ΑΦΙΕΡΩΜΑ · ΟΙ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ ΚΑΙ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

ΤΕΥΧΟΣ 46 • ΜΑΡ.-ΑΠΡ. '97 - ΔΡΧ. 1.200

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

**ΝΑΙ**
**Πεδίον... παιδείας για ασφαλιστές**

## Οι αετοί της ALLIANZ πετάνε στην κορυφή



ING GROUP

## ΕΠΙΤΥΧΙΕΣ ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΑ

**ΑΠ' ΤΟ ΛΙΟΝΤΑΡΙ ΠΟΥ ΜΙΛΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ!**

# ΠΙΣΩ ΑΠΟ ΚΑΘΕ ΜΕΓΑΛΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ, ΚΡΥΒΕΤΑΙ ΕΝΑΣ **ΜΕΓΑΛΟΣ** ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ

## ΜΕ ΤΙΤΛΟ ΣΠΟΥΔΩΝ **Ι.ΧΟ.Σ.**

Είναι ο τίτλος σπουδών που φέρουν οι απόφοιτοι του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών (Ι.ΧΟ.Σ.). Ένας τίτλος που σημαίνει έγκυρη και επιστημονική κατάρτιση. Όλα όσα ξεχωρίζουν σήμερα τον απλό ασφαλιστή από τον ολοκληρωμένο Χρηματοασφαλιστικό Σύμβουλο.Τον άνθρωπο δηλαδή που καλύπτει κάθε σύγχρονη ανάγκη του ασφαλιζόμενου, προσφέροντάς του πλήρεις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες.

Το Ι.ΧΟ.Σ. είναι το μοναδικό εκπαιδευτικό Ινστιτούτο στο είδος του και δημιουργήθηκε με σκοπό να δώσει στο σημερινό επαγγελματία ασφαλιστικό σύμβουλο τις αρτιότερες θεωρητικές γνώσεις και την πληρέστερη πρακτική εξάσκηση σε ό,τι αφορά τον Χρηματοασφαλιστικό Κλάδο.

Η INTERAMERICAN στήριξε το Ι.ΧΟ.Σ. από την πρώτη κιόλας στιγμή της λειτουργίας του, επενδύοντας με αυτό τον τρόπο στην ολοκληρωμένη επιμόρφωση των Συμβούλων της. Γιατί θεωρεί ότι, πέρα από το να πρωτοπορεί σε προγράμματα, πρέπει να πρωτοπορεί και σε ποιότητα ανθρώπινων υπηρεσιών.

Ποιότητα που εγγυάται η συνεργασία του Ι.ΧΟ.Σ. με το L.U.T.C. (Life Underwriters Training Council), ένα από τα μεγαλύτερα εκπαιδευτικά ινστιτούτα της Αμερικής, της πρωτοπόρου χώρας στις ασφάλειες.

Σήμερα, οι ασφαλιζόμενοι απαιτούν να έχουν δίπλα τους ολοκληρωμένους επαγγελματίες. Το Ι.ΧΟΣ.τούς δημιουργεί. Η INTERAMERICAN τούς διαθέτει.

ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ Ι·ΧΟ·Σ 1994 ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

LUTC FOUNDED 1947

INTERAMERICAN

Η Μεγάλη Ασφάλεια!



ΝΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΜΑΡ. - ΑΠΡ. '97 **ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ** ΤΕΥΧΟΣ 46




ΣΥΝΕΔΡΙΟ ALLIANZ *σελ. 28*



ΕΛΛΗΝΕΣ, Β. ΗΠΕΙΡΟΣ & ΑΛΒΑΝΙΑ *σελ. 110*



ΣΥΝΕΔΡΙΟ SCOPLIFE *σελ. 58*



Η HELVETIA ΖΩΗΣ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΥΣ ΠΡΩΤΟΥ *σελ. 84*


**34 ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ**
**6 ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ**
**12 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING**
**18 ΤΑΚΗΣ ΚΑΡΑΛΗΣ - ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ**
**24 ΚΕΦΑΛΑΙΑΓΟΡΑ**
**28 ΣΥΝΕΔΡΙΟ ALLIANZ**
**46 ΠΡΟΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΕΙΣ ΚΑΙ ΟΧΙ ΜΟΝΟ**
**49 INTERAMERICAN 168**
**50 ΕΠΟΧΗ ΚΛΑΔΕΜΑΤΟΣ**
**58 ΣΥΝΕΔΡΙΟ SCOPLIFE**
**64 Η ΚΟΤΑ 'Η Τ' ΑΥΓΟ;**
**66 ΠΕΔΙΟΝ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΓΙΑ ΠΩΛΗΣΕΙΣ**
**75 ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ**
**83 INTERAMERICAN - 250 LUTC**
**84 Η HELVETIA ΖΩΗΣ ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΥΣ ΠΡΩΤΟΥΣ**
**86 INTERNATIONAL LIFE**
**88 ΒΙΒΛΙΟ**
**89 ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ**
**90 ΕΙΔΗΣΕΙΣ**
**110 ΕΛΛΗΝΕΣ, Β. ΗΠΕΙΡΟΣ & ΑΛΒΑΝΙΑ**




**Τ. Καραλής**
Πρόεδρος & Γεν. Διευθυντής της ΝΝ Ελλάδος



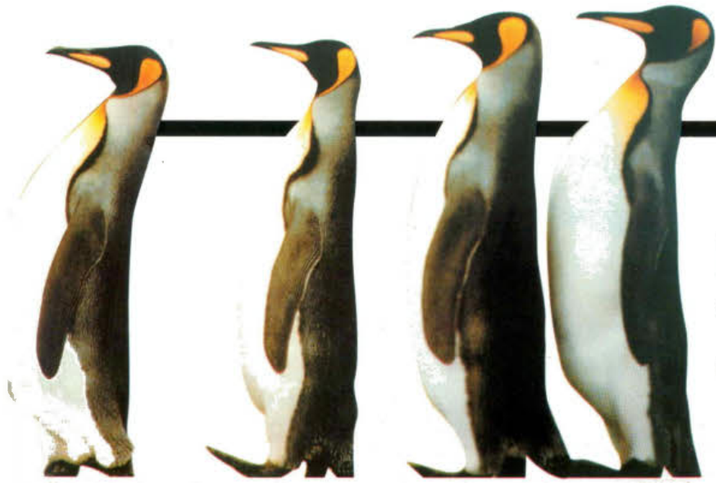
**ΚΕΦΑΛΑΙΑΓΟΡΑ και συνταξιοδοτικά ταμεία**
**Θ. Πανταλάκης**
Υπ/ντής Εθνικής Τράπεζας




ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Πολιτιστική Πρωτεύουσα της Ευρώπης



ΕΠΟΧΗ "ΚΛΑΔΕΜΑΤΟΣ" στην ασφαλιστική αγορά



## Πεδίον... παιδείας για πωλήσεις

*σελ. 66*

# Θεσσαλονίκη ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΗ ΠΡΩΤΕΥΟΥΣΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ 1997




*Η Θεσσαλονίκη ορίσθηκε Πολιτιστική Πρωτεύουσα της Ευρώπης για το 1997, από τη σύνοδο των Υπουργών Πολιτισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης στις Βρυξέλλες, στις 20/5/92, κατόπιν υποβολής υποψηφιότητας από τον Δήμο Θεσσαλονίκης και το Υπουργείο Πολιτισμού.*

*Ο Οργανισμός Πολιτιστικής Πρωτεύουσας της Ευρώπης "Θεσσαλονίκη '97" ιδρύθηκε με το Νόμο 2121/93 Άρθρο 75, που δημοσιεύθηκε στο φύλλο της Εφημερίδος της Κυβερνήσεως 25/4.3.93. Με το Νόμο 2196/94 Άρθρο 20, που δημοσιεύθηκε στο φύλλο της Εφημερίδος της Κυβερνήσεως 41/22.3.94, τροποποιήθηκε και συμπληρώθηκε ο ιδρυτικός νόμος, και με την υπ' αριθμ. 32276/4.7.94 απόφαση του Νομάρχη Θεσσαλονίκης, που δημοσιεύθηκε στο φύλλο της Εφημερίδος της Κυβερνήσεως 517/4.7.94, εγκρίθηκε το Καταστατικό του Οργανισμού.*



συΝΑΙσθηματικά
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ





# 316 π.Χ. - 1997 μ.Χ.
## ΧΡΟΝΟΛΟΓΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΙΣΤΟΡΙΑΣ ΤΗΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ



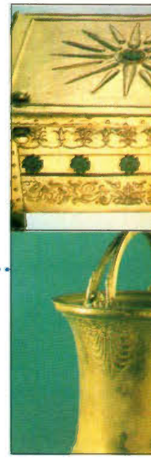
**προ Χριστού**

| | |
|---|---|
| 316 | Ο βασιλιάς της Μακεδονίας Κάσσανδρος ιδρύει τη Θεσσαλονίκη. |
| 3ος - 2ος αι. | Αύξηση του πληθυσμού, επίδοση στο εμπόριο, πρώτη εγκατάσταση Εβραίων. |
| 168 | Μάχη της Πύδνας. Η πόλη παραδίδεται στο Ρωμαίο ύπατο Αιμίλιο Παύλο. Γίνεται πρωτεύουσα αυτόνομου τμήματος της Μακεδονίας. |
| 146 | Αποτυγχάνει το κίνημα του Ανδρίσκου. Η Θεσσαλονίκη γίνεται πρωτεύουσα και έδρα του πραίτορα μεγάλης ρωμαϊκής επαρχίας. Αρχίζει η μεγάλη ανάπτυξη της πόλης. |
| 58 | Ο Κικέρων βρίσκεται εξόριστος στη Θεσσαλονίκη. |



**μετά Χριστόν**

| | |
|---|---|
| 50 | Ο Απόστολος Παύλος επισκέπτεται τη Θεσσαλονίκη. |
| 253, 262, 269 | Οι Γότθοι επιτίθενται εναντίον της Θεσσαλονίκης. |
| *π. 300 | Ο Γαλέριος κτίζει τα ανάκτορά του, τη Ροτόντα, την Καμάρα κ.λπ. |
| π. 303 | Μαρτύριο του Αγίου Δημητρίου. |
| 305 | Ο Γαλέριος ορίζει ως έδρα του τη Θεσσαλονίκη. |
| π. 324 | Ο Μ. Κωνσταντίνος κατασκευάζει το πρώτο τεχνητό λιμάνι της πόλης. |
| π. 380 | Ο στρατηγός του Μ. Θεοδοσίου Ορμίσδας κατασκευάζει τα τείχη. |
| 390 | Σφαγή 7.000 Θεσσαλονικέων στον Ιππόδρομο. |
| 5ος αι. | Ανέγερση των ναών του Αγίου Δημητρίου και της Αχειροποιήτου. |
| 535 | Η Θεσσαλονίκη γίνεται έδρα του διοικητή του Ιλλυρικού. |
| 6ος - 7ος αι. | Εμφανίζονται οι Αβαροσλάβοι στα Βαλκάνια και οι αλλεπάλληλες επιδρομές τους καταλήγουν συχνά σε πολιορκία της Θεσσαλονίκης. |
| 8ος - 9ος αι. | Η Θεσσαλονίκη ευημερεί και αποκτά μεγάλη πνευματική ακτινοβολία. Κτίζεται η Αγία Σοφία. |
| π. 860 | Οι Θεσσαλονικείς αδελφοί Κύριλλος και Μεθόδιος αρχίζουν το αποστολικό έργο του εκχριστιανισμού των Σλάβων. |
| 904 | Άλωση της Θεσσαλονίκης από τους Σαρακηνούς. |
| 10ος αι. | Επιθέσεις των τσάρων των Βουλγάρων Συμεών και Σαμουήλ. |
| 1028 | Κτίζεται η Παναγία Χαλκέων. |
| 1040 - 1041 | Οι Βούλγαροι επαναστατούν με αρχηγό τον Πέτρο Δελεάνο και ο στρατηγός τους Αλουσιάνος πολιορκεί την πόλη. |
| 1185 | Άλωση της Θεσσαλονίκης από τους Νορμανδούς. |
| 1204 - 1224 | Λατινοκρατία, Βονιφάτιος ο Μομφερρατικός, ιδρυτής του φραγκικού βασιλείου της Θεσσαλονίκης. |
| 1224 - 1246 | Η Θεσσαλονίκη υπό το Δεσποτάτο της Ηπείρου. |
| 1246 - 1261 | Η Θεσσαλονίκη υπό την Αυτοκρατορία της Νικαίας. |
| 1307 - 1309 | Εμφανίζονται οι Καταλανοί, αλλά αποκρούονται. |
| 1342 - 1349 | Ησυχαστικές έριδες και Επανάσταση των Ζηλωτών. |
| 14ος αι. | "Χρυσός αιώνας" της Θεσσαλονίκης. Η πνευματική και καλλιτεχνική ζωή στη μεγαλύτερη ακμή. Η Θεσσαλονίκη έχει ηγετικό ρόλο στην εξάπλωση της βυζαντινής τέχνης στα Βαλκάνια. Κτίζονται η Αγία Αικατερίνη, οι Άγιοι Απόστολοι, ο Άγιος Νικόλαος Ορφανός κ.λπ. μνημεία. |
| τέλη 14ου αι. | Δύο φορές οι Τούρκοι γίνονται κύριοι της πόλης. |
| 1423 | Ο διοικητής Ανδρόνικος παραδίδει την πόλη στους Βενετούς υπό όρους. |
| 1430 | Η Θεσσαλονίκη πέφτει οριστικά στα χέρια των Τούρκων. Αρχίζει η τουρκοκρατία. |
| 15ος αι. | Νέες πολυπληθείς εγκαταστάσεις Εβραίων. |
| 16ος - 17ος αι. | Περιγραφές της πόλης από περιηγητές και εκθέσεις προξένων. |
| 18ος αι. | Αναπτύσσεται ελληνική εμπορική τάξη. Αυξάνεται ο ελληνικός πληθυσμός με κατοίκους της Μακεδονίας, Πίνδου και Αγράφων. Η ελληνική αστική τάξη εξασφαλίζει ευνοϊκές συνθήκες διαβίωσης. |
| 1821 | Επαναστατεί η Χαλκιδική και ο Πολύγυρος. Στη Θεσσαλονίκη οι Τούρκοι εκτελούν φιλικούς. |
| 19ος αι. | Η πόλη εξευρωπαΐζεται, παρουσιάζει οικονομική άνοδο και αύξηση του πληθυσμού. |
| 1866 | Καταδαφίζεται το θαλάσσιο τείχος. |
| 1871 | Κατασκευάζεται η σιδηροδρομική γραμμή Θεσσαλονίκης - Σκοπίων. |
| 1876 | Σφαγή του Γάλλου και Γερμανού πρόξενου από τον τουρκικό όχλο. |
| 1878 | Ο Ρωσοτουρκικός πόλεμος δίνει αφορμή για εξέγερση στη Μακεδονία με κέντρο τη Θεσσαλονίκη. |
| 1890 | Μεγάλη πυρκαγιά. Καίγεται το αρχείο της Μητρόπολης. |
| 1893 - 1894 | Κατασκευάζεται η σιδηροδρομική γραμμή Θεσσαλονίκης - Μοναστηρίου. |
| 1903 | Οι κομιτατζήδες ανατινάζουν την Οθωμανική Τράπεζα, το Ταχυδρομείο κ.λπ. |
| 1904 - 1908 | "Μακεδονικός αγώνας". Κέντρο του αγώνα το ελληνικό προξενείο και η Μητρόπολη της Θεσσαλονίκης. |
| 1908 | Αρχίζει το κίνημα των Νεοτούρκων στη Θεσσαλονίκη. |
| 1912 | Απελευθέρωση της Θεσσαλονίκης. |
| 1997 | Πολιτιστική Πρωτεύουσα Ευρώπης. |



*περίπου



συΝΑΙσθηματικά
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

# Πόλη κλασική, πόλη ελληνιστική, πόλη ρωμαϊκή, πόλη βυζαντινή, πόλη βαλκάνια, πόλη της Ανατολής, πόλη της Ευρώπης.



**Μια πόλη εξέχουσα, με διαχρονική παρουσία.**

Νεολιθικό ήταν το πρώτο αναγνωρισμένο πόλισμα που αναπτύχθηκε στις όχθες του Θερμαϊκού για να αποτελέσει την προϊστορία της Θεσσαλονίκης, μιας πόλης που πήρε το όνομα της αδελφής του Αλεξάνδρου των Μακεδόνων. Στη μακραίωνη ιστορία της, η σημερινή πρωτεύουσα του ελληνικού Βορρά διακρίνεται ως θεμέλιο του ελληνιστικού κόσμου, ως βασιλική έδρα της ρωμαϊκής αυτοκρατορίας, ως συμβασιλεύουσα του Βυζαντίου και, στα νεότερα χρόνια, ως μητροπολιτικό κέντρο της Βαλκανικής.

Η Θεσσαλονίκη, που ίδρυσε ο Κάσσανδρος, ενσωματώνει στον δικό της πολιτισμό κάθε λογής θρησκείες, συνήθειες και παραδόσεις. Κατακτημένη ή κατακτήτρια, επέμενε να φιλοξενεί όσους κατοίκους την επέλεγαν για την ποιότητα της γης, τη σχέση της με το νερό και τους δρόμους που την ενώνουν με τους άλλους κόσμους. Η διαδοχή των πολιτισμών σημαίνεται στη χρυσή λάρνακα του βασιλιά Φιλίππου της Μακεδονίας, στα ανακτορικά κτίσματα του αυτοκράτορα Γαλέριου, στην Εγνατία οδό και στους θόλους των εκκλησιών, στα ψηφιδωτά και τις τοιχογραφίες, στην πολυπλοκότητα της οχύρωσης, στις κατοικίες της Πάνω Πόλης, στα οθωμανικά τεμένη και στην αρχιτεκτονική του Art Deco των κτιρίων της πόλης.

Ναοί, αγορά, ανάκτορα, ιππόδρομος, βασιλικές εκκλησίες, λουτρά και τεμένη. Ίχνη ελληνιστικά, ίχνη ρωμαϊκά, ίχνη βυζαντινά, ίχνη οθωμανικά... Ίχνη μιας πόλης εξέχουσας!

**Η Θεσσαλονίκη, πόλη-σταυροδρόμι Ανατολής και Δύσης, στην έξοδο του Βορρά στο Νότο, μια πόλη κοσμοπολίτικη, στην Ανατολή της Ευρώπης.**

Εδώ και αιώνες, η Δύση ανακαλύπτει την Ανατολή και η Ανατολή στρέφεται στη Δύση. Η έξοδος των Μακεδόνων στην Ανατολή γνώρισε στη Θεσσαλονίκη τους πολιτισμούς του Ινδού και του Ευφράτη. Η Εγνατία οδός τη συνέδεσε με τη Ρώμη της Δύσης. Το Βυζάντιο της εμπιστεύτηκε τη σχέση του με το Βορρά, όταν το ενδιαφέρον για την Ανατολή ξεπέρασε τις ακτές της Μεσογείου. Οι Οθωμανοί συντήρησαν την πόλη στην Ανατολή, ενώ οι Εβραίοι της Ιβηρικής και οι Φράγκοι της Ανατολής καλλιέργησαν τη νέα στροφή της προς τη Δύση.



Η Θεσσαλονίκη υπήρξε το λίκνο όπου διασταυρώθηκαν θρησκείες και πολιτισμοί, όπου τα "Ολύμπια" και τα "Πύθια" συλλειτούργησαν με τα "Καβείρια". Πλήθη εμπόρων και προσκυνητών συνέρρεαν στα "Δημήτρια", εξέχουσα γιορτή του Βυζαντίου. Πόλη που πέρασε τον Αριστοτέλη στον Ορθόδοξο διαλογισμό, που συμμετείχε στον δυτικό στοχασμό και εξοικειώθηκε με την ανατολική φιλοσοφία. Πόλη της Ορθοδοξίας, που είδε, δίπλα στο Ευαγγέλιο, να διδάσκεται ο νόμος του Μωυσή κα το Κοράνι. Πόλη εργατών, προσφύγων και μεταναστών, γνωστή και ως "δεύτερη Ιερουσαλήμ", στάθηκε αντάξια στον κοσμοπολίτικο ρόλο που της επιφύλαξε η ιστορία των νεότερων χρόνων.

**Φίλιππος, Αλέξανδρος, Αριστοτέλης, Απόστολος Παύλος, Γαλέριος, Κάσσανδρος, Άγιος Δημήτριος, Κύριλλος και Μεθόδιος, Αρμενόπουλος.**

Ήρωες, ηγεμόνες, άγιοι, απόστολοι, φιλόσοφοι και διανοητές, μόνιμοι ή περαστικοί, καθόρισαν την ισχύ και τροφοδότησαν τους μύθους της Θεσσαλονίκης.

Η Θεσσαλονίκη, μια πόλη της θάλασσας, μια πόλη του ήλιου, πόλη της επικοινωνίας και των ανταλλαγών, μια πόλη - λιμάνι της Μεσογείου.

Σταθμός συνάντησης θαλασσίων δρόμων και οδικών αρτηριών, λιμάνι πολυάνθρωπο, διευκολύνει την επαφή των λαών της Βαλκανικής με την οικονομία και τους πολιτισμούς όλης της Μεσογείου: Θεσσαλονίκη, Κωνσταντινούπολη, Σμύρνη, Αλεξάνδρεια, Αλγέρι, Μασσαλία, Γένοβα.

Η έξοδος στον Ινδικό προσέφερε στη Θεσσαλονίκη νέους ορίζοντες. Οι σημερινές συνθήκες στη Μαύρη Θάλασσα επανασυνδέουν την πόλη με οικείες διαδρομές.

Οι πολιτισμοί του Βορρά συναντιούνται με τους πολιτισμούς του σίτου, του οίνου και της ελιάς, πολιτισμούς αρχέγονους, όπου η ξενία θεωρούνταν εύνοια των Θεών.

Μεσόγειος των ποιητών, Μεσόγειος των ζωγράφων, Μεσόγειος των μουσικών. Μεσόγειος των ανθρώπων, Μεσόγειος των θεών, Μεσόγειος μητέρα πολιτισμών.

Η σημερινή Θεσσαλονίκη, με το σύγχρονο λιμάνι, με ανθηρή βιομηχανία και δυναμικό εμπόριο, με ορίζοντες και εγκατεστημένους δεσμούς στα βαλκάνια, την Ανατολική Ευρώπη και τις χώρες του Ευξείνου, πόλη που τη χαρακτηρίζει η ζωντάνια και η ανησυχία των νέων, των ερευνητών και των επιστημόνων του μεγαλύτερου πανεπιστημίου της χώρας, ετοιμάζεται να δείξει και να αναδείξει το πρόσωπό της στους πολίτες της, στη χώρα, στον κόσμο.






Κέντρο κοσμοπολίτικο, χωνευτήρι λαών και παραδόσεων, πολιτισμών και θρησκειών, θα διακηρύξει την πολιτιστική πολλαπλότητα, την πολυφωνία και το σεβασμό της διαφοράς, όπως διαμορφώνονται, τόσο από τις συμφωνίες και τις ανταλλαγές όσο και από τις συγκρούσεις, τις αντιπαραθέσεις και τις διαπλοκές, επιβεβαιώνοντας τον ιστορικό ρόλο της πόλης στις συναντήσεις των πολιτισμών.

Πόλη της θάλασσας, κόμβος των ανταλλαγών της Μεσογείου, έξοδος ενός ταραγμένου Βορρά στις θάλασσες του Νότου, θα καλλιεργήσει τη συνάντηση των πολιτισμών της θάλασσας με τους πολιτισμούς της στεριάς, πολιτισμών αρχαίων με πολιτισμούς νεότερους, σε έναν τόπο του ήλιου που φωτίζει πάντα τα ίχνη τους, σε μια πορεία που ιστορικά φαινόμενα είχαν προσωρινά διακόψει, αποκαλύπτοντας τη συμβολή της Μεσογείου στη συγκρότηση των πολιτισμών του ευρωπαϊκού νότου.

Κέντρο των μεγάλων εργατικών κινημάτων της χώρας, καταφύγιο ξεριζωμένων και καταδιωγμένων προσφύγων μέχρι σήμερα, πόλη ανεκτική στις μειονότητες, η σύγχρονη Θεσσαλονίκη διατηρεί κλίμακες ανρώπινες, που αντιστέκονται ακόμη στους ρυθμούς των μοντέρνων μεγαλουπόλεων. Στην καρδιά της πόλης, οι σκεπαστές αγορές, τα καπάνια, τα μπεζεστένια, κατάλοιπα των ανατολίτικων παζαριών, ανασαίνουν δίπλα στις αστραφτερές βιτρίνες των σύγχρονων καταστημάτων.

Διασχίζοντας τους κεντρικούς δρόμους συναντάς οικείες φυσιογνωμίες, ανθρώπους των γραμμάτων και της τέχνης, της πολιτικής και της οικονομικής ζωής. Στα μεγάλα βιβλιοπωλεία συχνάζουν οι ποιητές και οι λογοτέχνες της. Δεκάδες καφέ και μπαράκια είναι στέκια καλλιτεχνών. Γραφικά ταβερνάκια, ουζάδικα και πολυτελή ρεστωράν διατηρούν την παράδοση των ελληνικών γεύσεων. Στο χαρμάνι της καθημερινότητάς της, ανακατεύονται οι μυρωδιές από τα μπαχάρια της Ανατολής και τα εκλεπτυσμένα αρώματα της Δύσης, ήχοι μακρόσυρτοι ανατολίτικοι και νότες μιας κουλτούρας ευρωπαϊκής, χρώματα βαριά βυζαντινά και όψεις της σύγχρονης δυτικής μεγαλούπολης.

**Πολύβουη και ολοζώντανη.**

Το Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο, το μεγαλύτερο πανεπιστήμιο των Βαλκανίων, μπολιάζει την πόλη με 60.000 φοιτητές, μια ολοζώντανη, θορυβώδη, δημιουργική νεολαία που συχνάζει στις μεγάλες δημόσιες βιβλιοθήκες, στις αίθουσες της έβδομης και των άλλων τεχνών, αλλά και στα δικά της πολύβουα, νεανικά καφενεία και στέκια. Η Διεθνής Έκθεση, με μια σειρά σημαντικών διεθνών κλαδικών εκθέσεων, τη μετατρέπει σε πόλο ενδιαφέροντος επιχειρηματικών παραγόντων και μεγάλο οικονομικό κέντρο της χώρας, κατεύθυνση που ενισχύεται από το χρηματιστηριακό κέντρο αλλά και από το μεγάλο λιμάνι, από τα μεγαλύτερα της χώρας και της Μεσογείου.

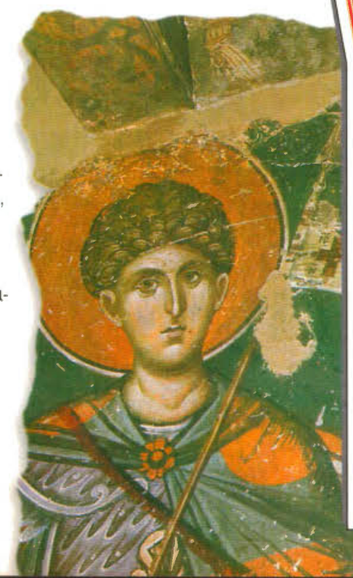
Στην καρδιά των μεγάλων κέντρων του αρχαίου ελληνικού πολιτισμού και της Ορθοδοξίας - Δίον, Βεργίνα, Πέλλα και Άγιον Όρος, η Θεσσαλονίκη διαθέτει σήμερα μεγάλα μουσεία, που αξίζουν ταξίδι πολλών χιλιάδων χιλιομέτρων.

Το Αρχαιολογικό Μουσείο με τα ευρήματα της Βεργίνας, της Σίνδου, της Θέρμης, της Θεσσαλονίκης, της Χαλκιδικής και όλης της Μακεδονίας. Το Μουσείο Βυζαντινού Πολιτισμού με μοναδικούς θησαυρούς από όλη τη Βόρεια Ελλάδα. Το Μουσείο του Λευκού Πύργου με την εξαιρετική συλλογή βυζαντινών εικόνων. Το Λαογραφικό και το Μουσείο Μακεδονικού Αγώνα συγκεντρώνουν στις συλλογές τους ό,τι μπορεί να ενδιαφέρει επιστήμονες, ερευνητές και κάθε επισκέπτη της πόλης.



Μέσα από το Μακεδονικό Μουσείο Σύγχρονης Τέχνης, τη Δημοτική Πινακοθήκη, το Πολιτιστικό Κέντρο της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος, το Τελλόγλειο, τις αίθουσες του Κρατικού Θεάτρου Βορείου Ελλάδος, το Φεστιβάλ Κινηματογράφου και Τραγουδιού, τις Βραδιές Ονείρου το καλοκαίρι, τα Δημήτρια κάθε φθινόπωρο, τις συναυλίες της Κρατικής και της Δημοτικής Ορχήστρας Θεσσαλονίκης, μπορεί να συμμετέχει ο κάθε επισκέπτης στη σύγχρονη πολιτιστική ζωή της πόλης. Ως έδρα του παγκόσμιου Συμβουλίου των Αποδήμων, η Θεσσαλονίκη σηματοδοτεί την οικουμενική διάσταση του Ελληνισμού. Κοντά σ' αυτά, στήνονται ένας-ένας οι πολιτιστικοί θεσμοί που ιδρύει και ενισχύει ο Οργανισμός Πολιτιστικής Πρωτεύουσας της Ευρώπης "Θεσσαλονίκη '97": Το Μουσείο Φωτογραφίας, το Μουσείο Κινηματογράφου, το Μουσείο Βιομηχανικού Σχεδιασμού, το Φεστιβάλ Μουσικής Δωματίου, η Θεατρική Άνοιξη.





# ΘΗΣΑΥΡΟΙ ΤΟΥ ΑΓΙΟΥ ΟΡΟΥΣ

## *Θεσσαλονίκη*
*21 Ιουνίου - 31 Δεκεμβρίου 1997*

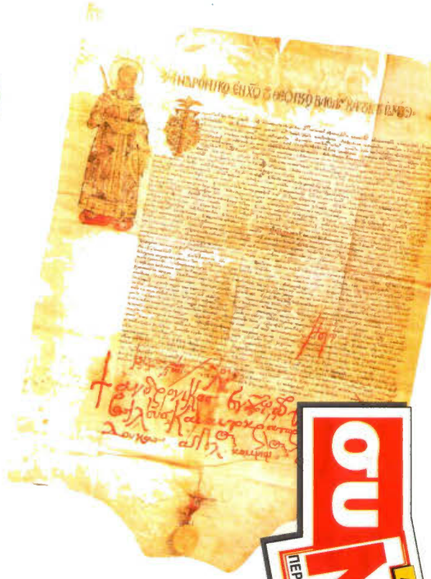


*Οι δρόμοι της Θεσσαλονίκης και του Αγίου Όρους συναντώται ακόμη μία φορά, με την ευκαιρία του εορτασμού της πόλης ως Πολιτιστικής Πρωτεύουσας της Ευρώπης.*



Ο Οργανισμός "Πολιτιστική Πρωτεύουσα της Ευρώπης, Θεσσαλονίκη '97" ετοιμάζει την Έκθεση "Θησαυροί του Αγίου Όρους", ένα ιδιαίτερα φιλόδοξο εγχείρημα που θα παρουσιαστεί στο Μουσείο Βυζαντινού Πολιτισμού από τον Ιούνιο του '97 και για έξι μήνες.
Πρώτη φορά στην υπερχιλιετή ιστορία της Αγιορείτικης Μοναστικής Πολιτείας οι ανεκτίμητοι πευματικοί και καλλιτεχνικοί θησαυροί, που διαφυλάχθησαν επί αιώνες στην "Κιβωτό της Ορθοδοξίας", βγαίνουν εκτός Αγίου Όρους και εκτίθενται ως το σημαντικότερο, ίσως, γεγονός (πνευματικό, πολιτιστικό και επιστημονικό) της διοργάνωσης της Πολιτιστικής Πρωτεύουσας.
Στόχος της Έκθεσης να παρουσιάσει στο ελληνικό και διεθνές κοινό την πολύσημαντη - ιστορικά, πνευματικά, καλλιτεχνικά - Πολιτεία του Αγίου Όρους στη μακρόχρονη διαδρομή της. Ιδιαίτερα θα καταδειχθεί το βαθύτερο νόημα και η μοναδικότητα του Αγίου Όρους, όχι μόνο για την Ορθοδοξία και την Ελλάδα, αλλά για την παγκόσμια κοινότητα.
Κόσμος ονείρου για τον δυτικό επισκέπτη, προσευχής για τον ορθόδοξο προσκυνητή.
Γεγονός ξεχωριστής σημασίας για το γυναικείο κοινό, που δεσμεύεται από το "Άβατον" να προσκυνήσει τα Αθωνικά Μοναστήρια.
Κεντρικός άξονας η πνευματικότητα που ενυπάρχει σε όλες τις εκφάνσεις της ζωής στην Αθωνική Πολιτεία. Μνημειακή ζωγραφική, φορητές εικόνες, εικονογραφημένα και μη χειρόγραφα, έργα μικροτεχνίας, κεντήματα, ξυλόγλυπτα, κεραμικά, αλλά και σκεύη λειτουργικά εκκλησιαστικά, εργαλεία εργαστηρίων, εξοπλισμός και έπιπλα χώρων είναι λίγες από τις υλικές μαρτυρίες της πολιτιστικής αυτής κληρονομιάς.
Στο καθένα από αυτά ενυπάρχουν η βυζαντινή και μεταβυζαντινή τέχνη, η ιστορία, η ακτινοβολία και η επίδραση, δογματική και αισθητική, στους Ορθόδοξους λαούς, η προσφορά στην παιδεία του γένους, η συμμετοχή στα πνευματικά κινήματα.
Στο επίκεντρο της Έκθεσης βρίσκεται ο "Τομέας των Κειμηλιακών Θησαυρών". Όχι μόνο επειδή το Άγιο Όρος είναι η πιο πλούσια, σε ποιότητα και ποσότητα, ελληνική περιοχή με έργα βυζαντινής και μεταβυζαντινής τέχνης, αλλά κυρίως επειδή, μέσα σε μια τέτοια ατμόσφαιρα κατάνυξης, η ιστορία, ο πνευματικός βίος, η τέχνη και τα κειμήλια εκφράζουν τη λειτουργική ζωή των μοναχών και μορφοποιούν με τον πιο ζωντανό τρόπο το βαθύτερο νόημα της Αγιορείτικης κοινωνίας.









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


Ι. Ν. ΛΕΟΥΣΗΣ



# Η νέα γενιά ασφαλιστών, γενιά ελπίδας για τους ξεχασμένους "τραυματίες" του κράτους πρόνοιας...

Το κράτος πρόνοιας, όπως το γνωρίσαμε αυτόν τον αιώνα, μετά από πολλές προσπάθειες ατόμων και κινημάτων έπαψε να υπάρχει και αλλάζει την τελευταία 10ετία του 20ου αιώνα.
Το βασικό χαρακτηριστικό της έννοιας του κράτους, η εξουσία του καταναγκασμού πάνω σ' ένα λαό, διαλύθηκε μεσ' στους ανέμους που ξεσήκωσαν τα επαναστατικά κινήματα, η ελεύθερη διακίνηση ιδεών, τα παγκόσμια ΜΜΕ, οι μεγάλες συμμαχίες κρατών, ΗΠΑ, Ε.Ε., ΝΑΤΟ, η ελεύθερη διακίνηση ανθρώπων και προϊόντων, η κατάργηση δασμών και συνόρων, οι διεθνείς κανόνες, οι λαθρομετανάστες και μετανάστες, η παραπληροφόρηση, οι μυστικές υπηρεσίες, τα μυστικά κέντρα εξουσίας κ.ά.
Όλος ο κόσμος έγινε ένα χωριό που συμπεριφέρεται ανάλογα με εντολές "κρυφών εξουσιών" - πέραν του κράτους, όπως καρτέλ πετρελαίων, ναρκωτικών, πολυεθνικών, διεθνών κλειστών μικρών Λεσχών, οικονομικών τραστ και πολυεθνικών εταιριών ή θρησκειών.
Το κράτος πρόνοιας αδυνατεί πλέον να επιβάλει την εξουσία του και να προστατεύσει του πολίτες του.
Μέσω των εκπροσώπων του, σε πολλές κυβερνήσεις αρχίζει να φωνάζει απελπισμένα ότι δεν μπορεί πια να τα βγάλει πέρα στις ευθύνες και υποχρεώσεις του.
Το κράτος πρόνοιας ιδιωτικοποιεί εταιρίες Δημοσίου, δημιουργεί ανέργους, θάβει σε χωματερές τον πλούτο των υπηκόων του, περιορίζει στρατό και θητεία, καταργεί συντάξεις, αυξάνει προϋποθέσεις, βάζει συνέχεια φόρους, περιορίζει την κοινωνική περίθαλψη, βάζει συμμετοχές στα φάρμακα. Οι κυβερνήσεις Αμερικής, Γερμανίας, Αγγλίας, Ιταλίας, Ελλάδας, Γαλλίας τα λένε ξεκάθαρα: Τα άτομα να αναλάβουν μόνοι τις ευθύνες τους. Οι συνεχώς αυξανόμενες απεργίες υπογραμμίζουν αυτά που υποστηρίζουμε και η διαδήλωση 20.000.000 Ρώσων, που έχουν ένα χρόνο να πληρωθούν απ' το Δημόσιο,



είναι η κορυφή του παγόβουνου...
Το κράτος που τόσα υποσχέθηκε αφήνει γύρω του πολλούς "τραυματίες" στο πέρασμά του...
Οι ασφαλιστές είναι μια ελπίδα γι' αυτούς τους ξεχασμένους του κράτους πρόνοιας, που σαν λογιστής μετρά δείκτες, πληθωρισμούς, ποσοστά, πίνακες και "μπακάλικους λογαριασμούς", προδίδοντας αυτούς που το πίστεψαν, ακουμπώντας τις εισφορές στα ταμεία του και τους φόρους στην Εφορία του, και δυστυχώς ο πολύς κόσμος δεν το γνωρίζει.
Δια μέσου των αιώνων, οι μικρές κοινωνίες των λαών είχαν οργανωθεί με διαφορετικούς τρόπους και πάντα με κάποια εξουσία πάνω τους, από έναν ή πολλούς, που ρύθμιζε το παρόν και το μέλλον τους. Η κοινωνία του 20ου αιώνα έζησε με εξουσία το κράτος πρόνοιας ή κράτος χωροφύλακα, που ρύθμιζε και σχεδίαζε τα πάντα σε βαθμό τέτοιο που όλοι "συνήθισαν" να τα περιμένουν όλα απ' το κράτος.
Η ατομικότητα, η αξιοκρατία, η προσωπικότητα, η ελευθερία στην πρωταρχική της μορφή σιγά-σιγά παραμερίζονταν θυσία στο κοινό καλό του κράτους. Όλα τα συντάγματα είχαν "αντισυνταγματικές" διατάξεις με αλληλοσυγκρουόμενες έννοιες... Οι άνθρωποι διαμόρφωσαν τη ζωή τους στη σύγχυση και την κρίση. Απόδειξη οι πόλεμοι του 20ου αιώνα και οι "άνευ δύναμης" διεθνείς οργανισμοί ΟΗΕ ή, το χειρότερο, οι "καπελωμένοι" οργανισμοί από άλλες εξουσίες...
Όλο τον 20ο αιώνα, όλες οι γενιές μιλάνε για κρίση. Κρίση οικονομική, διανοητική, κοινωνική, κρίση θεσμών, κρατών, κοινωνιών, ατόμων.
Η κρίση του κράτους πρόνοιας, που φροντίζει για τα πάντα "απ' τη γέννηση ως το θάνατο", οδήγησε σήμερα στη θύελλα που σαρώνει και κλονίζει παντού, σ' όλα τα κράτη και στην Ελλάδα, τη γλώσσα, το έθνος, τη θρησκεία, την οικογένεια, την Παιδεία, τα ήθη και έθιμα, την Εθνική οικονομία, τη διανόηση. Τα ιδανικά άλλων γενεών για αγάπη, φιλία, πατρίδα, ηρωισμό, φιλαλλία χάθηκαν μέσα στη φιλαυτία, αδιαφορία, μοναξιά, τα εγλήματα, τον καταναλωτισμό, τον εγωιστικό τρόπο ζωής.
Οι ασφαλιστές καλούνται να προσεγγίσουν τον κόσμο, να δώσουν λύσεις ατομικές, να φτιάξουν συμβόλαια νοσοκομειακής περίθαλψης και συνταξιοδοτικά, να επενδύσουν τις αποταμιεύσεις του μέσου ανθρώπου και να περιμένουν μαζί να περάσει η θύελλα και οι κοινωνίες να ξανασχεδιάσουν τον τρόπο ζωής τους πάνω σε αρχές και ιδανικά που υπηρετούν τον άνθρωπο.
Είναι σίγουρο πως η Ελλάδα θα δώσει μια δεύτερη "Αναγέννηση" στον κόσμο, με τον απαράμιλλο πολιτισμό της, όπως και τον Μεσαίωνα.
Ο ήλιος της Ελλάδας θα ξαναζεστάνει τον φοβισμένο σημερινό άνθρωπο, που πίνει Coca Cola, τρώει χάμπουργκερ, φορά μπλου τζινς, είναι παχουλός, με μπουκωμένο στόμα και άδεια ψυχή, με φίρμες προϊόντων πάνω του και χωρίς ιδανικά μέσα του. Είναι πολλά τα σημάδια που λένε ότι στον ελληνικό πολιτισμό ξαναγυρίζουν άτομα και λαοί να βρουν τα σχέδια και τα "υλικά" για τη νέα κοινωνία που σχεδιάζουν.

**Ευάγγελος Σπύρου**
Εκδότης

# ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ *Underwriting*



Σε κοινό τραπέζι θα μπορούσαν να τα πουν τέσσερα καλά στελέχη του ασφαλιστικού χώρου, εκπρόσωποι Τραπεζικών Ασφαλιστικών Εταιριών, και θα έβγαζαν πολλά καλά συμπεράσματα για το μέλλον. Μιλάμε για τους εκπροσώπους της ΑΤΕ, της Εθνικής Τράπεζας και της Εμπορικής Τράπεζας. Λέτε να μην υπάρχουν κοινά θέματα; Το περιοδικό ΝΑΙ προτείνει να το κάνουν σύντομα, καθιερώνοντας μία συνάντηση σε τακτά χρονικά διαστήματα... Αρκετό μερίδιο ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς πήγε χαμένο. Οι συνδικαλιστές θα 'πρεπε να δουν το θέμα από καιρό, γιατί όπως πάει το "ασφαλιστικό γίγνεσθαι" θα μείνουν χωρίς δουλειά, αν έγκαιρα δεν λάβουν μέτρα και πρωτοβουλίες κοινές, ελληνικές... Εμείς πάντως θα δημοσιεύσουμε μια φωτογραφία στημένη στο μοντάζ του περιοδικού, για να δείτε πόσο όμορφα πάει μια τέτοια συνάντηση.

25 Μαρτίου 1997 και σε εποχή που οι καθηγητές απεργούν, καλό είναι να θυμηθούμε το 1821 χωρίς καθηγητές και μαθηματικούς που μας βγάζουν εκτός φυλής με τη λογική και τους αριθμούς τους... Η Ελλάδα ποτέ δεν μέτρησε τις αποφάσεις της με αριθμούς στις μεγάλες στιγμές της δόξας της, στον Μαραθώνα, στις Θερμοπύλες, στη Σαλαμίνα, στο έπος του 1940, στο 1821, στην Κύπρο, στην Κρήτη... Σήμερα που κυριαρχούν οι άνθρωποι της "δοσοληψίας των αριθμών", η Ελλάδα δείχνει σημεία παρακμής.

Ποτέ δεν κατάλαβα αυτό το "δεν διεκδικούμε τίποτα", ποτέ δεν κατάλαβα αυτές τις γιορτές "χαμένων πατρίδων", ποτέ δεν κατάλαβα όλους αυτούς που "λουφάζουν" σε δηλώσεις δήθεν περί καλής γειτονίας, ή ισορροπιών ή... δήθεν προοδευτικών αναλύσεων τύπου "Ευρωβουλευτή Παπαγιαννάκη" και "διπλωματικών μη πολέμων" κ.λπ., κ.λπ., για τους ηρωικούς κατοίκους της Αλβανίας και όχι του σωστού Βορειοηπειρωτών, για κατοίκους μειονοτήτων και όχι του σωστού Ελλήνων Μικράς Ασίας, Ελλήνων Βουλγαρίας, Ελλήνων Σκοπίων, Ελλήνων Ρωσίας, Ελλήνων Αιγύπτου κ.λπ., κ.λπ....

Μ' αυτές τις λογικές, δεν θα είχαμε ποτέ ελληνικό κράτος. Με την ευκαιρία της Εθνικής Επετείου, ας ξυπνήσουν όλοι, πολιτικοί και ελληνικός λαός, κι ας αρχίσουν να λένε σιγά-σιγά με το όνομά τους και με την ιστορία τους όσα πρέπει να πούν. Η διεθνής προπαγάνδα εναντίον της Ελλάδος δρα μέρα-νύχτα και μόνο οι προδότες δεν το βλέπουν. Οι πράκτορες ξένων υπηρεσιών είναι αυτοί που πιπιλίζουν την καραμέλα ότι η Ελλάδα είναι το "μαύρο πρόβατο" που νομίζει ότι την αδικούν. ΟΧΙ, δεν νομίζουν οι Έλληνες. Η αλήθεια είναι ότι την ΑΔΙΚΟΥΝ και φοβούνται την ιστορία της πολλά κέντρα μυστικά, εθνικά και θρησκευτικά. Π.χ., την Κυριακή 16 Μαρτίου 1997 η THE WALL STREET JOURNAL, που εκδίδεται σε συνεργασία με την Καθημερινή, σε άρθρο της DEBORAH SOLOMON για τη "Δόξα του Βυζαντίου", την έκθεση που άνοιξε στο Μητροπολιτικό Μουσείο Τέχνης της Νέας Υόρκης, πουθενά δεν αναφέρεται η λέξη ΕΛΛΑΣ ή ΕΛΛΗΝΕΣ ή ελληνική γλώσσα. Και αυτό σε ένα άρθρο που καταλαμβάνει μεγάλο χώρο και έχει αναφορές για Αιγυπτίους, Κων/πολη, Χριστιανισμό και ότι γίνεται από 24 κράτη κ.ά.




Σταθερή, συνεχής και μεθοδευμένη προπαγάνδα προσπαθεί να εξαφανίσει την ελληνική ιστορία. Αλλά αυτή η ιστορία αποδεικνύει ότι όταν οι Έλληνες σηκώνουν όπλα, κάθε μαθηματικό υπολογισμό ξένων δυνάμεων τον κάνουν... σκόνη, όπως και το 1821 και το 1940. Το 1821 ο εχθρός της Ελλάδος ήταν βάσει αριθμών ο παντοδύναμος της εποχής στην περιοχή, αλλά δεν νίκησε, νικήθηκε.

Στην πρώτη δεκάδα Νέας Παραγωγής Διευθυντών Ελλάδος-Κύπρου, οι επτά είναι Διευθυντές της ΝΝ!

Ο κ. Γιάννης Κωστόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος και Πρόεδρος της Άλφα-Τράπεζας Πίστεως, επελέγη ΕΠΙΤΙΜΟ μέλος του Μητροπολιτικού Μουσείου της Νέας Υόρκης. Είναι ο πρώτος Έλληνας που ζει στην Ελλάδα και έτυχε αυτής της τιμής, με αφορμή την έκθεση "Η ΔΟΞΑ ΤΟΥ ΒΥΖΑΝΤΙΟΥ", που άνοιξε στις 11 Μαρτίου και θα διαρκέσει μέχρι τις 6 Ιουλίου 1997. Ο Γιάννης Κωστόπουλος με την αδελφή του Αναστασία έχουν αναλάβει ακόμα την οικονομική κάλυψη μιας από τις οκτώ πτέρυγες που ανακατασκευάζονται στο Μουσείο και θα στεγασθούν ελληνικά εκθέματα, τα οποία θα διασφαλίζουν "μια διαχρονική παρουσία της Ελλάδας και του Ελληνισμού άμεσα και έμμεσα", όπως δήλωσε στο ΒΗΜΑ ο κ. Κωστόπουλος. Η πτέρυγα θα φέρει το όνομα των γονέων του, Σπύρου και Ευρυδίκης Κωστόπουλου. Ένα άλλο όνομα μεγάλο που αναφέρεται στο Μουσείο είναι του Ωνάση, που έφτιαξε την βιβλιοθήκη. Η έκθεση θα έχει χιλιάδες επισκέπτες που θα δουν ότι υπάρχει "ΕΛΛΑΣ" και αυτό είναι σημαντικό για τους δύσκολους καιρούς των συμφερόντων... Μπράβο στον Έλληνα Γιάννη Κωστόπουλο, που δίνει αφορμή για μιμητές ΜΕΓΑΛΩΝ ΕΡΓΩΝ για την Ελλάδα όπως αυτό...



*Ο κ. Κωστόπουλος*

Το υπουργείο Εθνικής Οικονομίας προβλέπει πως ο πληθωρισμός στην Ελλάδα στο τέλος του 1997 θα είναι 5 ή 4,5%. Αυτός είναι ο κυβερνητικός στόχος, πάνω στον οποίο στηρίζεται και η εισοδηματική πολιτική της Ελλάδας.

Τα καθαρά κέρδη της Εθνικής Τράπεζας προ φόρων και προβλέψεων ανήλθαν σε 61,4 δισ. το 1996, έναντι 53,8 το 1995. Περισσότερα από 100 δισ. πρόκειται να ρίξει στην αγορά η Εθνική Τράπεζα για να χρηματοδοτήσει επιχειρηματικές δραστη-







*Ο κ. Θ. Καρατζάς*

ριότητες με επιτόκιο μικρότερο των δανείων σε συνάλλαγμα. Το νέο προϊόν που θα υλοποιήσει το πρόγραμμα λέγεται ΕΘΝΟΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ, όπως ανακοίνωσε ο Διοικητής της ΕΘΝΙΚΗΣ κ. Θ. Καρατζάς. Έτσι η πρώτη Τράπεζα της χώρας παρεμβαίνει δυναμικά και δημιουργικά στην ελληνική οικονομία, δείχνοντας ταυτόχρονα τη μεγάλη αποστολή της, που ακόμα δεν εξεπλήρωσε όπως έπρεπε...

Η Ελβετία, η χώρα με το υψηλότερο κατά κεφαλήν εισόδημα στην Ευρώπη, 6 χρόνια τώρα περνά μια οικονομική ύφεση. Κάθε μέρα σχεδόν γίνονται απολύσεις προσωπικού και η ανεργία ανέβηκε στο 5,7%. Το ξένο εργατικό δυναμικό αρχίζει και εκεί να μπαίνει σε φάση προβλήματος. Οι δρόμοι της Ζυρίχης, αν και καθαροί, δεν είναι πια ήσυχοι και ασφαλείς όπως παλιά, εξαιτίας κάποιων μειοψηφιών μεταναστών, Γιουγκοσλάβων, Αλβανών κ.λπ.

Η διεθνοποίηση της παγκόσμιας οικονομίας έχει πολλά συν και πλην για όλους. Παρ' όλα αυτά, οι επιχειρήσεις που εδρεύουν στην Ελβετία θα έχουν αύξηση κερδοφορίας από 20-60% το 1997.

Το 1996 η Ολλανδία πέτυχε ρυθμούς ανάπτυξης της τάξεως του 2,7%, ανάμεσα στους υψηλότερους της Ευρώπης. Η ανεργία κυμάνθηκε χαμηλά, γύρω στο 6,6%.

Διαμάχη ξέσπασε στα μέσα Ιανουαρίου μεταξύ Λίμπερτυ Λάιφ και Πανευρωπαϊκής στην Κύπρο. Αιτία ο ισχυρισμός της Πανευρωπαϊκής ότι κατέχει το 25% των μετοχών της Λίμπερτυ Λάιφ αντί του 16,75% που υποστηρίζει η Λίμπερτυ Λάιφ που ζήτησε παρέμβαση εισαγγελέα...

Σημαντικές πληροφορίες μπορεί να αντλήσει όποιος ενδιαφέρεται για τις τάσεις και τα πεπραγμένα των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων σε ευρωπαϊκό επίπεδο, μελετώντας την έκθεση πεπραγμένων της Comité Européen de Assurances (C.E.A.) στα Αγγλικά ή στη μετάφρασή της στα Ελληνικά, που επιμελήθηκε η Νομικός Σύμβουλος της Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων κ. Εύα Βαρουχάκη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Η προσφορά αυτού του έργου και της πληροφόρησης που δίνει η ΕΑΕΕ αξίζει συγχαρητηρίων· Γενικώς υπάρχει αρκετή πληροφόρηση, αλλά το πρόβλημα είναι πόσοι διαβάζουν και πόσοι παίρνουν αποφάσεις βασισμένες στα διεθνή δεδομένα και όχι σε συναισθηματικές συγκυρίες ή προσωρινές δυσκολίες. Σ' αυτό το τεύχος του ΝΑΙ υπάρχουν αρκετά θέματα με υπογραφή C.E.A. που αντλήσαμε για γενικότερο προβληματισμό απ' αυτή την εργασία-μετάφραση των πεπραγμένων της C.E.A.

Πολύ χοντρό παιγνίδι παίζεται με τα χρήματα των ασφαλιστικών ταμείων μεγαξύ Τραπεζών, ασφαλιστικών ταμείων, Αμοιβαίων Κεφαλαίων και κράτους. Το παιγνίδι άρχισε κάπου εκεί το 1989-90, με την έκδοση ΤΙΤΛΩΝ Ελληνικού Δημοσίου για να μαζευτεί χρήμα (εσωτερικός δανεισμός). ΔΕΚΟ και ασφαλιστικά ταμεία υποχρεώθηκαν να παίρνουν ΧΑΡΤΙΑ (ομόλογα κ.λπ.) και να δίνουν το ΖΕΣΤΟ ΧΡΗΜΑ τους. Όταν ήρθε η στιγμή να δώσει το κράτος αυτά που έγραφαν οι τίτλοι, έδωσε νέα ΧΑΡΤΙΑ, νέα ομόλογα... Έτσι τα ταμεία γέμισαν χαρτιά που υπόσχονται ΛΑΜΒΑΝΕΙΝ... Μετά το 1994, οι Τράπεζες άρχισαν να ξεφορτώνονται χαρτιά, πουλώντας τα στις ΔΕΚΟ και ασφαλιστικά ταμεία και γεμίζοντας κέρδη και χρήμα τα ταμεία τους. Τα ασφαλιστικά ταμεία έμειναν με χαρτιά-χωρίς λεφτά και στρέφονταν σε νέες αγοροπωλησίες με τις Τράπεζες, οι οποίες δίνουν στα ταμεία του Υπουργείου Οικονομικών χαρτιά αντί χρήμα... μέχρι που "ξύπνησαν" κάποιοι στο Δημόσιο, αφού βλέπουν ότι χρήμα δεν μπαίνει στα ταμεία του κράτους αλλά "χαρτιά", ενώ το χρήμα πάει στις Τράπεζες. Έτσι φτάσαμε στην τροπολογία του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας που ορίζει ότι μοναδική τράπεζα που μπορεί να διαχειρίζεται τα διαθέσιμα κεφάλαια των ταμείων είναι η Τράπεζα Ελλάδος, κόβοντας την ευχέρεια στις Τράπεζες να πωλούν ομόλογα Δημοσίου στο ΙΚΑ κ.λπ.



*Ο κ. Γ. Παπαντωνίου*

Η θύελλα διαμαρτυριών δείχνει το μέγεθος των ανωμαλιών σ' ένα τόσο ευαίσθητο τομέα, όπως τα ασφαλιστικά ταμεία. Η λύση είναι να αλλάξει το καθεστώς και τα ταμεία να αποδεσμευθούν, αλλά ποιος θα πει την αλήθεια στον λαό, όταν μέσα στη σύγχιση είναι τόσοι πολλοί που κερδίζουν... Η σύσταση ενός Αμοιβαίου Κεφαλαίου όλων των ταμείων και η δημιουργία μιας τράπεζας κοινωνικής ασφάλισης θίγει τα συμφέροντα των εμπορικών τραπεζών προς όφελος των εργαζομένων και αυτό πρέπει να προχωρήσει. Όσοι αντιδρούν στην ιδέα υπηρετούν κατά τη γνώμη μας σκοπούς ιδιωτικών συμφερόντων.

Στο ΒΗΜΑ της Κυριακής 2 Φεβρουαρίου 1997, η Αγνή Μπάλτσα, μια από τις μεγαλύτερες μεσοφώνους του Λυρικού Θεάτρου στον κόσμο, έδωσε μια συνέντευξη στον Θανάση Λάλα, μέσα απ' την οποία παίρνουμε μια γεύση, μια ματιά του μεγαλείου της ελληνικής ψυχής της, που συνεχίζει να δοξάζει την Ελλάδα μας στα πέρατα του κόσμου, μετά την άλλη μεγάλη μας, τη Μαρία Κάλλας. Η Αγνή Μπάλτσα γεννήθηκε στην Λευκάδα και η φωνή της "ξεχώρισε" απ' τα 6 της χρόνια, όταν ο δάσκαλος της είπε: "Έλα εδώ εσύ παιδί μου. Εσύ χαλάς όλη την κομπανία"! Λέει η ίδια το εξής: "Μέσα σε κανονικές φωνές, η ξεχωριστή φωνή φαντάζει
λάθος!



Έτσι είναι! Το λάθος δεν είναι πάντα λάθος! Λάθος είναι ό,τι ξεχωρίζει. Αλλά αυτό που ξεχωρίζει είναι το καμπανάκι στην ησυχία του χωριού, που βλέπει όλο το χωριό από το καθιερωμένο της καθημερινότητας και του στέλνει μήνυμα χαράς ή λύπης!" Πολλές φορές δημιουργικοί άνθρωποι υπέστησαν αυτό το μαρτύριο, να τους αποκαλούν "λάθος". Είναι πολλοί αυτοί που δεν άντεξαν την πεδιάδα κι ήθελαν να ανέβουν, να ξεχωρίσουν... Είναι πολλοί αυτοί που σαν μαθητές υπέστησαν την ειρωνεία του "φαντασμένου", του "φιλόσοφου", του "περίεργου", του "εξτρεμιστή"... Είναι πολλοί αυτοί που δεν άντεξαν την ισοπέδωση, τη μαζοποίηση, τα συνηθισμένα, τα κατεστημένα... Ας μη στενοχωριούνται οι "διαφορετικοί!"

Στην ίδια συνέντευξη, ρωτήθηκε η Αγνή Μπάλτσα για το "ποιος είναι φτωχός άνθρωπος και ποιος πλούσιος;" είπε:

"Φτωχός άνθρωπος είναι αυτός που δεν έχει να φάει, να ζήσει, που κυνηγάει την επιβίωση χωρίς να του έχει μείνει χρόνος να ονειρευτεί. Η μεγαλύτερη φτώχεια είναι η ανημποριά στο όνειρο. Πλούσιος είναι ο άνθρωπος που ζει με οράματα. Ο άνθρωπος που βλέπει τα όνειρά του να γίνονται πραγματικότητα. Ένας πολύ πλούσιος άνθρωπος είναι ο Χρήστος ο Λαμπράκης. Οραματίζεται και θέτει σε εφαρμογή το όραμά του, ενώ από θέση θα μπορούσε να πλήττει μέσα στην ιδέα 'Τι άλλο να κάνω; Όλα τα έκανα στη ζωή μου'. Πλούσιος είναι αυτός ο άνθρωπος που κάθε μέρα ξαναγεννιέται".

Ο Γενικός Αστυνομικός Διευθυντής Αττικής, κ. Ιωάν. Γεωργακόπουλος, υποστράτηγος Ελληνικής Αστυνομίας, απεκάλυψε σε συνέντευξή του στον Οικονομικό Ταχυδρόμο ότι η εγκληματικότητα παρουσιάζει μείωση ή στασιμότητα στο λεκανοπέδιο Αττικής και αυτό οφείλεται στη συνεχή δραστηριότητα της Αστυνομίας και των ανθρώπων της, που καταβάλλουν κάθε δυνατή προσπάθεια στο μέτρο των δυνατοτήτων τους. Σπάνια τα ΜΜΕ συγχαίρουν τις προσπάθειες αυτές και πολύ συχνά με λάθος παρατηρήσεις δυσκολεύουν το έργο των αστυνομικών (που έχουν και εξαιρέσεις) και που στο σύνολό τους είναι σημαντικοί στη διαφύλαξη ήρεμου κοινωνικού βίου. Η ελληνική αστυνομία και ο ασφαλιστικός κλάδος έχουν αναπτύξει καλές και δημιουργικές σχέσεις σε θέματα των κλάδων Αυτοκινήτου και Πυρός και ως έντυπο οφείλουμε να συγχαρούμε αυτούς που συνεργάζονται για το καλό των πολιτών και του κλάδου. Ο κ. Γεωργακόπουλος συμβουλεύει τους πολίτες της Αττικής να προασπίσουν τη ζωή και την περιουσία τους με κάθε πρόσφορο μέσο και νόμιμο τρόπο, σε συνεργασία με την αστυνομία.



*Ο κ. Ι. Γεωργακόπουλος*

Σε μελέτη που εκπόνησε ο Αναπληρωτής Καθηγητής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθήνας κ. Ν. Φράγκος για την περίοδο '90-'95, αναφέρει ότι το ποσό των καθαρών εκκρεμών ζημιών εκτιμάται ότι είναι περίπου 140 δισ. δρχ. και οι εταιρίες έχουν κάπου 62 δισ. Αυτό σημαίνει ότι το ποσοστό υποαποθεματοποίησης βρίσκεται γύρω στο 80% έναντι ενός λογικού ποσοστού 5-10%. Τι κάνει το υπουργείο; Έχει υπόνοιες ότι 20 περίπου εταιρίες κάνουν σοβαρές υποαποθεματοποιήσεις... Έδωσε και προθεσμίες σε 3 να τακτοποιήσουν τα ελλείμματα... Σαν να λέμε, υποπροστασία καταναλωτών ή υποτίμηση ρόλου...

Το 2030 θα υπάρχουν στη Γερμανία πάνω από 20 εκατ. άνω των 65 ετών, έναντι 12,5 σήμερα. Αν το σύστημα συντάξεων δεν αλλάξει, οι κρατήσεις φόρων για συντάξεις θα φθάνουν στο 25% των πραγματικών μισθών... Μεγάλα προβλήματα για όλους...

Οι υπερτιμολογήσεις και τα κυκλώματα που στέλνουν ασθενείς στο εξωτερικό δεν πλήττουν μόνο τα δημόσια νοσοκομεία, αλλά και τις ασφαλιστικές εταιρίες, που πληρώνουν παρόμοιες ιστορίες. Πού είναι η ένωση ασφαλιστικών εταιριών;

69 χώρες υπέγραψαν συμφωνία για την απελευθέρωση των παγκοσμίων τηλεπικοινωνιακών αγορών. Στην Ευρωπαϊκή Ένωση το άνοιγμα στην ελεύθερη αγορά θα γίνει από 1.1.1998 με κάποιες εξαιρέσεις, π.χ. στην Ελλάδα από 1.1.2003 υπό προϋποθέσεις, Λουξεμβούργο το 2000, Ιρλανδία το 1999, Πορτογαλία το 2000.

