Παντελή***



Κάπου διάβασα: "Για τα δέντρα είναι το νερό, για τα ζώα η τροφή και για τους ανθρώπους οι φίλοι."
Εδώ και 10 χρόνια, που έχω την τιμή να εκπαιδεύω ασφαλιστές σε θέματα ψυχολογίας και ανθρώπινης επικοινωνίας, προκύπτει σχεδόν πάντα το ερώτημα "Είναι σωστό ν' ασφαλίζουμε φίλους μας;".
Η δική μου θέση είναι πως η φιλία είναι μια ιερή σχέση και σαν τέτοια, θέλει σεβασμό, αγάπη και ανιδιοτέλεια για να ζήσει.
Οι άνθρωποι που ζουν χωρίς φίλους δεν στερούνται μόνο ένα μεγάλο (ίσως από τα μεγαλύτερα) δώρο της ζωής. Είναι άνθρωποι χωρίς σπίτι, χωρίς καταφύγιο, χωρίς ζεστασιά, χωρίς στήριγμα.
Οι φίλοι μας είναι εκείνοι που μας αγαπούν, που μας σκέφτονται που μας νοιάζονται, που μας ενθαρρύνουν, που μας δέχονται και μας ανέχονται, που μας περιμένουν, που μας στηρίζουν.
Δεν θ' αρνιόμουνα να δώσω την επαγγελματική μου γνώμη σ' ένα φίλο μου. Έτσι, πιστεύω πως κι εσείς δεν θ' αρνιόσασταν ν' ασφαλίσετε κάποιον φίλο σας ή φίλη σας. Όμως με τους φίλους τα πράγματα είναι όχι απλώς σοβαρά, αλλά ιερά (όπως είπα και πριν). Που σημαίνει ότι πρέπει να σκεφτούμε σοβαρά και δυο και τρεις και δεκατρείς φορές, τι θα δώσουμε σε κάποιο φίλο.
Πολλές φιλίες χάλασαν πάνω στον πανικό της παραγωγής "για ν' αρπάξουμε" ή "να κάνουμε στα πεταχτά" άλλο ένα συμβολαιάκι!
Δεν είναι όμως αυτό το ζητούμενο.
Είμαστε επαγγελματίες και έχουμε ένα όραμα. Χτίζουμε μια καριέρα κι αυτό το κάνουμε βάζοντας λιθαράκι-λιθαράκι. Μας παίρνει χρόνια να φτιάξουμε ένα όνομα και αρκεί μια κακιά στιγμή για να το λεκιάσουμε και φτου απ' την αρχή.
Οι φίλοι μας, λοιπόν, είναι το οχυρό μας. Είναι αυτοί που θα βάλουν πλάτη για να στηρίξουν το οικοδόμημα που θα τρέμει από πιθανά λάθη μας, ή παραλείψεις μας ή έστω γιατί έχουμε τις μαύρες μας και δεν βγήκαμε για παραγωγή τον τελευταίο μήνα.
Όμως συχνά, στο ελεύθερο επάγγελμα, συμβαίνει να εγκαταλείπουμε τους φίλους μας για καιρό. Μας παρασέρνει η φουρτούνα της τρεχάλας και άντε να προλάβεις να δεις τους φίλους σου!
Καμιά φορά ξεχνάμε πως οι φίλοι μας δεν χρειάζονται πολλά. Απ' το πολύ "γραβάτα - κοστούμι" για τους άντρες και "φούστα - μπλούζα" για τις γυναίκες (στολές εργασίας), νομίζουμε πως για να δούμε τους φίλους πρέπει να μαγειρέψουμε το εξαίσιο γεύμα, να 'ναι το σπίτι γλυμμένο, τα παιδιά στην τρίχα, κι εμείς ξεκούραστοι! Πράγματα απίθανα, για έναν ελεύθερο επαγγελματία σε μεγαλούπολη.
Ξεχνάμε τα πιο νεανικά και ξένοιαστα σενάρια τύπου: "Πίτσα αλά πιτσερία της γειτονιάς", ή "Γουρουνόπουλο ψητό αλά ταβέρνα της γωνίας".
Οι καημένοι οι φίλοι μας θέλουν να δουν εμάς. Σίγουρα θα χαρούν να μάθουν πόσο καλά τα πάμε στη δουλειά μας. Αυτό θα τους το πούμε. Δεν χρειάζεται να τους το παίξουμε σε θέατρο! Δηλαδή, να σκηνοθετήσουμε μια βραδιά χλιδάτη με γραβατώματα, κρυστάλλινα ποτήρια που δεν μπαίνουν στο πλυντήριο, λινά τραπεζομάντηλα που δεν σιδερώνονται εύκολα και τα παιδιά στημένα και "ήσυχα να μην ενοχλούν" ως διακόσμηση στο σαλόνι.
Οι φίλοι μας μάς ξέρουν και πριν να γίνουμε σπουδαίοι και τρανοί. Μας αγαπούν από τότε. Με τις ευαισθησίες μας, με τις παραξενιές μας, με τις υπερβολές μας ή με τις ντροπές μας.
Οι φίλοι μας που είναι η πιο αξιόπιστη, διαχρονική, εγγυημένη και δωρεάν (δεν είναι λίγο κι αυτό) διαφήμισή μας, μάς πουλάνε στους φίλους τους και τους γνωστούς τους γι' αυτές τις ευαισθησίες μας, τις παραξενιές μας

> ***Θυμηθείτε:***
> *Για τα δέντρα το νερό*
> *για τα ζώα η τροφή*
> *για τους ασφαλιστές οι φίλοι*

που αγάπησαν σ' εμάς και που γι' αυτό έγιναν φίλοι μας.
Αν εμείς ξαφνικά παγώσουμε, απομακρυνθούμε, προσποιηθούμε, θα πάψουν να είναι φίλοι μας και τότε αντί αυτοί να μας διαφημίζουν στους άλλους φίλους και γνωστούς τους, θα καταλήξουν οι ίδιοι ν' αγοράσουν από κάποιο φίλο ενός φίλου τους που τους σύστησε τον δικό του που δεν άλλαξε, δεν μεταμορφώθηκε σ' ένα απόμακρο, μπλαζέ, κυριλεδάτο τέρας!
Συμπέρασμα:
Βγάλτε τη γραβάτα/φούστα-μπλούζα, πασπαλίστε λίγη σκόνη στο σαλόνι σας, τσαλακώστε λίγο το τραπεζομάντηλο και καλέστε τους φίλους σας για ένα μεζεδάκι. Το μενού; Απλό. "Πίτσα αλά πιτσερία της γειτονιάς" και "Γουρουνόπουλο ψητό αλά ταβέρνα της γωνίας". Άντε και καμιά σαλάτα!. Μουσική τυχαία ραδιοφώνου αλά κάρτ, στο σιγανό της. Και προς Θεού! Μην πείτε για ασφάλειες! Αφήστε να σας ρωτήσουν εκείνοι. Νιώστε λίγο άνθρωποι. Γιατί να θυμάστε πως πουλάτε σε ανθρώπους προϊόντα για ανθρώπους. Μη χάνετε την ανθρωπιά σας.
Έχετε δει σκύλο να πουλάει σε γάτα; Οι φίλοι μας που πέρασαν καλά στο σπίτι μας χθές βράδυ και χαλάρωσαν και γέλασαν, θα θυμηθούν να μιλήσουν για μας με ζεστασιά και περηφάνεια σ' ένα γνωστό τους, φίλο τους που θα συναντήσουν τις επόμενες μέρες.

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE







- Αίθουσες συνεδριάσεων 20-300 ατ.
- Σύγχρονες οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις
- 184 δωμάτια
- 12 σουίτες
- Κήπος 50 στρεμ.
- Γήπεδα τένις
- Μπάσκετ
- Μίνι γκολφ
- Παιδική χαρά
- Θαλάσσια σπορ
- Γυμναστήριο
- Σάουνα
- Υδρομασάζ



ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ
ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ

poseidon palace ****

POSEIDON S.A. Hotel and Turism Enterprices
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680
Tel.: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΟΛΑ ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Τα καθήκοντα Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής ανέλαβε από 1η Ιανουαρίου 1997 ο κ. Ζένιος Δημητρίου. Η απόφαση αυτή ελήφθη στα πλαίσια των αναγκών που δημιουργούνται στην Εταιρία και οι οποίες προκύπτουν από τις συγχωνεύσεις των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας.
Έμπειρο περί τα ασφαλιστικά στέλεχος ο κ. Δημητρίου αναμένεται να συμβάλλει ουσιαστικά στη διοίκηση της νέας μεγάλης Εταιρίας που θα αποτελέσει τον αδιαμφισβήτητο leader της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, καθώς και στα σχέδια επέκτασης της Εθνικής Ασφαλιστικής στο εξωτερικό.
Ο κ. Δημητρίου γεννήθηκε το 1947 στην Κύπρο. Σπούδασε ασφαλιστικά, είναι πτυχιούχος του Chartered Insurance Institute και φέρει τον τίτλο του Chartered Insurer. Εργάσθηκε στο Υπουργείο Οικονομικών της Κύπρου και ακολούθως στη Universal Life της Κύπρου ως το 1986, κατέχοντας τη θέση του Βοηθού Γενικού Διευθυντή.
Το 1986 διορίσθηκε Γενικός Διευθυντής της Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής, στην οποία εργάσθηκε πρώτος Εκτελεστικός Λειτουργός και Ανώτερος Γενικός Διευθυντής του Ομίλου της Πανευρωπαϊκής.
Έχει διατελέσει πρόεδρος της εκπαιδευτικής επιτροπής της LIMRA Ευρώπης, πρόεδρος της Ελληνοκυπριακής Επιτροπής LIMRA, πρόεδρος του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου και μέλος του Συμβουλευτικού Ασφαλιστικού Σώματος και του Διοικητικού Συμβουλίου του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιριών Κύπρου, καθώς και μέλος Διοικητικών Συμβουλίων πολλών Δημοσίων Εταιριών στην Κύπρο.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Τη συμβολή της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς στη χώρα μας και ειδικότερα στο τμήμα που αναφέρεται στον αγροτικό χώρο, όπου η Εταιρία δραστηριοποιείται με ιδιαίτερη κοινωνική ευαισθησία, είχαν την ευκαιρία να πληροφορηθούν 25 επί πτυχίω φοιτητές του Γεωργικού Πανεπιστημίου Αθηνών, με ειδικότητα Marketing, που την επισκέφθηκαν πρόσφατα, συνοδευόμενοι από τον καθηγητή τους Παν. Πατσή.



Η επίσκεψη έγινε στο πλαίσιο της συνεργασίας της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ με τα Πανεπιστημιακά Ιδρύματα της χώρας και οι φοιτητές ενημερώθηκαν στις διάφορες Διευθύνσεις, ενώ τη δραστηριοποίηση της Εταιρίας στην ασφαλιστική αγορά και τις δυνατότητες ανάπτυξής της στο πλαίσιο του Ομίλου της ΑΤΕ παρουσίασαν στους επισκέπτες ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας Αθανάσιος Ρούπας, ο Διευθυντής Marketing Νίκος Κόβερης και ο αναπληρωτής Διευθυντής Γεωργικών Ασφαλίσεων Μιχάλης Μαστροπέρος.

4 δις δρχ. Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΤΟ 1996

Μεγάλη αύξηση παρουσίασε η παραγωγή ασφαλίστρων της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ το 1996, που έφθασε τα 4 Δισ. δρχ. σε σύγκριση με τα 3,2 Δισ. δρχ. του 1995.
Η κατά 23% μεγάλη αύξηση της συνολικής παραγωγής δεν διαφοροποίησε καθόλου τη σύνθεση που παρέμεινε ιδανική, αφού οι ασφαλίσεις Πυρός κατέχουν το 49%, οι Μεταφορές το 15%, τα Αυτοκίνητα το 21% και τα Διάφορα Ατυχήματα το 15%. Με κεφάλαια και ελεύθερα αποθεματικά 3,7 Δισ. δρχ. και ενεργητικό που ξεπερνά τα 8 Δισ. δρχ. και ιστορία πάνω από μισό αιώνα, η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ έχει ιδρυτή και κύριο μέτοχο την ALPA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ.

1 ΔΙΣ ΤΟ ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΗΣ AGF KOSMOS ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ



Ν. Πλακίδης

Η Γενική Συνέλευση των Μετόχων της AGF KOSMOS ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ Α.Ε. της 31.12.1996 αποφάσισε την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά δρχ. 279.200.000.
Όπως ανακοίνωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου AGF KOSMOS κ. Νίκος Πλακίδης, μετά την αύξηση αυτή, το Μετοχικό Κεφάλαιο της AGF KOSMOS ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ Α.Ε. ανέρχεται σήμερα στο 1 ΔΙΣ. δρχ., το σύνολο δε των ιδίων κεφαλαίων εγγίζει το 1,5 ΔΙΣ δρχ.

ΘΕΤΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΤΟ 1996

Στις 6 Δεκεμβρίου συνεδρίασε η Εκτελεστική Επιτροπή της Assicurazioni Generali, υπό την προεδρία του Antoine Bernheim, η οποία εξέτασε τα αποτελέσματα της διαχείρισης των εννέα πρώτων μηνών του 1996.
Τα συνολικά ασφάλιστρα ανήλθαν σε 7.985 δισ. λιρέτες, με μια αύξηση της τάξεως του 8,6% σε ισοτιμία συναλλάγματος. Τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα για τις απευθείας εργασίες στην Ιταλία υπερέβησαν τα 3.593 δισ. λιρέτες (+6,9%),
Η σχέση μεταξύ ζημιών και ασφαλίστρων παρουσίασε μία επιδείνωση της τάξεως των 0,5 της κλίμακας σε σύγκριση με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο.
Η σχέση μεταξύ εξόδων και ασφαλίστρων στο σύνολο των εργασιών βελτιώθηκε κατά 0,7% της κλίμακας.
Η απόδοση των επενδύσεων υπερέβη τα 2.240 δισ. λιρέτες, με μία αύξηση της τάξεως του 10,7% σε ισοτιμία συναλλάγματος.
Τα πραματοποιηθέντα κέρδη ανήλθαν σε 451 δισ. λιρέτες.
Οι επενδύσεις του ομίλου πραγματοποίησαν μέσα στους πρώτους εννέα μήνες ασφάλιστρα ύψους 21.150 δισ. λιρέτες, με μία αύξηση του 9,7% σε ισοτιμία συναλλάγματος.
Λαμβάνοντας υπόψη την ομαλή πορεία της διαχείρισης και την επιθυμητή νομισματική σταθερότητα χάρις στην επανένταξη της λιρέτας στο SME (ευρωπαϊκό νομισματικό σύστημα), επιβεβαιώνεται η πρόβλεψη για ένα τελικό αποτέλεσμα ισολογισμού καλύτερο από εκείνο της προηγούμενης χρονιάς, παρά τις σοβαρές απώλειες συναλλάγματος που επηρεάζουν τη χρήση και προκύπτουν από τη μετατροπή των καταθέσεων σε συνάλλαγμα, συνέπεια της υπεραξίας της λιρέτας, στη διάρκεια του ισολογισμού χρήσεως.

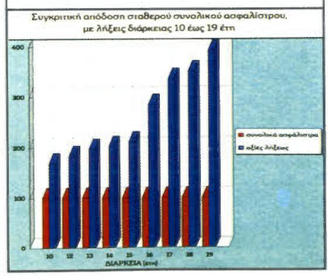
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΖΩΗΣ



Δ. Παλαιολόγος

ΑΠΟΔΟΣΗ 393,5% ΣΤΗΝ 19ΕΤΙΑ

Απόδοση 393,5%, κατά μέσο όρο, πέτυχε η ασφαλιστική εταιρία ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ, στα επενδυτικά προγράμματα Ζωής, διάρκειας 19 ετών.
Συγκεκριμένα η εταιρία τετραπλασίασε τα ασφάλιστρα που της εμπιστεύθηκαν, κάθε χρόνο επί 19 χρόνια, οι ασφαλισμένοι της, απολαμβάνοντας συγχρόνως τα ασύγκριτα πλεονεκτήματα της ασφαλιστικής τοποθέτησης σε μια φερέγγυα εταιρία, όπως μεγάλα κεφάλαια σε περίπτωση απώλειας Ζωής, κάλυψη ολικής ανικανότητας με παράλληλη εγγύηση καταβολής των ασφαλίστρων εκ μέρους της εταιρίας, περιοδική (μέχρι και μηνιαία) καταβολή του ασφαλίστρου, κ.ά....
Σημειωτέον ότι η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ είναι η μοναδική ασφαλιστική εταιρία η οποία, αφ' ενός μέν αποστέλλει στον πελάτη της πλήρη γραπτή ανάλυση του αποταμιευτικού λογαριασμού κάθε χρόνο, αφ' ετέρου δε, παρέχει δυνατότητα σύνδεσης όλων των επενδυτικών προγραμμάτων με ισόβια μη ακυρώσιμα απεριόριστα νοσοκομειακά προγράμματα, πράγμα που σημαίνει ότι ανεξάρτητα από τη διάρκεια της επένδυσης οι νοσοκομειακές καλύψεις συνεχίζονται για όλη τη ζωή του ασφαλισμένου.
Ο Όμιλος Εταιριών της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗΣ δραστηριοποιείται στους τομείς ασφαλίσεων Ζωής, Γενικών ασφαλίσεων και Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων με την MIDLAND - ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΑΕΔΑΚ. Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου είναι ο κος Δούκας Παλαιολόγος.



Επταήμερη κρουαζιέρα της INTERAMERICAN





Στιγμιότυπο από το εκπαιδευτικό ταξίδι της INTERAMERICAN

Μια αξέχαστη επταήμερη κρουαζιέρα στη Γαλλία και Ιταλία οργάνωσε η INTERAMERICAN για 300 και πλέον κορυφαίους συνεργάτες της - ασφαλιστικούς συμβούλους.
Το ταξίδι, που πραγματοποιήθηκε με το πολυτελές κρουαζιερόπλοιο "TRITON" της ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ SUN LINES, κράτησε μια ολόκληρη εβδομάδα και το δρομολόγιο που ακολούθησε ήταν: Αιάκειο (Κορσική), Νίκαια (Γαλλία), Σιβιταβέκια (Ρώμη), Παλέρμο (Ιταλία) και επιστροφή στον Πειραιά.
Τους εκδρομείς συνόδευσε έως την Κορσική ο πρόεδρος του Ομίλου κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, ο οποίος είχε την ευκαιρία να βρεθεί και να επικοινωνήσει με κορυφαίους συνεργάτες της εταιρίας και να περάσει μαζί τους λίγες στιγμές ξενοιασιάς.
Επικεφαλής της αποστολής ήταν ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου κ. Γιώργος Ψαρράς, ο οποίος κατέβαλε κάθε προσπάθεια για την άψογη εκτέλεση του προγράμματος της κρουαζιέρας.
Το ταξίδι αυτό - όπως και όλα όσα οργανώνει η INTERAMERICAN - πέρα από τον ψυχαγωγικό, είχε και τον απαραίτητο εκπαιδευτικό χαρακτήρα, αφού δόθηκε για άλλη μια φορά η ευκαιρία στους συμμετέχοντες να διευρύνουν τις γνώσεις και τις εμπειρίες τους, ανταλλάσσοντας πολύτιμες απόψεις πάνω στη δουλειά τους και να συσφίξουν τις ανθρώπινες σχέσεις τους.
Γενικά ήταν ένα πολύ ενδιαφέρον και εποικοδομητικό ταξίδι, που ικανοποίησε απολύτως τους συμμετέχοντες.

ALICO Η ALICO ΕΛΛΑΔΟΣ "ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ"



Ο κ. Α. Βασιλείου (δεξιά), Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO, παραλαμβάνει το βραβείο από τον Δήμαρχο Αθηναίων κ. Δ. Αβραμόπουλο.

Η ALICO Ελλάδος ανακηρύχθηκε "Επιχείρηση της Χρονιάς" για τη μακρόχρονη επιτυχημένη δραστηριοποίησή της στην Ελληνική αγορά.
Το βραβείο, που αποτελεί πρωτοβουλία του Ελληνοαμερικανικού Επιμελητηρίου, θεσμοθετήθηκε το 1995 και φέτος ήταν η δεύτερη φορά που πραγματοποιήθηκε η σχετική διαδικασία αξιολόγησης. Βραβεύοντας Αμερικανικές εταιρίες που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας ή Έλληνες αντιπρόσωποι Αμερικανικών εταιριών. Συνολικά απονέμονται τα εξής βραβεία:

- "Επιχείρηση της Χρονιάς"
- "Βραβείο Νέου Προϊόντος - Υπηρεσίας"
- "Βραβείο Κοινωνικής Ευαισθησίας", και
- "Βραβείο Νέας Εταιρίας".

Η επιλογή των εταιριών έγινε μετά από αξιολόγηση των απαντήσεων σε ερωτηματολόγιο που υποβλήθηκε σε μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων, σχετικά με τις δραστηριότητές τους.
Η ALICO αξιολογήθηκε και βραβεύτηκε στη σημαντικότερη κατηγορία, αυτήν της "Επιχείρησης της Χρονιάς". Ο νικητής αυτής της κατηγορίας πρέπει να έχει επιτύχει την καλύτερη συνολική απόδοση με βάση μια σειρά κριτηρίων, τα οποία περιλαμβάνουν:

- Σταθερά υψηλή επιχειρηματική απόδοση για όσο το δυνατόν μεγαλύτερο χρονικό διάστημα.
- Μεγάλο εύρος προϊόντων
- Εκτεταμένο δίκτυο πωλήσεων
- "Επιθετικό" πρόγραμμα προώθησης
- Ικανοποιητικό μερίδιο αγοράς και
- Υψηλό βαθμό ικανοποίησης πελατών επί μεγάλο διάστημα.

Στην τελετή απονομής των βραβείων, η οποία πραγματοποιήθηκε στις 12 Δεκεμβρίου στο ξενοδοχείο "Μ. Βρετανία", την Εταιρία εκπροσώπησε ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO κ. Α. Βασιλείου, ο οποίος και παρέλαβε το βραβείο "Business of the Year Award".
Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν και απηύθυναν χαιρετισμό ο Δήμαρχος Αθηναίων κ. Δ. Αβραμόπουλος και ο πρέσβης των Η.Π.Α. στην Ελλάδα κ. Τ. Niles.



Υπ' όψιν Γενικών Διευθυντών

Γενικά αποτελέσματα της Ευρωπαϊκής Αγοράς

- Η μείωση του πληθωρισμού βοήθησε στην οικονομική ανάπτυξη της Ασφαλιστικής Αγοράς και αυτό φαίνεται από την αύξηση της παραγωγής του κλάδου σε όλες τις χώρες εκτός της Φινλανδίας.
- Η αύξηση της παραγωγής του κλάδου πυρός ήταν μεγαλύτερη από την αύξηση της παραγωγής των άλλων κλάδων των γενικών ασφαλίσεων σε όλες τις χώρες εκτός της Νορβηγίας.
- Οι ζημιές λόγω κλιματολογικών αλλαγών αυξήθηκαν σημαντικά, με κυριότερα καταστροφικά γεγονότα τις ιδιαίτερα χαμηλές θερμοκρασίες (Νορβηγία, Βρετανία), πλημμύρες (Ολλανδία, Βέλγιο, Ελλάδα), σεισμούς (Ιταλία, Πορτογαλία, Ελλάδα).
- Η εγκληματικότητα συνεχίζει να αυξάνεται με γρήγορους ρυθμούς σε όλες τις χώρες, με ιδιαίτερα μεγάλες ζημιές από κλοπές ηλεκτρονικών υπολογιστών στη Βρετανία, Σουηδία και Νορβηγία.
- Ο ανταγωνισμός έχει αρχίσει πλέον να επηρεάζει αισθητά τις Ασφαλιστικές Αγορές, με πρώτα αποτελέσματα τη μείωση των ασφαλίστρων στη Γερμανία και Ελβετία.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Ο κ. Κ. ΚΑΡΑΤΖΑΣ ΣΕ ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΚΥΠΡΟΥ



Κων. Καρατζάς

Ο Γενικός Διευθυντής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ κ. Κωνσταντίνος Καρατζάς επισκέφθηκε τα Γραφεία και τους συνεργάτες της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Κύπρου από τις 21 έως τις 23 Νοεμβρίου, συνοδευόμενος από τον Διευθυντή Διεθνών Δραστηριοτήτων κ. Κωνσταντίνο Χολέβα.
Ο κ. Καρατζάς παρευρέθηκε στην εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε την Παρασκευή 22 Νοεμβρίου στο ΧΙΛΤΟΝ της Λευκωσίας, με τη συμμετοχή του Διοικητικού Προσωπικού και του δικτύου Πωλήσεων. Αφού εξήγησε στους παρισταμένους τη στρατηγική και τους στόχους του Ομίλου για το 1997 έκανε ιδιαίτερη αναφορά στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Κύπρου, η οποία από 1-10-96 λειτουργεί ως Εταιρία με βάση την Κυπριακή Νομοθεσία.
Τόνισε δε ότι ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. Π. Ψωμιάδης και η Διοίκηση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ έχουν φιλόδοξα σχέδια για την Εταιρία στην Κύπρο, τα οποία θα πραγματοποιηθούν αν επιδείξουν την απαιτούμενη υπευθυνότητα και εργατικότητα όλοι, Διοικητικοί και Ασφαλιστές.
Στη συνέχεια ο κ. Καρατζάς και ο Γενικός Διευθυντής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Κύπρου κ. Χρ. Ελευθερίου απένειμαν τα ειδικά διπλώματα και τις τιμητικές ταυτότητες στους Ασφαλιστές που επέτυχαν στο διετούς διαρκείας διαγωνισμό πωλήσεων Ασφαλειών Ζωής της LIMRA (LIFE INSURANCE MARKETING and RESEARCH ASSOCIATION). Πρόκειται για τους εξής διακεκριμένους συνεργάτες:
Λούκας Θουπή, Λένια Δαμαλά, Δέσπω Λοϊζιά, Γιαννούλα Στυλιανού, Νίκος Μεττούρης.
Κατά την παραμονή τους στην Κύπρο οι κ.κ. Καρατζάς και Χολέβας συναντήθηκαν με κορυφαίες προσωπικότητες του επιχειρηματικού κόσμου και της Δημόσιας Διοικήσεως στην Κύπρο.

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

ΤΟ ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ: ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟ : ΣΥΛΛΟΓΙΚΟ MANAGEMENT ΕΦ' ΟΛΗΣ ΤΗΣ ΥΛΗΣ



Το Σάββατο 21-12-96 συνήλθε στην τέταρτη τακτική συνεδρίασή του το ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, στο οποίο συμμετέχουν τα μέλη του Δ.Σ. της Εταιρίας, οι Διευθυντές των Κεντρικών Υπηρεσιών, οι Περιφερειακοί Διευθυντές του Δικτύου Πωλήσεων, ο Πρόεδρος του Συλλόγου των συνεργαζόμενων Πρακτορείων και εκπρόσωπος του Συλλόγου Εργαζομένων.
Το Γενικό Συμβούλιο ενημερώθηκε από τον Πρόεδρο της Εταιρίας κ. Θανάση Παπαγεωργίου και τον Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Κώστα Λάμπο για την πορεία της Εταιρίας κατά το 1996, την οποία έκρινε ως θετική, δεδομένου ότι η Εταιρία πέτυχε τους παραγωγικούς στόχους της σύμφωνα με το πρόγραμμα, βελτίωσε σημαντικά τις λειτουργίες της, διαμόρφωσε υποδομές συνεργασίας με τις άλλες Εταιρίες τους Ομίλου ΑΤΕ, ανέπτυξε τις εργασίες της στη Γερμανία και διατηρεί την κερδοφορία της σε υψηλά επίπεδα (1 δις περίπου) για το 1996.
Στη συνέχεια το Γ.Σ. συζήτησε τον Προγραμματισμό για τη χρήση 1997, ο οποίος δομείται πάνω σε τρεις βασικούς στόχους:
α. διατήρηση της υψηλής κερδοφορίας της Εταιρίας (στόχος 1997 το 1,3 δις),
β. καθαρή αύξηση του χαρτοφυλακίου κατά 25% με στόχο νέας πρωτοετούς παραγωγής για το 1997 της τάξης των 5,2 δις και
γ. ποιοτική βελτίωση της υποστήριξης του χαρτοφυλακίου και της εξυπηρέτησης των Πελατών της Εταιρίας.
Τέλος, στο Γ.Σ. παρουσιάστηκαν εισηγήσεις και μελέτες για συγκεκριμένα ειδικά θέματα όπως:
α. Η Δύναμη Πωλήσεων της ΑΑΑΕΖΥ μπροστά στον ορίζοντα των 5,2 δις νέα παραγωγή για το 1997 (εισηγητής ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Άγγελος Παπαστερνός),
β. Αποζημιώσεις: Ανάλυση προβλημάτων - προσέγγιση λύσεων (εισηγητές οι κ. κ., Ιωάννης Κοσμέας, Γιώργος Πετριτσόπουλος και Γιώργος Γιώτης) και
γ. Εκροές χαρτοφυλακίου: Διαστάσεις - στόχοι - μέτρα (εισηγητές οι κ.κ. Ιωάννης Κοσμέας και Νίκος Περτσάς).
Το Γενικό Συμβούλιο συζήτησε διεξοδικά τα παραπάνω θέματα, προσέγγισε λύσεις και πήρε μέτρα ώστε να μπορέσει η Εταιρία να επιτύχει τους φιλόδοξους, αλλά εφικτούς στόχους του 1997 και να συνεχίσει την αναπτυξιακή πορεία της στα πλαίσια του Πενταετούς Επιχειρησιακού Προγράμματός της.
Η σημερινή Διοίκηση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ τόλμησε να χτίσει νέους θεσμούς συλλογικού Management και να εμπιστευτεί τα στελέχη της Εταιρίας.
Η καταξίωση θεσμών και στελεχών έφερε τα θεαματικά αποτελέσματα της τελευταίας τριετίας και υπόσχεται τη μεγάλη έκπληξη της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ του 1997.

ΦΟΙΝΙΞ
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ Α.Ε.

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ Α.Ε.