Διπλασίασε στο 1996 την περιουσία του ο ηλικίας 41 ετών ιδιοκτήτης της "Μάικροσοφτ" Μπίλ Γκέιτς, κάνοντάς την 29 δισ. δολάρια!



*Ο κ. Μπιλ Γκέιτς*

20 χρόνια κυκλοφορίας έκλεισε το περιοδικό "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ" (Μάρτιος 1977-Μάρτιος 1997). Στις σελίδες του αποτυπώθηκαν πρόσωπα, γεγονότα, εταιρίες, γνωστοί, ανώνυμοι, επώνυμοι, έχοντες, κατέχοντες και μη έχοντες και μη κατέχοντες... Στα πρώτα χρόνια κυκλοφορίας του, ο εκδότης του ΝΑΙ, Ευάγ. Σπύρου, έγραφε ένα άρθρο για τον κοινωνικό ρόλο της ασφάλισης και... "ψιλοπαρακινήθηκε" απ' τους πατέρα και γιο Γεράσιμο και Δημήτρη Ρουχωτά να ασχολείται λίγο περισσότερο με τα ασφαλιστικά δρώμενα. Δεν υπάρχει άνθρωπος ασχολούμενος με τα ασφαλιστικά που θα πει πως ΑΜΕΣΑ ή ΕΜΜΕΣΑ δεν παρακινήθηκε λίγο ή πολύ στην ασφαλιστική εργασία από το έργο της ασφαλιστικής αγοράς που εξέδωσε ο Γεράσιμος Ρουχωτάς και συνεχίζει επαυξάνοντας ο Δημ. Ρουχωτάς. Το ασφαλιστικό ΝΑΙ συγχαίρει το έργο της Ασφαλιστικής Αγοράς και ο εκδότης του ευχαριστεί για τη μεγάλη βοήθεια που έδωσε στον ίδιο και στους ασφαλιστές το αξιόλογο περιοδικό. Να τα χιλιάσει!




Και με την ευκαιρία να πούμε, επειδή κάποιοι αναρωτιούνται αν είναι πολλά τα κλαδικά ασφαλιστικά περιοδικά, ότι γι' αυτούς τους λίγους, που αναρωτιούνται ακόμα, είτε λίγα είτε πολλά είναι τα περιοδικά δεν έχει σημασία, αφού δεν διαβάζουν ΤΙΠΟΤΑ! Γιατί έστω και ένα να διάβαζαν θα καταλάβαιναν πως πρέπει να αλλάξουν νοοτροπία, να γίνει πιο σωστή η εταιρία τους, να γίνουν πιο ΕΝΤΙΜΟΙ με τους ασφαλιστές και πελάτες τους και κυρίως να συνεργάζονται με τα κλαδικά περιοδικά, για να τους μάθει και κανένας στην αγορά εργασίας, μήπως και πιάσουν δουλειά μετά... το κλείσιμο, τη συγχώνευση ή... την απόλυσή τους.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ, με τη συνεχή αναφορά της σε πρόσωπα και εταιρίες ΕΚΤΟΣ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ πέτυχε τουλάχιστον αυτό:

Να αποκτήσουν ΟΝΟΜΑ κάποιοι ανώνυμοι και κάποιοι άλλοι να έχουν και καλό μισθό, και όνομα, και μετοχές, κ.ά... και κάποιοι άλλοι, μέσα απ' την συνεχή αναφορά φωτογραφιών, συνεδρίων, εκδηλώσεων, ταξιδιών, ΣΥΓΚΡΑΤΗΣΑΝ τους ασφαλιστές τους στο επάγγελμα... Σίγουρα όχι μόνο με το έργο της "Ασφαλιστικής Αγοράς", αλλά ο ρόλος της, όπως και των άλλων κλαδικών περιοδικών, υπήρξε καθοριστικός κάποιες δύσκολες ώρες.

Συγχαρητήρια "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ".





Μετά την είσοδο της XIOSBANK μέσω του Bancassurance στον ασφαλιστικό χώρο, ακούσθηκαν και γράφηκαν πολλά "στρουθοκαμηλικά". Τώρα το τι ενόχλησε στην όλη ιστορία είναι γνωστό: Δεν είναι έτοιμη η ασφαλιστική αγορά για ανταγωνισμό, έχει συνηθίσει στο παρασκήνιο και στις φήμες. Μια καλή πρόταση είναι να βγουν όλα τα προϊόντα σε σύγκριση ΕΠΙ ΙΣΟΙΣ ΟΡΟΙΣ... Η αλλαγή ήρθε, αλλά μερικοί δεν πρόλαβαν να το μάθουν. Το γράφει και η εγκύκλιος 15479/11-2-97 της ΕΑΕΕ.



*Ο κ. Παγώνης*

Όσες εταιρίες έχουν καλές Δημόσιες Σχέσεις και ικανούς ανθρώπους στους τομείς Δημοσίων Σχέσεων και Διαφήμισης, έχουν και ανεβασμένες πωλήσεις. Αυτά πάνε μαζί. Δεν αγοράζουν εύκολα οι καταναλωτές, αν δεν γνωρίζουν την εταιρία και τα προϊόντα της. Η αυξητική πορεία των πωλήσεων της Αγροτικής Ζωής τα έτη 94-95-96-97 είναι αποτέλεσμα καλών δημοσίων σχέσεων και διαφήμισης. Και εδώ πρέπει να σημειώσουμε ότι όχι μόνο οι καταναλωτές επηρεάζονται θετικά ή αρνητικά, αλλά και οι πωλητές, θα λέγαμε, επηρεάζονται πολύ περισσότερο. Ο μέχρι πρότινος Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής, κ. Κ. Λάμπος, μαζί με τους συνεργάτες του στα τμήματα Δημοσίων Σχέσεων και Διαφήμισης, δούλεψαν με καλά αποτελέσματα στους τομείς αυτούς, με πάμπολλες εκδηλώσεις δημοσίων σχέσεων, χορηγίες, πρωτότυπες εκδόσεις, κ.λπ. και οφείλουμε να τους αναγνωρίσουμε ότι στους τομείς αυτούς έκαναν καλή δουλειά και η στρατηγική τους υπήρξε επιτυχής. Την Αγροτική Ζωής τη γνωρίζουν εύκολα οι Έλληνες σήμερα, την ξεχωρίζουν, τη θυμούνται και την εμπιστεύονται. Ανεξαρτήτως σχήματος που θα προκύψει μετά τους νέους ανασχεδιασμούς, πιστεύουμε ότι οι άνθρωποι της Αγροτικής Ζωής μπορούν να πετύχουν πολλά στο μέλλον.

Μήπως τα επενδυτικά προγράμματα που πωλούσαν οι ασφαλιστικές εταιρίες περνάνε στις τράπεζες και κάποιοι επιμένουν (λάθος) ακόμα ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν ΑΠΟΚΛΕΙ-ΣΤΙΚΟΤΗΤΑ;

Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων, στα πλαίσια για τα δέκα χρόνια του Συνδέσμου, βράβευσε σε ειδική τελετή στο ξενοδοχείο LEDRA MARRIOTT, την 20/2/97, τον εκδότη του ΝΑΙ κ. Ευάγγελο Γ. Σπύρου, για τη συμβολή, συνεισφορά και τους αγώνες του μέσω του περιοδικού για τον θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης, αλλά και για τη συμπαράστασή του στις επαγγελματικές δραστηριότητες των Συντονιστών.



*Ο κ. Ευάγ. Σπύρου*

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ θα είναι χορηγός της εκδήλωσης της ΕΕΔΕ στις 15-16 Απριλίου, στο 1ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ FORUM με θέμα Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΤΟ 2000, προβλήματα, τάσεις, προοπτικές.

Υπάρχει ένα ρητό χρήσιμο για τους "μεν" και για τους "δε". Γι' αυτούς που μένουν και γι' αυτούς που φεύγουν και επειδή γίνονται πολλές "μετακινήσεις" και αλλαγές, ας το θυμηθούμε: "Δρυός πεσούσης πας ανήρ ξυλεύεται", λέει το αρχαίο γνωμικό, που στα σημερινά λέει ότι "όταν πέσει το κλαρί καθένας το κλαρίζει". Ας το έχουν αυτό υπόψη οι έχοντες εξουσία και κατέχοντες, γιατί όλα γυρίζουν πάνω-κάτω και ο καθένας μπορεί να βρεθεί "απ' τα ψηλά στα χαμηλά" και το αντίστροφο. Ας θυμούνται μερικοί ότι είναι "προσωρινοί", ενώ οι πράξεις τους μόνιμα γραμμένες, χωρίς δυνατότητα διαγραφής ή αλλαγής. Προσοχή, για ένα όνομα ζούμε σ' αυτή την κοινωνία.

Αρνητικό ρεκόρ ωρών εργασίας κατέχουν οι Έλληνες εκπαιδευτικοί στην Ευρωπαϊκή Ένωση (βλέπε πίνακα). Έχουν τις λιγότερες ώρες εργασίας όχι μόνο σε σύγκριση με τους συναδέλφους τους Ευρωπαίους, αλλά και με τους Έλληνες δημοσίους υπαλλήλους (45 εβδομάδες x 35 ώρες = 1.575 ώρες) και τους ιδιωτικούς υπαλλήλους (45 εβδομάδες x 40 ώρες = 1.800 ώρες).

**Ώρες μαθημάτων στην Ευρώπη**

| Χώρες | Γυμνάσιο | Λύκειο |
|---|---|---|
| Γαλλία | 1.080 | 1.296 |
| Ιρλανδία | 1.049 | 1.140 |
| Λουξ/γο | 1.080 | 1.080 |
| Ολλανδία | 1.067 | 1.040 |
| Γερμανία | 1.050 | 1.050 |
| Βέλγιο | 1.031 | 1.031 |
| Δανία | 960 | 960 |
| Πορτογαλία | 925 | 925 |
| Αγγλία | 887 | 933 |
| Ιταλία | 900 | 900 |
| Ισπανία | 925 | 850 |
| Ελλάς | 735 | 892 |

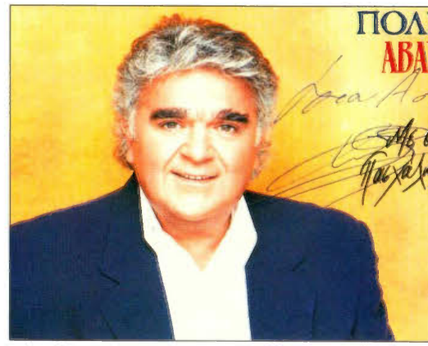
Πηγή: "Οικονομικός Ταχυδρόμος"



*Ο κ. Φ. Μπράβος*

Ο απολογισμός που έκανε για την INTERNATIONAL LIFE ο κ. Φ. Μπράβος στο ξενοδοχείο ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΑΝΙΑ έδειξε ότι σ' αυτή την εταιρία η υποδομή για μακροβιότητα της εταιρίας έγινε. Το τετραπλάσιο του κανονικού περιθώριο φερεγγυότητος, τα 240 εκατ. κέρδη στο 5ο έτος λειτουργίας της ασφαλιστικής επιχείρησης, η διεκπεραίωση του 97,5% των ζημιών, τα 2 δισ. αποζημιώσεων και τα 2 δισ. εισφορές στο κράτος δείχνουν σωστή διαχείριση και ποιότητα, στοιχεία που όποιος τα έχει αντέχει στο χρόνο. Και ο κ. Μπράβος έδειξε άλλη μια φορά ότι ξέρει να νικά τον χρόνο... δημιουργώντας έργο.

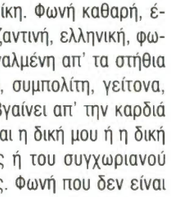
Παρέα με τους πρώτους της ALLIANZ βρέθηκα στις 14 Φεβρουαρίου '97 στο κέντρο ΠΟΛΙΤΕΙΑ-ΑΒΑΝΤΑΖ της Θεσσαλονίκης, όπου τραγουδούσε ο λαϊκός τραγουδιστής Πασχάλης Τερζής. Μετά από ένα θαυμάσιο και δημιουργικό συνέδριο, οι άνθρωποι της μεγάλης αυτής εταιρίας απ' όλη την Ελλάδα βρέθηκαν μαζί, τραγούδησαν, γλέντησαν και χόρεψαν ως τις πρωινές ώρες. Ο Πασχάλης Τερζής και η ομάδα καλλιτεχνών που ήταν μαζί του παρουσίασαν ένα θαυμάσιο πρόγραμμα, που έδειχνε ότι τουλάχιστον ξέρουν... καλά τη δουλειά τους και σέβονται τον πελάτη τους. Κάπου εκεί γύρω στις 2 τη νύχτα, ακούγοντας τη φωνή του Πασχάλη Τερζή, σκεπτόμουνα ένα σωρό πράγματα της εποχής μας. Στην πίστα και στα τραπέζια τρελός χορός τίναζε πάνω απ' τα βασανισμένα κορμιά την καθημερινότητα και την ψευτιά που κουβαλάνε οι άνθρωποι με τα φτιασίδια και τα προσχήματα. Η μεταλλική σαν δίκοπο μαχαίρι φωνή του τραγουδιστή έκοβε στα δύο θαμμένες πίκρες και μελαγχολίες που έφραζαν το δρόμο στη χαρά. Η κυματιστή φωνή του στο τρεμόσβησμά της χάνονταν σαν παράξενη



ΗΧΩ στα βάθη των πολιτισμών και λαών που έζησαν στη Θεσσαλονίκη. Φωνή καθαρή, έντιμη, ανατολίτικη, βυζαντινή, ελληνική, φωνή φιλική, γνώριμη, βγαλμένη απ' τα στήθια ενός αγαπητού φίλου, συμπολίτη, γείτονα, συναδέλφου. Σαν να βγαίνει απ' την καρδιά του καθένα, σαν να 'ναι η δική μου ή η δική σου, ή του φίλου μας ή του συγχωριανού μας ή του γείτονά μας. Φωνή που δεν είναι "άστατη", φωνή που δεν είναι "σκάρτη". Τραγούδι γνήσιο, που τραγουδιέται με φαντασία και δεν γίνεται "τυπική διαδικασία". Φεύγοντας απ' το κέντρο τον συγχάρηκα για τη δουλειά του και του ζήτησα μια φωτογραφία. Μου 'δωσε μια για τον γιο μου και μία "αφιερωμένη στους ασφαλιστές". Κάποιοι άλλοι στέλνουν τον κόσμο στους γιατρούς και τα νοσοκομεία. Ο τραγουδιστής Πασχάλης Τερζής, τους τραγουδά και τους στέλνει ν' αγαπήσουν, να χορέψουν, να τραγουδήσουν, να κλάψουν κι ήρεμοι να πάνε στη δουλειά ή στο σπίτι τους.
Να 'ναι καλά ο άνθρωπος και να τραγουδά. Φέτος θα τραγουδά την Άνοιξη, στην Αθήνα.

Η πρόβλεψη για την πορεία των Ασφαλειών το 1997 είναι ότι θα συνεχισθούν οι συνενώσεις δυνάμεων, οι συγχωνεύσεις και εξαγορές. Ο ανταγωνισμός θα ρίξει τα έσοδα και τα ασφάλιστρα. Οι συναλλαγματικές διαφορές και διακυμάνσεις θα είναι και η αδυναμία ελέγχου όλων των μεγάλων ομίλων της Ευρώπης.

Ο κ. Θ. Παπαγεωργίου Α' Υποδιοικητής της ΑΤΕ, σε συνέντευξή του στο περιοδικό Bancassurance World, δήλωσε ότι έχει ολοκληρωθεί μελέτη για την κυκλοφορία ενός ακόμη χρηματοπιστωτικού εργαλείου της ΑΤΕ, που είναι το Leasing γης και που θα βοηθήσει στη μεταβίβαση και αξιοποίηση αγροτικής γης.


*Ο κ. Θ. Παπαγεωργίου*

Στην αγορά κυκλοφορούν αυτοκίνητα με σήματα εταιριών που έκλεισαν. Και ανασφάλιστα και επικίνδυνα και ανεύθυνα και ανεξέλεγκτα... Σαν όπλα αλβανικής προελεύσεως...

Τι θα το κάνει ο L. Varriale το κτήριο της "ΘΕΜΙΣ", γωνία Βασ. Σοφίας και Παπαδιαμαντοπούλου στο ΝΙΜΙΤΣ;

60 χρόνια το ασφαλιστικό συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΔΗΣ Α.Ε. λειτουργεί στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, στηρίζοντας ιδιώτες και επιχειρήσεις με αξιοπιστία και εξειδίκευση και κυρίως με ποιότητα και συνέπεια.

Δεχθήκαμε πολλά συγχαρητήρια απ' όλη την Ελλάδα, απ' τον ασφαλιστικό χώρο αλλά και από άγνωστους εκτός του χώρου μας, που έτυχε να διαβάσουν στο προηγούμενο τεύχος μας τα ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ και το θέμα για τα τσιγάρα και ευχαριστούμε όλους εκείνους που μας έγραψαν ή τηλεφώνησαν.

"Η ελληνική γλώσσα είναι μια προστασία απ' τη γρήγορη διείσδυση των ξένων στην Ελλάδα", παρατήρησε εύστοχα ο κ. Ι. Δελένδας στο συνέδριο της ALLIANZ. Ο συνετός αυτός άνθρωπος κάνει πολύ σωστές αναλύσεις και παρατηρήσεις για τα ασφαλιστικά και όχι μόνο δρώμενα της χώρας μας, όταν μιλά. Να και ένα παρήγορο μήνυμα και μεγάλο σωσίβιο που δίνει η γλώσσα μας, που μάλλον θα μας σώσει και σε άλλα θέματα. Η ελληνική γλώσσα, που τόσα έδωσε στον κόσμο όλο και που τόσο την κακομεταχειρίσθηκαν ανά τους αιώνες, δυστυχώς, οι Έλληνες...


*κ. Δελένδας*

8.000 άτομα υπλογίζεται ότι καλλιεργούν χασίς στην Αλβανία. Η προμήθεια σε σπόρους έγινε μέσω Ελλάδος και Ιταλίας.

Η βασική κρατική σύνταξη, που εισήχθη για πρώτη φορά το 1908 στη Βρετανία, κινδυνεύει να μεταφερθεί σε ιδιωτικές εταιρίες. Η συντηρητική κυβέρνηση της Βρετανίας, στις 5 Μαρτίου, έδωσε σε δημοσιότητα προτάσεις της που οδηγούν στη σταδιακή κατάργηση της κρατικής σύνταξης. Τα άτομα από εδώ και πέρα ας φροντίζουν μόνα τους για τη σύνταξή τους...

Μετά τη ρύθμιση της Κυβέρνησης που αφαιρεί τα ασφάλιστρα από το φορολογητέο εισόδημα των ασφαλισμένων, έπεσε ο τζίρος στις ομαδικές ασφάλειες κατά 40%.

Νέος Γενικός Διευθυντής στην Ευρωπαϊκή Πίστη από 1-2-97 είναι ο κ. Γ. Ζάχος, που εργάζεται στην εταιρία από το 1980. Η Ευρωπαϊκή Πίστη μπαίνει στην κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών μετά από μία μακροχρόνια και σκληρή προσπάθεια 18 ετών. Μέσα σ' αυτά αύξησε το ενεργητικό της 452 φορές, τα κέρδη της 958 φορές, την ακίνητη περιουσία 5.352 φορές, το δίκτυο πωλήσεων 73 φορές, τα αποθέματα 658 φορές και τον αριθμό ασφαλισμένων 40 φορές. Η είσοδος στο χρηματιστήριο είναι ένα νέο ξεκίνημα για μια νέα πορεία αυτού του σύγχρονου οργανισμού.


*Ο κ. Γ. Ζάχος*

Η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ παρουσίασε παραγωγή ασφαλίστρων το 1996 8,8 δισ., σε εποχή αναδιοργάνωσης, δείγμα του τι μπορεί να κάνει στο μέλλον, όταν μπουν σε λειτουργία όλοι οι μηχανισμοί δράσης του Bancassurance. Ο κ. Καπουράνης, σεμνός και ήρεμος "από φυσικού" του, δεν "μίλησε" ακόμα για όλα όσα προγραμματίζονται και μπήκαν σε εφαρμογή. Σύντομα όμως θα "μιλήσει" με το έργο του και τα αποτελέσματα, που προβλέπονται θεαματικά. Εκεί, στη METROLIFE ξέρουν να στοχεύουν καλά, να περιμένουν και να εργάζονται σκληρά, υπομονετικά και με ποιότητα θαυμαστή για τόσο νέα εταιρία... Υπάρχει μεράκι και φιλότιμο πολύ, που το βλέπουν μερικοί και... "ζηλεύουν"... Νικητές θα είναι για άλλη μια φορά οι άνθρωποι της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ.


*Ο κ. Καπουράνης*

Διάβασα στα κλαδικά περιοδικά στην Οικονομική Ασφαλιστική, στην

Ανέβηκαν οι πωλήσεις ΟΛΩΝ των 10 πρώτων εταιριών σουπερμάρκετ στο 1996, κάτι που δείχνει ότι ο Έλληνας ψωνίζει και ουδέποτε σ' αυτά τα ζητήματα... Έχει κρίση. Ο Μαρινόπουλος είναι πρώτος σε πωλήσεις με 180 δισ. έναντι 145 το 1995, ο Βερόπουλος δεύτερος με 146 δισ. έναντι 126 δισ. το '95. Ακολουθούν Ατλάντικ 120 ('96), Βασιλόπουλος 90 δισ. (78), Continent 90 δισ. (75), Τροφό 96 δισ. (56), METRO 57 δισ. (55), ΠΕΝΤΕΑ 48 δισ. (41), Μασούνης 46 δισ. (38)








Και το θέμα και η επιλογή ζωγράφου και η στιγμή είναι επιτυχή, σχετικά με το νέο γραμματόσημο των ΕΛΤΑ που εικονίζει τον μεγάλο πολιτικό Ανδρέα Γ. Παπανδρέου. Ο λαός θέλει πάντα τα σύμβολά του και τους ηγέτες του να του θυμίζουν μεγάλες ιδέες, που τον βγάζουν απ' την καθημερινότητα και τη λησμονιά. Εξαιρετική η δουλειά του ζωγράφου Θεοχάρη Τούμπα, που με απλότητα και σαφήνεια αναδεικνύει τον τιμημένο ηγέτη. Η αξία δεν είναι μόνο καλλιτεχνική αλλά και πολλαπλών επιδιώξεων εντός και εκτός Ελλάδος.

ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ, στην Ασφαλιστική Αγορά, στο Ασφαλιστικό Marketing και το ΝΑΙ τη διαφήμιση της INTERAMERICAN με τίτλο "INTERAMERICAN - ΑΣΦΑΛΩΣ ΚΑΙ ΜΕ ΔΙΑΦΟΡΑ", για τις πρωτιές της INTERAMERICAN σε εμπιστοσύνη, εγγύηση, εξασφάλιση και αξιοπιστία, δηλαδή πρωτιά σε ασφάλιστρα ζωής, αποθέματα, περιουσία και παροχές προς τους ασφαλισμένους, που δημοσιεύει η διαφημιστική εταιρία BOLD/O & M, και περιμένω να δω αν ΔΙΑΦΩΝΕΙ κάποιος... επειδή κυκλοφορούν πολλοί πρώτοι στο χώρο μας, σπάζοντας τα ρεκόρ Γκίνες με το παγκόσμιο ρεκόρ "Πρώτος" να είναι πολλοί πρώτοι... Τρελαθήκαμε τελείως... Σήμερα μία είναι η πρώτη και το όνομά της: INTERAMERICAN.

14.237 ήταν οι ακάλυπτες επιταγές του Ιανουαρίου 1997, έναντι 9.833 τον Ιανουάριο 1996 και 38.733 συναλλαγματικές.

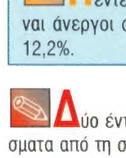
Ο νέος Διευθύνων Σύμβουλος του ΑΣΤΕΡΑ κ. Κ. Φιλίππου εργάζεται 22 χρόνια στον ΑΣΤΕΡΑ.

Ο Τριαντάφυλλος Λυσσιμάχου, ο νέος άνθρωπος της Αγροτικής, είχε μισοκλείσει συμφωνία "για κάπου αλλού" και μιλάμε για μεγάλη συμφωνία, αλλά προτιμώντας... ΕΛΛΗΝΙΚΑ,


*κ. Τρ. Λυσσιμάχου*

σκέφθηκε για την... Ελλάδα να δοκιμάσει... Αγροτικά και Ελληνικά. Βέβαια κάποιοι νομίζουν ότι στις Αγροτικές θα συμβούν ομαλές διαδικασίες κ.λπ. Ο Τριαντάφυλλος είναι "έξω απ' τα συνηθισμένα" και όπως όλα τα τριαντάφυλλα έχει και "αγκάθια"... Να προσέχουν μερικοί, μήπως "τσιμπηθούν". Οι στρατηγικές είναι ήδη βαλμένες απ' την ΑΤΕ και το τρένο έβαλε μπροστά τις μηχανές... Σίγουρα κάποιοι θα το χάσουν.

Ένας υπέροχος άνθρωπος έφυγε από κοντά μας και τον κόσμο μας, ο αγαπητός ΣΤΕΛΙΟΣ ΑΥΓΙΚΟΣ (1928-1997) του Διομήδους. Διετέλεσε μέλος διαφόρων αθλητικών και κοινωνικών σωματείων, διευθυντής ιδιωτικής επιχείρησης δερμάτων, του τουριστικού Γραφείου ΠΕΛΟΨ και διευθυντής του υποκαταστήματος INTERAMERICAN στην πλατεία Συντάγματος, στην Όθωνος 6. Χιλιάδες ανθρώπους βοήθησε μ' όποιο τρόπο μπορούσε. Με χρήματα, με γνωριμίες, με ενθάρρυνση, με προσωπική εργασία. Απ' όπου κι αν πέρασε, ό,τι κι αν έκανε, άφηνε πίσω του ένα χαμόγελο, μια απλοχεριά, μια αρχοντιά. Ήταν σπάταλος στο να συμπαρασταθεί, να συμπονέσει, να δώσει, να αμείψει, να ευχαριστήσει τους άλλους, φίλους, συγγενείς, συναδέλφους και υπαλλήλους του. Υπήρξε πρωτεργάτης στο θεσμό των Διευθυντών 'υποκαταστημάτων και πονούσε πολύ για το καλό των ασφαλιστών. Αγάπησε πολύ την εταιρία του και το έργο του συνεχίζεται απ' τα παιδιά του Μάγδα και Διομήδη. Η γυναίκα του και τα παιδιά του ας νιώθουν ελάφρυνση στον πόνο του ταξιδεμού του, με την σκέψη ότι έφυγε άξιος και δυνατός, αφήνοντας τόσες καλές στιγμές και τόσα καλά στους γύρω του. Αιωνία η μνήμη του αγαπητού "κυρίου Αυγίκου"... του "κυρίου Στέλιου"...



Πέντε εκατομμύρια Γερμανοί είναι άνεργοι αυτή την εποχή. Ποσοστό 12,2%.

Δύο έντυπα δημοσίευσαν αποσπάσματα από τη συνέντευξη του Δημ. Κοντομηνά που έδωσε στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και κανένα δεν αναφέρθηκε στην πηγή που πρωτοδημοσίευσε τη συνέντευξη, ούτε τον δημοσιογράφο που πήρε τη συνέντευξη... Δεν πειράζει, οι χιλιάδες αναγνώστες μας γνωρίζουν καλά τι γίνεται και γιατί...

Με νέο λογότυπο θα βγει η ΕΘΝΙΚΗ και με στόχο τα 110 δισ. στο '97.

Γύρω στον Αύγουστο προβλέπεται να κλείσει νομικά η συγχώνευση ΕΘΝΙΚΗΣ - ΑΣΤΕΡΑ.

Αξιόλογη πρωτοβουλία ανέλαβε κάποιος γνωστός και παθιασμένος Διευθυντής Πωλήσεων για τη δημιουργία πρωτότυπου ασφαλιστικού οικισμού σε Κυκλαδικό νησί. Στόχος η απόκτηση σπιτιού σε αιγαιοπελαγίτικο χώρο, η δημιουργία ενός τόπου συνάντησης, ανάπαυσης, φιλίας και ανανέωσης σ' ένα ελληνικό, συναδελφικό περιβάλλον, ανάλογο του κύρους και του υψηλού επιπέδου επικοινωνίας και ζωής των επιτυχημένων. Οι τυχεροί σε πρώτη φάση δεν θα ξεπερνούν τους 50. Λεπτομέρειες σύντομα.

Ο Γιώργος Παϊκόπουλος, Επιθεωρητής της ΕΘΝΙΚΗΣ, ήταν ο άνθρωπος της βραδιάς συνάντησης Επίλεκτων ΕΘΝΙΚΗΣ ασφαλιστικής, στην οποία αναλυτικά θα αναφερθούμε στο επόμενο τεύχος. Σάρωσε όλα τα βραβεία!


*Ο κ. Γ. Παϊκόπουλος*

Πάνω από ένα δισεκατομμύριο είναι η παραγωγή ανά εργάσιμη ημέρα του Αμοιβαίου Κεφαλαίου της INTERAMERICAN! Οι άνθρωποί της πραγματοποίησαν μόνο στο πρώτο τρίμηνο '97 παραγωγή 95 δισ!. Και στον κλάδο Ζωής η αύξηση του διμήνου σε σχέση με το '96 ήταν 43%! Η πρωταγωνίστρια ασφαλίστρια της πρωταγωνίστριας εταιρίας, η κ. Βούλα Κασφίκη, μέλος του διεθνούς οργανισμού MILLION DOLLAR ROUND TABLE, πραγματοποίησε στο πρώτο τρίμηνο ως ασφαλίστρια παραγωγή 300.000.000 δρχ. σε ασφάλιστρα, από 50 περίπου συμβόλαια! Στο διεθνή οργανισμό MDRT υπολογίζεται ότι θα γίνουν μέλη άλλοι 35 ασφαλιστές της INTERAMERICAN που συγκεντρώνουν προϋποθέσεις εγγραφής, αφού κατέκτησαν τις επιδόσεις που δίνουν το δικαίωμα εγγραφής μέλους. Η υπεροχή σε γνώση, η υπεροχή σε ικανότητες και η υπεροχή σε επαγγελματική απόδοση άνοιξαν τις πόρτες για διεθνείς κατακτήσεις στους INTERAMERICAN...ούς. Ο Δημήτρης Κοντομηνάς δεν αντέχει να είναι δεύτερος σε κανένα επίπεδο και αυτό το έμαθαν καλά και οι άνθρωποί του.


*κ. Βούλα Κασφίκη*





ING GROUP

Μια λιτή προσέγγιση - σαν συνέντευξη - του κ. Τάκη Καραλή στον εκδότη του ΝΑΙ Βαγγέλη Σπύρου

# ΤΑΚΗΣ ΚΑΡΑΛΗΣ

## *Το "λιοντάρι" που μιλά ελληνικά!*



### ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΑ - ΤΟ ΟΝΕΙΡΟ ΤΗΣ ΝΝ!

*Οι Έλληνες ασφαλιστές της Nationale-Nederlanden που, με επικεφαλής τον κ. Τάκη Καραλή, Πρόεδρο και Γενικό Διευθυντή, ανέβασαν την εταιρία τους στην Νο 1 θέση των διεθνών ασφαλιστικών εταιριών στην Ελλάδα, είναι σήμερα ο μεγάλος πρεσβευτής της χώρας μας στον παγκόσμιο οργανισμό του ING-GROUP, ένα δυνατό λιοντάρι που συμπεριφέρεται λιονταρίσια και μιλά Ελληνικά. Με την ευκαιρία του Πανελληνίου Συνεδρίου τους, αρχές Απριλίου '97, το ΝΑΙ προσπάθησε να κάνει μια προσέγγιση στον δημιουργό αυτού του φαινομένου της ΝΝ, που δίνει νέες διαστάσεις στην ασφάλεια και ανοίγει νέους ορίζοντες για τους ασφαλιστές.*



Ο κ. Καραλής Παναγιώτης του Αθανασίου γεννήθηκε σε δύσκολες εποχές για την Ελλάδα, το 1943, πήρε πτυχίο Μαθηματικού από τη Φυσικομαθηματική Σχολή Αθηνών, έγινε αναλογιστής, είχε ασφαλιστική σταδιοδρομία, με την NEW REINSURANCE στη Γενεύη (1972 - 76) με την ΕΘΝΙΚΗ (1976-80), και το άστρο του ανέτειλε το 1980 στον ελληνικό ασφαλιστικό μας ουρανό με το ξεκίνημα της Nationale-Nederlanden στην Ελλάδα από την θέση του Γενικού Διευθυντού και νόμιμου αντιπροσώπου της.

Η εταιρία εισήλθε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά το 1980 με την εξαγορά της "ΠΡΟΟΔΟΣ ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΑΕ". Το 1982 ιδρύθηκε το υποκατάστημα της NATIONALE-NEDERLANDEN LEVENSVERZEKENING MIS N.V. Το φαινόμενο της ΝΝ στην Ελλάδα υπήρξε μοναδικό. Μέσα σε μια 15ετία εδραιώθηκε και αναγνωρίστηκε σαν κορυφαία διεθνής ασφαλιστική εταιρία.

Η ανάπτυξη της εταιρίας στηρίχθηκε στο δικό της έμψυχο δυναμικό. Δημιούργησε ανθρώπους με πάθος, με ενθουσιασμό, με θετική σκέψη, ικανούς να στηρίξουν τη δομή της εταιρίας, ικανούς να σταθούν στο πλευρό του πελάτη τους, να συμβάλουν στην ανάπτυξή της και να κάνουν την ΝΝ Ελλάδος εταιρία παράδειγμα στους συνεργάτες του ομίλου ING στις άλ-

λες χώρες, μετά την επιλογή της για εφαρμογή ενός πιλοτικού Bancassurance project.

Ήταν 16 Μαρτίου 1996 όταν ο Πρόεδρος του Συμβουλίου Διοίκησης του ING κ. A. Jacobs, απευθυνόμενος σ' αυτό το δυναμικό πωλήσεων, έλεγε: "Σας επιλέξαμε γιατί πιστεύουμε σε σας. Έχετε άριστη πορεία, επαγγελματισμό και αφοσίωση. Τα αποτελέσματα του πιλοτικού Bancassurance project στην Ελλάδα θα είναι σπουδαία για τη διεθνή πρόοδο της έννοιας των ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Θα εφαρμόσουμε ό,τι έχουμε μάθει στην Ελλάδα και σε άλλα μέρη του κόσμου".

Η Nationale-Nederlanden μεγάλωσε με αυτοπεποίθηση, με γνώσεις τεχνικές και διοικητικές και, κυρίως, με την αγάπη και το σεβασμό για τον πελάτη και συνεργάτη της.

Ο Τάκης Καραλής απ' το ξεκίνημα της εταιρίας υπήρξε πιστός στις αρχές του, δίκαιος με τους συνεργάτες του, αυστηρός στις επιλογές του, ήρεμη δύναμη που βήμα-βήμα νικούσε τα εμπόδια και τις δυσκολίες, σε προσωπικό και εταιρικό επίπεδο.

Πάνω απ' όλα και όλους υπήρχε και υπάρχει η εταιρία, η ομάδα, το κοινό συμφέρον για το οποίο έδινε και δίνει την ψυχή του, ώστε ο κάθε συνεργάτης, πελάτης ή φίλος να βλέπει ξεκάθαρα ότι υπάρχει ζεστασιά και πραγματικό ενδιαφέρον για τον άνθρωπο.

Όλοι περίμεναν αυτό που εδικαιούντο. Τίποτα παραπάνω, τίποτα λιγότερο και, φυσικά, μέσα από την οργάνωση και τις δομές της εταιρίας, ώστε όλοι να παίξουν "μ' ανοιχτά χαρτιά" και να ξέρουν τι επιδιώκουν και γιατί. Αυτό ίσως πρέπει να επισημανθεί και να... αντιγραφεί από τον ανταγωνισμό και τις εταιρίες που θέλουν να κρατήσουν τους συνεργάτες κοντά τους. Όταν υπάρχουν κανόνες λειτουργίας που τηρούνται από όλα τα μέρη, τότε η νέα παραγωγή και η διατηρησιμότητα ακολουθούν με ανοδική τάση.

Ο Τάκης Καραλής, σαν πτυχιούχος Μαθηματικός είναι άνθρωπος που του αρέσουν οι αριθμοί, το μέτρημα της απόδοσης, το μέτρο της επιτυχίας. Γι' αυτό και παροτρύνει τους ανθρώπους του να βάζουν νούμερα, να βάζουν στόχους, να ξεπερνούν μετρήσιμους στόχους.

Όσες φορές έτυχε να παραβρεθώ σε συναντήσεις του με ασφαλιστές, τον ακούω να υπενθυμίζει ότι "ο ασφαλιστής νιώθει ευχαριστημένος όταν βλέπει στόχους, αριθμούς, παραγωγή". Είναι ένα άλλο μήνυμα κι αυτό για τους εκπαιδευτές και Managers. Κανένας δεν πετυχαίνει αν δεν έχει συγκεκριμένο δρόμο να περπατήσει. Οι ασφαλιστές που έχουν κανόνες και αριθμούς πετυχαίνουν καλύτερα.

Ένα άλλο που συνηθίζει να υπενθυμίζει ο Τάκης Καραλής είναι αυτό που μας είπε πρόσφατα σε μια εκδήλωση υποκαταστήματος:

"Κύριε Σπύρου, ο πελάτης είναι τουλάχιστον το ίδιο έξυπνος με τον ασφαλιστή. Δεν γελιέται ο πελάτης. 10% τον πείθει το προϊόν, 30% τον πείθει ο τρόπος που τα λέει ο ασφαλιστής, 60% τον πείθει αυτό που βλέπει στα μάτια και στο παρουσιαστικό του ασφαλιστή, αν ο ασφαλιστής πιστεύει σ' αυτό που κάνει και το προϊόν που πουλάει.

Οι πελάτες μας βλέπουν τους ανθρώπους μας και τους εμπιστεύονται επειδή βλέπουν ότι η ψυχή τους είναι δοσμένη στην υπηρεσία των πελατών".

Η NN προσπάθησε κάτω απ' την ηγεσία του Τάκη Καραλή να βγάλει ασφαλιστές που είναι ολοκληρωτικά δοσμένοι στην υπηρεσία του πελάτη και της εταιρίας τους. Είναι παθιασμένοι και φανατισμένοι ασφαλιστές, με πίστη ότι τα χρήματα που παίρνουν απ' τον πελάτη τα παίρνουν για να τα διαχειρισθούν σωστά και αποδοτικά, σαν καλοί χρηματοπιστωτικοί σύμβουλοι, που είναι πρώτοι, που είναι αστέρια, που φαίνονται ότι είναι επιτυχημένοι, που φαίνονται όταν προσφέρουν υπηρεσίες, που θέλουν να φαίνονται όταν καλούνται να αποδείξουν πόσο καλές είναι οι υπηρεσίες τους. Δεκαπέντε δισ. έφτασαν τα μερίσματα που δικαιούνται οι ασφαλισμένοι, ενώ περίπου 10 δισεκατομμύρια έδωσαν σε αποζημιώσεις οι άνθρωποι της NN, στο 1996. Και οι πελάτες του τους ανταπέδωσαν την εκτίμησή τους, ανοίγοντας 12.000 νέους λογαριασμούς στην Τράπεζά τους, αγοράζοντας 8.500 πιστωτικές κάρτες ανεβάζοντας στα 40 δισ. τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Ζωής και Γενικών, αυξάνοντας κατά 68% τα Αμοιβαία Κεφάλαια, με 90 δισ. ενεργητικό και το σύνολο των αποθεμάτων υπέρ ασφαλισμένων στα 69 δισ.!

Μέσα απ' τη συνέντευξη που ακολουθεί, φαίνεται ο άνθρωπος Τάκης Καραλής, που μιλά λίγο αλλά κάνει πολύ έργο.

Λιτός, επιγραμματικός, σεμνός, χρησιμοποιεί το "εμείς" περισσότερο από το εγώ. Μιλά για τους άλλους παρά για τον εαυτό του. Μιλά για όλους, μιλά με μακροπρόθεσμες προοπτικές, μιλά για καριέρα, για επαγγελματίες, και αποφεύγει την προσωρινότητα, τη λεπτομέρεια, την εξαίρεση, τα πρόσκαιρα οφέλη.

Ο κ. Τάκης Καραλής είναι ένα "συν ένα" για την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, είναι μια ήρεμη δύναμη στη μάχη για ένα καλύτερο μέλλον των ασφαλιστών και ένα πρότυπο για μίμηση εκείνων που θέλουν ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΑ.

Η Nationale-Nederlanden Ελλάδος, με ηγέτη τον κ. Τάκη Καραλή, είναι ακόμη ένα δυνατό ελληνικό ΠΑΡΩΝ και μια ελληνική ΦΩΝΗ στα διεθνή κέντρα αποφάσεων του παγκόσμιου οργανισμού ING, που όταν πράττει ή μιλά δεν μιλά μόνο για ασφάλειες.

Οι Έλληνες πελάτες και ασφαλιστές πιστεύουν ότι στο πρόσωπο του κ. Τάκη Καραλή έχουν έναν καλό ΠΡΕΣΒΕΥΤΗ της χώρας τους, που πολλά μπορεί να προσφέρει στις χιλιάδες που τον εμπιστεύονται και όχι μόνο.

***Ερ.: Κύριε Καραλή, γεννηθήκατε στα δύσκολα χρόνια της εποχής του 40-45, όταν τίποτε δεν υπήρχε να εγγυηθεί το παρόν και το μέλλον, όταν ξένοι κατακτητές αποφάσιζαν για την τύχη μας. Μεγαλώσατε στα εφηβικά και φοιτητικά σας χρόνια σε περιβάλλον έντονου μετασχηματισμού, στην πολιτική, στην ιστορία, στην κοινωνία, στην οικονομία. Σήμερα έχετε ηγετική θέση στην εταιρία***





Nationale-Nederlanden · POSTBANK · ING BANK
ING AMERICA LIFE · ING BARINGS · BARINGS
ING TRUST · Mercantile Mutual · ING CONSULTANTS
vola · Excelsior Insurance Members The Netherlands Insurance Companies · CW. Lease
ING FATUM · ING CAPITAL · FIDUCRE N.V.
SECURITY LIFE · Peerless Insurance Members The Netherlands Insurance Companies · SOUTHLAND LIFE
Indiana Insurance Members The Netherlands Insurance Companies · DE VADERLANDSCHE · ナショナル・ライフ保険
Netherlands Life Insurance · Halifax Insurance · BELAIR INSURANCE COMPANY
ING REAL ESTATE · Tiel Utrecht verzekeringen · ING SEGUROS
runoto LEASING · NN Financial · Nationale-Nederlanden životní pojišťovna
ING INSTITUTIONAL MARKETS · NMS SPAARBANK · ING SVILUPPO
ING LEASE · First of Georgia Members The Netherlands Insurance Companies · The Netherlands Insurance Companies Members ING Group
LIFE OF GEORGIA · NVB · CENE · VICTORIA-VESTA
WELVAERT FINANCIERINGEN · CM · Gunco · Westland/Utrecht
Western Union Insurance · DE NATIONALE BORG · LE GROUPE COMMERCE Compagnie d'assurances
Blue Cross Medical Consultancy · DUNABANK RT · Algemene Zeeuwse verzekeringen
美商衆治亞人壽 · RVS · ING MERCANTILE MUTUAL BANK

***NATIONALE-NEDERLANDEN και σαν Μέλος του INTERNATIONALE-NEDERLANDEN GROUP "κρατάτε" την ελληνική σημαία και παρουσία εντός και εκτός Ελλάδος στα πλαίσια των χρηματοοικονομικών δραστηριοτήτων σας. Τι σημαίνει για σας και την Ελλάδα η Nationale-Nederlanden;***

Απ.: Η Nationale-Nederlanden ξεκίνησε στην Ελλάδα το 1980. Στα 17 χρόνια που μεσολάβησαν καταβάλαμε μεγάλες προσπάθειες, χρειάστηκε μεγάλη επιμονή, υπομονή και προσωπικές θυσίες για να φθάσουμε εδώ που είμαστε σήμερα. Πάνω από όλα όμως είχαμε ένα όραμα και αυτό το όραμα ακολουθήσαμε όλα αυτά τα χρόνια, να γίνει η Nationale-Nederlanden η εταιρία που σέβεται και εκτιμά η ελληνική και ξένη ασφαλιστική αγορά, που εμπιστεύονται 500.000 έλληνες ασφαλισμένοι. Αυτό σημαίνει για μας Nationale-Nederlanden.

***Ερ.: Οι ξένοι συνάδελφοί σας πώς βλέπουν τους Έλληνες ασφαλιστές;***

Απ.: Στον μεγάλο διεθνή Όμιλό μας οι Έλληνες ασφαλιστές χαίρουν ιδιαίτερης εκτίμησης για τα επιτεύγματά τους και αυτό είναι μια πρόσθετη αιτία υπερηφάνειας για μας.

***Ερ.: Οι ασφαλιστές του ING Group αντιγράφουν κάτι από τους Έλληνες ασφαλιστές της Nationale-Nederlanden;***

Απ.:Σε επίπεδο εταιριών έχουμε δώσει πολλά από την εμπειρία μας, τις γνώσεις μας και τις δομές μας και έχουμε εξίσου πάρει πολλά. Άλλωστε ένα από τα βασικά πλεονεκτήματα ενός μεγάλου Ομίλου είναι η ανταλλαγή γνώσεων και πείρας. Αρκεί να σας πω ότι αυτή τη στιγμή το μοντέλο πωλήσεων της Nationale-Nederlanden Ελλάδος το εφαρμόζουν σε μία αδελφή εταιρία του Βελγίου.

***Ερ.: Μιλήστε μας λίγο για το ελληνικό Bancassurance της Nationale-Nederlanden και για την επιλογή της Nationale-Nederlanden Ελλάδος να είναι η χώρα - πιλότος για προγράμματα παροχής ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.***

Απ.: Η επιλογή της Nationale-Nederlanden Ελλάδος να χρησιμεύσει σαν χώρα πιλότος οφείλεται κυρίως στο δυναμικό και επιτυχημένο δίκτυο πωλήσεών μας. Στο σύντομο διάστημα που εφαρμόζουμε το Bancassurance είμαστε πολύ ικανοποιημένοι. Αρκεί να σας πω ότι σε λιγότερο από ένα χρόνο έχουμε περίπου 12.000 λογαριασμούς πελατών και 8.500 πιστωτικές κάρτες.

***Ερ.: Εκτός της "εξαγωγής" των εμπειριών και μεθόδων σας, υπάρχει πρόβλεψη για "εξαγωγή" στελεχών σας εκτός Ελλάδος για ανάπτυξη εργασιών;***

Απ.: Τέτοια πρόβλεψη υπάρχει, θα είναι βέβαια μεγάλη τιμή για στελέχη μας να κληθούν να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους και σε άλλες χώρες. Ο Όμιλός μας επεκτείνεται συνεχώς σε πολλούς τομείς και σε πολλές χώρες. Οι ανάγκες για επάνδρωση των νέων εταιριών είναι συνεχής και η πείρα των στελεχών μας, ύστερα από 17 χρόνια είναι αξιόλογη.

***Ερ.: Οι "άνθρωποί" σας των πωλήσεων είναι όλοι σε φάση ανάπτυξης και κυρίως στην επιτυχία νέων εργασιών. Έχετε σχέδια και κανονισμούς εξασφάλισής των, όταν "τα άλογα κούρσας" γεράσουν;***

Απ.: Η εταιρία φροντίζει και για τους παλαίμαχους. Ήδη έχουμε αναγγείλει και εφαρμόζουμε από πέρυσι ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα συνταξιοδότησης, παράλληλα με διάφορες παροχές. Από το δίκτυο πωλήσεων έχουμε ήδη τους πρώτους συνταξιούχους.

***Ερ.: Γενικά βλέπετε ότι οι Έλληνες ασφαλιστές είναι επαγγελματικά εξασφαλισμένοι στην καριέρα τους ή ότι ζουν στην ανασφάλεια πουλώντας ασφάλειες; Υπάρχουν θεσμοί και δομές ικανοποιητικές;***

Απ.: Η εξασφάλιση έρχεται με τη διάρκεια ασκήσεως του επαγγέλματος. Όσο καλοί και να είναι οι θεσμοί και οι δομές, δεν μπορεί κάποιος να θεωρήσει τον εαυτό του εξασφαλισμένο όταν ασκεί ένα επάγγελμα μόνο για δύο - τρία ή πέντε χρόνια. Μία από τις επιδιώξεις μας στην NN ήταν να πείσουμε τους συνεργάτες μας στις πωλήσεις ότι μπορούν να κάνουν καριέρα στο επάγγελμα αυτό.

***Ερ.: Οι εταιρίες που εργάζονται στην Ελλάδα έχουν δομές και κανόνες λειτουργίας κατά μέσο όρο "ανεκτές" και επιπέδου καλού; Τι ταλαιπωρεί την ελληνική αγορά;***

Απ.: Η απάντηση στην ερώτησή σας χρειάζεται ολόκληρη πραγματεία. Όμως θα μείνω σε δύο σημεία. Οι δομές και οι κανόνες λειτουργίας των εταιριών βελτιώνονται με ταχύτατο ρυθμό, δεν μπορούμε άλλωστε να κάνουμε αλλιώς. Οι εξελίξεις, η Ευρωπαϊκή Ένωση, η αύξηση του ανταγωνισμού μάς κηνυγούν συνεχώς. Όμως το περίεργο στην Ελλάδα είναι ότι η αγορά ταλαιπωρείται και από εξωγενείς παράγοντες, όπως είναι οι συνεχείς αλλαγές στους κανόνες λειτουργίας, η αλλαγή των οικονομικών δεδομένων, των φορολογικών και πολλά άλλα.

***Ερ.: Η Nationale-Nederlanden είναι "εντός ή εκτός" ελληνικών δεδομένων; Πόσο επηρεάζει το "σύστημα";***

Απ.: Η Nationale-Nederlanden Ελλάδος είναι μια εταιρία που φτιάχθηκε από Έλληνες και επανδρώθηκε και λειτουργεί με Έλληνες. Οι προσπάθειές μας είναι και με τη βοήθεια της τεχνογνωσίας του Ομίλου να βρισκόμαστε ένα βήμα μπροστά. Ως τώρα η προτίμηση των ασφαλισμένων μας δείχνει ότι το επιτυγχάνουμε.

***Ερ.: Ποιο είναι το μεγάλο πρόβλημα στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά αρχές 1997;***

Απ.: Η εξέλιξη και πώς αυτή θα επιτευχθεί, αυτό όμως ήταν το πρόβλημα και πέρυσι και πρόπερσι. Οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι ζωντανοί οργανισμοί που ο καθένας ακολουθεί τον δρόμο που χαράζουν οι διοικήσεις του.

***Ερ.: Συμμερίζεσθε την άποψη του κ. Μιλτιάδη Νεκταρίου, Γενικού Διευθυντή της ΕΘΝΙΚΗΣ, ότι αυτή την εποχή γίνονται "συνενώσεις δυνάμεων" στην ασφαλιστική αγορά, με τις κινήσεις συγχωνεύσεων και εξαγορών, ή πιστεύετε μια άλλη άποψη που λέει ότι αποβάλλονται από την αγορά αυτοί που δεν έχουν προδιαγραφές λειτουργίας; Μήπως πιθανόν έχετε μια διαφορετική γνώμη για την τύχη των πιο πολλών εταιριών στην Ελλάδα;***

Απ.: Στη συνέχεια της προηγούμενης ερώτησής σας ποιες εταιρίες θα ακολουθήσουν την οδό των συγχωνεύσεων ή εξαγορών και ποιες θα αναγκαστούν να διακόψουν τη λειτουργία τους είναι αποτέλεσμα της στρατηγικής που χάραξαν οι διοικήσεις εδώ και πολλά χρόνια. Βέβαια παρατηρούμε και πολλές εταιρίες που δεν έχουν στρατηγική, αυτές δεν έχουν και μέλλον.

***Ερ.: Μπορούν οι κρατικές ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες να ανταγωνισθούν τις μεγάλες πολυεθνικές της Ευρωπαϊκής Ένωσης τα επόμενα δύσκολα χρόνια;***

Απ.: Βεβαίως και μπορούν, έχουν τις προϋποθέσεις γι' αυτό. Θα ήταν κρίμα να μην μπορέσουν να σταθούν επάξια στον στίβο του ανταγωνισμού. Το τι πρέπει να κάνουν θα το αποφασίσουν οι ίδιες.

***Ερ.: "Αντιγράφετε" κάτι από τον τρόπο δουλειάς ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών;***

Απ.: Χρησιμοποιείτε τον όρο ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες. Εμείς το διαχωρισμό σε ελληνικές και ξένες εταιρίες δεν τον κάνουμε. Κάνουμε τον διαχωρισμό σε καλές και λιγότερο καλές εταιρίες. Από τις καλές εταιρίες προσπαθούμε να διδαχθούμε.

***Ερ.: Προβλήματα ανταγωνισμού έχετε;***

Απ.: Ο ανταγωνισμός είναι μέσα στους κανόνες του παιχνιδιού και τον αντιμετωπίζουμε. Προβλήματα μας δημιουργεί μόνον ο αθέμιτος ανταγωνισμός. Όχι μόνον σε μας αλλά σε όλη την ασφαλιστική αγορά. Ευχή και προσπάθειά μας είναι αυτό το είδος ανταγωνισμού να μειωθεί, αν όχι να εκλείψει.

***Ερ.: Λένε στην αγορά ότι είναι δύσκολο να φύγει ασφαλιστής σας και να ζητήσει μεταγραφή για άλλη εταιρία "ό,τι κι αν του τάξουν". Τι τους "δένει" κοντά σας;***

Απ.: Εμμέσως έχω απαντήσει στην ερώτησή σας από τα προηγούμενα. Θα ήθελα να τονίσω όμως ότι στην Nationale-Nederlanden πρωταρχικός μας στόχος είναι ο άνθρωπος. Δίνουμε ιδιαίτερη σημασία στους ανθρώπους μας και σ' αυτούς δεν εντάσσουμε μόνο τους ασφαλιστές μας αλλά και όλους τους εργαζομένους μας. Δεν υπάρχει προσπάθεια που να μην κάνουμε προκειμένου να δόσουμε διέξοδο και προοπτική στα σχέδιά τους.

***Ερ.: Το 1996 επτά στους δέκα πρώτους Διευθυντές της χώρας ήταν Διευθυντές της Nationale-Nederlanden. Ποιό είναι το κίνητρο και μυστικό της επιτυχίας;***

Απ.: Δεν υπάρχει απλή συνταγή ή μυστικό επιτυχίας. Υπάρχει προσπάθεια, υπάρχει κόπος, υπάρχει αλληλεκτίμηση, υπάρχει σεβασμός, υπάρχουν κανόνες και δομές που έγιναν για να τηρούνται και όχι να παρακάμπτονται. Προσθέστε όλα αυτά σε μια αυστηρή επιλογή των ανθρώπων και ίσως έχετε την απάντηση στο ερώτημά σας.

***Ερ.: Ευχαριστώ πολύ κ. Καραλή, για το χρόνο που διαθέσατε και την αγάπη σας. Συμπτωματικά, ίδια εποχή ΜΑΡΤΙΟ - ΑΠΡΙΛΙΟ 1991, στο τεύχος 10 του "ΝΑΙ" είχαμε συνέντευξή σας και 6 σελίδες παρουσίαση της Nationale-Nederlanden. Πιστεύατε τότε ότι το περιοδικό ΝΑΙ "θα βοηθήσει στη βελτίωση της ασφαλιστικής συνειδήσεως και στην καλύτερη κατανόηση των ασφαλιστικών θεμάτων". Έξι χρόνια μετά διαπιστώσατε κάτι τέτοιο; Ποια είναι η σημερινή σας άποψη για το ασφαλιστικό ΝΑΙ;***

Απ.: Αυτά που έλεγα το 1991 τα κάνατε πράξη. Μέσα από τις σελίδες του ΝΑΙ και δείξατε γνώση των ασφαλιστικών θεμάτων και βοηθήσατε στην βελτίωση των συνθηκών της λειτουργίας της ασφαλιστικής αγοράς.
Επίσης, το ΝΑΙ είναι ένα βήμα από το οποίο ακούστηκαν πολλά και ενδιαφέροντα για τη δουλειά μας. Εύχομαι να συνεχίσετε να βοηθάτε και να καταγράφετε τα επιτεύγματα του τόσο ζωντανού και παραγωγικού κλάδου μας.

*ΜΑΡΤΙΟΣ 1997*

***ΜΑΡΤΙΟ - ΑΠΡΙΛΙΟ 1991, στο τεύχος 10 του "ΝΑΙ" είχαμε συνέντευξή***



# Κεφαλαιαγορά ΚΑΙ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ



**ΘΕΟΔΩΡΟΥ Ν. ΠΑΝΤΑΛΑΚΗ**
Υποδιοικητή Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος

Είναι γνωστό σε όλους ότι η ελληνική κεφαλαιαγορά στερείται βάθους, κάτι που περιορίζει τη δυνατότητά της να παίξει σημαντικό ρόλο στην υποστήριξη και επιτάχυνση της αναπτυξιακής διαδικασίας. Επίσης στερείται θεσμικής ωρίμασης, γεγονός που την εμποδίζει να αναπτυχθεί σε κριτή της επιχειρηματικής αποτελεσματικότητας. Το γενονός αυτό περιορίζει το ενδιαφέρον των θεσμικών επενδυτών και κυρίως αυτών του εξωτερικού.

Δεν είμαστε βέβαια η μόνη χώρα με αυτό τον προβληματισμό για το ρόλο της κεφαλαιαγοράς και το πώς μπορεί να τον εκπληρώσει. Μπορούμε να αναφερθούμε σε τρία μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης που αντιμετωπίζουν ανάλογα προβλήματα: τη Γερμανία, τη Γαλλία και την Ιταλία. Οι κεφαλαιαγορές αυτών των τριών χωρών χαρακτηρίζονται επίσης από έλλειψη βάθους, από ανεπαρκή πληροφόρηση των επενδυτών, καθώς και από περιορισμένο, εν συγκρίσει με το μέγεθος των οικονομιών τους, διεθνές επενδυτικό ενδιαφέρον.

Οι χώρες που ανέφερα είναι βέβαια σε υψηλότερο επίπεδο ανάπτυξης και τεχνολογικής προόδου από την Ελλάδα. Πάρα ταύτα η ανεπάρκεια των κεφαλαιαγορών τους καθίσταται σημαντικό ανταγωνιστικό μειονέκτημα υπό τις σημερινές συνθήκες. Σήμερα η Deutsche Telekom αναζητεί τα αναγκαία κεφάλαια για τη μετοχοποίησή της από τις διεθνείς καφαλαιαγορές, μιας και δεν μπορεί να βασιστεί στον εγχώριο Γερμανό επενδυτή. Στη δε Γαλλία και Ιταλία η περιορισμένη διαφάνεια των εκεί κεφαλαιαγορών έχει επιτρέψει να περάσουν απαρατήρητες λανθασμένες επιχειρηματικές επιλογές για σειρά ετών, υπονομεύοντας την ανταγωνιστικότητα σημαντικών επιχειρηματικών ομίλων.

Οι κεφαλαιαγορές της Γαλλίας, της Γερμανίας και της Ιταλίας, όπως έχουν κοινές αδυναμίες με την ελληνική κεφαλαιαγορά, έτσι συμμερίζονται και την κύρια κοινή αιτία αυτών των αδυναμιών - την ασθενή παρουσία των θεσμικών επενδυτών και δη των συνταξιοδοτικών ταμείων.

Δεν υπάρχει αμφιβολια πια σήμερα ότι η δυναμική παρουσία των συνταξιοδοτικών ταμείων αποτελεί κύριο χαρακτηριστικό και θεμέλιο λίθο των ώριμων και αποτελεσματικών κεφαλαιαγορών.

Τα συνταξιοδοτικά ταμεία, ως θεσμικοί επενδυτές ισχύος και με αποκλειστική αποστολή την απόδοση ικανοποιητικών συντάξεων και αποδόσεων στα μέλη τους, έχουν τη δύναμη και το καθήκον να απαιτήσουν:

1. Από την κεφαλαιαγορά, διαφανείς και αποτελεσματικές διαδικασίες.
2. Από τις εισηγμένες επιχειρήσεις, σαφείς επενδυτικές επιλογές και ικανό management.

Οι εξειδικευμένες ανάγκες των συνταξιοδοτικών ταμείων συμβάλλουν με τη σειρά τους στην παραγωγή καινοτόμων εργαλείων διαχείρισης, όπως των παθητικών στρατηγικών, βασισμένων σε επιδόσεις, γενικών δεικτών και της χρήσης παραγώγων σε επενδύσεις χαρτοφυλακίου σε τρίτες χώρες.

Πρέπει επίσης να αναφερθεί ότι επειδή τα συνταξιοδοτικά ταμεία, κατά κύριο λόγο, αποδίδουν σε εκτεταμένο χρονικό διάστημα τις τοποθετήσεις των μελών τους υπό μορφή συντάξεων, μπορούν να έχουν και έναν ανάλογα μακροπρόθεσμο επενδυτικό ορίζοντα. Προσδίδουν έτσι σταθερότητα στην κι φαλαιαγορά και διαθέτουν κεφαλαιοι χικούς πόρους σε επιχειρήσεις με μα κροπρόθεσμο ορίζοντα απόδοσης.

Επιπροσθέτως τα συνταξιοδοτικά τα μεία εδραιώνουν με τις τοποθετήσει τους τη ρευστότητα της κεφαλαιαγο ρας, δηλαδή την ικανότητα μεγάλω συναλλαγών με μικρές διαταραχές στι τιμές και με μικρό κόστος. Βελτιωμέν διαφάνεια, management επιχειρήσεω υπόλογο στον επενδυτή και αυξημέν ρευστότητα είναι με τη σειρά τους α τρεις παράγοντες που επιτρέπουν τη προσέλκυση όγκου διεθνών επενδυτ κών κεφαλαίων σε μια τοπική κεφαλαιαγορά.

Αξίζει εδώ, για να αποκτήσουμε μία ε κόνα της τάξης μεγέθους, να αναφερθούμε στη συμβολή των συνταξιοδοτικών ταμείων στην ανάπτυξη της κεφαλαιαγοράς της Χιλής, μιας χώρας σε παρόμοιο στάδιο ανάπτυξης με αυτό της Ελλάδος.

Στη Χιλή, το 1995, τα συνταξιοδοτικά ταμεία (18 τον αριθμό) είχαν επενδεδυμένα κεφάλαια 23 δισ. $, εκ των οποίων το 45% ήταν επενδεδυμένο σε κρατικούς τίτλους, 40% σε μετοχές και εταιρικά ομόλογα εταιριών της Χιλής και το 12% σε αλλοδαπές κινητές αξίες σταθερού εισοδήματος. Το υπό διαχείριση ενεργητικό των Χιλιανών funds είναι σήμερα περίπου ισόποσο του 50% του ΑΕΠ της χώρας. Τα Χιλιανά συνταξιοδοτικά ταμεία έπαιξαν σημαίνοντα ρόλο στις ιδιωτικοποιήσεις της Χιλής, αγοράζοντας από το 10% μέχρι και το 35% των νέων εκδόσεων.

Τα συνταξιοδοτικά ταμεία όμως δεν πρέπει να μπουν στην κεφαλαιαγορά για να βοηθήσουν μόνο αυτήν, αλλά για να βοηθηθούν τα ίδια και τα μέλη τους. Σε παγκόσμιο επίπεδο αλλά κυρίως σε ώριμες, ανεπτυγμένες κοινωνίες η πτώση της γεννητικότητας, συνδυαζόμενη με την αύξηση του μέσου όρου ζωής και το διευρυνόμενο κόστος ιατρικής περίθαλψης, καθιστά ανέφικτη τη διατήρηση συστημάτων συναταξιοδοτικής ασφάλισης "pay as you go", δηλαδή συστημάτων σαν αυτό που επικρατεί στη χώρα μας. Τέτοια συστήματα απαιτούν ολοένα και μεγαλύτερες αφαιμάξεις από το δημόσιο προϋπολογισμό και τους εργοδότες. Αυτού του είδους η στήριξη/χρηματοδότηση με τη σειρά

Πηγή: "ΔΕΛΤΙΟΝ" ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 1996



της επιδρά αρνητικά στην οικονομική ανάπτυξη, δημιουργώντας ακριβό χρήμα και επιβαρύνοντας τις επιχειρήσεις με μη ανταγωνιστικό κόστος εργασίας.

Τα συστήματα "pay as you go" με άλλα λόγια μειώνουν το παραγωγικό δυναμικό μιας χώρας τη στιγμή ακριβώς που αυτό καλείται να καλύψει τις ανάγκες ενός ολοένα αυξανόμενου πληθυσμού συνταξιούχων.

Η αντιμετώπιση ακριβώς αυτού του φαινομένου έχει οδηγήσει σειρά κυβερνήσεων στο να επιτρέψουν στα συνταξιοδοτικά ταμεία να διαχειρίζονται ενεργά τις καταβεβλημένες συνταξιοδοτικές εισφορές και να ανταποκρίνονται στις υποχρεώσεις προς τα μέλη τους με το προϊόν αυτής της διαχείρισης. Ουσιαστικά τα συνταξιοδοτικά ταμεία με αυτό τον τρόπο παίζουν τον ρόλο χρηματοοικονομικών διαμεσολαβητών που συλλέγουν και επενδύουν κεφάλαια για την απώτερη καταβολή πληρωμής στα μέλη τους υπό τη μορφή συντάξεων. Τα μέλη των συνταξιοδοτικών ταμείων με τη σειρά τους ανταλλάσσουν εισφορές με συντάξεις στην τιμή της μακροχρόνιας απόδοσης της αγοράς κεφαλαίου.

Αν και έχει δημιουργηθεί πληθώρα διαφορετικών συστημάτων, μπορούμε να αναφερθούμε σε τρία κύρια παραδείγματα - της Χιλής, της Ολλανδίας και του Ηνωμένου Βασιλείου αντίστοιχα:

- Στη Χιλή, όλοι οι μισθωτοί καταβάλλουν υποχρεωτικά περί το 10% του μισθού τους σε συνταξιοδοτικά ταμεία της επιλογής τους. Μπορούν να μεταφέρουν τις εισφορές τους από ένα συνταξιοδοτικό ταμείο σε ένα άλλο, αλλά σε κάθε περίπτωση, δεν μπορούν να "μοιράσουν" τις εισφορές τους σε παραπάνω από ένα ταμείο τη φορά. Το ύψος της σύνταξης που καταβάλλεται στον ασφαλιζόμενο εξαρτάται από τον όγκο και την απόδοση του επενδεδυμένου κεφαλαίου του, δηλαδή το ύψος των εισφορών του και την απόδοση του συνταξιοδοτικού ταμείου στο οποίο επέλεξε να τις τοποθετήσει. Σε περίπτωση όμως που αυτή η απόδοση δεν εξασφαλίζει την προκαθορισμένη ελάχιστη σύνταξη, η διαφορά καλύπτεται από κρατικούς πόρους.
- Στην Ολλανδία, υπάρχουν είτε κλαδικά συνταξιοδοτικά ταμεία, η συμμετοχή στα οποία μπορεί να είναι υποχρεωτική μέσα από συλλογικές συμβάσεις, είτε ταμεία μεμονωμένων εταιριών.
- Στο Ηνωμένο Βασίλειο, 70% των μισθωτών είναι ενταγμένοι σε συνταξιοδοτικά ταμεία, 50% των οποίων είναι σε ταμεία μεμονωμένων εταιριών. Υπάρχει η βασική σύνταξη, η οποία, σε περίπτωση χρεοκοπίας ενός ταμείου, καταβάλλεται από την Κοινωνική Πρόνοια.

Αντιλαμβάνεστε ότι ένας τέτοιος ρόλος των συνταξιοδοτικών ταμείων απαιτεί σημαντικές καινοτομίες και στο κανονιστικό πλαίσιο. Οι καινοτομίες αυτές εντοπίζονται σε δύο περιοχές:

1. σε αυτήν που αφορά την φορολογία και
2. σε αυτήν που αφορά τις επενδυτικές παραμέτρους και τους κανονισμούς εντός των οποίων ασκούν διαχείρηση των συνταξιοδοτικών εισφορών τα συνταξιοδοτικά ταμεία.

Κατά κανόνα οι συνταξιοδοτικές εισφορές των εργαζομένων σε χώρες με ανεπτυγμένα συνταξιοδοτικά ταμεία εκπίπτουν της φορολογίας, όχι όμως και οι συντάξεις, που αντιμετωπίζονται ως εισόδημα. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα την ανάπτυξη των θεσμικών επενδύσεων από συνταξιοδοτικά ταμεία σε μετοχές και την αντίστοιχη μείωση της σημασίας των ιδιωτών επενδυτών και των απλών αμοιβαίων καφαλαίων. Η φορολογική αυτή αντιμετώπιση χρησιμοποιείτια και ως κίνητρο για την αποταμίευση, με σκοπό τη διατήρηση υψηλών όρων διαβίωσης κατά τη συνταξιοδοτική ηλικία.

Όσον αφορά τις επενδυτικές παραμέτρους, αλλού υπάρχουν συγκεκριμένοι περιορισμοί και αλλού όχι, ανάλογα με το βαθμό ανάπτυξης της αγοράς.

Στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ολλανδία η διαχείριση ακολουθεί τον κανόνα του "σώφρονος ανδρός" - το λεγόμενο prudent man rule - χωρίς να επιβάλλονται αναλογίες (ratios) όσον αφορά τη διασπορά των επενδυτικών επιλογών (μετοχές, κρατικές ή εταιρικές ομολογίες, αγορές του εξωτερικού, αναδυόμενες αγορές).

Στη Χιλή αντίθετα εφαρμόζεται σειρά σύνθετων ratios, σύμφωνα με την κατάταξη κινδύνου κινητών αξιών που διαμορφώνεται από σχετική επιτροπή. Σχετική έρευνα της World Bank για το συνταξιοδοτικό σύστημα της Χιλής καταλήγει στο συμπέρασμα ότι στα πλαίσια της εμπειρίας των αναπτυσσομένων χωρών, με την απουσία ισχυρών και διαφανών κεφαλαιαγορών, με τον υποχρεωτικό χαρακτήρα του συστήματος συνταξιοδότησης και με την έλλειψη εξοικείωσης των ασφαλιζόμενων στα συνταξιοδοτικά ταμεία με επενδύσεις κεφαλαιαγοράς, οι λεπτομερείς επενδυτικοί κανόνες που ισχύουν για τα συνταξιοδοτικά ταμεία της Χιλής μάλλον δικαιολογούνται, εφόσον όμως αναπροσαρμόζονται με έναν ευέλικτο και έγκαιρο τρόπο, ούτως ώστε να λάβουν υπόψη τους την εξέλιξη και τη διευρυνόμενη ωρίμανση του συστήματος.

Σε θέματα εποπτείας, στις περισσότερες χώρες υπάρχει ένας υπεύθυνος οργανισμός, στον οποίο τα συνταξιοδοτικά ταμεία υποχρεούνται σε τακτά χρονικά διαστήματα να παρέχουν πληροφόρηση σχετικά με τις επενδύσεις τους, τις τακτές εισφορές των μελών και την αναλογιστική τους εικόνα.

Στη Χιλή αυτός ο οργανισμός έχει σημαντική διοικητική αυτονομία, κύρος και αρμοδιότητες ανάλογης υφής με αυτές μιας ανεξάρτητης κεντρικής τράπεζας.

Στο Ηνωμένο Βασίλειο υπάρχει διασπορά στην εποπτεία και οι trustees των συνταξιοδοτικών ταμείων είναι οι τελικοί υπεύθυνοι για τη χρηστή και σώφρονα διαχείριση των εισφορών των μελών τους.

Σε κάθε περίπτωση, είναι κρίσιμης σημασίας το φορολογικό καθεστώς να ενθαρρύνει τη συνταξιοδοτική αποταμίευση στην κατεύθυνση των τοποθετήσεων σε συνταξιοδοτικά ταμεία και το εποπτικό πλαίσιο να παρέχει επαρκή εξασφάλιση στα μέλη αυτών των ταμείων.

Στα πλαίσια των παραπάνω, ποιες μπορεί να είναι οι περαιτέρω ενέργειες; Πιστεύω ότι πρέπει να επανεξετάσουμε το ασφαλιστικό μας σύστημα.

Η οικονομία μας, οι επιχειρήσεις και οι ασφαλισμένοι δεν μπορούν να αντέξουν σε περαιτέρω αύξηση του ήδη υψηλού κόστους του συστήματος. Πρέπει κατ' αρχήν να διαχωρίσουμε τη διαχείριση σε Ταμεία Υγείας και Συνταξιοδοτικά Ταμεία. Στη συνέχεια θα ήταν σκόπιμο να ορίσουμε ότι τα ταμεία αυτά, οι πόροι των οποίων θα προέρχονται από εισφορές του κράτους, των επιχειρήσεων και των εργαζομένων, θα παρέχουν την ελάχιστη σύνταξη (εθνική

σύνταξη) και το ελάχιστο επίπεδο υπηρεσιών υγείας (εθνικό σύστημα υγείας).
Παράλληλα θα πρέπει να προχωρήσουμε σην ενοποίηση όλων των ταμείων στον τομέα αυτό, ενώ με φορολογικά και άλλα κίνητρα θα επιτρέψουμε τη λειτουργία κλαδικών, εταιρικών και ιδιωτικών ταμείων (στα πλαίσια λειτουργίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων), τα οποία θα παρέχουν σε ανταποδοτική βάση υπηρεσίες υγείας και συντάξεις.
Οι εισφορές στα ταμεία αυτά είτε θα είναι διμερείς (επιχειρήσεις και εργαζόμενοι), είτε θα είναι μονομερείς (μόνο εργαζόμενοι), ανάλογα με το επιθυμητό ύψος της σύνταξης από τον κάθε εργαζόμενο.
Της τομής αυτής στο ασφαλιστικό μας σύστημα πρέπει να προηγηθεί η ελευθερία στη διαχείριση των ασφαλιστικών ταμείων και η ίδρυση οργάνου εποπτείας.
Η ελευθερία στη διαχείριση των ασφαλιστικών ταμείων επιβάλλει εκτός των άλλων τη δυνατότητά τους να συγκροτούν ίδια ή ομαδικά αμοιβαία κεφάλαια. Σε αυτό το πλαίσιο τα ταμεία θα μπορούν να δεχθούν προσφορές για το management των επενδυτικών κεφαλαίων από εξειδικευμένες εταιρίες διαχείρισης ή τράπεζες.
Επισημαίνεται πάντως ότι ταυτόχρονα με την ελευθερία στη διαχείριση πρέπει να προσδιοριστεί το εποπτικό όργανο που θα επιβλέπει τα συνταξιοδοτικά ταμεία εφοδιασμένο με επαρκείς γνώσεις επενδύσεων στις αγορές χρήματος και κεφαλαίου, υπό το πρίσμα της αναλογιστικής ισορροπίας. Στόχος του εποπτικού οργάνου θα πρέπει να είναι η διαμόρφωση των επενδυτικών παραμέτρων εκείνων που μπορούν να εξασφαλίσουν την ισορροπία μεταξύ επενδυτικού κινδύνου και απόδοσης, σύμφωνα με τις ανάγκες των ταμείων για την καταβολή συντάξεων στα μέλη τους, καθώς και η εν συνεχεία τήρηση των κανόνων που θα κριθεί ότι πρέπει να διέπουν τη διαχείρισή τους. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τη σωστή λειτουργία της διαχείρισης και την προστασία των ασφαλισμένων, οι οποίοι θα πρέπει να μπορούν να έχουν κρίση για τον τρόπο που ασκείται η διαχείριση. Κάτι τέτοιο θα μπορούσε να επιτευχθεί με την ελευθερία επιλογής ή αλλαγής ασφαλιστικού ταμείου από τους ασφαλισμένους.
Υπό αυτές τις προϋποθέσεις, μπορούν να τεθούν τα θεμέλια της αναβάθμισης της ελληνικής κεφαλαιαγοράς, της εξυγιάνσης του συνταξιοδοτικού μας συστήματος και της ενίσχυσης της αναπτυξιακής διαδικασίας στη χώρα μας. Οι πολλαπλές αυτές ωφέλειες του εκσυγχρονισμού της διαχείρισης των συνταξιοδοτικών ταμείων μπορούν να γίνουν κτήμα μας.
Υπάρχει πλέον η συσσωρευμένη διεθνής εμπειρία σε αυτήν τη κατεύθυνση και μάλιστα από χώρες σε διαφορετικά στάδια ανάπτυξης. Η ελληνική κεφαλαιαγορά και χρειάζεται και είναι έτοιμη να δεχτεί τα συνταξιοδοτικά ταμεία ως θεσμικούς επενδυτές.
Τέλος, το συνταξιοδοτικό μας σύστημα δεν μπορεί παρά να αναζητήσει την εξυγίανση ως συνδεόμενο και συμβαλλόμενο μέρος μιας δυναμικής ελληνικής οικονομίας.

# Αυτοί οι αριθμοί
## κάνουν περήφανους τους ασφαλιστές!



**Οι ασφάλειες στην Ευρώπη σε αριθμούς.**

Αρχές 1995, οι ασφαλιστικές αγορές των 15 κρατών-μελών της Ε.Ε. αντιπροσώπευαν:
430 δισ. ECU πρωτασφάλιστρα εγεγραμμένα εντός των κοινοτικών ορίων,
2.118 δισ. ECU στοιχεία ενεργητικού,
4.855 ασφαλιστικές επιχειρήσεις και
911.571 απασχολούμενους στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.
Οι αριθμοί αυτοί, όσο αποκαλυπτικοί και αν είναι, δεν αποδίδουν πάντως, κατά την άποψη της Γραμματείας C.E.A., το πραγματικό ειδικό βάρος που κατέχει η ασφαλιστική δραστηριότητα στο σύνολο της οικονομίας κάθε κράτους.
Προκειμένου να εκτιμηθεί πραγματιά η σημασία της ασφαλιστικής δραστηριότητας ως μέγεθος της συνολικής οικονομίας της Ευρωπαϊκής Ενωσης, η C.E.A. παραθέτει για το ίδιο έτος άλλων οικονομικών δραστηριοτήτων:
- Η ευρωπαϊκή βιομηχανία ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών ειδών πραγματοποίησε τζίρο 250,6 δισ. ECU και απασχόλησε 2.200.000 εργαζόμενους.
- Η αυτοκινητοβιομηχανία των 15 K.M. είχε τζίρο 212 δισ. ECU (δηλαδή το μισό της ασφαλιστικής) και είχε 1 εκατομμύριο απασχολούμενους.
- Η κατασκευή μηχανών πραγματοποίησε τζίρο 218,4 δισ. ECU και απασχόλησε 2 εκατομμύρια εργαζόμενους και
- Η φαρμακευτική βιομηχανία είχε τζίρο 73,8 δισ. ECU και 400.000 απασχολούμενους.

Αποκαλυπτική - υπέρ των ασφαλειών πάντα - είναι η εικόνα που παρουσιάζεται όταν συγκρίνονται με άλλες υπηρεσίες:
- Τα έσοδα του τουρισμού στην Ευρώπη (με στοιχεία του 1994) ήταν 142 δισ. ECU.
- Τα στοιχεία ενεργητικού των εμπορικών τραπεζών σε ευρωπαϊκό επίπεδο ήταν 7.163 δισ. ECU και 1.700.000 απασχολούμενοι.

Και όπως πολύ χαρακτηριστικά αναφέρεται, πέραν του μεγέθους και της σπουδαιότητας της ασφαλιστικής δραστηριότητας, το σίγουρο είναι ότι κανείς από τους λοιπούς προαναφερθέντες οικονομικούς τομείς δεν μπορεί να λειτουργήσει χωρίς την εξασφάλιση και την προστασία που του παρέχουν οι ασφάλειες.
Τελευταίο στοιχείο αποκαλυπτικό της σημασίας της ασφαλιστικής δραστηριότητας, ο όγκος των επενδύσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε ευρωπαϊκό επίπεδο.
Αρχές 1995, οι επενδύσεις έφθαναν τα 2.118 δισ. ECU, αντιπροσωπεύοντας το 32% του ευρωπαϊκού Α.Ε.Π.
Από τις επενδύσεις αυτές πάνω από:
555 δισ. ECU ήταν σε μετοχές, περισσότερα από
725 δισ. ECU σε ομόλογα δημοσίου και ιδιωτικού τομέα και
429 δισ. ECU σε δάνεια, συμπεριλαμβανομένων και των δανείων σε επιχειρήσεις.
Οι επενδύσεις αυτές χρηματοδοτούν το σύνολο της οικονομίας και μάλιστα με ιδανικές συνθήκες, μιας και αποτελούν μακροπρόθεσμη αποταμίευση, σταθερή, συνεχώς ανανεούμενη και ανακυκλούμενη μέχρι ποσοστού 60% στην αγορά των κινητών αξιών. (Πηγή C.E.A.)




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

SOLID ADVERTISING




ΣΥΝΕΔΡΙΟ

# Allianz ΖΩΗΣ

## Οι αετοί της ALLIANZ άνοιξαν τα φτερά για "κυριαρχία στην κορυφή"






*2. Ο κ. Ιερώνυμος Δελένδας. Πρόεδρος Διοικητικών Συμβουλίων του Ομίλου Allianz.*
*3. Ο Dr Roberto Gavazzi, Μέλος του Ανωτάτου Διοικητικού Συμβουλίου της Allianz A.G.*

Το φτερούγισμα των αετών της ALLIANZ Ζωής που ξεκίνησαν για τις κορυφές ακούστηκε έντονα το πρωινό της 14ης Φεβρουαρίου 1995 στη Θεσσαλονίκη, όταν άρχιζε το Συνέδριο της μεγάλης αυτής εταιρίας, με συμμετοχή εκατοντάδων ασφαλιστών απ' όλη την ελληνική επικράτεια.

Ήταν το ξεκίνημα μιας νέας πενταετίας, μιας νέας πορείας.

Η έναρξη των εργασιών έγινε από τον Γενικό Διευθυντή της Allianz κ. Δημήτρη Έξαρχο, παρουσία του προέδρου της εταιρίας στην Ελλάδα, κ. Ιερώνυμου Δελένδα, του μέλους του ανώτατου διοικητικού συμβουλίου ALLIANZ A.G. Dr R. Gavazzi, περιφερειακών διευθυντών αλλά και εκατοντάδων ασφαλιστικών συμβούλων.

Ο ενθουσιασμός και η αισιοδοξία στα πρόσωπα και στις καρδιές όλων μ' έκαναν να ξεχάσω για λίγο αυτό που γινόταν στην αίθουσα του ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ ΠΑΛΛΑΣ και να πετάξω νοερά πάνω σε φτερά αγέρωχου αετού πίσω στον χρόνο, όταν ξεκινούσαν οι εργασίες, και να δω το έργο που έγινε, αλλά και σε κάθε γωνιά της Ελλάδος, όπου οι αετοί της ALLIANZ, οι αξιόλογοι ασφαλιστές του δικτύου της, καθημερινά δίνουν τη μάχη της παρουσίας τους, από το 1991 ως σήμερα.

Στις 18 Μαρτίου 1991 έγραφαν οι ειδήσεις ότι υπογράφηκε το καταστατικό της νέας ασφαλιστικής εταιρίας Allianz Ζωής. Στο τεύχος 10 του ΝΑΙ υπήρχε η ακόλουθη είδηση:

"ALLIANZ. Στις 18 Μαρτίου υπογράφηκε το καταστατικό της νέας ασφαλιστικής εταιρίας ALLIANZ Ζωής. Κύριοι μέτοχοι είναι η Γερμανική Allianz, που κατέχει την πλειοψηφία των μετοχών, η Ιταλική RAS και η Τράπεζα Εργασίας. Το μετοχικό κεφάλαιο και τα ελεύθερα αποθεματικά της Εταιρίας ανέρχονται σε 1,4 δισεκ. δρχ. Το Διοικητικό Συμβούλιο απαρτίζουν οι κ.κ. R. Gavazzi, Διευθύνων Σύμβουλος H. Perlet, Οικονομικός Διευθυντής της Allianz Europe Ltd, E. Orlando, Γενικός Διευθυντής της RAS Ιταλίας, Ξ. Νικήτας, Διευθύνων Σύμβουλος της Τράπεζας Εργασίας, Δ. Μπάιλας, Δικηγόρος και Μ. Λιδωρίκης, τ. Διευθυντής ΕΤΒΑ. Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου με εκτελεστικές εξουσίες αναλαμβάνει ο κ. Ιερώνυμος Δελένδας.

Η καινούργια εταιρία, που είναι αδελφή εταιρία της ALLIANZ Γενικών Ασφαλειών που έχει ήδη συσταθεί, υπολογίζεται να αρχίσει τη δραστηριότητά της σε λίγους μήνες και στόχος της είναι να φθάσει γρήγορα στις πρώτες θέσεις της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Εξάλλου το μετοχικό ενδιαφέρον της Τραπέζης Εργασίας θα επιτρέψει στα δύο μέρη να συνεργασθούν στενά στην προώθηση επενδυτικών ασφαλιστικών προϊόντων, αλλά και γενικότερα στον τομέα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Όπως είναι γνωστό, ο Όμιλος της Γερμανικής ALLIANZ αποτελεί σήμερα το μεγαλύτερο ασφαλιστικό συγκρότημα της Ευρώπης. Έχει ετήσια παραγωγή ασφαλίστρων που ξεπερνάει τα 4 τρισεκ. δραχμές, μετοχικό κεφάλαιο που η σημερινή χρηματιστηριακή αξία του φθάνει τα 5,5 τρισεκ. δραχμές και ελεύθερα και τεχνικά αποθέματα της τάξης των 16 τρισεκ. δραχμών. Εξάλλου, σύμφωνα με πρόσφατο δημοσίευμα των Financial Times, ανάμεσα στις 500 μεγαλύτερες επιχειρήσεις της Ευρώπης όλων των κατηγοριών, η ALLIANZ κατέχει από πλευράς αξίας κεφαλαιο-

ποίησης την 4η θέση, αμέσως μετά τη Shell, την British Telecom και την BP".
Αυτά έγραψε τότε το ΝΑΙ και οι ασφαλιστές-αναγνώστες διάβασαν για πρώτη φορά 3 μήνες μετά πώς λένε και πώς προφέρουν τη λέξη ασφάλεια κι άλλοι λαοί... insurance, assurance, assicurazione, seguro, a rachas, verrekering, forsikring, versicherung, ασφάλεια...
Όπως κι αν την προφέρεις, ας είναι η μεγαλύτερη έλεγε η διαφήμιση...
Ταυτόχρονα το ΝΑΙ, πάντα πρωτοπόρο, ψάχνει με τη βοήθεια του Γ. Αντωνιάδη και βρίσκει δηλώσεις για το ΝΑΙ του τότε διευθύνοντα συμβούλου της πρώτης εταιρίας της Ευρώπης, κ. Dr R. Gavazzi και μαζί δημοσιεύει συνέντευξη του κ. Ιερώνυμου Δελένδα. Έλεγε τότε στο ΝΑΙ ο κ. Dr R. Gavazzi:
"Στον όμιλο ALLIANZ, κάθε εταιρία μας μπορεί να αντλήσει τα οφέλη της ασφαλιστικής μας εμπειρίας όλου του ομίλου. Εξειδικευμένα διευθυντικά στελέχη ασφαλίσεων προσφέρουν την εμπειρία τους σε συναδέλφους τους στον Όμιλο ALLIANZ, όταν χρειασθεί. Έτσι συνδυάζουμε τα πλεονεκτήματα της διεθνούς μας εμπειρίας και της οικονομικής μας ευρωστίας και σιγουριάς με τα πλεονεκτήματα που μας παρέχουν οι τοπικές εταιρίες. Αυτή είναι η δομή εξυπηρέτησης που θέλει ο Ευρωπαίος πελάτης".
Ο κ. Ι. Δελένδας, στο τεύχος 14 του ΝΑΙ, δίνει συνέντευξη που δημοσιεύεται το Νοέμβριο του 1991, κάτω απ' τον τίτλο "Η ALLIANZ είναι οργανωμένη να πρωταγωνιστεί", και μεταξύ των άλλων απαντά ως εξής:
"Η ALLIANZ είναι συνηθισμένη (και οργανωμένη) να πρωταγωνιστεί παντού. Ασφαλώς, λοιπόν, μέσα στους στόχους της είναι να καταλάβει γρήγορα μία από τις πρώτες θέσεις και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά".
Στην ερώτηση αν η ALLIANZ θα ασκήσει επιθετική πολιτική για να πετύχει τους στόχους της, ο κ. Δελένδας απαντούσε έτσι:
"Επιθετική πολιτική με την έννοια της ανάπτυξης, ναί. Επιθετική πολιτική με την έννοια της υποτιμολόγησης ή των μεγάλων παραχωρήσεων, ασφαλώς όχι. Πιστεύουμε ότι τα μεγάλα πλεονεκτήματα της ALLIANZ θα της επιτρέψουν μια γρήγορη ανοδική πορεία, χωρίς να υπάρχει καμία απολύτως ανάγκη να χρησιμοποιήσει ανορθόδοξες μεθόδους..."
Πράγματι, πέντε χρόνια μετά, η ανοδική πορεία έφερε την ALLIANZ στα ζηλευτά σημερινά επίπεδα, που της επιτρέπουν να ξεκινήσει τη νέα πορεία της για κυριαρχία στην κορυφή. Πράγματι, οι δηλώσεις και τα όνειρα έγιναν πραγματικότητα.
Όπως δήλωσε ο κ. Έξαρχος, Γενικός Διευθυντής Ζωής, "Η παραγωγή ξεπέρασε τα έξι δισεκατομμύρια δραχμές, πενταπλασιάστηκε το ενεργητικό της εταιρίας, φθάνοντας τα δώδεκα δισ., οι επενδύσεις (χωρίς τα ακίνητα) έχουν αγγίξει τα εννέα δισ., όπως και τα αποθέματα της εταιρίας έχουν φθάσει τα εννέα δισ. Όσο για τους ρυθμούς ανάπτυξης της εταιρίας μας, πέτυχε κατά μέσο όρο τον υπερτριπλάσιο σε σχέση με αυτούς της ασφαλιστικής αγοράς.
Τα ασφάλιστρα το 1996 άγγιξαν τα έξι δισ. (την πενταετία 20 δισ.).

## ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ALLIANZ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1995

**ΒΑΣΕΙ ΠΑΡΑΔΟΣΕΩΝ**
**ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ**
Δ. ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ
**ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ**
1. Μ. ΒΑΡΟΤΣΗΣ
2. Μ. ΠΑΡΑΓΙΟΥΔΑΚΗΣ
**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β'**
1. Φ. ΦΛΟΓΕΡΑ
2. Φ. ΦΡΑΝΤΖΙΔΗΣ
3. Β. ΛΕΜΠΕΡΟΣ
**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Γ'**
1. Κ. ΧΑΣΙΩΤΗΣ
2. Α. ΘΕΟΦΥΛΑΚΤΟΣ
3. Α. ΒΑΡΟΤΣΗΣ
4. Ν. ΤΣΟΛΑΚΗΣ
5. Α. ΚΕΣΟΓΛΟΥ
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**
1. Μ. ΠΑΠΟΥΤΣΑΚΗ
2. Γ. ΧΑΣΙΩΤΗΣ
3. Δ. ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ
4. Β. ΚΑΤΣΑΛΟΥΛΗ
5. Γ. ΤΑΜΑΜΑ
6. Μ. ΒΛΑΧΟΣ
7. Α. ΖΑΧΑΡΗΣ
8. Ε. ΚΩΤΙΤΣΑ
9. Ε. ΤΙΑΜΑΡΟΣ
10. Π. ΚΑΝΤΑΡΕΛΗΣ

**ΒΑΣΕΙ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ**
**ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ**
Γ. ΣΤΕΙΔΑΣ
**ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ**
1. Β. ΒΑΛΛΗΝΔΡΑΣ
2. Σ. ΜΕΛΕΤΙΟΥ
**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β'**
1. Μ. ΠΑΒΕΛΗ
2. Β. ΛΕΜΠΕΡΟΣ
3. Φ. ΦΛΟΓΕΡΑ
**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Γ'**
1. Κ. ΧΑΣΙΩΤΗΣ
2. Α. ΚΕΣΟΓΛΟΥ
3. Κ. ΣΟΦΙΟΣ
4. Α. ΘΕΟΦΥΛΑΚΤΟΣ
5. Ι. ΚΑΜΠΟΣΟΥΛΗΣ
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**
1. Γ. ΧΑΣΙΩΤΗΣ
2. Δ. ΓΚΟΓΚΟΥ
3. Γ. ΤΑΜΑΜΑ
4. Π. ΚΑΝΤΑΡΕΛΗΣ
5. Μ. ΠΑΠΟΥΤΣΑΚΗ
6. Σ. ΒΑΡΘΟΛΟΜΑΙΟΣ
7. Ε. ΤΙΑΜΑΡΟΣ
8. Μ. ΛΑΠΠΑ
9. Φ. ΡΕΠΠΑΣ
10. Α. ΤΣΑΤΣΗΣ

**ΒΑΣΕΙ ΔΡΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ**
**ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ**
Δ. ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ
**ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ**
Γ. ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ
**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β'**
1. Β. ΛΕΜΠΕΡΟΣ
2. Μ. ΠΑΒΕΛΗ
**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Γ'**
1. Α. ΝΙΚΟΛΑΪΔΟΥ
2. Κ. ΣΟΦΙΟΣ
3. Α. ΚΕΣΟΓΛΟΥ
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**
1. Α. ΤΣΟΜΠΑΝΙΔΟΥ
2. Σ. ΑΪΒΑΖΙΔΟΥ
3. Ν. ΑΘΑΝΑΣΙΑΣ
4. Ε. ΜΠΟΝΑΤΣΟΥ
5. Γ. ΧΑΣΙΩΤΗΣ

**ΒΑΣΕΙ ΔΕΙΚΤΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ**
**ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ**
Δ. ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ
**ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ**
Ι. ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ
**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β'**
1. Σ. ΧΑΤΖΗΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ
2. Φ. ΦΡΑΝΤΖΙΔΗΣ
**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Γ'**
1. Π. ΤΖΑΝΕΤΟΣ
2. Α. ΤΣΙΩΛΗΣ
3. Α. ΜΥΛΩΝΑΣ
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**
1. Α. ΤΣΑΤΣΗΣ
2. Γ. ΧΑΣΙΩΤΗΣ
3. Γ. ΜΠΑΝΤΗΖΑ
4. Γ. ΤΣΙΑΚΜΑΚΟΠΟΥΛΟΣ
5. Μ. ΒΛΑΧΟΣ

## ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ALLIANZ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1996

**ΒΑΣΕΙ ΠΑΡΑΔΟΣΕΩΝ**
**ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ**
Γ. ΣΤΡΕΙΔΑΣ
**ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ**
1. Μ. ΒΑΡΟΤΣΗΣ
2. Μ. ΠΑΡΑΓΙΟΥΔΑΚΗΣ
**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β'**
1. Φ. ΦΛΟΓΕΡΑ
2. Ν. ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ
3. Φ. ΦΡΑΝΤΙΔΗΣ
**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Γ'**
1. Γ. ΧΑΪΔΟΣ
2. Ν. ΓΙΑΤΡΟΥΔΑΚΗΣ
3. Α. ΒΑΡΟΤΣΗΣ
4. Κ. ΧΑΣΙΩΤΗΣ
5. Κ. ΓΟΥΝΑΡΗΣ
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**
1. Γ. ΧΑΣΙΩΤΗΣ
2. Ε. ΚΑΛΑΡΑΚΗ
3. Μ. ΑΛΜΠΑΝΑΚΗ
4. Γ. ΤΑΜΑΜΑ
5. Β. ΚΑΤΣΑΛΟΥΛΗ
6. Θ. ΠΑΥΛΙΔΗΣ
7. Ε. ΖΗΣΙΜΙΔΗ
8. Γ. ΣΑΚΛΑΜΠΑΝΑΚΗΣ
9. Π. ΚΑΝΤΑΡΕΛΗΣ
10. Κ. ΔΗΜΗΤΡΑΚΟΠΟΥΛΟΥ

**ΒΑΣΕΙ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ**
**ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ**
Γ. ΣΤΡΕΙΔΑΣ
**ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ**
1. Β. ΒΑΛΛΗΝΔΡΑΣ
2. Μ. ΒΑΡΟΤΣΗΣ
**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β'**
1. Μ. ΠΑΒΕΛΗ
2. Φ. ΦΛΟΓΕΡΑ
3. Β. ΛΕΜΠΕΡΟΣ
**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Γ'**
1. Κ. ΧΑΣΙΩΤΗΣ
2. Κ. ΣΟΦΙΟΣ
3. Α. ΚΕΣΟΓΛΟΥ
4. Ι. ΚΑΜΠΟΣΟΥΛΗΣ
5. Α. ΘΕΟΦΥΛΑΚΤΟΣ
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**
1. Γ. ΧΑΣΙΩΤΗΣ
2. Γ. ΤΑΜΑΜΑ
3. Δ. ΓΚΟΓΚΟΥ
4. Π. ΚΑΝΤΑΡΕΛΗΣ
5. Μ. ΠΑΠΟΥΤΣΑΚΗ
6. Σ. ΒΑΡΘΟΛΟΜΑΙΟΣ
7. Ε. ΤΙΑΜΑΡΟΣ
8. Β. ΚΑΤΣΑΛΟΥΛΗ
9. Δ. ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ
10. Γ. ΚΑΛΛΙΡΗΣ

**ΒΑΣΕΙ ΔΡΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ**
**ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ**
Δ. ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ
**ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ**
Κ. ΤΣΙΟΜΟΣ
**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β'**
1. Φ. ΦΡΑΝΤΖΙΔΗΣ
2. Β. ΛΕΜΠΕΡΟΣ
**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Γ'**
1. Α. ΚΕΣΟΓΛΟΥ
2. Ι. ΚΑΜΠΟΣΟΥΛΗΣ
3. Α. ΜΥΛΩΝΑΣ
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**
1. Μ. ΖΗΣΗΣ
2. Ε. ΜΠΟΝΑΤΣΟΥ
3. Ε. ΤΙΑΜΑΡΟΣ
4. Η. ΜΑΝΑΦΗΣ
5. Ν. ΝΤΑΓΚΑΣ

**ΒΑΣΕΙ ΔΕΙΚΤΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ**
**ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ**
Δ. ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ
**ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ**
Χ. ΚΑΡΥΠΙΔΗΣ
**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β'**
1. Σ. ΧΑΤΖΗΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ
2. Φ. ΦΡΑΝΤΖΙΔΗΣ
**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Γ'**
1. Γ. ΚΟΥΤΖΑΜΠΑΣΟΠΟΥΛΟΣ
2. Α. ΤΣΙΩΛΗΣ
3. Α. ΜΥΛΩΝΑΣ
**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**
1. Ε. ΚΩΤΙΤΣΑ
2. Μ. ΒΛΑΧΟΣ
3. Ε. ΚΑΛΑΡΑΚΗ
4. Ε. ΤΙΑΜΑΡΟΣ
5. Γ. ΤΣΙΑΚΜΑΚΟΠΟΥΛΟΣ



Δόθηκαν αποζημιώσεις έξι δισ., δηλαδή το 30% των χρημάτων έχουν επιστραφεί στους ασφαλισμένους".
Ο Dr R. Gavazzi, σήμερα Μέλος Ανώτατου Δ.Σ. ALLIANZ A.G., όταν πήρε το λόγο για χαιρετισμό προς τους συνέδρους, αναφέρθηκε αρκετά στο ρόλο του ασφαλιστή μέσα στο σύγχρονο ασφαλιστικό και κοινωνικό περιβάλλον.
"Όποιος ασφαλιστής δεν δικαιολογεί την παρουσία του στον πελάτη και την εταιρία θα χαθεί", είπε ο κ. Gavazzi και συμβούλεψε οι ασφαλιστές να κερδίσουν τη γνώμη του πελάτη ΤΩΡΑ, πριν είναι αργά μ' αυτές τις θεμελιώδεις αλλαγές που γίνονται γύρω μας. Πρέπει ο ασφαλιστής να γίνει ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΟΣ για τον πελάτη, διαφορετικά ο πελάτης θα βρει άλλο τρόπο να ασφαλισθεί. Στη Γαλλία, μέσω του Bancassurance, το 50% των πελατών προτιμά να ασφαλισθεί χωρίς μεσολάβηση, υπογράμμισε ο κ. Gavazzi και αυτό λέει πολλά.
Ο ασφαλιστής πρέπει σύντομα να γίνει ο οικογενειακός, οικονομικός σύμβουλος του πελάτη.
Ο κ. Ι. Δελένδας, ο έμπειρος, συνετός, σεμνός και αξιόλογος Πρόεδρος της ALLIANZ, όταν ανέβηκε στο βήμα, έκανε μια σύντομη ιστορική αναδρομή στα πέντε χρόνια ζωής της ALLIANZ.
"Αυτά τα χρόνια μπήκαν γερές βάσεις για την εξέλιξή της, έχοντας ήδη πετύχει να γίνει η ALLINZ σύγχρονη ελληνική εταιρία με διεθνείς προδιαγραφές. Πιστεύω, ότι ανήκουμε σε μια εταιρία που μας κάνει περήφανους και, σε μια εποχή δύσκολη για την ασφαλιστική αγορά, έχουμε το προνόμιο να ξεχωρίζουμε", δήλωσε ο κ. Δελένδας.
Στα πλαίσια του συνεδρίου έγιναν πολλές συζητήσεις και ερωτήσεις, στη διάρκεια των εργασιών και εκτός εργασιών, σε διάφορες στιγμές και εκδηλώσεις.
Προσκεκλημένος ομιλητής ήταν και ο Πρόεδρος του Εμπορικού Συλλόγου Θεσσαλονίκης κ. Χ. Φωλιάς, που μίλησε σαν πελάτης και το πώς βλέπουν οι πελάτες τους ασφαλιστές και την ALLIANZ.
Με μεγάλο ενθουσιασμό έγιναν γνωστά και τέσσερα νέα πρωτοποριακά προγράμματα για την ελληνική ασφαλιστική αγορά που παρουσιάστηκαν στο 3ο Πανελλήνιο συνέδριο της ALLIANZ.
Τα νέα όπλα-προγράμματα που κυκλοφόρησαν θα ανεβάσουν ακόμα πιο ψηλά τη δύναμη και ανταγωνιστικότητα των ασφαλιστών της ALLIANZ.

# WORLD WIDE FUND FOR NATURE
# ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΤΑΜΕΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΦΥΣΗ

Με την ευκαιρία του συνεδρίου σας, θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε την ALLIANZ και όλους τους συνεργάτες της για την πολύτιμη υποστήριξη που εδώ και τρία χρόνια προσφέρουν στο έργο του WWF Ελλάς και να σας ανακοινώσουμε ότι η συνεργασία μας ανανεώθηκε για άλλα δύο χρόνια.
Το WWF Ελλάς είναι το ελληνικό γραφείο του Παγκόσμιου Ταμείου για τη Φύση-WWF (World Wide Fund for Nature), του μεγαλύτερου διεθνούς οργανισμού για την προστασία του περιβάλλοντος. Από την ίδρυσή του, το 1990, μέχρι σήμερα, έχει εκπονήσει περισσότερα από 30 προγράμματα για την προστασία των απειλούμενων ειδών και των βιοτόπων τους, προγράμματα περιβαλλοντικής εκπαίδευσης, έχει διενεργήσει εκστρατείες ενημέρωσης και ευαισθητοποίησης.
Ένα από τα σημαντικά προγράμματα του WWF Ελλάς είναι το πρόγραμμα προστασίας του δάσους της Δαδιάς. Το δάσος της Δαδιάς, γνωστό για τα αρπακτικά πουλιά που φιλοξενεί, είναι ένα από τα σημαντικότερα οικοσυστήματα της Ευρώπης. Εδώ παρατηρούνται 36 από τα 38 είδη ημερόβιων αρπακτικών που υπάρχουν στην Ευρώπη, ενώ 20-23 από αυτά αναπαράγονται στο δάσος της Δαδιάς κάθε χρόνο. Ιδιαίτερα αξιοπρόσεκτη όμως είναι η ύπαρξη του Μαυρόγυπα, αφού στη Δαδιά απαντώνται οι τελευταίες αποικίες του είδους σε ολόκληρη την ανατολική Ευρώπη. Ακόμη, στην περιοχή έχουν καταγραφεί 41 είδη ερπετών και αμφίβιων και 36 είδη θηλαστικών. Αυτό λοιπόν το πλούσιο και πολύτιμο οικοσύστημα έπρεπε να προστατευτεί. Έτσι, το 1992, το WWF ανέλαβε, σε συνεργασία με το ΥΠΕΧΩΔΕ, το δασαρχείο Σουφλίου και τις τοπικές κοινότητες Δαδιάς και Λευκίμης, τη μελέτη και οργάνωση της ολοκληρωμένης διαχείρισης, φύλαξης και οικοτουριστικής ανάπτυξης της προστατευόμενης περιοχής, με χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
Από το Νοέμβριο του 1993, πολύτιμος συμπαραστάτης και οικονομικός υποστηρικτής του προγράμματος είναι ο Όμιλος Ασφαλιστικών Εταιριών ALLIANZ. Από τότε συνεχίστηκε η μελέτη και καταγραφή των αρπακτικών, ολοκληρώθηκε η προετοιμασία του φακέλου για την υπογραφή του Προεδρικού Διατάγματος που θα κατοχυρώνει νομικά την Προστατευόμενη Περιοχή, εξοπλίστηκε ο τουριστικός ξενώνας, δημιουργήθηκε κέντρο ενημέρωσης, εκπαιδεύτηκαν ντόπιοι οικοξεναγοί. Είναι πολύ ενδιαφέρον να σημειώσουμε ότι κατά τη διάρκεια του 1996 πέρασαν 18.061 επισκέπτες από το Κέντρο Ενημέρωσης! Ακόμη πρέπει να σημειωθεί ιδιαιτέρως η συμμετοχή των κατοίκων της περιοχής στο πρόγραμμα και η αγάπη τους για το δάσος. Χωρίς τη δική τους συνεργασία η προστασία της περιοχής θα ήταν εντελώς αδύνατη.
Ελπίζουμε να είστε κι εσείς υπερήφανοι όπως εμείς για το επιτυχημένο πρόγραμμα προστασίας του πολύτιμου αυτού δάσους και να επιδιώξετε να επισκεφθείτε την περιοχή, ώστε να μπορέσετε να περάσετε κι εσείς με τη σειρά σας το μήνυμα για την προστασία του περιβάλλοντος στους συνεργάτες, τους πελάτες, τους φίλους σας.

Φούλα Τσάπελ
Διευθύντρια Επικοινωνίας
& Εξεύρεσης Πόρων

Πρόκειται για τα ALL-MA (αποταμίευση, επένδυση, ασφάλεια), ALL-LOAN (δάνεια τα οποία σε απώλεια του ασφαλισμένου τα πληρώνει η ALLIANZ), το ALL-CARE (μακροχρόνια φροντίδα υγείας για ηλικιωμένους) και το ALL-SOS (δίδυμη κάλυψη, επείγουσα μεταφορά ασθενούς, 24ωρη τηλεφωνική υποστήριξη).
Στις κορυφαίες στιγμές των βραβεύσεων για τις καταπληκτικές επιδόσεις των ανθρώπων της ALLIANZ, διαπιστώσαμε το υψηλό ηθικό, τον μεγάλο σύνδεσμο ηγεσίας και πωλητών και την ακατανίκητη δύναμη της αγάπης και ευγνωμοσύνης που ενώνει και ωθεί κάθε άνθρωπο της ALLIANZ για μεγάλα πετάγματα, για ψηλές κορυφές. Είναι αυτή η ανωτερότητα που κάνει τους αετούς να είναι ψηλά και μακριά απ' τα συνηθισμένα.

*Ευάγ. Σπύρου*




1



4




6




7




8




9

*Φωτογραφικό υλικό από το 3ο Πανελλήνιο Συνέδριο Δικτύου Πωλήσεων της Allianz Ζωής*
*1. Ο κ. Δημήτρης Έξαρχος. Γενικός Διευθυντής της Allianz Ασφαλίσεων Ζωής.*
*4. Άποψη της αίθουσας κατά τη διάρκεια του συνεδρίου.*
*φωτο 5. Αναμνηστική φωτογραφία από την βράβευση του πρώτου συνεργάτη κάθε βαθμίδας πωλήσεων για το έτος 1995.*
*6. Αναμνηστική φωτογραφία από την βράβευση του πρώτου συνεργάτη κάθε βαθμίδας πωλήσεων για το έτος 1996.*
*7. Αναμνηστική φωτογραφία του Γενικού Διευθυντή με διευθυντικά στελέχη των μονάδων πωλήσεων της Εταιρίας.*
*8. Αναμνηστική φωτογραφία των πρώτων διευθυντών στην ειδική βράβευση για το εν ισχύι χαρτοφυλάκιο.*
*9. Ο Γενικός Διευθυντής κ. Δημήτρης Έξαρχος βραβεύει τον πρώτο ασφαλιστικό σύμβουλο για το 1996, κ. Γιώργο Χασιώτη.*


ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

**Η ALLIANZ είναι οργανωμένη να πρωταγωνιστ**

Τι λέει ο Dr. R. Gavazzi:

*Φωτοτυπία σελίδας του ΝΑΙ το 1991, όταν ξεκινούσε η ALLIANZ.*




# Gerling
# Ο Ασφαλιστής της Βιομηχανίας και των Τεχνικών Εργων

Η Gerling - Konzern από το 1904 εξειδικεύεται στην **ασφαλιστική προστασία της βιομηχανίας**
Η εταιρία προσφέρει στους πελάτες της βιομηχανίας και των τεχνικών έργων στην Ελλάδα
**tailor made** ασφαλιστικές καλύψεις **Απώλειας Κερδών, Υλικών Ζημιών,**
**Αστικής Ευθύνης, Πιστώσεων και Εγγυήσεων.**



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

**Gerling - Konzern**
**Allgemeine Versicherungs - AG**

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

# ΤΕΧΝΙΚΕΣ & ΕΤΑΙΡΙΕΣ & Ευρωπαϊκή Ενωση

*Το περιοδικό "ΝΑΙ" δημοσιεύει την ανάλυση "ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ" του κ. Ι. Γιάνναρου, με στόχο οι ασφαλιστικές εταιρίες και οι ασφαλιστές να πάρουν στοιχεία χρήσιμα για μια "ασφαλιστική διείσδυση" στον κατασκευαστικό κλάδο, που παρουσιάζει σήμερα υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης συγκριτικά με άλλους κλάδους και που αδιαμφισβήτητα είναι συνδεδεμένος με τη γενικότερη οικονομική ανάπτυξη της Ελλάδος. Οι Ασφαλιστικές Εταιρίες Ζωής και οι Γενικοασφαλιστές θα βρουν πολλούς τομείς και λόγους για ένα διαφορετικό TARGET MARKETING.*

*Στην ανάλυση είναι καταγραμμένες συγκεκριμένες αγορές που κάθε κλάδος (ζωής, πυρός, αστικής ευθύνης, οχημάτων, μεταφορών, νομικής προστασίας κ.λπ.) μπορεί να αξιοποιήσει με οργανωμένο τρόπο.*

*Ίσως είναι μια αφορμή ο κλάδος ασφαλειών να ξεκινήσει τη νέα εποχή του με συγκεκριμένες προτάσεις και προϊόντα προς τον κατασκευαστικό κλάδο, με κύρος και με επιστημονικό τρόπο προσέγγισης. Ευχαριστούμε τη Διεύθυνση Οικονομικών Μελετών της Εμπορικής Τράπεζας και ιδιαίτερα τον κ. Γ. Βαλαή, Διευθυντή Διεύθυνσης και τον κ. Π. Δερμενάκη, Διευθυντή Τομέα, για την έγκριση παρουσίασης αυτής της ανάλυσης του κ. Γιάνναρου Ιωάννη, που πρόσφατα δημοσιεύτηκε στο τεύχος της ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗΣ της Εμπορικής Τράπεζας.*

*Υπάρχει αρκετό χρήμα γύρω από τον κατασκευαστικό κλάδο και αυτοί που το έχουν ή το χρησιμοποιούν υπάρχουν πολλοί λόγοι που θα 'θελαν να το έχουν εξασφαλισμένο, σε ατομικό ή εταιρικό επίπεδο, σε χαρτιά, σε ρευστό, σε κινητή ή ακίνητη μορφή.*

*Οι υποψήφιοι πελάτες των ασφαλιστικών εταιριών είναι πολλοί στον κατασκευαστικό χώρο! Ο δρόμος της επιτυχίας σας, αρχίζει σήμερα απ' το ΝΑΙ!*

Η ανάλυση που ακολουθεί δείχνει ορισμένες πτυχές της αγοράς των τεχνικών κατασκευαστικών έργων. Ειδικότερα, αποτυπώνεται συνοπτικά η επικρατούσα κατάσταση και τα υπάρχοντα προβλήματα στην ελληνική αγορά των τεχνικών έργων στα πλαίσια της Ε.Ε. (τμήμα 1 και 2). Στη συνέχεια αναφέρονται ορισμένα βασικά σημεία που αφορούν το ΚΠΣ, το Ταμείο Συνοχής (Άξονες και κατανομή των εκταμιεύσεων) και τη σχέση τους με τα δημόσια τεχνικά έργα (τμήμα 3) και γίνεται μια συνοπτική παρουσίαση της αγοράς των δημοσίων έργων στην Ε.Ε. (τμήμα 4). Επίσης, αναπτύσσονται οι μηχανισμοί χρηματοδότησης των τεχνικών έργων και η επικρατούσα κατάσταση σε αυτά (τμήμα 5), ενώ παράλληλα περιγράφονται οι κοινοπραξίες και η πολιτική ανταγωνισμού του κλάδου (τμήμα 6). Η ανάλυση ολοκληρώνεται με τα κυριότερα συμπεράσματα της εργασίας και με τη σκιαγράφηση των αναπτυξιακών προοπτικών του κλάδου (τμήμα 7).

## 1. Εισαγωγή

Η σημασία και η βαρύτητα του κατασκευαστικού κλάδου στην ελληνική οικονομία είναι αδιαμφισβήτητη και υπήρξε πάντα στενά συνδεδεμένη με την οικονομική ανάπτυξη της χώρας. Το κυριότερο χαρακτηριστικό του είναι ο υψηλός ρυθμός ανάπτυξης που παρουσιάζει τα τελευταία χρόνια και ο οποίος παρουσιάζεται να είναι συγκριτικά υψηλότερος από κάθε άλλο κλάδο ή τομέα της ελληνικής οικονομίας. Η πραγματικά ευνοϊκή αυτή επιχειρηματική συγκυρία στην οποία έχει εισέλθει ο κλάδος της κατασκευαστικής βιομηχανίας έχει την εξήγησή της στη δεδηλωμένη πρόθεση και στη μη ανακλήσιμη απόφαση της Επιτροπής της Ε.Ε. για τη διάθεση εξαιρετικά υψηλών χρηματικών κονδυλίων, με απώτερο σκοπό τη δημιουργία ενός ευρύτατου φάσματος έργων υποδομής σε όλη τη γεωγραφική έκταση της Ε.Ε. και ειδικότερα στις νότιες περιφέρειές της, στις οποίες εντάσσεται και η Ελλάδα. Επίσης, είναι αυτονόητο ότι η αποπεράτωση και η λειτουργία των προγραμματιζόμενων έργων υποδομής στον ενιαίο πλέον γεωγραφικό χώρο της Ε.Ε. θα δημιουργήσουν συνθήκες γενικότερης οικονομικής ανάπτυξης.

## 2. Η ελληνική αγορά των τεχνικών έργων στα πλαίσια της Ε.Ε.

Η αυξανόμενη κινητικότητα που παρουσιάζεται στα δημόσια τεχνικά έργα βρίσκεται ήδη σε στάδιο εξέλιξης και προβλέπεται στη χρονική περίοδο 1996-2000 να κορυφωθεί από τη συνεχιζόμενη ροή των χρηματικών κονδυλίων που προέρχονται από το Β' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης και από το Ταμείο Συνοχής. Παράλληλα, όμως, με όλη αυτή τη δυναμική, παρατηρούμε ότι εμφανίζεται μια αυξημένη όξυνση του ανταγωνισμού μεταξύ των ελληνικών τεχνικών εταιριών, αλλά και μια αυξανόμενη διείσδυση αρκετών από τις θεωρούμενες μεγάλες τεχνικές εταιρίες των χωρών-μελών της Ε.Ε. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να δημιουργούνται σοβαρές ανακατατάξεις στον κλάδο και να επιβάλλονται νέες οργανωτικές δομές, αλλαγές στρατηγικών ανάπτυξης και management. Τέλος, παρά τις υπάρχουσες σημαντικές δυνατότητες χρηματοδότησης από την Ε.Ε. για την αποπεράτωση όλων αυτών των έργων υποδομής, παρουσιάζονται αρκετές και σοβαρές παράμετροι που δεν επιτρέπουν στον εξεταζόμενο κλάδο να αναπτυχθεί σύμφωνα με τη δυναμικότητά του. Αναλυτικότερα θα μπορούσαμε να αναφέρουμε ορισμένες από αυτές:

- Η ελλιπής υποδομή και οργάνωση των κατασκευαστικών εταιριών: Μέχρι σήμερα, οι περισσότερες από τις μεγάλες εταιρίες του κλάδου, παρά τα σημαντικά βήματα προόδου τους την τελευταία τριετία, δεν διαθέτουν την οργανωτική εκείνη δομή αλλά και τη λειτουργικότητα που θα τις καθιστούσαν ικανές στο να διαχειριστούν με τη μέγιστη απόδοση τα υψηλού μεγέθους κεφάλαια που αντλούνται από την ελληνική κεφαλαιαγορά. Επίσης και η Πολιτεία δεν έχει φροντίσει να δημιουργήσει ένα επαρκές αλλά και αποτελεσματικό πλαίσιο λειτουργίας και ελέγχου των τεχνικών εταιριών που είναι εισηγμένες στο ΧΑΑ, είτε επιθυμούν να εισαχθούν σε αυτό μελλοντικά.
- Οι σοβαρές δυσλειτουργίες και οι παραλείψεις που υφίστανται σε θεσμικό επίπεδο όσον αφορά προκηρύξεις διαγωνισμών, δημοπρατήσεις και αναθέσεις έργων: Είναι γεγονός ότι παρά τις προσπάθειες που έχουν γίνει τελευταία παρατηρούνται πολλές και σοβαρές καθυστερήσεις αλλά και παραλείψεις στις διαδικασίες εκσυγχρονισμού στο χώρο των δημοσίων τεχνικών έργων, ενώ πολλές από τις ισχύουσες ρυθμίσεις κρίνονται από το σύνολο του κλάδου σαν μη ρεαλιστικές και αναχρονιστικές. Εδώ θα πρέπει να αναφερθεί ότι η πρόσφατη απόφαση στης ονομαστικοποίησης των μετοχών των κατασκευαστικών εταιριών δημιουργεί αρκετά πρόσθετα προβλήματα στον κλάδο. Η κυριότερη όμως αιτία όλων των θεσμών ανεπαρκειών είναι η αδυναμία του κρατικού μηχανισμού να αντεπεξέλθει σε τέτοιας έκτασης χρηματοδοτικά προγράμματα, αφού δεν έχει ούτε την εμπειρία ούτε και το μέγεθος να ανταποκριθεί.
- Το επίσης ελλιπές πλαίσιο θεσμικού ελέγχου της κεφαλαιαγοράς: Παρουσιάστηκαν αρκετές και σοβαρές ελλείψεις τόσο σε επίπεδο υποδομής όσο και σε επίπεδο διαδικασιών για την υποδοχή στο ΧΑΑ τόσο μεγάλου αριθμού κατασκευαστικών εταιριών. Έτσι λοιπόν δεν μπόρεσαν να εφαρμοστούν μια σειρά διαδικασιών ελέγχου, τόσο της αξίας όσο και της λειτουργίας των εισερχόμενων εταιριών, με αποτέλεσμα την έλλειψη του ουσιαστικού ελέγχου και της προφύλαξης του επενδυτικού κοινού. Τέλος, σε πολλές περιπτώσεις παρουσιάστηκαν καταφανείς παραβιάσεις του νόμου και της τήρησης των προβλεπόμενων διαδικασιών.

## 3. Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης, Ταμείο Συνοχής και δημόσια τεχνικά έργα.

Το πρόγραμμα σύγκλισης της ελληνικής οικονομίας στα πλαίσια της Ε.Ε. μέσω των χρηματοδοτικών τομέων των ΚΠΣ (1ο και 2ο) περιλαμβάνει ομαδοποιημένες κατηγορίες επιχειρηματικών δραστηριοτήτων με τη μορφή αξόνων.

Στον Άξονα 1 περιλαμβάνονται σε ποσοστό της τάξης του 60% επιχειρηματικές δραστηριότητες για τη δημιουργία βασικών υποδομών, όπως οδοποιΐες, λιμενικές εγκαταστάσεις, ενέργεια, φυσικό αέριο, επικοινωνίες κ.λπ. Η κοινοτική συμμετοχή σ' αυτά τα προγράμματα κυμαίνεται από 25,5% έως 60,0%, η αντίστοιχη εθνική συμμετοχή από 17,0% έως 55,8% και η συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα από 7,0% έως 57,5%. Όσον αφορά το συνολικό κόστος του Άξονα 1 για τεχνικά έργα υποδομής, το 63% αυτού κατανέμεται σε οδοποιΐες, λιμενικά έργα και γενικότερες υποδομές και το υπόλοιπο κατανέμεται σε ενέργεια (14,1%), φυσικό αέριο (11,5%), επικοινωνίες (5,5%) και σε σιδηροδρόμους (5,9%).

Στον Άξονα 2, υποκατηγορία για την αστική ανάπτυξη, η οποία περιλαμβάνει τη χρηματοδότηση της κατασκευής των μετρό της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης, σε ό,τι αφορά το συνολικό κόστος του Άξονα, κατέχει το 68,7%. Η κοινοτική και η εθνική συμμετοχή στο όλο πρόγραμμα φθάνει το 46,1% αντίστοιχα, ενώ η συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα δεν ξεπερνά το 8,0%.

Το Πακέτο Ντελόρ ΙΙ αποτελεί στην ουσία τη συνέχεια του Πακέτου Ντελόρ Ι και αποτελείται από δύο σκέλη: Το ΚΠΣ 1994-1999 με συνολικό ποσό εκταμίευσης τα 8,6 τρισ. δρχ. και το Ταμείο Συνοχής (Τ.Σ.) με συνολικό ποσό εκταμίευσης τα 900 δισ. δρχ. Από το σύνολο των προαναφερόμενων ποσών τα 4,0 περίπου τρισ. δρχ. του ΚΠΣ και τα 750 δισ. δρχ. του Τ.Σ. απο-

τελούν εκταμιεύσεις που θα δοθούν από την Ε.Ε., τα 2,5 τρισ. δρχ. από ιδιωτικές επενδύσεις και τα υπόλοιπα 2,25 τρισ. δρχ. θα αποτελέσουν τη συμμετοχή του Ελληνικού Δημοσίου. Από τα συνολικά αυτά μεγέθη, για τον κατασκευαστικό τομέα και τα τεχνικά έργα υποδομής θα δοθούν 6,7 τρισ. δρχ. (το 70,52% στο σύνολο των χρηματοδοτήσεων), με συνολική χρηματοδότηση της Ε.Ε. ΣΤΑ 3,55 τρισ. δρχ. (το 52,99% των συνολικά προοριζόμενων ποσών για κατασκευές και τεχνικά έργα).

Από την εκτέλεση των μεγάλων τεχνικών έργων υποδομής αναμένεται να προκύψει και μια συνολική αύξηση της συνολικής απασχόλησης στην Ελλάδα, η οποία και υπολογίζεται στο 1%, στη δε βιομηχανία γύρω στο 2,2% στο σύνολο της απασχόλησης για την επόμενη πενταετία. Ειδικότερα στη βιομηχανία προβλέπεται να απασχοληθούν σε ετήσια βάση γύρω στα 15 χιλ. άτομα, γύρω από τα προγραμματιζόμενα τεχνικά έργα υποδομής 14,5 χιλ. άτομα, ενώ η πρόβλεψη για τους απασχολούμενους στους λοιπούς τομείς της οικονομίας που έμμεσα θα εμπλακούν από την υλοποίηση των έργων υπολογίζονται σε 10,5 χιλ. άτομα. Έτσι προβλέπεται ότι η συνολική ετήσια απασχόληση που θα προκύψει από τη σταδιακή αποπεράτωση των προγραμματιζόμενων τεχνικών έργων υποδομής θα φθάσει συνολικά τα 40 χιλ. άτομα (Πηγή ΚΕΠΕ).