Ικανοποιητικά τα πρώτα αποτελέσματα

Πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα είχε κατά το 1996, πρώτο χρόνο της δραστηριότητάς της, η ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ Α.Ε. στην παραγωγή ασφαλίστρων. Η Εταιρία που ανήκει στον Όμιλο της Εμπορικής Τράπεζας ιδρύθηκε το 1995 από την Εμπορική Τράπεζα και την ΦΟΙΝΙΞ Γενικές Ασφάλειες Α.Ε. Στο Μετοχικό της Κεφάλαιο συμμετέχουν επίσης οι δύο μεγαλύτερες ευρωπαϊκές Ασφαλιστικές Εταιρίες Πιστώσεων, η γαλλική SFAC (Societe Francaise d' Assurances Credit) και η γερμανική HERMES Kreditversicherungs AG, καθώς και η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING Α.Ε., θυγατρική της Εμπορικής Τράπεζας.
Για το 1997 οι προοπτικές εξέλιξης των εργασιών της προβλέπονται ιδιαίτερα ευοίωνες, δεδομένου ότι η ΦΟΙΝΙΞ Ασφάλειες Πιστώσεων έχει ευρύτατη συνεργασία με τα εκτεταμένα δίκτυα πωλήσεων της Εμπορικής Τράπεζας και της ΦΟΙΝΙΞ Γενικές Ασφάλειες, ενώ παράλληλα έχει τη δυνατότητα, χάρη στη συνεργασία και την υποστήριξη των αλλοδαπών μετόχων της και των Ομίλων τους, να ασφαλίζει και να εξασφαλίζει τις βραχυπρόθεσμες επιχειρηματικές πιστώσεις των Ελληνικών επιχειρήσεων.
Ειδικότερα, η ΦΟΙΝΙΞ Ασφάλειες Πιστώσεων από την αρχή της λειτουργίας της προσφέρει στις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα:
- Κάλυψη των επί πιστώσει πωλήσεών τους, τόσο στο εξωτερικό (χώρες ΟΟΣΑ), όσο και στην Ελλάδα, κατά του κινδύνου αφερεγγυότητας ή / και της παρατεταμένης καθυστέρησης πληρωμής του αγοραστή / οφειλέτη.
- Έγκαιρο, έγκυρο και συνεχή έλεγχο της φερεγγυότητας του αγοραστή.
- Πλήρη νομική κάλυψη στη διεκδίκηση των ασφαλισμένων απαιτήσεων.
- Ευέλικτο ασφαλιστήριο συμβόλαιο, προσαρμοσμένο στις ανάγκες κάθε επιχείρησης και χρηματοδοτούμενο από τη συγγενή εταιρία ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING Α.Ε.

Πρόσφατα, η Εταιρία προχώρησε στο σχεδιασμό και στη διάθεση δύο νέων προϊόντων:
- Εγγυήσεις Ειδικού Φόρου Κατανάλωσης
- Κάλυψη αφερεγγυότητας Tour Operators

Τέλος, στον τομέα των συνεργασιών διεξάγονται συζητήσεις με τον Οργανισμό Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων για κάλυψη μέσω αυτού και του πολιτικού κινδύνου, ώστε η Εταιρία να προσφέρει ολοκληρωμένη κάλυψη των κινδύνων των επιχειρηματικών απαιτήσεων.

ΚΥΡΙΟΙ ΜΕΤΟΧΟΙ:
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΦΟΙΝΙΞ - ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
HERMES - ΓΕΡΜΑΝΙΑ
SFAC - ΓΑΛΛΙΑ
(Δύο από τις μεγαλύτερες εταιρίες ασφαλειών πιστώσεων στον κόσμο.)

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Ο ΜΙΧ. ΤΣΑΚΑΛΙΑΣ ΑΝΕΛΑΒΕ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΚΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ



Μιχ. Τσακαλιάς

Ο κ. Μιχάλης Τσακαλιάς ανέλαβε από 15/12/96 τη θέση του Διευθυντή Πωλήσεων με αποκλειστικό αντικείμενο την ανάπτυξη Πρακτορειακού Δικτύου στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Ο κ. Μ. Τσακαλιάς είναι έμπειρο και καταξιωμένο στέλεχος των Πωλήσεων σε μεγάλες Εταιρίες.
Στόχος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ είναι η ανάπτυξη και ο εμπλουτισμός του υφισταμένου πρακτορειακού δικτύου και η προώθηση όλων των ασφαλιστικών προϊόντων Ζωής και Γενικών Κλάδων από πρακτορεία ασφαλίσεων παράλληλα με την πιο ορθολογιστική αξιοποίηση του μεγάλου αριθμού Γραφείων τύπου Agency που διαθέτει η Εταιρία σ' όλη την Ελλάδα.

Η "ΑΠΟΛΛΩΝ" *και στη Βόρεια Ελλάδα*

Η ανάπτυξη των εργασιών στη Βορ. Ελλάδα αποτελεί πρωταρχικό στόχο της ασφαλιστικής εταιρίας "ΑΠΟΛΛΩΝ".
Ήδη επεκτάθηκαν τα γραφεία της περιφερειακής διεύθυνσης στον 3ο όροφο του κτιρίου επί της Ελ. Βενιζέλου 48 στη Θεσσαλονίκη.
Η διεύρυνση των εργασιών στη Βορ. Ελλάδα συντονίζεται από τους Μιχάλη Μυτιληναίο και Γιώργο Κοκόζηλα.
Η ασφαλιστική "ΑΠΟΛΛΩΝ", που έχει καλύψει πλήρως όλες τις υποχρεώσεις της σε αποθεματικά, κυκλοφόρησε δύο νέα πολυασφαλιστήρια για κατοικίες (ΕΝ ΟΙΚΩ) και μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ).
Τα πολυασφαλιστήρια καλύπτουν τα κτίρια για φωτιά, κλοπή, σεισμό, πλημμύρα και τις επιχειρήσεις για προσωπικά ατυχήματα εργαζομένων με εξαιρετικά χαμηλές τιμές.
Χάρη στα νέα προγράμματά της, η "ΑΠΟΛΛΩΝ" και σύμφωνα με εκτίμηση στελεχών της θα επιτύχει φέτος αύξηση ασφαλίστρων στους λοιπούς κλάδους κατά 30%, δηλαδή συνολική παραγωγή 1 δισ. δρχ.

Τρίημερο στην Κύπρο από 57.000 δραχμές

Με στόχο την προώθηση του τουριστικού ρεύματος από την Ελλάδα προς την Κύπρο για τη χειμερινή περίοδο 1997, ο Κυπριακός Οργανισμός Τουρισμού και οι Κυπριακές Αερογραμμές, σε συνεργασία με τους τουριστικούς πράκτορες, προωθούν ειδικά εκδρομικά πακέτα προσφορές για την Κύπρο, που θα ισχύσουν από 1/1/1997 μέχρι 31/3/1997.
Πιο συγκεκριμένα, η προσφορά περιλαμβάνει το αεροπορικό εισιτήριο και δύο διανυκτερεύσεις με δυνατότητα παράτασης της παραμονής στην Κύπρο με ανάλογα χαμηλές τιμές.
Τα πακέτα είναι ιδανικά για σύντομες περιηγήσεις στην όμορφη Κύπρο την περίοδο των Απόκρεω με το καρναβάλι της Λεμεσού, την Καθαρή Δευτέρα ή το τετραήμερο της 25ης Μαρτίου.

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΚΕΝΤΡΙΚΟΥ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ

Από την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ ανακοινώνεται ότι οι υπηρεσίες του Κεντρικού Υποκαταστήματος (πρώην Ε.Α.Α.Ε. Ο ΗΛΙΟΣ) μεταφέρθηκαν από το κτίριο της οδού Μαυρομιχάλη 10 στα Γραφεία της Εταιρίας επί της Λεωφ. Κηφισίας 62, 151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ.
Για οποιαδήποτε πληροφορία ή εξυπηρέτηση μπορείτε να απευθύνεσθε στο Τηλεφ. Κέντρο 6898960-73.

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Συγκροτήθηκε σε σώμα το Δ.Σ. του Π.Σ.Α.Σ. όπως προέκυψε από τις εκλογές της 17/12/1996.
Η σύνθεση του Δ.Σ. έχει ως εξής:

1. ΔΗΜΟΥ ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ	ΠΡΟΕΔΡΟΣ	INTERAMERICAN
2. ΠΑΠΑΛΑΖΑΡΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ	Α' ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	ALICO
3. ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΙΔΗΣ ΣΤΑΥΡΟΣ	Β' ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	INTERAMERICAN
4. ΒΟΥΡΒΑΧΑΚΗ ΔΗΜΗΤΡΑ	ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	ΕΘΝΙΚΗ
5. ΚΑΤΣΟΓΙΑΝΝΗ ΝΙΚΗ	ΤΑΜΙΑΣ	ΕΘΝΙΚΗ
6. ΚΡΗΤΙΚΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ	ΜΕΛΟΣ	ΕΛΛΗ/ΝΝΙΚΗ
7. ΚΑΛΛΕΡΓΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ	ΜΕΛΟΣ	ΑΣΤΗΡ
8. ΜΕΛΙΔΩΝΗΣ ΖΗΣΙΜΟΣ	ΜΕΛΟΣ	GENERALI LIFE
9. ΤΣΕΡΓΙΑΝΝΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ	ΜΕΛΟΣ	ALICO

Ο Άγιος Βασίλης της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" κοντά στα παιδιά

Μια ματιά στα πρόσωπα των παιδιών του Λαγκαδά, τη στιγμή που το ελικόπτερο της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" έφερνε κοντά τους τον Άγιο Βασίλη, ήταν αρκετή για να καταλάβει κανείς την ευτυχία που ένιωσαν. Για τα περισσότερα από αυτά το μεσημέρι της 29ης Δεκεμβρίου 1996 αποτέλεσε μοναδική ευκαιρία να πλησιάσουν τον αγαπημένο τους παππούλη, να ακούσουν τις ευχές του, να πάρουν δώρα από τα χέρια του και να φωτογραφηθούν μαζί του.

Η εκδήλωση, που διοργάνωσε ο Όμιλος "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", πραγματοποιήθηκε με την αιγίδα του Δήμου Λαγκαδά, στο προαύλιο του 2ου Δημοτικού Σχολείου της πόλης, και τίμησαν με την παρουσία τους ο Υφυπουργός Γεωργίας, κ. Βασίλειος Γερανίδης, ο Βουλευτής Β' Περιφέρειας Θεσσαλονίκης κ. Γεώργιος Ρόκκος, ο Υποστράτηγος κ. Στέφανος Βαρζακάκος, ο Ταξίαρχος κ. Σπυρίδων Γιαννουλάτος, καθώς και σύσσωμες οι Τοπικές Αρχές.

Την εκδήλωση άνοιξε, υπό τους ήχους της Φιλαρμονικής Ορχήστρας του Δήμου, ο Δήμαρχος Λαγκαδά, κ. Νικόλαος Αζμάνης, ο οποίος, στη διάρκεια σύντομου χαιρετισμού, ευχαρίστησε, εκ μέρους των 2.000 περίπου παριστάμενων, την "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" για τη μεγάλη προσφορά της.

Ο Πρόεδρος του διοργανωτή Ομίλου, κ. Μελάς Γιαννιώτης, που πήρε το λόγο στη συνέχεια, αφού απηύθυνε ευχές προς το συγκεντρωμένο πλήθος, αναφέρθηκε στον κοινωνικό ρόλο των Ασφαλίσεων, άμεσα συνδεδεμένο με τις άγιες ημέρες των εορτών, ένα ρόλο που οδήγησε την "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" στην αγορά και άμεση διάθεση στο κοινωνικό σύνολο του υπερσύγχρονου ελικοπτέρου, που είχαν την ευκαιρία να θαυμάσουν μικροί και μεγάλοι στη διάρκεια της εκδήλωσης.

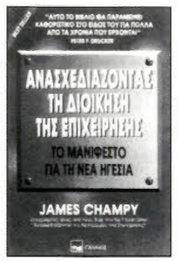
Η εκδήλωση έληξε με γεύμα που παρέθεσε η Διοίκηση του Ομίλου "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" προς τιμή των παριστάμενων εκπροσώπων των Αρχών, στο ξενοδοχείο "ΜΕΓΑΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ" της Δημοτικής Επιχείρησης Εκμετάλλευσης Ιαματικών Λουτρών Λαγκαδά.

Η ίδια μεγάλη επιτυχία σημειώθηκε και στη διάρκεια παρόμοιας εκδήλωσης που πραγματοποιήθηκε νωρίτερα, στις 11 το πρωί της ίδιας μέρας, στην Κοινότητα Δουμπιών Χαλκιδικής.



Η πρώτη οπτική επαφή των παιδιών με τον αγαπημένο τους παππούλη έγινε κατά την πτήση του ελικοπτέρου της «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» πάνω από το προαύλιο του 2ου Δημοτικού Σχολείου Λαγκαδά.

ΑΝΑΣΧΕΔΙΑΖΟΝΤΑΣ ΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ



"Μπεστ σέλλερ" στο είδος του - μεταφράστηκε σε 18 γλώσσες - τώρα και στην Ελλάδα.

Οι εκδόσεις "ΓΑΛΑΙΟΣ" κυκλοφόρησαν στα ελληνικά το παγκόσμια γνωστό και επιτυχημένο βιβλίο του I. Champy "ΑΝΑΣΧΕΔΙΑΖΟΝΤΑΣ ΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ".

Πρόκειται για ένα "επαναστατικό μανιφέστο" του νέου μάνατζμεντ που απαιτούν οι καιροί και δίνει λύσεις και τροφή για σκέψη στους εφαρμοστές της διαδικασίας ανασχεδιασμού της επιχείρησης.

Το βιβλίο "ΑΝΑΣΧΕΔΙΑΖΟΝΤΑΣ ΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ" καθοδηγεί στον αυτο-ανασχεδιασμό των ηγετικών στελεχών της, ώστε αυτά να εξοπλισθούν κατάλληλα για να τον περάσουν στην συνέχεια -μέσω της ευελιξίας, της επικοινωνίας, της επιμόρφωσης, της τεχνολογίας και της κουλτούρας- σε όλα τα επίπεδα των επιχειρηματικών οργανισμών, που θέλουν να επιβιώσουν και να αναπτυχθούν.

Έκδοση:ΓΑΛΑΙΟΣ, σχήμα 23Χ15, σελίδες 264.

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΟ ΣΥΜΠΟΣΙΟ ΤΗΣ ESOMAR/EMAC

Συμπόσιο με θέμα "RESEARCH METHODOLOGIES FOR THE NEW MARKETING" διεξήχθη στις 3-5 Νοεμβρίου στο Λάτιμερ της Μεγάλης Βρετανίας, υπό την αιγίδα της European Society for Marketing Research (ESOMAR) και της European Marketing Academy (EMAC). Ο κος. Παναγιώτης Κυζιρίδης (MSc Marketing) και ο Dr. Νικόλαος Τζόκας ήταν οι μοναδικοί Έλληνες που παρευρέθησαν στο συμπόσιο και μαζί με τον Prof. Michael Saren επροσώπησαν το πανεπιστήμιο του Stirling της Σκωτίας, παρουσιάζοντας το θέμα "Sales Management: Reengineering the Sales Force for Relationship Marketing."

Τα θέματα του συμποσίου παρουσιάστηκαν σε τέσσερις ενότητες με τα εξής περιεχόμενα: Relationship Marketing, Customer Satisfaction, Customer Orientation and Information Technology. Οι εργασίες του συμποσίου δημοσιεύτηκαν από την ESOMAR στον τόμο 204 με ISBN 9283112482.

Οι κύριοι Κυζιρίδης, Τζόκας και Saren ερευνούν και δημοσιεύουν στο χώρο του Relationship Marketing και τις εφαρμογές του στην ανάπτυξη και διοίκηση των πωλήσεων.

Κοινοπραξία ασφάλισε το αεροδρόμιο των Σπάτων

Το αεροδρόμιο των Σπάτων αυτή τη στιγμή θεωρείται ότι είναι το μεγαλύτερο κατασκευαστικό έργο σε όλη την Ευρώπη, η δε αποπεράτωσή του έχει προγραμματισθεί να γίνει σε 56 μήνες περίπου. Το όλο έργο είναι ασφαλισμένο σε κοινοπραξία επτά ασφαλιστικών εταιριών - με ηγέτιδα της συνασφάλισης την ALLIANZ - ως εξής: ALLIANZ (25%), GERLING-KONZERN (20%), ΕΘΝΙΚΗ (15%), GENERALI HELLAS (12%), ΔΥΝΑΜΙΣ (10%), ΑΣΤΗΡ (9%) και ΦΟΙΝΙΞ (9%). Η ασφάλιση καλύπτει ζημιές στο ίδιο έργο κατά παντός κινδύνου, αστική ευθύνη προς τρίτους, καθώς και απώλεια μικτών κερδών του εργοδότη, δηλ. της εταιρίας "Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών Α.Ε.". Η υπογραφή του κοινού ασφαλιστηρίου έγινε την 27η Ιουνίου, στα γραφεία της ασφαλιζόμενης επιχείρησης, από εκπροσώπους των επτά ασφαλιστικών εταιριών και τον Dr. J. Schill, Γενικό Διευθυντή της "Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών Α.Ε.".

ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΚΟΠΗΣ ΠΙΤΑΣ ΣΤΗ Β. ΕΛΛΑΔΑ

Στην Πολιτιστική Πρωτεύουσα της Ευρώπης, τη Θεσσαλονίκη, ο Όμιλος των εταιριών της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα διοργάνωσε φέτος με ιδιαίτερη λαμπρότητα τη γιορτή κοπής πίτας του 1997 των υποκαταστημάτων και γραφείων Θεσσαλονίκης, Κεντρικής και Δυτικής Μακεδονίας.

Στην εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε μέσα σε ιδιαίτερα εορταστική ατμόσφαιρα, σε κεντρικό ξενοδοχείο της Θεσσαλονίκης, παρευρέθηκαν 400 περίπου ασφαλιστές, ασφαλίστριες και Διευθυντές του δικτύου πωλήσεων της περιοχής.

Ο Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα κος Παναγιώτης Καραλής τόνισε τη σημασία που δίνει η εταιρία στην περιοχή της Βορείου Ελλάδος, υπογράμμισε τη συνεχή ανοδική πορεία που ακολουθεί η εταιρία από την εποχή της ίδρυσής της και εξέφρασε την αισιοδοξία του για το μέλλον των εταιριών του ING Group στην Ελλάδα.

Στη γιορτή παρευρέθηκε και μίλησε ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κος Μανώλης Ανδρόνικος, ο Περιφερειακός Διευθυντής Πωλήσεων Θεσσαλίας, Μακεδονίας και Θράκης κος Δημήτρης Παπακωνσταντίνου, ο Διευθυντής Τεχνικών Υπηρεσιών Β. Ελλάδος κος Αθανάσιος Χριστόπουλος και άλλα στελέχη της εταιρίας.

ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΩΝ

Πληκτρολόγια, δικηγόροι και ασφαλιστικές αποζημιώσεις

Σύμφωνα με δημοσιεύματα εφημερίδων, ένα θέμα που αφορά και τις ασφαλιστικές εταιρίες είναι η αποζημίωση που ζητάνε 2.000 περίπου χρήστες πληκτρολογίων ηλεκτρονικών υπολογιστών από κατασκευαστές ηλεκτρονικών υπολογιστών.

"Μια γραμματέας διοίκησης κέρδισε πρόσφατα αποζημίωση ύψους 5,3 εκατ. δολαρίων, υποστηρίζοντας ότι υπέστη αναπηρία λόγω του συνδρόμου του καρπιαίου σωλήνα, χρησιμοποιώντας πληκτρολόγιο Digital.

Ήταν η πρώτη καταδικαστική απόφαση στις ΗΠΑ και το δικαστήριο αποφάνθηκε ότι μολονότι το πληκτρολόγιο δεν ήταν ελαττωματικό, η Digital έπρεπε να έχει προειδοποιήσει τους χρήστες πως η παρατεταμένη χρήση του μπορεί να τους προκαλέσει βλάβες ("ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ 5-1-97-THE WALL STREET JOURNAL).

Το θέμα παίρνει τεράστιες διαστάσεις για τις κατασκευαστικές εταιρίες Η/Υ, αλλά και τις ασφαλιστικές εταιρίες που εμπλέκονται σε τέτοιες αποζημιώσεις.

Ήδη πολλές εταιρίες με ετικέτες και οδηγίες χρήσεως προειδοποιούν και συμβουλεύουν τους χρήστες για πολλά θέματα χρήσης Η/Υ και πληκτρολογίου...

Οι νομικές υπηρεσίες των ασφαλιστικών εταιριών θα έχουν πολλή δουλειά τα επόμενα χρόνια. Οι καταναλωτές παίρνουν στα χέρια τους την "εξουσία" και η "δικτατορία τους" θα βασανίσει πολλούς στην αγορά του αύριο.

Οι Γενικοί όροι ίσως δώσουν λύσεις σωτηρίας, αλλά θέλουν πολλή δουλειά για να προστατευτούν καλά οι ασφαλιστές...

Πρώτη λύση να βρεθούν καλοί δικηγόροι και να οργανωθούν καλά οι νομικές υπηρεσίες των ασφαλιστικών εταιριών.

Η πρόβλεψη εδώ κοστίζει. Οι καλοί δικηγόροι χρειάζονται από "πριν". Η προστασία της ασφαλιστικής εταιρίας εξαρτάται κυρίως από τα "καλά" συμβόλαια που εκδίδει και τους κανόνες που θέτει πριν έρθουν τα προβλήματα. Αυτό όμως απαιτεί δικηγόρους με γνώσεις και πληροφόρηση... Οι γενικές διευθύνσεις ας "ξανασχεδιάσουν" και αυτό το θέμα νωρίς... Το μέλλον θα έχει πολλές εκπλήξεις.

Ευάγγελος Σπύρου

"ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"

ΕΤΗΣΙΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΠΛΗΡΩΜΩΝ

Για να εκτιμηθεί το μέγεθος και η προσφορά μίας έντονα κοινωνικού χαρακτήρα Ασφαλιστικής Εταιρίας, καθώς και η αξιοπιστία της, υποχρεούται να ανακοινώνει ετησίως πού και πώς διαθέτει το σύνολο των πληρωμών της, κατά κατηγορία εκροών (και όχι τα ποσά εισπράξεών της, των οποίων η αξία είναι μηδενική προς το κοινωνικό σύνολο).

Σεβόμενη τους κανόνες αυτούς, η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΗΜΙΩΝ Α.Α.Ε.", η Μεγαλύτερη Ασφαλιστική Εταιρία της Βόρειας Ελλάδας και η μεγαλύτερη του ομώνυμου Ομίλου Ασφαλιστικών και Αεροπορικών Επιχειρήσεων, ανακοινώνει επίσημα το σύνολο των ποσών που προγραμμάτισε να πληρώσει κατά το έτος 1997.

ΑΙΤΙΕΣ ΚΑΙ ΠΟΣΑ ΠΛΗΡΩΜΩΝ

Α/Α	ΑΙΤΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗΣ	ΠΟΣΟ (ΔΡΧ.)
1.	Αποζημιώσεις παθόντων	2.500.000.000
2.	Αποδόσεις εισφορών και φόρων	950.000.000
3.	Αμοιβές τρίτων και διάφορα έξοδα	290.000.000
4.	Αγορά νέων χρεογράφων για επενδύσεις	270.000.000
5.	Μισθοδοσία προσωπικού	200.000.000
6.	Προμήθειες σε ασφαλιστικούς πράκτορες-συμβούλους	800.000.000
7.	Λοιπές υποχρεώσεις	196.000.000
8.	Δαπάνες Οδικών και Αεροπορικών Υπηρεσιών	134.000.000
9.	Δαπάνες αντασφαλίστρων στο εξωτερικό	130.000.000
10.	Πληρωμές στο Ι.Κ.Α.	90.000.000
11.	Δαπάνες παγίων στοιχείων	67.500.000
	Σύνολο ετήσιων προγραμματισμένων πληρωμών	**5.627.500.000**

Άρα μηνιαίως 469.000.000 δρχ.!

Η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΗΜΙΩΝ Α.Α.Ε." είναι πεντακάθαρη, ισχυρή και δεν έχει καμία απολύτως ληξιπρόθεσμη οφειλή!!

Π.Ο.Ε.Α. ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Στις 9 Νοεμβρίου 1996, έγινε στο Ξενοδοχείο Novotel στην Αθήνα Έκτακτη Γενική Συνέλευση της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Επαγγελματιών Ασφαλιστών, με θέματα τον εκσυγχρονισμό του καταστατικού του Ομοσπονδίας και την Τρέχουσα κατάσταση της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς.



Μετά από σύντομη ενημέρωση από το Δ.Σ., ακολούθησε η κατ' άρθρο μελέτη του Καταστατικού και η έγκρισή του από τη Γενική Συνέλευση.

Στη συνέχεια επακολούθησε συζήτηση με θέμα το Νέο Σχέδιο Νόμου για την Ιδιωτική Ασφάλιση και την Κατάσταση που έχει διαμορφωθεί στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, μετά την πλήρη απελευθέρωση των τιμολογίων, την αλλαγή του τρόπου ελέγχου εκ μέρους της Εποπτικής Αρχής και τις αλλεπάλληλες ανακλήσεις αδειών λειτουργίας Ασφαλιστικών Εταιριών.

Όλοι οι σύνεδροι εξέφρασαν τις ανησυχίες τους για τη διαμορφούμενη κατάσταση στο χώρο μας.

Ο ανεξέλεγκτος ανταγωνισμός των Ασφαλιστικών Εταιριών, οι συνεχείς ανακλήσεις αδειών Ασφαλιστικών Εταιριών και οι συνέπειές τους στο Επικουρικό Κεφάλαιο, αλλά και η δημιουργία κλίματος ανασφάλειας στο κοινό, η αβεβαιότητα που δημιουργείται ακόμα και σε εμάς τους ίδιους τους Επαγγελματίες σχετικά με την φερεγγυότητα των Εταιριών που συνεργαζόμαστε, είναι τα βασικά θέματα που απασχόλησαν και προβλημάτισαν την Γενική Συνέλευση.

Η Γενική Συνέλευση εξέδωσε αντιπροσωπευτικό Ψήφισμα των θέσεών της και αποφάσισε να έρθει σε επαφή το Δ.Σ. της με τα αντίστοιχα Δ.Σ. της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών, Ασφαλιστικών Υπαλλήλων, Συμβούλων, Συντονιστών και Μεσιτών, για ανταλλαγή απόψεων και από κοινού λήψη αποφάσεων που θα μπορούσαν να οδηγήσουν στην εξυγίανση της Ασφαλιστικής Αγοράς.

ΚΑΙ ΝΕΑ ΕΘΝΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΟΥ ΣΤΗΝ ΑΜΕΡΙΚΗ

Μετά τη γνωστή επιτυχία αλλαγής του ονόματος του Κράτους των Σκοπίων από "ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ" σε "FYROM", την αναγραφή της Θεσσαλονίκης ως πόλης της Ελλάδος κ.λπ., στους τηλεφωνικούς καταλόγους της Atlanta, ΗΠΑ (λίγο πριν τους Ολυμπιακούς Αγώνες), κατόπιν ενεργειών του Ασφαλιστή Θεσσαλονίκης, κ. Μελά Γιαννιώτη, Προέδρου της Ενώσεως Ασφαλιστών Β. Ελλάδος, ήρθε τώρα η έγγραφη επιβεβαίωση και Νέας Εθνικής Προσφοράς στην Αμερική!

Με επιστολή του ο Πρόεδρος ενός από τα μεγαλύτερα Πανεπιστήμια της Αμερικής, του UNIVERSITY OF GEORGIA, κ. Knapp, γνωρίζει προς τον κ. Γιαννιώτη ότι τοποθετήθηκε στην Πανεπιστημιακή Βιβλιοθήκη το πρώτο σύγχρονο, αξιόλογο και εθνικού περιεχομένου Ελληνικό Βιβλίο, που ο ίδιος απέστειλε ως δώρο, προς απόκρουση της ύπουλης προπαγάνδας με άλλη, πλαστογραφημένη ιστορία και συγγράμματα των γνωστών πλαστογράφων. Είναι το "ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΟ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ 1996", που εκδίδει στη Θεσσαλονίκη ο γνωστός Συγγραφέας, Αρχιτέκτων και τ. Βουλευτής κ. Γιάννης Σφενδόνης. Την τοποθέτηση του βιβλίου στην Πανεπιστημιακή Βιβλιοθήκη επιβεβαιώνει με την από 4/12/96 και ο Διευθυντής Βιβλιοθηκών, κ. William Gray Potter, εκφράζοντας συγχρόνως τις ευχαριστίες του.

Ο δρόμος άνοιξε και κάθε Έλληνας θα μπορεί πλέον να τοποθετεί βιβλία και άρθρα εθνικού περιεχομένου στα βομβαρδισμένα από ξένη προπαγάνδα Πανεπιστήμια ξένων χωρών, επικαλούμενος τις ιστορικές αλήθειες των πράξεων των Αποστόλων και ιδιαίτερα του Αποστόλου των Εθνών Παύλου, που αναφέρονται στην Αγία Γραφή στην Ελληνικότητα της Μακεδονίας.

Στην επιστολή του Προέδρου, το Πανεπιστήμιο GEORGIA δέχεται ότι οι Αμερικανοί προφέρουν λανθασμένα τα γράμματα της ελληνικής αλφαβήτου, που επισήμανε ο κ. Γιαννιώτης και τα οποία είναι παγκόσμια εθνική κληρονομιά των Ελλήνων, κάτι που κανένας υπεύθυνος δεν φρόντισε να προστατέψει, προς αποφυγή παραποίησής τους από τους ξένους. Επίσης, το ίδιο Πανεπιστήμιο δέχεται τις προτάσεις του κ. Γιαννιώτη για την αλλαγή απεικόνισης των μορφών Αρχαίων Ελλήνων στο αέτωμα της Σχολής Καλών Τεχνών του Αμερικανικού Πανεπιστημίου, που θυμίζουν μορφές Σκυθών και Περσών, αλλά όχι Αρχαίων Ελλήνων, ενώ υπάρχει επιγραφή, με πεζά ελληνικά γράμματα, "Αθήναι αι καλαί". Το Πανεπιστήμιο ζητά προτάσεις, που θα πρέπει να κάνουν πλέον τα Πανεπιστήμια Ελλάδας και οι Ελληνικές Σχολές Καλών Τεχνών.