Αποτελεί κοινή αντίληψη των περισσότερων ασχολούμενων με τον χώρο των τεχνικών-κατασκευαστικών εταιριών, αλλά και με τα μεγάλα δημόσια έργα (ανάλυση και αξιολόγηση ερωτηματολογίων από πρόσφατη μελέτη του ΙΟΒΕ), ότι ο βασικότερος λόγος της μη αξιοποίησης στο μεγαλύτερο δυνατό βαθμό των χρηματικών κονδυλίων των ΚΠΣ είναι σε ένα σημαντικό βαθμό η ανεπάρκεια της δημόσιας διοίκησης και η αδυναμία της να προσαρμοστεί στα σύγχρονα δεδομένα και στις οργανωτικές εκείνες δομές που απαιτούνται για τέτοιας μορφής προγράμματα. Βεβαίως εδώ μπορεί να αναφερθεί σαν αντίλογος ότι σε κοινοτικό επίπεδο εξαντλείται όλη η αυστηρότητα στην Ελλάδα, ενώ αντίστοιχα φαινόμενα παρουσιάζονται και

**ΠΙΝΑΚΑΣ 1**
**ΑΞΟΝΑΣ 1 ΤΟΥ ΚΠΣ**

| Προγράμματα | Συνολικό Κόστος | | Εθνική Συμμετοχή | | Κοινοτική Συμμετοχή | | Ιδιωτικός Τομέας | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. Υποδομές* | 5.212 | 63,0% | 885 | 17,0% | 1327 | 25,5% | 3.000 | 57,5% |
| 2.Σιδηρόδρομοι | 490 | 5,9% | 196 | 40,0% | 294 | 60,0% | - | 0,0% |
| 3. Επικοινωνίες | 452 | 5,5% | 201 | 44,5% | 251 | 55,5% | - | 0,0% |
| 4. Ενέργεια | 1.164 | 14,1% | 340 | 29,2% | 510 | 43,8% | 314 | 27,0% |
| 5. Φυσικό Αέριο | 954 | 11,5% | 532 | 55,8% | 355 | 37,2% | 67 | 7,0% |
| **Σύνολο** | **8.272** | **100,0%** | **2.154** | **26,0%** | **2.737** | **33,1%** | **3.381** | **40,9%** |
| (σε εκατ. ECU) | | | | | | | | |

**Στις βασικές υποδομές περιλαμβάνονται οδοποιΐες, λιμενικά έργα κ.λπ.*
*Πηγή: ΥΠΕΘΟ (Άξονες προτεραιότητας του ΚΠΣ)*

σε αρκετές άλλες χώρες - μέλη της Ε.Ε.

Οι περισσότεροι όμως συμφωνούν ότι η αδυναμία του δημόσιου τομέα να ανταποκριθεί στις αυξημένες απαιτήσεις της διαχείρισης των μεγάλων τεχνικών έργων, από την ανάθεση μέχρι και την εκτέλεση, οφείλεται σε πολλούς ποικίλους και διαπλεκόμενους γραφειοκρατικούς λόγους, αλλά και στη σχολαστικότητα των αρμόδιων φορέων για την όσο το δυνατόν μεγαλύτερη διαφάνεια των διαδικασιών. Οι ισχύουσες όμως διαδικασίες είναι εξαιρετικά χρονοβόρες (δημοσίευση, κλήση των ενδιαφερομένων, περιγραφή, τεχνικές προδιαγραφές, ημερομηνία υποβολής των προσφορών, κατακύρωση στο μειοδότη κ.λπ.), σε σημείο που να τίθεται σε κίνδυνο η υλοποίηση των προγραμματισθέντων τεχνικών έργων.

Τα συγκεκριμένα βέβαια προβλήματα είναι γνωστά εδώ και πολύ καιρό στην Ε.Ε. και ασκούνται πιέσεις για την προώθηση διορθωτικών παρεμβάσεων στον τρόπο παραγωγής των δημόσιων τεχνικών έργων. Αναγνωρίζεται βέβαια από όλους ότι έχουν σημειωθεί σημαντικά βήματα προόδου όσον αφορά τη βασική κατεύθυνση εξυγίανσης του κυκλώματος των δημόσιων έργων (πρόσληψη project manager, σύσταση Α.Ε. για τη διαχείριση των μεγάλων τεχνικών έργων, εφαρμογή των τεχνικών δελτίων κ.λπ.). Αλλά εξακολουθεί να επικρατεί μια δυσφορία για τις χρονικές υπερβάσεις και τις τηρούμενες προδιαγραφές.

Θα πρέπει να αναφερθεί και η άποψη ότι η πολυπλοκότητα του υπάρχοντος θεσμικού πλαισίου έχει σαν φιλοσοφία την προστασία της ελληνικής κατασκευαστικής βιομηχανίας από την αθρόα είσοδο ακατάρτιστων εταιριών και στελεχών, ενώ ταυτόχρονα αποτελεί και μια δικλίδα ασφαλείας των ελληνικών τεχνικών εταιριών από την ανεξέλεγκτη είσοδο ξένων τεχνικών εταιριών στην Ελλάδα.

Επίσης εκφράζεται η άποψη (ανάλυση και αξιολόγηση ερωτηματολογίων, δημοσιεύματα) ότι η υπάρχουσα ελληνική νομοθεσία δεν εφαρμόζεται σωστά και αποτελεσματικά, αφού μία περισσότερο προσεγμένη και ουσιαστική εφαρμογή της θα έλυνε σε μεγάλο βαθμό τα περισσότερα προβλήματα, χωρίς να χρειάζονται συνεχείς τροποποιήσεις και αλλαγές. Τέλος, υποστηρίζεται ότι οι όποιες δυσλειτουργίες παρατηρούνται στο όλο σύστημα οφείλονται σε μεγάλο βαθμό στις γενικότερες αδυναμίες της διοίκησης και της κρατικής μηχανής.

### 4. Η αγορά των Δημόσιων Έργων στην Ε.Ε.

Η κατασκευαστική βιομηχανία στην Ευρώπη απασχολούσε μέχρι το τέλος του 1994 περίπου 8,5 εκατ. εργαζομένους όλων των ειδικοτήτων, από τους οποίους τα 6,8 εκατ. (το 74,2%) απασχολούνταν σε διάφορες εταιρίες όλων των μορφών ή ατομικές επιχειρήσεις και το υπόλοιπο εργατικό δυναμικό των 2,2 εκατομμυρίων (το 25,8%) θεωρούνταν ελεύθεροι επαγγελματίες ή αυτοαπασχολούμενοι ή εργαζόμενοι που εμμέσως εμπλέκονταν στην κατασκευαστική βιομηχανία, αφού εντάσσονται εργασιακά στην ευρύτερη βιομηχανία δομικών υλικών. Ο συνολικός αριθμός πάντως των εργαζομένων παρουσιάζεται μειωμένος διαχρονικά την τελευταία δεκαετία (9,2 εκατ. το 1989, 9,0 εκατ. το 1992, 8,5 εκατ. το 1994).

Σε ποσοστιαία αναλογία προς το σύνολο της απασχόλησης ο κατασκευαστικός τομέας κατέχει το 10%, χωρίς





**ΠΙΝΑΚΑΣ 2**
**ΑΞΟΝΑΣ 2 ΤΟΥ ΚΠΣ**

| Προγράμματα | Συνολικό Κόστος | | Εθνική Συμμετοχή | | Κοινοτική Συμμετοχή | | Ιδιωτικός Τομέας | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. Αστική Ανάπτυξη* | 1.849 | 68,7% | 854 | 46,1% | 854 | 46,1% | 141 | 7,8% |
| 2. Υγεία-Πρόνοια | 339 | 12,6% | 113 | 33,3% | 226 | 66,7% | - | - |
| 3. Περιβάλλον | 502 | 28,7% | 126 | 25,1% | 376 | 74,9% | - | - |
| **Σύνολο** | **2.690** | **100,0%** | **1.093** | **40,6%** | **1.456** | **54,1%** | **141** | **5,3%** |
| (σε εκατ. ECU) | | | | | | | | |

**Στην Αστική Ανάπτυξη περιλαμβάνονται τα μετρό Αθηνών, Θεσσαλονίκης.*
*Πηγή: ΥΠΕΘΟ (Άξονες προτεραιότητας του ΚΠΣ).*

όμως να υπολογίζεται η δημιουργία εμμέσων απασχολήσεων από επιχειρηματικές διασυνδέσεις του εξεταζόμενου κλάδου με άλλους κλάδους, οι οποίες και πλησιάζουν το 2,6% στο σύνολο της απασχόλησης.

Από τις χώρες - μέλη της Ε.Ε., η Γερμανία είναι η χώρα που διαθέτει το μεγαλύτερο ποσοστό συμμετοχής του κατασκευαστικού τομέα στο σύνολο της απασχόλησής της (23,8% το 1994), ενώ σε εξίσου υψηλά επίπεδα κυμαίνονται η Γαλλία (18,9%), η Ιταλία (18,3%) και το Η. Βασίλειο (14.9%). Στο σύνολο της κοινοτικής κατασκευαστικής βιομηχανίας και σε επίπεδο εταιριών κυριαρχούν οι μικρές εταιρίες με μέσο απασχολούμενο δυναμικό τα 10-20 άτομα, αφού υπολογίζεται ότι περίπου το 96,8% των εταιριών των χωρών-μελών της είναι αυτής της μορφής. Επίσης η εργοληπτική τους εμβέλεια είναι τοπική, αφου περιορίζεται από τη χωροταξική τους κατανομή στις επιμέρους αγορές που ανήκουν. Ένα ποσοστό της τάξης του 2,7% περίπου από τις υπάρχουσες εταιρίες μπορούν να θεωρηθούν μεσαίου μεγέθους, αφού το απασχολούμενο εργατικό και επιστημονικό τους προσωπικό κυμαίνεται από 20 έως 200 εργαζομένους.

Το υπόλοιπο 0,5% περίπου των εταιριών μπορούν να θεωρηθούν μεγάλες, με απασχολούμενο εργατικό και επιστημονικό προσωπικό που κυμαίνεται από 200 άτομα και πάνω. Οι εταιρίες αυτές παρουσιάζουν επιτυχημένη δραστηριότητα και σε διεθνές επίπεδο, αφού η εργοληπτική τους δραστηριότητα βαίνει τα τελευταία χρόνια συνεχώς αυξανόμενη με την ανάληψη και κατασκευή μεγάλων τεχνικών έργων υποδομής στον ευρύτερο ευρωπαϊκό χώρο. Ορισμένες από τις θεωρούμενες ως μεγάλες εταιρίες έχουν δημιουργήσει δίκτυα διασυνδέσεων και επιχειρηματικών συνεργασιών σε πολλές κοινοτικές χώρες αλλά και τρίτες εκτός Κοινότητας χώρες, αυξάνοντας έτσι σημαντικά την εργοληπτική τους δραστηριότητα.

Τέλος, στην κατηγορία των 0-9 απασχολουμένων ατόμων περιλαμβάνονται όλοι οι αυτοαπασχολούμενοι στην κατασκευαστική βιομηχανία, οι μικρές ατομικές επιχειρήσεις ή οι εμμέσως απασχολούμενοι με την ευρύτερη βιομηχανία των δομικών υλικών, κατέχοντας στο σύνολο των επιχειρηματικών μονάδων του κλάδου το 92,16% και στο σύνολο των απασχολουμένων το 36,13%. Όσον αφορά τα μερίδια στο σύνολο του κλάδου εργασιών της κατασκευαστικής βιομηχανίας, οι μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου κατέχουν το 21,41% του συνολικού κύκλου εργασιών, ενώ οι θεωρούμενες μικρές εταιρίες του κλάδου κατέχουν το 25,12%.

Στον Πίνακα 5 παρουσιάζονται οι είκοσι μεγαλύτερες τεχνικές κατασκευαστικές εταιρίες στην Ε.Ε., με βάση τον κύκλο εργασιών τους το 1993. Από αυτές οι επτά (7) ανήκουν στην Γαλλία, τέσσερις (4) στη Γερμανία, τέσσερις (4) στο Η. Βασίλειο, από δύο (2) στις Ισπανία και Σουηδία και μία (1) στην Ιταλία.

Όσον αφορά τις εξελίξεις της κατασκευαστικής δραστηριότητας στην Ε.Ε. την περίοδο 1985-1994, παρατηρούμε ότι το σύνολο των εξεταζόμενων χωρών παρουσιάζει θετικές ποσοστιαίες μεταβολές στα μεγέθη τους σε όλη τη διάρκεια της χρονικής περιόδου 1986-1990, με σημαντικές όμως διακυμάνσεις από χώρα σε χώρα. Σε όλη τη διάρκεια αυτής της περιόδου, μόνο η Γερμανία και η Νορβηγία παρουσίαζαν αρνητικές μεταβολές στα μεγέθη τους, ενώ οι υπόλοιπες, μέχρι και το 1990, παρουσίαζαν θετικές αποκλίσεις, με ελάχιστες εξαιρέσεις. Η διαμορφούμενη όμως αυτή κατάσταση άρχισε να μεταστρέφεται μετά το 1990 και αρχίζει μια συνεχιζόμενη πτωτική τάση στην ευρωπαϊκή κατασκευαστική δραστηριότητα.

### 5.Επικρατούσα κατάσταση και μηχανισμοί χρηματοδότησης των τεχνικών έργων.

Η προσφορά χρηματοδότησης τεχνικών έργων σε συνδυασμό με την τάση ιδιωτικοποίησης που επικρατεί σε παγκόσμιο επίπεδο συνιστά ένα διεθνώς αποδεκτό συγκριτικό πλεονέκτημα στον κλάδο. Το κυριότερο σημείο της χρηματοδότησης είναι η μηχανική διαχείριση των κινδύνων (risk engineering and management) σε σχήματα συνεργασίας ιδιωτών και Δημοσίου, για τον πληρέστερο και λειτουργικότερο καταμερισμό και ανάληψη των κινδύνων ενός έργου αναλογικά, από τους μετόχους που δύνανται να τους αναλάβουν.

Η χρηματοοικονομική μηχανική (financial engineering) τεχνικών έργων είναι ιδιαίτερα σημαντική για αγορές όπως είναι αυτές των νότιων περιοχών της Ε.Ε., αλλά και για την ευρύτερη γεωγραφική περιοχή των Βαλκανίων και της Α. Ευρώπης. Ο κυριότερος λόγος ανάπτυξης αυτής της δυναμικής είναι οι περιορισμένοι πόροι, σε διαφορετικούς βέβαια ρυθμούς, του Δημοσίου και έχει σαν κύριο σκοπό την όσο το δυνατόν υψηλότερου βαθμού άντληση πόρων από το Δημόσιο, τα πιστωτικά ιδρύματα της Ε.Ε., τις αναπτυξιακές τράπεζες και, τέλος, απευθύνεται σε θεσμικούς ιδιώτες επενδυτές.

Ο κύκλος της χρηματοδότησης των τεχνικών έργων δίνει μεγάλη έμφαση στα οικονομικά δεδομένα της αγοράς για ολόκληρο τον κύκλο ζωής τους και όχι απλά στη λογιστική της χρηματοδότησης της κατασκευής. Ο προαναφερόμενος κύκλος ξεκινά με τη σύλληψη και διαρκεί σε όλη τη ζωή του έργου, απαιτώντας όμως ικανότητες που οι ανταγωνιστικές τεχνικές εταιρίες έχουν ή μπορούν να προμηθευτούν, μέσα από στρατηγικές συνεργασίας. Εδώ θα πρέπει να τονιστεί ότι οι ελληνικές τεχνικές εταιρίες δεν έχουν αναπτυχθεί προς την κατεύθυνση αυτής της δυναμικής, με αποτέλεσμα να υπολείπονται των ξένων εταιριών σε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και να συνεργάζονται μαζί τους ακόμα

και σε τεχνικά έργα που πραγματοποιούνται μέσα στη χώρα μας.

Η ΕΤΕΠ (Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων) αποτελεί το χρηματοπιστωτικό όργανο της Ε.Ε. για τη χορήγηση μακροπρόθεσμων χρηματοδοτήσεων. Ο κύριος σκοπός της είναι η χρηματοδότηση επενδυτικών σχεδίων για την προώθηση της ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης. Το κύριο μέρος της δραστηριότητάς της επικεντρώνεται μέσα στα όρια της Ε.Ε., ενώ ταυτόχρονα στηρίζει την κοινοτική πολιτική συνεργασίας σε 130 περίπου χώρες σε όλο τον κόσμο. Το συνολικό ποσό των χορηγήσεών της ξεπερνά τα 100 δισ. ECU σε ετήσια βάση. Αναλυτικότερα, το 1993 χορηγήθηκαν για τους προαναφερόμενους σκοπούς περίπου 20 δισ. ECU, από τα οποία το 9% κατευθύνθηκε στο εσωτερικό της Ε.Ε., χρηματοδοτήθηκαν επενδύσεις άνω των 50 δισ. δρχ, οι οποίες και αντιπροσώπευαν το 5% περίπου των ακαθάριστων επενδύσεων παγίου κεφαλαίου στην Ε.Ε.

Στις συνόδους κορυφής του Εδιμβούργου (Δεκέμβριος 1992) και της Κοπεγχάγης (Ιούνιος 1993), η ΕΤΕΠ κλήθηκε να συμβάλει στην επιτάχυνση της χρηματοδότησης των μεγάλων έργων υποδομής, χορηγώντας επιπλέον 7 δισ. ECU για επενδύσεις με στόχο τη βελτίωση των διευρωπαϊκών δικτύων μεταφορών, τηλεπικοινωνιών, ενέργειας, προστασίας και αναβάθμισης του περιβάλλοντος. Η διαδικασία αυτής της χρηματοδότησης παρέχει στην ΕΤΕΠ τη δυνατότητα να αυξήσει το ανώτατο όριο που ίσχυε για τα δάνειά της από 50% σε 75% του κόστους των επενδύσεων. Επίσης στη σύνοδο κορυφής της Κοπεγχάγης κλήθηκε η ΕΤΕΠ να διαθέσει ένα συμπληρωματικό ποσό επιδοτούμενων δανείων 1 δισ. ECU για την υποστήριξη επενδύσεων που αναλαμβάνονται από ΜΜΕ.

Μια άλλη περιοχή στην οποία αναπτύσσεται η ΕΤΕΠ και που έχει μεγάλη σημασία για την Ν. Ευρώπη είναι η συμφωνία για τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο, που συνήφθη το 1992. Αυτή η συμφωνία επιτρέπει σε τρίτες χώρες εκτός Ε.Ε. να έχουν πρόσβαση στην Ενιαία Αγορά και αντίστροφα στις χώρες-μέλη της Ε.Ε. να έχουν και αυτές πρόσβαση στις αντίστοιχες αγορές τους. Στη συμφωνία αυτή περιλαμβανόταν ένα πακέτο επιδοτούμενων δανείων της ΕΤΕΠ και επιχορηγήσεων για τις λιγότερο αναπτυγμένες οικονομίες της Κοινότητας, μεταξύ των οποίων είναι η Πορτογαλία, η Ελλάδα και η Ιρλανδία. Το πακέτο αυτό περιείχε 1,5 δισ. ECU με τη μορφή δανείων με επιδοτούμενο επιτόκιο 2% και 500 εκατ. ECU υπό μορφή χορηγήσεων για μία πενταετία.

Τέλος, από τον Ιούνιο του 1993 και μετά, από συντονισμένες προσπάθειες της ΕΤΕΠ, ιδρύθηκε και άρχισε να λειτουργεί το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων, το κεφάλαιο του οποίου έχει αναληφθεί σε ποσοστό 40% από την ΕΤΕΠ, 30% από την Ε.Ε. και το υπόλοιπο 30% από 58 πιστωτικά ιδρύματα των χωρών-μελών της Ε.Ε. Σκοπός του ήταν η χορήγηση μακροπρόθεσμων χρηματοδοτικών εγγυήσεων για τα μεγάλα έργα υποδομής και τις

**ΠΙΝΑΚΑΣ 3**
**ΜΕΓΑΛΑ ΤΕΧΝΙΚΑ ΕΡΓΑ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΙΔΡΑΣΕΙΣ ΤΟΥΣ ΣΤΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ**

| Μεγάλα έργα | Προϋπ/σμός (δισ. δρχ.) Τιμές 1995 | Χρονική Κατανομή της Εκτέλεσης του Έργου | Άμεση Απασχόληση του Έργου | Αξία Εγχωρίων Βιομηχανικών Προϊόντων που θα αναλωθούν στο Έργο (Μέση Ετήσια) | Εγχώρια Ετήσια ΒιομηχανικήΑπασχόληση | | | Συνολική Απασχόληση στο Έργο και Βιομηχανική |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | (1) | | (2) | (3) | (4) Εκτιμώ-μένη Άμεση | (5) Επιπλέον Έμμεση | Σύνολο Βιομηχανικής Απασχόλησης | (2+4+5) |
| ΑΕΡΟΛΙΜΗΝ ΑΘΗΝΩΝ (ΣΠΑΤΑ) | 528,00 | 1996-2000 | 3.000 | 34,4 | 929 | 1.611 | 2.540 | 5.540 |
| ΕΓΝΑΤΙΑ ΟΔΟΣ, ΠΑΘΕ & ΒΟΡ. | | | | | | | | |
| ΑΞΟΝΑΣ ΚΡΗΤΗΣ | 955,00 | 1995-2000 | 4.045 | 54,4 | 1.470 | 2.970 | 4.440 | 8.485 |
| ΑΤΤΙΚΟ ΜΕΤΡΟ | 500,00 | 1995-1998 | 3.000 | 17,0 | 460 | 2.496 | 2.956 | 5.956 |
| ΟΔΟΣ ΣΤΑΥΡΟΥ ΕΛΕΥΣΙΝΑΣ (ΑΤΤΙΚΗ ΟΔΟΣ)* | 370,00 | 1996-2001 | 2.000 | 15,8 | 467 | 1.650 | 2.117 | 4.117 |
| ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΣ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΣ | | | | | | | | |
| ΨΥΤΤΑΛΕΙΑΣ | 16,40 | 1996-1999 | 109 | 1,9 | 51 | 64 | 115 | 224 |
| ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΕΙΣΜΟΠΛΗΚΤΩΝ | 23,15 | 1995-1998 | 154 | 1,8 | 50 | 113 | 163 | 317 |
| ΖΕΥΞΗ ΡΙΟΥ-ΑΝΤΙΡΡΙΟΥ | 183,00 | 1996-2001 | 915 | 18,6 | 402 | 754 | 1156 | 2.071 |
| ΖΕΥΞΗ ΑΚΤΙΟΥ ΠΡΕΒΕΖΗΣ | | | | | | | | |
| (υποθαλάσσιος) | 15,00 | 1996-2000 | 75 | 1,2 | 33 | 85 | 118 | 193 |
| ΓΚΑΡΑΖ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ | 10,00 | 1996-1998 | 84 | 1,4 | 38 | 66 | 104 | 188 |
| ΛΙΜΑΝΙΑ | 57,80 | 1996-1999 | 250 | 7,5 | 202 | 148 | 350 | 600 |
| ΕΚΤΡΟΠΗ ΑΧΕΛΩΟΥ | 65,00 | 1996-1999 | 367 | 5,2 | 140 | 373 | 513 | 880 |
| ΑΠΟΧΕΤΕΥΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ | 19,00 | 1996-2000 | 107 | 1,9 | 42 | 78 | 120 | 227 |
| ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΑ (πλην Αερολιμένα Αθηνών - Σπάτων) | 75,20 | 1996-2000 | 424 | 5,3 | 145 | 271 | 416 | 840 |
| ΣΥΝΟΛΟ ΕΡΓΩΝ ** (και το υπ' αριθμ. 4 έργο σε τιμές '95) | 2.847,55 | | 14.530 | 167,7 | 4.429 | 10.679 | 15.108 | 29.638 |

*Πηγή: ΥΠΕΧΩΔΕ και ανάδοχοι έργων.*
** Σε τιμές 1994. ** Σε τιμές 1995. Το υπ' αριθμόν 4 έργο γίνεται: 400 δισ. θέσεις εργασίας που θα δημιουργηθούν κατά μέσο όρο ετησίως για όλη τη περίοδο εκτέλεσης του έργου. Πηγή: ΚΕΠΕ*



ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ

Happy End

ΣΕ ΚΑΘΕ ΕΡΓΟ!



Κατασκευάζετε κάποιο τεχνικό έργο; "Στήνετε" τη βιομηχανία ή τη βιοτεχνία σας; Επενδύετε σε μηχανολογικό ή ηλεκτρονικό εξοπλισμό; Αν το ερώτημα που σας απασχολεί είναι η ασφάλισή τους, τότε η απάντηση είναι μία: Ασφάλεια Τεχνικών Έργων από την Εμπορική Ασφαλιστική. Ανάλογα με το αντικείμενο της ασφαλίσεως, η Εμπορική Ασφαλιστική σας παρέχει ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο που ανταποκρίνεται πλήρως στις απαιτήσεις του αντικειμένου και του ασφαλιζομένου. Η Εμπορική Ασφαλιστική προσφέρει:



● ασφαλιστήριο κατά παντός κινδύνου εργολάβων ● ασφαλιστήριο κατά παντός κινδύνου συναρμολογήσεως ● ασφαλιστήριο μηχανικών βλαβών ● ασφαλιστήριο κατά παντός κινδύνου ηλεκτρονικού εξοπλισμού ● ασφαλιστήριο κατά παντός κινδύνου μηχανικού εξοπλισμού ● ασφαλιστήριο κατά παντός κινδύνου περατωθέντων έργων πολιτικού μηχανικού.

**Πάνω απ' όλα όμως, η Εμπορική Ασφαλιστική, με πάνω από μισό αιώνα επιτυχημένης παρουσίας στο χώρο των Γενικών Ασφαλίσεων και την υποστήριξη της Alpha Τραπέζης Πίστεως, σας προσφέρει τη σιγουριά, πως σε κάθε κατασκευαστική ή άλλη επιχειρηματική σας κίνηση, έχετε δίπλα σας μια εταιρία που σας παρέχει πλήρη και άμεση κάλυψη.**

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 6, 105 57 ΑΘΗΝΑΙ, ΤΗΛ.: 324 0093-7, FAX: 322 3835

επενδύσεις μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Η ΕΤΕΠ χορηγεί, όπως ήδη έχουμε αναφέρει, μακροπρόθεσμα δάνεια τόσο σε δημόσιους φορείς όσο και σε ιδιώτες, για επενδυτικά σχέδια που κρίνονται βιώσιμα από οικονομικής, τεχνικής και περιβαλλοντικής σκοπιάς και έχουν υγιή χρηματοοικονομική βάση. Η διάρκεια των δανείων εξαρτάται από τη φύση του εκάστοτε επενδυτικού σχεδίου και κυμαίνεται από 5 έως 12 χρόνια για τις βιομηχανικές επενδύσεις, ενώ μπορεί να φθάσει τα 20-25 χρόνια για μεγάλα τεχνικά έργα υποδομής. Τα δάνεια που εγκρίνει η ΕΤΕΠ χορηγούνται στα νομίσματα των χωρών-μελών της Ε.Ε. σε ECU και σε άλλα νομίσματα που χρησιμοποιούνται σε διεθνείς συναλλαγές.

Η ΕΤΕΠ αντλεί τους πόρους της από τις διεθνείς κεφαλαιαγορές, στις οποίες κατέχει εξέχουσα σχέση, δεδομένου ότι οι τίτλοι που εκδίδει κατατάσσονται σταθερά στην ανώτατη κατηγορία πιστοληπτικής ικανότητας ΑΑΑ. Αυτό της παρέχει τη δυνατότητα να δανείζεται κεφάλαια με τους καλύτερους όρους της αγοράς, καθώς λειτουργεί σε μη κερδοσκοπική βάση, μεταδίδει δε το πλεονέκτημά της αυτό στους δανειολήπτες της.

Τα δάνεια της ΕΤΕΠ χορηγούνται για συγκεκριμένα επενδυτικά σχέδια και αφορούν τη χρηματοδότηση των παγίων στοιχείων της επένδυσης. Επίσης χορηγούνται σε συνδυασμό με τα ίδια κεφάλαια του δανειολήπτη και με άλλους πόρους, όπως επιχορηγήσεις και δάνεια Τραπεζών και άλλων χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων. Για επενδυτικά σχέδια άνω των 25 εκατ. ECU η ΕΤΕ χορηγεί απευθείας δάνεια, ενώ επενδύσεις μικρότερου μεγέθους συνήθως χρηματοδοτούνται μέσω τραπεζών εταίρων της ΕΤΕΠ, με το σύστημα των συνολικών δανείων.

Δεν υπάρχει ανώτατο όριο δανείων με απόλυτες τιμές και τα επιτόκια μπορεί να είναι σταθερά σε όλη την περίοδο του δανείου, κυμαινόμενα ή αναθεωρήσιμα στο τέλος μιας προκαθορισμένης χρονικής περιόδου (περίπου 4-10 χρόνια). Καθορίζονται επίσης πάντα μετά από την υπογραφή της χρηματοδοτικής σύμβασης ή κατά την εκταμίευση. Η εξόφληση των δανείων γίνεται συνήθως σε ισόποσες εξαμηνιαίες ή ετήσιες τοκοχρεολυτικές δόσεις, στα νομίσματα και στις αναλογίες εκταμίευσης. Η περίοδος χάριτος είναι ανάλογη του τρόπου αποπεράτωσης, ικανοποιητική για την τράπεζα ασφάλειας (συνήθως τραπεζική ή κρατική εγγύηση), ενώ δεν υπάρχουν προμήθειες ή άλλα έξοδα που βαρύνουν τη σύμβαση χρηματοδότησης και τηρείται απόλυτη εχεμύθεια κατά τη διάρκεια της όλης διαδικασίας.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 4**
**ΜΕΣΟΣ ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΩΝ ΑΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑ Ή ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΜΟΝΑΔΑ**

| Μέγεθος | Μονάδες | % | Απασχολούμενοι | % | ΜΕΑ | % Κύκλου Εργασιών |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 0-9 | 1.523.146 | 92,16 | 2.564.108 | 36,13 | 1,68 | 33,54 |
| 10-19 | 77.654 | 4,70 | 1.039.010 | 14,64 | 13,38 | 12,83 |
| 20-99 | 45.860 | 2,77 | 1.710.578 | 24,11 | 37,30 | 25,12 |
| 100-199 | 3.775 | 0,23 | 498.679 | 7,03 | 132,10 | 7,10 |
| 200-499 | 1.698 | 0,10 | 488.675 | 6,88 | 287,79 | 7,70 |
| 500 και άνω | 675 | 0,04 | 795.310 | 11,21 | 1.178,24 | 13,71 |
| **Σύνολο** | **1.652.800** | **100,00** | **7.096.360** | **100,00** | **1.652,17** | **100,00** |

*Πηγή: EUROSTAT 1995.*

### 6. Κοινοπραξίες και πολιτική ανταγωνισμού για τις μικρομεσαίες εταιρίες.

Ο γενικός ορισμός, σύμφωνα με τον οποίο καθορίζεται η έννοια της κοινοπραξίας, είναι ο εξής: Κοινοπραξία είναι μια εταιρία υποκείμενη σε έλεγχο και αποτελείται από δύο ή περισσότερες εταιρίες που είναι μεταξύ τους οικονομικά ανεξάρτητες. Η συνεργασία μεταξύ τεχνικών εταιριών από διαφορετικές χώρες μπορεί να πάρει διάφορες μορφές. Μια συμφωνία κοινοπραξίας για την από κοινού κατασκευή ενός έργου ή μια συμφωνία για αμοιβαία ανταλλαγή τεχνογνωσίας αποτελούν ορισμένες από τις συνηθέστερες επιλογές των εταιριών του κλάδου. Οι συγχνωνεύσεις και οι εξαγορές θα μπορούσαν να θεωρηθούν οι πιο ολοκληρωμένες μορφές συγκέντρωσης στον κλάδο. Το πιο ελαστικό συμβόλαιο συνεργασίας με ημεδαπές εταιρίες είναι αυτό της κοινοπραξίας, το οποίο και χρησιμοποιείται εκτεταμένα αλλά όχι αποκλειστικά σε διεθνείς ή εθνικές κατασκευές. Οι πιο συνηθισμένες μορφές μη μετοχικής συμμετοχής σε κατασκευές διεθνώς συντελούνται με τα ονόματα κοινοπραξίας ή διαχειριστικές συμβάσεις και ως τύποι συνεργασίας ακολουθούν μια παράλληλη μορφή μετοχικής συμμετοχής.

Μια κοινοπραξία συνήθως συνεπάγεται ορισμένες δεσμεύσεις για καθεμία από τις συμμετέχουσες εταιρίες: Κάθε ιδρυτής κάνει μια συνεισφορά με τη μορφή προσωπικού κεφαλαίου ή δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας. Το νέο αυτό σχήμα αποκτά νέες παραγωγικές δυνατότητες, νέες τεχνολογίες και αυξημένες δυνατότητες εισόδου σε οποιαδήποτε αγορά και σε οποιοδήποτε τεχνικό έργο. Η κοινοτική νομοθεσία απλώς προσπάθησε να ορίσει όσο το δυνατόν πιο καθαρά εκείνες τις παραμέτρους που θα μπορούσαν να θέσουν σε κίνδυνο τον ελεύθερο ανταγωνισμό. Για παράδειγμα, απαγορεύονται ο προκαθορισμός των τιμών, η επιβολή ορίων σε παράγοντες της αγοράς, το μοίρασμα των αγορών, οι συγκεκριμένες διακρίσεις σε βάρος άλλων εμπορευμάτων και η επιβολή μη εμπορικών όρων στα συμβόλαια. Τέτοιας μορφής περιορισμοί αποτελούν και βασικά κριτήρια για τη νομιμότητα ή όχι τέτοιων συμφωνιών:

- Ορισμένοι όροι που απαγορεύουν στην κοινοπραξία να εκτελέσει πρόσθετες εργασίες εκτός από τις προκαθορισμένες χωρίς τη συγκατάθεση και των δύο μητρικών εταιριών ή που περιορίζουν τις δραστηριότητές της σε μια συγκεκριμένη αγορά.
- Ορισμένοι όροι που απαγορεύουν στις μητρικές εταιρίες να ανταγωνισθούν την κοινοπραξία (και μεταξύ τους) σε μία συγκεκριμένη αγορά.
- Ορισμένοι όροι που υποχρεώνουν τις μητρικές εταιρίες να καλύψουν όλες τις ανάγκες τους, αγοράζοντας από τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της κοινοπραξίας.
- Η υποχρέωση των μητρικών εταιριών να καλύπτουν όλες τις ανάγκες της κοινοπραξίας με προμήθεια πρώτων υλών, εξαρτημάτων, δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας και τεχνο-



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΡΓΩΝ ΚΑΤΑ ΠΑΝΤΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

**Η Ολοκληρωμένη Κάλυψη Είναι Θέμα Δύναμης...**



NATIONAL COMMUNICATION CREATIVE

Ο Φοίνικας πάντα πρωτοπόρος δημιούργησε πρώτος το 1983 στη χώρα μας τον κλάδο Ασφάλισης Τεχνικών Κινδύνων.
Το υψηλό κόστος και η πολυπλοκότητα του μηχανολογικού εξοπλισμού, των μονάδων παραγωγής καθώς και των οικοδομών και εργοστασιακών έργων, κάνουν απαραίτητη την πλήρη και εξειδικευμένη κάλυψη τους.
Η στενή συνεργασία του Φοίνικα με έμπειρους εξειδικευμένους επιστήμονες και τεχνικούς των πιο μεγάλων Αντασφαλιστικών Οίκων της Διεθνούς Αγοράς σας εξασφαλίζει έναν μοναδικό συνδυασμό ασφαλιστικής συνέπειας τεχνικής γνώσης, σωστής καθοδήγησης και υπεύθυνης αξιολόγησης κάθε ζημιάς από εμπειρογνώμονες με πολυετή πείρα σε τεχνικά θέματα. Σε όλες τις παρεχόμενες καλύψεις συμπεριλαμβάνεται η αστική ευθύνη προς τρίτους.

**...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

γνωσίας.
• Ένας αριθμός περιορισμών σχετικά με τους όρους κάτω από τους οποίους αποκλειστικά δικαιώματα ή άδειες μπορούν να παραχωρηθούν από την κοινοπραξία σε τρίτους ή στις μητρικές εταιρίες.

Όταν η επιτροπή αξιολογεί ορισμένες μεμονωμένες περιπτώσεις κοινοπραξιών και την επίδρασή τους στον ανταγωνισμό, εξετάζεται η οικονομική πραγματικότητα κάθε κατάστασης και όχι απλώς η νομική της μορφή. Η επίδραση μπορεί να ποικίλλει ανάλογα με το προϊόν ή την αγορά, αλλά τα ερωτήματα που πρέπει να τεθούν για να αξιολογηθεί ο πιθανός ανταγωνισμός είναι τα εξής:

• Δυνατότητες της κοινοπραξίας: Αν ξεπερνούν δηλαδή οι επενδυτικές δαπάνες τις χρηματοδοτικές δυνατότητες κάθε εταίρου και αν έχει ο κάθε εταίρος την απαραίτητη τεχνογνωσία και τις απαραίτητες πηγές πρωτογενών προϊόντων.
• Παραγωγή της κοινοπραξίας: Αν γνωρίζει ο κάθε εταίρος την τεχνολογία παραγωγής και αν παράγει προϊόντα αναγκαία για την κοινοπραξία ή προϊόντα που προέρχονται από την παραγωγή της κοινοπραξίας;
• Πωλήσεις της κοινοπραξίας: Είναι η υπάρχουσα ή η δυνητική ζήτηση τέτοια ώστε να είναι δυνατόν ο κάθε εταίρος να παράγει το προϊόν μόνος του και να έχει την πρόσβαση στα απαραίτητα κανάλια διανομής για το προϊόν της κοινοπραξίας.
• Κίνδυνοι: Θα μπορούσε ο κάθε εταίρος μόνος του να ανταποκριθεί στους τεχνικούς και οικονομικούς κινδύνους που συνεπάγονται οι διαδικασίες παραγωγής της κοινοπραξίας;

Οι κοινοπραξίες και οι συμφωνίες κοινών συνεργασιών αντιπροσωπεύουν έναν πολύπλοκο τομέα, ο οποίος απασχόλησε αρκετά σοβαρά την Επιτροπή για τον ανταγωνισμό αρχών της Ε.Ε. Παρά το γεγονός ότι οι κοινοπραξίες είναι οι πιο ευέλικτοι φορείς για τα μεγάλα δημόσια έργα, είναι ταυτόχρονα και οι περισσότερο απαιτητικοί. Στην κατασκευατική βιομηχανία, η κοινοπραξία δημιουργείται για να συμβιβάσει πολιτικές, πολιτισμικές και τεχνολογικές δυσαρμονίες και θα πρέπει να ικανοποιεί τους αντικειμενικούς στόχους των συνεταίρων, ενώ ταυτόχρονα θα πρέπει να συμμορφώνεται με την κοινοτική νομοθεσία περί ανταγωνισμού. Τα κράτη-μέλη της Ε.Ε. έχουν ήδη αναγνωρίσει την αυξανόμενη σπουδαιότητα των κοινοπραξιών, αφού η σταθερή αυξητική τάση των απαιτήσεων εξειδικευμένου κύριου και βοηθητικού εξοπλισμού και εργατικού δυναμικού, σε συνδυασμό με την απαίτηση τεχνογνωσίας, έχουν δημιουργήσει την ανάγκη για συλλογικές μεθόδους κατασκευής από κοινοπρακτικά σχήματα, ειδικότερα σε κατασκευές ή τεχνικά έργα μεγάλης κλίμακας ή άλλα έργα πολιτικού μηχανικού. Οι μικρομεσαίες εταιρίες του κλάδου αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της κοινοτικής κατασκευαστικής βιομηχανίας, αφού ξεπερνούν σε ποσοστό επί του συνόλου των τεχνικών εταιριών το 96%. Μέσα στις προθέσεις της Επιτροπής είναι η παροχή βοηθείας αλλά και διατήρηση των ΜΜΕ λόγω της συνδρομής τους στην ανταγωνιστική δομή της αγοράς, την ελαστικότητα και το δυναμισμό τους. Οι ΜΜΕ απαλλάσσονται από τις απαγορεύσεις ορισμένων κανονισμών ανταγωνισμού, ώστε να προστατευθούν από την τυχόν καταχρηστική συμπεριφορά των μεγάλων εταιριών. Σε πολλές περιπτώσεις όμως η προσπάθεια της Επιτροπής της Κοινότητας στο να οδηγήσει τις μικρές εταιρίες και εργολήπτες να συνεργαστούν και να ανταγωνιστούν μέσα στην Ευρωπαϊκή Αγορά, έρχονται πολλές φορές σε αντίθεση με τις διατάξεις του προγράμματος απελευθέρωσης των δημοσίων συμβάσεων.

Η Επιτροπή δέχεται ότι κάποια μορφή συνεργασίας μεταξύ των εταιριών είναι χρήσιμη και ότι αυτή η συνεργασία έχει αμελητέες συνέπειες στον ανταγωνισμό και στις διακρατικές συναλλαγές. Οι εξαιρέσεις από τους κανόνες ανταγωνισμού θα παρατεθούν περιληπτικά μαζί με τους αντίστοιχους λόγους για τους οποίους έχουν επιβληθεί.

Η σπουδαιότερη διάταξη, πάντως, είναι ο κανόνας των ελαχίστων, που υποδηλώνει ότι κανονικά οι συμφωνίες δεν θα εμπίπτουν στο άρθρο 85 (1), εάν τηρούνται δύο βασικές προϋποθέσεις: α) Μερίδιο αγοράς: τα αγαθά ή οι υπηρεσίες που είναι το αντικείμενο της συμφωνίας αλλά και αγαθά ή υπηρεσίες των μετόχων των εταιριών, που θεωρούνται από τους καταναλωτές σαν όμοια για λόγους χαρακτηριστικών, τιμής ή χρήσης, δεν πρέπει να αντιπροσωπεύουν περισσότερο από το 5% της συνολικής αγοράς, στην περιοχή της Κοινότητας που ισχύει η συμφωνία και β) ο αθροιστικός ετήσιος κύκλος εργασιών των συνεργαζόμενων εταιριών δεν πρέπει να υπερβαίνει τα 200 εκατ. ECU.

Επιπλέον υπάρχουν κανονισμοί που μπορούν να εξαιρέσουν τις μικρές εταιρίες από τις απαγορεύσεις του άρθρου 85 (1). Η πιο σχετική με τις συμβάσεις είναι η ομαδική εξαίρεση για συμφωνίες εξειδίκευσης, η οποία εφαρμόζεται όταν το μερίδιο αγοράς και το όριο του συνολικού κύκλου εργασιών δεν ξεπερνούν το 20% και τα 500 εκατ. ECU αντιστοίχως. Αυτός ο κανονισμός επιτρέπει στις μικρές εταιρίες να βελτιώσουν τις διαδικασίες παραγωγής τους και να ενισχύσουν την ανταγωνιστική τους θέση. Επιπλέον, η Επιτροπή, αναγνωρίζοντας τη μειονεκτική θέση στην οποία βρίσκονται οι μικρές εταιρίες μέσα στην αγορά της Ε.Ε., διαθέτει μια δωρεάν πληροφόρηση γι' αυτές, ειδικά στον τομέα των διαδικασιών ανταγωνισμού.

## 7. Συμπεράσματα-Προοπτικές

Η παγκόσμια οικονομία οδηγείται σταδιακά σε μεταφορά οικονομικών δραστηριοτήτων, όπως ήδη έχουμε αναφέρει, σε νέες χώρες και αγορές, στα πλαίσια της παγκοσμιοποίησης των επιχειρήσεων και των δραστηριοτήτων τους. Μέχρι να ολοκληρωθούν οι εξελίξεις σ' αυτή τη σταδιακά επιταχυνόμενη νέα τάξη πραγμάτων, όσον αφορά την παραγωγική διαδικασία αλλά και τις θέσεις εργασίας, τα κατασκευαστικά-τεχνικά έργα κεφαλαίου και ειδικά αυτά που αφορούν την ενέργεια και το περιβάλλον δημιουργούν ορισμένες κατευθύνσεις στην αγορά του κλάδου, από τις οποίες οι κυριότερες είναι οι εξής: α) μεσοπρόθεσμες νέες θέσεις εργασίας και β) δημιουργία υποδομών για μελλοντικές νέες οικονομικές δραστηριότητες. Το αποτέλεσμα αυτών των διαδικασιών, όπως εκτιμούν πολλοί οικονομικοί αναλυτές (αντίστοιχες μελέτες και αναλύσεις σε κοινοτικό επίπεδο), σε μια εποχή αποβιομηχάνισης και σημαντικών διαρθρωτικών ανακατατάξεων δίνει στην παγκόσμια οικονομία μια βαθιά ανάσα και τον απαραίτητο χρόνο προσαρμογής στη νέα τάξη πραγμάτων που αρχίζει πλέον και πραγματοποιείται.

Σε ένα τόσο ανταγωνιστικό περιβάλλον, όπως είναι αυτό των τεχνικών εταιριών και της δραστηριότητάς τους, παρατηρούνται σε διεθνές επίπεδο σημαντικές αλλαγές σε ό,τι αφορά την προσφορά μελετών, κατασκευών και των σχετικών υπηρεσιών που πηγάζουν από αυτές. Αρχίζουν και αναπτύσσονται νέες απόψεις για τις στρατηγικές ανάπτυξης και το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα των τεχνικών εταιριών. Επίσης η ανάπτυξη και η σταδιακή ολοκλήρωση των διεθνών αγορών κεφαλαίου και η παγκόσμια τάση των ιδιωτικοποιήσεων έχουν δημιουργήσει μια ποικιλία προϊόντων στις χρηματαγορές, δίνοντας έτσι ένα σημαντικό συγκριτικό πλεονέκτημα στην κατασκευαστική βιομηχανία.

Οι εναλλακτικές μορφές συμβάσεων με έμφαση στη στενότερη αλληλεξάρτηση του τρίπτυχου μελέτη-κατασκευή-λειτουργία, οι νέες μεθοδεύσεις για τη βελτίωση των οργανωτικών μεθόδων των εταιριών και άλλες διαρθρωτικού χαρακτήρα μεταβολές δημιουργούν σημαντικές ευκαιρίες βελτίωσης της ποιότητας και της ανταπόκρισης στις συνεχώς νέες ανάγκες των φορέων και της αγοράς. Τέλος, οι πολλαπλές συμμαχίες και οι συνεργασίες και συγχωνεύσεις που λαμβάνουν χώρα στον εξεταζόμενο κλάδο έχουν αρχίσει και διαμορφώνουν το επιχειρηματικό σκηνικό που θα επικρατήσει στον κλάδο τον 21ο αιώνα.

Η κατασκευαστική δραστηριότητα στην Ε.Ε. δεν φαίνεται να μπαίνει σε φάση ανάκαμψης και, σύμφωνα με όλες τις εκτιμήσεις της Επιτροπής αλλά και εκπροσώπων εταιριών, προοιωνίζεται μιας νέας μορφής ύφεση της κατασκευαστικής δραστηριότητας, η οποία θα συνοδευτεί και από μια μείωση της απασχόλησης, με επιπτώσεις σε ολόκληρη την κοινοτική οικονομία.

Η τελευταία έρευνα της οικονομικής συγκυρίας για τον κοινοτικό κατασκευαστικό τομέα, που πραγματοποιήθηκε από την Επιτροπή τον Οκτώβριο του 1995, αναφέρει τα εξής:

Παρά την πτώση των επιτοκίων μέσα στο 1995 και τη βελτίωση της ρευστότητας των πιστωτικών ιδρυμάτων που χρηματοδοτούν τις κατασκευαστικές εργασίες, η κατασκευαστική δραστηριότητα όχι μόνο παραμένει περιορισμένη, αλλά παρουσιάζει και τάσεις περαιτέρω υποχώρησης των μεγεθών της μέσα στο 1995. Αρχικά και στα μέσα του 1994 είχε φανεί η προοπτική εξόδου του κατασκευαστικού τομέα από τη μεγάλη ύφεση που βρέθηκε στην τριετία 1991-1993, αλλά οι έρευνες που έκανε η Επιτροπή μέσα στο 1995 διαψεύδουν αυτή την αρχικά δημιουργηθείσα ελπίδα και αποκαλύπτουν ότι ο κατασκευαστικός τομέας έχει αρχίσει να μπαίνει σε νέα περίοδο ύφεσης.

Αναλυτικότερα και για ολόκληρη την Ε.Ε., ο δείκτης "κλίματος εμπιστοσύνης" στον κατασκευαστικό τομέα παρουσίασε σημαντική βελτίωση στη διετία 1993-1994 και διαφαινόταν ότι ο εξεταζόμενος κλάδος έμπαινε σε φάση ανάκαμψης, αφού οι συνεχείς βελτιώσεις των υποδομών στις πόλεις, ειδικά αυτές που βρίσκονταν στις "νότιες περιοχές" της Ε.Ε., θεωρούνταν σαν απαραίτητη προϋπόθεση για την ανταγωνιστικότητα της Κοινοτικής βιομηχανίας. Έτσι, το -40 του δείκτη που είχε διαμορφωθεί το 1993 βελτιώθηκε σημαντικά και έφθασε στο -28 στα τέλη του 1994. Μέσα στο 1995, όμως, ο δείκτης "κλίματος εμπιστοσύνης" παρουσίασε ραγδαία επιδείνωση (-22 στο α' τρίμηνο του 1995, -27 στο β' τρίμηνο, -30 στο γ' τρίμηνο και -37 στο τέλος του 1995) και σημείωσε τη μέγιστη τιμή του στα τέλη του 1995. Κατά συνέπεια φαίνεται ότι η κοινοτική κατασκευαστική βιομηχανία στο σύνολό της ξαναμπαίνει στην ύφεση στην οποία είχε βρεθεί μέχρι και το 1993.

Για το 1996 η Επιτροπή δεν φαίνεται να είναι αισιόδοξη για την πορεία των κατασκευών, αφού αφ' ενός οι προβλέψεις αναφέρουν μια πολύ συγκρατημένη άνοδο των τιμών των τεχνικών-κατασκευαστικών έργων, η οποία όμως θα συνοδεύεται και από τη μείωση των απασχολούμενων στον εξεταζόμενο κλάδο. Αναλυτικότερα, η προσδοκώμενη αύξηση των τιμών μέσα στο 1996 αναμένεται να είναι από τις χαμηλότερες, ακόμα και σε σύγκριση με εκείνες του 1992, όταν ολόκληρος ο κλάδος των κατασκευών βρισκόταν σε συνεχή ύφεση.

Επισημαίνεται εδώ από τους αναλυτές (διάφορες οικονομικές αναλύσεις σε κοινοτικό επίπεδο) ότι η απότομη υποχώρηση των προσδοκιών για μεγάλη άνοδο των τιμών από τα μέσα του 1995 δημιούργησε ένα άσχημο κλίμα στις εταιρίες του κλάδου, οι οποίες και ανέμεναν μεγάλες αυξήσεις στο αντίστοιχο χρονικό διάστημα. Πάντως, δεν μπορεί να αποκλειστεί και η βελτίωση της κατασκευαστικής δραστηριότητας στην Ε.Ε. κατά τη διάρκεια του 1996. Πολλά όμως από αυτά τα προσδοκώμενα "σενάρια" θα εξαρτηθούν από τις δημοσιονομικές πολιτικές που θα ασκηθούν από τις κυβερνήσεις των χωρών - μελών της Ε.Ε., οι οποίες και θα πρέπει να μειώσουν τα ελλείμματά τους κατά τη διετία 1996-1997, ώστε να προσεγγίσουν του τελικούς στόχους της Συνθήκης του Μάαστριχ.

Οι παράγοντες που θα καθορίσουν την πορεία του εξεταζόμενου κλάδου των κατασκευών την προσεχή διετία είναι: η διατήρηση σε όσο το δυνατόν χαμηλά επίπεδα των πραγματικών επιτοκίων, κάτι το οποίο και θα επιτρέψει την αναθέρμανση του επιχειρηματικού κλίματος για νέες κατασκευαστι-

**ΠΙΝΑΚΑΣ 5**
**Οι 20 μεγαλύτερες κατασκευαστικές εταιρίες στην Ευρώπη**

| Εταιρίες | Χώρα προέλευσης | Κύκλος Εργασιών (σε δισ. ECU) |
|---|---|---|
| SGE | Γαλλία | 9.158 |
| PHILIPP HOLZMANN | Γερμανία | 6.488 |
| EIFFAGE | Γαλλία | 6.173 |
| TRAFALGAR HOUSE | Η. Βασίλειο | 5.428 |
| BICC | Η. Βασίλειο | 5.286 |
| IRI (IRITECNA) | Ιταλία | 4.644 |
| SCANSKA | Σουηδία | 4.800 |
| GTM-ENTERPOSE | Γαλλία | 4.232 |
| TARMAC | Η. Βασίλειο | 4.097 |
| HOCHTIEF | Γερμανία | 3.978 |
| SPIE BATIGNOLLES | Γαλλία | 3.731 |
| BILFINGER & BERGER | Γερμανία | 3.170 |
| FCC | Ισπανία | 2.975 |
| AMEC | Η. Βασίλειο | 2.884 |
| DRAGADOS CONSTR. | Ισπανία | 2.876 |
| NCC (NORDST JERNAN) | Σουηδία | 2.731 |
| DUMEZ | Γαλλία | 2.666 |
| CEGELEC | Γαλλία | 2.540 |
| STRABAG | Γερμανία | 2.344 |
| BOUYGUES | Γαλλία | 2.325 |

*Πηγή: Le Moniteur, Special Mille Enterprises - 1994.*

κές δραστηριότητες. Σε αυτό συνηγορεί και το ότι υπάρχει η θέληση των κυβερνήσεων των χωρών-μελών της Ε.Ε. για την ενίσχυση δημοσιονομικών πολιτικών μείωσης των πραγματικών επιτοκίων. Επίσης αναμένεται η προσπάθεια των κυβερνήσεων για την άνοδο του όγκου των δημοσίων επενδύσεων, η οποία και θα προκαλέσει μια αναθέρμανση του επιχειρηματικού κλίματος.

Η αύξηση των πραγματικών διαθέσιμων των κοινοτικών νοικοκυριών θα δημιουργήσει μια άνοδο της πραγματικής ζήτησης σε ποσοστό του 1,6% περίπου, με βάση τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία. Τέλος, η συνέχιση της εκταμίευσης σημαντικών κοινοτικών κονδυλίων για μεγάλα τεχνικά έργα υποδομής στις νότιες περιοχές της Ε.Ε. και για πραγματοποίηση των "διευρωπαϊκών δικτύων", ειδικά σε τομείς ενέργειας και μεταφορών, στους οποίους έχει δοθεί και άμεση προτεραιότητα, αποτελεί το σημαντικότερο ίσως παράγοντα στον οποίο μπορεί να βασιστεί κανείς για να αιτιολογήσει μια προσδοκώμενη βελτίωση του επιχειρηματικού κλίματος στον εξεταζόμενο κλάδο στο σύνολο της κοινοτικής οικονομίας.

Βεβαίως, εδώ θα πρέπει να τονιστεί ότι το σύνολο του κατασκευαστικού κόσμου δεν συμμερίζεται αυτές τις δυσοίωνες προβλέψεις, θεωρώντας ότι οι προοπτικές για την ευρωπαϊκή αγορά μπορούν να ερμηνευτούν με πολλούς τρόπους και εξαρτώνται από πολλούς και διαφορετικούς παράγοντες, που είναι εξαιρετικά δύσκολο να συνεκτιμηθούν.

Πάντως, οι περισσότερες απόψεις και με βάση την τελευταία μελέτη σε κοινοτικό επίπεδο που προαναφέρθηκε συγκλίνουν μεταξύ του δεύτερου και τρίτου σεναρίου και δεν αναμένουν σημαντικές προς τα πάνω ανακατατάξεις του εξεταζόμενου τομέα στο σύνολο της κοινοτικής κατασκευαστικής βιομηχανίας. Πολλοί παρατηρητές επίσης πιστεύουν ότι οι χώρες της Κεντρικής αλλά και της Ανατολικής Ευρώπης είναι εκείνες που διαθέτουν μια απέραντη σε μέγεθος κα ανεκμετάλλευτη αγορά για τον κατασκευαστικό τομέα. Καθώς λοιπόν συνεχίζεται η αναμόρφωση της οικονμίας τους και η προσπάθεια σύγκλισής της στα δυτικοευρωπαϊκά επίπεδα, αυξάνονται σταδιακά οι επενδυτικές ευκαιρίες για επιχειρηματική δράση των κοινοτικών κατασκευαστικών εταιριών. Βέβαια, οι οικονομικές πηγές των χωρών αυτών είναι από ανύπαρκτες έως σχεδόν ελάχιστες και η ανάγκη επένδυσης σημαντικών κεφαλαίων για έργα υποδομής σε αυτές τεράστια. Έτσι αναμένεται να υπάρξουν και εδώ πολλά "σενάρια" για την ανάπτυξη αυτών των χωρών. Το επικρατέστερο, πάντως, φαίνεται να βασίζεται στην τεχνική της αυτοχρηματοδότησης και εκμετάλλευσης των έργων που θα δημιουργηθούν και πιστεύεται ότι θα αποτελέσει γι' αυτές τις χώρες ένα σημαντικό μοχλό ανάπτυξης, κυρίως σε τεχνικά έργα μεγάλης έκτασης για τα οποία ενδιαφέρεται ο δημόσιος τομέας.


***Βιβλιογραφία***

*1.Eurostat, Panorama of EC INDUSTRY, 1994-1995.*
*2. IOBE, Έρευνες Οικονομικής Συγκυρίας, Αθήνα, 1994-1995-1996.*
*3. IOBE, Ο Κλάδος των Τεχνικών Εταιριών, Αθήνα, Σεπτέμβριος 1996.*
*4. Αφιερώματα στις Τεχνικές Εταιρίες.*
*5. Ανάλυση ερωτηματολογίων τεχνικών εταιριών.*



γενική ΤΑΧΥΔΡΟΜΙΚΗ

*Τώρα, με δίκτυο αποκλειστικών αντιπροσώπων*

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Αγ. Νικόλαος | Ζάκυνθος | Κέρκυρα | Μύκονος | Σάμος |
| Αγρίνιο | Ηγουμενίτσα | Κοζάνη | Μυτιλήνη | Σαντορίνη |
| Αίγινα | Ηράκλειο | Κομοτηνή | Νάουσα | Σέρρες |
| Αίγιο | Θεσσαλονίκη | Κιάτο | Ναύπλιο | Σητεία |
| Αλεξ/πολη | Θήβα | Κιλκίς | Ναύπακτος | Σκύδρα |
| Άργος | Ιωάννινα | Κόρινθος | Ξάνθη | Σπάρτη |
| Αργοστόλι | Ιεράπετρα | Κως | Πάρος | Σύρος |
| Άρτα | Καβάλα | Λαμία | Πάτρα | Ορεστιάδα |
| Βέροια | Καλαμάτα | Λάρισα | Πτολεμαΐδα | Τρίκαλα |
| Βόλος | Κάρπαθος | Λασίθι | Πύργος | Τρίπολη |
| Γιαννιτσά | Καρδίτσα | Λιβαδειά | Πρέβεζα | Φλώρινα |
| Γρεβενά | Καστοριά | Λέρος | Ρέθυμνο | Χαλκίδα |
| Δράμα | Κατερίνη | Λήμνος | Ρόδος | Χανιά |
| Έδεσσα | | Μεσολόγγι | | Χίος |

*Σε όλη την Ελλάδα*

γενική ΤΑΧΥΔΡΟΜΙΚΗ ΕΡΥΘΡΑΙΑΣ 60 & Κ. ΤΣΑΛΔΑΡΗ 57 - ΤΗΛ. 82 52 500 - FAX 82 53 638

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ SKYNET SKYNET WORLDWIDE EXPRESS





# Η ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΑΣ



**Η ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ ΣΤΙΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ**

Στον πολύπλοκο και αεικίνητο μηχανολογικό κόσμο όλα μπορούν να συμβούν.
Κάθε μηχάνημα, κάθε ηλεκτρονικό σύστημα είναι μία κυριολεκτικά ανεκτίμητη περιουσία.

Στον εξειδικευμένο και αεικίνητο ασφαλιστικό κόσμο της GENERALI, όλα μπορούν να καλυφθούν.

Η GENERALI καλύπτει κάθε ζημιά που θα προκληθεί κατά την κατασκευή ή συναρμολόγηση έργου όπως και κατά τη λειτουργία των μηχανημάτων.

Οι εξειδικευμένες Τεχνικές Υπηρεσίες της GENERALI μπορούν να αξιολογήσουν την κατάσταση των μηχανημάτων ή τις συνθήκες κατασκευής ενός έργου και να συστήσουν τα σωστά μέτρα προστασίας για την πρόληψη των ζημιών.

Ασφαλιστική Δύναμη GENERALI είναι το Μέγεθος, η Εξειδίκευση και η Πείρα που σας εξασφαλίζει την απόλυτη σιγουριά.

Ζητείστε να μάθετε σήμερα για την Ασφάλεια Μηχανολογίας. Πολύ πριν πραγματικά τη χρειαστείτε.

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΚΛΑΔΟΙ**

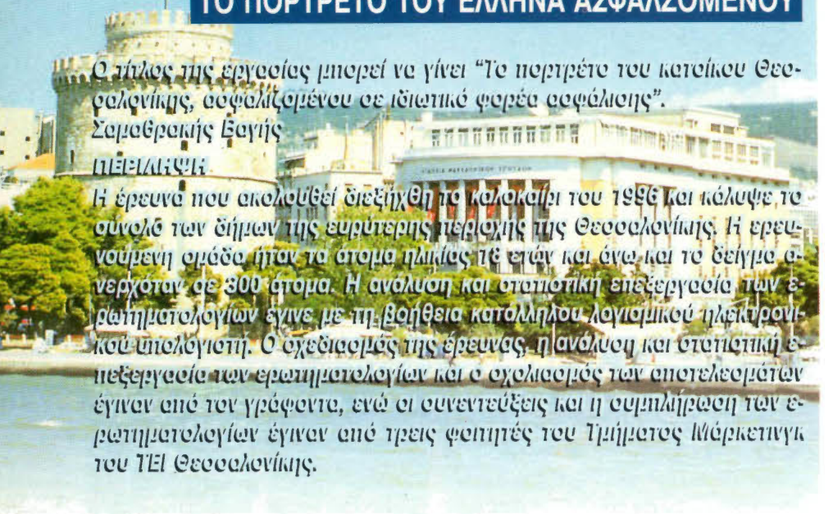
**ΠΥΡΟΣ - ΣΕΙΣΜΟΥ - ΑΠΩΛΕΙΕΣ ΚΕΡΔΩΝ - ΚΛΟΠΗΣ - ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ - ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ - ΓΕΝΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ & ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ - ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ (ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΕΡΓΩΝ & ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΑΣ) ΣΚΑΦΩΝ & ΑΕΡΟΣΚΑΦΩΝ - ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΒΛΑΒΩΝ - ΧΡΗΜΑΤΑΠΟΣΤΟΛΩΝ - ΔΙΑΣΤΗΜΑΤΟΣ**

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

GENERALI HELLAS
Ανώνυμος Εταιρεία Ασφαλίσεων Ζημιών

# ΠΡΟΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΕΙΣ ΚΑΙ ΟΧΙ ΜΟΝΟ

## ΤΟ ΠΟΡΤΡΕΤΟ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΑ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΥ



*Ο τίτλος της εργασίας μπορεί να γίνει "Το πορτρέτο του κατοίκου Θεσσαλονίκης, ασφαλιζόμενου σε ιδιωτικό φορέα ασφάλισης".*
*Σαμαθράκης Βαγής*

*ΠΕΡΙΛΗΨΗ*

*Η έρευνα που ακολουθεί διεξήχθη το καλοκαίρι του 1996 και κάλυψε το σύνολο των δήμων της ευρύτερης περιοχής της Θεσσαλονίκης. Η ερευνούμενη ομάδα ήταν τα άτομα ηλικίας 18 ετών και άνω και το δείγμα ανερχόταν σε 300 άτομα. Η ανάλυση και στατιστική επεξεργασία των ερωτηματολογίων έγινε με τη βοήθεια κατάλληλου λογισμικού ηλεκτρονικού υπολογιστή. Ο σχεδιασμός της έρευνας, η ανάλυση και στατιστική επεξεργασία των ερωτηματολογίων και ο σχολιασμός των αποτελεσμάτων έγιναν από τον γράφοντα, ενώ οι συνεντεύξεις και η συμπλήρωση των ερωτηματολογίων έγιναν από τρεις φοιτητές του Τμήματος Μάρκετινγκ του ΤΕΙ Θεσσαλονίκης.*

**Επιμέλεια:** ΣΑΜΑΘΡΑΚΗΣ ΒΑΓΗΣ,
Δρ. ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ ΤΕΙ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

### ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Αρκετοί Δυτικοευρωπαίοι εργαζόμενοι που πλησιάζουν ή που βρίσκονται στη μέση ηλικία έχουν αρχίσει να χάνουν την εμπιστοσύνη τους στο παραδοσιακό ασφαλιστικό σύστημα των χωρών τους. Ο λόγος γι' αυτή τους τη στάση θα πρέπει να αναζητηθεί στη γήρανση του πληθυσμού, καθώς και στη συνδυασμένη αύξηση του κόστους υγειονομικής περίθαλψης, που έχουν δυναμιτήσει τα ασφαλιστικά συστήματα πολλών χωρών. Κατά συνέπεια, ένας όλο και μεγαλύτερος αριθμός πολιτών από τις μεσαίες εισοδηματικές τάξεις θα προσφεύγει στην ιδιωτική ασφάλιση, για να συμπληρώσει την ασφαλιστική του κάλυψη. Στην Ελλάδα τα πράγματα έχουν αρχίσει να γίνονται επίσης ανυσηχητικά. Η κρίση της κοινωνικής ασφάλισης είναι μία πραγματικότητα και για την ελληνική κοινωνία.

Δοθείσης της σημασίας που αποκτάει ολοένα ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης, θα ήταν ενδιαφέρον να ασχοληθεί κανείς με τη διερεύνηση του πορτραίτου του Έλληνα ασφαλιζόμενου. Η σκιαγράφηση αυτού του πορτραίτου θα μπορούσε να καταστεί ένα χρήσιμο εργαλείο για τις ασφαλιστικές εταιρίες, οι οποίες θα είναι σε θέση να διαγνώσουν τη συμπεριφορά και τις διαθέσεις των πελατών τους, για να μπορέσουν έτσι να καθορίσουν την πολιτική τους απέναντι σ' αυτούς. Παρακάτω παρουσιάζονται τα συμπεράσματα μιας έρευνας που διεξήχθη στην πόλη της Θεσσαλονίκης το 1996, καθώς και οι προτάσεις - συστάσεις προς τις ασφαλιστικές εταιρίες.

### ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΕΡΩΤΗΘΕΝΤΩΝ

Η σύνθεση του δείγματος κατά φύλο δείχνει την υπεροχή των ανδρών έναντι των γυναικών, αφού το 55,3% είναι άνδρες και το υπόλοιπο 44,7% γυναίκες.

Αναφορικά με την οικογενειακή κατάσταση των ερωτωμένων, το 56% είναι παντρεμένοι, ενώ ένα 33% είναι ελεύθεροι. Οι υπόλοιποι μοιράζονται μεταξύ των διαζευγμένων και των χήρων.

Η ηλικιακή σύνθεση των ερωτωμένων φανερώνει το γενικώς νεαρό της ηλικίας τους, αφού το 49% είναι μεταξύ 26-45 χρονών, ένα 23,3% είναι μεταξύ 46-65, ενώ μόνο το 5,3% είναι άνω των 65 ετών.

Αναφορικά με το χώρο απασχόλησης, προέκυψε ότι το 35,5% είναι εργαζόμενοι στον ιδιωτικό τομέα, το 19,4% είναι αυτοαπασχολούμενοι, ενώ οι νοικοκυρές - σπουδαστές - άνεργοι αποτελούσαν το 18,7%. Ένα σημαντικό επίσης ποσοστό απασχολείται στο δημόσιο τομέα.

Μελετώντας το μηνιαίο οικογενειακό εισόδημα των ερωτωμένων, παρατηρούμε ότι το 41% έχει εισόδημα μεταξύ 200.001-300.000 δρχ., ένα 31,7% έχει μηνιαίο εισόδημα πάνω από 300.000 δρχ., ενώ μόνο ένα 7% έχει κάτω από 100.000 δρχ.

Τέλος, το μορφωτικό επίπεδο των ερωτωμένων έχει ως εξής: Το 42,8% έχει τελειώσει την υποχρεωτική εκπαίδευση (Δημοτικό - Γυμνάσιο), ένα 33,8% έχει γνώσεις Λυκείου, ενώ αυτοί που έχουν πάει λίγες τάξεις Δημοτικού ή δεν έχουν πάει καθόλου σχολείο ανέρχονται στο 5,7%.

### 1. ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Σε ό,τι ακολουθεί, γίνεται παρουσίαση των κυριοτέρων αποτελεσμάτων της έρευνας.

**- Βαθμός γνώσης των ασφαλιστικών εταιριών και λόγοι ασφάλισής τους σε αυτές.**

Οι ερωτηθέντες φαίνεται να είναι γνώστες των ιδιωτικών ασφαλίσεων και θεωρούν ότι αυτές μπορούν να τους παράσχουν κάλυψη. Η γνώση τους εξειδικεύεται και σε συγκεκριμένες εταιρίες και είναι απολύτως σύμφωνη με τα μερίδια αγοράς που κατέχουν οι εταιρίες αυτές.

Οι βασικοί λόγοι για τους οποίους θα ασφαλίζονταν σε αυτές είναι επειδή κατά πρώτο λόγο θεωρούν ότι τους παρέχουν μία πιο ολοκληρωμένη κάλυψη και κατά δεύτερο θεωρούν ότι η ασφάλιση είναι μία ενδιαφέρουσα επένδυση.





**- Βαθμός ασφαλισιμότητας και ικανοποίησης από τις προσφερόμενες ασφαλιστικές υπηρεσίες.**

Λόγω του υποχρεωτικού χαρακτήρα της κοινωνικής ασφάλισης, το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτηθέντων είναι ασφαλισμένο σε κρατικό φορέα ασφάλισης. Αυτοί οι οποίοι ασφαλίζονται περισσότερο σε ιδιωτικό φορέα είναι οι άνδρες, οι αυτοαπασχολούμενοι, καθώς και οι ηλικιωμένοι. Συγκεκριμένα, η σύγκριση μεταξύ ανδρών και γυναικών έδειξε ότι οι πρώτοι υπερτερούν έναντι των δεύτερων όταν ασφαλίζονται μόνο σε ιδιωτικό φορέα, ενώ αντίθετα οι γυναίκες υπερτερούν έναντι των ανδρών όταν ασφαλίζονται σε κρατικό και ιδιωτικό φορέα ταυτόχρονα. Επίσης, οι αυτοαπασχολούμενοι είναι η επαγγελματική ομάδα η οποία ασφαλίζεται σε κρατικό και ιδιωτικό φορέα ταυτόχρονα αλλά και σε ιδιωτικό μόνο, σε ποσοστό μεγαλύτερο από ό,τι οι άλλες ομάδες. Από τη σύγκριση μεταξύ των διαφόρων ηλικιακών τάξεων, προέκυψε ότι οι μεσήλικες και οι νέοι έχουν κάποιες προτιμήσεις στο φορέα ασφάλισης που θα επιλέξουν.

Υπάρχει μία σαφής ένδειξη ότι οι ασφαλισμένοι σε ιδιωτικό φορέα είναι περισσότερο ικανοποιημένοι από τις παρεχόμενες σ' αυτούς υπηρεσίες απ' ό,τι εκείνοι του δημόσιου φορέα, κάτι που θα μπορούσε να υποδηλώνει την καλή ποιότητα των υπηρεσιών της ιδιωτικής ασφάλισης. Ακόμα, όσο πιο ψηλό είναι το εισόδημα των ασφαλισμένων σε ιδιωτικό φορέα τόσο πιο μεγάλος είναι ο βαθμός ικανοποίησής τους. Ενώ, αντίθετα, για τους ασφαλισμένους σε δημόσιο φορέα προέκυψε ότι όσο ανεβαίνει το μορφωτικό τους επίπεδο τόσο η ικανοποίησή τους ελαττώνεται. Τέλος, βασικοί λόγοι δυσαρέσκειας των ερωτηθέντων από το φορέα ασφάλισής τους ήταν αφενός η μη ύπαρξη ικανοποιητικής εξυπηρέτησης και αφετέρου η μη κάλυψη των πραγματικών αναγκών ασφάλισης.

**- Βαθμός ενημέρωσης για τα ασφαλιστικά προγράμματα και πηγές αυτής.**

Προέκυψε ότι οι ερωτηθέντες έχουν μέτριο βαθμό ενημέρωσης αναφορικά με τα προγράμματα ασφάλισης ζωής. Ο βαθμός αυτός επηρεάζεται τόσο από την επαγγελματική ομάδα στην οποία ανήκει ο ερωτώμενος όσο και από τη μόρφωσή του, αφού οι καλύτερα ενημερωμένοι είναι οι αυτοαπασχολούμενοι και εκείνοι με πανεπιστημιακή μόρφωση. Η πρωταρχική πηγή για την ενημέρωση των ερωτηθέντων είναι η προσωπική επαφή με τον ασφαλιστικό σύμβουλο. Το γεγονός αυτό φανερώνει το σημαντικό ρόλο μέσα στο οργανωτικό σχήμα του ιδιωτικού ασφαλιστικού φορέα.

**- Προτιμήσεις προς διάφορα ασφαλιστικά προγράμματα, των μελών της οικογένειας που θα ασφάλιζαν και του χρηματικού ποσού που θα διέθεταν.**

Σχετικά με την προτίμηση των ερωτηθέντων για ασφαλιστικά προγράμματα, οι περισσότεροι θα προτιμούσαν να συνάψουν ένα συμβόλαιο ασφάλισης ζωής, γιατί, εκτός από τους πολλούς κινδύνους που απειλούν το σημερινό άνθρωπο, η ανθρώπινη ζωή είναι η πολυτιμότερη από οποιοδήποτε άλλο αγαθό πάνω στη γη. Για το λόγο αυτό θα πρέπει να τη διασφαλίσουμε και να την προστατεύσουμε όσο γίνεται καλύτερα. Βέβαια, αυτή η προτίμηση μπορεί εμμέσως να επηρεάζεται από την εσκεμμένη προώθηση εκ μέρους των ασφαλιστών αυτού του είδους των προγραμμάτων. Γενικώς, διαπιστώθηκε ότι σε όλες τις κατηγορίες των επαγγελμάτων υπάρχει μία καθολική προτίμηση προς τα προγράμματα ασφάλειας ζωής. Παρόλα αυτά, η προτίμηση αυτή είναι πιο έντονη στις νοικοκυρές, οι οποίες θεωρούν ότι ένα τέτοιο πρόγραμμα θα τους εξασφάλιζε σε κάποιο βαθμό το μέλλον.

Αναφορικά με το μέλος της οικογένειας που θα ασφάλιζαν πρώτα, προέκυψε ότι θα ασφάλιζαν πρώτα τον εαυτό τους και μετά τα παιδιά τους. Το γεγονός αυτό φανερώνει την προτεραιότητα που δίνουν οι γονείς στην εξασφάλιση των παιδιών τους. Διαπιστώθηκε όμως ότι οι νοικοκυρές, καθώς και οι μεσήλικες, έχουν μία τάση να δίνουν μεγαλύτερη σημασία στην ασφάλιση των παιδιών τους.




Αρκετοί Έλληνες είναι διατεθειμένοι να διαθέσουν κάποια χρήματα για ιδιωτική ασφάλιση. Ένας από τους βασικούς λόγους που υποστηρίζει αυτή τους τη διάθεση είναι η πεποίθηση που υπάρχει ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες προσφέρουν πιο ολοκληρωμένη κάλυψη απ' ό,τι τα δημόσια, κρατικά ασφαλιστικά ταμεία. Το ποσό που είναι διατεθειμένοι να δώσουν οι ερωτηθέντες για ιδιωτική ασφάλιση ανέρχεται από 50 μέχρι 100 χιλιάδες δρχ. ετησίως. Η ηλικία των ερωτηθέντων είναι καθοριστικός παράγοντας στην απόφασή τους για διάθεση χρημάτων, αφού προέκυψε ότι οι νέοι είναι διατεθειμένοι να διαθέσουν κάποια χρήματα για ιδιωτική ασφάλιση, ενώ οι ηλικιωμένοι δεν θα διέθεταν κανένα ποσό. Ακόμα, οι νοικοκυρές και οι συνταξιούχοι δεν είναι διατεθειμένοι να δώσουν χρήματα για ιδιωτική ασφάλιση. Τέλος, ανερχομένου του μορφωτικού επιπέδου, καθώς και της εισοδηματικής τάξης, ανεβαίνει και η πρόθεσή τους να διαθέσουν περισσότερα χρήματα.

**- Προτιμήσεις σχετικά με την εθνικότητα της ασφαλιστικής εταιρίας και τα προσόντα των ασφαλιστικών συμβούλων.**

Πολλοί είναι αυτοί που θα προτιμούσαν να ασφαλιστούν σε κάποια ελληνική ασφαλιστική εταιρία, κάτι που απορρέει όχι τόσο από τη βαθιά γνώση των ερευνούμενων αλλά κυρίως από τη σιγουριά που αποπνέει το ελληνικό στοιχείο των εταιριών αυτών, που είναι σαφώς πιο προσιτό. Δεν είναι όμως λίγοι εκείνοι που δεν έχουν ιδιαίτερη προτίμηση στην εθνικότητα της εταιρίας στην οποία ασφαλίζονται, κάτι που δείχνει ότι αυτοί μάλλον δίνουν προτεραιότητα σε κάποιους άλλους λόγους, για

τους οποίους θα προτιμούσαν μια ασφαλιστική εταιρία. Η προτίμηση για τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες γίνεται εντονότερη στις γυναίκες, στους αυτοαπασχολούμενους και στους εργαζόμενους στο δημόσιο, καθώς και σε άτομα με χαμηλό μορφωτικό επίπεδο.

Αναφορικά με την ύπαρξη εμπιστοσύνης που δείχνουν οι ερευνούμενοι σχετικά με τη φερεγγυότητα των ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών, φάνηκε ότι εκείνοι οι οποίοι εργάζονται στον ιδιωτικό τομέα, καθώς και οι συνταξιούχοι, δεν θεωρούν φερέγγυες κατά ένα μεγάλο ποσοστό τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες.

Οι άνδρες, σε αντίθεση με τις γυναίκες, φάνηκε ότι δεν έχουν σε αυξημένο ποσοστό εμπιστοσύνη στις εταιρίες που λειτουργούν στη χώρα μας.

Τέλος, η διερεύνηση της γνώμης των ερωτηθέντων για τους ασφαλιστικούς συμβούλους και συγκεκριμένα για το ποιο θα έπρεπε να είναι το προσόν που θα διαθέτουν, ώστε να είναι σωστοί στη δουλειά τους και στις σχέσεις τους με τους πελάτες, έδειξε ότι θα πρέπει να είναι η επαγγελματικότητα. Η προτίμηση των ανδρών προς τα προσόντα των ασφαλιστικών συμβούλων είναι υπέρ της επαγγελματικότητας, ενώ των γυναικών υπέρ της προθυμίας, κάτι που δείχνει ότι υπάρχει διαφορετική αντίληψη ανάμεσα στα δύο φύλα. Η επαγγελματικότητα προτιμάται από τους ερωτηθέντες ανεξαρτήτως μορφωτικού επιπέδου.

## 2. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Συμπερασματικά, λοιπόν, ο Έλληνας ασφαλιζόμενος είναι παντρεμένος, έχει μέση ηλικία 25-45 ετών, απασχολείται στον ιδιωτικό τομέα ή αυτοαπασχολείται, έχει μηνιαίο εισόδημα τουλάχιστον πάνω από 200 χιλιάδες δρχ. και έχει τελειώσει τουλάχιστον το Γυμνάσιο. Γνωρίζει πολύ καλά τουλάχιστον δύο ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες και ασφαλίζεται σε αρκετά μεγάλο βαθμό σ' αυτές, αφού δεν απολαμβάνει αρκετή ικανοποίηση από την κοινωνική ασφάλιση. Θεωρεί ότι οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες του παρέχουν ολοκληρωμένη κάλυψη και ακόμα ότι η ασφάλισή του είναι μία ενδιαφέρουσα επένδυση.

Η μέχρι τώρα εμπειρία του με τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες του επιτρέπει να αισθάνεται από ικανοποιημένος έως πολύ ικανοποιημένος από τις προσφερόμενες προς αυτόν υπηρεσίες τους. Παρόλα αυτά, όταν δεν ικανοποιείται θεωρεί ότι φταίει κυρίως η μη ύπαρξη εξυπηρέτησης. Είναι αρκετά ενημερωμένος για τα διάφορα παρεχόμενα ασφαλιστικά προγράμματα από κάποιο ασφαλιστή. Όταν συνάπτει ασφαλιστικό συμβόλαιο, προτιμά ένα πρόγραμμα ασφάλισης ζωής, ασφαλίζοντας πρώτα τον εαυτό του και μετά τα παιδιά του και είναι διατεθειμένος να δώσει από 50 έως και 150 χιλιάδες δρχ. ετησίως για ιδιωτική ασφάλιση. Προτιμάει να ασφαλίζεται σε ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες, γιατί τις θεωρεί φερέγγυες, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι δεν θα μπορούσε να ασφαλιστεί και σε ξένη. Τέλος, η επαγγελματικότητα είναι το βασικότερο προσόν το οποίο θεωρεί ότι θα πρέπει να έχει ένας ασφαλιστικός σύμβουλος.

## 3. ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Από τα όσα προηγήθηκαν μπορούν να προκύψουν συγκεκριμένες προτάσεις προς τους ασφαλισμένους, το κράτος και τις ασφαλιστικές εταιρίες.

Οι ασφαλισμένοι, παρά την καλή γνώση που φαίνεται να έχουν για τις ασφαλιστικές εταιρίες και για τα προγράμματά τους, θα πρέπει η γνώση τους αυτή να γίνει πιο πλατιά και βαθιά, να διασταυρώνεται και με πληροφορίες από τους άλλους ανταγωνιστές, ούτως ώστε να μην πέφτουν "θύματα" του έντονου ανταγωνισμού ο οποίος αναπτύσσεται στον κλάδο.

Το κράτος θα πρέπει να πάψει να "βλέπει" τα ασφαλιστικά ταμεία σαν ένα μέσο άσκησης κοινωνικής πολιτικής και να επικεντρωθεί στην ορθολογικοποίηση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης, η οποία θα επιτευχθεί, μεταξύ άλλων, και με τη βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών, την κάλυψη των πραγματικών αναγκών των ασφαλισμένων ανάλογα με την περίπτωση, καθώς και την καταπολέμηση της γραφειοκρατίας.

Οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες, λόγω της αναμενόμενης διεύρυνσης του κλάδου αλλά και του έντονου ανταγωνισμού που θα αναπτυχθεί μεταξύ τους, θα πρέπει να λάβουν υπόψη τους τα ακόλουθα:

- Να δώσουν έμφαση στην ολοκληρωμένη κάλυψη που θα παρέχουν τα προγράμματά τους, την οποία και θα προβάλλουν στους δυνητικούς τους πελάτες.
- Να προσέχουν πάρα πολύ τον παράγοντα "εξυπηρέτηση του πελάτη", ο οποίος είναι εκείνος που κατά ένα μεγάλο ποσοστό οδηγεί στην ικανοποίησή του.
- Θα πρέπει να επικεντρώνουν τις προσπάθειές τους στην πληρέστερη ενημέρωση των δυνητικών πελατών τους για όλα τα παρεχόμενα ασφαλιστικά προγράμματα, μέσω ασφαλιστικών συμβούλων πλήρους και αποκλειστικής απασχόλησης.
- Η επικέντρωσή των εταιριών σε προγράμματα όχι πολύ ακριβά, καθώς και σε εκείνα που απευθύνονται σε παιδιά, θα μπορούσε να ήταν ένας παράγοντας αύξησης των πωλήσεών τους.
- Εκμετάλλευση του φαινομενικά συγκριτικού πλεονεκτήματος της ελληνικής εθνικότητας που έχουν, αφού φαίνεται οι πελάτες τους να δείχνουν κάποια προτίμηση στις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες έναντι των ξένων.
- Διατήρηση και καλλιέργεια του αισθήματος της φερεγγυότητας που έχουν οι δυνητικοί πελάτες γι' αυτές.
- Οι ασφαλιστικές εταιρίες, αν θέλουν να ανακτήσουν την καλή εικόνα που είχαν ή να δημιουργήσουν μία νέα, απαιτείται να δείξουν ένα άλλο πρόσωπο, πιο προσιτό, σύγχρονο, αξιόπιστο, αλλά κυρίως να μην επαναλαμβάνουν τα λάθη του παρελθόντος.

Όλα τα παραπάνω θα μπορούσαν να αποτελέσουν ένα "χρήσιμο" οδηγό για τη χάραξη στρατηγικής και πολιτικής από όλους τους φορείς που εμπλέκονται στο θεσμό των ασφαλειών, ούτως ώστε να μπορέσουν να περάσουν στη νέα εποχή που ανατέλλει.

**ΝΑΙ · ΚΟΝΤΑ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**



168

# ΓΡΑΜΜΗ ΖΩΗΣ

## Εντυπωσιακός "απολογισμός" της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ για το 1996

# INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ




Σε μια εποχή που τα πάντα τρέχουν και εξελίσσονται με ιλιγγιώδη ταχύτητα, ο τομέας παροχής υπηρεσιών έπαψε να είναι προνόμιο των λίγων.

Οι ανάγκες που δημιουργούνται και τα συνεπαγόμενα προβλήματα χάραξαν τον δρόμο για μια νέα γενιά υπηρεσιών: των υπηρεσιών ανθρώπινης βοήθειας, μιας ατέλειωτης γέφυρας που επεκτείνεται παντού, απλώνοντας ένα χέρι αρωγής και συμπαράστασης, που φτάνει από τη μια άκρη στην άλλη.

Η INTERAMERICAN πρώτη από όλους είχε συνειδητοποιήσει, σε ανύποπτο χρόνο, την ανάγκη της δημιουργίας μίας τέτοιας εταιρίας στη χώρα μας, όπου η όχι και τόσο επαρκής κοινωνική-υγειονομική δομή, ειδικά στις απομονωμένες ακριτικές περιοχές της χώρας, δημιουργεί βασικά προβλήματα.

Η επιτακτική, λοιπόν, ανάγκη να καλυφθεί, όσο γίνεται καλύτερα, αυτό το κενό, συνδεδεμένη με την επιθυμία του Ομίλου INTERAMERICAN να βρίσκεται όσο γίνεται πιο κοντά στον άνθρωπο, δημιούργησε την INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ.

Η Εταιρία αυτή είναι το ανθρώπινο πρόσωπο του Ομίλου INTERAMERICAN, που βρίσκεται κοντά στον άνθρωπο, που τον στηρίζει τη δύσκολη στιγμή, όταν η υγειά του κλονίζεται, όταν νιώθει ανήμπορος, μετά από ένα αιφνίδιο περιστατικό, εντός ή εκτός Ελλάδος.

Η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ άρχισε να προσφέρει τις υπηρεσίες της από το 1991.

Βασική της επιδίωξη, από την αρχή, ήταν να πείσει για τις παρεχόμενες υπηρεσίες της με έργα και με ποιότητα.

Από το 1991 μέχρι σήμερα, χιλιάδες άνθρωποι εξυπηρετήθηκαν σε διάφορες περιπτώσεις. Αξίζει να παραθέσουμε τα στατιστικά στοιχεία της εταιρίας για το χρονικό διάστημα από 1-1-96 έως 31-12-96.

Εξυπηρετήθηκαν 8.546 περιστατικά, εκ των οποίων τα 8.303 αφορούσαν τα διάφορα ασφαλιστήρια της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ, 33 αφορούσαν την ΕΠΕΙΓΟΥΣΑ ΑΕΡΟΜΕΤΑΦΟΡΑ της INTERAMERICAN ΖΩΗΣ, 4 τα Ομαδικά Ασφαλιστήρια της INTERAMERICAN, ενώ 206 αφορούσαν περιστατικά ξένων εταιριών.

Από τα 8.546 περιστατικά της περιόδου αυτής τα 2.759 (δηλ. ποσοστό 32,3%) πραγματοποιήθηκαν τα Σαββατοκύριακα και τις αργίες.

Τα 8.340 περιστατικά που αφορούν την INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ και την ΕΠΕΙΓΟΥΣΑ ΑΕΡΟΜΕΤΑΦΟΡΑ αναλύονται ως εξής:

- 5.424 περιστατικά αφορούσαν διάφορες παθολογικές ατίες
- 1.759 περιστατικά αφορούσαν ατύχημα
- 784 περιστατικά αφορούσαν καρδιοαναπνευστικά προβλήματα
- 263 περιστατικά αφορούσαν γυναικολογικά προβλήματα
- 70 περιστατικά αφορούσαν εγκεφαλικό επεισόδιο
- 18 περιστατικά αφορούσαν θάνατο ασφαλισμένου
- 10 περιστατικά αφορούσαν ακινητοποίηση Ι.Χ.
- 8 περιστατικά αφορούσαν θάνατο στενού συγγενή
- 3 περιστατικά αφορούσαν κλοπή αποσκευών
- 1 περιστατικό αφορούσε άρση προσωρινής κράτησης.

Ο τόπος δε των περιστατικών, όπου έσπευσε η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ (είτε με ελικόπτερα, είτε με αεροπλάνο, είτε με τα νοσοκομειακά αυτοκίνητα), ήταν τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Συγκεκριμένα καλύφθηκαν 140 περιστατικά που αφορούσαν το εξωτερικό και συγκεκριμένα χώρες όπως οι ΗΠΑ, η Ιταλία, η Αγγλία αλλά και η Αιθιοπία, η Ταϋλάνδη κ.ά.

Πρόκειται πραγματικά για ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα παροχής υπηρεσιών, με παγκόσμια εμβέλεια και αποκλειστικό σκοπό την παροχή άμεσης και ολοκληρωμένης βοήθειας στους ασφαλισμένους της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ, όπου κι αν βρίσκονται, το οποίο, κάθε μέρα που περνά, βρίσκει τεράστια απήχηση στο ελληνικό κοινό, που δεν είναι συνηθισμένο σε τέτοιου είδους παροχές.

Στελεχωμένη με ειδικά εκπαιδευμένο προσωπικό, η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ κινητοποιεί τα πιο σύγχρονα μέσα παροχής βοήθειας και βρίσκεται στο πλευρό ασφαλισμένων 24 ώρες το 24ωρο.

Για την κινητοποίηση του μηχανισμού της αρκεί μόνον ένα τηλεφώνημα στη γραμμή ζωής, το 168, και αμέσως θα γίνει αισθητή η σιγουριά της προστασίας ενός οργανισμού με ανθρώπινο πρόσωπο.

# ΕΠΟΧΗ "ΚΛΑΔΕΜΑΤΟΣ"

***«Και παν το καρπόν φέρον, καθαίρει αυτό ίνα πλείονα καρπόν φέρη...» (Ιων. ΙΕ' 1-7)***





# Ποιος θα κάνει τον "κηπουρό" στο χωράφι των ασφαλειών;

*Είναι αλήθεια πως στο χωράφι των ασφαλειών φύτρωσαν πολλά "ζιζάνια" και "αγριόχορτα" μαζί με τα χρήσιμα φυτά και πάνε να καταπνίξουν τις καλές προσπάθειες. Χωρίς κλαδέματα, βοτάνισμα, ξεκαθάρισμα και περιποίηση, δεν έχουμε καλή "σοδειά". Συχνά ο κηπουρός καθαρίζει, προσέχει, ξεριζώνει, κλαδεύει και περιποιείται τον κήπο του για να έχει καρπούς. Όσα φυτά κάνουν καρπό, τα κλαδεύει για να φέρουν μεγαλύτερο καρπό.*

*Στην ασφαλιστική αγορά, ποιος θα κάνει τον αγρότη και κηπουρό, για να έχουμε καρποφορία ως "κλάδος" και "πλείονα καρπόν";*

*Το περιοδικό "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ" σ' αυτό το τεύχος θα δημοσεύσει απόψεις και προτάσεις γύρω από το σοβαρό θέμα του επαγγελματισμού ασφαλιστικών εταιριών και ασφαλιστών. Στην απόφαση αυτή μας οδήγησε η όχι καλή άποψη του κοινού για τις ασφαλιστικές εταιρίες, που έρχεται σε αντίθεση με την αύξηση του συνολικού τζίρου της αγοράς και την επιμέρους προτίμηση σε ασφαλιστικές εταιρίες και ασφαλιστές. Στην προσπάθειά μας αυτή ήταν σημαντική η γνώμη εκπροσώπων της ασφαλιστικής αγοράς, που απαντούν στο παρακάτω ερώτημά μας:*

*"Υπάρχουν καλοί και μη σωστοί ασφαλιστές ή και ασφαλιστικές εταιρίες στην ασφαλιστική αγορά, όπως σε όλα τα επαγγέλματα. Κατά γενική ομολογία, αν και οι ασφαλίσεις αυξάνουν, η κοινή γνώμη δεν έχει καλή άποψη για τους ασφαλιστές και τις ασφαλιστικές εταιρίες. Ασφαλιστικές εταιρίες κλείνουν, αφήνοντας πολλά προβλήματα στον κλάδο και τους καταναλωτές, χωρίς να υπάρχουν κυρώσεις από πλευράς Πολιτείας. Το ίδιο γίνεται και με τους ασφαλιστές. Γίνονται διακοπές συνεργασίας σε χιλιάδες αλλά ουδείς έχει κυρώσεις. Σε πολλές περιπτώσεις, αρκετοί από αυτούς που τη συνεργασία τους διέκοψε κάποια εταιρία, ακόμα και για ποινικούς λόγους, προσλαμβάνονται σε άλλη εταιρία, με πανηγυρισμούς και δημοσιεύσεις. Περίεργη σιωπή εκατέρωθεν οδηγεί σε "νέα θύματα" εταιρίες, συνεργάτες, πελάτες και θεσμό. Ποια είναι η άποψή σας (προσωπική ή εταιρική) στο καυτό αυτό θέμα που ταλαιπωρεί την ιδιωτική ασφάλιση και τι λύσεις προτείνετε, ώστε να αποκτήσει η ελληνική ασφαλιστική αγορά αξιοπιστία, σοβαρότητα, κύρος και εμπιστοσύνη;"*

*Στόχος του ΝΑΙ ήταν να γραφούν και να δημοσιευθούν απαντήσεις από άτομα που είναι στη ασφαλιστική αγορά "εν ενεργεία" και κατά συνέπεια "δικαιούνται να ομιλούν" και να έχουν άποψη. Δεν μας ενδιέφεραν ούτε οι τίτλοι ούτε τα κατεστημένα. Με την ιδιότητα ότι εκπροσωπούν με το έργο τους έστω και ΕΝΑΝ πελάτη, η άποψή τους είναι ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ, επειδή πίσω απ' τα συμβόλαια κρύβονται άνθρωποι. Να, τι απάντησαν οι Λάμπρος Τζόλδος, Διευθυντής Marketing-Πωλήσεων-Δικτύου Εθνικής Ασφαλιστικής, Β. Καψοκαβάδης, Γενικός Διευθυντής της Gerling-Konzern, Θάνος Μελακοπίδης, Πρόεδρος Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών, Ιωάννης Μπουρλακής, Agency Manager Nationale-Nederlanden, Χρήστος Σταυρίδης, Interamerican, Π.Σ.Α.Σ. (Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων).*

**ΛΑΜΠΡΟΣ ΤΖΟΛΔΟΣ**

***Διευθυντής Marketing - Πωλήσεων Δικτύου ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική***



Βεβαίως όπως συμβαίνει άλλωστε σε όλους τους χώρους των επαγγελμάτων αλλά και της οικονομίας γενικότερα, υπάρχουν καλοί και κακοί ασφαλιστές, όπως αντίστοιχα σωστά και μη σωστά λειτουργούσες ασφαλιστικές εταιρίες. Είναι ευθύνη όλων μας το φαινόμενο να περιορισθεί και να απομονωθεί, έτσι ώστε να μην στιγματίζει στο σύνολό της την ασφαλιστική αγορά.

Όσον αφορά τις εταιρίες, θα ήθελα να επισημάνω ότι στο σύνολό τους είναι Υγιείς.

Προβλήματα υπάρχουν σε ορισμένες, που ασκούν κυρίως τον κλάδο αυτοκινήτων, αλλά αυτό σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να γενικεύεται.

Η αγορά κινείται στη σωστή κατεύθυνση. Σύμφωνα και με τη διεθνή πρακτική, παρατηρούμε και στη χώρα μας συγχωνεύσεις εταιριών, που σημαίνει συγκεντρώσεις δυνάμεων, νέοι ισχυροί φορείς, μειωμένα λειτουργικά κόστη και συνεπώς υψηλής ποιότητας και σε προσιτές τιμές για τον καταναλωτή προϊόντα και υπηρεσίες.

Όσον αφορά τους ασφαλιστές, πρέπει να ομολογήσουμε ότι σε αυτούς η αγορά και ο θεσμός γενικότερα οφείλουν πολλά. Είναι ευθύνη των εταιριών να τους μετατρέπουν σε επαγγελματίες και να τους προστατεύουν από τα πυρά που διαρκώς εκτοξεύονται εναντίον τους.

Οι λύσεις που έχει υιοθετήσει και προτείνει η εταιρία μας είναι:

**1. Διαρκής Εκπαίδευση**

Πράγματι, κάθε χρόνο η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ επενδύει μεγάλα ποσά στην εκπαίδευση του παραγωγικού της Δικτύου.

Σε συνεργασία με διεθνείς εξειδικευμένες εταιρίες, παρέχει ειδικά εκπαιδευτικά προγράμματα στους ανθρώ-

πους της, με στόχο όχι μόνο την εκμάθηση των προϊόντων, αλλά κυρίως την καλύτερη δυνατή, αδιάλειπτη εξυπηρέτηση των πελατών.
Η δημιουργία σωστών επαγγελματιών είναι ευθύνη δική μας και αποτελεί προϋπόθεση για την εξυγίανση και τη σωστή λειτουργία της αγοράς.

**2. Ξεκάθαροι και λειτουργικοί Κανονισμοί Πωλήσεων.**

Είναι κοινό μυστικό ότι οι κανονισμοί πωλήσεων αποτελούν το "ευαγγέλιο" της λειτουργίας κάθε Δικτύου.
Είναι επίσης γνωστό ότι αποτελούν την "κερκόπορτα" απ' την οποία ξεκινούν τα περισσότερα από τα προβλήματα που δημιουργούνται.
Πολλές φορές φταίνε οι ίδιες οι εταιρίες, που βάζουν σε "πειρασμό" τους μη επαγγελματίες ασφαλιστές, μέσω προβληματικών κανονισμών πωλήσεων.
Στην ΕΘΝΙΚΗ, εκμεταλλευόμενοι την μακροχρόνια εμπειρία μας, έχουμε επιλέξει τον ανηφορικό μεν, ξεκάθαρο όμως δρόμο.
Ο Κανονισμός Πωλήσεων είναι λειτουργικός, δίκαιος, προστατεύοντας τόσο τα συμφέροντα της εταιρίας όσο και των ασφαλιστών.
Εφαρμόζεται σταθερά και με ισονομία, χωρίς εξαιρέσεις προς πάσα κατεύθυνση.

**3. Κανονισμοί Προσλήψεων-Στρατολόγησης**

Η στρατολόγηση νέων ασφαλιστών ή η πρόσληψη επαγγελματιών θα πρέπει να γίνεται με βάση δεδομένους κανόνες.
Η συνεργασία των εταιριών σ' αυτό τον τομέα θα πρέπει να θεωρείται δεδομένη. Δεν μπορεί να καταγγέλλονται συμβάσεις συνεργασίας για σοβαρούς λόγους τη μία ημέρα και την επομένη να υπογράφονται νέες, με τα ίδια πρόσωπα, σε άλλες εταιρίες.
Δεν είναι ευθύνη της πολιτείας να λύσει αυτό το θέμα, είναι ευθύνη των εταιριών. Αρκεί να το θέλουν.
Κάτι είχε ξεκινήσει με πρωτοβουλία των Διευθυντών Πωλήσεων αρκετών εταιριών, με τη σύσταση Επιτροπής Δεοντολογίας.
Εκτιμούμε ότι η κάθε μία εταιρία θα πρέπει πρώτα απ' όλα να νοικοκυρέψει το χώρο της. Είναι ο μόνος τρόπος σταδιακά να νοικοκυρευτεί ολόκληρη η αγορά, προς το συμφέρον όλων μας και κυρίως του πελάτη, που αποτελεί τον κυρίαρχο του παιχνιδιού.

**Β. ΚΑΨΟΚΑΒΑΔΗΣ**



***Γεν. Διευθυντής της Gerling-Konzern***

Τα ασφαλιστικά προϊόντα χρήζουν ιδιαίτερα ανάγκης επεξήγησης προς τους καταναλωτές τους και βεβαίως η επιλογή της ασφαλιστικής εταιρίας είναι θέμα εμπιστοσύνης. Αυτή η θεώρηση αποκτά για το μέλλον ακόμα μεγαλύτερη σημασία, αφού με την απελευθέρωση των ασφαλιστικών αγορών ένας σημαντικός αριθμός ελληνικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων δεν θα μπορέσει να αντέξει στο διεθνή ανταγωνισμό. Έτσι το ερώτημα είναι όχι ποιος είναι καλός ή κακός ασφαλιστής, αλλά ποια ασφαλιστική εταιρία κατέχει και θα κατέχει στο μέλλον οικονομική φερεγγυότητα.
Δύο είναι οι δυνατότητες προσέγγισης αυτού του καίριου προβλήματος: 1. Ο οικονομικός έλεγχος των εποπτικών αρχών και 2. Οι δείκτες φερεγγυότητας (ratings) των ιδιωτικών εταιριών αξιολόγησης των ασφαλιστικών εταιριών (rating companies). Όσον αφορά το πρώτο, χρειάζεται στη χώρα μας μια ριζική αλλαγή του ρόλου της κρατικής εποπτείας, από ελεγκτή των ασφαλιστικών όρων και τιμολογίων (υλικός έλεγχος) σε έναν καθαρά οικονομικό έλεγχο της οικονομικής πορείας των ασφαλιστικών εταιριών.
Οι rating companies όπως οι Standard & Poor's, Moody's και A.M. Best προσφέρουν χρήσιμες πληροφορίες για την πορεία της φερεγγυότητας των ασφαλιστικών εταιριών. Η γνώση για τη φερεγγυότητα γίνεται όλο και πιο σημαντική, γιατί η τάση για την απελευθέρωση και διεθνοποίηση των ασφαλιστικών αγορών αλλά και των κεφαλαιαγορών οδηγεί σε αύξηση του ανταγωνισμού, σε μεγαλύτερες διακυμάνσεις ασφαλίστρων, σε χειρότερα, αλλά και με μεγάλες διακυμάνσεις, αποτελέσματα κ.λπ. Οι εξελίξεις αυτές, συνδυασμένες με μια παρατεινόμενη φάση πτωτικών επιτοκίων, έχουν σαν αποτέλεσμα την αύξηση πτωχεύσεων αλλά και το κλείσιμο σημαντικού αριθμού επιχειρήσεων.
Δεν είναι λίγοι οι ασφαλιζόμενοι, κυρίως επιχειρήσεις αλλά και μεσίτες, που ζητούν από τον ασφαλιστή τους να τους ενημερώσει για το rating που έχει, διότι σκοπός τους είναι να συνεργάζονται μόνο με A-rated επιχειρήσεις. Αυτό σημαίνει ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες πρέπει να εκπληρώσουν τους παρακάτω βασικούς παράγοντες αξιολόγησης σχετικά με την ικανότητά τους για πληρωμή ζημιών (claims paying ability ratings).

- "Ηγετικό ρόλο"στο χώρο της δραστηριοποίησής τους: διεθνή παρουσία, ικανότητα, πρωτοπορία.
- Εξισορροπημένο χαρτοφυλάκιο όσον αφορά τους κλάδους αλλά και γεωγραφικά.
- Πωλήσεις ιδιαίτερα υψηλών ποιοτικών προδιαγραφών.
- Πυκνό εθνικό και διεθνές δίκτυο εκπροσώπησης.
- Εξαιρετική κεφαλαιουχική διάρθρωση. Αυτό σημαίνει σχέση ιδίων κεφαλαίων προς ασφάλιστρα κατόπιν αντασφαλιστικών εκχωρήσεων ίση με 50% και πάνω. Σε περίπτωση που στα ίδια κεφάλαια συμπεριληφθούν και τα αποθέματα, αυτός ο λόγος πρέπει να ξεπερνάει το 130%.
- Θετικά τεχνικά αποτελέσματα στα τελευταία 5 οικονομικά έτη.

Είναι σημαντικό η πληροφορία για το rating της ασφαλιστικής επιχείρησης να φτάνει και στον ιδιώτη καταναλωτή και να μην αποτελεί αποκλειστικότητα για τις ασφαλιζόμενες επιχειρήσεις.
Υπάρχουν και στην Ελλάδα εταιρίες με A-rating, όπως η Gerling-Konzern (AA), η Zürich (AA), η Winterthur (AA), η Sun Alliance (AA) κ.λπ. Θα βοηθούσε πολύ αν αυτή η αξιολόγηση της Standard & Poor's μπορούσε να επεκταθεί και σε ελληνικές εταιρίες.
Συμπερασματικά πρέπει όμως να τονίσουμε στον ασφαλιζόμενο, ανεξάρτητα αν αυτός είναι ιδιώτης ή από τη βιομηχανία, το γεγονός ότι το υψηλότερο όφελος μιας μεγαλύτερης σιγουριάς, δηλαδή φερεγγυότητας, έχει και την τιμή του, που πρέπει να καταβληθεί από αυτόν. Είναι γεγονός ότι η φερεγγυότητα και τα καλά ratings για τους ασφαλιζόμενους που συνάπτουν, αναγκαστικά από τη φύση τους, μακρόχρονια ασφαλιστήρια συμβόλαια παίζουν σημαντικότερο ρόλο για αυτούς παρά για τους επενδυτές. Οι επενδυτές μπορούν να είναι βραχυπρόθεσμα ευέλικτοι, αν δεν είναι ευχαριστημένοι από την απόδοση των κεφαλαίων τους. Και όπως οι επενδυτές αποδέχονται επενδύσεις με χαμηλότερη απόδοση αλλά με υψηλότερο rating και επομένως σιγουριά, έτσι και οι ασφαλιζόμενοι πρέπει να είναι πρόθυμοι να αποδεχτούν ανάλογα μια ασφαλιστική εταιρία με υψηλότερη σιγουριά (δηλαδή επιχειρήσεις με rating A) αλλά και υψηλότερα ασφάλιστρα.

**ΘΑΝΟΣ ΜΕΛΑΚΟΠΙΔΗΣ**



***Πρόεδρος Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος***

Το δυσάρεστο είναι πως έχετε απόλυτα δίκιο σ' όλες τις διαπιστώσεις που κάνετε μέσα από την ερώτησή σας!

- Πράγματι, υπάρχουν σήμερα στην αγορά μας και μη σωστές εταιρίες και μη σωστοί ασφαλιστές, που με τη συμπεριφορά τους βάλλουν όλο και περισσότερο κατά του ήδη λαβωμένου ΘΕΣΜΟΥ της Ιδιωτικής Ασφάλισης στον τόπο μας.
- Πράγματι, αυξάνεται ο αριθμός των ασφαλιζομένων, κάτι που κατά την άποψή μου θα φαινόταν πολύ περισσότερο, αν δεν υπήρχε η μείωση των τεχνικών ασφαλίστρων - λόγω του σκληρού ανταγωνισμού.
- Πράγματι, η Πολιτεία δεν φάνηκε ως τώρα έτοιμη να τιμωρήσει αυστηρά όσους οδήγησαν σε κλείσιμο την εταιρία τους από κακή διαχείριση - και το τονίζω αυτό, γιατί θα ήταν πολύ άδικο να βάλουμε στο ίδιο "καζάνι" αυτούς που δεν τα κατάφεραν από την... εντιμότητά τους και αυτούς που δεν τα "κατάφεραν" επειδή έτσι αποφάσισαν!

Το ακριβώς αντίθετο συμβαίνει: Τιμωρούνται άμεσα και έμμεσα όλοι οι υπόλοιποι, είτε καλούμενοι να συντηρήσουν το Επικουρικό Κεφάλαιο για να αντεπεξέλθει στις υποχρέωσεις του, είτε βλέποντας την ασφαλιστική Ιδέα να τραυματίζεται.

- Πράγματι, πολλοί από μας, στο βωμό της αύξησης της παραγωγής, θυσιάζουμε και τα αποτελέσματα και τη φήμη των εταιριών μας, συνεργαζόμαστε πολύ πρόθυμα με ασφαλιστές που πρόφτασαν να δώσουν δείγματα κακής συμπεριφοράς. Έτσι, αντί να δίνουμε και... "αέρα" για την απόκτησή τους (!), θα 'πρεπε να είμαστε πολύ πιο προσεκτικοί αλλά και δυνατοί, ώστε να απομονωθούν αμέσως τα κακά στοχεία και να οφεληθεί, με αυτόν τον τρόπο, πάνω απ' όλα η ίδια η αγορά.

Τα αποτελέσματα όλων των παραπάνω τα ξέρουμε πια πολύ καλά. Η Ασφαλιστική Αγορά στη χώρα μας περνάει μια πολύ μεγάλη κρίση, ο "θεσμός" της Ιδιωτικής Ασφάλισης το ίδιο, και η αιτία δεν πρέπει να εντοπίζεται μονάχα στην Εποπτεύουσα Αρχή! Το ίδιο υπεύθυνοι είμαστε κι εμείς οι ίδιοι, που ενδιαφερόμαστε σαν τα μικρά παιδιά για το Σήμερα, χωρίς να μπορούμε να δούμε πόσο άσχημα προετοιμαζόμαστε για το Αύριο.
Η ισχυροποίηση της προσωπικής σχέσης ανάμεσα στα μέλη της ασφαλιστικής μας οικογένειας μπορεί να διευκολύνει τη συνεννόηση, τη συνεργασία, την αλληλοϋποστήριξη και μακροχρόνια έστω, την ικανοποίηση του αρκετά φιλόδοξου στόχου της άμβλυνσης του έντονου ανταγωνισμού, τουλάχιστον του εσωτερικού, που έχει μπει πια για τα καλά στη ζωή μας.
Αν πετύχουμε πρώτα αυτό, νομίζω πως ο δρόμος θα γίνει πιο βατός και όλοι μας θα ξανακερδίσουμε την εμπιστοσύνη και το σεβασμό που ταιριάζει και σε μας και στο επάγγελμά μας.

**ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΠΟΥΡΛΑΚΗΣ**



***Agency Manager Nationale Nederlanden***

Βεβαίως υπάρχουν, όπως σε όλους τους επαγγελματικούς χώρους, καλοί και κακοί, σωστοί και τυχοδιώκτες.
Ο χώρος της Ιδιωτικής Ασφάλισης, ο δυναμικός και ευαίσθητος χώρος της Εθνικής Οικονομίας μέσω του οποίου ασκείται Κοινωνικό Έργο, δεν επιτρέπεται να είναι "ξέφραγο αμπέλι" και "έρμαιο" στη διάθεση ουδενός.
Η πολιτεία, μέσω του Υπουργείου Εμπορίου, θα έπρεπε να έχει θεσπίσει αυστηρότατους κανόνες λειτουργίας όλων των φορέων.
Η επιβολή των νόμων να είναι άτεγκτη προς όλους. Οι κυρώσεις άμεσες και δραστικές. Οι κώδικες δεοντολογίας "δρακόντιοι".
Τι συμβαίνει σήμερα; Νομοθεσία η οποία δεν εφαρμόζεται. Εταιρίες οι οποίες δεν πληρούν ούτε τις οικονομικές προϋποθέσεις βιοτεχνίας.
Έλλειψη υποδομής, έλλειψη κεφαλαίων, άγνοια του αντικειμένου, της σωστής ανάπτυξης πνεύματος προσφοράς προς το κοινωνικό σύνολο, ευαισθησία, προς τον πολίτη.
Δυναμικό πωλήσεων με παντελή έλλειψη εκπαίδευσης, ηθικών κανόνων, τεχνικής κατάρτισης, μακροπρόθεσμων στόχων, υγιούς ανάπτυξης.
Η πολιτεία, έχοντας την ηθική αυτουργία, αφήνει όλους να λειτουργούν ελεύθεροι όπως θέλουν, με αποτέλεσμα να καταρρακώνουν το θεσμό, να προκαλούν αποστήματα στο χώρο, να διασύρουν τις σωστές ευκαιρίες και τους σωστούς επαγγελματίες.
Πώς λοιπόν να μην υπάρχουν προβλήματα στον κλάδο; Πώς να έχει καλή γνώμη ο πολίτης για τους φορείς; Όταν η πολιτεία δεν λαμβάνει μέτρα απομόνωσης εκείνων που προκαλούν την κακή εντύπωση. Όταν η πολιτεία κινείται με παθητικότητα, ατολμία, έλλειψη ευαισθησίας προς τον καταναλωτή;
Πώς λοιπόν να μη οδηγηθούμε με μαθηματική ακρίβεια σε απρόβλεπτες τραγικές καταστάσεις;
Οι εταιρίες, από την πλευρά τους, οι περισσότερες οικογενειακού χαρακτήρα, χωρίς πολυμορφική βάση, με επιτελεία χωρίς τεχνική κατάρτιση, χωρίς γνώση του αντικειμένου, χωρίς μακροπρόθεσμους στόχους, χωρίς οργάνωση, χωρίς μεθοδολογία, χωρίς στρατηγική, χωρίς υποδομή, χωρίς ευαισθησία, χωρίς να γνωρίζουν ότι ο θεσμός ασκεί λειτούργημα με μόνο σύνθημα την αύξηση του τζίρου.
Με αυτές τις προοπτικές, βεβαίως, μόνο "εγκλήματα" μπορούσαν να πραγματοποιηθούν και αυτά πραγμα-

τοποιούνται.
Το σκηνικό το έστησαν οι περισσότερες εταιρίες με θεατή του έργου το Υπουργείο Εμπορίου, το οποίο παρακολουθούσε αδύναμο, ανίσχυρο, αδιάφορο για το κοινωνικό αγαθό της ασφάλισης, με έλλειψη ευαισθησίας προς τους πολίτες.
Είχε κεντρικό, πρωταγωνιστικό ρόλο το "σύνθημα" θα προσλάβουμε τους μισούς Έλληνες σαν συνεργάτες, ώστε να ασφαλίσουν τους άλλους μισούς...
Χωρίς τυπικά και ουσιαστικά προσόντα. Εντελώς ανέξοδα, χωρίς εκπαίδευση, χωρίς έλεγχο, χωρίς σωστές κατευθύνσεις, χωρίς στόχους, χωρίς να ενδιαφέρονται για το εισόδημα αυτών των ανθρώπων, με έλλειψη ενδιαφέροντος για τη μελλοντική καριέρα, σκεπτόμενοι βραχυπρόθεσμα, σαν αρπακτικά τους ξαπόστειλαν να κατασπαράξουν τη "λεία".
Επέτυχαν; Όχι βεβαίως. Οι εταιρίες είχαν τραγικά αρνητικά αποτελέσματα, οι διευθυντές τους επλούτισαν μόνο. Η περασμένη "χρυσή" 15ετία πέρασε χωρίς να επωφεληθεί το μεγαλύτερο μέρος των ελληνικών εταιριών.
Η στρεβλή ανάπτυξη μες στο χρόνο, λειτούργησε αρνητικά, με αποτελέσματα τραγικά και για τις εταιρίες, αλλά και για τους άμοιρους καταναλωτές αυτής της μικρής χώρας.
Προχώρησαν σε καταγγελίες συμβάσεων, ανακαλύπτοντας επιτέλους το τεράστιο κόστος της μέχρι τώρα πολιτικής τους. Βλέπεις, ο χώρος δεν είναι όπως πουλάνε κινητά τηλέφωνα.
Έκαναν αναδίπλωση, καταγγέλλοντας τις συμβάσεις ποίων;
Των κατά δήλωση επαγγελματιών που στην ουσία ενέμοντο τον ιδρώτα, την προσπάθεια, την αγάπη για το θεσμό των σωστών επαγγελματιών. Ας πάνε στο καλό, δεν θα μας λείψουν. Θύματα κι αυτοί της ελληνικής "καπατσοσύνης" και λυπηρά βέβαια εξιλαστήρια θύματα των "πονηρών", αλλά δεν τους χρειάζεται ο χώρος. Στο καλό!!!
Σε ορισμένους εξ αυτών οι καταγγελίες τους δημιουργούν θέμα. Προσέφεραν χρόνια στις εταιρίες, έκαναν γνωστό το όνομά τους, πλούτισαν τους διευθυντές των εταιριών και, αφού τους έστυψαν καλά ορισμένα χρόνια, ανακάλυψαν ότι τώρα αδυνατούν να προσφέρουν και τους απέλυσαν.
Υπάρχει όμως και Σωματείο να απευθυνθούν και Νόμος, που έστω και εάν ριζικά διαφωνώ με τις κατοχυρώσεις που παρέχει, τους επιτρέπει να διεκδικήσουν τα δίκαιά τους. Η ανάπτυξη όμως, με τον τρόπο που έγινε τα περασμένα χρόνια, προσέλκυσε άτομα χωρίς συνδικαλιστική συνείδηση. Η αρπακτική διάθεση των εταιριών μεταφέρθηκε αυτούσια "κλωνοποιημένη" προς τα κάτω. Ας μη μας ξενίζει το γεγονός.
Ορισμένοι διάλεξαν τον εύκολο δρόμο της "μεταγραφής" σε άλλη εταιρία, μεταφέροντας πελάτες εκεί και καταργώντας το θεσμό και κάθε έννοια ηθικής και δικαίου. Το εγκληματικότερο όμως όλων ήταν όταν η καταγγελία έγινε για ποινικό αδίκημα και ο δράστης προσλαμβανόταν με πανηγυρισμούς και αναγγελίες μέσω δημοσιεύσεων, στέλνοντας ένα μήνυμα στους σωστούς. Κάντε το και εσείς...
Εντιμότατη ελληνική χαζολεβεντιά ποτέ δεν πεθαίνεις. Βάζεις ταφόπλακα σε κάθε έννοια ηθικής, σε κάθε προσπάθεια προς τη σωστή κατεύθυνση. Μοιραία χώρα, ταλαίπωροι Έλληνες...

**ΛΥΣΕΙΣ:**

**1.** Υπουργείο Εμπορίου που αναλαμβάνοντας την ευθύνη του να προστατέψει τους Έλληνες καταναλωτές και τις σωστές εταιρίες επικαλείται αυστηρά το νόμο όπου και όταν πρέπει.
Ας καταλάβουν στο Υπουργείο ότι η ασφάλιση είναι κοινωνικό αγαθό και πρέπει να προστατεύεται.
Να θεσπίσει αυστηρότερους κανόνες προς όλους τους φορείς.
Να σταματήσει το όργιο των περασμένων ετών, αναγκάζοντας τις εταιρίες να προσλαμβάνουν με αυστηρότερους κανόνες. Οι ασφαλιστές δεν εκπροσωπούν μόνο τις εταιρίες τους, εκπροσωπούν και το θεσμό. Επομένως έχει λόγο το υπουργείο.
Η άδεια από το υπουργείο του πράκτορα κατόπιν εξετάσεων που καταργήθηκε ήταν έγκλημα, έπρεπε να επεκταθεί και στους ασφαλιστικούς συμβούλους.
**2.** Συνένωση των "Μικρών" εταιριών. Η παθητικότητα του υπουργείου έχει εξαντλήσει κάθε όριο. Να αναγκασθούν για πολυμετοχικότητα.
**3.** Προϊόντα που να ανταποκρίνονται στις σημερινές συνθήκες (χωρίς στοιχεία Marketing).
**4.** Να επιβληθούν κυρώσεις στις παραπλανητικές διαφημίσεις και στους παραπλανητικούς πίνακες αποδόσεων.
**5.** Να εξαναγκαστούν οι εταιρίες, εάν θέλουν να αναπτυχθούν σωστά (ας το αποδείξουν), για τη μείωση της ανεργίας, να απευθυνθούν σε πανεπιστήμια, να πληρώσουν βεβαίως νέους επιστήμονες, με σωστούς κανονισμούς εργασίας, υποχρεώσεων αλλά και απαιτήσεων, ώστε να δημιουργήσουν για το μέλλον σωστούς εκπροσώπους. Τέλος, οι Part-Timers... Δεν τους χρειάζεται ο χώρος.
**6.** Κώδικας δεοντολογίας και όχι εκμαυλισμού ανθρωπίνων προσωπικοτήτων και προσελκύσεις με αδιαφανείς μεθόδους. Αυστηρότατες κυρώσεις σε μεταφορές πελατών από εταιρία σε εταιρία. Υπάρχει τρόπος, δεν είναι ρομαντική πρόταση.
**7.** Κατοχύρωση των εργαζομένων. Είναι οι μόνοι εργαζόμενοι με συμβάσεις "σκλάβων". ΤΟ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΕΧΕΙ ΜΕΓΙΣΤΗ ΕΥΘΥΝΗ.
Να υποχρεωθούν οι εταιρίες να σταματήσουν την τακτική "σκοτώνουν τα άλογα όταν γεράσουν". Πρέπει να πληρώσουν τα στελέχη τους, να τα εξασφαλίσουν για το μέλλον, με συντάξεις που θα πληρώνουν και αυτές με κατοχυρωμένο χαρτοφυλάκιο, ΟΧΙ 3 χρόνια, αλλά για πάντα, υπό την έννοια ότι ασκείται έργο.
Τότε και μόνο θα έχουν επαγγελματίες που θα σέβονται την εταιρία, τον πελάτη, το θεσμό.

**ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΤΑΥΡΙΔΗΣ**
***Interamerican***



Ένα μικρό ποσοστό αναξιόπιστων ασφαλιστικών εταιριών και ασφαλιστικών συμβούλων υπήρχε, υπάρχει και θα υπάρχει, επιβεβαιώνοντας την ανθρώπινη φύση των ασχολούμενων στην ασφαλιστική βιομηχανία. Το ανησυχητικό είναι η διαπίστωση ασυνήθιστα αυξημένου ποσοστού αναξιόπιστων έναντι των αξιόπιστων, όπως δυστυχώς συμβαίνει σήμερα, από όπου και το ερώτημά σας.
Προκειμένου πάντως να υπάρξουν προτάσεις για βελτίωση ή και εξυγίανση της σημερινής καταστάσεως, θα πρέπει προηγουμένως να εντοπιστούν τα αίτια.
Στο σύντομο αλλά περιεκτικό ερώτημά σας θίγονται αυτά τα αίτια, όταν αναφέρεστε στο οξύμωρο που υπάρχει μεταξύ της διαπιστωμένης "μη καλής" απόψεως του κοινού για τις εταιρίες και τους συνεργάτες τους αφ' ενός και της αυξήσεως του συνολικού τζίρου της αγοράς αφ' ετέρου.
Επίσης, αναφέρεστε στην απουσία κυρώσεων, ενώ έχει γίνει παράβαση όχι μόνο της δεοντολογίας αλλά και του νόμου.
Παρατηρείται λοιπόν υστέρηση σε αρχές και σοβαρότητα όχι μόνο από τους παραβάτες αλλά δυστυχώς και από ορισμένα άτομα που εργάζονται στην υπεύθυνη εποπτική αρχή και γενικότερα από μία, ευτυχώς, μειοψηφία του κοινού.
Οι ρίζες του προβλήματος, κατά την άποψή μου, είναι στο τρόπο του σκέπτεσθαι, στην πρόσφατη νοοτροπία της κοινωνίας μας, που ασπάστηκε μία ξένη προς το χαρακτήρα της παιδεία και επέτρεψε να επηρεαστεί από ένα δήθεν... πολιτισμό, που επέτεινε και επιτείνει τον εκφυλισμό και την προοδευτική ηθική υποβάθμισή της.
Δυστυχώς, έχουμε καταντήσει μία κοινωνία αρνητικών προτύπων. Επικρατεί η άποψη ότι προκειμένου να επιτύχει κάποιος επαγγελματικά οπωσδήποτε δεν θα πρέπει να το επιδιώξει "με το σταυρό στο χέρι". Επιχειρηματική ηθική και επιτυχία είναι έννοιες ασυμβίβαστες. Εάν π.χ. βρει κάποιος ένα χαρτοφύλακα με 5.000.000 δρχ. σε ένα ταξί και τον παραδώσει στις αρχές, όχι μόνο δεν θα τύχει ευμενών σχολίων από το περιβάλλον του, αλλά θα τον αποκαλέσουν στην καλύτερη περίπτωση και.... βλάκα.
Επίθετα που κάποτε εθεωρούντο τιμητικά, σήμερα αποτελούν ύβρεις. Εάν π.χ. αποκαλέσετε κάποιον "αγαθό" ή "αφελή", θα θιγεί. Αλλά αγαθός σημαίνει τον "αγωνιζόμενον εν αρετή", τον σωστό άνθρωπο, αφού το "καλός καγαθός" ήταν επιδίωξη κάθε πολίτη, όταν η χώρα μας έδινε το παράδειγμα

## ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ MARKETING ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ



Στα παλιά τα χρόνια, η αγορά αγαθών και υπηρεσιών γινόταν με την ανταλλαγή προϊόντων, αγαθών ή ακόμα και υπηρεσιών, σε μια πράξη δούναι και λαβείν. Στα αμέσως επόμενα χρόνια, με την ανάπτυξη της τεχνολογίας, οι τρόποι αυτοί παρουσίασαν διάφορα προβλήματα, που επέβαλαν τη δημιουργία ενός κοινά αποδεκτού μέσου αποπληρωμής, που στα χρόνια μας ονομάζεται χρήμα. Εκτός αυτού, οι τρόποι προώθησης, συσκευασίας και πώλησης άλλαξαν άρδην, δημιουργώντας νέες ανάγκες και τεχνικές, άρρηκτα συνδεδεμένες με τις αλλαγές αυτές.
Σήμερα δεν φτάνει μόνο να έχεις το κατάλληλο προϊόν, ούτε κι απλά να το χρειάζεται ο πελάτης. Χρειάζεται εκτός απ' όλα αυτά να ξέρεις το σωστό τρόπο προώθησης και πώλησης, που με άλλα λόγια μεταφράζεται σε μόνο μια λέξη, MARKETING. Ο ασφαλιστικός σύμβουλος πρέπει να θέλει να βρίσκεται σε άμεση επαφή με την εταιρία του. Διότι μεταξύ τους υπάρχει μια κοινή συντεταγμένη, η αγορά. Ο ασφαλιστής είναι τα μάτια και τ' αυτιά της εταιρίας, η αιχμή του δόρατος μιας εταιρίας.
Οι τρόποι προώθησης που ο ίδιος χρησιμοποιεί πρέπει να συνάδουν με την στρατηγική Marketing που η εταιρία του ακολουθεί:
Είναι εδώ που ο σωστός συντονισμός και η συνεργασία των δύο (ασφαλιστή, εταιρίας) θα παίξει ιδιαίτερο ρόλο. Η σωστή παρέμβαση του ασφαλιστή για προσωπική ενημέρωση των πελατών θα είναι ο βασικός άξονας για την πώληση, αφού η ενημέρωση από τα ΜΜΕ λειτουργεί μόνο ως βοηθητικό όργανο και κατ' ουδένα τρόπο δεν αντικαθιστά την ενημέρωση που γίνεται από τον ασφαλιστή.
Το ξανατονίζουμε, πως η προσωπική επαφή ασφαλιστή - πελάτη δεν μπορεί να αντικατασταθεί από την απρόσωπη επικοινωνία μέσω διαφημιστικών μηνυμάτων.
Αν σχεδιάζαμε τη σχέση μεταξύ αγοράς, εταιρίας και ασφαλιστή, τότε θα καταλήγαμε σε ένα σχήμα, όπως το πιο κάτω:




ο οποίος δημιουργεί μια αμφίδρομη ζήτηση και προσφορά, με απώτερο σκοπό την πώληση.
Ο επαγγελματισμός, συντονισμός, η οριοθέτηση στόχων και προπάντως η τακτική πώλησης, βάση της στρατηγικής Marketing της εταιρίας, επιτυγχάνει τον επιστημονικό τρόπο πώλησης και χαρακτηρίζουν το επιστημονικό Marketing.
Από τα βασικά βήματα πρέπει να χαρακτηρίζουν όλες τις πωλήσεις ενός ασφαλιστικού συμβούλου. Μπορεί να φαίνεται πολύπλοκο αλλά όταν εφαρμοσθεί είναι απλό!.