Η επιστολή καταλήγει με μία εξαιρετικής εθνικής και διπλωματικής σημασίας δήλωση/αναγνώριση εξ Αμερικής, για την ακόμη συζητούμενη ονομασία: "Είχα την τύχη να επισκεφθώ τη χώρα σας, τη γενέτειρα του Αλεξάνδρου και έχω πολύ καλές μνήμες απ' αυτό"!! Και όταν ένα Πνευματικό Ίδρυμα του μεγέθους και της εμβέλειας του Πανεπιστημίου της Georgia, ΗΠΑ επιβεβαιώνει εγγράφως προς Μακεδόνα Έλληνα Ασφαλιστή της Θεσσαλονίκης ότι η γενέτειρα του Μ. Αλεξάνδρου είναι η Μακεδονία της Ελλάδας, τότε ασφαλώς η δουλειά των Ελλήνων Διπλωματών και Κυβερνητών γίνεται ευκολότερη στο χειρισμό εθνικών μας θεμάτων.

Αργοναυτική
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ



Μέσα σε εξαιρετικά θερμή ατμόσφαιρα έγινε, στις ιδιόκτητες εγκαταστάσεις της ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗΣ, η καθιερωμένη γιορτή για τα Χριστούγεννα και το Νέο έτος. Η εκδήλωση άρχισε με τα κάλαντα που έψαλε ομάδα παιδιών των υπαλλήλων της Εταιρίας. Ακολούθησαν σύντομοι χαιρετισμοί και ευχές από τον Πρόεδρο, τον Αντιπρόεδρο και τον Διευθυντή Πωλήσεων. Λιτός, μεστός και... αποκαλυπτικός, ο κ. Στυλ. Καλαϊτζίδης είπε: "Ψηλότερα, δυνατότερα, ταχύτερα - το αξίωμα των Ολυμπιακών αγώνων - πορεύεται η "ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ". Και στη συνέχεια ανακοίνωσε ότι "έκλεισε" συμφωνία για την αγορά δύο ακόμη ορόφων στο κτίριο όπου στεγάζεται η Εταιρία. Ο κ. Δημ. Σπύρτος πρωτοτύπησε. Μίλησε με γλώσσα ευαγγελική. Μίλησε ωσάν να ήτο παρών στην εποχή της Γέννησης του Χριστού! Και ο κ. Θεοδ. Τσακλίδης, λακωνικότερος των Σπαρτιατών, είπε μόνο: "Με τους ήρωες που έχει η "ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ" συνεχίζει σταθερά το ταξίδι της".

Αμέσως μετά η κ. Αναστασία Καλαϊτζίδου, σύζυγος του Πρέδρου, έδωσε τα δώρα στα παιδιά των υπαλλήλων. Πήρε και το δικό της εκ μέρους του προσωπικού, ένα ρολόι. Ένα ρολόι που συμβολίζει τον τρόπο που χειρίζεται τα οικονομικά της Εταιρίας!

Ακολούθησε δεξίωση με πλουσιοπάροχα εδέσματα και ένα καλοψημένο χοιρίδιο που χόρτασε εκατό και πλέον άτομα!

Στο τέλος ο κ. Καλαϊτζίδης έδωσε σε κάθε υπάλληλο της Εταιρίας ένα πλουσιότατο καλάθι με ποικιλία επιλεγμένων ποτών. Το δώρο του προσωπικού στον ίδιο ήταν ένα σετ σκακιού. Συμβολική η επιλογή του δώρου στον άνθρωπο που απέδειξε, ότι διαθέτει και τη σκέψη αλλά και τη δεινότητα να κάμνει πάντα σωστές εκτιμήσεις και... κινήσεις!

Αργοναυτική
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΑΥΤΟ ΘΑ ΠΕΙ ΚΑΛΗ ΧΡΟΝΙΑ!

Με το που μπήκε το 1997 βρήκε την "ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ" ιδιοκτήτρια του μισού σχεδόν κτηρίου της οδού Τσιμισκή 6 όπου, από 20ετίας και πλέον στεγάζονται τα γραφεία της! Ο Πρόεδρος της Εταιρίας κ. Στυλιανός Καλαϊτζίδης, μ' ένα ταξίδι - αστραπή στην Αθήνα, πριν το κλείσιμο του χρόνου, υπόγραψε τα συμβόλαια για την αγορά του 4ου και 8ου ορόφου. Το συνολικό εμβαδόν των δύο αυτών ορόφων ανέρχεται, σε στρογγυλεμένους αριθμούς, στα 400 τ.μ. Ως γνωστό το ακίνητο ανήκε στο Μετοχικό Ταμείο Στρατού.

Έτσι, μετά την απόκτηση του 3ου ορόφου, που είχε γίνει τον Αύγουστο, η "ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ" είναι ιδιοκτήτρια τριών ορόφων! Αυτό σημαίνει ότι διαθέτει πλέον υπερεπαρκή ζωτικό χώρο για την προγραμματισμένη επέκτασή της και είσοδό της σε νέους ασφαλιστικούς χώρους.

Υπενθυμίζεται ότι με την αγορά και του 8ου ορόφου εμβαδού 500 τ.μ. στη γωνιακή οικοδομή Βενιζέλου - Εγνατίας, η Εταιρία έχει εξασφαλίσει μακροπρόθεσμα - σε δύο από τα πιο περίοπτα σημεία της Θεσ/νίκης - την κάλυψη όλων των λειτουργικών της αναγκών αλλά και όσων απαιτούνται σταδιακά, καθώς θα διευρύνει και επεκτείνει τις δραστηριότητές της.

INTERLIFE

Με το Internet συνδέθηκε πρόσφατα η ασφαλιστική Εταιρία INTERLIFE ΑΑΕΓΑ, που εδρεύει στη Θεσσαλονίκη.

Στην ιστοσελίδα της INTERLIFE με την ηλεκτρονική διεύθυνση http:/www.spark.net.gr/business/Interlife εμφανίζεται το προφίλ της Εταιρίας, τα οικονομικά της στοιχεία, η Διοικητική της σύνθεση και λειτουργία και αναλυτικά όλα τα ασφαλιστικά προϊόντα που διαθέτει. Έτσι, ο χρήστης μπορεί να μπει στο δίκτυο και να μελετήσει όλα τα τιμολόγια για κάθε κατηγορία και ασφάλιση αυτοκινήτου, να υπολογίσει πόσο θα του στοιχίσει μία ασφάλεια πυρός για το σπίτι του ανάλογα με τα τετραγωνικά μέτρα κ.ο.κ.

Επιπλέον υπάρχει έκπτωση 10% στα ασφάλιστρα για τους πελάτες που εκδηλώνουν ενδιαφέρον μέσω του δικτύου και στην παρακάτω ηλεκτρονική διεύθυνση: e-mail: Interlife@spark.net.gr.

ΝΕΑ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟΥ ΚΑΙΝΟΥΡΓΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ "ΓΕ. ΚΑ" ΚΑΙΝΟΥΡΓΙΑΚΗ
Λεωφ. Ηρακλείου 249 Νέα Ιωνία 142 31, τηλ.: 2752602 - 2773840 fax: 2774923

Alico

ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΣ ΙΒΗΡΙΚΗΣ, ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ & ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στην Αθήνα η εξαμηνιαία Συνάντηση Περιφέρειας Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO.

Τις εργασίες της Συνάντησης, η οποία πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Ledra Marriott, τίμησαν με την παρουσία τους οι κ.κ. Edmund Tse, Chairman Life Insurance, AIG, ο Πρόεδρος της ALICO κ. R. K. Nottingham, όπως επίσης και ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης και CEO της ALICO κ. Α. Βασιλείου. Παρεβρέθηκαν ακόμη οι Γενικοί Διευθυντές και τα κορυφαία στελέχη της Εταιρίας από την Ελλάδα, την Ισπανία, την Ουγγαρία, την Κύπρο, την Πολωνία, την Πορτογαλία, τη Ρωσία, τη Σλοβακία και την Τσεχία.

Κατά τη διάρκεια της Συνάντησης έγινε παρουσίαση της πορείας των εργασιών της Εταιρίας σε κάθε μια από τις χώρες της Περιφερειακής Διεύθυνσης. Η πολύ καλή πορεία της Εταιρίας συνεχίστηκε και κατά το 1996, όπως έγινε φανερό από την ανάλυση των αποτελεσμάτων.

Ιδιαίτερα θεαματικοί είναι οι ρυθμοί ανάπτυξης που παρουσιάζουν οι χώρες της πρώην Ανατολικής Ευρώπης, με προεξάρχουσα την Πολωνία.

Στη συνέχεια, εξετάσθηκαν οι σημαντικότεροι τομείς στους οποίους θα πρέπει να δοθεί έμφαση για την περαιτέρω ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της ALICO κατά το 1997. Προσδιορίστηκαν οι "προκλήσεις", αλλά και οι ευκαιρίες που διαγράφονται στον ορίζοντα και τέθηκαν οι προτεραιότητες, έτσι ώστε η ανάπτυξη της Εταιρίας για το 1997 να συνεχισθεί με ακόμη πιο έντονους ρυθμούς.

ΕΠΙΣΚΕΨΗ ΡΩΣΩΝ ΚΑΙ ΜΟΛΔΑΒΩΝ TOUR OPERATORS ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Από αριστερά ο κ. Αλ. Χατζής, ο κ. Ιωάν. Μπραζιτίκος και ο κ. Γ. Ιωάννου

Επίσκεψη 52 Tour Operators από τη Ρωσία και τη Μολδαβία διοργάνωσε το ταξιδιωτικό γραφείο Mars Travel από την Παρασκευή 22 έως την Τετάρτη 17 Νοεμβρίου, με σκοπό την προώθηση της Ελλάδας ως ταξιδιωτικού προορισμού στις εν λόγω χώρες.

Οι προσκεκλημένοι φιλοξενήθηκαν στο ξενοδοχείο OSCAR της Αθήνας, η διεύθυνση του οποίου παρέθεσε cocktail party προς τιμήν τους. Τους Ρώσους Tour Operators καλωσόρισε ο Διευθυντής του ΕΟΤ Μόσχας κ. Αλέξης Χατζής, ο οποίος υποσχέθηκε κάθε δυνατή βοήθεια από μέρους του. Σε ερώτηση ενός εκ των παρευρεθέντων σχετικά με το θέμα της δυσκολίας στην έκδοση βίζας και πιθανή μείωση ή κατάργησή της ακόμα, ο κ. Χατζής δήλωσε ότι στο συγκεκριμένο θέμα η πολιτική που ακολουθείται έχει ήδη καθοριστεί και ο ΕΟΤ δεν μπορεί να την παραβλέψει.

Στη συνέχεια το λόγο έλαβαν οι κ.κ. Ιωάννης Μπραζιτίκος και Γιάννης Ιωάννου, καλωσορίζοντας του διακεκριμένους επισκέπτες στην Ελλάδα εκ μέρους των ξενοδοχείων OSCAR και του Mars Travel αντίστοιχα.

Κατά την παραμονή τους επισκέφθηκαν τον αρχαιολογικό χώρο και το μουσείο της Ακρόπολης, τον λόφο του Φιλοπάππου, την Πλάκα και άλλες περιοχές της Αθήνας, καθώς επίσης και τα νησιά της Αίγινας, της Ύδρας και του Πόρου. Η επίσκεψη γνωριμίας στη χώρα μας τελείωσε με παρουσιάσεις ξενοδοχείων στην ευρύτερη περιοχή της Αττικής.

Οι εντυπώσεις τους όσον αφορά τα καταλύματα, τους αρχαιολογικούς χώρους και την ελληνική φιλοξενία ήταν κατά γενική ομολογία πάρα πολύ θετικές.

Το παρόν και το μέλλον του Ελληνικού Χρηματιστηρίου, τα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο θεσμός, αλλά και ο ρόλος τον



οποίο καλούνται να διαδραματίσουν οι εποπτικές αρχές ώστε το Χρηματιστήριο να καταστεί και πάλι πόλος έλξης για τους Έλληνες επενδυτές ήταν τα θέματα που ανέπτυξε ο πρόεδρος του Συνδέσμου Μελών Χρηματιστηρίου Αθηνών, κ. Παναγιώτης Κονταλέξης σε ειδική εκδήλωση που οργάνωσε ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών.

Στην εκδήλωση ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Εκπροσώπων, κ. Θάνος Μελακοπίδης, απένειμε τον τίτλο του Επίτιμου Προέδρου του Συνδέσμου στον παλαίμαχο ασφαλιστή, κ. Νικόλαο Ζωΐδη, για τις "εξαιρετικές υπηρεσίες που προσέφερε στον ασφαλιστικό χώρο".

Στην εισαγωγική του ομιλία για τις εξελίξεις στο Χρηματιστήριο ο κ. Θάνος Μελακοπίδης ανέφερε μεταξύ άλλων:

- Οι εποπτικές αρχές έχουν την υποχρέωση να εξασφαλίζουν όλους τους αποταμιευτές από κάθε μορφής "αετονύχηδες" τραπεζίτες, χρηματιστές, κ.λπ.
- Ο ρόλος των εποπτικών αρχών είναι σημαντικός μόνο όταν μένει στην πρόληψη.
- Η αναταραχή στον χώρο της Κεφαλαιαγοράς και οι αλλεπάλληλες ανακλήσεις της άδειας λειτουργίας ασφαλιστικών εταιριών έχουν κλονίσει το κύρος των δύο θεσμών.

ΣΤΑ ΥΨΗ Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ - ΜΕΓΑΛΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ συνεχίζει την ανοδική της πορεία με σημαντική αύξηση της παραγωγής, φθάνοντας σε ασφάλιστρα και δικαιώματα τα 5.400.000.000 δρχ. Έτσι, το 1996 σε σχέση με το 1995 αύξησε την παραγωγή της κατά 40%, με προοπτική και στόχο να ξεπεράσει το 1997 τα 7.500.000.000 δρχ.

Η ανοδική πορεία της "ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ" οφείλεται κατά κύριο λόγο στην αξιοπιστία της, στην καλή της φήμη και στην άμεση καταβολή των αποζημιώσεων. Η άψογη και ταχεία συναλλαγή και εξυπηρέτηση με τους πελάτες και τους παθόντες αποτελούν τα μεγάλα ατού της εταιρίας. Επίσης, τα νέα της με προσιτά ασφάλιστρα προγράμματα εισήχθησαν στην ασφαλιστική αγορά με πρόκληση και έγιναν δεκτά από το κοινό με ευχαρίστηση αλλά και ανακούφιση.

Ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Πάνος Μινέττας με την πείρα των 35 ετών, αλλά και ο υιός του Διευθύνων Σύμβουλος Γιώργος Μινέττας με τις ασφαλιστικές του γνώσεις που απέκτησε από τις σπουδές του στο εξωτερικό και την παρακολούθηση ειδικών σεμιναρίων, και ο οποίος εργάζεται αόκνως και πέραν του καθορισμένου ωραρίου, οραματίζονται και έχουν θέσει σαν στόχο να οδηγήσουν πολύ σύντομα την εταιρία στα επίπεδα των Ευρωπαϊκών Ασφαλιστικών Εταιριών.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το 1997 θα είναι ακόμα πιο μεγάλη η "πίτα" της ΕΘΝΙΚΗΣ



Αρκετούς τυχερούς ανέδειξε η φετινή χρονιά στην Εθνική Ασφαλιστική.
Ο λόγος για την κοπή των πιτών της Εταιρίας που τόσο για τους εργαζόμενους όσο και για τους συνεργάτες της αποτελεί μια πρώτης τάξεως ευκαιρία να συναντηθούν σε μια χαλαρή ατμόσφαιρα, και να ανταλλάξουν τις ευχές και τις προσδοκίες τους για το νέο έτος.
Στις 16 Ιανουαρίου κόπηκε η πίτα των Ασφαλιστών της Εταιρίας.
Ένας τυχερός, ο κ. Στέλλιος Φραγκάκης προϊστάμενος του Γραφείου Ζωής στην Καλλιθέα, κέρδισε μία εικόνα - αντίγραφο από το Μουσείο Μπενάκη.
Στις 21 Ιανουαρίου κόπηκε η πίτα των Πρακτόρων της Εταιρίας.
Ένας τυχερός, ο κ. Γεώργιος Παπαγεωργίου, κέρδισε μία εικόνα - αντίγραφο από το Μουσείο Μπενάκη.
Και στις δύο εκδηλώσεις παρευρέθησαν και αντάλλαξαν θερμές ευχές με τους ανθρώπους της Εταιρίας ο Γενικός Διευθυντής και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος και ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Ζένιος Δημητρίου.
Την κοπή της πίτας του προσωπικού της Εθνικής Ασφαλιστικής τίμησε με την παρουσία του ο Πρόεδρος της Εταιρίας και Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας, κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης.

Την πίτα τους έκοψαν στις 20 Ιανουαρίου σε μία γιορταστική ατμόσφαιρα στη Μεγάλη Βρεταννία, οι υπάλληλοι της Εθνικής Ασφαλιστικής. Στην εκδήλωση παρευρέθηκε το Διοικητικό προσωπικό των απορροφόμενων ασφαλιστικών εταιριών "Πανελλήνιος" και "Ασφαλιστική ΕΤΕΒΑ".
Τρεις ήταν οι τυχεροί. Οι κ.κ. Σταθάς Ηλίας από το Υποκατάστημα της Λειβαδιάς, Φραγκάκη Μαρκέλλα από τη Νομική Υπηρεσία και Αντωνιάδης Αθανάσιος από τον Κλάδο Μηχανολογίας.
Στον χαιρετισμό που απηύθυνε ο Πρόεδρος της Εταιρίας και Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης ευχαρίστησε τη Διοίκηση και το προσωπικό της Εταιρίας για την επιτυχία τους το 1996 στην αύξηση της παραγωγής κατά 22% που σημαίνει περαιτέρω αύξηση του μεριδίου της αγοράς για την Εταιρία.
Ευχήθηκε να είναι το 1997 μία χρονιά γεμάτη υγεία και δημιουργία για τους ανθρώπους της Εταιρίας και αναφέρθηκε στους μεγαλόπνοους πλέον στόχους του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας με την αναδιάρθρωση των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου.
Όπως σημείωσε ο κ. Σταμούλης η συγχώνευση σε μία εταιρία των ασφαλιστικών εταιριών της Εθνικής είναι πια γεγονός σε επίπεδο διοικητικών αποφάσεων, ενώ αναμένεται και πρακτικά να έχει ολοκληρωθεί μέσα στο τρέχον έτος.
Τα αποτελέσματα από το γεγονός αυτό αναμένεται να αναδείξουν σε πρώτο ασφαλιστικό όμιλο την Εθνική Ασφαλιστική, προσδίδοντας στην Εταιρία μία νέα μεγάλη δυναμική για την γρήγορη επέκτασή της στο εξωτερικό.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Την παρέμβαση του Hilton στον χώρο της Τέχνης αποφάσισε να ενισχύσει η Εθνική Ασφαλιστική με την ευγενική της χορηγία.
Το Hilton Αθηνών οργάνωσε από τις 13 Δεκεμβρίου και μέχρι τις 12 Ιανουαρίου 1997 Έκθεση - Παρέμβαση με έργα, κατασκευές και εγκαταστάσεις τριών Ελλήνων δημιουργών: του Γιάννη Μόραλη, του Βλάση Κανιάρη και του Κώστα Βαρώτσου, που απετέλεσαν σημαντικό γεγονός για την καλλιτεχνική και πολιτιστική κίνηση της Αθήνας.
Η έκθεση αυτή εγκαινίασε έναν νέο θεσμό που το ξενοδοχείο αυτό θα καθιερώσει, με ετήσια παρουσία, και με το όνομα ΤΕΧΝΗ ΣΤΟ HILTON.
Η απόφαση της Εθνικής Ασφαλιστικής να αποτελέσει χορηγό της συγκεκριμένης έκθεσης είναι συνυφασμένη με το ιστορικό πρόσωπο της Εταιρίας στην Πρωτεύουσα και με τη γενικότερη συνεισφορά της στην πολιτιστική ζωή του τόπου.

Την εκδήλωση που πραγματοποίησε η Εθνική Συνομοσπονδία Ατόμων με Ειδικές Ανάγκες, την ημέρα που καθιέρωσε ο Οργανισμός Ηνωμένων Εθνών ως Διεθνή για τα άτομα αυτά, χορήγησε η Εθνική Ασφαλιστική.
Σε ένα περιβάλλον ζεστό και ανθρώπινο, στο ξενοδοχείο Divani Caravel, οι συνάνθρωποί μας αλλά και όσοι αγωνίζονται για τα δικαιώματά τους δέχθηκαν τη συμπαράσταση του πολιτικού, πολιτιστικού αλλά και επιχειρηματικού κόσμου της χώρας.
Την εκδήλωση αυτή, που πραγματοποιήθηκε στις 3 Δεκεμβρίου, τίμησαν μεταξύ άλλων με την παρουσία τους ο Πρόεδρος της Βουλής κ. Απόστολος Κακλαμάνης, ο Βουλευτής κ. Θεόδωρος Κατσανέβας, ο Υπουργός Παιδείας κ. Γεράσιμος Αρσένης, ο Υπουργός Υγείας κ. Κώστας Γείτονας, ο πρόεδρος της Πολιτικής Άνοιξης κ. Αντώνης Σαμαράς, ο πρόεδρος της ΓΣΕΕ κ. Πολυζογόπουλος, όπως επίσης και ο Βουλευτής Αιτωλοακαρνανίας κ. Παναγιώτης Κουρουπλής.

Τα παιδιά των ανθρώπων της που εισήχθησαν στα Ανώτατα και στα Τεχνολογικά Ιδρύματα της χώρας βράβευσε η Εθνική Ασφαλιστική.
Σε μία όμορφη και ζεστή τελετή η οποία



ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΑΥΡΙΟ ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΤΑΙ ΣΗΜΕΡΑ



Το αύριο δεν περιμένει...

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

AGF | AGF KOSMOS

TARGET

πραγματοποιήθηκε στην Αίθουσα Γενικών Συνελεύσεων της Εταιρίας ο Γενικός Διευθυντής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος παρέδωσε στους 32 επιτυχόντες χρηματικά έπαθλα ως ένδειξη αναγνώρισης των σκληρών προσπαθειών για την επιτυχία τους.

Βραβεύτηκαν για την επιτυχία εισαγωγής τους στα Α.Ε.Ι. οι:

ΓΙΑΚΟΥΜΑΚΗ ΕΙΡΗΝΗ ΤΗΣ ΑΤΣΑΛΑΚΗ ΑΚΡΙΒΗΣ, ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ, **ΓΙΑΚΟΥΜΑΚΗ ΓΕΩΡΓΙΑ** ΤΗΣ ΑΤΣΑΛΑΚΗ ΑΚΡΙΒΗΣ, ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ, **ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ** ΤΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΥ, ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ, **ΤΣΙΓΚΑ ΣΠΥΡΙΔΟΥΛΑ** ΤΟΥ ΧΑΡΙΛΑΟΥ, ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ, **ΣΑΛΤΑΟΥΡΑ ΕΛΙΣΣΑΒΕΤΑ** ΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ, ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ, **ΚΑΡΑΚΩΣΤΑ ΠΑΙΣΙΟΛΑ** ΤΟΥ ΜΑΡΙΟΥ, ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ, **ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ** ΤΟΥ ΣΠΥΡΙΔΩΝΑ, ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΚΡΗΤΗΣ, **ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΜΑΡΙΑ** ΤΗΣ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗΣ, ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ, **ΣΕΛΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ** ΤΟΥ ΧΡΗΣΤΟΥ, ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ, **ΝΙΚΟΛΑΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ** ΤΗΣ ΑΡΓΥΡΩΣ, ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, **ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΓΕΩΡΓΙΟΣ** ΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ, **ΖΟΥΡΙΔΗ ΝΑΤΑΣΣΑ** ΤΗΣ ΣΤΥΛΙΑΝΗΣ, ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ, **ΠΥΛΙΩΤΗ ΙΩΑΝΝΑ** ΤΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ, **ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΑΤΡΩΝ**, ΚΑΛΥΒΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΤΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ, ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ ΑΝΑΓΝΟΥ **ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ ΤΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΣ,** ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ.

Για την επιτυχία τους στα Τ.Ε.Ι. βραβεύτηκαν οι:

ΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΤΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ, Τ.Ε.Ι ΛΑΜΙΑΣ, **ΔΙΠΛΑ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ** ΤΗΣ ΧΡΙΣΤΙΝΑΣ, Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΑΣ, **ΣΙΜΗΝΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ** ΤΗΣ ΑΝΝΑΣ, Τ.Ε.Ι. ΛΑΡΙΣΑΣ, **ΣΙΔΕΡΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ** ΤΗΣ ΘΕΟΝΗΣ, Τ.Ε.Ι. ΑΘΗΝΩΝ, **ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ** ΤΗΣ ΣΙΜΑΝΙΔΗ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΣ, Τ.Ε.Ι. ΣΕΡΡΩΝ, **ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ** ΤΗΣ ΟΥΡΑΝΙΑΣ, Τ.Ε.Ι. ΛΑΜΙΑΣ, **ΑΝΑΓΝΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ** ΤΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΣ, Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΑΣ, **ΠΥΛΙΩΤΗ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ** ΤΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ, Τ.Ε.Ι. ΑΘΗΝΩΝ, **ΖΟΥΒΕΛΟΥ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ** ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ, Τ.Ε.Ι. ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ, **ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ** ΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ, Τ.Ε.Ι. ΚΟΖΑΝΗΣ, **ΧΑΤΖΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ** ΤΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΥ, Τ.Ε.Ι ΠΑΤΡΑΣ, **ΜΑΝΔΗΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ** ΤΗΣ ΑΝΝΑΣ, Τ.Ε.Ι. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ, **ΜΑΚΡΥΝΙΚΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ** ΤΗΣ ΦΡΕΙΔΕΡΙΚΗΣ, Τ.Ε.Ι. ΣΕΡΡΩΝ, **ΚΑΡΑΜΑΛΗ ΕΛΕΝΗ-ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ** ΤΗΣ ΒΑΣΙΛΙΚΗΣ, Τ.Ε.Ι. ΣΕΡΡΩΝ, **ΜΑΡΤΙΝΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ** ΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, Τ.Ε.Ι. ΛΑΜΙΑΣ, **ΒΛΑΣΣΟΠΟΥΛΟΥ ΒΗΘΛΕΕΜ** ΤΗΣ ΕΛΕΝΗΣ, Τ.Ε.Ι. ΦΛΩΡΙΝΑΣ



Αντ. Σπανός

Γιατί πελάτες, στελέχη, εταιρίες την θέλουν; ΓΙΑΤΙ Η ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ!

Οι πελάτες θέλουν ποιότητα γιατί:

1. Θέλουν αξιόπιστες υπηρεσίες.
2. Θέλουν να καλύψουν τις ανάγκες τους.
3. Θέλουν καλή τοποθέτηση των χρημάτων τους.
4. Θέλουν προσοχή και σωστή συμπεριφορά.

Τα στελέχη θέλουν ποιότητα γιατί:

1. Χρειάζονται ικανοποίηση από την εργασία τους.
2. Θέλουν σεβασμό από τον πελάτη.
3. Θέλουν να απαλλαγούν από τον εκνευρισμό και το στρες.
4. Θέλουν εργασιακή ασφάλεια.
5. Θέλουν να νιώθουν υπερηφάνεια για την εταιρία που εργάζονται.
6. Η Ποιότητα δημιουργεί πελάτες πιο πιστούς και με περισσότερη ανοχή στα τυχόν λάθη.

Η εταιρία θέλει ποιότητα γιατί:

1. Τη θέλουν οι πελάτες.
2. Το μέλλον της εξαρτάται από αυτήν.

(Από το βιβλίο του Α. Σπανού: ΟΛΙΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ)



Η GENEO ΣΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΗΣ ΘΕΡΜΑΝΣΗΣ ΜΕ ΦΥΣΙΚΟ ΑΕΡΙΟ

Όλα τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που αφορούν την ανεξάρτητη θέρμανση με φυσικό αέριο είναι έτοιμη να προσφέρει η GENEO στο νέο πολυκατάστημα που δημιούργησε στο Νέο Φάληρο, Καραολή και Δημητρίου 10.

Ο ερχομός του φυσικού αερίου στη χώρα θα αλλάξει ριζικά και θα επιφέρει μια επανάσταση στο χώρο της ανεξάρτητης θέρμανσης και των σχετικών με αυτή προϊόντων. Η GENEO στο νέο της πολυκατάστημα προσφέρει μία ευρύτατη ποικιλία προϊόντων ανεξάρτητης θέρμανσης που προσφέρουν 80% οικονομία στην κατανάλωση ρεύματος, 50% οικονομία στα έξοδα θέρμανσης, 75% φοροαπαλλαγή και εγγύηση για 100% ασφάλεια και σιγουριά. Επίσης για όλους τους πελάτες στη διάρκεια του 1997 υπάρχουν μεγάλα και σημαντικά δώρα.

Η GENEO συνδύασε την εορτή της καινούργιας χρονιάς με την ολοκλήρωση των νέων της εγκαταστάσεων με την παρουσία όλων των συνεργατών της όπως κάθε χρόνο.

Nationale - Nederlanden

ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΚΟΠΗΣ ΠΙΤΑΣ ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΙΑ

Μέσα σε ιδιαίτερα εορταστική ατμόσφαιρα πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Λάρισας η κοπή πίτας του δικτύου Πωλήσεων της NATIONALE-NEDERLANDEN στη Θεσσαλία.

Στην εκδήλωση παρευρέθησαν όλοι οι ασφαλιστές, ασφαλίστριες και Διευθυντές της περιοχής.

Η συνεχής ανοδική πορεία που ακολουθεί η εταιρία στην περιοχή τονίστηκε ιδιαίτερα από τον κο Παναγιώτη Καραλή, Πρόεδρο και Γενικό Διευθυντή της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα, καθώς και η πρόθεση για μια ακόμη πιο δυναμική παρουσία στη Θεσσαλία.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο κος Μανώλης Ανδρόνικος, Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing, και ο κος Δημήτρης Παπακωνσταντίνου, Περιφερειακός Διευθυντής Πωλήσεων Θεσσαλίας Μακεδονίας και Θράκης.



SCOPLIFE

ΣΤΕΛΙΟΣ ΑΛΙΜΟΝΑΚΗΣ
ΣΤΟΧΕΥΟΥΝ ΠΑΝΤΑ ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ ΜΕ ΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ ΤΟΥΣ

Με την ποιότητα των ανθρώπων μας πάντα 1ο το ΑΙΘΡΙΟ· υποσχέθηκαν και συγχρόνως δεσμεύτηκαν οι Σύνεδροι της 5ης Συνάντησης Ετήσιου Προγραμματισμού του Υποκ/τος ΑΙΘΡΙΟ της SCOPLIFE.

Στη Συνεδρίαση που πραγματοποιήθηκε στην Αίθουσα ΒΕΡΓΙΝΑ του ξενοδοχείου CARAVEL το Σάββατο 11/01/1997 όλοι οι Σύνεδροι υποσχέθηκαν να οδηγήσουν τη SCOPLIFE στην κορυφή των Ασφαλιστικών Εταιριών, διατηρώντας το υψηλό επίπεδο της παρεχόμενης ποιότητας Υπηρεσιών.

Το ίδιο βράδυ στα Γραφεία του Υποκαταστήματος στο Εμπορικό Κέντρο ΑΙΘΡΙΟ στο Μαρούσι που είχαν διαμορφωθεί κατάλληλα για να προσφέρουν μια εκρηκτική βραδιά με πολλά - πολλά Happenings ο Διευθυντής Στέφανος Αλιμονάκης απένειμε τις τιμητικές βραβεύσεις στους πρώτους των πρώτων της SCOPLIFE.

ΝΙΚΟΣ ΛΟΓΟΘΕΤΗΣ
1ος ASSISTANT AGENCY MANAGER
Πανελλαδικά και μέλος TOP CLUB
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΠΕΡΡΩΤΗΣ
2ος ASSISTANT AGENCY MANAGER
Πανελλαδικά και μέλος TOP CLUB
ΦΩΤΗΣ ΖΑΧΟΣ
3ος UNIT MANAGER
Πανελλαδικά και μέλος TOP CLUB
ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΡΟΣΟΛΥΜΟΥ
5η UNIT MANAGER
Πανελλαδικά και μέλος TOP CLUB
ΜΙΧΑΛΗΣ ΠΛΥΤΑΣ
5ος ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ
Πανελλαδικά και μέλος TOP CLUB
ΣΟΦΙΑ ΝΙΚΟΛΟΘΑΝΑΣΗ
7η ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΙΑ
Πανελλαδικά και μέλος TOP CLUB
ΜΗΝΑΣ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑΚΗΣ
8ος ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ
Πανελλαδικά και μέλος TOP CLUB
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΥ
9ος ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ
Πανελλαδικά και μέλος TOP CLUB
ΔΙΟΝΥΣΙΑ ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΥ
10η ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΙΑ
Πανελλαδικά και μέλος TOP CLUB

Στην εκδήλωση που τίμησαν εκπρόσωποι του κλαδικού τύπου και του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης από πολλές Ασφαλιστικές Εταιρίες τόσο ο νέος Γενικός Διευθυντής και Διευθύνων Σύμβουλος Ιωάννης Τσούνης όσο και ο Διευθυντής Πωλήσεων Γεώργιος Κλόγκας ετόνισαν στην ομιλία τους την παράλληλη πορεία και ανάπτυξη της SCOPLIFE με πρωταγωνιστές τους ανθρώπους του Αιθρίου.

ΜΙΑ ΕΡΩΤΗΣΗ & ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ

ΓΙΑ ΤΟ BANCASSURANCE



Δ. Κελεσίδης

ΕΡΩΤΗΣΗ: Πώς ο θεσμός Bancassurance θα επηρεάσει τον ασφαλιστικό χώρο;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ: Η συνεργασία στην ανάπτυξη ασφαλιστικών και τραπεζικών προϊόντων (BANCASSURANCE) είναι καθοριστικής σημασίας και αποτελεί την πλέον υγιή βάση για τη θετικότερη αποδοτικότητα.

Με τη δημιουργία μιας ενιαίας-πιστωτικής και ασφαλιστικής αγοράς και με την απελευθέρωση της κίνησης κεφαλαίων προσεγγίζονται μεγαλύτερα τμήματα πληθυσμού, γεγονός που ευνοείται και από τις αλλαγές στις συνήθειες των καταναλωτών, που στρέφονται πλέον σε πιο σύνθετες μορφές επένδυσης.

Αποκτώντας γνώσεις των χρηματοοικονομικών προϊόντων, ο παραδοσιακός ασφαλιστής γίνεται πλέον τεχνοκράτης. Τεχνοκράτης, με ένα τρομερό πλεονέκτημα, την ανθρώπινη επαφή και επικοινωνία που έχει για να λέγεται ασφαλιστής.

Με την κατάλληλη και συνεχή υποστήριξη από πλευράς των διοικούντων τους τραπεζοασφαλιστικούς οργανισμούς, ο ασφαλιστής θα διαπρέψει και σ' αυτές τις νέες συνθήκες της αγοράς, που το φάσμα τους είναι τεράστιο για ένα και μοναδικό λόγο, το πιστεύω του ασφαλιστή είναι ένας στόχος που δεν έχει τελειωμό!

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΕΛΕΣΙΔΗΣ

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Τηλ: 4227365
Εθν. Αντιστάσεως 25 Πειραιάς

ΤΑΞΙΔΙ ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΣΤΗ ΜΑΛΤΑ

Ένα μαγευτικό ταξίδι στο "Νησί της Καλυψούς", την πανέμορφη και ιστορική Μάλτα, επιφύλαξε η Διοίκηση της GENERALI LIFE στους κορυφαίους των συνεργατών της ως επιβράβευση των ποιοτικών και ποσοτικών παραγωγικών αποτελεσμάτων τους κατά τους πρώτους εννέα μήνες του 1996.

Την επίλεκτη ομάδα συνόδεψαν ο Δ/ντής Πωλήσεων κ. Ι. Γεωργάκης, ο Δ/ντής Οικονομικών και Διοικητικών Υπηρεσιών κ. Μεν. Γιαννιάννης και η Προϊστ/νη του Τμήματος Εκπαίδευσης και Marketing κ. Χρ. Τζαμάλα.



Ξενάγηση με πλεύση στα λιμάνια γύρω από τη Βαλλέττα.

Πρώτος σταθμός της περιήγησης, η σημερινή πρωτεύουσα του νησιού Βαλλέττα, όπου οι ταξιδιώτες είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν το οχυρό Φλωρεάνα, τους κήπους, το Προεδρικό Μέγαρο, τον Καθεδρικό του Αγίου Ιωάννου, το παλάτι των Ιπποτών και να απολαύσουν ένα εντυπωσιακό θέαμα "Ήχου και Εικόνας" με θέμα την ιστορία της Μάλτας.

Επόμενος σταθμός η "πόλη της σιωπής", η παλιά πρωτεύουσα Μντίνα, που βρίσκεται στην καρδιά της Μάλτας και διατηρεί μέχρι και σήμερα το Μεσαιωνικό της χαρακτήρα.



Οι εκδρομείς μπροστά από τον Καθεδρικό της παλιάς πρωτεύουσας Μντίνα

Το ίδιο βράδυ, κατά τη διάρκεια τιμητικού δείπνου, πραγματοποιήθηκαν, σε ατμόσφαιρα ενθουσιασμού, οι βραβεύσεις της ομάδας των κορυφαίων από τον κ. Ι. Γεωργάκη. Ακολούθησε διασκέδαση με φολκλορικούς χορούς και τοπική μουσική, χωρίς να λείψει και το ελληνικό κέφι με τραγούδι από τους ίδιους τους εκδρομείς.

Η τελευταία εξόρμηση ήταν το γειτονικό νησί Γκότζο, ένα πανέμορφο θέρετρο με σημαντικό ιστορικό ενδιαφέρον λόγω των ερειπίων της προϊστορικής περιόδου, του κάστρου του και της σπηλιάς της Καλυψούς.

Το επίλεκτο δυναμικό του Δικτύου Πωλήσεων επέστρεψε από τη Μάλτα με τις καλύτερες εντυπώσεις τόσο από την τοπική φιλοξενία όσο και από την οργάνωση του ταξιδιού από την GENERALI LIFE. Και βέβαια πανέτοιμο για την κατάκτηση νέων και ακόμα υψηλότερων στόχων.

ΤΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ & ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΟ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"

Το κοινωνικό πρόσωπο του Ομίλου "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" είναι, από ιδρύσεώς του, ένα από τα κυριότερα χαρακτηριστικά του: Η Διοίκησή του μοιράζεται απλόχερα όλες τις επιτυχίες και σημαντικές στιγμές - και δεν είναι λίγες - με το προσωπικό των Εταιριών. Οι γιορτές αποτελούν πάντα μια καλή αφορμή για να συγκεντρωθούν όλοι μαζί, όπως αρμόζει στη μεγάλη οικογένεια της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ".

Πρόσφατο παράδειγμα η εκδήλωση κοπής της βασιλόπιτας του Ομίλου, στη διάρκεια της οποίας, μεταξύ άλλων, απονεμήθηκε τιμή στον πρώην Πρόεδρο Εφετών, κ. Ιωάννη Τσερπέ, για την πολυετή προσφορά και αφοσίωσή του στον Όμιλο.

Έντονο είναι, επίσης, το προσφερόμενο στο ευρύτερο κοινό της πατρίδας μας κοινωνικό έργο, που εκδηλώνεται με συμπαράσταση των Επιχειρήσεων "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", ηθική και υλική, σε κάθε μορφή δίκαιου αγώνα εργαζομένων (π.χ. αγροτικά μπλόκα), σε άτομα που, λόγω της φύσης της εργασίας τους, είναι αναγκασμένα να ζουν σε δύσκολες συνθήκες (π.χ. αστυνομικοί), σε συνανθρώπους μας που πλήττονται από φυσικά φαινόμενα (π.χ. πλημμυροπαθείς), καθώς και με διοργάνωση κοινωνικών εκδηλώσεων (π.χ. διανομή δώρων σε παιδιά επαρχιακών πόλεων), κ.λπ.

Ακόμη, το ελικόπτερο της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" επιτελεί σημαντικότατο πολιτιστικό έργο: Διασχίζει τον ουρανό όλης της Βόρειας Ελλάδας, μεταφέροντας και κάνοντας γνωστά στο πανελλήνιο, μέσω έντυπων και ηλεκτρονικών Μ.Μ.Ε. - εκπροσώπους των οποίων φιλοξενεί στις πτήσεις του - τα ήθη και έθιμα, που, με πείσμα και αγάπη για τον τόπο τους, διατηρούν οι Βορειοελλαδίτες στο πέρασμα του χρόνου.



INTERNATIONAL LIFE

ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΜΑΥΡΕΛΗ

Έγιναν τα εγκαίνια του υποκαταστήματος Μαυρέλη μέσα σε ατμόσφαιρα ενθουσιασμού για νέες επιτυχίες. Το ΝΑΙ ήταν εκεί, άκουσε τις ομιλίες και τους προγραμματισμούς του νέου Διευθυντού και του Διευθυντού Πωλήσεων κ. Λίβα και περιμένει να καταγράψει το έργο των ανθρώπων του νέου υποκαταστήματος. Εύχομαι υγεία, πρόοδο και συνάμα στην κορυφή!
Συγχαρητήρια Γιώργο και Κλέαρχε Πεφανέ, πάντα νέες άξιες δημιουργίες.

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Την Τετάρτη 18 Δεκεμβρίου 1996 και ώρα 12.00, στην Αίθουσα Συνεδρίων του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών, έγινε η Τελετή Αποφοίτησης των σπουδαστών του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών. Επίσης έγινε και η τελετή απονομής του βραβείου που προκήρυξε το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών, για τη συγγραφή μελέτης με θέμα "Οι Ασφάλειες Πιστώσεων στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά", που αθλοθετήθηκε από την κα Πλουμή Κανάρη. Το βραβείο απονεμήθηκε στον κ. Ιωάννη Ευθυμίου, Προϊστάμενο Ομάδος στην Ασφαλιστική Εταιρία "Εθνική" στη Θεσσαλονίκη.
Μίλησαν ο Πρόεδρος και ο Αντιπρόεδρος του Ινστιτούτου κ. Γ. Παϊπέτης και Καθηγητής Μ. Ραφαήλ, ο Πρόεδρος της Ενώσεων Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κ. Δ. Παλαιολόγος και ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Θ. Μελακοπίδης.
Το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών ίδρυσαν και είναι μέλη όλες σχεδόν οι ασφαλιστικές εταιρίες του Δημόσιου και Ιδιωτικού τομέα που εργάζονται στην Ελλάδα.
Το 1996, 63 σπουδαστές, υπάλληλοι ασφαλιστικών εταιριών, παρακολούθησαν ένα ετήσιο πρόγραμμα ασφαλιστικών σπουδών, για στελέχη ασφαλιστικών επιχειρήσεων και αποφοίτησαν με επιτυχία 35 άτομα. Το πρόγραμμα περιελάμβανε 34 μαθήματα ασφαλιστικού περιεχομένου και διοικήσεως επιχειρήσεων.
Το Ινστιτούτο οργάνωσε ακόμη 13 Σεμινάρια-Ημερίδες για ασφαλιστικά θέματα που παρακολούθησαν 400 στελέχη ασφαλιστικών επιχειρήσεων και 6 ομιλίες για θέματα γενικότερου οικονομικού και ασφαλιστικού ενδιαφέροντος.

Τεχνικές Εταιρίες και Τεχνικές Ασφαλίσεις

Οι ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει να δραστηριοποιηθούν με διάφορους τρόπους ενημέρωσης κοινού, ΜΜΕ και Κράτους για να μπουν στους υποψήφιους που παίρνουν μερίδιο απ' την πίτα της ανάπτυξης στα τεχνικά έργα. Μεγάλα έργα γίνονται, μεγάλα προβλήματα υπάρχουν, πιθανές καταστροφές υπάρχουν, μεγάλες υποχρεώσεις δημιουργούνται, που όλα μαζί κάνουν αυτό που λέμε ΝΕΑ ΑΓΟΡΑ για νέες πωλήσεις. Ένα καλό TARGET MARKETING θα έφερνε στα ταμεία των ασφαλιστικών εταιριών νέα συμβόλαια για τεχνικές καλύψεις, νέα συμβόλαια ατυχημάτων, ομαδικές ασφαλίσεις, ατομικά συμβόλαια ζωής, συμβόλαια νομικής προστασίας κ.ά. Εκεί χρειάζονται οι καλοί διαπραγματευτές του κλάδου μας, οι καλές δημόσιες σχέσεις της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, οι διασυνδέσεις με επιχειρηματίες και πολιτικούς και η αξιοποίησή τους ώστε να μπει δυναμικά ο κλάδος με υποχρεωτικές ασφαλίσεις κάποιων ταμείων και εν συνεχεία με δημιουργία συνθηκών που οδηγούν αυτοβούλως στην ασφάλιση. Παραθέτουμε ένα πίνακα με οικονομικά αποτελέσματα κατ' εκτίμηση της "ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗΣ" μερικών τεχνικών εταιριών.

Τα οικονομικά αποτελέσματα των τεχνικών εταιριών κατά το 1996 (σε δισ. δρχ.)

ΕΤΑΙΡΙΑ	ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	ΚΕΡΔΗ	ΑΝΕΚΤΕΛΕΣΤΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ
ΑΒΑΞ	8	1,35	45
ΑΕΓΕΚ	25,5-26	4,1	38
ΑΛΤΕ	9,5	2,8	52
ΑΘΗΝΑ	6,2	0,5	42
ΑΤΤΙΜΑΚ	5,7	1,3	53
ΑΤΕΜΚΕ	8	1,2	55
ΓΕΚ	14	2,7	30
ΓΕΚΑΤ	3,8-4	0,8-0,85	14
ΓΕΝΕΡ	8	1,6	7
ΓΝΩΜΩΝ	7,5	-	10
ΔΙΕΚΑΤ	7,7	1,2	10
ΕΡΓΑΣ	8-8,5	-	40
ΕΛΛ. ΤΕΧΝΟΔΟΜΙΚΗ	24,5	2,8	75
ΜΗΧΑΝΙΚΗ	23	5,1	38
ΠΡΟΟΔΕΥΤΙΚΗ	-	-	40
ΤΕΒ	8	1	55
ΤΕΡΝΑ	8,4	-	24
ΤΕΧΝΟΔΟΜΗ	10,2	1,8	22

ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Τα οικονομικά αποτελέσματα που παρατίθενται δεν είναι οριστικά στο σύνολο των εταιριών, καθώς αναμένεται η οριστικοποίηση των αποτελεσμάτων ορισμένων κοινοπραξιών.

INTERNATIONAL LIFE και INTERNET

"Στη Μετασφαλιστική εποχή που βρισκόμαστε ο κυβερνοχώρος όλο και περισσότερο θα αποκτά μεγαλύτερη σημασία για τις επικοινωνίες των μοντέρνων ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Ο Όμιλος INTERNATIONAL LIFE βρίσκεται ήδη σε αυτή την εποχή και είναι πρωτοπόρος στην επικοινωνία μέσα από τα WEB PAGES", δήλωσε ο Διευθυντής Marketing του Ομίλου κ. Μ. Μαυροβουνιώτης.
Η ηλεκτρονική διεύθυνση του Ομίλου είναι: http:forthnet.gr/international
και η e-mail address είναι: international@ath.forthnet.gr
σελίδες που τέθηκαν δοκιμαστικά σε λειτουργία τον Οκτώβριο και από 1.1.97 έχει ξεκινήσει η αλληλεπιδραστική του δραστηριότητα.

Η ενηλικίωση των Τραπεζών θα "γεννήσει" ασφαλιστές

Ψάξτε το θέμα τώρα!

Τα επόμενα χρόνια οι Ελληνικές Τράπεζες θα προσπαθούν να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό όχι σε ελληνικό έδαφος αλλά σε Ευρωπαϊκό επίπεδο, εν όψει της Οικονομικής και Νομισματικής Ένωσης σε συνθήκες απόλυτης ελευθερίας στην κίνηση κεφαλαίων.
Το ελληνικό πιστωτικό σύστημα αναπόφευκτα ή θα προχωρήσει σε οργανωμένη αναδιάρθρωση, η οποία θα συνδυάζεται, πρώτον, με την εξυγίανση των κρατικών τραπεζών, δεύτερον, με συγχωνεύσεις των μεγαλύτερων τραπεζών με άλλες μικρότερες και τρίτον, με διεθνείς συνεργασίες και κυρίως με ευρωπαϊκά πιστωτικά ιδρύματα ή διαφορετικά, θα υποστεί μοιραίως όλα τα πλήγματα, τα οποία θα επιφέρει η προβλεπόμενη επιθετική κάθοδος των κολοσσιαίων τραπεζικών ομίλων της Ε.Ε. στη χώρα μας.
Το μέλλον του τραπεζικού συστήματος φαίνεται ότι θα κριθεί τελικά στη δημιουργία τριών ή τεσσάρων πολύ ισχυρών τραπεζών, οι οποίες θα διαθέτουν ευρύτατα δίκτυα εκατοντάδων καταστημάτων σε ολόκληρη τη χώρα και πολύ μεγάλη βάση κεφαλαίων. Αυτό καταδεικνύουν οι προγραμματισμένες αυξήσεις κεφαλαίων της Εθνικής, της Πίστεως και της Εργασίας (κατά 60 δισεκ. δρχ. οι δύο πρώτες και 27 δισεκ. δρχ. η τρίτη) και οι αναμενόμενες αυξήσεις της Εμπορικής και της Ιονικής.
Διότι, όπως επισημαίνεται, όχι μόνο έτσι μπορούν να εκμεταλλευτούν οι ελληνικές τράπεζες τα πλεονεκτήματα που διαθέτουν έναντι των άλλων ευρωπαϊκών στη δική μας αγορά, αλλά, επιπλέον, επειδή εκτιμάται ότι με λίγες ισχυρές τράπεζες, περίπου του ίδιου μεγέθους, το παιγνίδι θα είναι πιο σκληρό, αλλά θα γίνεται επί ίσοις όροις, με ευνοϊκότερα αποτελέσματα στη διαμόρφωση των επιτοκίων και την ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών. Με κερδισμένους και τους καταναλωτές και τις επιχειρήσεις.
Οι αλλαγές αυτές και αρχικώς η προσπάθεια εξυγίανσης και εκσυγχρονισμού των τραπεζών του δημόσιου τομέα θα προκαλέσουν παράλληλα μια αλυσίδα μετεγγραφών σε στελέχη και την εθελούσια έξοδο χιλιάδων υπαλλήλων της Εθνικής και της Εμπορικής.
Παράλληλα το Bancassurance θα έχει αναπτυχθεί περισσότερο και η σύγκλιση Τραπεζών - Ασφαλιστικών Εταιριών θα έχει δημιουργήσει εξοικείωση και αλληλοπληροφόρηση σε κοινά Τραπεζασφαλιστικά θέματα, προϊόντα και εκπαίδευση.
Πολλά στελέχη Τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών θα έχουν αναπτύξει σχέσεις και συνεργασίες αλλά και προσωπικές φιλίες και προτιμήσεις. Η ανεργία, η σύνταξη, η εθελούσια έξοδος, οι μεταγραφές, οι συγχωνεύσεις θα ελευθερώσουν ένα εργατικό δυναμικό που θα ψάχνει για δουλειά.
Όσοι διευθυντές Πωλήσεων μπορούν να "δουν" τί θα γίνει μετά από 5 χρόνια και λάβουν ΤΩΡΑ τα μέτρα τους ώστε να δημιουργήσουν κατάλληλες προϋποθέσεις, θα αξιοποιήσουν εύκολα πολλά τραπεζικά στελέχη, πριν "χαθούν" σε άλλα επαγγέλματα. Κυρίως οι κρατικές ασφαλιστικές εταιρίες πρέπει ΑΜΕΣΑ να κινητοποιηθούν και να "μετακινήσουν" με κίνητρα πολλούς υπαλλήλους των τραπεζών τους προς τις ασφαλιστικές εταιρίες τους.
Η Αγροτική Τράπεζα, η ΕΘΝΙΚΗ τράπεζα, η ΕΜΠΟΡΙΚΗ τράπεζα έχουν όλη την άνεση ΤΩΡΑ να πληροφορήσουν το δυναμικό τους για τις αλλαγές και να προλάβουν ενδεχομένως και άλλα προβλήματα συγκρούσεων... Και οι τρεις τράπεζες έχουν πλεονάζον δυναμικό τώρα, σκεφθείτε σε λίγο τι θα γίνει...
Οι Managers, οι σύλλογοι, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών τώρα, όλοι μαζί πρέπει να βρουν κοινή στρατηγική για να προβάλλουν το επάγγελμα του ασφαλιστή ώστε να "απορροφήσει" ένα μεγάλο μέρος εργατικού δυναμικού που είναι εξοικειωμένο στις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες.
Η ενηλικίωση των τραπεζών σίγουρα θα "γεννήσει" ένα μέρος των ασφαλιστών της επόμενης 10ετίας. Σε εποχές "χαμηλών δεικτών" στη στρατολόγηση ασφαλιστών θα είναι μια καλή επιλογή η συστηματική προσπάθεια διείσδυσης στην τραπεζική αγορά για πολλούς Managers-κυνηγούς στελεχών.

Ε.Σ.

Μέσα ετήσια επίπεδα ισοτιμίας της δραχμής έναντι βασικών νομισμάτων (1995-1996)

ΝΟΜΙΣΜΑΤΑ	1995(%) ΜΕΤΑΒΟΛΗ	1996(%) ΜΕΤΑΒΟΛΗ
Ευρωπαϊκή Νομισματική Μονάδα	-4,12	-0,49
Μάρκο Γερμανίας	-7,49	1,22
Φράγκο Γαλλίας	-5,82	-1,15
Φιορίνι Ολλανδίας	-7,60	1,25
Φράγκο Βελγίου	-7,63	1,25
Κορώνα Δανίας	-7,71	-0,23
Λίρα Ιταλίας	5,71	-9,12
Στερλίνα Μ. Βρετανίας	1,55	-2,63
Λίρα Ιρλανδίας	-2,31	-3,45
Πεσέτα Ισπανίας	-2,55	-2,05
Εσκούδο Πορτογαλίας	-5,36	-0,85
Δολάριο ΗΠΑ	4,72	-3,62
Γιεν Ιαπωνίας	-4,07	11,95
Φράγκο Ελβετίας	-9,46	0,78
Σταθμισμένη συν/κή ισοτιμία (1986:100)	-3,45	-1,14

Πηγή: ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Η δραχμή και τ' άλλα νομίσματα

Με επιτυχία στέφθηκε η συναλλαγματική πολιτική που ακολούθησε η Τράπεζα της Ελλάδος κατά το 1996. Η δραχμή σε μέσα επίπεδα ανατιμήθηκε έναντι του ECU κατά 0,49% παραμένοντας εντός του πλαισίου συν-πλην 1% που είχε θέσει στην αρχή του περασμένου έτους η κεντρική τράπεζα. Για το 1997, ο αντιπληθωριστικός στόχος της σταθερής δραχμής παραμένει, αλλά το "παιχνίδι" για την κεντρική τράπεζα δυσκολεύει από την ταχεία μείωση των επιτοκίων.

Πηγή: "ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ"

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΜΕ ΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Συμφωνία τραπεζοασφαλιστικής συνεργασίας των υπηρεσιακών μονάδων της Τράπεζας Κεντρικής Ελλάδος με την Αγροτική Ασφαλιστική, στο πλαίσιο του Bancassurance, υπέγραψαν σήμερα στην Αθήνα οι επικεφαλής των δύο εταιριών, Ιωάννης Δασκαλόπουλος, Α' αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος της Ι.Κ.Ε. και Αθανάσιος Ρούπας, διευθύνων σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής.
Ο θεσμός του Bancassurance, ο οποίος εφαρμόζεται τα τελευταία χρόνια και στη χώρα μας, αποτελεί τη σύγχρονη διεθνή πρακτική συνεργασίας μεταξύ των εταιριών μεγάλων τραπεζοασφαλιστικών ομίλων και η Αγροτική Ασφαλιστική συγκαταλέγεται μεταξύ των πρώτων που το εφήρμοσε στην Ελλάδα σε συνεργασία με την Αγροτική Τράπεζα, στον Όμιλο της οποίας ανήκει, από κοινού με την Τράπεζα Κεντρικής Ελλάδος.
Στον προκαθορισμένο στόχο 18% αναμένεται εξάλλου να ανέλθει η αύξηση παραγωγής κατά το προηγούμενο έτος στην Αγροτική Ασφαλιστική (16,2% "έδειξαν" τα στοιχεία στο τέλος Νοεμβρίου, με δεδομένο το θετικό, κατά παράδοση αποτέλεσμα του Δεκεμβρίου), η οποία πραγματοποιεί τελευταία σοβαρά βήματα προς την κατεύθυνση εκσυγχρονισμού της.
Ήδη βρίσκεται σε τελευταία φάση η λειτουργία του σύγχρονου μηχανογραφικού συστήματος που προμηθεύτηκε, με τη σύνδεση ON LINE παραγωγικών της μονάδων, ενώ προβλέπεται να υλοποιηθεί από τις αρχές Φεβρουαρίου το 5ετές Επιχειρησιακό Σχέδιο, που εκπόνησε η εταιρία ANDERSEN CONSULTING.
Επιστέγασμα των προοπτικών που διανοίγονται το 1997 για την Αγροτική αποτελεί και η επίσημη πιστοποίηση από το υπουργείο Ανάπτυξης - Γενική Γραμματεία Εμπορίου, στο τέλος του προηγούμενου έτους, του περιθωρίου φερεγγυότητας της Εταιρίας, (2.034.981.764 δρχ.) το οποίο βάσει των στοιχείων που διαθέτει ανέρχεται στο ύψος των 12.295.500.584 δρχ., δηλαδή 6 φορές πάνω, προσδίδοντας ιδιαίτερη εμπιστοσύνη στην εταιρία, εκ μέρους των πελατών της.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέα διοίκηση στην Αγροτική Ασφαλιστική



κ. Τρ. Λυσσιμάχου

Νέα διοίκηση ανέλαβε τα καθήκοντά της στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, μετά από απόφαση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ. Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου ανέλαβε ο νέος Διοικητής της ΑΤΕ κ. Χρήστος Παπαθανασίου, Αντιπρόεδρος ο κ. Δημήτρης Δαμιανός, καθηγητής Πανεπιστημίου, πρώην Γενικός Γραμματέας του Υπουργείου Γεωργίας, σύμβουλος του Πρωθυπουργού σε αγροτικά θέματα, και Διευθύνων Σύμβουλος ο κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, μέχρι χθες Γενικός Διευθυντής της ασφαλιστικής εταιρίας "ΑΣΤΗΡ".

Ο κ. Λυσιμάχου υπηρετεί τον ασφαλιστικό χώρο με ιδιαίτερη επιτυχία από το 1975.

Οι γνώσεις, η εμπειρία του αλλά και η διάκρισή του ως ενός από τους ικανότερους manager της ασφαλιστικής αγοράς αποτελούν εγγύηση για την πορεία της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ προς το ασφαλιστικό "γίγνεσθαι" του 2000.

SCOPLIFE

ΤΟ ΝΕΟ Δ.Σ. ΤΗΣ SCOPLIFE

Με απόφαση της από 31 Δεκεμβρίου 1996 Γενικής Συνέλευσης των Μετόχων και του Διοικητικού Συμβουλίου της ασφαλιστικής εταιρίας SCOPLIFE και την εκλογή του Διευθύνοντος Συμβούλου και Γενικού Διευθυντή κ. Ιωάννη Τσούνη έγιναν αλλαγές στο Δ.Σ. της SCOPLIFE η νέα σύνθεση του οποίου έχει ως εξής:

Πρόεδρος: David E. Woods (President, Scottish Provident Group)

Αντιπρόεδρος: Norval M. Bryson (Deputy Vice President, Scottish Provident Group)

Διευθύνων Σύμβουλος & Γενικός Διευθυντής: Ιωάννης Τσούνης

Μέλη: Alan Kennedy και Hamish W. Gillon (Scottish Provident Group)

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΔΥΝΑΜΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ INTERNATIONAL LIFE

Στη δύναμη πωλήσεων της INTERNATIONAL LIFE εντάχθηκαν νέα δυναμικά γραφεία πωλήσεων:

1. Υποκατάστημα κ. Τάσου Φραντζέσκου με έδρα στο Μαρούσι.
2. Υποκατάστημα κ. Θ. Κανελλόπουλου με έδρα στη Ρόδο.
3. Υποκατάστημα κ. Γ. Στεφάνου με έδρα στην πλατεία Βικτωρίας.

"Ο εμπλουτισμός του δυναμικού πωλήσεων με νέους συνεργάτες ισχυροποιεί ακόμη περισσότερο την εμπορική μας λειτουργία.