*Αιμίλιος Επαμεινώνδας*
*Διεύθυνση Marketing INTERAMERICAN Κύπρου*

στον πολιτισμό. Αφελής σημαίνει αυτός που ωφελεί τους άλλους χωρίς να επιδιώκει δικό του προσωπικό όφελος, με τη θυσία του, όπως π.χ. οι ήρωες και οι θεοί.
Θα ήταν λοιπόν παράδοξο, ενώ αυτά συμβαίνουν σε επίπεδο ελληνικής κοινωνίας, να συμβαίνουν άλλα σε επίπεδο ασφαλιστικής βιομηχανίας. Η λύση λοιπόν του προβλήματος, τόσο σε επίπεδο κοινωνίας όσο και σε επίπεδο ασφαλιστικής βιομηχανίας, βρίσκεται στην παιδεία, στην ενημέρωση, στη μεταφορά της σωστής πληροφορίας, όταν οι υγιείς αρχές, για το κοινό συμφέρον, επανέλθουν μαζί με την πεποίθηση ότι επιτυχία και επιχειρηματικό ήθος βεβαίως και συμβαδίζουν. Ότι η διαρκής και πραγματική επιτυχία είναι ανύπαρκτη και αδιανόητη χωρίς το χρηστό εμπορικό ήθος. Φύλακας της επιχειρηματικής ηθικής δεν μπορεί να είναι ο νόμος, που μόνο βοηθητικά μπορεί να ενεργήσει, αλλά κυρίως εμείς οι ίδιοι, που εργαζόμαστε στην ασφαλιστική βιομηχανία και που έχουμε την ευθύνη του τι ακριβώς θα αφήσουμε στους επόμενους, οι οποίοι είναι βέβαιο ότι θα κρίνουν το έργο μας. Είναι λοιπόν απαραίτητο να πάνε επιτέλους τα πράγματα στη θέση τους και επιτέλους να βραβεύεται από όλους η αρετή και όχι η... μαγκιά.
Το παρήγορο στην προκειμένη περίπτωση είναι η ύπαρξη πολλών "σιωπηλών" προς το παρόν πολιτών, σφόδρα αγανακτισμένων από την κατάσταση, που στο κοινωνικό, επαγγελματικό και πολιτικό επίπεδο είναι αποφασισμένοι και παίρνουν θέση υπέρ των ατόμων με ήθος, που λόγω των συνθηκών θεωρούνται είδος εν ανεπαρκεία.

Είναι γεγονός ότι υπάρχουν καλές, πολύ καλές, αλλά και όχι σωστές ασφαλιστικές εταιρίες και ασφαλιστικοί σύμβουλοι (ασφαλιστές).
Είναι επίσης γνωστό - και το βιώνουμε καθημερινά - ότι η άποψη του κοινού δεν είναι η καλύτερη για τις υπηρεσίες που προσφέρουν ασφαλιστικές εταιρίες και σύμβουλοι.
Η αντίφαση που παρατηρείται στην αύξηση των ασφαλίσεων και στη μείωση του κύρους της ιδιωτικής ασφάλισης οδηγεί σε εφησυχασμό τους εμπλεκόμενους, με αποτέλεσμα τη διαιώνιση των "κακών κειμένων".
Για να λυθεί το πρόβλημα αυτό, θα πρέπει όλοι μαζί: η Πολιτεία, οι ασφαλιστικές εταιρίες, οι Σύνδεσμοι, έως τον τελευταίο ασφαλιστικό σύμβουλο, να συζητήσουμε και να απορρίψουμε πρακτικές του παρελθόντος, γιατί τα περιθώρια έχουν στενέψει.
Η Πολιτεία, ως εποπτεύουσα αρχή, θα πρέπει να θεσπίσει τους νόμους εκείνους που θα περιορίζουν ή και θα καταργούν την ύπαρξη ασφαλιστικών εταιριών χωρίς τις απαραίτητες προϋποθέσεις εξασφάλισης των ασφαλισμένων τους και να ελέγχει αυστηρά την τήρησή τους.
Οι ασφαλιστικές εταιρίες μέσω της Ε.Α.Ε.Ε. θα πρέπει να συνεργάζονται με το Υπουργείο αλλά και με τους Συνδέσμους, με σκοπό αφενός μεν την τήρηση των νομίμων προϋποθέσεων για την ύπαρξη και επιβίωση των μελών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών και αφετέρου τη μέσω ξεκάθαρης ενιαίας Ασφαλιστικής Σύμβασης συνεργασία τους με τους επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους.
Από τη μεριά τους, οι διαμεσολαβούντες πρέπει να τηρούν τον κώδικα Δεοντολογίας και Συμπεριφοράς, ώστε να μειωθούν στο ελάχιστο συμπεριφορές ενάντιες στους ασφαλισμένους, στους συναδέλφους τους αλλά και στις ασφαλιστικές εταιρίες.
Όλοι όμως και ο καθένας χωριστά, Πολιτεία, Ε.Α.Ε.Ε. και Σύνδεσμοι, θα πρέπει να δώσουν ιδιαίτερη σημασία στον τομέα εκπαίδευση και γνώση.
Η ανυπαρξία του επαγγέλματος του ασφαλιστικού συμβούλου, στον επαγγελματικό προσανατολισμό, είναι η καρδιά του προβλήματος.
Οι εργασίες των ασφαλιστικών εταιριών δεν πρέπει να προέρχονται από ανθρώπους με ελλιπείς ή ανύπαρκτες ασφαλιστικές και οικονομικές γνώσεις.
Οι αυξανόμενες ανάγκες του ασφαλιστικού κοινού απαιτούν εκπαιδευμένους και με ειδικές γνώσεις επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους.

Εκ του Π.Σ.Α.Σ.

**ΜΑΝΩΛΗΣ ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ**



***Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της NN***

Δεν θα ήθελα να μιλήσω αναλυτικά κ. Σπύρου για το πολυσυζητημένο εδώ και πολλά χρόνια θέμα, γιατί, δυστυχώς, ενώ συμφωνούσαμε στο τραπέζι για ενιαία πολιτική, κάναμε άλλα στην αγορά, στο βωμό της παραγωγής. Ό,τι έγινε, είναι παρελθόν. Έγιναν σωστά και μη σωστά, όπως γίνεται στη ζωή μας για τα πάντα.
Σίγουρα έχουν γίνει πολλά βήματα προς τα εμπρός. Σήμερα όμως είναι βέβαιο ότι κάθε κατεργάρης θα καθίσει στον πάγκο του. Γιατί οι πελάτες είναι δικαστές και για τους ασφαλιστές τους κακούς και για τις εταιρίες. Και οι πελάτες δικάζουν και θα δικάσουν τους πάντες. Χωρίς εξαίρεση. Ο καθένας θα απολογηθεί για ό,τι έκανε και η ιστορία δεν σβήνει. Το Bancassurance στην Ευρώπη απέβαλε τους μη επαγγεματίες ασφαλιστές κι έκλεισε τις κακές εταιρίες. Το ίδιο αρχίζει να γίνεται και στη χώρα μας. Είμαι βέβαιος ότι ένα λαμπρό μέλλον διαγράφεται για εκείνους που θα πουλάνε σωστά στους πελάτες τους, όπως επίσης και οι εταιρίες που θα έχουν κανόνες δεοντολογίας και δομές.
Και θέλω να ξέρετε, κ. Σπύρου, ότι η NN είναι μια εταιρία με αρχές υψηλού επαγγελματισμού και δομές που τις τηρεί συνεχώς.





ΤΟ ΠΡΩΤΟ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ
ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΚΑΙ ΤΟ

"ΧΤΥΠΑ ΞΥΛΟ"

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

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

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

ΠΡΟΛΗΨΗ ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΘΕΡΑΠΕΙΑ
ΥΓΕΙΑ 2001

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

# SCOPLIFE




## "ΜΠΡΟΣΤΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ"

Στις 5 Μαρτίου πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία το 4ο Συνέδριο της SCOPLIFE με τίτλο "Μπροστά από τις Εξελίξεις", στο ξενοδοχείο Athenaeum Intercontinental, με συμμετοχή των επίλεκτων στελεχών της Δύναμης Πωλήσεων και του Διοικητικού Προσωπικού της εταιρίας.

Η έναρξη της εκδήλωσης έγινε με τον χαιρετισμό του κ. Angus Pelham Burn, Προέδρου του Δ.Σ. του Ομίλου της Scottish Provident ο οποίος δήλωσε ικανοποιημένος για την ανάπτυξη της SCOPLIFE και εξέφρασε την σιγουριά του για ανάλογη συνέχεια. Στη συνέχεια ο Dr Norval Bryson, Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της SCOPLIFE και Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου της Scottish Provident, αναφέρθηκε γενικότερα στην πορεία και στην ανάπτυξη του Ομίλου της Scottish Provident.

Οι εναρκτήριοι χαιρετισμοί έκλεισαν με τον χαιρετισμό του κ. David Woods, Διευθύνοντος Συμβούλου του Ομίλου της Scottish Provident και Προέδρου του Δ.Σ. της SCOPLIFE ο οποίος κινήθηκε στο ίδιο κλίμα, αναφερόμενος στη δυναμική πορεία της SCOPLIFE.

Ο κ. Ιωάννης Τσούνης, Διευθύνων Σύμβουλος και γενικός Διευθυντής της SCOPLIFE, ανέλυσε στη συνέχεια τα επιτεύγματα και τη στρατηγική της εταιρίας στη νέα ασφαλιστική αγορά.

Ο κ. Τσούνης μεταξύ των άλλων τόνισε: "Φέτος, η SCOPLIFE είναι στον έναστο χρόνο της ζωής της και διοργανώνει το τέταρτο συνέδριό της. Τώρα πλέον, έχουμε παρελθόν, έχουμε ένα δημιουργικό παρόν, μα περισσότερο έχουμε ένα ευοίωνο μέλλον και αυτό το εγγυόμαστε εμείς. Εμείς, οι άνθρωποι της SCOPLIFE, που με την ομαδική δουλειά, με τον επαγγελματισμό, με τη συνεχή βελτίωση οδηγούμε την κούρσα σε ατομικό και συλλογικό επίπεδο για την κατάκτηση της κουφής, για την κατάκτηση της καταξίωσης και για την εκπλήρωση των στόχων μας. Σήμερα κατέχουμε μία αξιοζήλευτη θέση στον κλάδο μας, αφού κατορθώσαμε να καθιερωθούμε στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά σε μία από τις πρώτες θέσεις του είδους της και να επιβεβαιώσουμε ότι είμαστε "Εδικοί και Μοναδικοί" μα και πρωτοπόροι."

Επίσης συμμετείχαν ως ομιλητές τα παρακάτω κορυφαία στελέχη από όλες τις βαθμίδες του Δικτύου Πωλήσεων που βραβεύτηκαν για την κορυφαία τους απόδοση το 1996.

Πρώτος στο βήμα ανέβηκε ως ομιλητής ο κ. Πάρις Χατζηπέτρος, Agency Manager του Γραφείου Ρόδου, ο οποίος με τη μεγάλη εμπειρία που διαθέτει στα νέα προϊόντα της εταιρίας ανέπτυξε το θέμα "Η βαρύτητα των Στεγαστικών Δανείων στο Μείγμα προϊόντων της SCOPLIFE".

Κλείνοντας την παρουσίασή του, μεταξύ άλλων, ο κ. Χατζηπέτρος τόνισε τα εξής: "Είναι λοιπόν φανερό ότι μια Νέα Εποχή για την Ασφαλιστική Αγορά άρχισε. Τα ασφαλειο-τραπεζικά προϊόντα γύρισαν μια νέα σελίδα και νιώθουμε τυχεροί που σε αυτή ακριβώς την εποχή έχουμε μπει "Μπροστά από τις Εξελίξεις". Αυτή η περίοδος προσδιορίζει το ρόλο που θα παίξουν οι Ασφαλιστικές Εταιρίες. Η SCOPLIFE έχει ήδη ανέβει σε αυτό το τρένο των πρωτοποριακών εξελίξεων και πρέπει να παραμείνει σε αυτό".

Στη συνέχεια ο κ. Γιώργος Βαρσαμής, Agency Manager του Γραφείου Καλλιρρόης και Κορυφαίος Συντονιστής Πωλήσεων για το 1996 στην κατηγορία των Ασφαλιστικών-Επενδυτικών προϊόντων, παρουσίασε στους Συνέδρους τις απόψεις του στο εξειδικευμένο θέμα "Τα ασφαλιστικά - επενδυτικά προϊόντα Unit Linked και την προοπτική τους στην Ελλάδα.

Όλη η "ουσία" της πολύ ενδιαφέρουσας ομιλίας του κ. Βαρσαμή παρουσιάστηκε στην τελευταία πρόταση που χρησιμοποίησε για να ολοκληρώσει την ομιλία του, λέγοντας πως: "Τα Unit Linked είναι η εξέλιξη στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Κι όπως είναι γνωστό, δύο μόνο θέσεις μπορούμε να έχουμε απέναντι στην εξέλιξη - να μείνουμε θεατές ή να συμμετάσχουμε. Αν μάλιστα στη δεύτερη περίπτωση μπορούμε να οδηγούμε την κούρσα της εξέλιξης, τότε πραγματικά βρισκόμαστε Μπροστά από τις Εξελίξεις. Στις 4 Αυγούστου του 1994 η SCOPLIFE παρουσίασε το πρώτο Unit Linked προϊόν με το όνομα BONUS PORTFOLIO".



*Ο κ. Angus Pelham Brun, Πρόεδρος Δ.Σ. Scottish Provident Group*



*Γενική άποψη της αίθουσας Συνεδρίου*



*Ο κ. Norval Bryson, Αντ/δρος Δ.Σ. Scoplife και Αναπληρωτής Διευθ. Σύμβουλος του Scottish Provident Group*



*Ο κ. David Woods, Πρόεδρος Δ.Σ. Scoplife και Διευθ. Σύμβουλος του Scottish Provident Group*

Ο κ. Ολυμπιάδης, Κορυφαίος Συντονιστής Πωλήσεων του 1996 στην κατηγορία των Ασφαλιστικών-Επενδυτικών προϊόντων, ανέπτυξε το θέμα "Η Ιδιωτική Ασφάλιση ως Παράλληλος Φορέας με την Κοινωνική Ασφάλιση". Ξεκίνησε την ομιλία του με τη φράση: "Η Ιδιωτική Ασφάλιση δεν είναι ανταγωνιστής της Κοινωνικής Ασφάλισης, αλλά συμπλήρωμα προστασίας για όπου και όπως απαιτείται. Σε εσάς εναποτίθεται ένα μεγάλο μέρος ευθύνης για την αποδοχή και εξέλιξη του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης ως παράλληλου φορέα με την Κοινωνική. Το βλέπετε γιατί ζείτε την αναγκαιότητα. Προβάλετέ την - Προστατέψτε την. Οδηγήστε τις ομάδες των ασφαλισμένων σε αυτή τη σκέψη. Η συνεργασία Κοινωνικής και Ιδιωτικής Ασφάλισης θα αποδεσμεύσει στο μέλλον τεράστια κονδύλια του κρατικού προϋπολογισμού, που μπορεί να διοχετευθούν σε άλλες σημαντικές ανάγκες της Κοινωνίας. Πιστέψτε ότι από τον επαγγελματισμό και τη σύνεσή σας εξαρτάται σε ένα μεγάλο βαθμό η συνεργασία των φορέων. Η πρώτη γενιά των ασφαλιστών άνοιξε το δρόμο. Εσείς, η νέα γενιά, με την παιδεία που έχετε, με τις οργανωμένες μεθόδους που μπορείτε να εφαρμόσετε, σεβαστείτε και αναπτύξτε το θεσμό, σεβαστείτε τον εαυτό σας, την οικογένειά σας, σεβαστείτε την Κοινωνία. Εσείς, οι άνθρωποι των Πωλήσεων, έχετε τη δύναμη και μπορείτε να προσφέρετε στην Ανθρωπότητα, να προσφέρετε στην Κοινωνία μας, να απολαύσετε την ευτυχία της συμμετοχής στη μετεξέλιξη της Κοινωνίας μας".

Ο κ. Νίκος Λογοθέτης, Assistant Agency Manager του Γραφείου "ΑΙΘΡΙΟ", ο οποίος στη συνέχεια παρουσίασε το θέμα "Η Μετεξέλιξη των Κλασικών Προϊόντων Ασφάλισης Ζωής", τόνισε πως "Οι σημερινές ανάγκες των ασφαλιζόμενων διακρίνονται σε Ασφαλιστικές και Επενδυτικές. Η νέα εποχή που ζούμε απαιτεί διαφάνεια, εμπιστοσύνη και πνεύμα καλής συνεργασίας. Οι ασφαλιστικές ανάγκες συμπεριλαμβάνουν οικογενειακή εξασφάλιση, δηλαδή προστασία και πρόνοια, δίνοντας έμφαση στην πρόληψη, ενώ οι επενδυτικές ανάγκες συμπεριλαμβάνουν αποταμίευση, κέρδος και αξιοποίηση χρημάτων".

Ο επόμενος ομιλητής ήταν ο κ. Ελ. Σβύνος, Unit Manager του Γραφείου της Ρόδου της SCOPLIFE, ο οποίος ανέπτυξε ένα θέμα που πάντα βρίσκεται στην κορυφή του ενδιαφέροντος των ανθρώπων των Πωλήσεων, "Ο Επαγγελματισμός του Ασφαλιστικού Συμβούλου".

Από την ομιλία του κ. Σβύνου διακρίνεται η παρακάτω δήλωσή του: "Μαζί με την ιατρική [ο ασφαλιστικός κλάδος] είναι στην υπηρεσία του ανθρώπου. Αυτή είναι η αρχή στην οποία βασίζεται το ασφαλιστικό οικοδόμημα. Άρα, λοιπόν, φανταστείτε πόσο λεπτή είναι η θέση του Ασφαλιστικού Συμβούλου και ποιες ισορροπίες πρέπει να κρατήσει. Πώς θα μπορέσει να αντεπεξέλθει στις τόσο σημαντικές υποχρεώσεις του; Τι εφόδια πρέπει να έχει; (1) Εξειδίκευση στο αντικείμενο, δηλαδή τέλεια γνώση του αντικειμένου, (2) Κοινωνικότητα, άρα δυνατότητα επικοινωνίας, (3) Ευελιξία, για να προσαρμόζεται στις εκάστοτε δημιουργηθείσες συνθήκες και (4) Πίστη σε αυτό που προσφέρει. Τι προσδιορίζει αυτό το τετράπτυχο; Η απάντηση στο ερώτημα αυτό, μπορώ αβίαστα να πω, είναι απλή. Τον επαγγελματισμό σε όλο του το μεγαλείο".

Τελευταίος εκπρόσωπος της δύναμης πωλήσεων ήταν ο κ. Μύρων Κυρτίδης, Ασφαλιστικός Σύμβουλος στο Γραφείο της Ρόδου, ο οποίος ανέπτυξε το θέμα "Η Σημασία της Εξυπηρέτησης Πελατών", που είναι το Α και το Ω μίας Ασφαλιστικής Εταιρίας.

"Ένας ασφαλιστής που δεν μπορεί να αγγίξει τις ανθρώπινες χορδές δεν μπορεί να παρέχει υψηλής ποιότητας υπηρεσίες. Ένας ψυχρός ασφαλιστής, που δεν έχει καλλιεργήσει την ψυχική του υπόσταση, δεν μπορεί να σταθεί




*1. Ο κ. Πάρις Χατζηπέτρος, Συντονιστής Πωλήσεων Γραφείο Πωλήσεων Ρόδου*
*2. Ο κ. Γιώργος Βαρσαμής, Συντονιστής Πωλήσεων - Γρ. Πωλήσεων Καλλιρρόης*
*3. Ο κ. Στέφανος Αλιμονάκης, Συντονιστής Πωλήσεων Γρ. Πωλήσεων ΑΙΘΡΙΟ, "Κορυφαίος Συντονιστής 1996"*
*4. Ο κ. Λεωνίδας Θεόκλητος, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής ΕΓΝΑΤΙΑΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ*
*5. Ο κ. Γιώργος Κλόγκας, Διευθυντής Πωλήσεων Scoplife*
*6. Κορυφαίοι Ασφαλιτικοί Σύμβουλοι 1996*
*7. Κορυφαίοι Unit Managers 1996 Ασφαλιστικών Προϊόντων*
*8. Κορυφαίοι Assistant Agency Managers 1996 Ασφαλιστικών Προϊόντων*
*9. Κορυφαίοι Συντονιστές Πωλήσεων 1996 Αφαλιστικών Προϊόντων*
*10. Κορυφαίοι Ασφαλιστικοί και Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι 1996*
*11. Κορυφαίοι Unit Managers 1996 Ασφαλιστικών-Επενδυτικών Προϊόντων*
*12. Κορυφαίοι Assistant Agency Managers 1996 Ασφαλιστικών-Επενδυτικών Προϊόντων*
*13. Κορυφαίοι Συντονιστές Πωλήσεων 1996 Ασφαλιστικών - Επενδυτικών Προϊόντων*
*14. Ο κ. Ralph Seymour Jackson, Ανώτατο Στέλεχος του Ομίλου, την ώρα της παραλαβής του διπλώματος FLMI της LOMA*

για πολύ, όσο κι αν είναι ενημερωμένος και τον διακατέχει τεχνοκρατική αντίληψη. Πρέπει, λοιπόν, να έχει αναπτύξει και τις δύο αυτές παραμέτρους. Για να καταξιωθεί, όμως, ένας ασφαλιστής, θα πρέπει να λειτουργεί στα πλαίσια των κανόνων - γραπτών και άγραφων - που επιγραμματικά αναφερόμενοι είναι η αγάπη στο επάγγελμα, η σοβαρότητα, η σιγουριά σε αυτά που προτείνει, η ειλικρίνεια, η διακριτική εκμαίευση από τον καταναλωτή των πραγματικών ασφαλιστικών του αναγκών".

Στο δεύτερο μέρος του Συνεδρίου, και επιβεβαιώνοντας τη σπουδαιότητα της συνεργασίας της SCOPLIFE με την Εγνατία Τράπεζα και των τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων Στεγαστκό Ζωής, Σύνταξη Ζωής και Juior Plan που προσφέρονται από τα δίκτυα των δύο συνεργαζόμενων εταιριών, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εγνατίας Τράπεζας, κ. Λεωνίδας Θεόκλητος, παρουσίασε στο Συνέδριο τις απόψεις του για τη συνεργασία των δύο οργανισμών μέχρι σήμερα και γενικότερα για το θεσμό του Bankassurance.

Το 4ο Συνέδριο της SCOPLIFE ολοκληρώθηκε με την ομιλία του Διευθυντή Πωλήσεων κ. Γιώργου Κλόγκα ο οποίος έκανε τον απολογισμό του 1996 και αναφέρθηκε στους φιλόδοξους στόχους της Δύναμης Πωλήσεων για το 1997.

Ο κ. Κλόγκας τόνισε ότι ο τίτλος του Συνεδρίου καθορίζει με σαφήνεια και την επικρατούσα κατάσταση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αλλά και τη Στρατηγική της SCOPLIFE, να είναι "ΜΠΡΟΣΤΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ", και συνέχισε λέγοντας:

"Για να φτάσουμε εκεί που είμαστε διανύσαμε μια 7ετή δημιουργική πορεία, στην οποία οι παλαιότεροι από τους παρευρισκόμενους ανατρέχουμε συχνά για να αντλήσουμε γνώση και εμπειρία, και σε συνδυασμό με την ανάλυση των τάσεων της αγοράς μας, τη διάθεσή μας αλλά και τη φιλοδοξία μας σχεδιάζουμε, δημιουργούμε και, υλοποιώντας, βλέπουμε την πορεία μας ΜΠΡΟΣΤΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ".

Οι εργασίες έλαβαν τέλος, με την παρουσίαση των συμπερασμάτων στους πάνω από 300 συνέδρους και προσκεκλημένους της SCOPLIFE.

Την ίδια ημέρα, όμως, πραγματοποιήθηκε στο Apollon Palace και η Ετήσια Βραδιά Απονομών - Χορός της εταιρίας, με τη συμμετοχή άνω των 650 επισήμων προσκεκλημένων και συνεργατών, από το Διοικητικό Προσωπικό





και τη Δύναμη Πωλήσεων της εταιρίας.
Η βραδιά ξεκίνησε με τις βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών του Δικτύου Πωλήσεων για το 1996 που κατέκτησαν τις παραγωγικές "πρωτιές" στην κατηγορία των Κλασικών Ασφαλιστικών Προϊόντων αλλά και των Ασφαλιστικών - Επενδυτικών Προϊόντων Unit Linked της SCOPLIFE.
Στην πρώτη κατηγορία βραβεύτηκαν οι κορυφαίοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, οι οποίοι παρέλαβαν το βραβείο τους από τον Πρόεδρο του Δ.Σ. του Ομίλου Scottish Provident Group, κ. Angus Pelham Burn.

- **1ος Ασφ. Σύμβουλος, Γεώργιος Μαυραπόστολος,** Γραφείο Καλλιρρόης
- **2ος Ασφ. Σύμβουλος, Μύρων Κυρτίδης,** Γραφείο Ρόδου
- **3ος Ασφ. Σύμβουλος, Στέφανος Καραφωτιάς,** Γραφείο Ψυχικού
- **4ος Ασφ. Σύμβουλος, Μαρία Γαβαλά,** Γραφείο Ψυχικού
- **5ος Ασφ. Σύμβουλος, Μιχάλης Πλυτάς,** Γραφείο Αίθριο.

Στη συνέχεια βραβεύτηκαν από τον κ. Angus Pelham Burn και οι κορυφαίοι Βοηθοί Συντονιστές Β (Unit Managers), που είναι:

- **1ος Βοηθ. Συντονιστή Β, Ελ. Σβύνος,** Γραφείο Ρόδου
- **2ος Βοηθ. Συντονιστή Β, Ιωάν. Κραμίχος,** Γραφείο Μ. Καλού Θεσσαλονίκης
- **3ος Βοηθ. Συντονιστή Β, Φώτης Ζάχος,** Γραφείο Αίθριο
- **4ος Βοηθ. Συντονιστή Β, Γιώργος Γκιοτλής,** Γραφείο Πατησίων
- **5ος Βοηθ. Συντονιστή Β, Βασιλική Ροσολύμου,** Γραφείο Αίθριο.

Ο Πρόεδρος του Δ. Σ. της SCOPLIFE και Διευθύνων Σύμβουλος του Scottish Provident Group απένειμε, στη συνέχεια, τα βραβεία στους Κορυφαίους για το 1996 Βοηθούς Συντονιστές Α (Assistant Agency Managers), αλλά και τους κορυφαίους Συντονιστές Γραφείων Πωλήσεων (Agency Managers).
Συγκεκριμένα, στην κατηγορία των κορυφαίων Βοηθών Συντονιστή Α βραβεύτηκαν οι συνεργάτες:

- **1ος Βοηθ. Συντονιστή Α, Νικόλαος Λογοθέτης,** Γραφείο Αίθριο
- **2ος Βοηθ. Συντονιστή Α, Παναγιώτης Περρωτής,** Γραφείο Αίθριο
- **3ος Βοηθ. Συντονιστή Α, Ευάγγελος Μπίρης,** Γραφείο Καλλιρρόης
- **4ος Βοηθ. Συντονιστή Α, Βασιλική Βάρδα,** Γραφείο Μεσογείων.

Στην κατηγορία των Κορυφαίων Συντονιστών Γραφείων Πωλήσεων βραβεύτηκαν οι συνεργάτες:

- **1ος Συντονιστής, Στέφανος Αλιμονάκης,** Γραφείο Αίθριο
- **2ος Συντονιστής, Πάρις Χατζηπέτρος,** Γραφείο Ρόδου
- **3ος Συντονιστής, Γιώργος Βαρσαμής,** Γραφείο Καλλιρρόης
- **4ος Συντονιστής, Γιώργος Στεφανάκης,** Γραφείο Ηρακλείου
- **5ος Συντονιστής, Κων/νος Μωρίκης,** Γραφείο Τσιμισκή Θεσ/νίκης.




*Ο κ. Ιωάννης Τσούνης, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Scoplife*

Στην Ετήσια Βραδιά, για πρώτη χρονιά βραβεύτηκαν οι συνεργάτες με κορυφαία παραγωγή στα νέα τύπου unit-linked ασφαλιστικά - επενδυτικά προϊόντα που προσφέρει η SCOPLIFE.
Ο Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της SCOPLIFE και Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος του Scottish Provident Group, κ. Norval Bryson, απένειμε το βραβείο στους κορυφαίους Ασφαλιστικούς - Χρηματοοικονομικούς Συμβούλους της εταιρίας ως εξής:

- **1ος Χρηματ. Σύμβουλος, Κυριακή Κώττα,** Γραφείο Μ. Καλού Θεσ/κης
- **2ος Χρηματ. Σύμβουλος, Αντώνιος Σαββίδης,** Γραφείο Μ. Καλού Θεσ/κης
- **3ος Χρηματ. Σύμβουλος, Άνοιξη Σφύρη,** Γραφείο Μ. Καλού Θεσ/κης
- **4ος Χρηματ. Σύμβουλος, Καλλιόπη Καραΐνδρου,** Γραφείο Πατησίων
- **5ος Χρηματ. Σύμβουλος, Γεώργιος Λαμπρόπουλος,** Γραφείο Καλλιρρόης.

Στη συνέχεια ο κ. Norval Bryson απένειμε τα βραβεία στους κορυφαίους Βοηθούς Συντονιστές στην κατηγορία των ασφαλιστικών - επενδυτικών προϊόντων, ως εξής:

- **1ος Βοηθ. Συντονιστή Β, Ιωάννης Καραμίχος,** Γραφείο Μ. Καλού Θεσ/κης
- **2ος Βοηθ. Συντονιστή Β, Γεώργιος Ξηρός,** Γραφείο Καλλιρρόης
- **3ος Βοηθ. Συντονιστή Β, Παναγιώτα Μπεχτσή,** Γραφείο Μ. Καλού Θεσ/κης.

Οι βραβεύσεις των Ασφαλιστικών - Χρηματοοικονομικών Συμβούλων ολοκληρώθηκαν με τη βράβευση των Βοηθών Συντονιστή Α' και των Συντονιστών Γραφείων Πωλήσεων. Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Ιωάννης Τσούνης απένειμε τα βραβεία, ως εξής:

- **1ος Βοηθ. Συντονιστή Α, Ευάγγελος Μπίρης,** Γραφείο Καλλιρρόης
- **2ος Βοηθ. Συντονιστή Α, Γεώργιος Κόππσης,** Γραφείο Μ. Καλού Θεσ/κης
- **3ος Βοηθ. Συντονιστή Α, Απόστολος Καμπάντανης,** Γραφείο Καλλιρρόης και
- **1ος Συντονιστής, Γεώργιος Βαρσαμής,** Γραφείο Καλλιρρόης
- **2ος Συντονιστής, Νικόλαος Καραμίχος,** Γραφείο Μ. Καλού Θεσ/κης
- **3ος Συντονιστής, Γεώργιος Στεφανάκης,** Γραφείο Ηρακλείου.

Επιπλέον, έγινε και η επίσημη βράβευση του TOP CLUB 1996, στο οποίο για το 1997 θα συμμετάσχουν 42 συνεργάτες από όλες τις βαθμίδες των πωλήσεων της SCOPLIFE, που σύφωνα με τους όρους συμμετοχής εντάσσονται στο TOP CLUB της χρονιάς.

- Πάρις Χατζηπέτρος, Ελ. Σβύνος, Μανώλης Παρασκευάς, Μύρων Κυρτίδης, Παναγιώτης Ζαμπελάκης (Γραφείο Ρόδου)
- Αρεζίνα Παντελίδου, Μιχάλης Οικονομίδης (Γραφείο Λέρου)
- Γιώργος Στεφανάκης, Χαράλαμπος Παντουβάκης, Μανώλης Παπαδάκης (Γραφείο Ηρακλείου)
- Κωνσταντίνος Μωρίκης, Κατερίνα Αδάμου, Τριαντάφυλλος Κατσαφλιάκας (Γραφείο Τσιμισκή)
- Βασιλική Βάρδα, Σταματία Διονυσοπούλου, Νικόλαος Καραμίχος, Άνοιξη

Σφυρή, Σοφία Σταθακοπούλου (Γραφείο Μ. Καλού)

• Στέφανος Αλιμονάκης, Βασιλική Ροσολύμου, Φώτης Ζάχος, Νικόλαος Λογοθέτης, Μιχάλης Πλυτάς, Παναγιώτης Περρωτής, Σοφία Νικολοθανάση, Γιώργος Γεωργίου, Διονυσία Χατζοπούλου, Μηνάς Σταυρουλάκης (Γραφείο Αίθριο)

• Γιώργος Βαρσαμής, Βαγγέλης Μπίρης, Γιώργος Μαυραπόστολος (Γραφείο Καλλιρρόης)

• Ηλίας Μπλέτσας, Ευγενία Καλοφωλιά, Γιάννης Χριστουλάκης (Γραφείο Καλλιθέα)

• Χρήστος Δαλαμάγκας, Μαριά Γαβαλά, Στέφανος Καραφωτιάς (Γραφείο Ψυχικού)

• Εύα Βασιλοπούλου, Γιώργος Γκιοτλής, Καλλιόπη Καραϊνδρου, Μαρία Μπεζώνη (Γραφείο Πατησίων).

Στη συνέχεια βραβεύτηκαν από τον Πρόεδρο του Δ.Σ. της SCOPLIFE, κ. David Woods, οι Διοικητικοί Υπάλληλοι που συμπλήρωσαν πενταετή παρουσία στην εταιρία.

Αυτοί είναι οι Αλμπέρτη Ελένη (Γραμματέας Γρ. Καλλιθέας), Γκολφινοπούλου Μαρία (Υπάλληλος Underwriting), Δαμαλά Θεοφανία (Γραμματέας Γρ. Καλαμάτας), Ρούσσου Αννέτ (Προϊσταμένη Underwriting), Μαυρίδου Τασία (Πρ. Sales Support Διεύθυνσης Πωλήσεων) και Ρεντετάκου Μαρία (Υπάλληλος Διεύθυνσης Οικονομικών).

Τέλος, οι βραβεύσεις ολοκληρώθηκαν εγκαινιάζοντας ένα νέο θεσμό που ορίστηκε από τη Διεύθυνση Διοικητικού της εταιρίας ως επιβράβευση της διαρκούς επιμόρφωσης και εκπαίδευσης των συνεργατών και στελεχών της εταιρίας. Στη νέα αυτή κατηγορία ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Ιωάννης Τσούνης είχε την ευκαιρία να συγχαρεί προσωπικά τους συνεργάτες των Κεντρικών που ολοκλήρωσαν κατά τη διάρκεια της συνεργασίας τους με την εταιρία τις σπουδές τους και να τους απονείμει αναμνηστικό δώρο. Συγκεκριμένα βραβεύτηκαν για την ολοκλήρωση των σπουδών τους οι Γιάννης Αποστολόπουλος (Προϊστάμενος Διοικητικού), Έλενα Γατζούρα (Βοηθός Δ/ντριας Οικονομικού), Γρηγόρης Πλακογιάννης (Διεύθυνση Οικονομικού), Λίτσα Σαραντοπούλου (Διεύθυνση Αναλογιστικού), Θοδωρής Σιδερής (Τμήμα Αποζημιώσεων) και Νέλλη Τσερεντζούλια (Διεύθυνση Οικονομικού), ενώ στον κ. Ralph Seymour-Jackson, Ανώτατο Στέλεχος του Ομίλου Scottish Provident και πρώην Γενικό Διευθυντή της SCOPLIFE, παρουσιάστηκε το δίπλωμα FLMI της LOMA (Life Office Management Association) μια κορυφαία διάκριση που έλαβε ο κ. Jackson πριν την αναχώρησή του από την Ελλάδα τον περασμένο Δεκέμβριο.

Η βραδιά συνέχισε με το μουσικό πρόγραμμα που προσφέρεται από το κέντρο Απόλλων Παλλάς, όπου μέχρι τις πρωϊνές ώρες διοικητικοί υπάλληλοι, συνεργάτες των πωλήσεων και προσκεκλημένοι είχαν την ευκαρία να διασκεδάσουν και να χορέψουν, ξεχνώντας για λίγες ώρες τις υποχρεώσεις της δουλειάς και απολαμβάνοντας την καλή συντροφιά της παρέας που προσφέρουν οι άνθρωποι της SCOPLIFE.


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





ΟΛΑ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΣΥΜΒΟΥΝ ΚΑΙ ΟΛΑ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΔΙΟΡΘΩΘΟΥΝ

ΜΕ ΤΟ ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ

ΝΕΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑ



ΓΙΑ ΦΩΤΙΑ, ΚΛΟΠΗ, ΣΕΙΣΜΟ, ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΑΤΥΧΗΜΑ

**Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** είναι η σύγχρονη και δυναμική ελληνική εταιρία με εξαιρετικά σημαντική παρουσία στον ασφαλιστικό χώρο.

Ευέλικτη και δημιουργική, η **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** προσφέρει ειδικά μελετημένα πρωτοποριακά προγράμματα, που καλύπτουν ανάγκες της προσωπικής σας ζωής και της επαγγελματικής σας δραστηριότητας.

Το πολυασφαλιστήριο **"ΝΕΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑ"** δημιουργήθηκε για να προσφέρει μοναδική σιγουριά και προστασία από κάθε κίνδυνο, που μπορεί να απειλήσει την οικογένεια, εσάς ή το σπίτι σας, όπως φωτιά, κλοπή, σεισμό, θεομηνίες, αστική ευθύνη, προσωπικό ατύχημα κ.α.

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΕ** ό,τι πολυτιμότερο έχετε με το πρόγραμμα **"ΝΕΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑ"** και αισθανθείτε τη φιλική και γρήγορη εξυπηρέτηση, που μόνον η **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** μπορεί να σας προσφέρει.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
κοντά σας ό,τι κι αν τύχει

# 1ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ FORUM

**15 - 16 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 1997**
**ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΕΕΔΕ**

## Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΤΟ 2000

### ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ, ΤΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

ειμ
ηνικό ινστιτούτο μάρκετινγκ

εεδε
ελληνική εταιρία διοικήσεως επιχειρήσεων



# Η κότα ή τ' αυγό;



Οι πωλήσεις ακολουθούν το Marketing μιας εταιρίας ή το Marketing ακολουθεί τις πωλήσεις; Η κότα ή τ' αυγό βγαίνει πρώτο; Πώς είναι οργανωμένες οι ασφαλιστικές εταιρίες;

Όταν 15 περίπου ασφαλιστικές εταιρίες ανάμεσα στις 40 πρώτες, δεν έχουν Marketing Plan, όταν σχεδόν το 70% των εταιριών στο Marketing απασχολεί 1 - 3 άτομα και άνω των 10 άτομων μόνο 3, όταν πωλήσεις και Marketing δεν έχουν 100% συνεργασία, τότε το θέμα "πού βαδίζει η ασφαλιστική μας αγορά" αποκτά ιδιαίτερο ενδιαφέρον.

Το ασφαλιστικό ΝΑΙ, θέλοντας να δείξει τη μεγάλη σημασία του Marketing στην πορεία μιας ασφαλιστικής εταιρίας, έστειλε το Μάρτιο ένα ερωτηματολόγιο ζητώντας κάποια στοιχεία τα οποία θα έθετε στην διάθεση των αναγνωστών του πιστεύοντας ότι το θέμα είναι απλό.

Οι απαντήσεις έβγαλαν νέα ερωτηματικά. Κάποιες εταιρίες με διάφορες δικαιολογίες δεν ήθελαν να απαντήσουν, τελικά όμως απάντησαν οι πιο πολλές.

Στις απαντήσεις υπήρχαν και σύγχυση και αλληλοσυγκρουόμενες θέσεις, όπως π.χ. στην ερώτηση "Σε ποιον αναφέρεται η Διεύθυνση Marketing;"

Πολλές εταιρίες είχαν Marketing προϊόντων, δεν είχαν Marketing εταιρίας ή Ομίλου.

Σε κάποιες εταιρίες Διευθυντής Marketing και Διευθυντής Πωλήσεων είναι το ίδιο πρόσωπο και σε άλλες ο Διευθυντής Πωλήσεων είναι ανώτερος από τον Διευθυντή Marketing.

Για το ενδιαφέρον αυτό θέμα, στο επόμενο τεύχος θα έχουμε αναλυτικότερα στοιχεία και τις απόψεις ικανών στελεχών της ασφαλιστικής μας αγοράς.

Το ερωτηματολόγιο που έστειλε το ΝΑΙ ζητούσε τα εξής:

## MARKETING - ΠΩΛΗΣΕΙΣ
### *"η κότα ή το αυγό;"*
### ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Το περιοδικό "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ", στο επόμενο τεύχος του, θα παρουσιάσει το θέμα Marketing και πωλήσεις στον Ασφαλιστικό χώρο. Προκειμένου το θέμα να ερευνηθεί από πολλές πλευρές και προς όφελος της ασφαλιστικής μας αγοράς, παρακαλούμε και για τη δική σας προσωπική και εταιρική άποψη πάνω στο θέμα. Το παρακάτω ερωτηματολόγιο θα μας δώσει επιπλέον πληροφορίες που θα χρησιμοποιηθούν στο αφιέρωμά μας και τα συμπεράσματά μας και θα αποσταλεί προς απάντηση σε όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες. Ευελπιστούμε στη συνεργασία σας και περιμένουμε εντός της προσεχούς εβδομάδος τις απαντήσεις σας.

### ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

***1. Υπάρχει θέση Marketing στην εταιρία σας;***
- ❑ Δ/ΝΣΗ MARKETING
- ❑ ΤΜΗΜΑ MARKETING
- ❑ ΥΠΕΥΘΥΝΟΙ MARKETING

***2. Τι προσωπικό απασχολείται;***
- ❑ Μέχρι 3 άτομα
- ❑ 3 - 10 άτομα
- ❑ Άνω των 10 ατόμων

***3. Με ποια θέματα απασχολείται η Μονάδα Marketing;***
- ❑ Συμμετοχή στο σχεδιασμό προϊόντων
- ❑ Συμμετοχή στον προϋπολογισμό
- ❑ Συμμετοχή στα συνέδρια της εταιρίας
- ❑ Διαγωνισμοί
- ❑ Στόχοι - αποτελέσματα Πωλήσεων
- ❑ Έρευνα αγοράς - ανταγωνισμού
- ❑ Εταιρικές εκδόσεις - Έντυπα - Δώρα
- ❑ Δελτία Τύπου - Δημοσιογράφοι
- ❑ Καθορισμός προϋπολογισμού Marketing και ευθύνη εκτέλεσης
- ❑ Άλλα θέματα

***4. Σε ποιον αναφέρεται η Δ/νση Marketing;***
- ❑ Γενικό Διευθυντή
- ❑ Διευθυντή Πωλήσεων
- ❑ Διευθυντή Marketing
- ❑ Διευθυντή Marketing & Πωλήσεων
- ❑ Εμπορικό Διευθυντή
- ❑ Αλλού

***5. Υπάρχει Marketing Plan στην εταιρία;***
- ❑ ΝΑΙ
- ❑ ΟΧΙ

***6. Τι είδους είναι το Marketing Plan;***
- ❑ Ομίλου
- ❑ Εταιρίας
- ❑ Προϊόντων
- ❑ Άλλο

Με εκτίμηση
Ευάγ. Σπύρου
Εκδότης

# Πεδίον... Παιδείας για πωλήσεις!



# Μάζευε κι ας είναι ρόγες ή έναν αλλά λέοντα;

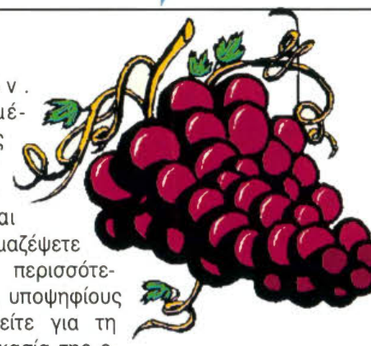
Ένα σύστημα στρατολόγησης είναι να έχετε ονόματα πιθανών υποψηφίων και μετά να τους κάνετε να ενδιαφέρονται για τη δουλειά που τους προσφέρετε. Το σύστημα της στρατολόγησης πρέπει να γίνεται αποτελεσματικά και αποδοτικά.

Γενικά οι μέθοδοι της στρατολόγησης μπορούν να διαιρεθούν σε δύο ομάδες. Η πρώτη αποτελείται από μεθόδους, όπου ανακοινώνετε ότι έχετε να προσφέρετε ευκαιρίες για δουλειά και άτομα που ψάχνουν για δουλειά έρχονται να σας δουν. Η χρήση των εφημερίδων, των γραφείων ανευρέσεως εργασίας και τα ειδικά γραφεία των κολεγίων είναι μερικά παραδείγματα αυτού του είδους στρατολόγησης. Συνήθως δεν έχετε μεγάλο έλεγχο για τα άτομα που στρατολογούνται με αυτό τον τρόπο.

Η δεύτερη είναι αυτή που εσείς ουσιαστικά ψάχνετε για υποψήφιους, ασχέτως εάν αυτοί ενδιαφέρονται για μια νέα καριέρα ή όχι. Η χρήση κέντρων επιρροών και συστάσεων είναι μερικά παραδείγματα αυτού του είδους της στρατολόγησης. Εδώ ελέγχετε την κατάσταση και ποιους θα στρατολογήσετε.

Περίπου το ένα τρίτο των υποψηφίων στρατολογείται με την πρώτη μέθοδο. Όμως ένα μεγάλο ποσοστό των υποψηφίων απορρίπτεται από την αρχή της διαδικασίας της επιλογής. Επομένως, για να προσλάβετε έναν υποψήφιο θα πρέπει να έχετε πολλούς υποψήφιους. Αυτός που θα διαλέξετε μπορεί να είναι καλός όσο και οι άλλοι υποψήφιοι που εσείς προσωπικά έχετε προσλάβει, αλλά θα πρέπει να βασίζεστε πολύ στο σύστημα επιλογής. Ενώ με τη μέθοδο της απρόσωπης στρατολόγησης κερδίζετε χρόνο, από την άλλη σας κοστίζει χρόνο στη διαδικασία της επιλογής. Έχετε ένα πολύ καλό σύστημα επιλογής και μπορείτε να το χρησιμοποιήσετε σωστά, εάν θέλετε να βασίζεστε στην απρόσωπη στρατολόγηση. Εάν χρησιμοποιείτε την απρόσωπη στρατολόγηση χωρίς σωστό σύστημα επιλογής, θα κατορθώσετε να αυξήσετε τον κίνδυνο να προσλάβετε αποτυχημένους υποψήφιους.

Η προσωπική στρατολόγηση σας δίνει ένα μεγάλο ποσοστό υψηλής ποιότητας υποψηφίων. Επομένως δεν χρειάζεται να μαζέψετε όσο περισσότερους υποψηφίους μπορείτε για τη διαδικασία της επιλογής. Αλλά θα δώσετε περισσότερο χρόνο στη στρατολόγηση.





Είναι δύσκολο να αποφασίσετε ποια μέθοδος στρατολόγησης είναι καλύτερη. Ίσως, η καλύτερη συμβουλή που μπορούμε να σας δώσουμε είναι να σχεδιάσετε ένα σύστημα στρατολόγησης που να περιλαμβάνει όλες τις μεθόδους.

Το πόσες στρατολογήσεις πρέπει να κάνετε εξαρτάται από τη μέθοδο που θα χρησιμοποιήσετε και από το πόσο εκλεκτικοί θέλετε να είστε, κάτω από πόση πίεση βρίσκεστε και πόσο τυχεροί είστε. Σε κανονικές καταστάσεις, πρέπει να σχεδιάζετε να αρχίσετε με 20 ή 30 ονόματα το λιγότερο.

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι η ποιότητα της εταιρίας επηρεάζει κατά πολύ το αποτέλεσμα της διαδικασίας της επιλογής. Το να συλλέγετε πωλητές προσεκτικά δεν είναι αρκετό. Η επιλογή είναι σημαντική για τον περιορισμό με προοδευτικά στάδια εκείνων που δεν έχουν την ικανότητα ή την εμπειρία να πουλήσουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας.

Η επιλογή είναι το πρώτο στάδιο μιας αλυσίδας σταδίων, που στοχεύουν να δημιουργήσουν έναν επιτυχημένο πωλητή.



# Η πραγματική ιστορία ενός ασφαλιστή και του γαμπρού του

Μία διδακτική εμπειρία για όλους τους ασφαλιστές που αποφεύγουν τους συγγενείς και γνωστούς τους.

"Όταν δεν κάνουμε τη δουλειά μας, είναι πιθανό ν' ανακαλύψουμε το δύσκολο δρόμο", έλεγε συχνά ένας φίλος ασφαλιστής.

Βρισκόμουν στις πωλήσεις πριν μπω στο χώρο των ασφαλειών ζωής κι αυτό πιστεύω μου χάρισε μια στέρεη αρχή στη δουλειά αυτή. Ένα χρόνο αφότου είχα αρχίσει κι είχα γνωρίσει επιτυχία πάνω απ' το μέσο όρο, δεν είχα ακόμη πλησιάσει την οικογένειά μου ή και τους φίλους μου. Ήμουν "περήφανος" και σκεφτόμουν: "Με γνωρίζουν, ξέρουν ότι είμαι τίμιος, εάν με χρειαστούν θα με καλέσουν". Είμαι σίγουρος ότι δεν είμαι ο μόνος που σκέφτηκε μ' αυτό τον τρόπο.

Μια μέρα, η αδερφή μου η Εύα με κάλεσε σε μια συνάντηση που άλλαξε μια για πάντα τη στάση μου. Η Εύα ήταν παντρεμένη, με 4 παιδιά, δύο αγόρια και δύο κορίτσια, που εκείνη την εποχή ήταν όλα πολύ μικρά. "Γιατί δεν μ' αγαπάς;" με ρώτησε και δεν είχα ιδέα γιατί με ρωτούσε κάτι τέτοιο. Συνέχισε: "Εάν κάτι συμβεί στον άντρα μου, δεν καταλαβαίνεις σε τι δύσκολη κατάσταση θα βρεθώ με 4 παιδιά;"

Γιατί δεν τον "κάλεσες;"

Εξήγησα: "Με ξέρει κι έπρεπε να έχει καταλάβει ότι εάν χρειαζόταν τις υπηρεσίες μου δεν είχε παρά να με φωνάξει".

"Εντάξει", είπε, "να υποθέσω ότι όλες οι πωλήσεις για τις οποίες σ' ακούω να μιλάς έγιναν σε ανθρώπους που εκείνοι σε κάλεσαν;" "Όχι", παραδέχτηκα. "Δεν με καλούν, εγώ πρέπει να επιδιώξω να τους συναντήσω".

Ύστερα με κοίταξε, σήκωσε το φρύδι της και σχολίασε: "Και περιμένεις τον άντρα μου να σε φωνάξει; Αυτό είναι περίεργο".

Έλαβα αμέσως το μήνυμα. Ζήτησα συγγνώμη και υποσχέθηκα ότι στο μέλλον θα έκανα τη δουλειά μου. Την επόμενη μέρα κάλεσα το γαμπρό μου. Του είπα: "Θέλω να έρθεις κάτω για να σε δω. Θέλω να σου μιλήσω για τη δουλειά μου και τις ευθύνες μου. Σε παρακαλώ να αισθάνεσαι άνετα, γιατί μόλις κάνω το καθήκον μου μπορείς να πάρεις όποια απόφαση θέλεις. Ό,τι κι αν αποφασίσεις, τουλάχιστον θα ξέρω ότι έκανα το καθήκον μου."

Και τι ειρωνεία, άλλαξα τελείως τη ζωή του, αλλά όχι με τον τρόπο που ίσως περιμένατε. Όταν ήταν μικρός, ένας γιατρός του είχε πει ότι δεν ήταν εντελώς υγιής και γι' αυτό το λόγο δεν έπρεπε να κουράζεται υπερβολικά. Αυτό τον είχε ενοχλήσει κι επηρέαζε τη ζωή του επί 15 χρόνια. Δεν το είχε αναφέρει στην αδερφή μου, γιατί δεν ήθελε να την τρομάξει. Στην αρχή έδειχνε κάποια απροθυμία να μου μιλήσει γι' αυτό. Προσπάθησα να τον καθησυχάσω: "Άσε με να σε πάω σ' ένα γιατρό μου να σε εξετάσει. Μην ανησυχείς, εάν υπάρχει κάτι κακό, δεν θα το πούμε στην Εύα". Δέχτηκε.

Μια εβδομάδα αργότερα, όταν ο γιατρός τον εξέτασε, είπε ότι δεν μπορούσε να βρει κάτι το ανησυχητικό στον γαμπρό μου. Στην πραγματικότητα, ο γιατρός πίστευε ότι έχαιρε άκρας υγείας. Δεν μπορούσε να πιστέψει αυτό που του έλεγαν. Όχι μόνο του έκανα ένα συμβόλαιο ζωής, αλλά του χάρισα κι ένα πιστοποιητικό καλής υγείας. Μπορούσε τώρα ν' αρχίσει να ζει σαν ένας φυσιολογικός άνθρωπος.

Την ίδια στιγμή, η σχέση μας άλλαξε εντελώς. Δεν είμαστε μόνο γαμπρός και κουνιάδος, γίναμε και στενοί φίλοι. Έγινα ο έμπιστός του. Μπήκε κι αυτός στο χώρο των επιχειρήσεων κι έγινε πολύ επιτυχημένος. Τώρα είναι 80 ετών και περνάει τους χειμώνες στη Χαβάη. Αποδίδει την επιτυχία του στο γεγονός ότι τελικά έκανα τη δουλειά μου. Και συχνά ευχαριστώ την αδερφή μου που με έκανε να συνειδητοποιήσω σε τι ακριβώς συνίσταται η δουλειά μου!

Επιτρέψτε μου να μοιρασθώ μαζί σας το γιατί μερικοί άνθρωποι είναι ιδιαίτερα επιφυλακτικοί στο να δώσουν μια συνέντευξη.

Πρώτον: ξέρουν από πείρα ότι είμαστε συνήθως καλοί πωλητές.

Δεύτερον: ξέρουν ότι είναι ευάλωτοι. Τις περισσότερες φορές ξέρουν ότι πρέπει να έχουν περισσότερη ασφάλιση, αλλά συνήθως έχουν άλλες προτεραιότητες.

Τρίτον: γνωρίζουν ότι θα μιλήσουν για θάνατο, ανικανότητα, συνταξιοδότηση, υποχρεώσεις κι ευθύνες. Ας το αντιμετωπίσουμε. Συνήθως οι άνθρωποι δεν σπεύδουν, ούτε είναι έτοιμοι να μιλήσουν για όλα αυτά τα θέματα, ούτε νοιάζονται για το ποιος θα πεθάνει αύριο ή τι σύνταξη θα πάρει η οικογένεια.





ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

# "Δεν θα πειράξω το συμβόλαιό σου, καλέ μου άγνωστε φίλε, συνάδελφε..."

*Μέχρι χθες νόμιζα πως το υπουργείο και οι ασφαλιστικές ενώσεις θα έκαναν κάτι. Μέχρι χθες είχα σύγχυση και δεν ήξερα πως οι ασφαλιστικές ενώσεις ήταν ο εργοδότης μου. Μέχρις χθες δεν ήξερα πως ο εργοδότης έχει άλλα συμφέροντα από μένα. Εκεί, στις ενώσεις, υπάρχει ταυτότητα συμφερόντων εργοδοτών, μάχη για "καρέκλες" και προσωπική προβολή...*

*Ποιος θα ασχοληθεί με τον θεσμό... Ακόμα και οι σύλλογοι ασχολούνται με το πώς θα ευχαριστήσουν τους εργοδότες κι όλο δελτία Τύπου, κι όλο "παρακάλια" στις ενώσεις κάνουν, κι όλο πίτες κόβουν κι όλο ευχολόγια και πρεπολόγια συντάσσουν...*

Ναι! Δεν θα πειράξω το συμβόλαιό σου, καλέ μου άγνωστε φίλε, συνάδελφε ασφαλιστή. Κατ' αρχάς δεν συμφέρει. Ούτε σένα, ούτε μένα ούτε τον πελάτη...

Μόνο εγώ ξέρω πόσο κοπίασες γι' αυτό το συμβόλαιο. Θυμάσαι πώς ξεκίνησες; Πριν καταλάβεις περί τίνος πρόκειται, βαφτίστηκες ασφαλιστής και βρέθηκες μ' ένα τηλέφωνο κι ένα τιμολόγιο στο χέρι.

Άγνωστος μεταξύ αγνώστων. Πω, πω, πώς κοκκίνιζες, ακόμα κι όταν τηλεφωνούσες!

Κίνησες μια καριέρα, εκλιπαρώντας για βοήθεια, γεμάτος ευγνωμοσύνη σε πελάτες και προϊσταμένους, λες κι ήσουν ένοχος, λες και σου 'καναν χάρη, λες και δεν έδωσες τα πάντα σου. Σου είπανε έχεις δωρεάν ετούτο, κι εκείνο - ευτελή πράγματα που μέτραγαν στις εφορίες τους κι αλλού - και συ κατέθεσες τον εαυτό σου δωρεάν ζωντανό διαφημιστή σε 10 - 15 πελάτες ημερησίως, κατάθεσες συγγενείς και γνωστούς, φιλίες και γνωριμίες ετών που, οι μισές χάλασαν και πνίγηκαν όταν τα συμβόλαια έκαναν "νερά" στις προϋπάρχουσες ασθένειες, τις εξαιρέσεις και τα "εννοείται" και φυσικά ταύτισες τα όνειρα των καλύτερων χρόνων σου με το μεγάλωμα κάποιου γραφείου ή εταιρίας... Έδωσες ανοχή, έδωσες υπομονή, έδωσες προσπάθεια και πάλεψες να πουλήσεις ασφάλεια, όντας εσύ ανασφαλής, χωρίς εξασφάλιση του έργου σου σε θάνατο, αναπηρία ή ελεύθερη αλλαγή εργασίας. Εσύ ήσουν το "δίκτυο", το αντικείμενο πώλησης σε διαπραγματεύσεις, ανταλλαγές, συγχωνεύσεις ή συνεργασίες, αλλά στη μοιρασιά παρέμεινες στα ίδια... Ήσουν μια παράγραφος μπερδεμένη στα νομοσχέδια που όλο ψηφίζονται και ποτέ δεν ψηφίζονται, και αντικείμενο φιλοσοφίας και νομικολογίας στο αν είσαι διαμεσολαβών ή υπάλληλος ή σε σχέση έργου ή σε σχέση έτσι ή αλλιώς.

Τα περιοδικά δημοσίευαν φωτογραφία σου να χαιρετάς μ' ένα κύπελλο ή πτυχίο και κάποιοι στο διάδρομο μισογελούσαν για τα πέτα του σακακιού σου που ήταν ντεμοντέ ή για το άγαρμπο δειλό περπάτημά σου... Όλοι όμως καμάρωναν για τους αριθμούς κι όλοι ήταν εκεί που ήταν εξαιτίας σου.

Πάλεψες, αγωνιστή, χωρίς σχολές ασφαλιστή, χωρίς προβολή του έργου σου, σου 'λεγαν πως δεν έχουν λεφτά να προβάλουν το έργο σου, πάλεψες σε πόλεις και χωριά να διδάξεις και να καθιερώσεις τον θεσμό στη χώρα μας.

Στέρησες μάνα, σύζυγο, παιδιά, σύντροφο, φίλους σου για να βρεθείς κοντά στον πελάτη και να φέρεις την πολυπόθητη αίτηση στην εταιρία σου.

Καρδιοχτυπούσες. Ανέχθηκες. Υπέμεινες. Αγχώθηκες. Ίδρωσες. Πολλές φορές πλήρωσες και μοιράσθηκες ακόμα και την πρόμηθειά σου γι' αυτό το συμβόλαιο.

Γι' αυτό δεν θα το πειράξω αγαπητέ φίλε, καλέ μου συνάδελφε...

Ξέρω πως αν το κάνω θα



απογοητευθείς. Ξέρω, θα σφίξεις τα χείλη σου γεμάτος πίκρα, όταν δεις τη λέξη ΑΚΥΡΟΝ. Ξέρω, θα γκρεμισθούν όλα γύρω σου, όταν σου πει ο πελάτης "με κορόιδεψες, έκανα σε άλλον ασφαλιστή". Ξέρω πως ξέρεις πως περίπου ίδιο συμβόλαιο θα ξαναγίνει. Γι' αυτό δεν θα το πειράξω. Κι αν δω και κάποια λάθη η παραλείψεις, δεν θα πω τίποτα εξυπνάδες, ότι δήθεν δεν έγινε καλή δουλειά. Γιατί ξέρω από τα δικά μου έργα πως και οι πελάτες όλο και μας παιδεύουν. Έλα σήμερα, έλα αύριο, θα σου πω μεθαύριο, να ρωτήσω τον δείνα, τον τάδε, τον άλλο... Ξέρω πως στις συνθήκες που δούλευες έκανες το καλύτερο που μπορούσες να κάνεις. Το πιστεύω και δεν ξεγελιέμαι από μερικές εξαιρέσεις...

Θα πω καλά λόγια για σένα, άγνωστε φίλε συνάδελφε, και θα 'θελα να κάνεις το ίδιο και συ για μένα... Ξέρω, η χαρά θα 'ναι μεγαλύτερη απ' την προμήθεια. Ξέρω πως αν ζητήσω συστάσεις θα μου δώσει ο πελάτης... Ξέρω ότι μπορώ να κάνω τόσα άλλα συμβόλαια αλλού, ακόμα και στον ίδιο...