Εύχομαι σε όλους καλή επιτυχία με ποιοτικές και ποσοτικές πωλήσεις που ανταποκρίνονται στο πνεύμα της Μετασφαλιστικής Εποχής", δήλωσε ο Προεδρεύων Σύμβουλος του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE κ. Φ. Μπράβος.

INTERNATIONAL LIFE και ANDERSEN CONSULTING

Ο Όμιλος INTERNATIONAL LIFE ξεκίνησε συνεργασία με τη Διεθνή Εταιρία Συμβούλων Andersen Consulting, με περιεχόμενο τον επιχειρηματικό ανασχεδιασμό των λειτουργιών της.

"Είμαστε στη Μετασφαλιστική Εποχή και οι πρώτες απαιτήσεις αφορούν στην άμεση και δραστική προσαρμογή των διαδικασιών του Ομίλου στις επιταγές αυτής της εποχής. Επιλέξαμε την Andersen Consulting για αυτή μας την προσπάθεια και ξεκινάμε με την απόφαση να κάνουμε ό,τι χρειάζεται για να συνεχίσει ο θρύλος μας να ανταποκρίνεται στις ανάγκες των πελατών και ασφαλιστών με τον πιο αποδοτικό και αποτελεσματικό τρόπο".

Αυτά τονίζει ο Γενικός Διευθυντής των Εταιριών INTERNATIONAL LIFE και INTERNATIONAL HELLAS κ. Π. Λίβας.



Η ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΟΚΚΙΝΟΣ INSURANCE BROKERS Α.Ε. ΕΚΟΨΕ ΠΙΤΑ ΚΑΙ ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ!

Στις 31.1.97 έκοψε την πρωτοχρονιάτικη πίτα της στα ιδιόκτητα γραφεία της στην οδό Ερμού 44 στην Αθήνα η εταιρία "Λάμπρος Κόκκινος INSURANCE BROKERS Α.Ε." που είναι και η πρώτη εταιρία που έλαβε άδεια BROKER στην Αθήνα, το 1993. Παρόντες πολλοί φίλοι και συνεργάτες με επικεφαλής τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο Λάμπρο Κόκκινο και τον Αντιπρόεδρο κ. Βασίλη Μπουλουγούρη.

Ο κ. Λ. Κόκκινος έχει πολύχρονη ενασχόληση σε νευραλγικούς τομείς της ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής αγοράς. Διετέλεσε Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών και Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής (1989-1993). Ο Αντιπρόεδρος και τεχνικός σύμβουλος κ. Βασίλης Μπουλουγούρης ασχολήθηκε με τεχνικά θέματα ασφαλίσεων και εξειδικεύτηκε στην εξυπηρέτηση συμβολαίων μεγάλων πελατών σε μεγάλη Ασφαλιστική Εταιρία από το 1973 ως το 1990, που ίδρυσε δικά του ασφαλιστικά γραφεία.



κ. Λάμπρος Κόκκινος



κ. Βασ. Μπουλουγούρης

Ο κ. Λ. Κόκκινος πιστεύει ότι ο ρόλος της εταιρίας του ως BROKER θα βοηθήσει τις επιλογές του καταναλωτικού κοινού, καλύτερα.

"Δεν εκπροσωπούμε τα συμφέροντα κάποιας εταιρίας, αλλά αναζητούμε μαζί με τον πελάτη τις καλύτερες ασφαλιστικές λύσεις της ασφαλιστικής αγοράς για τον πελάτη" λέει ο κ. Λ. Κόκκινος.

Η εταιρία ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΟΚΚΙΝΟΣ INSURANCE BROKERS Α.Ε. συνεργάζεται με τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς και αντασφαλιστικούς οργανισμούς εντός-εκτός Ελλάδος.

Το δίκτυο της Εταιρίας επεκτείνεται διαρκώς και εξειδικεύεται σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους, καθώς και στα Χρηματοπιστωτικά προϊόντα.

Στη γιορτή της πίτας μίλησε ο κ. Λ. Κόκκινος για την πορεία και το μέλλον της εταιρίας, που προβλέπεται λαμπρό. Ακολούθησε δεξίωση και πολλές ευχές για υγεία και επιτυχίες στο 1997.

ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΟΚΚΙΝΟΣ INSURANCE BROKERS Α.Ε.
Ερμού 44-10563 Αθήνα τηλ. 3253825, 3253843,3253951-fax 3253951

ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ: ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΤΟ 1996

Υψηλές αποδόσεις παρουσίασαν για έκτη συνεχή χρονιά τα Αμοιβαία Κεφάλαια ΑΣΠΙΣ σε όλες τις κατηγορίες επενδύσεων, ενώ αντίστοιχα ανοδικά κινήθηκε και το ενεργητικό τους. Ειδικότερα κατά το 1996 στην κατηγορία των "σταθερών" αμοιβαίων κεφαλαίων το Α/Κ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ προσέφερε καθαρή απόδοση 15,27%, ενώ ο μέσος όρος των ετήσιων εντόκων γραμματίων του δημοσίου δεν υπερέβη το 12,80% και των τραπεζικών λογαριασμών ταμιευτηρίου το 10,2%. Στην κατηγορία των βραχυπρόθεσμων τοποθετήσεων το Α/Κ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ απέδωσε ετησιοποιημένα 13,7%, παρά τη συνεχή πτώση των επιτοκίων σε όλη τη διάρκεια του 1996. Τέλος, το Α/Κ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟ ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ προσέφερε καθαρή απόδοση 8,58%, τη στιγμή που η τραπεζική κατάθεση σε γερμανικό μάρκο απέφερε -0,6%, σε ECU 5% και σε αμερικανικό δολάριο 9,2%.

Οι υψηλές αποδόσεις των Α/Κ ΑΣΠΙΣ όλα τα προηγούμενα χρόνια είναι φυσιολογικό να έχουν επιφέρει σημαντική αύξηση των υπό διαχείριση κεφαλαίων, που σήμερα υπερβαίνουν τα 30 δισ. δρχ. Το γεγονός αντικατοπτρίζει τη συνεχιζόμενη εμπιστοσύνη του επενδυτικού κοινού στην ποιότητα της διαχείρισης κεφαλαίων από την ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ, καθώς και το υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης που παρέχει η εταιρία στους χιλιάδες μεριδιούχους της.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η θεαματική άνοδος των κεφαλαίων που διαχειρίζεται η ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ οφείλεται κυρίως στην ποιοτική αναβάθμιση του συνολικού δικτύου πωλήσεων του Ομίλου, μετά και την πρόσφατη αναδιοργάνωσή του. Σήμερα, ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ απαρτίζεται από 10 διαφορετικές εταιρίες (επενδυτικές, τραπεζικές, ασφαλιστικές, χρηματιστηριακές κ.ά.) και διαθέτει ένα από τα μεγαλύτερα δίκτυα παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στη χώρα, αριθμώντας περισσότερα από 150 καταστήματα και 1.400 στελέχη σε όλη την Ελλάδα.



Ο κ. Θ. Βελισσαρίδης

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Ο κ. Θεμιστοκλής Βελισσαρίδης είναι ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Είναι απόφοιτος του Κολλεγίου Αθηνών και πτυχιούχος της Α.Σ.Ο.Ε.Ε. (Οικονομικό Πανεπιστήμιο), με μεταπτυχιακές σπουδές στο City of London Polytechnic, σε Ναυτιλιακά και Ναυτασφαλιστικά. Ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του το 1964 από την Εθνική Τράπεζα (Ναυτιλιακό Υποκατάστημα), και εν συνεχεία εργάσθηκε σε ναυτιλιακές εταιρίες στο Λονδίνο και στον Πειραιά μέχρι το 1981.

Έχει διατελέσει ανώτερο στέλεχος στην Τράπεζα Κεντρικής Ελλάδος και Ελεγκτής, Οικονομικός Διευθυντής και Σύμβουλος σε ελληνικές και πολυεθνικές εταιρίες.

"EURORISK AE: Παρουσία νέας δύναμης στο χώρο των μεσιτών ασφαλίσεων"

Η ίδρυση της EURORISK AE έρχεται να καλύψει ένα μεγάλο κενό της αγοράς, σε σχέση με την πλήρη ασφαλιστική υποστήριξη των μικρομεσαίων επιχειρηματικών μονάδων, των οποίων οι ανάγκες επιβάλλεται να αναλυθούν και να αντιμετωπιστούν από έμπειρους, τεχνικά καταρτισμένους και προπάντων αντικειμενικούς συμβούλους.

Η EURORISK AE επιδιώκει να προσφέρει στους πελάτες της, υπηρεσίες και πλεονεκτήματα που απολάμβαναν μέχρι σήμερα μόνο μεγάλες βιομηχανίες και εμπορικές αλυσίδες.

Ο πελάτης πλέον δέχεται τις υπηρεσίες ενός μεγάλου broker - της EURORISK AE - έχοντας επιτέλους μια ολοκληρωμένη πρόταση στις πραγματικές του ανάγκες με τα πλέον πρωτοπόρα και ανταγωνιστικά προϊόντα της αγοράς.

Με ειδικές μορφές συνεργασίας θα επεκταθεί η EURORISK AE και σε επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους, προσφέροντάς τους τη δυνατότητα ανάπτυξης του χαρτοφυλακίου τους και εξυπηρετήσεως στο δυνατότερο της πελατείας τους, χωρίς να επηρεάζεται η μόνιμη συνεργασία τους.

Η EURORISK AE ιδρύθηκε από την κα Καμινάρη Παναγιώτα, γνωστή από την πολυετή και επιτυχημένη παρουσία της στον ασφαλιστικό χώρο και τελευταία από τη θέση της ως Γενικής Διευθύντριας της μεσιτικής εταιρίας του ομίλου ΚΟΥΜΠΑΣ ΑΕ.

ΑΓΓΕΛΙΑ

Επαγγελματίες ασφαλιστικοί σύμβουλοι για συνεργασία με σκοπό τη διεύρυνση του χαρτοφυλακίου τους με πρωτοπόρα ασφαλιστικά προϊόντα (πιστώσεις, ευθύνη προϊόντος κ.λπ.) από την εταιρία μεσιτών ασφαλίσεων **EURORISK AE.**

Υπεύθυνος: Κος Καρόπουλος Τηλ: 9216432-233

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πραγματοποιήθηκαν με επιτυχία τα δύο εκπαιδευτικά ταξίδια στην Πορταριά του Πηλίου, που απετέλεσαν τα έπαθλα των ασφαλιστών οι οποίοι πέτυχαν τους βραχυχρόνιους στόχους παραγωγής που είχε θέσει η Εθνική Ασφαλιστική το καλοκαίρι.

Το πρώτο εκπαιδευτικό ταξίδι-τριήμερο πραγματοποιήθηκε στις 10-12 Ιανουαρίου και το δεύτερο στις 17-19 Ιανουαρίου.

Τους ασφαλιστές και τα τέσσερα υποκαταστήματα της εταιρίας που βραβεύτηκαν στο περυσινό συνέδριο της Μυτιλήνης, της Πάτρας, της Πλατείας Κοτζιά και της Πατησίων συνόδευσαν ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Ζένιος Δημητρίου, ο Διευθυντής Marketing-Πωλήσεων Δικτύου κ. Λάμπρος Τζόλδος και ο προϊστάμενος του Τομέα Marketing-Επικοινωνίας κ. Βαγγέλης Τριανταφύλλου.

Όπως παραδέχθηκαν και οι ίδιοι οι ασφαλιστές, τα ταξίδια αυτά ήταν η καλύτερη ευκαιρία για κάποια ανάπαυλα μετά από ένα έτος γεμάτο ένταση αλλά και επιτυχίες.

Το όμορφο χιονισμένο Πήλιο φιλοξένησε τους ανθρώπους της εταιρίας στα πανέμορφα δάση του, στα όμορφα και γραφικά χωριά του και στις ζεστές ταβέρνες του.



Μια ενδιαφέρουσα επιστολή
από τον Αιμ. Ζαρφτσιάν

Εύγε και Μπράβο στην ΕΤ-3

Έχω την τιμή να σας αναφέρω ότι από ετών είμαι Συνταξιούχος Ασφαλιστής - τ. Γενικός Διευθυντής Ασφαλιστικής Εταιρίας της Θεσσαλονίκης.

Η πόλη αυτή έχει μία λαμπρή, αλλά κατά απαράδεκτο τρόπο υποβαθμισθείσα και λησμονηθείσα Ασφαλιστική Ιστορία των παλαιών ικανότατων Θεσσαλονικέων Ασφαλιστών, οι οποίοι με την ευσυνειδησία και αγάπη για την Πόλη και τον Θεσμό που υπηρέτησαν, κατέβαλαν διά των Ασφαλιστικών της Εταιριών τόσες πολλές ασφαλιστικές αποζημιώσεις, λόγω της πυρκαϊάς του 1917, ώστε δι' αυτών ανοικοδομήθηκε το μοναδικό στολίδι και θαύμα αρχιτεκτονικής πειθαρχίας της πλατείας και οδού Αριστοτέλους.

Εμείς οι Θεσσαλονικείς ΠΟΤΕ δεν πρέπει να ξεχνούμε τη Μεγάλη και Ανεπανάληπτη Προσφορά των παλαιών Θεσσαλονικέων Ασφαλιστών στην Πόλη μας και να τους προβάλλουμε ως λαμπρό παράδειγμα στους νεώτερους.

Αφορμή για τα παραπάνω και για την αποστολή της παρούσης μου αποτέλεσε μία - επιτέλους επιβαλλόμενη και οφειλόμενη στην Πόλη - τηλεοπτική εκπομπή της επίσημης τοπικής τηλεοράσεως ΕΤ-3 του Σαββάτου 25/1/97, ώρα 8 μ.μ., με τίτλο "Προστιθέμενη Αξία" και θέμα την παρουσίαση των απόψεων των Εκπροσώπων των Ασφαλιστικών Εταιριών της Πόλης μας, του Δημοσιογράφου-Παρουσιαστού, κ. Θωμά Τσίμπα.

Υπηρέτησα τον Θεσμό των Ασφαλίσεων και διήλθα όλες τις κλίμακες στην Πόλη μας επί 40 χρόνια και ομολογώ ότι ΟΥΔΕΠΟΤΕ είδα να προβάλλονται οι απόψεις αλλά και, επώνυμα, οι Ασφαλιστικές Εταιρίες της Θεσσαλονίκης, που δεν έχουν να ζηλέψουν τίποτε απολύτως από τις αντίστοιχες άλλων πόλεων και χωρών!! Συνέβαινε επί σειρά δεκαετιών το αντίθετο ακριβώς: ζημίωνε ο Θεσμός και κυρίως τα γενικά συμφέροντα της Πόλεώς μας προς όφελος άλλων πόλεων και χωρών!! Απογοητευμένος πίστευα, μέχρι το προηγούμενο Σάββατο 25/1/97, ότι δεν θα αξιωθεί η Θεσσαλονίκη να αποκτήσει νέες πλατείες και οδούς Αριστοτέλους, αφού μόνιμα υποβαθμίζεται ο ρόλος και η κοινωνικο-οικονομική αποστολή τόσο των Ασφαλιστών της όσο και των Ασφαλιστικών Εταιριών της.

Το Σάββατο 25/1/97 η ΕΤ-3 άλλαξε τη ροή της στρεβλής νεώτερης Ασφαλιστικής Ιστορίας της Συμπρωτεύουσας Θεσσαλονίκης, αφού κατόρθωσε και έσπασε τα ταμπού και παρουσίασε - ως πράγματι όφειλε - τους Εκπροσώπους και τις Ασφαλιστικές Εταιρίες της Πόλεως, μόνο! Χάρηκα, καμάρωσα, αλλά και διαπίστωσα την υψηλότατη σύγχρονη επαγγελματική κατάρτιση των Εκπροσώπων των άριστων Ασφαλιστικών Εταιριών της Πόλεώς μας, που τώρα δεν πρέπει να προβάλλεται μόνο ως Πολιτιστική Πρωτεύουσα 3.000 ετών Πολιτιστικής Ιστορίας και προσφοράς στον κόσμο, αλλά δικαιούται - και πρέπει- να προβάλλεται και ως Ασφαλιστική Πρωτεύουσα!!

Πρότυπο κέντρο εξυπηρέτησης πελατών
Nationale-Nederlanden το υποκατάστημα Νίκου Καλιάνη

Άφοβα, θα συνιστούσα σε ασφαλιστές, Managers και πελάτες που θέλουν να δουν ένα υποκατάστημα - υπόδειγμα εξυπηρέτησης ασφαλιστών και πελατών, να πάνε στην οδό Κ. Παλαμά 2-4 στα κάτω Πατήσια, τηλ: 21 11 788-91, Fax: 21 11 774 και να θαυμάσουν τον τρόπο λειτουργίας αυτού του γραφείου που διευθύνει ο πολλά υποσχόμενος για την ΝΝ Νίκος Καλιάνης.

Στις 6/2/97, στην ετήσια γιορτή του υποκαταστήματος, πραγματική γιορτή επιτυχιών και οραμάτων, ακούστηκαν πολλά μηνύματα που έφταναν σε μεγαλύτερο χώρο απ' τον χώρο και την περιοχή του γραφείου. Αν και δεν είναι εύκολο να μεταφερθεί το κλίμα αισιοδοξίας και επιτυχίας, θα προσπαθήσω να μεταφέρω μερικά από αυτά που άκουσα:

Ο πρώτος ασφαλιστής του υποκαταστήματος Κώστας Νικολακόπουλος είναι ο άνθρωπος που λέει: "Θέλω κι άλλο στόχο, δεν βολεύομαι με τίποτα στα χαμηλά...". Είναι ο άνθρωπος που παραιτήθηκε από Manager, βλέποντας ότι δεν του πάει και που δείχνει άνθρωπο θέλησης, έξυπνο, ταπεινό, μεγάλο. "Οι επιτυχίες γίνονται πρώτα στο μυαλό μας" είπε ο ίδιος ασφαλιστής... Μηνύματα και συνθήματα για όλη τη ζωή μας... "Όταν έχεις πίστη στο Θεό, αγάπη στον συνάνθρωπο, εμπιστοσύνη στην εταιρία, όλα τ' άλλα έρχονται μόνα τους" είπε ο Κώστας Νικολακόπουλος, που τόσο πολύ αγάπησε τους ανθρώπους και στόχους της εταιρίας του που "θα 'θελε, αν πεθάνει, μαζί με όλα τ' άλλα να τον σκεπάσουν και με τη σημαία της ΝΝ!"

Ο Νίκος Καλιάνης έφτιαξε στο υποκατάστημά του "αντίστοιχες υπηρεσίες εξυπηρέτησης πελατών" της εταιρίας του. Οι άμεσοι συνεργάτες του είχαν πάνω τους αυτό το "κάτι άλλο" που χρειάζεται να έχουν αυτοί που υπηρετούν τους άλλους. Η διάθεση προσφοράς για τους συναδέλφους τους ήταν ζωγραφισμένη στα πρόσωπα του υποκαταστήματος Παζματιζάν, της κ. Φλούσκου, της κ. Δρούλια, της κ. Σιτόγλου και κ. Μέρτζου, που αποτελούν μια καταπληκτική ομάδα - πρότυπο εξυπηρέτησης. "Θέλουμε να τους εξυπηρετούμε σωστά τους πελάτες μας, επειδή αυτοί είναι οι πρεσβευτές των επιτυχιών μας" είπε ο Νίκος Καλιάνης.

"Έχουμε σχέση εντιμότητας μαζί τους, είμαστε εδώ όλη μέρα με ανοιχτό το γραφείο" να τους εξυπηρετήσουμε.

Με ευγνωμοσύνη στο πρόσωπό του ακούστηκε πολλές φορές το όνομα του μεγάλου Manager-ανθρώπου, του Φάνη Χριστόπουλου απ' τα χέρια του οποίου "βγήκε" ο Νίκος και η ομάδα του. Το ΝΑΙ με κάθε αφορμή υπογραμμίζει τη μεγάλη προσφορά του Φάνη στην Ελληνική αγορά και σύντομα θα παρουσιάσει σε επόμενο τεύχος του ΝΑΙ τον μεγάλο αυτό Ασφαλιστή που κοσμεί την ελληνική ασφαλιστική αγορά στην Ελληνική κοινωνία που τους μεγάλους τους αποκαλεί Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ... Εμείς έχουμε υποδιαιρέσεις: Manager, στέλεχος, Διευθυντής, κ.λπ.

"Είμαστε με 6πλάσια και 7πλάσια παραγωγή πιο πάνω από αυτόν που μας ακολουθεί" είπε ο Μανώλης Ανδρόνικος, ο Διευθυντής Πωλήσεων και ο Γενικός Διευθυντής κ. Τάκης Καραλής μαζί με τα μπράβο σ' όλους τούς παρότρυνε "να αγαπούν τον πελάτη", επειδή αυτός είναι "πάνω απ' όλα", αυτός είναι ο Βασιλιάς που η ΝΝ υπηρετεί... Όλοι οι συνεργάτες ενθουσιασμένοι χειροκρότησαν.

Το 1997 προβλέπεται πιο εντυπωσιακό για όλους.

Ευχόμαστε και εμείς υγεία και επιτυχίες στον Νίκο Καλιάνη και τους συνεργάτες του που κοσμούν την Ασφαλιστική μας αγορά.

Ε.Σ.

H INTERNATIONAL LIFE
εκπαιδεύεται

Το Χρηματοασφαλιστικό Πανεπιστήμιο της INTERNATIONAL LIFE ξεκίνησε τη λειτουργία του με το STEP1 (βασικές αρχές και οργάνωση Ασφαλειών Ζωής), το οποίο έδωσαν με επιτυχία 25 στελέχη της Εταιρίας.

Οι εξετάσεις πραγματοποιήθηκαν στο σύγχρονο Εκπαιδευτικό Κέντρο της ΕΕΔΕ.

Παράλληλα 20 στελέχη αποτελούν την ομάδα που ξεκινάει την προσπάθεια απόκτησης του Πανεπιστημιακού επιπέδου ασφαλιστικού πτυχίου FLMI.

Το πρώτο μάθημα θα δοθεί στις 5 Μαΐου και είναι το Principles of Insurance, Health and Annuities.

Εμμανουήλ Νταγαδάκης



Ένας χρόνος *χωρίς τον παππού*

Στις 19.3.96 έφυγε από κοντά μας στα 78 του χρόνια ο Εμ. Α. Νταγαδάκης. Στις 19.3.97 θα γίνει το ετήσιο μνημόσυνο στην Αθήνα και την Κυριακή 23.3.97 στα Χανιά, στην πόλη που γεννήθηκε και αναπαύεται. Ο παππούς που αγαπούσε πολύ σύζυγο, παιδιά και εγγόνια και για τον οποίο το εκκλησιαστικό συμβούλιο του Μητροπολιτικού Ναού Χανίων με ομόφωνη απόφασή του συμμετείχε στο πένθος και εξέφρασε με ψήφισμα τις ευχαριστίες της ενορίας στο πρόσωπό του. Ο π. Στ. Θεοδωρογλάκης, προϊστάμενος του Μητροπολιτικού Ναού, απευθυνόμενος στον Σεβασμιότατο Μητροπολίτη κ. Ειρηναίο και το κοινό είπε μεταξύ των άλλων πως ο Εμ. Α. Νταγαδάκης υπήρξε άνθρωπος που αγάπησε πολύ, πως ήταν άνθρωπος με καθαρή καρδιά σαν αυτούς που είναι "καθαροί τη καρδία και τον Θεόν όψονται", πως ήταν "άνθρωπος καλλιτέχνης, μάστορας, δημιουργός με την πραγματική έννοια των λέξεων" στη δουλειά του ξυλουργού-τεχνίτη. Το "Δόξα σοι ο Θεός" σκέπαζε σε κάθε περίπτωση τις προσπάθειές του, ανεξαρτήτως κέρδους ή ζημίας. Ζούσε με τιμιότητα, ευσυνειδησία, υπομονή, ακεραιότητα, ορθόδοξο ήθος, λειτουργική ζωή, παραδοσιακή προσήλωση. Ο π. Στυλιανός έκλεισε την προσέγγισή του στη Ζωή του Εμ. Α. Νταγαδάκη λέγοντας πως όντως πορεύτηκε τη "μακάρια οδό" που βγάζει στην πηγή της ζωής, "ένθα οι δίκαιοι αναπαύονται". Αιωνία η μνήμη του "παππού"...

Allianz

Και αύξηση και κέρδη στο '96

Η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της Ευρώπης και στην Ελλάδα κρατά την παράδοση, πρωτοπορία και εξειδίκευση στην ασφάλιση.

Η ALLIANZ γενικών ασφαλίσεων, όπως δήλωσε στο ΝΑΙ ο κ. Γαβρ. Αντωνιάδης, Γενικός Διευθυντής ALLIANZ έκλεισε το 1996 με αύξηση 15% και κέρδη 258 εκατομμυρίων έναντι 201 εκατ. της περασμένης χρονιάς, παρά τις άσχημες συνθήκες στην αγορά και τη δυσμενή πορεία για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες του κλάδου Αυτοκινήτου στην αγορά.

Η παραγωγή ξεπέρασε τα 5 ΔΙΣ και η παρουσία της ALLIANZ ήταν ακόμη μεγαλύτερη.

Η INTERNATIONAL LIFE
μπήκε με σιγουριά στη Μετασφαλιστική εποχή



κ. Φ. Μπράβος

Το 1997 μπήκε με καλύτερη προοπτική για την INTERNATIONAL LIFE, σε μια εποχή που η ασφαλιστική και χρηματοοικονομική αγορά αλλάζει ραγδαία και μπαίνει στην εποχή που η επικοινωνία, η πληροφόρηση και η πληροφορική είναι οι παράγοντες που θα αποφασίζουν ποιος τελικά θα επιβιώσει στη σύγχρονη οικονομία.

Μόνο οι καλά πληροφορημένοι θα έχουν θέση στον κόσμο. Πελάτες και εταιρίες εκεί πάνω θα δώσουν τη μάχη. Όποιος γνωρίζει περισσότερα, αυτός θα κερδίζει στη ζωή.

"Η INTERNATIONAL LIFE γνωρίζοντας καλά το αύριο, μπήκε στη μετασφαλιστική εποχή με ολοκληρωμένες επενδυτικές και ασφαλιστικές λύσεις, καλά πληροφορημένη μέσω της οργάνωσής της και της συνεργασίας της με την IBM και με πολλές πληροφορίες στους συνεργάτες και πελάτες της μέσω αυτής της στρατηγικής αλλά και της παρουσίας της στο INTERNET", όπως δήλωσε στο ΝΑΙ ο Διευθυντής Marketing κ. Μ. Χ. Μαυροβουνιώτης.

Δείχνοντας τη μεγάλη φερεγγυότητά της κάλυψε 4 φορές πάνω απ' τις υποχρεώσεις του νόμου τα αποθεματικά της, έδωσε την α' απόδοση στην τριετία του σταθερού Αμοιβαίου του Ομίλου της, ενέταξε στη δύναμή της και νέους συνεργάτες και προχωρά όλο και πιο κοντά στους πελάτες της με 1.000 ασφαλιστικούς συμβούλους σε 80 σημεία εξυπηρέτησης σ' όλη την Ελλάδα. Μπράβο, στον κ. Φ. Μπράβο που ξέρει να δημιουργεί εταιρίες με ολοκληρωμένες λύσεις για τον επενδυτή, τον οικογενειάρχη, τον επιχειρηματία.



SCOPLIFE

ΕΠΙΣΚΕΨΗ ΤΟΥ ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΤΟΥ Δ.Σ. ΤΗΣ SCOPLIFE

Διήμερη επίσκεψη πραγματοποίησε στην Αθήνα στις 16 και 17 Ιανουαρίου 1997 ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της ασφαλιστικής εταιρίας SCOPLIFE, κ. David Woods.

Ο κ. David Woods επισκέφθηκε την SCOPLIFE στα πλαίσια της επίσκεψης των εταιριών-μελών του χρηματοοικονομικού Ομίλου Scottish Provident, που έχει έδρα το Εδιμβούργο και ο οποίος έκανε την εμφάνισή του στην Ελλάδα το 1989 με την ίδρυση της Scoplife σαν μία εξειδικευμένη εταιρία στις ασφαλίσεις ζωής και στα χρηματοοικονομικά προϊόντα.

Κατά τη διάρκεια της επίσκεψής του ο κ. Woods είχε την ευκαιρία να ανταλλάξει απόψεις με τη διοικητική ομάδα της Scoplife και να ενημερώσει το προσωπικό της Εταιρίας για τις εξελίξεις του Ομίλου γενικότερα.



κ. Μ. Μαυροβουνιώτης

Ο κ. Μ. ΜΑΥΡΟΒΟΥΝΙΩΤΗΣ ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΟΥ ΠΤΥΧΙΟΥ FLMI

Με επιτυχία ολοκλήρωσε τις σπουδές του και κατέκτησε το πτυχίο FLMI της LOMA ο κ. Μ. Μαυροβουνιώτης.

Ο κ. Μ. Μαυροβουνιώτης είναι Διευθυντής Marketing του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE.

"Νιώθουμε ιδιαίτερη χαρά που ένα άξιο στέλεχος του Ομίλου μας τιμάται με αυτή την κορυφαία διάκριση της Ασφαλιστικής Κοινότητας. Εύχομαι στον κ. Μαυροβουνιώτη πάντα επιτυχίες και πιστεύω ότι με τη δική του βοήθεια σύντομα ο Όμιλός μας θα αποκτήσει και άλλους πτυχιούχους FLMI", δήλωσε ο Γενικός Διευθυντής των Εταιριών INTERNATIONAL LIFE και INTERNATIONAL HELLAS κ. Π. Λίβας.

Το πτυχίο FLMI θεωρείται η ανώτερη εξειδικευμένη ασφαλιστική διάκριση και παρέχεται από τον διεθνούς φήμης οργανισμό LOMA, που εδρεύει στην Atlanta των ΗΠΑ.

Allianz

Με αύξηση 28,5%

έκλεισε η πρώτη 5ετία και στόχο την κυριαρχία στην κορυφή η ALLIANZ ΖΩΗΣ

Με στόχο να είναι "ο κυρίαρχος της κορυφής" ξεκίνησε το 1997 για την ALLIANZ Ζωής. Η πρώτη πενταετία της εταιρίας έκλεισε με αύξηση 28,5% και 6,3 ΔΙΣ παραγωγή. Όπως δήλωσε αποκλειστικά στο ΝΑΙ ο Γενικός Διευθυντής Ζωής της ALLIANZ κ. Δημήτριος Έξαρχος, στην πρώτη πενταετία η εταιρία έβαλε τα θεμέλια, οργάνωσε τις υπηρεσίες της, έκανε την αρμόζουσα σ' ένα κυρίαρχο της αγοράς οργάνωσή της, έβαλε κανονισμούς και δομές, απλά, με ήθος, χωρίς τυμπανοκρουσίες, και απ' το μηδέν έφτασε στην πρώτη δεκάδα των εταιριών της Ελληνικής αγοράς. Στο Γ' συνέδριό της στη Θεσσαλονίκη, στην Πολιτιστική Πρωτεύουσα της Ευρώπης για το 1997 θα ακουστούν οι νέοι στόχοι της, η νέα πορεία της και οι εξαγγελίες των προσπαθειών που θα τη φέρουν στην κορυφή... Προβλέπεται να προστεθούν στην αγορά νέα προϊόντα και νέες στρατηγικές που θα συνεχίζουν την παράδοση και εξειδίκευση της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρίας στην Ευρώπη, της ALLIANZ. Το ΝΑΙ στο επόμενο τεύχος του θα παρουσιάσει αναλυτικά τι σημαίνει και πως βλέπει την "κυριαρχία της στην κορυφή" η ALLIANZ και στιγμιότυπα απ' το συνέδριο Ζωής. Υ.Γ. Ζητούμε συγγνώμη από τον κ. Δημήτριο Έξαρχο που στο τεύχος 44 εκ λάθους μας σε δήλωσή του για το 1996 αναφέρθηκε ως Θεόδωρος αντί του σωστού Δημήτριος. Ο κ. Δημ. Έξαρχος είναι ο γνωστός αγαπητός φίλος που όλοι τον γνωρίζουν αλλά οφείλουμε να κάνουμε τη διόρθωση για τους εκτός χώρου αναγνώστες μας.

Το ΝΑΙ προτείνει

ΕΛΕΥΘΕΡΟΙ ΠΩΛΗΤΕΣ ΜΗΝ ΠΟΥΛΑΤΕ

συμβόλαια που μπορούν να πουλάνε οι τράπεζες

ΠΟΥΛΗΣΤΕ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

Ένα μεγάλο μέρος ασφαλιστηρίων συμβολαίων πουλιέται μέσω Τραπεζών. Κυρίως αποταμιευτικά και συνταξιοδοτικά προγράμματα μπορούν να πωλούν οι Τράπεζες με μεγαλύτερη άνεση και με λιγότερο κόστος (προμηθειών και γενικών εξόδων).

Πρόσφατα στο συνέδριο της LIMRA στην Αθήνα ο TED ATHANASIADIS, αντιπρόεδρος της METROPOLITAN με 500 υποκαταστήματα και 8000 ασφαλιστές στην Αμερική, δήλωσε ότι στον Καναδά οι Τράπεζες άρχισαν να απειλούν τις πωλήσεις ασφαλιστικών εταιριών.

Οι ασφαλιστές έχουν συγκριτικό πλεονέκτημα σε συμβόλαια ζωής που κυρίως στοχεύουν στην προστασία-κάλυψη θανάτου-ανικανότητας.

Και τα νοσοκομειακά συμβόλαια σιγά-σιγά θα φύγουν απ' τα χαρτοφυλάκια ασφαλιστικών εταιριών και θα μεταφερθούν σε άλλους οργανισμούς, Νοσοκομεία, κ.λπ., ειδικά στις νοσηλείες, κ.λπ.

Και οι προμήθειες θα λιγοστέψουν ή θα δίνονται με διαφορετικούς απ' τους σημερινούς τρόπους, π.χ. σε περισσότερα χρόνια για να ελέγχεται το service.

Προβλήματα θα έχουν όσοι δεν ενημερώνονται και δεν πληροφορούνται τις αλλαγές για τις οποίες όλα τουλάχιστον τα κλαδικά ασφαλιστικά περιοδικά γράφουν πριν πολλά χρόνια...

Όσοι θέλουν μέλλον επαγγελματικό θα πρέπει να ξανασχεδιάσουν την καριέρα τους, να στραφούν σε πωλήσεις ατομικών συμβολαίων που καλύπτουν πολύπλοκα προβλήματα που δεν τυποποιούνται όπως τα φορολογικά και κληρονομικά θέματα, το μέλλον της οικογένειας, των παιδιών κ.λπ.

Σ' αυτά τα θέματα ΠΑΝΤΑ ΘΑ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ένας ασφαλιστής-άνθρωπος να προσφέρει τις υπηρεσίες του.

Φίλοι συνεργάτες ασφαλιστές στραφείτε νωρίς εκεί που το πελατολόγιό σας δεν το ΑΠΕΙΛΕΙ η Τράπεζα και η τυποποίηση...

Κοιτάξτε να κατοχυρώσετε τα συμβόλαια του μέλλοντος. Τα Συμβόλαια του παρελθόντος είναι αμφίβολο αν είναι δικά σας...

Ευαγ. Σπύρου

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Πραγματική Ασφάλεια

Καλά πήγε το 1996 η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ που συνεχώς ανεβαίνει...



Ο κ. Ι. Λαπατάς
Γεν. Διευθυντής

Πλησιάζοντας τα 5 Δισ. συνολική παραγωγή η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ προχωρά πιο δυνατή στο 1997

Όπως μας δήλωσε ο κ. Γιάννης Λαπατάς, η Ατλαντική Ένωση είχε αύξηση 22%, αύξηση στις επενδύσεις 36%, αύξηση προϊόντων και νέων υπηρεσιών προς τον πελάτη, νέα προγράμματα γύρω από το στεγαστικό θέμα, πρωτοπορία στις ασφαλίσεις αεροσκαφών και αύξηση κερδών που θα εμφανίσει ο ισολογισμός της σύντομα.

Η μόνη μείωση ήταν στα Γενικά έξοδα κατά 2% που σημαίνει ότι ανασυντάσσεται, νοικοκυρεύεται ακόμα πιο πολύ, προχωρά με σύνεση διαχειριζόμενη σωστά τα χρήματα που της εμπιστεύονται οι πελάτες της.

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ιδρύθηκε το 1970 για την άσκηση όλων των κλάδων ασφαλίσεων ζημιών και ζωής απ' τον Σπετσιώτη Παναγιώτη (Νοτη) Λαπατά. Έχει υποκαταστήματα και πρακτορεία σ' όλη την Ελλάδα. Ο Γιάννης Λαπατάς, Γενικός Διευθυντής που διευθύνει την εταιρία, 46 χρόνων, καλός ιστιοπλόος σπούδασε Νομικά στην Αθήνα και ασφαλιστικά θέματα στην Ελβετία και Αγγλία. Διευθυντής Marketing και Πωλήσεων είναι ο κ. Β. Μπακούσης, εργατικός και συνετός· γνώστης της ασφαλιστικής αγοράς, άγρυπνος συμπαραστάτης των συνεργατών του.

Το 1996 η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκίνησε 4 νέους κλάδους. Τον κλάδο Νομικής Προστασίας, τον κλάδο Οδικής Βοήθειας, τον κλάδο Πιστώσεων και κλάδο Εγγυήσεων.

Η Ατλαντική Ένωση, όπως μας τόνισε ο κ. Μπακούσης, έχει καλύψει πλήρως τις υποχρεώσεις της έναντι των πελατών της και μάλιστα τα αποθεματικά της είναι καλυμμένα με διπλάσια ποσά από αυτά που ο νόμος την υποχρεώνει.

Το μέλλον πράγματι έρχεται καλύτερο για την Ατλαντική Ένωση, που ξέρει σεμνά και αθόρυβα να οργανώνει το μέλλον της συνεργαζόμενη με δυνατούς Ομίλους και Τράπεζες.

Ε.Σ.

Nationale-Nederlanden



"Μπορώ πάντα να σας κοιτάζω στα μάτια"!

λέει ο Νίκος Ι. Ζυγούρης της ΝΝ στους συνεργάτες του...

Μ' αυτά τα λόγια ξεκίνησε τη νέα χρονιά ο Διευθυντής υποκαταστήματος της ΝΝ κ. Ν. Ζυγούρης στην ετήσια γιορτή του γραφείου του στις 7-2-97! "Μπορώ πάντα να σας κοιτάζω στα μάτια"! Είμαστε άνθρωποι και εταιρία που δεν λέμε ψέμματα! Έχουμε άριστες διαπροσωπικές σχέσεις. Τιμάμε αυτό που κάνουμε. Όλοι μαζί πετύχαμε ν' ανέβουμε ακόμα λίγο ψηλότερα από πέρυσι.

Φίλοι, πελάτες, συνεργάτες, διοικητικοί υπάλληλοι, στελέχη του μεγάλου ομίλου ING, ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Μαν. Ανδρόνικος, ο Γενικός Διευθυντής κ. Τάκης Καραλής, όλοι, ένιωσαν πολύ όμορφα και πήραν μεγάλη δύναμη απ' τα λόγια αισιοδοξίας και επιτυχίας, απ' τα λόγια καρδιάς που οι άνθρωποι του γραφείου στην οδό Μπάκου 1 στο Ψυχικό είπαν εκείνο το βράδυ, στις 7-2-97.

Είναι μεγάλο επίτευγμα ένας Manager να μπορεί να πει μετά από ένα δύσκολο δρόμο ως τώρα κι ένα σκληρό περπάτημα στο μέλλον, μπροστά στους συνεργάτες του ότι είμαι εδώ, δεν σας λέω υποσχέσεις, δεν σας πρόδωσα σ' αυτά που συμφωνήσαμε, δεν πήγαν χαμένα τα όνειρά μας, δεν σας εγκατέλειψα, στις προσπάθειες. Μπορώ να σας κοιτάω στα μάτια!

Αυτό ίσως είναι και το μεγάλο μάθημα που έμαθε ο δάσκαλος Τ. Αμπατζίδης στον Νίκο Ζυγούρη.

Η Nationale-Nederlanden είναι η μεγάλη εταιρία που όντως ό,τι υπόσχεται το κάνει. Μέχρι στιγμής τηρεί κυρίως τη μεγάλη υπόσχεσή της ότι "δίνει συν ένα στον συνεργάτη, συν ένα στον πελάτη"! Οι άνθρωποί της, σίγουροι για το μέλλον, εργάζονται σκληρά για να κερδίσουν το "αύριο", την καριέρα τους, το επάγγελμά τους.

"Καλύπτουμε τα οικονομικά και προσωπικά κενά" μας είπε ο αγαπητός Ν. Ζυγούρης, μέσα σ' αυτόν τον όμιλο. Βρίσκουμε καταξίωση, αξιοκρατία, χρήματα, αναγνώριση...

"Δεν ενοχλήσαμε κανέναν" είπε ο κ. Τάκης Καραλής.

"Δουλέψαμε σκληρά, δείξαμε αγάπη στους ανθρώπους μας, δεν ψάχναμε εδώ κι εκεί σε άλλες εταιρίες, μόνοι μας, μέσα στα σπλάχνα μας μεγαλώσαμε τους συνεργάτες μας, τους βοηθήσαμε, τους κάναμε πρώτους, τους αναδείξαμε"...

"Και σήμερα, συνέχισε ο κ. Καραλής, που ο πελάτης και οι καιροί αλλάζουν και η αγορά ζητά κάτι διαφορετικό, η ΝΝ δίνει στους συνεργάτες της περισσότερα εφόδια για να είναι όχι απλώς ασφαλιστές, αλλά οι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι του πελάτη. Η ΝΝ δίνει τα όπλα και εφόδια του μεγάλου ING Group."

200 εκατομμύρια στοχεύουν οι άνθρωποι του Ν. Ζυγούρη για το 1997, τραπεζικά προϊόντα και 3 ΔΙΣ πωλήσεις αμοιβαίων.

Οι συνεργάτες του Ν. Αστρινάκης - Ν. Ζαρουχλιώτης και Λιαρομάτης ξεκίνησαν ήδη με πίστη στην υλοποίηση του στόχου...

Μπράβο σ' όλους τους συνεργάτες του Ν. Ζυγούρη. Είναι καλοί επαγγελματίες που προσπαθούν για το καλύτερο και σίγουρα θα έχουν μέλλον, αφού μέλλον μόνο οι επαγγελματίες θα έχουν...

Ε.Σ.



Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Πραγματική Ασφάλεια

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:

La Bâloise

Deutscher Ring



Γνωρίστε το πρωτοποριακό πνεύμα,
τη συνέπεια, το δυναμισμό!

Universal Life

γνωρίσε τη διαφορά!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ



Ραβδωτός μαρμάρινος κίονας με κορινθιακό κιονόκρανο στο Κούριο, στην περιοχή που άρχισε να ανασκάπτεται για πρώτη φορά το 1975, από τον σημερινό διευθυντή του Τμήματος Αρχαιοτήτων Κύπρου, Δήμο Χρήστου. Ανήκε σε μια επιβλητική στοά των αρχών του 3ου αιώνα μ.Χ. Η στοά ήταν πιθανότατα μέρος της Ρωμαϊκής Αγοράς, η οποία γειτνίαζε μ' ένα μνημειακό κτίριο που το κοσμούσαν κρήνες και δεξαμενές. Φαίνεται να ήταν η κύρια πηγή για την υδατοπρομήθεια της πόλης. Το κτίριο αυτό ταυτίστηκε με Νυμφαίο. Αξίζει να αναφερθεί ότι τις πρώτες έρευνες στην ευρύτερη περιοχή του Κουρίου είχε κάμει το 1873 ο ιταλικής καταγωγής Αμερικανός διπλωμάτης L.P. di Cesnola, που ισχυρίστηκε ότι βρήκε το "θησαυρό του Κουρίου". Ο θησαυρός αποτελείται από διάφορα κοσμήματα και βρίσκεται στο Μητροπολιτικό Μουσείο της Νέας Υόρκης. Οι συστηματικές ανασκαφές άρχισαν το 1993 και έφεραν στο φως σημαντικά ευρήματα. Το Κούριο είναι κτισμένο, ιδιαίτερα η Ακρόπολή του, σ' ένα ύψωμα που προσφέρει φυσική προστασία αλλά και θαυμάσια θέα προς τη θάλασσα, με ακτές που ποικίλλουν από ήρεμες ως απότομες. Ο ιστορικός Ηρόδοτος μας πληροφορεί ότι υπήρξε αποικία των Αργείων. Βρέθηκε πράγματι σε μυκηναϊκό τάφο το "σκήπτρο του Κουρίου", ένα σημαντικό εύρημα από χρυσό και σμάλτο. Ωστόσο η ευρύτερη περιοχή του κατοικήθηκε από τη Νεολιθική Εποχή (4500-3800 π.Χ.).

Κύπρος και Εκπαίδευση
Ένα άλλο Σαββατοκύριακο Οραματισμοί διά το μέλλον

Ο Εκπαιδευτικός Όμιλος Κύπρου στο Παγκύπριο Συνέδριό του με θέμα: Φιλοσοφία, σκοποί και λειτουργία της εκπαίδευσης στην Κύπρο: Προετοιμασία για τον 21ο αιώνα.

Α. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Μία χώρα αξίζει όσο οι άνθρωποί της και οι άνθρωποί της αξίζουν όσο η εκπαιδευσή τους, η δύναμη και οι οραματισμοί τους.

Οι Έλληνες, λαός στοχαστικός, πάντα στηρίζονταν σε οράματα, προσπάθειες και φιλοσοφία, βέβαιοι πάντα ότι τα έργα είναι σκιά του λόγου.

Έτσι το συνέδριο του Εκπαιδευτικού Ομίλου Κύπρου έχει ιδιαίτερη βαρύτητα στους δύσκολους, διαμορφωμένους, μεταβατικούς καιρούς του γίγνεσθαι όχι μόνον ημών των ιδίων, του περιβάλλοντός μας, της γηραιάς Ευρώπης μας αλλά και του χρόνου μας από τον 20ο εις τον 21ο αιώνα και από σύστημα σε σύστημα και ιδέα σε ιδέες και θεωρήσεις σε θεωρήσεις, κάνοντας τη φιλοσοφική σκέψη και θεώρηση και αναγκαία και επιβεβλημένη.

Την αναγκαιότητα αυτή επικαίρως κάλυψε το παραπάνω διοργανωμένο συνέδριο.

29 Νοεμβρίου και 30 Νοεμβρίου 1996

Σ' αυτό έλαβαν μέρος πέραν των 200 προσώπων, καλύπτοντας ευρύ φάσμα τάξεων, ηλικιών - φοιτητές, νεαροί εκπαιδευτικοί όλων των βαθμίδων και απρομάλληδες συνταξιούχοι, καθηγητές πανεπιστημίων και απλές μητέρες, νοικοκυρές, δημόσιοι υπάλληλοι, αστυνομικοί, ιδιωτικός τομέας.

Εισηγητική ομιλία έκανε ο πρόεδρος του Ομίλου Καθηγητής Πανεπιστημίου Κύπρου Dr Χρήστος Θεοφιλίδης, ακολούθησε χαιρετισμός του Μακαριότατου Αρχιεπισκόπου Κύπρου και κήρυξη των εργασιών του Συνεδρίου από τον Πρόεδρο Κληρίδη διά του Κυβερνητικού Εκπροσώπου Γιαννάκη Κασουλίδη.

Β. ΙΣΤΟΡΙΚΟ

Καλόν είναι να γνωρίζουμε τον Εκπαιδευτικό Όμιλο Κύπρου, παρουσιάζοντας τους σκοπούς του όπως αυτοί καταγράφονται στο βιβλιαράκι που μας δόθηκε.

Αυτοί είναι:

(α) Η προώθηση εκπαιδευτικής πολιτικής η οποία:

- Να αναδεικνύει την ελληνική και χριστιανική φυσιογνωμία της Κύπρου και να διασφαλίζει τις παραδόσεις και την πολιτιστική κληρονομιά της.
- Να συμβάλλει στην προώθηση των ευρωπαϊκών προσανατολισμών της Κύπρου.

(β) Η παρακολούθηση των σύγχρονων εκπαιδευτικών τάσεων και η συμβολή στον εκσυγχρονισμό της ελληνικής εκπαίδευσης της Κύπρου.

(γ) Η συστηματική μελέτη προβλημάτων της εκπαίδευσης της Κύπρου και η συμβολή στην αντιμετώπισή τους.

(δ) Η συμβολή στην προαγωγή της ελληνικής εκπαίδευσης της Κύπρου και, γενικότερα, της ελληνικής παιδείας σε συνεργασία με ανάλογους οργανισμούς τόσο στην Κύπρο και στην Ελλάδα όσο και σε άλλες χώρες.

(ε) Η καλλιέργεια αγωνιστικού πνεύματος το οποίο εξασφαλίζει την ελευθερία της Κύπρου και το σεβασμό των ανθρωπίνων δικαιωμάτων σ' ολόκληρο τον κόσμο.

Μέσα με τα οποία θα επιδιωχθούν οι σκοποί του Εκπαιδευτικού Ομίλου Κύπρου είναι:

(α) Η οργάνωση επιτροπών με σκοπό τη συστηματική και συντονισμένη παρέμβαση στα εκπαιδευτικά πράγματα της Κύπρου.

(β) Η διεξαγωγή ερευνών και η ανάληψη μελετών που σχετίζονται με την ελληνική εκπαίδευση της Κύπρου και, γενικότερα, την ελληνική εκπαίδευση.

(γ) Η οργάνωση διαλέξεων, συζητήσεων και εκπαιδευτικών συνεδρίων.

(δ) Η συνεργασία με ιδρύματα βασικής παιδαγωγικής κατάρτισης και ενδοϋπηρεσιακής επιμόρφωσης στην Κύπρο και στην Ελλάδα και ιδιαίτερα με το Πανεπιστήμιο Κύπρου.

(ε) Τακτικές περιοδικές εκδόσεις που διανέμονται δωρεάν στην πόλη.

(στ) Άλλες εκδηλώσεις που θα κρίνει κατάλληλες το Διοικητικό Συμβούλιο, πάντοτε σύμφωνα με τους σκοπούς του καταστατικού.

Γ. ΘΕΜΑ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

Θέμα του Συνεδρίου ήταν:

"Φιλοσοφία, σκοποί, λειτουργία της εκπαίδευσης στην Κύπρο: προετοιμασία για τον 21ο αιώνα".

Με ομιλίες:

(1) Ο πολίτης του 21ου αιώνα από τον καθηγητή Νίκο Μουζέλη του London School of Economics και με κύρια σημεία:

- έννοια του πολίτη και σύγκριση μ' αυτή του υπηκόου.
- πολίτης και εκσυγχρονισμός.
- πολίτης και δικαιώματα από τον 19ο αιώνα στον 21ο αιώνα.

Παρουσίαση καθαρή, σταράτη, προβληματίζουσα, που κράτησε το ακροατήριο σε υψηλό ενδιαφέρον καθολικής συμμετοχής μ' ερωτήσεις, σχόλια, διαφορετικές σκέψεις και εξαγωγή συμπερασμάτων χρήσιμων και πρακτικών.

(2) Δευτέρα παρουσίαση με θέμα: Φιλοσοφία και σκοποί της εκπαίδευσης στην Κύπρο από τον καθηγητή Πανεπιστημίου Κύπρου Παναγιώτη Περσιάνη.

Κύρια σημεία της ομιλίας του είναι:

Η φιλοσοφία και οι σκοποί της εκπαίδευσης της Κύπρου συνεξετάζονται μ' εκείνους της Ελλάδας γιατί ιδεολογικά και πολιτιστικά η Κύπρος εξακολουθεί να ανήκει στην Ελλάδα. Επίσης, η εκπαίδευση εξετάζεται σε στενή συνάρτηση με το κοινωνικοοικονομικό και πολιτικό συγκείμενο και όχι σε καθαρά σχολειοκεντρικά ή ψυχοπαιδαγωγικά πλαίσια.

Οι πρόσφατες εκλογές στην Ελλάδα έδειξαν ότι οι Έλληνες πολιτικοί συνειδητοποιούν τρεις βασικές προκλήσεις: (α) εκείνη του 21ου αιώνα, (β) εκείνη της Ευρώπης και (γ) εκείνη των εθνικών θεμάτων. Οι τρεις αυτές προκλήσεις φωτίζουν τις παραδοχές και τα δεδομένα μέσα στα οποία πρέπει να εξεταστεί το πρόβλημα της φιλοσοφίας και των σκοπών της εκπαίδευσης. Έμφαση στην εισήγηση δίνεται στη δεύτερη πρόκληση, εκείνη της Ευρώπης.

Ο εισηγητής πιστεύει ότι εκείνο που χρειάζεται σήμερα είναι μια νέα διατύπωση της ελληνικής εκπαιδευτικής φιλοσοφίας, που να στηρίζεται σε μια πλέον "ευρύχωρον και υψηλόφρονα αντίληψην του ελληνισμού" που να επιτρέψει στην Ελλάδα να ενστερνισθεί ως πραγματικά δικό της τον ευρωπαϊκό πολιτισμό. Μέσα σ' αυτά τα πλαίσια πρέπει να γίνει η αναδιατύπωση των αρετών του "καλού Έλληνα" και του "καλού Χριστιανού", που αποτελούν τους βασικούς σκοπούς της ελληνικής και ελληνοκυπριακής εκπαίδευσης, ώστε να συνάδουν προς τις νέες ανάγκες της ζωής που καλούνται να ζήσουν οι Έλληνες και Ορθόδοξοι Χριστιανοί στη σημερινή εποχή της νεωτερικότητας και μετανεωτερικότητας. Η αναδιατύπωση αυτή θα είναι βασικά αναδιατύπωση της φιλοσοφίας και των σκοπών της εκπαίδευσης.

Όσον αφορά τους σκοπούς της εκπαίδευσης, ο εισηγητής πιστεύει πως δεν χρειάζεται αλλαγή αλλά ιεράρχηση και ανάλυσή τους σε σαφείς γνωστικούς και συναισθηματικούς στόχους, που θα λαμβάνουν υπόψη τα νέα δεδομένα και τις νέες ανάγκες.

(3) Τρίτη παρουσίαση έγινε με θέματα: Αποτελεσματικότητα του σχολείου. Πορίσματα έρευνας του Ε.Ο. Κύπρου.

- Η ζωή των μαθητών και η στάση τους απέναντι στο σχολείο. Λ. Κυριακίδης.
- Η ζωή του μέσου μαθητή στην Κύπρο κατά τη διάρκεια μιας εβδομάδας. Μαίρη Κουτσελίνη Ιωαννίδου, Λέκτορας Πανεπιστημίου Κύπρου.

(4) Τέλος έγινε συζήτηση στρογγυλής τραπέζης, όπου ο πρόεδρος του ομίλου, Χρίστος Θεοφιλίδης, τοποθέτησε τις θέσεις, απόψεις και συμπεράσματα του συνεδρίου που επικεντρώθηκαν σε τρία βασικά ερωτήματα.

(Α) Πώς διαγράφεται η κοινωνία στην οποία θα κληθούν να ζήσουν τα παιδιά και οι έφηβοι που εκπαιδεύονται σήμερα;

(Β) Ποιες πρέπει να είναι οι επιδιώξεις του σημερινού σχολείου;

(Γ) Πόσο αποτελεσματικό είναι το σχολείο σήμερα;

Οι τρεις φράσεις κλειδιά στις οποίες συμπυκνώθηκαν τα βασικά μηνύματα του συνεδρίου είναι πολυλογικές λύσεις, ολιστική ανάπτυξη του ατόμου, συναινετική αντιμετώπιση των εκπαιδευτικών προβλημάτων.

Αναφορικά με το ερώτημα "πώς διαγράφεται η κοινωνία στην οποία θα κληθούν να ζήσουν τα παιδιά και οι έφηβοι που εκπαιδεύονται σήμερα" αναφέρθηκε ότι:

1. Η μονολογική αντίληψη της οικονομικής κυριαρχίας οδήγησε στο παρελθόν σε μια ετερώνυμη σχέση ατόμου και κοινωνίας, με αποτέλεσμα το άτομο να εντάσσεται στο κοινωνικό σύνολο χωρίς να έχει αίσθηση των δικαιωμάτων του. Η μονολογική αντίληψη παραχωρεί σήμερα τη θέση της σε μια πολυλογική ιδεολογία με τέσσερα κυρίαρχα στοιχεία: (α) το οικονομικό, με την ύπαρξη του κράτους-πρόνοιας, την καταπολέμηση της ανεργίας και τη συνεργασία κεφαλαίου-εργασίας κράτους, (β) το πολιτικό, με τη δημιουργία συνθηκών που προάγουν το δημοκρατικό πολίτευμα και το δημοκρατικώς σκέπτεσθαι, (γ) το κοινωνικό και (δ) το πολιτισμικό· τα δύο τελευταία οδηγούν στην κοινωνική αλληλεγγύη και στην κοινωνική και πολιτισμική χειραφέτηση. Τα τέσσερα αυτά στοιχεία δεν μπορεί να είναι προνόμιο ορισμένης κοινωνικής ομάδας. Αντίθετα αυτά πρέπει να διαχέονται στη βάση της κοινωνικής πυραμίδας και να οδηγούν έτσι στη δημιουργία του αυτόνομου πολίτη. Συμπερασματικά, οι προϋποθέσεις μιας πολιτισμένης κοινωνίας και ενός αυτόνομου πολίτη στον 21ο αιώνα συνδέονται άρρηκτα με μια τετραλογική λύση ισόρροπης ανάπτυξης της ελεύθερης αγοράς, του ευέλικτου/επιτελικού και δημοκρατικά οργανωμένου κρατικού παρεμβατισμού, της ισχυρής κοινωνίας πολιτών και της αυτόνομης κουλτούρας.

2. Τα πιο πάνω δικαιώματα του πολίτη δεν είναι νοητό να ισχύουν επιλεκτικά για συγκεκριμένες χώρες. Τα δικαιώματα αυτά πρέπει να γίνουν δικαιώματα του ανθρώπου σε παγκόσμια κλίμακα, ανεξάρτητα από φυλετική καταγωγή και θρησκευτική αντίληψη.

3. Σε αναφορά με την εκπαίδευση προβάλλουν ως σημαντικά προβλήματα του μέλλοντος η προστασία της εθνικής και πολιτισμικής ταυτότητας του ατόμου και η προστασία των ανθρωπίνων διακαιωμάτων, η διατήρηση της ατομικής αξιοπρέπειας και ελευθερίας, η προστασία από τα ναρκωτικά και το aids και η διατήρηση του φυσικού περιβάλλοντος σε τοπικό, εθνικό και παγκόσμιο επίπεδο.

Για να απαντήσουμε στο ερώτημα "ποι-



Χαρακτηριστικός τύπος κυβερνητικών κτιρίων από τον καιρό της αγγλοκρατίας (1878-1960). Η Λάρνακα έχει συνεχή ζωή 3.500 χρόνων περίπου. Μ' αυτή την έννοια είναι η αρχαιότερη πόλη της Κύπρου. Κάτω από τη σημερινή πόλη ήταν το αρχαίο Κίτιο, που είχε ιδρυθεί κατά τη μυκηναϊκή περίοδο (2η χιλιετία π.Χ.). Με σύγχρονη προτομή τιμάται στη Λάρνακα και ο μεγάλος στωικός φιλόσοφος της αρχαιότητας Ζήνων ο Κιτιεύς (336-262 π.Χ.), που, όπως δηλώνει το επώνυμό του, γεννήθηκε σ' αυτήν εδώ την πόλη. Το 310 π.Χ., μόλις 26 χρόνων, δημιούργησε δική του Στοά στην Αθήνα, με πολυάριθμους μαθητές, στην οποία δίδαξε για πενήντα χρόνια.