Αυτό όμως δεν θα το πειράξω και για ένα ακόμη λόγο. Επειδή αυτό είναι ξένη περιουσία. Κι ίσως δύο παιδικά ματάκια περιμένουν απ' αυτά λεφτά... Ίσως και μ' αυτά τα χρήματα που θα κόψω να ήταν να πληρωθεί η δόση της εγκυκλοπαίδειας ή το ενοίκιο ή ίσως τα υπολόγιζες για να πάρεις μακαρόνια και πατάτες το Σάββατο...

Πιθανόν κάποιοι μανατζεροπατέρες κια μαστεράκηδες (κάτοιχοι διπλωμάτων εξωτερικού) να παραξενεύονται μ' αυτά που γράφονται, αλλά ίσως να μην είναι άξιοι να καταλάβουν, γιατί αν ήταν σε θέση να τα καταλάβουν δεν θα ήτανε έτσι η ελληνική ασφαλιστική αγορά, με όλους τους δείκτες στα χαμηλότερα επίπεδα.

Ναι, φίλε άγνωστε ασφαλιστή, δεν θα πειράξω το συμβόλαιό σου. Κι αν κάποιος παραπάνω μου διευθυντής ή γενικός διευθυντής με οδηγήσει να το κάνω ή δεχθεί να το κάνει κάποιος άλλος, θα το πολεμήσω. Κι εγώ πολεμώ εύκολα. Αλλάζοντας εταιρία ή διευθυντή. Κάνε κι εσύ το ίδιο. Θα δεις πως θα 'χουμε όφελος όλοι. Γιατί δεν πρέπει να χαλάμε ο ένας το έργο του άλλου...

Ευάγ. Σπύρου

## ΤΑ ΤΕΥΧΗ "ΝΑΙ" ΕΙΝΑΙ ΠΟΛΥΤΙΜΟ ΥΛΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ




Αν δεν είχατε γνωρίσει ακόμη το "ΝΑΙ" και χάσατε μερικά τεύχη του, μπορείτε να τα αποκτήσετε στέλνοντας το κουπόνι συμπληρωμένο στη διεύθυνση: Φιλικής Εταιρίας 19-20, Αθήνα 106 73, ή στέλνοντας FAX στο 36 11 545 με τα στοιχεία σας.

Για την περιοχή Αττικής, ο κ. Κοσμάς Σταμάτης έχει προσληφθεί από το "ΝΑΙ" για να σας εξυπηρετήσει στο γραφείο σας για συνδρομές, με επίσκεψη και καταγραφή θεμάτων που θα θέλατε να παρουσιάσει το "ΝΑΙ" σε επόμενα τεύχη του ή για συνδρομές.

Γράψτε τα θέματά σας, μιλήστε για όσα σας απασχολούν, απαιτήστε ποιοτική συμπεριφορά συναδέλφων, πετάξτε έξω απ' το λειτούργημα περαστικούς αλεξιπτωτιστές, προβάλλετε ανθρώπους και ενέργειες που μας κάνουν όλους περήφανους σαν ασφαλιστές.

Είτε συμπληρώστε το κουπόνι και στείλετε επιστολή στη διεύθυνση Φιλικής Εταιρίας 19-20, Αθήνα 106 73, είτε στείλτε FAX στο 36 11 545, θα είναι τιμή για όλους εμάς που φροντίζουμε το περιοδικό των ασφαλιστών μας να σας εξυπηρετήσουμε. Το δικαιούσθε.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 7.000 - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 5.000 - ΕΤΑΙΡΙΕΣ: 30.000

**ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΤΕ ΤΟ ΚΟΥΠΟΝΙ ΜΕ ΚΕΦΑΛΑΙΑ**

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:.....

ΟΔΟΣ-ΑΡΙΘΜΟΣ:.....

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ:.....

ΠΟΛΗ-ΧΩΡΙΟ:.....

ΝΟΜΟΣ:.....

ΕΤΑΙΡΙΑ-ΙΔΙΟΤΗΤΑ:.....

ΤΗΛΕΦΩΝΑ:.....

*ΓΡΑΨΤΕ ΜΙΑ ΠΡΟΤΑΣΗ ή ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΗ ΓΙΑ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ (ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΟ)*

.....

# Έχουν κίνητρα να μπουν τα ψάρια στο τηγάνι;

**ΚΙΝΗΤΡΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ**





*Οι ακόλουθες είναι μερικές ιστορίες "κίνητρα", οι οποίες έχουν χρησιμοποιηθεί αποτελεσματικά, φέρνοντας πωλήσεις.*

**1.** (Όνομα υποψήφιου), έχω δει πολλούς ανθρώπους να χάνονται. Μερικές φορές, κάποιος γνωστός, ο οποίος ξέρει ότι μπορεί να γνωρίζω την οικονομική κατάσταση της οικογένειας του θανόντα, με ρωτάει: "Σε ποια οικονομική κατάσταση είναι τώρα η οικογένεια;" Κανείς δεν με έχει ρωτήσει: "Τι γίνεται με την κουζίνα τους; Θα πάρουν καινούργιο ψυγείο; Τι αυτοκίνητο οδηγούν;" Όχι, η συγκεκριμένη ερώτηση που μου κάνουν είναι: "Πώς θα τα καταφέρουν τα παιδιά; Θα μπορέσουν να συνεχίσουν στο σχολείο; Πού θα ζήσει η οικογένεια; Θα πρέπει να φύγουν από την πόλη, να ζήσουν με συγγενείς;" Η απάντηση σε όλες αυτές τις ερωτήσεις θα μπορούσε να είναι η απάντηση στην ερώτηση: "Πόση ασφάλεια ζωής είχε ο θανών;"

Θέλω να σας βοηθήσω να προστατέψετε την οικογένειά σας όσο ζουν - όχι όσο ζείτε εσείς. Εξάλλου, ποτέ δεν θα πάψει να είναι η οικογένειά σας.

**2.** (Όνομα υποψήφιου), ένα "όχι" στην ασφάλεια ζωής σημαίνει στην πραγματικότητα "ναι" στις ακόλουθες δηλώσεις: "Θα ήθελα να δουλεύει η σύζυγός μου. Είμαι έτοιμος να δω τα παιδιά μου να αφήσουν το σχολείο. Είμαι έτοιμος να δω την οικογένειά μου να ανησυχεί για το αύριο". Βλέπετε, (Όνομα υποψηφίου), η ασφάλεια ζωής είναι το μόνο οικονομικό πρόγραμμα για το οποίο η οικογένειά σας δεν θα πρέπει να πληρώσει τίποτε αν πεθάνετε. Άσχετα με το ποιοι μπορεί να είναι οι οικονομικοί στόχοι σας, η ασφάλεια ζωής μόνη της εγγυάται αυτά που ελπίζετε να συγκεντρώσετε.

**3.** Θα ήθελα να σας πω μια ιστορία. Ένας πατέρας πήγε με την οικογένειά του βόλτα με το αυτοκίνητο. Είχαν ένα αυτοκινητιστικό ατύχημα, ο πατέρας τραυματίστηκε σοβαρά και η αιμορραγία ήταν ακατάσχετη. Τον πήγαν αμέσως στο νοσοκομείο. Μια γρήγορη διάγνωση έλεγε ότι εκείνο που ήταν απαραίτητο για να σωθεί ο πατέρας ήταν μια μετάγγιση αίματος.

Αφού εξέτασαν γρήγορα αυτούς που ήταν παρόντες, αποφασίστηκε ότι η μικρή του κόρη ήταν η μόνη που μπορούσε να δώσει αίμα. Ο γιατρός της είπε: "Θα ήσουν πρόθυμη να δώσεις το αίμα σου για να σώσεις τον πατέρα σου;" Και εκείνη δέχτηκε αμέσως. Τα όργανα ετοιμάστηκαν και έγινε η μετάγγιση. Περίμεναν την αγωνιώδη περίοδο που ακολούθησε και τελικά το χρώμα επέστρεψε στο πρόσωπο του πατέρα. Ο κίνδυνος είχε περάσει. Όλοι ηρέμησαν διότι ήταν πλέον σίγουρο ότι ο πατέρας θα ζούσε.

Αλλά τότε παρατήρησαν ότι η κορούλα ήταν ακόμα ξαπλωμένη στο φορείο, ήταν χλωμή και έτρεμε, και ο γιατρός της είπε: "Δεν αισθάνεσαι καλά;". Και εκείνη απάντησε: "Αισθάνομαι καλά, αλλά πότε θα πεθάνω;" Δεν είχε καταλάβει. "Έδωσε" πραγματικά τη ζωή της για να σώσει τον

πατέρα της.
Ούτε η μικρή μου κόρη ξέρει τίποτε για τις μεταγγίσεις αίματος. Αλλά όταν επιστρέφω στο σπίτι μου το βράδυ, και τρέχει να με προϋπαντήσει και με αγκαλιάζει, θα ήθελα να σκέφτομαι ότι θα έδινε τη ζωή της για μένα αν ήταν απαραίτητο. Εντάξει, θα ήταν έτοιμη να δώσει τη ζωή της για μένα. Εντάξει, τι θα ήμουν έτοιμος να κάνω εγώ για εκείνη; Το λιγότερο που μπορώ να κάνω εγώ για εκείνη είναι να πληρώνων ... δραχμές το μήνα για την προστασία της. Αν πεθάνω φέτος, θα πάρει ... δραχμές. Αν ζήσω, στα 65 μου θα πάρω τα χρήματά μου πίσω.

**4.** (Όνομα υποψηφίου), θα ήθελα να σας πω κάτι που συνέβη πέρυσι.
Είχα πάει να κάνω μια ασφάλεια ζωής σε ένα ζευγάρι που μόλις είχε αγοράσει καινούργιο σπίτι με δόσεις, αλλά έκανα το λάθος να κάνω την παρουσίαση όταν η σύζυγος έλειπε. Κλείστηκε ένα ραντεβού τρεις εβδομάδες αργότερα, στο οποίο θα ήταν παρούσα και η σύζυγος, ο δε υποφήφιος είπε ότι θα ήταν σε θέση να πληρώσει τότε.
Πήγα στο ραντεβού. Όταν έφτασα, ο σύζυγος ήταν πολύ φιλικός, αλλά η γυναίκα του ήταν αποσχολημένη εκείνο το απόγευμα και αμέσως μου δήλωσε ότι δεν υπάρχουν χρήματα για ασφάλεια τώρα.
Έπρεπε να αγοράσουν κουρτίνες, χαλιά και άλλα πράγματα για το καινούργιο τους σπίτι. Ήταν κατηγορηματική σε αυτό το σημείο και απλά δεν άκουγε την ιστορία μου.
Τρεις εβδομάδες αργότερα, ο υποψήφιος πελάτης μου σκοτώθηκε σ' ένα αυτοκινητιστικό δυστύχημα και η σύζυγός του όχι μόνο θρήνησε για τον θάνατό του, αλλά αναρωτιόταν πώς θα ξεπληρώσει το σπίτι.

Φίλοι ασφαλιστές, μην υποτιμάτε τίποτε... Χρησιμοποιήστε αυτές τις συντα-γές...

**ΠΡΟΣΟΧΗ**



# Το "ΝΑΙ" προτείνει:

## Αλλάξτε τη φράση Ασφάλεια Θανάτου ή Ζωής και πείτε: "ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ"

Για διάφορους λόγους, πολλοί δεν θέλουν να ακούνε για θάνατο ή τη φράση Ασφάλεια Θανάτου ή Ζωής. Αν και έχουν ΙΚΑ ή ΤΕΒΕ ή κάποιο ταμείο που τους καλύπτει για τέτοια θέματα, η πραγματικότητα είναι ότι ΔΥΣΚΟΛΑ πάει κάποιος να μιλήσει για ασφάλιση Ζωής.
Οι άνθρωποι κατεβαίνουν σε απεργίες, μάχονται για τις "κοινωνικές καλύψεις" εφ' άπαξ - θανάτου - αναπηρίας - σύνταξης - αλλά όταν μιλάνε με ασφαλιστές... γίνονται δύσκολοι.
Αλλάξτε λοιπόν κι εσείς φρασεολογία.
Έρευνες έδειξαν ότι κάποιοι αγοράζουν Ασφάλειες Εισοδήματος με ξεχωριστά συμβόλαια.
Να μια φράση αποδεκτή: Ασφάλεια Εισοδήματος.
Μιλήστε τους για Ασφάλεια Εισοδήματος. Ασφάλεια Χρημάτων - αναπλήρωση χρημάτων είναι η ασφάλιση ζωής. Αλλά όταν όλα γύρω μας δυσκολεύουν, σε λέξεις θα μείνουμε;

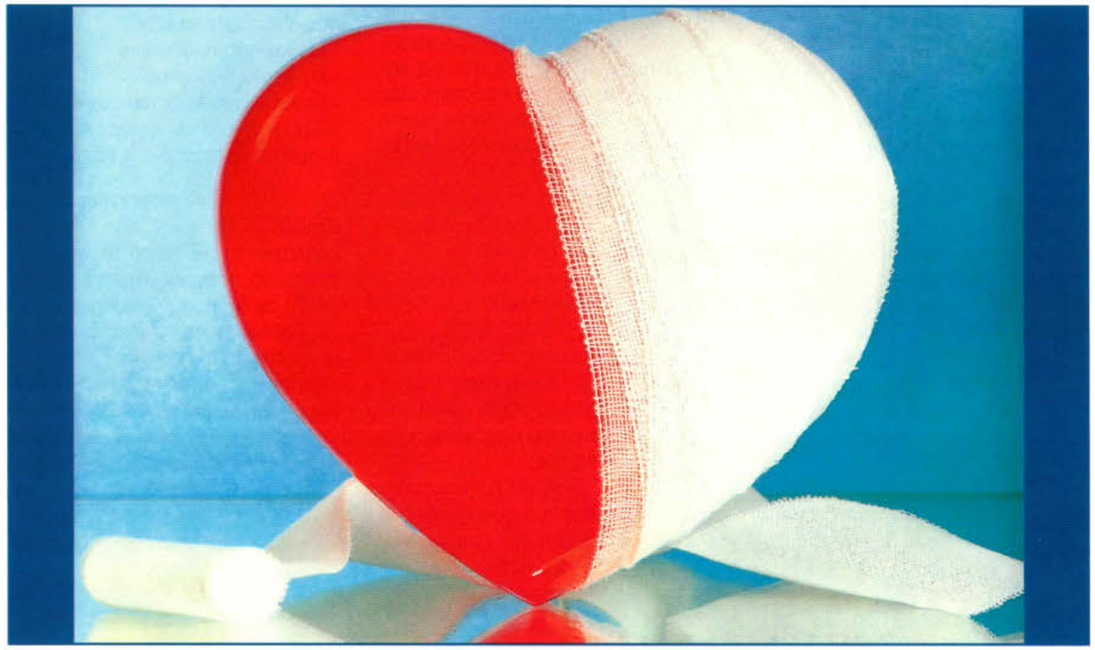
Πάρτε τηλέφωνο να μιλήσετε για Ασφάλεια Εισοδήματος. Κλείστε ραντεβού για ασφάλιση Εισοδήματος. Στην Πώληση μιλήστε για ασφάλιση Εισοδήματος. Στην παράδοση δώστε ένα Συμβόλαιο Ασφάλειας Εισοδήματος. Στις εισπράξεις μιλήστε για δόσεις Ασφάλειας Εισοδήματος. Και άλλοι κλάδοι αλλάζουν τη φρασεολογία τους. Δείτε πώς πωλούνται τα αυτοκίνητα και τι λένε οι πωλητές... Δείτε κι άλλα προϊόντα και... ξεκινήστε αλλαγή.
Χάθηκε πολύς χρόνος με τις προλήψεις.
"Χαϊδέψτε" λίγο τα αυτιά των πελατών, γιατί η ζωή "θα τους ρίξει στ' αυτιά" κι έχει βαρύ χέρι. Δεν ξέρουν, δείξτε κατανόηση στις αντιρρήσεις τους και κυρίως αλλάξτε λέξεις που ενοχλούν.

Υ.Γ. Αν δεν καταλαβαίνουν, πέστε τα όλα με το όνομά τους.

Ευάγ. Γ. Σπύρου



# Έχετε πελάτες ή αριθμούς Συμβολαίων;



***Πολλοί ασφαλιστές θυμούνται τους πελάτες τους όταν εκείνοι μόνοι τους πληρώσουν ή όταν παίρνουν καταστάσεις χαρτοφυλακίου ή ανείσπρακτων! Πόσοι είναι "δικοί" σας; Πόσοι σας εμπιστεύονται; Πόσοι καμαρώνουν που είστε ο ασφαλιστής τους;***
***Το Service είναι ένα αναπόσπαστο μέρους του κύκλου των πωλήσεων και περιλαμβάνει τα ακόλουθα γενικά και ειδικά χαρακτηριστικά.***

**1.** Ένα διαρκές πρόγραμμα service, που να είναι έτσι φτιαγμένο ώστε να εξασφαλίζει συνεχή επαφή με όλους τους πελάτες σας.
**2.** Συνεχή προσωπική βελτίωση μέσα από την εκπαίδευση, τις επαφές με άλλους ασφαλιστές και συναφείς επαγγελματίες και τη διαρκή παρακολούθηση των κοινωνικών αλλαγών που τυχόν επηρεάζουν τους πελάτες σας.
Ειδικότερα περιλαμβάνει:
1. Μία λεπτομερή ανάλυση των αναγκών του πελάτη σας.
2. Μία σοφή αναφορά όλων των πιθανών λύσεων γι' αυτές τις ανάγκες.
3. Επιλογή της καλύτερης εναλλακτικής λύσης.
4. Σωστή παρακολούθηση και διευκρίνιση σε τυχόν λεπτομέρειες ή ερωτηματικά.
5. Συνεχής επαφή, με δική σας πρωτοβουλία, με τον πελάτη.
Τα περισσότερα από τα προηγούμενα ειδικά χαρακτηριστικά αποτελούν το αντικείμενο των λοιπών σταδίων του κύκλου πωλήσεων.
Στη συνέχεια, θα αναλύσουμε το τελευταίο στοιχείο, δηλαδή, το συνεχές πρόγραμμα service που αποβλέπει στη συνεχή επαφή με όλους τους πελάτες σας.
Το πρόγραμμα - παράδειγμα που ακολουθεί περιλαμβάνει συγκεκριμένες προτάσεις για τη δημιουργία μιας διαρκούς επαφής.

**ΠΡΩΤΟ ΣΤΑΔΙΟ: Δημιουργήστε το πρόγραμμα. Ουσιαστικά, το πρόγραμμα Service πρέπει να αρχίζει τη στιγμή της παραδόσεως του συμβολαίου.**

Είναι η στιγμή που πρέπει να εξηγήσετε ξανά στον πελάτη τι θα συμβεί σε περίπτωση θανάτου, σε περίπτωση ζωής μετά τη λήξη του συμβολαίου, σε περίπτωση μη πληρωμής ασφαλίστρων, καθώς και τον τρόπο της πληρωμής των ασφαλίστρων.
Και πριν τελειώσετε την παράδοση του συμβολαίου σας και συγχαρείτε τον πελάτη σας, πρέπει να πουλήσετε ένα ακόμη πράγμα. ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΣΑΣ SERVICE. Αυτό είναι εκείνο που σας κάνει μοναδικό, αυτό που κάνει την αγορά του πελάτη σας την καλύτερη δυνατή αγορά που μπορεί να βρει.
Πείτε στον πελάτη σας, ότι με την απόφασή του αυτή αποκτά ένα ακόμη πλεονέκτημα, το οποίο δεν γράφεται στο συμβόλαιο. Αυτό το πλεονέκτημα είναι το service που προσφέρετε στον πελάτη σας. Πείτε του ότι τουλάχιστον μία φορά το χρόνο θα εξετάζετε προσεχτικά μαζί του το ασφαλιστικό του πρόγραμμα.
Πολλοί επιτυχημένοι ασφαλιστές, πριν τελειώσουν την παράδοση του συμβολαίου, καθορίζουν την ακριβή ημερομηνία του πρώτου service.
Ένα άλλο σημαντικό θέμα είναι να εξασφαλίσετε την κατανόηση του ασφαλιστικού προγράμματος και των αναγκών που καλύπτει από τον ή την σύντροφο του πελάτη σας. Και, βέβαια, δεν πρέπει να ξεχάσετε να ευχαριστήσετε τον πελάτη σας για την εμπιστοσύνη του στο πρόσωπό σας και να τον συγχαρείτε για τη σωστή απόφαση που πήρε να αγοράσει ασφάλεια ζωής.
Μετά την παράδοση του συμβολαίου, θα σας βοηθήσει να συνεχίσετε την επαφή σας με τον πελάτη.
Ένα παράδειγμα μιας τέτοιας επιστολής είναι και το ακόλουθο:
Αγαπητέ Κύριε,
Θα ήθελα να σας συγχαρώ για την απόφασή σας να επιλέξετε την εταιρία μου και εμένα προσωπικά για να επιτύχετε την οικονομική εξασφάλιση της οικογένειάς σας.
Θα μου είναι ιδιαίτερα ευχάριστο να δημιουργήσουμε μία συνεχή επαφή, καθόλη τη διάρκεια του συμβολαίου, έτσι ώστε το ασφαλιστικό σας πρόγραμμα να είναι πάντα σωστό και ενημερωμένο.
Μην διστάσετε να μου τηλεφωνήσετε για οποιοδήποτε πρόβλημα σας απασχολεί.
Με φιλικούς χαιρετισμούς.

**ΔΕΥΤΕΡΗ ΦΑΣΗ: Διατήρηση της επαφής.**

Θα πρέπει να δημιουργήσετε ένα αυτόματο σύστημα εξυπηρετήσεως πελατών, στο οποίο θα καταχωρείτε τα ονόματα των καινούργιων πελατών σας. Ένα τέτοιο σύστημα μπορεί να αποτελείται από δύο αρχεία - ένα αλφαβητικό και ένα χρονολογικό.
Θα πρέπει να κρατάτε τις πληροφορίες εκείνες που θα σας δώσουν την ευκαιρία να έλθετε σε επαφή με τον πελάτη σας κατά τη διάρκεια του χρόνου.
Τέτοιες ευκαιρίες μπορεί να είναι:
- Γενέθλια
- Επέτειος συμβολαίου
- Επέτειος γάμου
- Γιορτές (Χριστούγεννα - Πάσχα κ.λπ.)

**ΔΩΡΑ**

Με το να στείλετε ένα δώρο στον πελάτη σας, του υπενθυμίζετε ότι είστε "ο ασφαλιστής του" και επιπλέον επιτυγχάνετε τρία πράγματα:
1. Διατηρείτε την επαφή μαζί του.
2. Του δείχνετε ότι τον προσέχετε και τον εκτιμάτε.
3. Του δείχνετε ότι εξακολουθείτε να παραμένετε στο επάγγελμα.
Οποιοδήποτε και αν είναι το δώρο σας, θυμηθείτε τα εξής:
- Στείλτε κάτι προσωπικό.
- Στείλτε κάτι χρήσιμο.
- Επικοινωνείτε μαζί του συχνά.
- Εάν είναι δυνατόν, στείλτε κάτι με το όνομά σας χαραγμένο ή τυπωμένο.

**ΤΡΙΤΗ ΦΑΣΗ: Η ετήσια επίσκεψη για service.**

Τουλάχιστον μία φορά το χρόνο θα πρέπει να προγραμματίζετε μία επίσκεψη σε όλους τους πελάτες σας.
Θα πρέπει να καθορίζετε την ημερομηνία αρκετά πριν και να τηλεφωνείτε στον πελάτη σας για να καθορίζετε την ακριβή ώρα του ραντεβού σας.
Πιο κάτω, ακολουθεί ένας ενδεικτικός κατάλογος των θεμάτων που μπορείτε να συζητήσετε, έτσι ώστε η επίσκεψή σας να έχει ουσιαστικό νόημα.
1. Διάφορες λεπτομέρειες.
2. Ηλικία.
3. Αξίες εξαγοράς - μερίσματα - αποζημίωση.
4. Δικαιούχοι.
5. Τρόποι πληρωμής ασφαλίσματος.
6. Υπάρχοντα προγράμματα. Νέα προγράμματα.
7. Αφαίρεση επασφαλίστρων.
8. Πληρωμή ασφαλίστρων.
9. Δανεισμός.
10. Υπενθύμιση παροχών.
11. Αλλαγή Δ/νσης Ασφαλιστού.
12. Φορολογική Ενημέρωση.

**ΠΡΙΝ ΤΕΛΕΙΩΣΕΤΕ ΤΗΝ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ ΠΡΟΚΑΘΟΡΙΣΤΕ ΤΗΝ ΑΚΡΙΒΗ ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΟΥ ΠΡΩΤΟΥ SERVICE!**

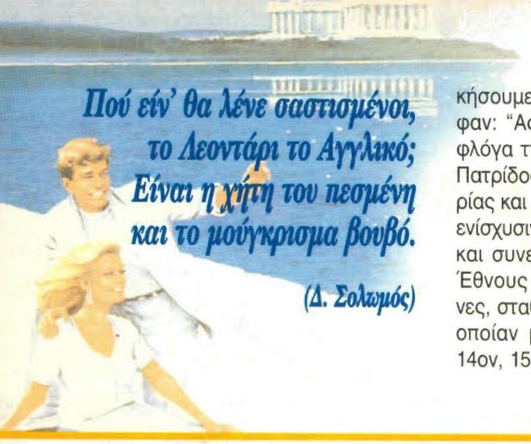
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ



*Μοναδικής αξίας για την ποιότητα και την τεχνοτροπία τους είναι τα ψηφιδωτά της εκκλησίας της Παναγίας της Κανακαριάς στο χωριό Λυθράγκωμη (από το Ερυθρά Κώμη), στην περιοχή της Καρπασίας, στη βορειοανατολική ακτή του νησιού, όπως ο εικονιζόμενος αρχάγγελος (λεπτομέρεια). Όσα εκλάπησαν εκτίθενται, με τις ζημιές που υπέστησαν από την αποκόλληση των ψηφίδων από την αρχική τους θέση, στο Βυζαντινό Μουσείο του Ιδρύματος Αρχιεπισκόπου Μακαρίου Γ' στη Λευκωσία, στο συγκρότημα των κτιρίων της νέας Αρχιεπισκοπής.*



ΠΕΔΙΟΝ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΓΙΑ ΠΩΛΗΣΕΙΣ



*Πού είν' θα λένε σαστισμένοι,*
*το Λεοντάρι το Αγγλικό;*
*Είναι η χήτη του πεσμένη*
*και το μούγκρισμα βουβό.*

*(Δ. Σολωμός)*

# Ο Κύπριος έφηβος

Η 25η Μαρτίου αδελφωμένη με την 1ην Απριλίου - επέτειον της ενάρξεως του Κυπριακού αγώνος - μας τον προβάλλουν ορθόν κι αλύγιστον στο σώμα. Άκαμπτον στο φρόνημα.

Η αγνή ελληνοχριστιανική ψυχή στο πρόσωπο του Κυπρίου εφήβου, πάνω στο οποίον άστραψαν οι αρετές της πίστεως και της Φυλής, έδωσε στον κόσμο αλησμόνητο μάθημα.

Εθνικό το θέμα που τον ηλέκτρισε. Η ελευθερία του νησιού του. Συνειδητοποίησε την ευθύνη του και ρίχθηκε στον αγώνα. "Είμεθα αποφασισμένοι να σπάσουμε οριστικά τα δεσμά της δουλείας μας. Κανένα τίμημα, ούτε κι αυτός ο θάνατος δεν είναι βαρύ έναντι της ελευθερίας" βροντοφώναξαν οι Κύπριοι έφηβοι.

Στο πολυγραφημένο μαχητικό τους όργανο "Εγερτήριον Σάλπισμα", στις προκηρύξεις τους - όλα κυκλοφορούσαν μυστικά από τους ίδιους - καθώς τα ξεφυλλίζεις, βλέπεις φλόγες να ξεπετιούνται. Σε πλημμυρίζει η ωριμότης, η σύνεσις, ο ιερός παλμός. Η θερμή πίστις στον Χριστό.

"Εμπνεόμενοι από το θαυμαστό παράδειγμα των ηρώων του 21 - έγραφαν σε μια προκήρυξί τους της 25ης Μαρτίου - και φλογιζόμενοι από τον ίδιον ενθουσιασμό, θα προχωρήσουμε μπροστά. Πάνω μας βαραίνει η κληρονομιά ενδόξου ιστορίας τριών χιλιάδων χρόνων. Έχομε να δώσωμε λόγο και στους προγόνους μας, που επολέμησαν για μιαν ελεύθερη Ελλάδα, όπως και στους απογόνους μας, στους οποίους έχομε υποχρέωσι ν' αφήσουμε μιαν ελεύθερη Κύπρο. Θα πολεμήσουμε μέχρι τέλους και θα νικήσουμε". Και σ' άλλο τεύχος έγραφαν: "Ας κρατήσωμεν άσβεστον την φλόγα της πίστεως εις την ιδέαν της Πατρίδος και το ιδανικός της ελευθερίας και με πίστιν εις την εκ του Θεού ενίσχυσιν ας παραμείνωμεν αλύγιστοι και συνεπείς εις τα πεπρωμένα του Έθνους μας, γνήσιοι Κύπριοι-Έλληνες, σταθεροί εις την έπαλξιν, εις την οποίαν μας καλεί η Πατρίς" (τευχ. 14ον, 15.5.1958).

"Πάνω απ' όλα με παραστέκει ο Θεός... Με την βοήθειά του θα κερδίσω τη μάχη" έγραφε στον χαιρετισμό του προς τους ελεύθερους ανθρώπους του κόσμου, ο Κύπριος έφηβος.

Στο 7ον τεύχος του "Εγερτηρίου Σαλπίσματος" διαβάζουμε το "πιστεύω" τους στις μεγάλες ιδέες: "Ημείς, η νεότης της Κύπρου, δίδομεν το εθνικόν μας πιστεύω, το μέχρι θανάτου πιστεύω, προς την μεγάλην ιδέαν και προς όλες τις ιδέες που μορφώνουν ανθρώπους και τιμούν τους λαούς".

Δεν ζουν στην αυταπάτη. Βαδίζουν τον ανηφορικό δρόμο του χρέους και της θυσίας, έχοντας βαθειά συναίσθησι των δυσκολιών του άνισου αγώνος. "Πιασμένοι απ' το χέρι ας πάρωμε τον ανήφορο. Δεν θα φθάσουμε όλοι. Θα φθάσουν όμως αρκετοί, για να υψώσουν μια σημαία, να κτυπήσουν μια καμπάνα, ν' ανάψουν ένα κερί σ' όσους λείπουν".

Είναι τόσον αποφασιστικοί και φλογεροί, ώστε τίποτε δεν μπορεί ν' ανακόψη την πορεία των· "μπροστά στη φλόγα της ψυχής μας, το ατσάλι του κυριάρχου θα λυγίση".

Πότε ελέγοντο και πότε εγίνοντο αυτά; Σε μια διεθνή ατμόσφαιρα ηττοπαθείας και κατωτερότητος της νεολαίας. Τότε αντήχησαν οι μεγάλες αποφάσεις, που έγιναν υπέροχο έργο, θαυμαστή πραγματικότης.

Κι όλα αυτά γιατί; Γιατί ποτίσθηκαν από νωρίς με τα νάματα των αληθειών του Χριστού. Έζησαν οι πιο πολλοί τα πρώτα τους χρόνια στα φυτώρια της Κυπριακής Εκκλησίας, τα Κατηχητικά Σχολεία. Σμίλεψαν την εφηβική τους ψυχή στις όμορφες συγκεντρώσεις των Ο.Χ.Ε.Ν. (Ορθοδόξων Χριστιανικών Ενώσεων Νέων).

Ο Αρχιεπίσκοπος Μακάριος - όπως επίσης και όλοι οι Ιεράρχαι του νησιού - δεν παραλείπει να διακηρύσση πως "η νεολαία της Κύπρου, και ιδιαίτερα η θρησκεύουσα νεολαία, υπήρξεν ο κυριώτερος συντελεστής της νίκης. Οι στρατιώται της Εκκλησίας έγιναν συγχρόνως και εύορκοι στρατιώται της Πατρίδος".

Μ' αυτά τα εφόδια ο έφηβος ανδρώθηκε μέσα στο αίμα και στη θυσία. Έγινε η εμπροσθοφυλακή σ' έναν τιτάνιο αγώνα ελευθερίας. Εκράτησε στους τρυφερούς του ώμους το μεγαλύτερο βάρος της Κυπριακής εποποιΐας. Έγινε η ηφαιστειακός ήρως, που αφύπνισε, ανάστησε, άστραψε. Έκαμε αστροπελέκια τους ιερούς θυμούς του. Δεν κουράστηκε να παλαίη, να προδίδεται, να βασανίζεται σε σκοτεινά κελλιά, να πιστεύη, να πεθαίνη, να νικά.

"Ό,τι έγινε, το έκαμε κυρίως η Κυπριακή νεολαία", είπεν επιγραμματικά ο αρχηγός του ενόπλου αγώνος, ο μπαρουτοκαπνισμένος στρατηγός Διγενής.

Και πράγματι! Παντού ο έφηβος. Στα βουνά και στους κάμπους. Στα χωριά και στις πόλεις. Εκράτησε σπουδαία μυστικά. Πατέρες έμαθαν πως τα παιδιά τους ήσαν μέλη της "Αλκίμου Νεολαίας της Ε.Ο.Κ.Α." όταν τελείωσε πια ο αγώνας. Πολλοί έβαψαν με της θυσίας το αίμα τη γη των ακριτών.

Στα μαξιλλάρια τους έρραβαν οι νέες τον όρκο της Ε.Ο.Κ.Α. Σύνδεσμοι με το βουνό, αρκετές απ' αυτές, ανέλαβαν επικίνδυνες αποστολές. Τίποτε το μεμπτό στη συμπεριφορά τους. (Αυστηρή ήταν η διαταγή της Ε.Ο.Κ.Α. για ανώτερη, άψογη συμπεριφορά.) Γεμάτες οι τσάντες τους από διαφωτιστικές, καθοδηγητικές προκηρύξεις. Γεμάτες από εκρηκτικές ύλες. Αστραπή στα ποδήλατα οι έφηβοι, για να φέρουν μηνύματα στους συνδέσμους, να ειδοποιήσουν για προφύλαξι ανίδεους διαβάτες.

Πάνε οι ψυχαγωγίες! Ψυχαγωγία τους το κτύπημα με τον αποικιοκράτη, οι καπνοί των δακρυγόνων, η μάχη.

Πάνε οι εκδρομές! Εκδρομές οι ενέδρες στο πυκνό δάσος.

Πάνε τα γήπεδα! Γίνανε πεδία μάχης, με το πετροβολητό και το κυνηγητό της αυτοκρατορίας. Οι τοίχοι των γηπέδων χαράκωμα για επιθέσεις.

Αυτά λέει πολύ επιτυχημένα η παράστασις του μνημείου πεσόντων στο Γυμνάσιο της Πάφου. Παριστά τον Κύπριον έφηβο με τη σχολική σάκκα κρεμασμένη απ' τον παλληκαρίσιο ώμο, να κρατή απ' τα γένεια με το στιβαρό χέρι το θυμωμένο λιοντάρι - έμβλημα μιας αυτοκρατορίας - και να του σπάζη τα δόντια με την πέτρα!

Στο τόσο δα χωματάκι, την Κύπρο, που το γλύφουν αχόρταγα τα μεσογειακά κύματα και το στεφανώνουν με τους δαντελλένιους αφρούς των· που το πνίγουν βαθυγάλαζιοι όγκοι νερού, λες και θέλουν να το κρύψουν απ' τα βλέμματα του άλλου κόσμου, ύψωσαν τα ανάστημά τους της Κύπρου οι λεβέντες κι οι λεβεντονιές.

Χόρεψαν. Του θανάτου τον χορό.

Τραγούδησαν. Της λευτεριάς τα θούρια.

Μέθυσαν. Από της μάχης τούς καπνούς και την αντάρα.

Μίλησαν για τάφους και θάνατο. Τιμημένο θάνατο. Ηρώων τάφους, που κρύβουν μυρωμένα κόκκαλα. Ενός Παλληκαρίδη, ενός Πατάτσου, ενός Γιάλλουρου, ενός Δράκου, ενός Βλάμη, ενός Παπαβερκίου, ενός Ευαγόρου, ενός Χαραλάμπους και τόσων άλλων.

Το μυστικό τους το λένε οι ίδιοι. Όποιος θέλει να βρη το μυστικό μας "θα πρέπη να το αναζητήση στην ίδια την ψυχή, στα εσωτερικά βάθη της. Την Χριαστιανική ψυχή".

Γεια σας λεβέντες της Κύπρου του 1955-59. Μας λέτε πολλά. Έχομε χρέος να θυμώμαστε τις θυσίες σας. Σας καμαρώνουμε και σας θαυμάζουμε. Το νησί σας, και όλη η Ελλάδα μας μπορεί νάναι περήφανη για σας. Μην ξεχνάτε πως γεννηθήκατε Έλληνες Κύπριοι. Μαζή όλοι Ε ν ω μ έ ν ο ι - θα έλθη η ώρα - ας λέμε στον κόσμο τι σημαίνει Ελλάδα.

Θα δεχθήτε μαζή με τον δίκαιο θαυμασμό μας ένα αίτημα και μια ευχή;

Το αίτημα: Όπως φανήκατε τότε στης μάχης τον στίβο πειθαρχημένοι, θαρραλέοι, αποφασιστικοί, αδάμαστοι, α-



κέραιοι, φανήτε τέτοιοι και τώρα στης αρετής τον ιερό στίβο. Χρειαζόμεθα τέτοια παραδείγματα, πιο πολύ στης ειρήνης τον καιρό.

*Νίκος Π. Βασιλειάδης*
*"Από τα προβλήματα των νέων μας", 1969*

# ΜΕ ΤΗ ΔΥΝΑΜΗ ΤΩΝ ΧΕΡΙΩΝ ΜΑΣ

Η γνώση είναι δύναμη και η γνώση της Ιστορίας βοηθάει την ενδυνάμωση του είναι μας.

Αυτή τη γνώση μας την δίνει η μελέτη και η σπουδή των εκτάκτων εκδόσεων του Οικονομικού Ταχυδρόμου που προσφέρει στο αναγνωστικό κοινό για εφέτος

(α) Μακεδονία: Ιστορία εναντίον Προπαγάνδας.

(β) Ελληνοαλβανικές σχέσεις και το Βορειοηπειρωτικό.

(γ) Η σύγχρονη οικονομική και πολιτική σκέψη των Αρχαίων Ελλήνων.

Είναι όλα σοβαρά πονήματα σφαιρικής μελέτης και πρέπει να μελετηθούν απ' όλους. Θέλω όμως να σταθούμε στην έκδοση "Ελληνοαλβανικές σχέσεις και το Βορειοηπειρωτικό". Ένα ντοκουμέντο μελέτης, γνώσης, αυτογνωσίας αλλά και δύναμης στήριξης στους χαλεπούς καιρούς που περνούμε.

Κοιτάζοντας γύρω μας σκλαβιά, αδικία, προσφυγιά, ταπείνωση, αδικία, εμπαιγμό των δυνατών και αιμάτωμα των διπλανών νομίζουμε ότι μένομε μόνοι μας βουβοί και αποκαμωμένοι, αιώνια αδικημένοι, βουτηγμένοι στο αίμα και στις στάκτες, την ορφάνια αλλά και την υπερηφάνεια των ξεσηκωμών, εναντιώσεων, διώξεων και διωγμών, ξεσηκωμού και αγωνιστικότητας, θυσιών, ονείρων, οραμάτων και προσδοκιών, καλά είναι να μάθουμε και για τους ομαιμούς αδελφούς μας και τους αγώνες, με την αγωνία τους, με σφαιρική παρουσίαση του αγώνα των Βορειοηπειρωτών διαχρονικά για εθνική αποκατάσταση.

Η μελέτη του Βορειοηπειρωτικού ακόμη παρουσιάζει τη σκληρότητα της διπλωματίας και των ξένων συμφερόντων, που τσαλακώνοντας Ιστορία, αισθήματα, συναισθήματα, παραδόσεις, όνειρα και προσδοκίες γίνονται αιτία νέων προβλημάτων, προσφυγιάς, φτώχειας, διάλυσης οικογενειών, αλλοίωσης Ιστορίας, καταστροφής πολιτιστικής κληρονομιάς και μνημείων χιλιάδων χρόνων, και εδώ βιώνουμε τα ίδια, ιστάμενοι βουβοί μάρτυρες του πληγωμένου Πενταδακτύλου.

Αυτά δε όλα, συγκρινόμενα με το Κυπριακό, πρέπει να μας δίδουν υλικό σκέψης, αυτοσυγκέντρωσης, μελέτης και προγραμματισμού με το να μας βάζουν προ ευθυνών ως άτομα φυλής, λαού, Έθνος Ευρωπαίων και ανθρώπων.

Η Βόρειος Ήπειρος είναι τόσο κοντά στις πολιτισμένες ανθρωπότητες της Ευρώπης και για χρόνια τόσο μακριά από τα αγαθά, τα προνόμια, τα δικαιώματα, τους μηχανισμούς, τις ελευθερίες, τις προσπάθειες που με τόσο καλπασμό συντάσσονται, υπογράφονται, διακηρύσσονται και προβάλλονται μεγαλόφωνα και υποκριτικά.

Οι Έλληνες σ' όλη τη γη έχουν υποχρέωση και να μελετούν και να προβληματίζονται, να σκέπτονται αλλά και να ενεργούν, έχοντας πάντα κατά νου ότι όποιος αναθέτει την υπεράσπιση των μακροπρόθεσμων εθνικών του συμφερόντων σε τρίτους υποθηκεύει την ίδια του την ύπαρξη στις ρευστές πολιτικές σκοπιμότητες ξένων. Όποιος δεν είναι δε σε θέση να ορίσει ο ίδιος τα εθνικά του συμφέροντα, ας ετοιμάζεται να του τα ορίζουν οι άλλοι με βάση τις δικές τους εκάστοτε προτεραιότητες.

Μελέτη λοιπόν, γνώση και δύναμη. Ο Ελληνισμός το αξίζει και το δύναται.

Το Βορειοηπειρωτικό είναι ένα κείμενο που πρέπει να μελετηθεί απ' όλους μας. Πολλά θα διδαχθούμε όλοι μας. Έχομε τη δύναμη στα χέρια μας.

*Παναγιώτης Κοκκινέλης*
*20 Φεβρουαρίου 1997*

# ΑΥΞΗΣΗ ΚΕΡΔΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ
## ΚΑΤΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1996

Κατά τη διάρκεια της δημοσιογραφικής διάσκεψης που πραγματοποιήθηκε στις 21.2.97 στα Κεντρικά Γραφεία Διοίκησης της Τράπεζας Κύπρου, ο Πρόεδρος του Συγκροτήματος κ. Σόλων Τριανταφυλλίδης ανακοίνωσε τα αποτελέσματα του Συγκροτήματος για το 1996.

Τα προκαταρκτικά κέρδη από εργασίες (operating profit) ανήλθαν σε 24,3 δισ. δρχ. το 1996 σε σύγκριση με 22,46 δισ. δρχ. το 1995, σημείωσαν δηλαδή αύξηση 8,1%. Η αύξηση αυτή θεωρείται ικανοποιητική, εάν ληφθούν υπόψη τα προβλήματα που αντιμετώπισε η οικονομία, κυρίως λόγω της μείωσης στις αφίξεις τουριστών.

Τα αποτελέσματα της Ελλάδας ήταν πολύ ικανοποιητικά και τα λειτουργικά κέρδη για το 1996 ήταν 4,3 δισ. δρχ. και αντιπροσωπεύουν περίπου το 17,8% του συνόλου των λειτουργικών κερδών του Συγκροτήματος.

### ΜΕΡΙΣΜΑ

Τα ικανοποιητικά αυτά αποτελέσματα επιτρέπουν στο Συγκρότημα να συνεχίσει την πολιτική πληρωμής ετήσιου μερίσματος 18%, με την καταβολή τελικού μερίσματος 12% επιπλέον της πληρωμής προμερίσματος 6% που έγινε το 1996.

### ΚΕΦΑΛΑΙΟΥΧΙΚΗ ΔΟΜΗ

Κατά το 1996 η κεφαλαιουχική βάση του Συγκροτήματος ανήλθε σε 132,3 δισ. δρχ., δηλαδή αυξήθηκε κατά 23% σε σύγκριση με το 1995.

### ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Στα σχόλιά του για τις προοπτικές της Κυπριακής Οικονομίας το 1997, ο κ. Σόλων Τριανταφυλλίδης ανέφερε ότι το 1997 θα μπορούσε υπό ορισμένες προϋποθέσεις να ήταν ένας ικανοποιητικός χρόνος για την κυπριακή οικονομία.

Σύμφωνα με τον κ. Τριανταφυλλίδη, για να συγκρατηθεί η απαισιοδοξία που άρχισε να εισβάλλει στον τόπο, θα πρέπει το 1997 να γίνει μια άμεση, συντονισμένη εκστρατεία για να πεισθούν κυρίως οι ξένοι, αλλά και οι Κύπριοι, ότι δεν υπάρχει κίνδυνος για επικίνδυνες εξελίξεις.

Στη συνέχεια ο κ. Σόλων Τριανταφυλλίδης πρότεινε όπως η Κεντρική Τράπεζα αναλάβει την πρωτοβουλία μαζί με τα ενδιαφερόμενα Υπουργεία και τους Εμποροβιομηχανικούς Οργανισμούς και, αφού ζητήσει τη βοήθεια ξένων ειδικών, να διοργανώσει παρουσιάσεις (road shows) σε Διεθνή Οικονομικά Κέντρα, όπου θα παρουσιάσει την Κύπρο του 1997/2000 με την προοπτική των ξένων επενδύσεων που έχουν επιτραπεί, τη συμμετοχή ξένων εταιριών στο Χρηματιστήριο Κύπρου και των άλλων μέτρων φιλελευθεροποίησης που λαμβάνονται ή πρόκειται να ληφθούν.

Ο κ. Σόλων Τριανταφυλλίδης τόνισε ότι: "Τούτο θα έχει πλεονεκτήματα σημαντικά, εάν γίνει σωστά, διότι και θα ενθαρρυνθούν οι ξένοι επενδυτές, και θα βοηθηθεί άμεσα ο τουρισμός, ενώ παράλληλα στο εσωτερικό θα ανατραπεί σε μεγάλο βαθμό το αρνητικό κλίμα που έχει δημιουργηθεί.

Σε αυτή την προσπάθεια η Τράπεζα Κύπρου είναι διαθετειμένη και να συμμετάσχει και να έρθει αρωγός. Δεν το συζήτησα με τις άλλες τράπεζες, αλλά πιστεύω ότι και οι άλλες τράπεζες θα στηρίξουν αυτή την προσπάθεια."

Το 1997 σημαδεύεται από μια αξιόλογη εξέλιξη, την παρουσία σημαντικής ελεύθερης ρευστότητας στον τραπεζικό τομέα, συμπεριλαμβανομένου και του Συνεργατισμού.

Όπως ανέφερε ο Πρόεδρος του Συγκροτήματος, γι' αυτό το λόγο αναμένεται πτωτική τάση των επιτοκίων. Πιο συγκεκριμένα, τόσο το επιτόκιο καταθέσεων όσο και το δανειστικό επιτόκιο προβλέπεται να μειωθούν σύντομα κατά 0,5%. Ήδη, η Κεντρική Τράπεζα και η Κυβέρνηση βρίσκονται σε επαφή με το Συνεργατισμό, ούτως ώστε η μείωση να καλύπτει ολόκληρο τον χρηματοοικονομικό τομέα. Οι Τράπεζες είναι έτοιμες, μόλις πάρουν το πράσινο φως από την Κεντρική Τράπεζα, να προχωρήσουν σε μείωση επιτοκίων.

# ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΚΥΠΡΟΥ

Οι Γενικές Ασφάλειες Κύπρου οργάνωσαν για το προσωπικό τους τριήμερο σεμινάριο με θέμα "PROPERTY SURVEYING", που πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Forum Intercontinental, στις 13, 14 και 17 Φεβρουαρίου 1997. Το σεμινάριο, που οργανώθηκε σε συνεργασία με το College of Insurance του Chartered Insurance Institute της Αγγλίας, εντάσσεται μέσα στα πλαίσια της πολιτικής της εταιρίας για τη συνεχή επιμόρφωση και κατάρτιση του προσωπικού της, με στόχο την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της. Η προσέγγιση του θέματος από τον ομιλητή κ. Norman Tyler, τόσο από θεωρητική όσο και από πρακτική σκοπιά, κάλυψε το ρόλο του επιθεωρητή και τη σημασία της επιθεώρησης των κινδύνων που προτείνονται για ασφάλιση, τα αίτια πυρκαγιων και άλλων κινδύνων, τις κατασκευές, τους εμπορικούς κινδύνους, τα προστατευτικά μέτρα, τις εκτιμήσεις, την ετοιμασία εκθέσεων, τις εισηγήσεις για βελτίωση του κινδύνου και άλλα.




# ΕΞΑΓΓΕΛΙΑ ΥΠΟΤΡΟΦΙΑΣ UNIVERSAL LIFE FULBRIGHT

Σε δημοσιογραφική διάσκεψη που πραγματοποιήθηκε την Τρίτη 4 Φεβρουαρίου 1997 στο Συνεδριακό Κέντρο της Universal Life, παρουσία και του Πρέσβη των ΗΠΑ κ. Kenneth Brill, ανακοινώθηκε ετήσια υποτροφία με την επωνυμία "The Universal Life Fulbright Scholarship".

Στην ομιλία του ο Διευθύνων Σύμβουλος της Universal Life κ. Ανδρέας Γεωργίου τόνισε ότι η Universal Life έχει να επιδείξει μια σημαντική προσφορά στον κοινωνικό, πολιτιστικό και άλλους τομείς. Η μεγάλη σημασία που προσδίδει η εταιρία προς την νεολαία του τόπου και την παιδεία γενικότερα, ανέφερε ο κ. Γεωργίου, την οδήγησε στην απόφαση να προχωρήσει από κοινού με την Κυπριακή Επιτροπή Υποτροφιών Fulbright στη δημιουργία και εξαγγελία από φέτος της υποτροφίας "The Universal Life Fulbright Scholarship".



*Στη φωτογραφία, από αριστερά ο κ. Δανιήλ Χατζηπροφή-Executive Director της Επιτροπής Fulbright, ο κ. Δημήτρης Καλλέργης-Διευθυντής Υπηρεσιών Μάρκετινγκ της Universal Life, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Universal Life κ. Ανδρέας Γεωργίου, ο Πρέσβης των ΗΠΑ κ. Kenneth Brill, η Δρ. Judith Baroody, Chairman of the Cyprous Fulbright Commission, και η κ. Mary Foss, Μέλος του Συμβουλίου της Επιτροπής Fulbright.*

Στη συνέχεια ο κ. Γεωργίου αναφέρθηκε στο σημαντικό έργο που επιτελεί ο θεσμός των υποτροφιών Fulbright εδώ και μισό αιώνα, τόσο στην ακαδημαϊκή όσο και στην επαγγελματική ανάπτυξη των νέων μας. Η Universal Life, με 27 χρόνια δυναμικής παρουσίας στην οικονομική και κοινωνική ζωή του τόπου, από την πρώτη στιγμή διέκρινε ότι η δική της επιτυχία είναι συνυφασμένη με την ευημερία αυτού του τόπου, γι' αυτό και έθεσε στόχο της, από την αρχή, την προσφορά πρωτοποριακών ασφαλιστικών προγραμμάτων, σχεδιασμένων για να ικανοποιούν τις ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου και προσαρμοσμένων σε κάθε εισόδημα.

Αξίζει να αναφέρω, τόνισε ο κ. Γεωργίου, ότι η Universal Life ήταν η Εταιρία που παρουσίασε το 1989 στο κοινό της Κύπρου το εξειδικευμένο σπουδαστικό σχέδιο Unimaster, που δίνει την ευκαιρία στους γονιούς να προγραμματίσουν έγκαιρα το σπουδαστικό μέλλον των παιδιών τους και να τα εξασφαλίσουν οικονομικά. Ένα σχέδιο πολύ μελετημένο που σκοπό έχει να πραγματοποιήσει το όνειρο της πανεπιστημιακής μόρφωσης του κάθε παιδιού, ό,τι κι αν τύχει.

Σήμερα, περισσότερα από 8.500 παιδιά έχουν διασφαλίσει οικονομικά τις σπουδές τους με το Unimaster, με ασφαλισμένα κεφάλαια που ξεπερνούν τα 120 εκατ. λίρες.

Επίσης, από την εισαγωγή του σχεδίου, 23 παιδιά κάτοχοι του Unimaster, που είχαν την ατυχία να χάσουν πρόωρα τον γονιό τους, κατοχύρωσαν οικονομικά τις σπουδές τους χάρη στο Unimaster.

Η εξαγγελία της υποτροφίας "Universal Life Fulbright Schoralship" πιστεύουμε ότι θα ενισχύσει σημαντικά το θεσμό των υποτροφιών Fulbright, ενώ ταυτόχρονα αντικατοπτρίζει για μια ακόμη φορά το ενδιαφέρον και τη σημασία που προσδίδει η Universal Life στην ευημερία και προκοπή των νέων μας με εργαλείο τη μόρφωση.

Η υποτροφία αυτή θα δίδεται σε Κύπριο ο οποίος θα επιλέγεται από τη Universal Life από τους υποψηφίους που αρχικά θα επιλέγονται από την Κυπριακή Επιτροπή Υποτροφιών Fulbright. Η υποτροφία αυτή δίνει την ευκαιρία στο άτομο που θα επιλεγεί να φοιτήσει σε διακεκριμένο Πανεπιστήμιο των Ηνωμένων Πολιτειών.

Η πρώτη υποτροφία "Universal Life Fulbright Scholarship" θα δοθεί το Φθινόπωρο του 1997.

Σε χαιρετισμό του ο Πρέσβης των ΗΠΑ στην Κύπρο κ. Kenneth Brill, που είναι και Επίτιμος Πρόεδρος της Κυπριακής Επιτροπής Υποτροφιών Fulbright, ανέλυσε τη φιλοσοφία του θεσμού υποτροφιών Fulbright και το ρόλο που διαδραματίζει στον τομέα της μόρφωσης και της ανταλλαγής εμπειριών.

Στη συνέχεια συνεχάρη τη Universal Life για την ευγενή της χειρονομία, που ενισχύει σημαντικά το θεσμό των υποτροφιών Fulbright, τονίζοντας χαρακτηριστικά, "Σας ευχαριστώ εκ μέρους του Fulbright και της νεολαίας της Κύπρου, που θα επωφεληθεί από αυτή σας τη γενναιοδωρία".

Στη διάσκεψη παρευρέθηκαν επίσης αξιωματούχοι της Κυπριακής Επιτροπής Fulbright και εκ μέρους της Υπουργού Παιδείας και Πολιτισμού ο κ. Τρύφωνας Πνευματικός.

# Η UNIVERSAL LIFE ΣΤΗΝ ΠΑΙΔΙΚΗ ΚΑΡΝΑΒΑΛΙΣΤΙΚΗ ΦΙΕΣΤΑ '97

Εντυπωσιακή ήταν η παρουσία της Universal Life στην Παιδική Καρναβαλίστικη Φιέστα που πραγματοποιήθηκε στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο από 28 Φεβρουαρίου μέχρι 2 Μαρτίου 1997. Μέσα σ' ένα πρωτότυπο αποκριάτικο περιβάλλον, προβλήθηκαν προϊόντα και υπηρεσίες για το παιδί, παρέχοντας έτσι τη δυνατότητα στους γονείς για καλύτερη ενημέρωση.



*Στη φωτογραφία, ο κ. Δημήτρης Καλλέργης, Διευθυντής Υπηρεσιών Μάρκετινγκ, στο περίπτερο της Universal Life με το Φοιτητή - Unimaster, ενώ υποδέχεται τον κ. Α. Πέτρου, Δήμαρχο Αγλαντζιάς, τον κ. Χαρ. Σχίζα, Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου του Συνεδριακού Κέντρου, και τον κ. Αρ. Αριστοτέλους, Διευθυντή του Συνεδριακού Κέντρου.*

Η Universal Life συμμετείχε με περίπτερο Unimaster, δίνοντας την ευκαιρία στους εκατοντάδες γονιούς που το επισκέφθηκαν να ενημερωθούν για το πρωτοποριακό σχέδιο σπουδών Unimaster, το οποίο τους δίνει την ευκαιρία να προγραμματίσουν έγκαιρα και να εξασφαλίσουν οικονομικά τις σπουδές των παιδιών τους. Επίσης, όλα τα παιδιά - επισκέπτες είχαν την ευκαιρία να συμμετάσχουν σε κλήρωση με δώρο ένα αεροπορικό εισητήριο για την Eurodisney.



*Στη φωτογραφία, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Cyprialife Α.Π. Αλωνεύτης και ο Διευθυντής Μάρκετινγκ και Πωλήσεων Λ.Α. Χριστοφή πλαισιώνουν τους νέους τους συνεργάτες Π. Αδαμίδη και Π. Παντελή της Action Insurance Brokers Ltd.*

CYPRIA LIFE

# ΑΚΟΜΑ ΠΙΟ ΨΗΛΑ ΤΟ 1997

Με ακόμη μία δυναμική ομάδα στελεχών έχει ενισχυθεί η Cyprialife. Πρόκειται για τη συνεργασία της με το γραφείο ACTION INSURANCE BROKERS LTD, το οποίο διευθύνουν οι Πέτρος Αδαμίδης και Παντελής Παντελή, και οι δύο δόκιμα στελέχη της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας, με πολυετή πείρα στα ασφαλιστικά δρώμενα του τόπου.

Η στρατηγική κατεύθυνση που χαράχτηκε για τη Cyprialife από το Συγκρότημα της Λαϊκής Τράπεζας με την έναρξη των εργασιών της, το 1996, αφορούσε πρωτοποριακά ασφαλιστικά σχέδια, άρτια εκπαιδευμένους Χρηματοοικονομικούς Συμβούλους, ικανούς να προσφέρουν σφαιρικές λύσεις στις ειδικές ανάγκες κάθε πελάτη, και την εισαγωγή του θεσμού τραπεζασφαλειών, που συνδυάζουν ασφαλιστικά και τραπεζικά οφέλη. Το Δυναμικό Πωλήσεων της Cyprialife ξεπερνά σήμερα τα 210 άτομα, που στελεχώνουν 8 περιφερειακά γραφεία παγκύπρια. Τα θεαματικά αποτελέσματα της Cyprialife κατά το 1996 και η αποτελεσματική υλοποίηση της νέας αντίληψης συνέβαλαν σημαντικά στη ραγδαία ανάπτυξη και επέκταση του Δικτύου Πωλήσεων σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα, αφού η εταιρία κατάφερε να προσελκύσει για στρατολόγηση εκτός από πτυχιούχους και δόκιμα στελέχη της βιομηχανίας.

# ΟΙ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΤΗΣ CYPRIALIFE ΣΤΙΣ ΗΝΩΜΕΝΕΣ ΠΟΛΙΤΕΙΕΣ

Η Cyprialife, μέσα στο πλαίσιο της πολιτικής της για επιβράβευση των ανθρώπων της, διοργάνωσε πρόσφατα ταξίδι στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής. Στο ταξίδι συμμετείχαν όσοι Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι κατόρθωσαν με την εξαιρετική τους επίδοση σε παραγωγή και σε ποιοτική εργασία να πετύχουν τους στόχους του δια-




η φωτογραφία, η ομάδα των κορυφαίων της Cyprialife στα Universal Studios, στο Λος Αντζελες. Μαζί τους ο Διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετιγκ της Cyprialife Λάρος Α. Χριστοφή, που συνόδευε την ομάδα.

γωνισμού που προκηρύχθηκε.
Το ταξίδι περιλάμβανε εκδρομές και ξεναγήσεις στο Λος Άντζελες και το Σαν Φρανσίσκο και έδωσε την ευκαιρία στους επίλεκτους της Cyprialife για ξεκούραση και αναψυχή, στοιχεία ασφαλώς απαραίτητα για ακόμα πιο θεαματικά αποτελέσματα στο μέλλον. Την ομάδα των κορυφαίων αποτελούσαν οι Νίκος Σοφοκλέους, Λοΐζος Παπαϊωάννου, Άρης Πελαγίας, Μαρία Χριστοφόρου, Φάνος Λαζαρίδης, Μηνάς Ξιούρουππας, Ελένη Παντελή, Έλενα Ζουρίδου, Κυριάκος Κυριάκου και Άντης Ξενοφώντος με τους συζύγους τους.

## ΣΧΕΔΙΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ

# CYPRIA ACCIDENT PROTECTOR

## ΑΠΟ ΤΗ CYPRIALIFE

Η Cyprialife, η πρώτη εταιρία που εισήγαγε στην Κύπρο το θεσμό των Τραπεζασφαλειών, διευρύνει το φάσμα των πρωτοποριακών προγραμμάτων που προσφέρει με το Σχέδιο Προσωπικών Ατυχημάτων CYPRIA-Accident Protector.
Για τα απρόοπτα που παραμονεύουν σε κάθε βήμα της ζωής, το CYPRIA-Accident Protector παρέχει κάλυψη και ασφάλεια σε κάθε βήμα.
Σχεδιασμένο να είναι το πιο ευέλικτο και ολοκληρωμένο σχέδιο Προσωπικών Ατυχημάτων στην κυπριακή αγορά, το CYPRIA-Accident Protector παρέχει ασφαλιστική προστασία έναντι ατυχήματος και/ή ασθένειας, με συνδυασμό των πιο κάτω ωφελημάτων:
Κάλυψη έναντι θανάτου ή μόνιμης ολικής ανικανότητας λόγω ατυχήματος:
Παρέχει προστασία σε περίπτωση ατυχήματος ή ανικανότητας. Με τις δύο επιλογές που αναφέρονται πιο κάτω, προσφέρει ψηλή κάλυψη και κατοχυρώνει την οικονομική άνεση και τη μελλοντική επιβίωση της οικογένειας.
α. Συνήθης κλίμακα: καλύπτει την οικογένεια ασφαλιζόμενου σε περίπτωση θανάτου του από ατύχημα. Ταυτόχρονα τον προστατεύει σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας από ατύχημα (απώλεια ακοής, όρασης, ομιλίας, ακρωτηριασμό ή λειτουργικότητα μελών), πληρώνοντας μέρος ή ολόκληρο το ποσό της κάλυψης σύμφωνα με τις πρόνοιες του συμβολαίου.
β. Ευρεία Κλίμακα: διευρύνει τη συνήθη κλίμακα με τη συμπερίληψη της μόνιμης ολικής ανικανότητας από ατύχημα.
Οι βασικές αυτές καλύψεις (Συνήθης και Ευρεία) μπορούν να ενισχυθούν με την προσθήκη των πιο κάτω ωφελημάτων:

- Εβδομαδιαίο επίδομα προσωρινής ανικανότητας λόγω ατυχήματος:

Προνοεί για αποκατάσταση μέρους του εισοδήματος του ασφαλιζομένου στο διάστημα που αυτός είναι ανίκανος για εργασία λόγω ατυχήματος. Το ύψος της αποζημίωσης προεπιλέγεται, με μέγιστη διάρκεια παροχής μέχρι 2 χρόνια.