ες πρέπει να είναι οι επιδιώξεις του σημερινού σχολείου" είναι σημαντικό να εξετάσουμε τις παραδοχές πάνω στις οποίες στηρίζεται σήμερα η εκπαίδευση. Ανάμεσα σ' αυτές συγκαταλέγονται και οι ακόλουθες:

1. Αναμένεται από την εκπαίδευση να βοηθήσει το άτομο να αναπτύξει την ιδιαίτερη εθνική και πολιτιστική προσωπικότητά του.
2. Η εκπαίδευση πρέπει να εξέλθει από τα στενά, ασφυκτικά εθνικά πλαίσια και να πάρει μια ευρωπαϊκή και διεθνή διάσταση. Η έξοδος αυτή ωστόσο δεν μπορεί να έχει μονόπλευρο χαρακτήρα, με την έννοια της προσαρμογής προς εξωτερικά δεδομένα και απώλεια της ιδιοπροσωπίας. Αντίθετα, αυτή πρέπει να έχει την έννοια της αλληλεπίδρασης και αφομοίωσης θετικών στοιχείων.
3. Πρέπει να υπάρξουν αλλαγές στις απαιτήσεις των σχολείων, αλλαγές που επιβάλλονται τόσο από διαφοροποίηση των τοπικών και διεθνών προβλημάτων και αναγκών όσο και από τις γενικότερες ανάγκες αποτελεσματικής διαβίωσης σε μια νέα εποχή που έχει τις δικές της απαιτήσεις.
4. Επειδή η εκπαίδευση υπερβαίνει σήμερα τα τοπικά και εθνικά όρια, διάλογος και εκπαιδευτικά θέματα πρέπει να υπερβαίνουν τα όρια αυτά. Επιβάλλεται σήμερα διάλογος μεταξύ των κρατών-μελών που συναποτελούν ευρύτερους συνασπισμούς και ιδεολογίες, διάλογος ο οποίος οδηγεί σε συμμετοχή των κρατών-μελών και ο οποίος προάγει την συναπόφαση.
5. Οι πραγματικότητες της εποχής μας και οι ανάγκες της σημερινής κοινωνίας δημιουργούν την ανάγκη να δοθεί ιδιαίτερη έμφαση σε δεξιότητες όπως: δημιουργικότητα, αναλυτική και συνθετική σκέψη, κριτική σκέψη.

Για μια πιο συγκεκριμένη απάντηση για τις επιδιώξεις του σημερινού σχολείου αναφέρθηκε ότι:

1. Το ιδεώδες της εκπαίδευσης στην Κύπρο και την Ελλάδα δεν μπορεί να είναι άλλο από αυτό του καλού Έλληνα και του καλού Χριστιανού, προσαρμοσμένου, όμως, στις ανάγκες της εποχής.
2. Οι επιδιώξεις του σχολείου πρέπει να έχουν πολυλογικό χαρακτήρα και συνεπώς, να είναι τόσο γνωστικής όσο και συναισθηματικής και ψυχοκινητικής υφής. Αυτό σημαίνει πως η εκπαίδευση πρέπει να προωθήσει σήμερα ολόπλευρη ανάπτυξη του ατόμου.
3. Οι επιδιώξεις στο γνωστικό τομέα πρέπει να είναι σήμερα ποιοτικά ανώτερες σε σύγκριση με προηγούμενες εποχές. Η συσσώρευση πληροφοριών πρέπει να παραχωρήσει τη θέση της στην κατανόηση της δομής ενός θέματος. Η έμφαση στη μνήμη πρέπει να αντικατασταθεί με την καλλιέργεια ανώτερων νοητικών λειτουργιών. Η έμφαση πρέπει να είναι στη μάθηση, στο διαλέγεσθαι, στην ερμηνεία γεγονότων και στην καλλιέργεια του κριτικού λόγου. Η μάθηση πρέπει να είναι άσκηση αυτομόρφωσης, η οποία θα επιτρέπει εκπαίδευση διά βίου. Η μαθησιακή προσπάθεια πρέπει να σχετίζεται με προβλήματα του παρόντος και της καθημερινής ζωής και συνεπώς να έχει λειτουργικό και οργανικό χαρακτήρα. Γενικά οι γνωστικές επιδιώξεις της εκπαίδευσης πρέπει να προάγουν σήμερα ένα πολυλογικό αλφαβητισμό, ο οποίος σχετίζεται με δεξιότητα επικοινωνιακού λόγου, αξιοποίησης της νεότερης τεχνολογίας και κατανόηση άλλων πολιτισμών.
4. Στις επιδιώξεις του συναισθηματικού τομέα πρέπει να περιληφθούν η θετική στάση του ατόμου για τη γνώση, η εκτίμηση της ελληνικής παράδοσης και η διαμόρφωσή της σε κανόνα ζωής, η κατανόηση και η ένταξη στην κοινωνικοπολιτιστική κληρονομιά της Ευρώπης και η αποδοχή αξιών όπως της συνεργασίας, της φιλαλληλίας, του συμπάσχειν, κ.τ.λ.

Η αποτελεσματικότητα του σημερινού σχολείου κρίνεται από τις δύο έρευνες που οργάνωσε ο Εκπαιδευτικός Όμιλος Κύπρου.

1. Η έρευνα στο επίπεδο του δημοτικού σχολείου έδειξε ότι τόσο οι γονείς όσο και οι μαθητές δεν είναι ικανοποιημένοι με το έργο που επιτελείται σήμερα στο δημοτικό σχολείο. Γονείς και μαθητές δε θεωρούν το έργο αυτό ιδιαίτερα σημαντικό. Οι ίδιοι επικρίνουν τη μαθησιακή ατμόσφαιρα που επικρατεί σήμερα στο σχολείο ως μονολιθική και ως άσχετη με τα ιδιαίτερα προβλήματα και ενδιαφέροντα των μαθητών. Οι γονείς, τέλος, τονίζουν την ανάγκη διαλόγου με τους εκπαιδευτικούς.
2. Η έρευνα στο επίπεδο του γυμνασίου και λυκείου οδήγησε σε παρόμοια απαισιόδοξα αποτελέσματα. Οι μαθητές παρουσιάστηκαν να επηρεάζονται περισσότερο από τους γονείς, φίλους και γνωστούς και λιγότερο από άτομα του σχολικού περιβάλλοντος. Η εργασία του σχολείου σχετίζεται περισσότερο με τη συσσώρευση γνώσεων και λιγότερο με δημιουργική εργασία. Η μαθησιακή ατμόσφαιρα έχει ανταγωνιστικό χαρακτήρα, με αποτέλεσμα τη συσσώρευση άγχους. Η σχέση μαθητή-καθηγητή περιγράφεται ως τυπική. Κατά τους μαθητές, το σχολείο είναι "κοινωνία ξένων" με απόμακρη και τυπική σχέση μεταξύ μανθανόντων και διδασκόντων. Αντ' αυτού του κλίματος, οι μαθητές ζητούν διάλογο, συμμετοχή, συναποφάσεις, συνθήκες συνεργατικής προσπάθειας και ευκαιρίες αναγνώρισης και αυτοπραγμάτωσης. Οι ίδιοι προτιμούν ένα λειτουργικό πρόγραμμα που εστιάζεται σε προβλήματα ζωής και μαθησιακή ατμόσφαιρα η οποία στηρίζεται σε βιωματική διδασκαλία. Επιζητούν, τέλος, οι μαθητές μια βαθιά και ανθρώπινη παιδαγωγική σχέση.
3. Οι διαπιστώσεις των δύο πιο πάνω ερευνών οδηγούν σε δύο κύρια συμπεράσματα. Πρώτο, υπάρχει σήμερα η ανάγκη για μια κριτική παιδαγωγική, η οποία θα αφορά τόσο τους στόχους, όσο και τη μαθησιακή διαδικασία και τα επιτεύγματα της διδασκαλίας. Δεύτερο, υπάρχει σήμερα, όσο ποτέ άλλοτε, η ανάγκη για παιδαγωγική του προσώπου, για ολόπλευρη και σύμμετρη ανάπτυξη του ανθρώπου, για καλλιέργεια μιας ισχυρής και αυτοπραγματούμενης προσωπικότητας, η οποία θα επιτρέψει στο άτομο ομαλή ένταξή του στην κοινωνία και σκόπιμη και συνειδητή προσπάθεια εκ μέρους του για περαιτέρω βελτίωση της ποιότητας ζωής τόσο του ιδίου του ατόμου όσο και του κοινωνικού συνόλου.

Η αντιμετώπιση των εκπαιδευτικών προβλημάτων μπορεί να προωθηθεί με διαλεκτικό πνεύμα και συναινετική διάθεση. Η καθιέρωση και προώθηση εκπαιδευτικής πολιτικής είναι συλλογικό έργο τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο. Στο τοπικό επίπεδο πρέπει να υπάρξει αποτελεσματική επικοινωνία ατόμων (φιλόσοφοι, κοινωνιολόγοι, ανθρωπολόγοι, οικονομολόγοι, πολιτικοί, εκπαιδευτικοί) και ζύμωση ιδεών. Σε διεθνές επίπεδο πρέπει να υπάρξει διάλογος κρατών για να υπάρξει δυνατότητα προσαρμογής σε τοπικές συνθήκες. Με αυτή την έννοια πρέπει να πει και ο ελληνισμός το δικό του λόγο στη διαμορφούμενη Ευρωπαϊκή και διεθνή διάσταση της εκπαίδευσης.

Δ. ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Ένα ακόμη συνέδριο έληξε. Πιστεύω ότι ήταν διάφορο και ξεχωριστό.

Υψηλού επιπέδου, στοχαστικό, προβληματίζοντας, κατευθύνοντας, στηρίζοντας δίνει ελπίδα, προοπτική και στήριξη διά το μέλλον μας, την ιστορική μας συνέχεια, τη συμβολή μας στο Ευρωπαϊκό γίγνεσθαι, την πίστη μας στο χώρο, την Πατρίδα, την παράδοση, το μεγαλείο του Έθνους των Ελλήνων και ελπίδα μ' όραμα, βέβαιοι για το ρόλο μας στον Παρθενώνα και την Ν.Α. αυτή εσχατιά, την Κύπρο μας.

Παναγιώτης Κοκκινέλης
Νοέμβρης 1996

-Πτυχιούχος Ζωσιμαίας Παιδαγωγικής Ακαδημίας Ιωαννίνων.
-Πτυχιούχος Νομικής Σχολής Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης.
-Πτυχιούχος Παιδαγωγικού Τμήματος Πανεπιστημίου Πατρών.

METROPOLITAN INSURANCE LTD
Ετήσια Γενική Συνέλευση





Στις 25 Οκτωβρίου 1996, πραγματοποιήθηκε η Δεύτερη Ετήσια Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Ασφαλιστικής Εταιρίας Metropolitan, στο ξενοδοχείο Χίλτον στη Λευκωσία. Σε μια σύντομη ανασκόπηση της πορείας της Εταιρίας, ο Πρόεδρός της κ. Μιχαλάκης Ζιβανάρης αναφέρθηκε στις δύο εξαγορές χαρτοφυλακίων άλλων ασφαλιστικών Εταιριών. Πρώτη ήταν η μεταφορά του χαρτοφυλακίου του Κλάδου Ζωής στην Κύπρο της British American Insurance Company Ltd, η οποία συμπληρώθηκε επιτυχώς το Μάιο του 1995, και η εξαγορά του χαρτοφυλακίου του Κλάδου Ζωής στην Κύπρο της Ελληνικής Ασφαλιστικής Εταιρίας Φοίνιξ Γενικαί Ασφάλειαι της Ελλάδος Α.Ε., συμφωνία η οποία υπογράφηκε το Δεκέμβριο του 1995.

Ο κ. Ζιβανάρης αναφέρθηκε εμφατικά στην υπογραφή των αντιασφαλιστικών συμβάσεων για τις Εργασίες Κλάδου Ζωής και Γενικού Κλάδου με τις διεθνώς γνωστές Αντιασφαλιστικές Εταιρίες Swiss Re και Union Re. Αναφέρθηκε επίσης στην υπογραφή της αντιασφαλιστικής συμφωνίας με τη Shiloan Insurance, πρώτη σε μέγεθος ασφαλιστική εταιρία ιατροφαρμακευτικών σχεδίων του Ισραήλ, για την αντασφάλιση του Σχεδίου Ιατροφαρμακευτικής Περίθαλψής της, σχέδιο το οποίο εξασφαλίζει την άνευ όρων άμεση και ουσιαστική στήριξη του ασφαλισμένου, τόσον στην Κύπρο όσο και στο εξωτερικό.

Ο κ. Ζιβανάρης συνέχισε τονίζοντας το σημαντικότατο ρόλο που διαδραματίζει το Δυναμικό Πωλήσεων στην ανάπτυξη της Εταιρίας και το οποίο αποτελεί τη ραχοκοκαλιά της Metropolitan και στο ότι δόθηκε ιδιαίτερη έμφαση το 1995 για την ενδυνάμωση του Δυναμικού Πωλήσεων με καταξιωμένους Ασφαλιστικούς Αντιπροσώπους στο χώρο της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας. Ιδιαίτερη σημασία, συνέχισε, δίνεται στη συνεχή εκπαίδευση του Δυναμικού Πωλήσεων και του Γραφειακού Προσωπικού σε θέματα που αφορούν την επαγγελματική κατάρτισή τους.

Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου τόνισε ότι με βάση τα πιο πάνω και έχοντας υπόψη τα οικονομικά αποτελέσματα της πρώτης εννιαμηνίας του τρέχοντος έτους αναμένεται ότι τα αποτελέσματα της Εταιρίας για ολόκληρο το 1996 θα είναι σαφώς βελτιωμένα σε σχέση με το 1995.

Ο κ. Ζιβανάρης ενημέρωσε τους μετόχους για την αγορά ιδιόκτητων περιφερειακών γραφείων. Το επαρχιακό γραφείο του Δυναμικού Πωλήσεων της Λευκωσίας είχε ήδη στεγαστεί στα ιδιόκτητα γραφεία που βρίσκονται στην καρδιά της Λευκωσίας στην Οδό Μπουμπουλίνας, ενώ στην επαρχία της Λάρνακας η Εταιρία έχει υπογράψει συμφωνία για την αγορά ευρύχωρων γραφειακών χώρων, στην πιο προνομιούχα περιοχή της πόλης, επί της Λεωφόρου Αρτέμιδος. Η ανέγερση του "Metropolitan House" στη Λάρνακα αναμένεται να συμπληρωθεί μέχρι το τέλος του 1997.

Τελειώνοντας ο κ. Ζιβανάρης ευχαρίστησε τον απελθόντα Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου, κ. Φρίξο Κολώτα, για τις πολύτιμες υπηρεσίες που πρόσφερε προς την Metropolitan στα πρώτα της βήματα, έχοντας να αντιμετωπίσει τον σκληρό συναγωνισμό από τις άλλες Ασφαλιστικές Εταιρίες. Τις προσωπικές του ευχαριστίες καθώς και των υπολοίπων μελών του Διοικητικού Συμβουλίου μεταβίβασε και στα μέλη του Δυναμικού Πωλήσεων και του Γραφειακού Προσωπικού, οι οποίοι στάθηκαν άξιοι αντιπρόσωποι της Metropolitan και κατάφεραν να την καθιερώσουν και να την επιβάλουν στην Ασφαλιστική Βιομηχανία.

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρίας αποτελείται από τους: Μιχαλάκη Ζιβανάρη (Πρόεδρος), Ανδρέα Αποστολάκη (Αντιπρόεδρος/Γραμματέας), Πάνο Ιωάννου (Ανώτατος Εκτελεστικός Σύμβουλος), Παύλο Δεκατρή (Εκτελεστικός Σύμβουλος), Ευάγγελο Αναστασιάδη (Εκτελεστικός Σύμβουλος), Κυριάκο Ζιβανάρη (Σύμβουλος), Άρη Αριστοφάνους (Σύμβουλος), Ανδρέα Σιαφτακόλα(Σύμβουλος), Μάριο Σαββίδη (Σύμβουλος), Στέφο Καλογήρου (Σύμβουλος), Paul S. Thomas (Σύμβουλος), Yedidia Gath (Σύμβουλος) και Alain Cheong (Σύμβουλος).

Τη Γενική Συνέλευση τίμησαν με την παρουσία τους η κ. Μαρία Γιωρκάτζη Βοηθός Έφορος Ασφαλιστικών Εταιριών, ο κ. Μιχάλης Παλάζης Ανώτερος Επιθεωρητής Λογαριασμών του γραφείου Εφόρου Ασφαλιστικών Εταιριών, ο κ. Πάρις Λένας εκ μέρους του ΚΕΒΕ, ο Γενικός Διευθυντής της Lombard κ. Λευτέρης Ιωάννου, άλλα ανώτερα στελέχη Τραπεζικών Ιδρυμάτων και πληθώρα φίλων και συνεργατών της Εταιρίας.

ΕΠΙΤΥΧΙΕΣ ΣΠΟΥΔΑΣΤΩΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΚΥΠΡΟΥ



Χρίστος Χρίστου



Χρύσω Τσαγγάρη

Έχουν ανακοινωθεί τα αποτελέσματα των εξετάσεων του Chartered Insurance Institute που έγιναν τον Οκτώβρη 1996. Μεταξύ των επιτυχόντων είναι και οι κάτοχοι του Ανώτερου Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου, Χρίστος Χρίστου και Χρύσω Τσαγγάρη, οι οποίοι συνεχίζουν τις σπουδές τους για την απόκτηση του τίτλου Associate και του C.I.I.

Με την επιτυχία του στο θέμα Accounting and Finance for Managers in Insurance, ο Χρίστος υπολείπεται ένα θέμα για την απόκτηση του σχετικού τίτλου, του C.I.I., ενώ η Χρύσω με την επιτυχία της στο θέμα Business Interruption Insurance υπολείπεται δύο θέματα.

Οι δύο σπουδαστές, που είναι από τους πρώτους κατόχους του Ανώτερου Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών, όχι μόνο εργάζονται στην ίδια εταιρία, τις Γενικές Ασφάλειες Κύπρου, αλλά και στο ίδιο τμήμα.

Σχολιάζοντας τις επιτυχίες τους, ο Πρόεδρος της Επιτροπής Εξετάσεων του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου κ. Γ. Χριστοφίδης, ανάφερε τα εξής:

"Χαιρόμαστε ιδιαίτερα την επιτυχία των σπουδαστών μας, για δύο λόγους. Πρώτα γιατί ως Ινστιτούτο βλέπουμε ότι αρχίζει να υλοποιείται ένας από τους στόχους που είχαμε θέσει με την αναβάθμιση των εξετάσεων του C.I.I. Δεύτερο, γιατί οι επιτυχίες των σπουδαστών μας στις εξετάσεις του C.I.I. επιβεβαιώνουν το ψηλό επίπεδο των εξετάσεων του Ινστιτούτου μας."

UNIVERSAL LIFE

Κληρώθηκε η τυχερή του Unimaster της Universal Life

Κατά τη διάρκεια της εξειδικευμένης Έκθεσης "Παιδί '96" που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο χώρο της Κρατικής Έκθεσης, χιλιάδες παιδιά επισκέφθηκαν το περίπτερο Unimaster της Universal Life, όπου είχαν την ευκαιρία να συμμετάσχουν σε κλήρωση για ένα ταξίδι στη Eurodisney.

Η μικρή Αγγέλικα Νικολάου, 4 ετών από το Γέρι, ήταν η τυχερή που κέρδισε το αεροπορικό εισιτήριο για τη Eurodisney, δώρο από το Σπουδαστικό Σχέδιο της Unimaster της Universal Life.

ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΙΚΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ

ΕΙΔΙΚΟΙ ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΙ · INTERAMERICAN/ΦΙΛΙΚΗ

Μέσα σε ατμόσφαιρα ενθουσιασμού διεξήχθη στις 26 Νοεμβρίου 1966 ο

Στη φωτογραφία διακρίνονται οι δύο ομάδες με τους αρχηγούς τους.

ποδοσφαιρικός αγώνας μεταξύ της ομάδας των παιδιών των Ειδικών Ολυμπιακών και της ομάδας Interamerican - Φιλική στο Ψυχιατρείο της Αθαλάσσας στη Λευκωσία.

Ο αγώνας άρχισε στις 3:00 μ.μ. όπου οι ομάδες αντάλλαξαν αναμνηστικά δώρα και τελείωσε στις 5:30 μ.μ. με αποτέλεσμα να κερδίσει η ομάδα των Ειδικών Ολυμπιακών 3-2.

ΕΠΙΣΗΜΟΙ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ ΟΛΥΜΠΙΑΚΩΝ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ



Στη φωτογραφία διακρίνεται η κα Andrea Cahn, Υπεύθυνη Επικοινωνίας, μαζί με την Υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων της Interamerican, Φραντσέσκα Κλεάνθους.

Επισκέφθηκε πρόσφατα την Interamerican η εκπρόσωπος από τους Ειδικούς Ολυμπιακούς της Αμερικής Andrea Cahn, Β. Αντιπρόεδρος της Επικοινωνίας.

Η κα Cahn εξέφρασε την ικανοποίησή της για την εξέλιξη των Ειδικών Ολυμπιακών παγκοσμίως, καθώς και για τη σημασία που τους δίνεται στην Κύπρο. Μαζί με τους αρμόδιους της Interamerican, η οποία είναι και η κύρια χορηγός των Ειδικών Ολυμπιακών στην Κύπρο, αντάλλαξαν ιδέες και απόψεις για την καλύτερη υποστήριξη και βοήθεια της Κυπριακής ομάδας, αλλά και για τον όλο θεσμό των Ειδικών Ολυμπιακών.

UNIVERSAL LIFE

Χριστουγεννιάτικη γιορτή για τα παιδιά του Προσωπικού και των Ασφαλιστών της Universal Life

Μέσα σε μια χαρούμενη και γιορτινή ατμόσφαιρα τα παιδιά του Προσωπικού και του Δυναμικού Πωλήσεων της Universal Life υποδέχθηκαν τον Αη-Βασίλη, που τους μοίρασε δωράκια και ευχές.

Στη Χριστουγεννιάτικη γιορτή που έγινε στο ξενοδοχείο Holiday Inn τα παιδιά διασκέδασαν και με την Παιδική Σκηνή του Δώρου Κυριακίδη, που τους πρόσφερε χαρά και γέλιο.



Στη φωτογραφία τα παιδιά με τον Αη-Βασίλη.

Στην Ελλάδα της Ευρώπης, στον κόσμο του 2000 υπάρχει μία εταιρία

ΤΟΣΟ ΜΕΓΑΛΗ

για να σας προσφέρει σύγχρονα προγράμματα που ταιριάζουν στις ανάγκες σας

ΟΣΟ ΚΑΙ ΦΙΛΙΚΗ

για να είναι δίπλα σας κάθε στιγμή με σιγουριά.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μια Εταιρία σύγχρονη, δυναμική και ανθρώπινη. Με ένα πλήθος πρωτοποριακών και εξειδικευμένων προγραμμάτων που αγκαλιάζει τις ανάγκες σας.

- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΦΩΤΙΑΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΛΟΠΗΣ
- ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΚΑΦΩΝ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΥΔΑΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΩΝ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΙΚΟΥ & ΦΥΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΩΝ
- ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ-ΠΑΚΕΤΑ ΓΙΑ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΟΥΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ
  – ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ
  – ΑΠΩΛΕΙΑ ΚΕΡΔΩΝ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
κοντά σας ό,τι κι αν τύχει

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ: Λ. Συγγρού 163, 171 21 Ν. Σμύρνη
Τηλ.: (01) 9358 613, 9358 712, 9358 813, 9358 902, TLX: 223 004 AGRO GR, FAX: (01) 9358 924

UNIVERSAL LIFE

Η Universal Life κοντά στα παιδιά

Η Universal Life, αποδεικνύοντας για ακόμη μια φορά το ανθρώπινο πρόσωπό της και μέσα στα πλαίσια της κοινωνικής της προσφοράς, επισκέφθηκε αυτές τις μέρες γιορτής την Παιδιατρική Πτέρυγα του Μακάρειου Νοσοκομείου και μ' ένα πρωτότυπο τρόπο μοίρασε δωράκια στα παιδιά.



Στη φωτογραφία η Χιονάτη με τους 7 Νάνους, ενώ χαρίζει δώρα στους θαλάμους του Νοσοκομείου.

Η Universal Life με τη μορφή της Χιονάτης και των 7 Νάνων σκόρπισε χαρά και μαζί με τις ευχές της, έδωσε δωράκια στα παιδιά, που με έκπληξη και εντυπωσιασμό την υποδέχθηκαν.
Στη φωτογραφία η Χιονάτη με τους 7 Νάνους ενώ χαρίζει δώρα στους θαλάμους του Νοσοκομείου.

INTERAMERICAN INSURANCE

ΗΜΕΡΑ ΑΙΜΟΔΟΣΙΑΣ ΣΤΗΝ INTERAMERICAN



Για πάνω από δέκα χρόνια το προσωπικό της INTERAMERICAN προσφέρει εθελοντικά αίμα σε μια έκφραση αγάπης και βοήθειας προς τον συνάνθρωπό μας.
Φέτος η αιμοδοσία έγινε στα κεντρικά γραφεία της INTERAMERICAN στη Λευκωσία, την Παρασκευή 13 Δεκεμβρίου 1996. Την έναρξη της αιμοδοσίας τίμησε με την παρουσία του ο Υπουργός Υγείας κ. Μανώλης Χριστοφή, τον οποίο υποδέχθηκε ο Εκτελεστικός Πρόεδρος της INTERAMERICAN κ. Νίκος Κ. Σιακόλας. Μεταξύ των άλλων ο Έντιμος Υπουργός ευχαρίστησε την INTERAMERICAN και το προσωπικό της για την πολύχρονη και τόσο σημαντική προσφορά της στον τομέα της Αιμοδοσίας.

CYPRIALIFE

ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΗ ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΓΙΑ ΤΑ ΠΑΙΔΙΑ ΤΗΣ CYPRIALIFE

Πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Holiday Inn στη Λευκωσία χριστουγεννιάτικη εκδήλωση αφιερωμένη στα παιδιά των υπαλλήλων και συνεργατών της Cyprialife. Στην εκδήλωση ο Κώστας Κώστα σκόρπισε άφθονο γέλιο με τα ταχυδακτυλουργικά του κόλπα, ενώ ο Αη-Βασίλης χάρισε δώρα στα παιδιά.



Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

METROPOLITAN

ΦΙΛΟΞΕΝΙΑ

Εθελοντική Αιμοδοσία της Ασφαλιστικής Metropolitan

Ο Ανθρωπιστικός Όμιλος Metropolitan, συνεχίζοντας την κοινωνική προσφορά του, πραγματοποίησε πρόσφατα εθελοντική αιμοδοσία. Η αιμοδοσία πραγματοποιήθηκε στα νέα ιδιόκτητα γραφεία του Δυναμικού Πωλήσεων της Εταιρίας στη Λευκωσία και η ανταπόκριση τόσο από το γραφειακό προσωπικό όσο και το Δυναμικό Πωλήσεων ήταν πολύ μεγάλη.



EUROLIFE

"Τα Γλυκά της Αγάπης" από την EuroLife

Την Παρασκευή, 20 Δεκεμβρίου, πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία η Χριστουγεννιάτικη Φιλανθρωπική Εκδήλωση "Τα Γλυκά της Αγάπης". Όπως είναι ήδη γνωστό, την εκδήλωση συνδιοργάνωσε για τρίτη συνεχή χρονιά η Ασφαλιστική Εταιρία EuroLife, το Τρίτο Πρόγραμμα του ΡΙΚ και για πρώτη χρονιά συμμετείχε ενεργά και η Αστυνομία Κύπρου.
Στην όλη επιτυχία της δραστηριότητας συνέβαλαν ενεργά και οι τέσσερις τοπικοί ραδιοσταθμοί από όλες τις πόλεις της Κύπρου.
Πλήθος κόσμου έσπευσε να προσφέρει γλυκά στα περίπτερα που ήταν τοποθετημένα σ' όλες τις πόλεις της Κύπρου, τα οποία δώθηκαν σε ευαγή ιδρύματα και άπορες οικογένειες.



Στη φωτογραφία ο Γενικός Διευθυντής της Eurolife, κ. Ανδρέας Κρητιώτης και ο Διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ κ. Γιάννης Βιολάρης.

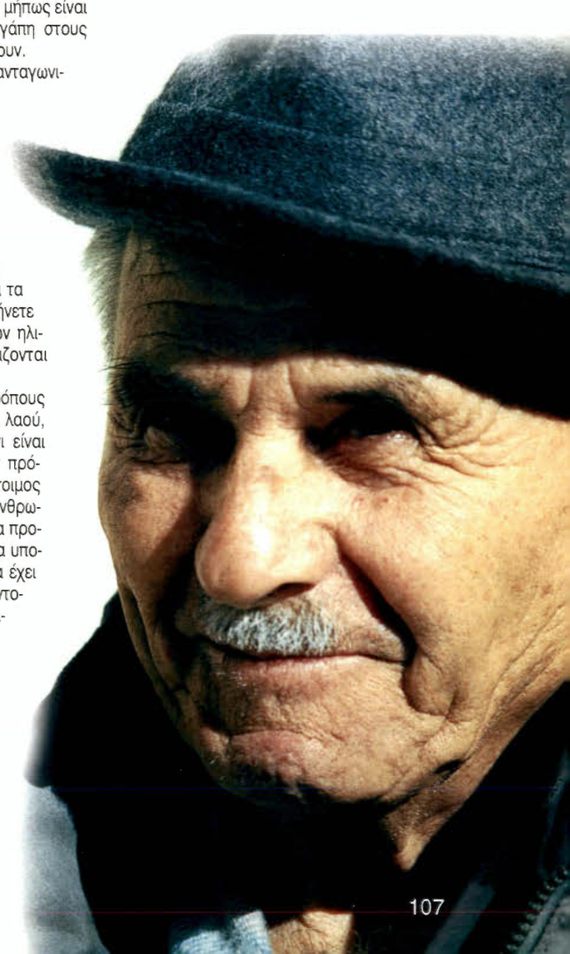
Τα "Γεροντοτρόφια", οι ασφαλιστές

και το...

"Χιακόν Γλωσσάριον"

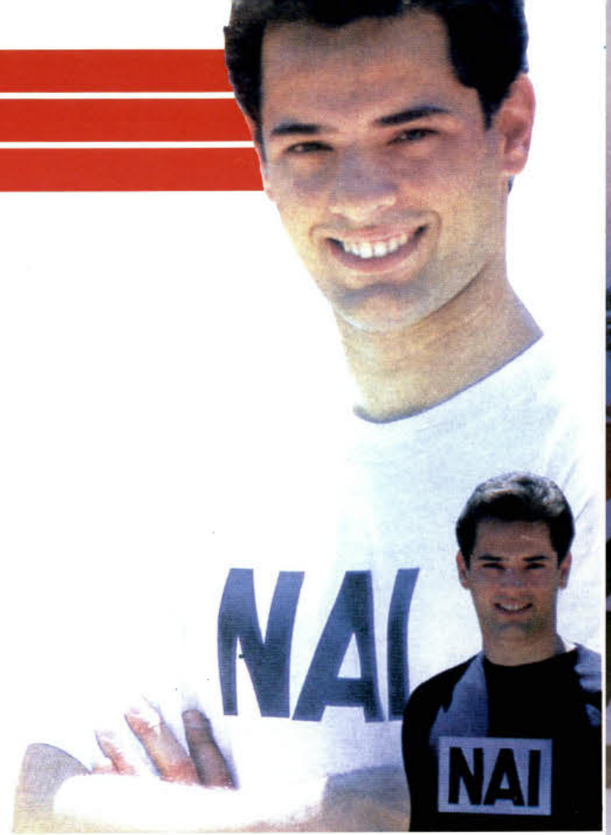
Πριν λίγες μέρες αγόρασα ένα σπάνιο βιβλίο (έκδοση 1888 εν Αθήναις εκ του τυπογραφείου των Αδελφών ΠΕΡΡΗ) με τίτλο "ΤΟ ΧΙΑΚΟΝ ΓΛΩΣΣΑΡΙΟΝ", που συνέγραψε ο Α. Γ. ΠΑΣΠΑΤΗΣ. Ανάμεσα στα πολλά ωραία του βιβλίου διάβασα και για τα γεροντοτρόφια.
"Γεροντοτρόφια είναι λέξις ομοία του γεροντοβρόσια. Χρήματα ή κτήματα φυλαττόμενα διά το γήρας. Τα γεροντοτρόφια συχνότατα μνημονεύονται εν τοις συμβολαίοις των χωρικών. Το ακόλουθον εγράφη το 1797: "Επειδή η παπαδιά και ήλθεν εις ηλικίαν γερατίου - και διά τα έξοδα οπού κάμνουν εις τα γεροντοτρόφια της" κ.τ.λ. Εν ετέρω συμβολαίω το 1772... "Αποθανόντων των δύο γονέων η νύμφη να λαβένη το μερήδηόν της από τα γεροντοτρόφια..."
Εδώ λοιπόν βλέπουμε μια πρόνοια, μια πρόβλεψη με νοικοκυροσύνη για τα γεράματα. Όχι γενικώς και αορίστως, αλλά συγκεκριμένες αναφορές σε συμβόλαια στη Χίο του περασμένου αιώνα.
Σήμερα δε γνωρίζω αν και πόσοι "πολιτισμένοι" νεοέλληνες (και όχι βέβαια μόνο Χιώτες) έχουν προβλέψει για γεροντοτρόφια. Κυκλοφορούν σήμερα ακόμα ανύπαντροι που έμειναν στο "ράφι" για να παντρέψουν αδελφάδες που "φορτώθηκαν" από μια κοινωνία χωρίς γεροντοτρόφια. Κυκλοφορούν σήμερα πολλοί γέροντες σε γηροκομεία, άποροι και χωρίς δραχμή. Κυκλοφορούν ακόμα γέροντες που δεν έχουν ν' αγοράσουν εφημερίδα. Κυκλοφορούν ακόμα γέροντες που στα βαθιά γεράματα είναι αναγκασμένοι να δουλεύουν ή να ζουν σε βάρος άλλων. Και το χειρότερο, κυκλοφορούν πολλοί νέοι και ώριμοι που δεν θέλουν καν να μιλήσουν για... γεροντοτρόφια, που σήμερα οι ασφαλιστές δεν τα λένε γεροντοτρόφια αλλά ασφάλειες ζωής και σύνταξης. Είναι πολλοί αυτοί που σκόρπισαν περιουσίες και πλούτο στα νιάτα τους, με αποτέλεσμα να καταλήξουν ασυλλόγιστοι στην... ανέχεια, στην πίκρα, στη στέρηση, στα κακά γεράματα.
Και δυστυχώς πολλοί ασφαλιστές δεν τιμούν την αποστολή τους και δεν ασφαλίζουν σωστά τον κόσμο προβλέποντας καλά γεροντοτρόφια αλλά μένουν σε γενικότητες και χαζούς ανταγωνισμούς, που... κανέναν δεν εξυπηρετούν. Φίλοι ασφαλιστές οι άνθρωποι γύρω μας χρειάζονται καλά γεροντοτρόφια (...και σεις!) και δεν τους πολυνοιάζει αν αυτό το κτίριο της Β εταιρίας είναι καλύτερο απ' της Δ ή αν η μάνα αυτής της εταιρίας έχει προίκα στο Λονδίνο ή στο Παρίσι ή στο Μόναχο τόσα Μάρκα ή τόσα Φράγκα ή τόσα Φιορίνια που χρειάζονται μεν, αλλά αυτά είναι δεδομένα για άλλες συζητήσεις και όχι στη βασική συζήτηση μιας καλής συνταξιοδοτικής προσφοράς.
Βγείτε φίλοι ασφαλιστές και δείτε αν έχουν καλή ασφάλιση οι πελάτες σας ή μήπως είναι υπασφαλισμένοι. Μιλήστε με αγάπη στους ανθρώπους και θα σας καταλάβουν.
Όπου υπερτερεί η μάχη του ανταγωνισμού, υπάρχει μίσος, έχθρα, πόλεμος και οι πελάτες "μαζεύονται", "κουμπώνονται", "κρυώνουν", "φυλάγονται"...
Δείξτε την αγάπη σας για το θεσμό, για την έννοια ασφάλιση και σύνταξη, υποστηρίξτε την ιδέα ασφάλισης, υποστηρίξτε τη χρησιμότητα στη ζωή μας ενός καλού συμβολαίου για τα "άσπρα γεράματα" και μην αφήνετε τα αδύναμα χέρια και πόδια των ηλικιωμένων ανθρώπων να εργάζονται τότε που δεν μπορούν...
Ο ελληνικός λαός με πολλούς τρόπους και με τα συμβόλαια του Χιακού λαού, τα γεροντοτρόφια, απέδειξε ότι είναι σύμφωνος με την πρόνοια, την πρόβλεψη, την προστασία. Είναι έτοιμος να ακούσει. Δείξτε κατανόηση, ανθρωπιά, σεβαστείτε τη γνώμη του, τα προβλήματά του και είναι έτοιμος να υπογράψει την ασφάλισή του για να έχει καλά γεράματα με καλά γεροντοτρόφια, μέσω μιας καλής ασφάλισης σύνταξης.

Ευαγ. Σπύρου



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, ειλικρίνια
- 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:.....
ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:.....ΠΟΛΗ:.....
.....ΟΙΚΙΑΣ:.....

- ΤΑΧ. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ. ☐
- ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ. ☐
- Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος ☐
- ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ ΠΕΡΙΟΧΗ ΑΤΤΙΚΗΣ ☐

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:

- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 7.000 ΔΡΧ.
- ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 30.000 ΔΡΧ.
- ΦΟΙΤΗΤΕΣ 5.000 ΔΡΧ.

ΦΙΛΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ 19-20
ΠΛ. ΚΟΛΩΝΑΚΙΟΥ - ΑΘΗΝΑ
Τηλ.: 36.20.186, 36.09.071, 36.11.545
FAX: 36.11.545



Ο ηγέτης είναι το καμπαναριό του χωριού!

Μέρες των Χριστουγέννων που πέρασαν βρέθηκα σε κάποια πανέμορφα χωριουδάκια της Ελβετίας, γύρω απ' τη λίμνη της LUZERN και της Ζυρίχης...

Το χίονι σκέπασε τα σπίτια, τους δρόμους, τα δένδρα και όπου υπήρχε λίγο νερό ήταν κρυσταλλιασμένο και παγωμένο στους -10° μέχρι -15°. Μέσα στο σιωπηλό τοπίο, όπου κι αν περνούσαμε ξεπρόβαλλε η εκκλησία του χωριού με το καμπαναριό και το σταυρό της πάνω απ' τα σπίτια και τα καταστήματα. Το καμπαναριό που ξεχώριζε σαν προσευχή, σαν χέρια υψωμένα σε δέηση, σαν βλέμμα στοργικού πατέρα, σαν σημάδι αναφοράς, σαν κραυγή προς τον ουρανό. Φαινότανε από παντού. Ξεχώριζε από μακριά. Πάντα υπεράνω, πρώτο. Σημείο προσανατολισμού. Κέντρο. Δέσιμο του περιβάλλοντος χωριού πάνω του. Αρχηγός; Φρουρός; Φύλακας; Φάρος; Όλα μαζί; Σίγουρα διαφορετικό απ' όλα και γεμάτο μηνύματα προς όλους. Το καμπαναριό του χωριού.

Το καμπαναριό που δεν μπορεί να κρυφθεί. Που είναι φτιαγμένο να είναι ψηλά. Που όταν "μιλά" πρέπει να τ'ακούνε όλοι. Που όταν "χαθεί" κάποιος μπορεί κοιτάζοντάς το να ξαναβρεί το δρόμο του. Που "βλέπει" γύρω του τα πάντα. Που θέλει να "θυμίζει" σ'όλους "κάτι". Που θέλει να "δείχνει" τον ουρανό, το "επάνω", τον "στόχο" και "προορισμό".

Το καμπαναριό του χωριού που μοιάζει με κάθε ηγέτη μικρής ή μεγάλης ομάδας. Ναι, ο κάθε ηγέτης είναι το "καμπαναριό" του χωριού του. Φαίνεται, δείχνει, προσανατολίζει, θυμίζει, "επικοινωνεί" με όλους.

Φίλοι ηγέτες, μη ξεχνάτε τον σημαντικό ρόλο σας. Είστε ο αρχηγός, το καμπαναριό του χωριού όπως λέει ο G. Courtois: "Είστε το παράδειγμα, ο οδηγός, ο πρώτος στις τιμές, στα βάρη, στις ευθύνες. Ο πιο γενναίος, ο πιο σοφός. Αυτός που πρέπει να ξεχνά τον εαυτό του και να θυσιάζεται..."

Το περιοδικό ΝΑΙ υπενθυμίζει άλλη μια φορά πως οι καλύτεροι ηγέτες σε οποιοδήποτε τομέα γεννήθηκαν στην Ελλάδα μας. Μελετώντας το έργο τους η επιτυχία για κάθε ηγέτη είναι δεδομένη.

Τυχεροί όσοι ηγέτες ξέρουν να ζουν να μιμούνται και να εκπαιδεύονται με Ελληνικό τρόπο!

Ε. Σ.



Πριν σηκώσετε το ακουστικό...

Μικρές συμβουλές Χρήσιμες Στην Εξεύρεση Υποψήφιων Πελατών

ΤΟ ΤΗΛΕΦΩΝΟ

Η χρήση της τηλεφωνικής προσέγγισης για εξεύρεση νέων πελατών αποτελεί ένα αποτελεσματικό "εργαλείο" πώλησης, για μία επιτυχημένη προώθηση, τόσο του ασφαλιστή, όσο και της ασφαλιστικής εταιρίας που αντιπροσωπεύει, στον υποψήφιο πελάτη.

Με αυτόν τον τρόπο δημιουργείται το εποικοδομητικό έδαφος μεταξύ υποψήφιου πελάτη-ασφαλιστή για ποιοτική συζήτηση και θετικούς προβληματισμούς. Μέσα από αυτό το άρθρο επιχειρούμε να σας παραθέσουμε μερικά αξιοπρόσεχτα σημεία, που θα βοηθήσουν αποτελεσματικά τον ασφαλιστή κατά τη διάρκεια της τηλεφωνικής επικοινωνίας του με τον υποψήφιο πελάτη.

- Καταρχήν, πρίν ξεκινήσετε τα τηλεφωνήματά σας, σκεφθείτε ποιο ασφαλιστικό θέμα νομίζετε ότι θα ενδιαφέρει τον υποψήφιο πελάτη, και ταυτόχρονα θα είναι σημαντικό γι' αυτόν.

- Μην κάνετε ερωτήσεις που ίσως προκαλέσουν την αμηχανία του συνομιλητή σας. Αποφύγετε τις προσωπικές ερωτήσεις και να είστε διακριτικός.

- Πριν σηκώσετε το ακουστικό, σκεφθείτε καλά πώς θα κατευθύνετε τη συζήτηση. Οργανώστε τα στοιχεία που θέλετε να παρουσιάσετε και σημειώστε τα κυριότερα σημεία που θέλετε να θίξετε.

- Μαζέψτε όσο το δυνατόν περισσότερες πληροφορίες για τον συνομιλητή-υποψήφιο πελάτη σας. Έτσι θα είστε σε πλεονεκτική θέση. Δημιουργήστε την αίσθηση ότι είναι σημαντικός/ή για σας.

- Πάντα να απευθύνετε την ερώτηση: "Μήπως σας ενοχλώ; Μήπως θα θέλατε να σας τηλεφωνήσω σε κάποια πιο κατάλληλη στιγμή;"

- Αποφύγετε να ακούγεστε σαν να διαβάζετε κάποιον οδηγό συζήτησης. Χαλαρώστε και μιλάτε όσο πιο φυσικά μπορείτε.

- Αποφύγετε τις μακριές συνομιλίες κατά την πρώτη τηλεφωνική επαφή. Διαγνώστε την κατάλληλη στιγμή για να τελειώσετε το τηλεφώνημα.

- Όσο κουρασμένος-η είσθε, συμπεριφερθείτε στον κάθε συνομιλητή σας σαν να ήταν το πρώτο τηλεφώνημα της ημέρας.

- Ένα "χαμόγελο" στη φωνή σας ίσως φέρει σύντομα το επιθυμητό αποτέλεσμα.

Καλή τύχη!!

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ: Life & Health Insurance Sales
ΑΠΟ: Joan Guiducci (απόσπασμα από το βιβλίο της συγγραφέως)

Τα παγόβουνα, ο Γιάννης ο ναυτικός και οι managers ασφαλιστών

Από τους συγγενείς της γυναίκας μου έχω ένα ξάδελφο ναυτικό, τον Γιάννη τον Γαλεράκη, που όταν δεν ταξιδεύει μας έρχεται για συντροφιά στο σπίτι και πάντα η κουβέντα μας πάει σε ναυτικές ιστορίες. Τα παιδιά μου, ο Κωστής και η Ελπίδα, ακούνε με ανοιχτό το στόμα για μεγάλα κύματα, για ναυάγια, για δελφίνια και καρχαρίες, για δυσκολίες επικοινωνίας των Ελλήνων με το πλήρωμα ξένων χωρών, για θερμοκρασίες ασυνήθιστες σε μας και δουλειά πάνω στο πλοίο με -20° και για λιμάνια. Μια μέρα ο Γιάννης, που είναι Β' πλοίαρχος, μίλαγε στα παιδιά για τα παγόβουνα και τους κινδύνους τους.

Τα παγόβουνα είναι μεγάλος κίνδυνος για τους ναυτικούς. Ίσως το ναυάγιο του Τιτανικού (1912) προκλήθηκε από τη σύγκρουση του πλοίου με παγόβουνο. Υπάρχουν παγόβουνα που "ζουν" μέχρι και μια δεκαετία. Τα παγόβουνα στο βόρειο ημισφαίριο προέρχονται κυρίως από τους παγετώνες της Γροιλανδίας, της Αλάσκας και μεγάλων αρκτικών νησιών και στο νότιο ημισφαίριο από πάγους της Ανταρκτικής. Είναι συμπαγείς όγκοι πάγου, επιπλέουν στη θάλασσα και μεταφέρονται στην τύχη από τους ανέμους και τα ρεύματα. Σήμερα η παρουσία τους διαπιστώνεται από τα ραντάρ, αλλά και από μετρήσεις θερμοκρασιών. Έλεγε ο Γιάννης πως, αν δούμε εμείς οι ναυτικοί απότομη αλλαγή θερμοκρασίας των νερών της θάλασσας, υποψιαζόμαστε αμέσως ότι είμαστε κοντά σε παγόβουνα και προσέχουμε για να μην πλησιάζουμε...

Καθώς ο πλοίαρχος μιλούσε για τις αλλαγές θερμοκρασίας και τους επερχόμενους κινδύνους, σκεφτόμουν τους managers και τους ασφαλιστές μας. Η αλλαγή θερμοκρασίας κινητοποιεί αμέσως τους ναυτικούς. Ποια είναι τα ραντάρ και τα θερμόμετρα που έχουν οι managers μας, ώστε να αντιλαμβάνονται τους κινδύνους για τους ανθρώπους τους; Πώς μπορούν να προλαβαίνουν ναυάγια; Ποιες είναι οι μετρήσεις που δείχνουν ότι πρέπει να σημάνει ο συναγερμός;

Κατ' αρχήν ο καλός manager είναι σαν τον καλό ναυτικό. Είναι γεννημένος για manager. Αντιλαμβάνεται. Διαισθάνεται. "Κόβει το μάτι του". Μια ματιά στον ορίζοντα και καταλαβαίνει. Το κλίμα του ασφαλιστή, του γραφείου, της ομάδος, "μιλάει" από μακριά. Αλλαγές στη συμπεριφορά, στην απόδοση, στην επαφή, στην επικοινωνία είναι συναγερμοί πως πλησιάζουμε σε "συμπεριφορά παγόβουνο" και πιθανόν σε ναυάγιο, σε καταποντισμό παραγωγής και απόδοσης. Πόσες φορές δεν βλέπει ο manager πως "κάτι άλλαξε" απότομα; Πόσες φορές δεν βλέπει τα μάτια του ασφαλιστή που αποφεύγουν να τον κοιτάξουν!

Πόσες φορές κάποιο κρυφό παράπονο είναι "ζωγραφισμένο" στο πρόσωπο κάποιου; Πόσες φορές η απογοήτευση, το χαμένο όνειρο, το "κάτι δεν πάει καλά" περιπλανιέται στην ατμόσφαιρα; Ο manager έχει την ευθύνη ώστε το "σκάφος" να προφυλαχθεί και να πάει "σώο" στον προορισμό της επιτυχίας. Οι ναυτικοί έχουν προδιαγεγραμμένη πορεία και συνεχή παρακολούθηση των πάντων. Έτσι και ο manager οφείλει να γνωρίζει τη δική του πορεία και να πιστεύει πως τα "παγόβουνα" κυκλοφορούν, αλλά υπάρχουν τρόποι να τα αποφύγουμε. Ο δυναμικός manager "διατηρεί" την καλή ατμόσφαιρα, το καλό κλίμα όπου οι άνθρωποί του θα εργάζονται απερίσπαστοι, ενώ συγχρόνως θα ταξιδεύουν το ταξίδι της καριέρας τους επιτυχώς, γνωρίζοντας ανά πάσα στιγμή τι να κάνουν, τι είναι σωστό-λάθος, τι πρέπει και τι δεν πρέπει να γίνει, πού βρίσκονται τώρα και πού ήταν πριν, πού είναι οι αγορές τους, πότε πρέπει να πετύχουν τους στόχους του ταξιδιού τους, ποιος θα κάνει αυτό ή το άλλο και για ποιον, πώς γίνεται το κάθε τι στη δουλειά μας και γιατί λειτουργούμε έτσι ή αλλιώς, καθώς και γιατί χρησιμοποιούμε αυτό το δρομολόγιο ή το άλλο μέχρι να φτάσουμε στον προορισμό μας χωρίς απρόοπτα. Ναί, φίλοι managers, θυμηθείτε τον πλοίαρχο Γιάννη Γαλεράκη και τις ιστορίες του με τα παγόβουνα που υπάρχουν σαν κίνδυνος, αλλά μπορούμε να τα αποφεύγουμε χρησιμοποιώντας τον κοινό νου, τις μετρήσεις και τα ραντάρ, μαζί με τις εμπειρίες των άλλων. Κάπως έτσι συμβαίνει και με τους managers που οδηγούν το πλοίο της καριέρας των ανθρώπων τους.

Ευαγ. Γ. Σπύρου



Μια καλή ιδέα

ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΔΡΑΣΗ

από την Citibank Γερμανίας

για managers, για ασφαλιστές και για υπαλλήλους



ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΣΕ ΘΕΣΗ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ

Στη Citibank Γερμανίας, μια μέρα το μήνα οι managers αναλαμβάνουν το ρόλο των υπαλλήλων τους, σύμφωνα με το μοντέλο διοίκησης του Credit Director Γιώργου Αναγνωστόπουλου, που έχει ως στόχο να έρθουν πιο κοντά διευθυντές και υπάλληλοι.

Μια μέρα τον μήνα ο manager αναλαμβάνει την εργασία ενός από τους υπαλλήλους του. Η πρωτοποριακή αυτή ιδέα εφαρμόζεται στη Citibank Γερμανίας, με πρωτοβουλία ενός Έλληνα.

Πρόκειται για τον Γιώργο Αναγνωστόπουλο, Credit Director, στη Citibank Γερμανίας (CKS).

Ο Γιώργος, λοιπόν, είχε την καταπληκτική ιδέα, όπως δείχνουν τα πρώτα αποτελέσματα, μια φορά τον μήνα ο manager να αναλαμβάνει το ρόλο ενός από τους υπαλλήλους του, με όλες τις συνέπειες. Η ιδέα φέρει τον τίτλο "back-to-basics". Τον Απρίλιο του '96, ο Γιώργος Αναγνωστόπουλος, εφάρμοσε αυτό το νέο μοντέλο διοίκησης στο CKS. Ο manager Rüdiger Bisping έγινε μια Παρασκευή collector, τηλεφωνώντας σε πελάτες, τσεκάροντας λογαριασμούς, παραγγέλνοντας έρευνες διερεύνησης μέσω ειδικών γραφείων, δίνοντας πληροφορίες για λογαριασμούς και γενικά διεκπεραίωνε όλες εκείνες τις τυπικές εργασίες ενός collector. Ο Bisping δεν ήταν ο μόνος, αφού μια σειρά από managers όπως οι Klaus Rixecker, Harald Stay, Annemarie Stenger, Ruth Baumgärtner, Norbert Koch και Heike Müller εφάρμοσαν αυτήν την ανταλλαγή ρόλων.

Η ιδέα, όπως εξηγεί ο Γιώργος Αναγνωστόπουλος στο περιοδικό Citicank Γερμανίας, είναι να φέρει κοντά τον manager με τους υπαλλήλους, κάτι που παρακολουθείται με ιδιαίτερο ενδιαφέρον από το business management. Και αυτό γιατί και οι δύο πλευρές (management-υπάλληλοι) επιθυμούν τη βελτίωση της σχέσης αυτής. Η "back-to-basics" ημέρα έχει ως στόχο τη δημιουργία του κατάλληλου εδάφους για μια αρμονική και παραγωγική συνεργασία. Έτσι, η ιδέα και το πρόγραμμα εφαρμογής έτυχε θετικής αποδοχής και από τις δύο πλευρές. Οι managers εμπλουτίζουν τις εμπειρίες τους με το να μαθαίνουν όλο και περισσότερα για τις καθημερινές εργασίες του τομέα τους. Ο Bisping για παράδειγμα, ο οποίος ξεκίνησε την καριέρα του ως service representative, θεωρεί ότι η εφαρμογή της ιδέας αυτής είναι πολύ σημαντική, αφού με την εναλλαγή των ρόλων ο ίδιος απέκτησε το ίδιο εργασιακό στρες με τους υπαλλήλους του που εργάζονται μέσω τηλεφώνου. Αυτή η εμπειρία αποτέλεσε κίνητρο γι' αυτόν για να ξανασκεφθεί πως οι συνθήκες εργασίας στο τηλέφωνο μπορούν να βελτιωθούν. Άλλοι, όπως και ο Γιώργος Αναγνωστόπουλος, μαθαίνουν νέα πράγματα: "Δεν είχα μεγάλη οικειότητα", επισημαίνει ο ίδιος, "με όλες τις δραστηριότητες των υπαλλήλων. Τώρα μπορώ καλύτερα να καταλάβω, ότι μερικά πράγματα απαιτούν περισσότερο χρόνο απ' ό,τι εγώ πίστευα".

Το τμήμα των πιστώσεων της Citibank Γερμανίας διαθέτει 150 υπαλλήλους και είναι από τα μεγαλύτερα της Τράπεζας. Η επιτυχία της φάσης-πιλότου της ιδέας back-to-basics-day θα καθορίσει κατά πόσο αυτή θα μπορέσει να αποτελέσει μόνιμο θεσμό. Τα αποτελέσματα θα εκτιμηθούν σε διάστημα 3-4 μηνών. Εάν το τέστ αποδειχθεί θετικό, τότε και τα άλλα τμήματα της Τράπεζας θα υιοθετήσουν αυτό το σύστημα.

(Από το περιοδικό CITIBANK NEWS Ελλάδος Σεπτ.- Οκτ. '96)

Το πρόβλημα είναι γνωστό και το ΝΑΙ δεν θα μπεί σε λεπτομέρειες. Ας τολμήσουν κάποιοι να αλλάξουν ρόλους για λίγο...

ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΖΩΗΣ



ΥΠΕΡΑΞΙΑ ζωής

Έχει και η ζωή την υπεραξία της

Οι καιροί απαιτούν μεγαλύτερη εξασφάλιση στα γηρατειά,
περισσότερη οικονομική ενίσχυση παιδιών ή αγαπημένων ανθρώπων...
Γι' αυτό κάντε ένα ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΖΩΗΣ, ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ.
Χαρίστε στον εαυτό σας, στην οικογένειά σας, στα παιδιά ή στους αγαπημένους σας,
ένα πρόγραμμα που συνδυάζει μοναδικά
την αποταμίευση - επένδυση με την ασφαλιστική κάλυψη ενός Συμβολαίου Ζωής !
Με το Ομολογιακό Συμβόλαιο Ζωής ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ,
και με μια - μόνο - πληρωμή ασφαλίστρων, έχετε 3 επιλογές :
• Μικτή εξασφάλιση. Ασφαλιστική κάλυψη και σύνταξη σε όποια ηλικία επιλέξετε.
• Ισόβια προστασία και σίγουρη απόδοση για το ποσό των χρημάτων σας που επενδύθηκε.
• Σίγουρη και αποδοτική επένδυση.
Με τη σιγουριά των επενδύσεων της Αγροτικής Ζωής.
Η Νέα Γενιά Συμβολαίων ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ της Αγροτικής Ζωής, με ενιαίο Ασφάλιστρο
και ενιαία Απόδοση, συμφέρει περισσότερο γιατί εξαγοράζεται,
διατίθεται άμεσα, χωρίς περιορισμό στον αριθμό
και το ύψος επένδυσης, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες.
Αγοράστε λοιπόν σήμερα ένα Ομολογιακό Συμβόλαιο Ζωής! Γιατί ΥΠΕΡ- ΑΞΙΖΕΙ...

ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ : *Εδώ η επένδυση είναι έργο Ζωής...*

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ : Λ.ΣΥΓΓΡΟΥ 4-6 117 42 ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ. (01) 92.18.905-9 , 92.48.000
ΔΙΑΤΙΘΕΤΑΙ ΣΕ ΟΛΑ ΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, ΣΤΑ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΤΗΣ, ΚΑΙ ΣΕ ΟΛΑ ΤΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΤΕ.

SYNEDIA S.A.

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΤΕΥΧΟΣ



Ένα καυτό θέμα στο ΝΑΙ:

Μήπως χάνουν ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρίες με τη μεγάλη ανοχή που δείχνουν προς ασφαλιστές που δεν τηρούν σωστά τις υποχρεώσεις προς τους πελάτες τους;

Μήπως η Ελλάδα χάνει που το αρμόδιο υπουργείο ανέχεται συνεχώς αυτούς που δεν εκπληρούν σωστά τους όρους λειτουργίας ασφαλιστικών εταιριών; Ποιος τιμωρήθηκε για μειωμένη απόδοση στην εκπαίδευση, στο SERVICE, στο ωράριο εργασίας, στις παραλείψεις; Υπάρχουν κυρώσεις;"

ΑΚΟΜΗ Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΝΑΙ:

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΟΜΙΛΟΥ ΝΝ • ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING • ΕΝΑ ΜΕΓΑΛΟ ΘΕΜΑ BANCASSURANCE • ΤΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΗΣ ALLIANZ • ΣΕΛΙΔΕΣ ΜΕ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΣΕΛΙΔΕΣ ΓΙΑ ΤΟΝ MANAGER • ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΙΔΗΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΥΠΡΟ - ΠΡΟΣΩΠΑ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΙΚΑΙΡΟΤΗΤΑ ΕΛΛΑΔΟΣ - ΚΥΠΡΟΥ • ΘΕΜΑΤΑ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ - ΘΕΜΑΤΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ • ΟΙ ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΙΣ ΗΓΕΣΙΕΣ - ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΝΕΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 19581649

ΕΚΔΟΤΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

ΓΡΑΦΕΙΑ: Φιλ. Εταιρίας 19-20 106 73 Κολωνάκι Τηλ.: 3609071 - 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 & ΙΔΙΩΤΙΚΗ
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: 1.200 ΔΡΧ.
ΑΤΟΜ. ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 7.000 ΔΡΧ.
ΕΤΑΙΡ. ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 30.000 ΔΡΧ.
ΑΤΟΜ. ΣΥΝΔΡΟΜΗ ΚΥΠΡΟΥ:
15 ΛΙΡΕΣ ΚΥΠΡΟΥ
ΦΟΙΤΗΤΙΚΗ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 5.000 ΔΡΧ.

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ:
51342181/104

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ARTS
Π. ΠΕΤΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.
Καλλιρρόης 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 με οποιοδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη. Νόμος 2121/1993 και κανόνες Διεθνούς Δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

ADEL/SAATCHI & SAATCHI ADVERTISING

ΤΟ ΠΡΩΤΟ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ
ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΚΑΙ ΤΟ



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

ΠΡΟΛΗΨΗ ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΘΕΡΑΠΕΙΑ
ΥΓΕΙΑ 2001

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΔΙΝΟΥΜΕ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

νέες διαστάσεις



Με 3.000 επενδυτικούς συμβούλους

Με την παγκόσμια δύναμή μας

Ασφαλιστική αλλά και οικονομική και επενδυτική

Με πάνω από 3.000 επενδυτικούς συμβούλους... Με την παγκόσμια δύναμή της, η Nationale-Nederlanden, μέλος του ING, ενός από τους μεγαλύτερους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς στον κόσμο, φτάνει κοντά σας, ασφαλιστική, αλλά και οικονομική και επενδυτική. Δίνοντας νέες διαστάσεις στην ασφάλειά σας...

Οι φίλοι μας λένε Εν-Εν

Ακόμα μεγαλύτερη εγγύηση για το παρόν και το μέλλον

Nationale-Nederlanden

Μέλος του ING Group