- Αποζημίωση ιατροφαρμακευτικών εξόδων λόγω ατυχήματος:

Περιλαμβάνει κάλυψη των εξόδων εντός και εκτός του νοσοκομείου ή της κλινικής, μέχρι του ορίου που προεπιλέγεται.

- Επίδομα παραμονής σε νοσοκομείο λόγω ατυχήματος ή ασθένειας:

Καλύπτει τον ασφαλιζόμενο σε περίπτωση εισαγωγής του σε νοσοκομείο ή κλινική, αρχίζοντας από την πρώτη μέρα νοσηλείας, με μέγιστη διάρκεια μέχρι 2 χρόνια.

## Η EUROLIFE στηρίζει τα Υπογόνιμα Ζευγάρια

Μεγάλη επιτυχία σημείωσε το συμπόσιο για τις Ιατρικές Εξελίξεις στον τομέα της Αναπαραγωγής που διοργάνωσε την Παρασκευή 21 Φεβρουαρίου ο Ιατροκοινωνικός Σύνδεσμος για τα υπογόνιμα ζευγάρια και το Κέντρο Ελέγχου και Πρόληψης καθ' έξιν (Επαναλαμβανομένων) Αποβολών. Χορηγός του συμποσίου, που πραγματοποιήθηκε στην Πολιτιστική αίθουσα της Τράπεζας Κύπρου, ήταν η Ασφαλιστική Εταιρία Eurolife. Κύριος




Στην φωτογραφία, στιγμιότυπο από την όλη εκδήλωση.

ομιλητής ήταν ο Δρ. Χάρης Μαντούβαλος, επίκουρος καθηγητής Μαιευτικής Γυναικολογίας και Πρόεδρος της Ελληνικής εταιρίας Ανοσολογίας της Αναπαραγωγής, ο οποίος και ανέλυσε εκτενώς τις τελευταίες ιατρικές εξελίξεις γύρω από το όλο θέμα. Παράλληλα ο Δρ. Μαντούβαλος απάντησε σε σωρεία ερωτημάτων - αποριών που είχαν οι παρευρισκόμενοι.

## ΟΜΑΔΙΚΗ ΑΙΜΟΔΟΣΙΑ ΤΗΣ EUROLIFE

Η Eurolife, στα πλαίσια των δραστηριοτήτων της για "Κοινωνική Προσφορά", ενισχύει με πολλούς τρόπους το έργο της Τράπεζας Αίματος. Η Ομάδα Αιμοδοσίας της Εταιρίας, που αποτελείται από μέλη του Προσωπικού και του Δικτύου Πωλήσεων, φιλοδοξεί να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στον τομέα της προσφοράς αίματος στον χώρο εργασίας.
Την Αιμοδοσία διεκπεραίωσε το κινητό συνεργείο της Τράπεζας Αίματος του Γενικού Νοσοκομείου Λευκωσίας.



Στη φωτογραφία, Μέλη της Αιμοδοσίας της Eurolife, κατά τη διάρκεια της Αιμοδοσίας, που πραγματοποιήθηκε στα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρίας, στις 30/01/97, και σημείωσε εξαιρετική επιτυχία.

## ΑΣΤΗΡ ΚΥΠΡΟΥ: Σχέδιο Σύνταξης Ιδιωτών Ιατρών Κύπρου

Το μεγαλύτερο συμβόλαιο ζωής σε ασφάλιστρα που έγινε ποτέ στην Κύπρο κατοχυρώθηκε στον "ΑΣΤΕΡΑ".
Ο "ΑΣΤΕΡΑΣ" επιλέχθηκε κατόπιν διαγωνισμού που εξήγγειλε το Ταμείο Σύνταξης Ιατρών, στο οποίο έλαβαν μέρος όλες σχεδόν οι ασφαλιστικές εταιρίες ζωής στην Κύπρο.



Η συμφωνία, που είναι η μεγαλύτερη που έχει γίνει ποτέ, καλύπτει όλους τους ιδιώτες ιατρούς και προνοεί για την έκδοση ατομικών επενδυτικών ασφαλιστηρίων ζωής για τον κάθε ιδιώτη ιατρό. Τα συνολικά ασφάλιστρα είναι περίπου Α £650.000.
Το ασφαλιστικό επενδυτικό σχέδιο



Οι κ.κ. Νίκος Γ. Ιωάννου και Κώστας Ν. Λεοντίου

ζωής Unit Linked, που έχει προσφερθεί, αποτελεί το μέσο με το οποίο ο κάθε ιατρός μέλος του ταμείου εξασφαλίζει στην αφυπηρέτησή του ένα εφάπαξ χρηματικό ποσό. Παράλληλα με το επενδυτικό σχέδιο έχουν αγορασθεί και οι καλύψεις της Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας και της Απαλλαγής Πληρωμής Ασφαλίστρων σε περίπτωση ανικανότητας.
Τη σχετική συμφωνία υπέγραψαν οι κ.κ. Νίκος Ιωάννου, Πρόεδρος του Ταμείου Σύνταξης Ιατρών και πρόεδρος του Παγκύπριου Ιατρικού Συλλόγου, εκ μέρους του Ταμείου, και Κώστας Λεοντίου, Γενικός Διευθυντής Κύπρου εκ μέρους του "Αστέρα".

## Η CYPRIALIFE ΒΡΑΒΕΥΣΕ ΤΟΥΣ ΚΟΡΥΦΑΙΟΥΣ ΤΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Με τη συμπλήρωση ενός χρόνου από την έναρξη των εργασιών της, η Cyprialife τίμησε τους ανθρώπους που στήριξαν με την προσπάθειά τους τη θεαματική της επιτυχία.
Η τελετή βράβευσης των κορυφαίων Χρηματοοικονομικών Συμβούλων πραγματοποιήθηκε πριν από λίγες μέρες στο ξενοδοχείο Forum Intercontinental. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Cyprialife, κ. Ανδρέας Π. Αλωνεύτης, σε εισαγωγική ομιλία του ανέφερε ότι το 1996 ήταν μια εξαίρετη χρονιά από κάθε άποψη, παρά το γεγονός ότι ήταν ο πρώτος χρόνος λειτουργίας της εταιρίας.
Χαρακτηριστικά ανέφερε ότι η Cyprialife ξεκίνησε με τρία μόνο Περιφερειακά Κέντρα Πωλήσεων την πρώτη τριμηνία και συμπλήρωσε τα οκτώ Περιφερειακά Κέντρα μόλις τον Αύγουστο του 1996. Τόσο η στρατολόγηση νέων συνεργατών όσο και η πρόσληψη στελεχών στο διοικητικό σύστημα ακολούθησαν κατά συνέπεια παράλληλες πορείες. Η Cyprialife κατέλαβε την πρώτη θέση μεταξύ όλων των ασφαλιστικών εταιριών ζωής σε νέα εργασία, με παραγωγή που ξεπέρασε τα 4.1 εκατ. λίρες, και αναγνωρίσθηκε ως η ανερχόμενη δύναμη και η νέα αντίληψη στις ασφάλειες μέσα στους πρώτους 12 μήνες της λειτουργίας της.
Αυτή η εξαιρετική πλατφόρμα που έχει δημιουργήσει της επιτρέπει να επιχειρήσει αποφασιστικά άλματα μέσα στο 1997, που θα την καθιερώσουν και θα τη διατηρήσουν στην πρώτη θέση, παρά τον οξύτατο ανταγωνισμό που αναμένεται, τα προβλήματα της οικονομίας και το γενικότερο κλίμα.
Ο Πρόεδρος - Διοικητής του Συγκροτήματος της Λαϊκής Τράπεζας Κίκης Ν. Λαζαρίδης, σε σύντομο χαιρετισμό του, ανέφερε ότι η Cyprialife, στον ένα μόλις χρόνο ζωής της, σημείωσε μια μοναδική επίδοση σε νέα εργασία. Τόνισε επίσης ότι με την είσοδό της στην κυπριακή ασφαλιστική βιομηχανία η Cyprialife έφερε μια νέα αντίληψη - το θεσμό των Τραπεζασφαλειών, που συνδυάζουν ασφαλιστικά και τραπεζικά οφέλη. "Ο θεσμός όμως από μόνος του - πρόσθεσε - είναι το μισό της επιτυχίας. Το πιο σημαντικό είναι ο άνθρωπος. Και η Cyprialife διαθέτει άρτια εκπαιδευμένους Χρηματοοικονομικούς Συμβούλους, ικανούς να προσφέρουν τις διευρυμένες επιλογές που αξιώνει ο σύγχρονος απαιτητικός πελάτης. Η επιτυχία της Cyprialife είναι πρωτόγνωρη στα κυπριακά ασφαλιστικά δρώμενα. Και ασφαλώς αυτή η επιτυχία αντανακλά πρώτα απ' όλα στους ανθρώπους της".
Μέσα σε κλίμα χαράς και περηφάνειας τιμήθηκαν όλοι όσοι ξεχώρισαν με το ήθος και την επίδοσή τους τόσο σε παραγωγή όσο και σε ποιοτική εργασία.
Οι βραβευθέντες της Cyprialife για το1996 είναι οι: Νίκος Σοφοκλέους, Κυριάκος Κυριάκου, Άρης Πελαγίας, Άντης Ξενοφώντος, Πανίκος Χατζηπαντελής, Ιωάννης Σιδηρόπουλος, Λοΐζος Παπαϊωάννου, Μιχάλης Αν-



Στη φωτογραφία ο Πρόεδρος - Διοικητής του Συγκροτήματος της Λαϊκής Τράπεζας κ. Κίκης Ν. Λαζαρίδης, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Cyprialife κ. Ανδρέας Π. Αλωνεύτης και ο Διευθυντής Μάρκετινγκ και Πωλήσεων κ. Λάμπρος Α. Χριστοφή, μαζί με τους βραβευθέντες.

δρέου, Κρις Χρίστου, Φάνος Λαζαρίδης, Ιάκωβος Ιωάννου, Γιάννος Άσπρου και Ελένη Παντελή. Οι περιφέρειες που πρώτευσαν κατά σειρά επιτυχίας είναι οι περιφέρειες Λευκωσίας, Λάρνακας και Πάφου.

## Η INTERAMERICAN ΤΙΜΑ ΤΗΝ ΟΜΑΔΑ ΕΙΔΙΚΩΝ ΟΛΥΜΠΙΑΚΩΝ

Σε σεμνή τελετή, η INTEPAMERICAN, ως επίσημος χορηγός, τίμησε την Κυπριακή Ομάδα Ειδικών Ολυμπιακών, για τις επιτυχίες που είχε στους φετινούς Παγκόσμιους Χειμερινούς Ειδικούς Ολυμπιακούς στο Τορόντο του Καναδά.
Σε χαιρετισμό του ο Εκτελεστικός Πρόεδρος της INTERAMERICAN κ. Νίκος Κ. Σιακόλας εξείρε το τεράστιο έργο που επιτελείται από τους παράγοντες και αθλητές της ομάδας και στη συνέχεια απένειμε σ' αυτούς τιμητικές πλακέτες και διπλώματα.
Επίσης παραδόθηκε από το Γενικό Διευθυντή της INTERAMERICAN κ. Μ. Μιχαηλίδη επιταγή ύψους ΛΚ. 7.500, ως χορηγία της εταιρίας για τους Ειδικούς Ολυμπιακούς Κύπρου.
Αξίζει να σημειωθεί ότι τίμησε με την



Στη φωτογραφία διακρίνονται οι παράγοντες της INTERAMERICAN μαζί με τους αθλητές και προπονητές της Ομάδας Ειδικών Ολυμπιακών, ενώ στις ένθετες ο Εκτελεστικός Πρόεδρος κ. Ν. Κ. Σιακόλας και ο Πρωταθλητής Άννινος Μαρκουλλίδης παραδίδουν τιμητικές πλακέτες και διπλώματα στην κ. Ρέα Ιωαννίδου, Πρόεδρο Ειδικών Ολυμπιακών Κύπρου, και στον Γιώργο Κουρουφέξη, τιμηθέντα αθλητή, αντίστοιχα.

παρουσία του την τελετή, ως επίσημος προσκεκλημένος, ο κορυφαίος Κύπριος Πρωταθλητής Στίβου Άννινος Μαρκουλλίδης.

## ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΟΣ ΧΟΡΟΣ ΤΗΣ INTERAMERICAN



*Στη φωτογραφία διακρίνεται ο Εκτελεστικός Πρόεδρος της εταιρίας κ. Ν. Κ. Σιακόλας, ο Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος κ. Ν. Μιχαηλίδη και ο Γενικός Διευθυντής κ. Μ. Μιχαηλίδη.*

Μέσα στα πλαίσια των εορταστικών εκδηλώσεων της INTERAMERICAN, πραγματοποιήθηκε την Παρασκευή 3 Ιανουαρίου, στο νυχτερινό κέντρο Monte Caputo στη Λεμεσό, ο Χριστουγεννιάτικος Χορός της INTERAMERICAN.
Εκτός από το φαγοπότι και το γλέντι, έγινε το καθιερωμένο κόψιμο της Βασιλόπιτας από τον Εκτελεστικό Πρόεδρο της εταιρίας κ. Νίκο Κ. Σιακόλα.
Ακολούθησε κλήρωση με πλούσια δώρα.

## ΚΑΡΝΑΒΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΠΑΙΔΙΚΟΣ ΧΟΡΟΣ ΤΗΣ INTERAMERICAN

Καρναβαλίστικος παιδικός χορός οργανώθηκε για τα παιδιά του διοικητικού προσωπικού και των συνεργατών της INTERAMERICAN το Σάββατο 8 Μαρτίου 1997 στο ξενοδοχείο HILTON στη Λευκωσία.



*Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από τη γιορτή της INTERAMERICAN.*

Μέσα σε μια καρναβαλίστικη ατμόσφαιρα, τα παιδιά διασκέδασαν μαζί με τη συντροφιά των Δώρου Κυριακίδη και Κώστα Σχοινιού, οι οποίοι σκόρπισαν γέλιο και χαρά σε όλους.

## ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ LIBERTY LIFE ΓΙΑ ΤΟ 1996

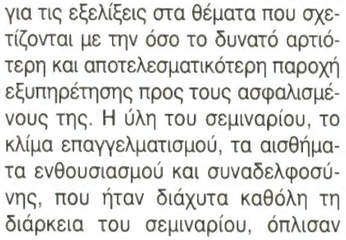
Μέσα σε γιορταστική ατμόσφαιρα, στο ξενοδοχείο GOLDEN BAY, στις 21/2/1997, η LIBERTY LIFE βράβευσε τους πρώτους του 1996.
Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας, κ. Ε. Νεοκλέους, αναφερόμενος στα συνεχιζόμενα καλά αποτελέσματα της εταιρίας, είπε μεταξύ άλλων ότι η Νέα Παραγωγή σε ατομικά και ομαδικά συμβόλαια ξεπέρασε τις ΛΚ.1.000.000, τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα έφτασαν τις ΛΚ. 1.850.000, σημειώνοντας μια αύξηση της τάξης του 64%. Η απόδοση των επενδυτικών ταμείων των ασφαλισμένων για το 1996 ήταν 13.84% για το ευέλικτο επενδυτικό ταμείο και 16,47% για το εγγυημένο επενδυτικό ταμείο.
Συγχαίροντας τους πρώτους συνεργάτες της χρονιάς, τόνισε πως βασικοί άξονες της φιλοσοφίας της LIBERTY LIFE είναι από τη μία ο επαγγελματίας ασφαλιστής, που είναι μέτοχος και από την άλλη ο πελάτης, που απολαμβάνει τα καλύτερα ασφαλιστικά σχέδια και εξυπηρετείται με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.



*Στη φωτογραφία, βραβευμένοι Διευθυντές και Συνεργάτες, μαζί με τους κ.κ. Ντ. Κιττή και Ε. Νεοκλέους και άλλα στελέχη της Διεύθυνσης Πωλήσεων.*

Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, κ. Ντίνος Κιττής, στην ομιλία του, αφού επαίνεσε τα καλά αποτελέσματα και συγχάρηκε όσους συνέβαλαν για να επιτευχθούν, αναφέρθηκε στην αποφασιστικότητα του Διοικητικού Συμβουλίου και των μετόχων της LIBERTY LIFE να διαφυλάξουν την ανεξαρτησία και τον συνεταιρικό χαρακτήρα της εταιρίας.
Στη συνέχεια τόνισε πως για να επιτευχθούν οι στόχοι αυτοί, για τα καλώς νοούμενα συμφέροντα του ασφαλιζόμενου κοινού, των εργαζομένων και των μετόχων της εταιρίας, χρειάζεται:
ομοψυχία και συναντίληψη, αφοσίωση στην εταιρία, προσήλωση και συνεταιριστική φιλοσοφία, εμπιστοσύνη στη Διοίκηση και το Διοικητικό Συμβούλιο, αλλά κυρίως σκληρή δουλειά και αγαστή συνεργασία όλων.

## ΕΠΙΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ METROPOLITAN




"ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΜΑΣ, ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΜΑΣ" ήταν η ονομασία του διήμερου επιμορφωτικού σεμιναρίου της Metropolitan που πραγματοποιήθηκε την 1 και 2 Μαρτίου στις Πλάτρες. Ονομασία η οποία αποδεικνύει ότι η Metropolitan έχει σαν επίκεντρό της τους δικούς της ανθρώπους, στους οποίους βασίζεται για τη συνέχιση της ανοδικής της πορείας. Η έναρξη και η λήξη του σεμιναρίου έγιναν από τον Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας κ. Μιχαλάκη Ζιβανάρη, ο οποίος και το παρακολούθησε μαζί με όλους τους συνεργάτες της εταιρίας. Ιδιαίτερη βαρύτητα δόθηκε στην ενημέρωση των συμμετασχόντων για τις αλλαγές και εξελίξεις στα θέματα νομοθεσίας περί Ασφαλιστικών Θεμάτων, καθώς επίσης και για τις εξελίξεις στα θέματα που σχετίζονται με την όσο το δυνατό αρτιότερη και αποτελεσματικότερη παροχή εξυπηρέτησης προς τους ασφαλισμένους της. Η ύλη του σεμιναρίου, το κλίμα επαγγελματισμού, τα αισθήματα ενθουσιασμού και συναδελφοσύνης, που ήταν διάχυτα καθόλη τη διάρκεια του σεμιναρίου, όπλισαν τους συνεργάτες της εταιρίας με αυτοπεποίθηση, δυναμισμό και αποφασιστικότητα, για τη σηματοδότηση ενός ακόμη λαμπρότερου μέλλοντος για την ίδια τη Metropolitan και τους πελάτες της.



# INTERAMERICAN





# 205 ΠΤΥΧΙΟΥΧΟΙ LUTC





*Μια πανελλαδική και πανευρωπαϊκή πρωτιά. Απονομή πτυχίων δευτέρας και τρίτης εκπαιδευτικής περιόδου του ινστιτούτου χρηματοοικονομικών σπουδών (Ι.Χ.Ο.Σ.)*

Την Τετάρτη 26η Φεβρουαρίου 1997, πραγματοποιήθηκε στο αμφιθέατρο "ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΤΑΜΠΟΥΡΑΣ", που βρίσκεται στα κεντρικά γραφεία της INTERAMERICAN PLAZA, στο Μαρούσι, η τελετή απονομής πτυχίων της δευτέρας και τρίτης εκπαιδευτικής περιόδου του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών (Ι.Χ.Ο.Σ.).
Την εκδήλωση της απονομής τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. ΑΙΜΙΛΙΟΣ ΜΕΤΑΞΟΠΟΥΛΟΣ, Πρύτανης του Παντείου Πανεπιστημίου Αθηνών, και ο κ. CURTIS B. LAURET, Πρόεδρος των Διεθνών υποθέσεων του "THE LIFE UNDERWRITER TRAINING COUNCIL" των ΗΠΑ.
Στην εκδήλωση παρευρέθησαν ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Εταιριών INTERAMERICAN κ. Δημήτρης Κοντομηνάς και με την ιδιότητά του ως μέλους του Διοικητικού Συμβουλίου των διεθνών υποθέσεων του LUTC και ειδικότερα υπεύθυνος για την Ευρώπη, ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου και Αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών κ. Χρήστος Σταυρίδης, καθώς και άλλα Διευθυντικά Στελέχη του Ομίλου Εταιριών της Interamerican.
Μετά από σύντομη εισαγωγή του κ. Γιώργου Ψαρρά, ακολούθησε ομιλία του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβουλίου του Ομίλου Εταιριών INTERAMERICAN κ. ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ. Στη συνέχεια, σύντομο χαιρετισμό απηύθυνε ο Πρύτανης του Παντείου Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Αιμίλιος Μεταξόπουλος και αμέσως ακολούθησε ομιλία του κ. Curtis Lauret, ο οποίος παρουσίασε τη σημερινή εικόνα του LUTC στις ΗΠΑ και διεθνώς και συνεχάρει τους πτυχιούχους που για πρώτη φορά σε Πανελλαδικό και Ευρωπαϊκό επίπεδο απέκτησαν τον επίζηλο και διεθνώς αναγνωρισμένο τίτλο LUTCF.
Ακολούθησε ομιλία του Προέδρου του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών (Ι.Χ.Ο.Σ.) κ. ΧΡΗΣΤΟΥ ΣΤΑΥΡΙΔΗ και του κ. Νίκου Δ. Σωφρονά, Διευθυντή της Επιστημονικής Επιτροπής και Μέλους του Διοικητικού Συμβουλίου του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών.
Μετά την αναγγελία των πτυχιούχων και των βραβεύσεων εκφωνήθηκε ο ΟΡΚΟΣ ΤΩΝ ΑΠΟΦΟΙΤΩΝ του ΙΧΟΣ, ο οποίος δόθηκε από όλους τους σπουδαστές οι οποίοι συμπλήρωσαν επιτυχώς τα τρία πρώτα έτη σπουδών και απέκτησαν το ειδικό αυτό πτυχίο, καθώς και τη διάκριση LUTCF. Τα αρχικά αυτά με υπερηφάνεια αναγράφουν δίπλα στην υπογραφή τους οι επαγγελματίες χρηματοασφαλιστικοί σύμβουλοι στις ΗΠΑ. Οι πρώτοι αυτοί απόφοιτοι αποτελούν τον δυναμικότερο πυρήνα των χρηματοοικονομικών συμβούλων της αγοράς μας.
Η προώθηση των χρηματοοικονομικών προϊόντων αλλά και η εξυπηρέτηση του κοινού στα προϊόντα αυτά γίνονται όλο και πιο πολύπλοκη υπόθεση με το χρόνο. Είναι λοιπόν βασικό για την ασφαλιστική βιομηχανία τα στελέχη που την εκπροσωπούν να είναι καλά εκπαιδευμένα και πλήρως ενημερωμένα. Το Ινστιτούτο σκοπεύει να βοηθήσει στην υλοποίηση αυτού του στόχου, μεταφέροντας την αναγκαία επιμόρφωση και εκπαίδευση σε επαγγελματίες ασφαλιστές όλων των εταιριών της αγοράς.
Τα σεμινάρια του ΙΧΟΣ συνδυάζουν με μοναδικό τρόπο την αναγκαία θεωρητική κατάρτιση με τη πλούσια πρακτική εξάσκηση, για την κάλυψη συγκεκριμένων στόχων παραγωγής και διατηρησιμότητας.
Η συνεργασία του ΙΧΟΣ με το LUTC, σε υλοποίηση μιας ακόμη πρωτοβουλίας του κ. Δημήτρη Κοντομηνά, έχει αποφέρει προηγμένα προγράμματα σπουδών, ικανά να εγγυηθούν στους σπουδαστές του "ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ, ΕΠΩΦΕΛΕΙΣ ΕΜΠΕΙΡΙΕΣ, ΠΡΟΗΓΜΕΝΗ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ και ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΕΡΟΥΣ ΤΡΟΠΟΥΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ".

# Η HELVETIA ΖΩΗΣ βραβεύει τους πρώτους

HELVETIA
η ελβετική σιγουριά



1. Οι πρώτοι της Helvetia Ζωής. Συγχαρητήρια σε όλους!
2. Στην Ιερά Μονή του Αγίου Στεφάνου, στα Μετέωρα.
3. Στην Καλαμπάκα, στο ξενοδοχείο Αμαλία, πριν το επίσημο γεύμα και τη βράβευση των πρώτων.

Στο προπύργιο του Χριστιανισμού, στους βράχους των Μετεώρων. Εκεί ταξίδεψαν 130 συνεργάτες και διοικητικά στελέχη της Helvetia, με σκοπό τη βράβευση των πρώτων. Μια ανάσα έξω από την καθημερινότητα, μια καλή ευκαιρία για συνάντηση παλαιών και νέων συνεργατών, μια ακόμη ευκαιρία για χειροκρότημα για όσους το αξίζουν.

Η εικόνα των επιβλητικών βράχων των Μετεώρων, με τα σκαρφαλωμένα στην κυριολεξία μοναστήρια Βαρλαάμ και Αγίου Στεφάνου, γέμισαν τους επισκέπτες της Helvetia με συναισθήματα θαυμασμού και δέους, ενώ η ανάβαση μέσα από τις λαξευμένες σκάλες στους βράχους, με προορισμό τις άγιες μονές, έκανε τους επισκέπτες να νιώθουν ότι διαβαίνουν τους αιώνες.

Η Ιερά μονή του Αγίου Στεφάνου, που περιλαμβάνει δύο ναούς, του πρωτομάρτυρα Στεφάνου και του Αγίου Χαραλάμπους, με το θαυμάσιο ξυλόγλυπτο τέμπλο και το ξυλόγλυπτο κιβώτιο της Αγίας Τράπεζας, καθώς και η Ιερά μονή Βαρλαάμ, που περιλαμβάνει τον ναό των Αγίων Πάντων, τον ναό του Ιωάννου του Προδρόμου και τον ναό των Τριών Ιεραρχών, που αγιογραφήθηκε από τους Στέργιο και Κύριλλο, άφησαν στους επισκέπτες αλησμόνητες εικόνες. Αργότερα, ακολούθησε η επίσκεψη στην παλαιά εκκλησία του 11ου αιώνα Πόρτα Παναγιά.

Με αφετηρία την Καλαμπάκα και το ξενοδοχείο "Αμαλία", η παρέα της Helvetia, μετά από μια θαυμάσια διαδρομή μέσα από τα περτουλιώτικα λειβάδια, ανέβηκε σε υψόμετρο 1.200 μ., για να επισκεφθεί τα πανέμορφα γραφικά χωριά Ελάτη και Περτούλι. Εκεί τους περίμενε μια μεγάλη ποικιλία από παραδοσιακά εδέσματα σε σπιτίσια, καθ' όλα, ταβέρνα, στην Ελάτη.

Το τελευταίο βράδυ της συνάντησης, που ήταν συγχρόνως και μια όμορφη εκδρομή, μέσα σε ένα κλίμα χαράς και ενθουσιαμού, η Διοίκηση της Εταιρίας βράβευσε τους πρώτους του 1995. Την επόμενη ημέρα, κόπηκε η πίτα των ασφαλιστών της Helvetia, όπου ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Helvetia στην Ελλάδα, κ. Ιερ. Δελένδας, τόνισε την ικανοποίησή του για τα αποτελέσματα της χρονιάς που πέρασε, τόσο στον τομέα της αύξησης νέας παραγωγής όσο και σε προσέλκυση νέων δυναμικών συνεργατών.

Επίσης, αναφέρθηκε, στη σημασία που δίνει η μητέρα Εταιρία στη δημιουργική ανάπτυξη της δραστηριότητας της Helvetia στην Ελλάδα, καθώς και στην αμέριστη και συνεχή συμπαράστασή της.

Ο Γενικός Διευθυντής του Ομίλου, κ. Ιωάννης Πολίτης, τόνισε την ιδιαίτερη προσπάθεια που πρέπει να καταβληθεί στον τομέα της ποιότητας των υπηρεσιών, αναφέρθηκε στη δημιουργία νέων προϊόντων του Ομίλου, τα οποία ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες των ασφαλισμένων, και ανάγγειλε το νέο ταξίδι των πρώτων, που θα γίνει στην πανέμορφη Λισσαβώνα και τη μαγευτική Μαδέρα.

## HELVETIA: Η ΕΛΒΕΤΙΚΗ ΣΙΓΟΥΡΙΑ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

### HELVETIA ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Η HELVETIA Γενικών Ασφαλειών παρέχει πλήρη εξασφάλιση περιουσίας και προσώπων, αναλαμβάνοντας ασφαλίσεις:

- Πυρός και Συμπληρωματικών Κινδύνων
- Αυτοκινήτων
- Προσωπικού Ατυχήματος
- Αστικής Ευθύνης
- Νομικής Προστασίας
- Μεταφορών

### HELVETIA ΖΩΗΣ

Η HELVETIA ΖΩΗΣ, μέσα από τα σύγχρονα προγράμματά της, προβλέπει:

- Ολοκληρωμένες λύσεις προγραμμάτων ζωής
- Ιατροφαρμακευτική και υγειονομική περίθαλψη
- Ειδικά προγράμματα παιδικής μέριμνας
- Συστήματα συνταξιοδοτικών προγραμμάτων
- Ομαδικές ασφαλίσεις

### HELVETIA ΑΕΔΑΚ

Η HELVETIA ΑΕΔΑΚ, με τα τέσσερα Αμοιβαία Κεφάλαιά της,

- Το Μικτό Αμοιβαίο Κεφάλαιο
- Το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Σταθερού Εισοδήματος
- Το Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εισοδήματος
- Το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Μετοχών

προσφέρει εναλλακτικές επιλογές στο επενδυτικό κοινό.

### HELVETIA VISA

Η HELVETIA VISA, η πιστωτική κάρτα της HELVETIA, σε συνεργασία με την Τράπεζα Πειραιώς, συγκεντρώνει όλα τα πλεονεκτήματα μιας κάρτας VISA και πολλά άλλα πρόσθετα προνόμια που συνοδεύουν τους κατόχους της.



## HELVETIA ΖΩΗΣ: ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΤΟΥ 1995

**ΒΡΑΒΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ**

**α) ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Α'**
1ο ΙΩΑΝΝΗΣ ΔΑΣΚΑΛΟΠΟΥΛΟΣ
2ο ΔΟΜΕΝΙΚΟΣ ΑΠΕΡΓΗΣ
3ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΛΕΛΗΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ
4ο ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΧΑΛΙΚΙΑΣ
5ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΕΜΠΕΔΕΛΗΣ

**β) ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Α'**
1ο ΠΟΥΛΙΑ ΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΥ
2ο ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΚΟΥΤΣΟΜΙΧΑΛΗ
3ο ΝΙΚΟΣ ΓΟΥΡΓΙΩΤΗΣ
4ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΥΡΤΗΣ
5ο ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ ΒΟΥΡΑΚΗΣ

**γ) ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β'**
1ο ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΥ
2ο ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΡΟΥΦΟΓΑΛΗΣ
3ο ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΔΗΜΑΤΟΣ
4ο ΒΑΣΙΛΗΣ ΣΤΕΦΑΣ
5ο ΠΑΝΤΕΛΗΣ ΔΑΣΚΑΛΟΓΡΗΓΟΡΑΚΗΣ

**δ) ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**
1ο ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΜΙΧΑΣ
2ο ΙΩΑΝΝΗΣ ΓΕΩΡΓΟΥΛΗΣ
3ο ΚΩΣΤΑΝΤΙΑ ΤΕΡΖΑΚΗ
4ο ΠΟΛΥΚΑΡΠΟΣ ΣΠΑΘΗΣ
5ο ΛΑΖΑΡΟΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ
6ο ΚΑΤΙΝΑ ΚΩΣΤΟΓΛΙΔΟΥ
7ο ΑΔΑΜΑΝΤΙΑ ΔΑΡΑΜΟΥΣΚΑ
8ο ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ
9ο ΝΕΚΤΑΡΙΑ ΕΥΣΤΑΘΙΑΔΟΥ
10ο ΝΙΚΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗΣ

**ΒΡΑΒΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΓΙΑ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Α'**
1ο ΙΩΑΝΝΗΣ ΔΑΣΚΑΛΟΠΟΥΛΟΣ
2ο ΔΟΜΕΝΙΚΟΣ ΑΠΕΡΓΗΣ
3ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΔΕΛΗΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ

**ΒΡΑΒΕΙΑ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ ΓΙΑ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Α'**
1ο ΜΑΝΟΥΣΟΣ ΧΑΛΚΙΑΔΑΚΗΣ
2ο ΑΝΔΡΕΑΣ ΔΡΑΜΗΣ

**ΒΡΑΒΕΙΟ ΧΑΜΗΛΗΣ ΖΗΜΙΑΣ ΠΡΟΣΑΡΤΗΜΑΤΩΝ ΓΙΑ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Α'**
1ο ΣΠΥΡΟΣ ΧΑΛΙΚΙΑΣ

**ΒΡΑΒΕΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Α'**
1ο ΙΩΑΝΝΗΣ ΔΑΣΚΑΛΟΠΟΥΛΟΣ
2ο ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΣΩΤΗΡΙΟΥ
3ο ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΔΕΛΗΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**
1ο ΜΙΧΑΛΗΣ ΚΟΚΚΙΝΑΚΗΣ
2ο ΝΙΚΟΣ ΠΑΠΑΠΟΣΤΟΥΛΟΥ
3ο ΑΝΔΡΕΑΣ ΛΙΟΝΤΟΣ

## HELVETIA ΖΩΗΣ

**ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ και ΓΡΑΦΕΙΑ ΑΘΗΝΑΣ και ΠΕΙΡΑΙΑ**

Ιερά Οδός 183, Τ.Κ. 122 41 ΑΙΓΑΛΕΩ, Τηλ.: 531.2234-36, 591.3571, Fax: 591.3570 • Ελ. Βενιζέλου 4, Τ.Κ. 176 76 ΚΑΛΛΙΘΕΑ, Τηλ.: 922.9120, 922.9818, 923.0750, 923.0948, 923.6908, Fax: 923.4195• Γ. Κονδύλη 1, Τ.Κ. 151 22 ΜΑΡΟΥΣΙ, Τηλ.: 614.2100-10, Fax: 612.4763 • Μεσογείων 69, Τ.Κ. 115 26 ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ, Τηλ.: 748.2220-6, 771.9543, Fax: 771.4557 • Λ. Συγγρού 179, Τ.Κ. 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ, Τηλ.: 933.5303, 933.7570, 935.2201, Fax: 935.2562 • Λ. Συγγρού 106, Τ.Κ. 117 41 ΚΑΛΛΙΘΕΑ, Τηλ.: 924.6560-4, Fax: 924.3852 • Λ. Αμφιθέας 78 & Ανδρομάχης, Τ.Κ. 175 64 ΠΑΛΑΙΟ ΦΑΛΗΡΟ, Τηλ.: 988.0388, 988.0444, 988.0363, Fax: 988.0241 • Ι. Παπαρηγοπούλου 3, Τ.Κ. 105 61 ΠΛΑΤΕΙΑ ΚΛΑΥΘΜΩΝΟΣ, Τηλ.: 324.8046-7, 324.8076-8, Fax: 324.8188 • Κηφισίας 346, Τ.Κ. 152 33 ΧΑΛΑΝΔΡΙ, Τηλ.: 689.4960-9, Fax: 689.4971 • Ταξιαρχών 88, Τ.Κ. 181 20 ΚΟΡΥΔΑΛΛΟΣ, Τηλ.: 494.1480-4, Fax: 494.1485 • Ακτή Μουτσοπούλου 4, Τ.Κ. 185 34 ΠΕΙΡΑΙΑΣ, Τηλ.: 429.7862, 429.6330, Fax: 429.7863 • Γρηγ. Λαμπράκη 91, Τ.Κ. 185 34 ΠΕΙΡΑΙΑΣ, Τηλ.: 422.6790-4, Fax: 422.3116 • Χαμοστέρνας 16, Τ.Κ. 118 53 ΠΕΤΡΑΛΩΝΑ, Τηλ.: 341.3894-8, Fax: 341.3563 • Γαλατσίου 32, Τ.Κ. 111 41 ΑΘΗΝΑ, Τηλ.: 223.7501-9, Fax: 223.7544 • Λεωφ. Αθηνών 296, Τ.Κ. 124 62 ΧΑΪΔΑΡΙ, Τηλ.: 532.2081-218-331, Fax: 532.2379 • Λεωφ. Δημοκρατίας 9, Τ.Κ. 193 00 ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΣ, Τηλ.: 558.0310-2

**ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ**

Σαλαμίνος & Καρατάσου 7, Τ.Κ. 546 26, Τηλ.: 031/548810-11, 550961-3, Fax: 031/529234 • Τσιμισκή 38, Τ.Κ. 546 23, Τηλ.: 031/275474, 281439, 284116, 285116, Fax: 031/270259

**ΒΕΡΟΙΑΣ**

Ελιάς 1, Τ.Κ. 591 00, Τηλ.: 0331/70 678, 70 679, 29 615, Fax: 0331/29 247

**ΠΑΤΡΩΝ**

Εθν. Οδός Πατρών Αθηνών 9, Τ.Κ. 264 41, Τηλ.: 061/436205-7, Fax: 061/434271

**ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ ΚΡΗΤΗΣ**

Σοφ. Βενιζέλου & Εφόδου, Τ.Κ. 713 03, Τηλ.: 081/318718-9, Fax: 081/318720

**ΡΕΘΥΜΝΟΥ ΚΡΗΤΗΣ**

Λ. Κουντουριώτη & Στ. Καλλέργη 1, Τ.Κ. 741 00, Τηλ.: 0831/25 635, 51 805-6, Fax: 0831/24 651

**ΧΑΝΙΩΝ ΚΡΗΤΗΣ**

Ελευρερίου Βενιζέλου & Α. Αρχοντάκη 3, Τ.Κ. 731 00, Τηλ.: 0821/28600-1, Fax: 0821/28602

**ΑΝΔΡΟΥ**

Χώρα Άνδρου, Τηλ.: 0282/23 446

**ΛΑΜΙΑΣ**

Ρήγα Φερραίου 34, Τ.Κ. 351 00, Τηλ.: 0231/25 250, 45 978, 30 063, 30 064, Fax: 0231/30 062

**ΛΑΡΙΣΑΣ**

Ηρώων Πολυτεχνείου 40, Τ.Κ. 413 35, Τηλ.: 041/623 182, 620 732, Fax: 041/623 181

**ΝΑΥΠΛΙΟΥ**

Ασκληπιού 7 & Πότι, Τ.Κ. 211 00, Τηλ.: 0752/ 25 952-3

**ΚΕΡΚΥΡΑΣ**

Πολυχρονίου 18, Τ.Κ. 491 00, Τηλ. & Fax: 0661/ 28 097

**ΤΗΝΟΥ**

Κτήριο Φλοίσβος-Παραλία Τήνου, Τ.Κ. 842 00, Τηλ.: 0283/24 355, Fax: 0283/24 353

**ΧΑΛΚΙΔΑΣ**

Αβάντων 43, Τ.Κ. 341 00, Τηλ.: 0221/75 666, Fax: 0221/75 667

**ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗΣ**

Μεγάλου Αλεξάνδρου & Αβέρωφ 1, Τ.Κ. 601 00, Τηλ.: 0351/25 848

**ΓΙΑΝΝΙΤΣΩΝ**

Δ. Στάμκου 1, Τ.Κ. 581 00, Τηλ.: 0382/28 864, 20 002, 25 922, Fax: 0382/29 870

**ΣΚΥΔΡΑΣ**

Αργυρουπόλεως 6, Τ.Κ. 585 00, Τηλ.: 0381/82 340, Fax: 0381/82 341

**ΑΜΑΛΙΑΔΟΣ**

Δεληγιάννη 23, Τ.Κ. 272 00, Τηλ.: 0622/26 044-45, Fax: 0622/26 044

**ΛΕΙΒΑΔΙΑΣ**

Πεσόντων Μαχητών & Φίλωνος, Τ.Κ. 321 00, Τηλ.: 0261/21 200, 20 988, Fax: 0261/21 201

**ΒΟΛΟΥ**

Ιωλκού & Γαζή 135, Τ.Κ. 383 33, Τηλ.: 0421/22 101

**ΤΡΙΚΑΛΩΝ**

Ασκληπιού 13, Τ.Κ. 421 00, Τηλ.: 0431/73 602-3, Fax: 0431/73 604

**ΚΑΡΔΙΤΣΑΣ**

Πλαστήρα 44, Τ.Κ. 431 00, Τηλ.: 0441/28 599, 29 599, Fax: 0441/28 049

**ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ**

Ναπολέοντος Ζέρβα 6, Τ.Κ. 453 32, Τηλ.: 0651/34 547, Fax: 0651/31 723

**ΑΓΡΙΝΙΟΥ**

Δαγκλή & Παπαϊωάννου, Τ.Κ. 301 00, Τηλ.: 0641/59 401-2

**ΤΡΙΠΟΛΗΣ**

28ης Οκτωβρίου 31, Τ.Κ. 221 00, Τηλ.: 071/224 565

**ΠΥΡΓΟΥ ΗΛΕΙΑΣ**

Μανωλοπούλου 44 & Χρυσανθοπούλου, Τ.Κ. 271 00, Τηλ.: 0621/35 282

**ΠΑΡΟΥ**

Παροικία, Τ.Κ. 844 00, Τηλ.: 0284/25 006

### HELVETIA ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

**ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ**

Λεωφ. Νίκης 1, Τ.Κ. 546 24, Τηλ.: 031/220 636, 287 412, 287 434, Fax: 031/266 707

### ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΣΤΙΣ ΠΟΛΕΙΣ

ΑΘΗΝΑ, ΑΓΡΙΝΙΟ, ΑΙΓΙΟ, ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ, ΑΛΜΥΡΟΣ ΒΟΛΟΥ, ΑΜΑΛΙΑΔΑ, ΑΡΤΑ, ΒΑΘΥ ΣΑΜΟΥ, ΒΕΡΟΙΑ, ΒΟΛΟΣ, ΓΙΑΝΝΙΤΣΑ, ΓΡΕΒΕΝΑ, ΔΕΣΦΙΝΑ, ΕΔΕΣΣΑ, ΕΛΑΣΣΩΝΑ, ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ, ΗΡΑΚΛΕΙΟ, ΖΑΚΥΝΘΟΣ, ΙΩΑΝΝΙΝΑ, ΚΑΒΑΛΑ, ΚΑΛΑΜΠΑΚΑ, ΚΑΡΔΙΤΣΑ, ΚΑΡΠΑΘΟΣ, ΚΑΣΤΟΡΙΑ, ΚΑΤΕΡΙΝΗ, ΚΕΡΚΥΡΑ, ΚΕΦΑΛΛΗΝΙΑ, ΚΙΑΤΟ, ΚΙΛΚΙΣ, ΚΑΝΑΛΑΚΙ ΠΡΕΒΕΖΗΣ, ΚΟΖΑΝΗ, ΚΟΜΟΤΗΝΗ, ΛΑΓΕΝΑ ΕΒΡΟΥ, ΛΑΜΙΑ, ΛΑΡΙΣΑ, ΛΕΥΚΑΔΑ, ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ, ΜΥΤΙΛΗΝΗ, ΝΑΟΥΣΑ, ΝΑΥΠΛΙΟ, ΝΕΑΠΟΛΗ ΚΟΖΑΝΗΣ, ΟΡΕΣΤΙΑΔΑ, ΠΑΛΑΜΑΣ ΚΑΡΔΙΤΣΑΣ, ΠΑΡΑΜΥΘΙΑ ΘΕΣΠΡΩΤΙΑΣ, ΠΑΤΡΑ, ΠΛΑΤΑΜΩΝΑΣ, ΠΤΟΛΕΜΑΪΔΑ, ΠΥΡΓΟΣ, ΡΑΦΗΝΑ, ΡΕΘΥΜΝΟ, ΡΟΔΟΣ, ΣΕΡΡΕΣ, ΣΟΦΑΔΕΣ ΚΑΡΔΙΤΣΑ, ΣΠΑΤΑ, ΣΥΡΟΣ, ΤΡΙΚΑΛΑ, ΤΥΡΝΑΒΟΣ, ΦΑΡΚΑΔΟΝΑ ΤΡΙΚΑΛΩΝ, ΦΑΡΣΑΛΑ, ΦΙΛΙΠΠΙΑΔΑ ΠΡΕΒΕΖΗΣ, ΦΛΩΡΙΝΑ, ΧΑΛΚΙΔΑ, ΧΙΟΣ, ΨΑΧΝΑ ΧΑΛΚΙΔΟΣ.

**ΕΛΒΕΤΙΑ,** Εταιρίες του Ομίλου Helvetia-Patria Assurances.
**Κεντρικά Γραφεία:** Ερμού 2, Τ.Κ. 105 63 ΑΘΗΝΑ, Τηλεφωνικό Κέντρο: 323.9201, Telefax: 323.1415






# Τα οικονομικά & κοινωνικά αποτελέσματα της INTERNATIONAL LIFE το 1996

Το 1996 αποτέλεσε μια χρονιά σταθμό για την Ιστορία του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE.

- Τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα καθώς και η απόδοση των επενδύσεων έφτασαν τα 7 δισ. δρχ.
- Η συνολική περιουσία - ενεργητικό ξεπέρασε τα 8,5 δισ. δρχ.
- Η αύξηση των τεχνικών αποθεμάτων ήταν 19%, δηλ. 4,8 δισ., τα οποία ήδη από τη λήξη του παρελθόντος Δεκεμβρίου είναι πλήρως καλυμμένα.
- Η αύξηση της καθαρής θέσης του Ομίλου ήταν 20% και έφτασε τα 2,06 δισ..
- Εντυπωσιακή ήταν η αύξησης των κερδών του Ομίλου, που ήταν 196%, δηλαδή 240 εκ. Ιδιαίτερα σημαντικό γεγονός θεωρείται η πρώτη κερδοφόρα χρήση της INTERNATIONAL LIFE με τη δημοσίευση του πέμπτου ισολογισμού της, γεγονός μοναδικό για την ελληνική ασφαλιστική πραγματικότητα, διότι ως γνωστόν οι ασφαλιστικές Εταιρίες Ζωής χρειάζονται από 7 έως 12 έτη κατά μέσο όρο για να αρχίσουν να είναι κερδοφόρες.
- Πολύ ικανοποιητική ήταν και η απόδοση στις αποζημιώσεις.

Στην INTERNATIONAL LIFE είχαν το 1996 4.452 περιστατικά αναγγελιών ζημιών. Από αυτά στις 31.12.96 δεν είχαν διακανονιστεί μόνο 112, δηλαδή το ποσοστό ανταπόκρισης ήταν 97.5%.
Όμως ένα ακόμη σημαντικό στοιχείο ήταν και η ταχύτατα διακανονισμού.
Το 66% των ζημιών αποζημιώθηκε εντός 5 ημερών και το 28% σε διάστημα μεταξύ 5-10 ημερών, με αποτέλεσμα το 94% των ζημιών να έχει ολοκληρωθεί εντός 10 ημερών.
Δε θα πρέπει βέβαια να ξεχνάμε ότι η έκδοση συμβολαίων γίνεται κατά το πλείστον μέσα σε δύο μέρες.
Η INTERNATIONAL LIFE, η εταιρία γενικών ασφαλειών, είχε κατά το 1996 2.008 περιστατικά ζημιών, από τα οποία στις 31.12.96 δεν είχαν διακανονιστεί τα 455, δηλαδή ανταποκρίθηκε στο 77,3% των συμβάντων εντός του ίδιου ημερολογιακού έτους. Το δε 22,7% δεν πρόλαβε διότι οι πραγματογνωμοσύνες και τα δικαιολογητικά δεν είχαν συγκεντρωθεί έγκαιρα.

- Σημαντική είναι και η υπερκάλυψη του ελάχιστου περιθωρίου φερεγγυότητας, δηλαδή επιπρόσθετο αποθεματικό, που προβλεπόταν από το νόμο κατά 4 φορές. Έτσι το περιθώριο φερεγγυότητας του Ομίλου από 520 εκ. που απαιτείται ανέρχεται σε 2,065 δισ..
- Συνεχίστηκε και το 1996 η σημαντική δραστηριότητα της INTERNATIONAL ΑΕΔΑΚ, με σημαντικές επιτυχίες τόσο στον τομέα των πωλήσεων αλλά κυρίως στις αποδόσεις, με αποκορύφωμα την κατάταξη του Α/Κ INTERNATIONAL LIFE (Σταθερού Εισοδήματος) στην πρώτη θέση μεταξύ όλων των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Σταθερού Εισοδήματος, με συνολική απόδοση τριετίας 65,64%.

Η αύξηση του Ενεργητικού για το 1996 ανήλθε στα επίπεδα του 108%, με μέσο όρο αύξησης της αγοράς το 42%.
Το Α' δίμηνο του 1997 η αύξηση του Ενεργητικού ανέρχεται ήδη στο 15%, με 15 δισ. δρχ. υπό διαχείριση, ενώ η εταιρία εκτιμά ότι οι ρυθμοί αύξησης θα διατηρηθούν αν όχι θα ενισχυθούν το 1997 και 1998.

**ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΣΤΑΘΕΡΩΝ Α/Κ ΑΠΟ 1.1.94-31.12.96***

| | | ΑΠΟΔΟΣΗ 1.1.94-31.12.96 | ΜΕΣΗ ΕΤΗΣΙΑ ΑΠΟΔΟΣΗ | ΜΕΣΟ ΕΝΤΟΚΟ | ΔΙΑΦΟΡΑ |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. | INTERNATIONAL LIFE | 65,64% | 21,88% | 16,04% | 5,84% |
| 2. | ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΤΑΘΕΡΟ | 64,81% | 21,60% | 16,04% | 5,57% |
| 3. | ΒΕΡΓΙΝΑ | 64,78% | 21,59% | 16,04% | 5,56% |
| 4. | KOSMOS INCOME | 64,26% | 21,42% | 16,04% | 5,38% |
| 5. | ΑΤΕ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ | 63,25% | 21,08% | 16,04% | 5,05% |
| 6. | ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ | 63,04% | 21,01% | 16,04% | 4,98% |
| 7. | ΔΕΛΦΟΙ ΣΤΑΘΕΡΟ | 62,74% | 20,91% | 16,04% | 4,88% |
| 8. | ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΕΙΣΟΔ. | 62,62% | 20,87% | 16,04% | 4,84% |
| 9. | NATIONALE NEDERLANDEN | 62,46% | 20,82% | 16,04% | 4,78% |
| 10. | ΑΣΠΙΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ | 61,45% | 20,48% | 16,04% | 4,45% |
| 11. | ΔΗΛΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ | 61,18% | 20,39% | 16,04% | 4,36% |
| 12. | ALPHA ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ | 60,88% | 20,29% | 16,04% | 4,26% |
| 13. | ΙΟΝΙΚΗ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ | 60,54% | 20,18% | 16,04% | 4,14% |
| 14. | INTERAMERICAN ΣΤΑΘΕΡΟ | 59,43% | 19,81% | 16,04% | 3,77% |
| 15. | CITIFUND INCOME | 58,01% | 19,34% | 16,04% | 3,30% |
| 16. | ΔΩΡΙΚΗ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ | 57,32% | 19,11% | 16,04% | 3,07% |
| 17. | ALLIANZ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΕΙΣΟΔ. | 56,34% | 18,78% | 16,04% | 2,74% |
| 18. | ΕΡΜΗΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ | 56,22% | 18,74% | 16,04% | 2,70% |
| 19. | MIDLAND ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤ. | 55,76% | 18,59% | 16,04% | 2,55% |
| 20. | METROLIFE ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ | 55,39% | 18,46% | 16,04% | 2,43% |

Πηγή: ALPHA DATA & RESEARCH
*Με επανεπένδυση μερίσματος 1/1 κάθε έτους.

Ο Όμιλος Εταιριών INTERNATIONAL LIFE ξεκίνησε συνεργασία με τη Διεθνή Εταιρία Συμβούλων Andersen Consulting, με περιεχόμενο τον επιχειρηματικό ανασχεδιασμό των λειτουργιών της.
Η Μετασφαλιστική Εποχή και οι πρώτες απαιτήσεις αφορούν την άμεση και δραστική προσαρμογή των διαδικασιών του Ομίλου στις επιταγές αυτής της εποχής.
Επιλέχθηκε η Andersen Consulting γι' αυτή την προσπάθεια και ήδη η διαδικασία ξεκίνησε, έτσι ώστε να συνεχίσει ο Όμιλος να ανταποκρίνεται στις ανάγκες των πελατών και των ασφαλιστών με τον πιο αποδοτικό και αποτελεσματικό τρόπο.

- Όμως και ο Κοινωνικός Ισολογισμός του Ομίλου ήταν σημαντικός, μιας και διατέθηκαν κατά το 1996 περισσότερα από 6 δισ. δρχ. σε πληρωθείσες αποζημιώσεις, φόρους, εισφορές σε ασφαλιστικά ταμεία και αμοιβές υπαλλήλων.

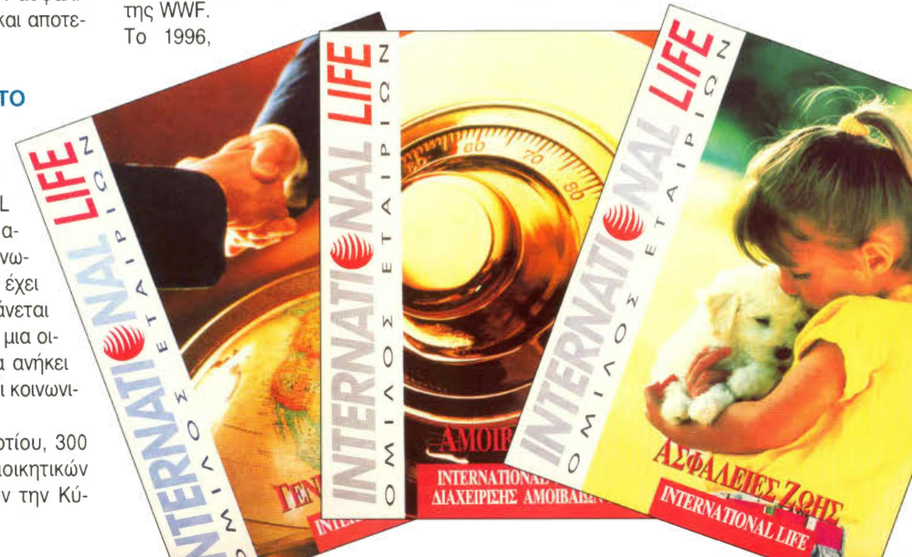
Το 1996 λοιπόν ήταν μια καθοριστική χρονιά για την οικονομική ανάπτυξη του Ομίλου.

## ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΕΣ 1997

### 1. ΑΝΑΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΟΜΙΛΟΥ

### 2. ΕΘΝΙΚΗΣ ΣΗΜΑΣΙΑΣ ΤΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Η γενικότερη αποστολή του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE περιλαμβάνει και την ανάδειξη του εθνικού και κοινωνικού ρόλου που πρέπει να έχει κάθε εταιρία που αντιλαμβάνεται την αποστολή της αυτή σαν μια οικονομική οντότητα, η οποία ανήκει σε ένα γενικότερο εθνικό και κοινωνικό περιβάλλον.
Από τις 21 έως τις 25 Μαρτίου, 300 στελέχη Πωλήσεων και Διοικητικών Υπηρεσιών θα επισκεφθούν την Κύπρο, στην οποία διοργανώνεται για πρώτη φορά στα 40 χρόνια ιστορίας της εταιρίας το 27ο Συνέδριό της, αυξάνοντας το κόστος του Συνεδρίου κατά δεκάδες εκτομμύρια δρχ., διότι θα μετακινηθούν 300 σύνεδροι με 3 αεροσκάφη τς CYPRUS Airlines και το Συνέδριο θα γίνει στο ξενοδοχείο Hilton.
Η παρουσία αυτή έχει:
**α. Εθνικό χαρακτήρα,** τόσο στη συγκεκριμένη χρονική συγκυρία που πραγματοποιείται, όσο και σχετικά με το όλο πρόγραμμα του Συνεδρίου, σ' αυτή την άλλη πλευρά του Ελληνισμού.
**β. Διεθνή ασφαλιστικό χαρακτήρα,** μιας και στους καλεσμένους εκλεκτούς ομιλητές περιλαμβάνονται στελέχη της κυπριακής ασφαλιστικής αγοράς, της LIMRA, καθός και Γερμανός εκπρόσωπος της Aachener and Munchener Group.
**γ. Οικολογικό χαρακτήρα.** Η WWF, στα πλαίσια της συνεργασίας της με την INTERNATIONAL LIFE, θα παρουσιάσει στο Συνέδριο την καμπάνια 2000 για την προστασία του πλανήτη, καθώς και τα project που αυτή τη στιγμή τρέχουν στην Ελλάδα.
Η INTERNATIONAL LIFE θα ανακοινώσει και το πρόγραμμα ΣΟΣ (Συμβόλαιο Οικολογικής Συνείδησης), το οποίο θα περιέχει τις πρωτοβουλίες που αναλαμβάνει μέχρι το 2000 ως Όμιλος και που αποτελεί τη δική της ουσιαστική δέσμευση και πρακτική συμβολή στο πρόγραμμα 2000 της WWF.
Το 1996, παρά τη γενικότερη ύφεση που χαρακτήρισε τον ασφαλιστικό κλάδο, ήταν μια χρονιά σταθμός για τον Όμιλο INTERNATIONAL LIFE.
Ήταν η πρώτη κερδοφόρα χρήση της Εταιρίας Ζωής (INTERNATIONAL LIFE) στον 5ο χρόνο λειτουργίας της. Κερδοφόρα και η INTERNATIONAL HELLAS, καθώς και η INTERNATIONAL ΑΕΔΑΚ, ενώ το σταθερό Αμοιβαίο Κεφάλαιο (INTERNATIONAL LIFE) αναδείχθηκε πρώτο σε απόδοση σε τριετή βάση στην κατηγορία του.
Το 1997 είναι μια χρονιά στην οποία ο Όμιλος INTERNATIONAL LIFE κάνει μια γενική "επίθεση ποιότητας". Βασικοί άξονες αυτής της στρατηγικής είναι:
1. Η διατήρηση και βελτίωση των κερδοφόρων αποτελεσμάτων στον Όμιλο.
2. Η διατήρηση και διαρκής βελτίωση των δεικτών εξυπηρέτησης πελατών (ταχύτητα έκδοσης συμβολαίων, ταχύτητα αποζημιώσεων κ.λπ.)
3. Η καινοτομία σε όλες τις μορφές επικοινωνίας και εξυπηρέτησης, με ενέργειες όπως η αξιοποίηση της παρουσίας μας στο Internet και η δημιουργία Intranet για σωστή επικοινωνία με τα Γραφεία Πωλήσεων.
4. Η δημιουργία προϊόντων που να στηρίζουν την υπόσχεση της Μετασφαλιστικής Εποχής και την αποστολή του Ομίλου.
5. Η ανάληψη των ευθυνών του κοινωνικού και εθνικού ρόλου του Ομίλου, μέσα από τη συμμετοχή στην προστασία του περιβάλλοντος και την υποστήριξη του έργου της WWF.



*Μάγδα Έλληνα*

# Το στοιχειό της λίμνης

*Μυθιστόρημα*

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΚΩΔΙΚΑΣ




***Έκδοση του ΚΕΝΤΡΟΥ ΕΡΕΥΝΑΣ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ ΛΙΜΝΗΣ ΚΑΡΛΑΣ - Κ.Ε.ΠΟ.Λ.Κ.***

Στη Θεσσαλία, μπροστά στο βόρειο Πήλιο, απλωνόταν μέχρι το 1962 η λίμνη Κάρλα, η αρχαία Βοιβηίς. Ήταν ένας από τους μεγαλύτερους υγρότοπους της Ελλάδας, με μεγάλο αλιευτικό πλούτο και πληθώρα πτηνών.

Πάνω στα νερά της Κάρλας αναπτύχθηκε ένας παραδοσιακός τρόπος ζωής και αλιείας, που διαιώνισαν μέχρι την εποχή μας οι κάτοικοι του παραλίμνιου χωριού Καινάλια. Πρόκειται για μια αλιευτική ανδρική κοινωνία, που ζούσε με πρωτόγονες συνθήκες, για εννέα περίπου μήνες κάθε χρόνο (από το Δεκαπενταύγουστο μέχρι των Βαΐων), μέσα σε στρογγυλές καλαμένιες καλύβες πάνω στην επιφάνεια της λίμνης, σε μια παράξενη "πολιτεία του νερού".

Ένας θρύλος που έφτασε μέχρι τις μέρες μας έλεγε ότι τα νερά της λίμνης έκρυβαν κάποιο στοιχειό, που τα μουγκρητά του ακούγονταν στα παραλίμνια χωριά τρομάζοντας ιδιαίτερα τους κατοίκους αυτής της "πολιτείας του νερού".

Τον Αύγουστο του 1990 φτάνει από την Αθήνα στην περιοχή της Κάρλας, στο γραφικό Κεραμίδι του βορείου Πηλίου, ο Μάκης Εξαρχόπουλος, ασχολούμενος τότε με τη δημοσιογραφική έρευνα σε θέματα πολιτισμού. Στα Κανάλια συναντά τυχαία μια μικρή ομάδα από τους τελευταίους ψαράδες της λίμνης, που με τις αφηγήσεις τους τον οδηγούν πίσω στο χρόνο, στις λιμναίες εγκαταστάσεις με τις καλαμένιες καλύβες.

Δραστηριοποιείται αμέσως και αφιερώνεται αποκλειστικά στην καταγραφή αυτής της αλιευτικής κοινωνίας με τον ξεχωριστό τρόπο ζωής ενώ παράλληλα αρχίζει να μελετά ολόκληρη την περιοχή της Κάρλας.

Το 1996 ιδρύεται το ΚΕΝΤΡΟ ΕΡΕΥΝΑΣ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ ΛΙΜΝΗΣ ΚΑΡΛΑΣ (Κ.Ε.ΠΟ.Λ.Κ.) από 47 συνολικά μέλη, από τη Λάρισα, το Βόλο, τη Θεσσαλονίκη και την Αθήνα, με σκοπό τη διακλαδική έρευνα της περιοχής, τη δημιουργία ενός Μουσείου της Κάρλας και ενός υπαίθριου Μουσείου που θα αναπαριστά σε φυσικό μέγεθος, σε ικανή έκταση με νερό, τον αλιευτικό οικισμό με τις καλύβες.

Η συγγραφέας του μυθιστορήματος, Μάγδα Έλληνα, άκουσε για την Κάρλα και την ψαράδικη πολιτεία του νερού, όταν για πρώτη φορά συνάντησε τον Μάκη Εξαρχόπουλο. Γοητευμένη από τη μοναδική ιστορία των Καναλιωτών ψαράδων, που για μεγάλο χρονικό διάστημα ζούσαν μακριά από τα σπίτια τους, είδε το θέμα από τη δική της οπτική γωνία - την οπτική γωνία των γυναικών που ζούσαν μόνες τους το μεγαλύτερο μέρος του χρόνου, όταν οι άνδρες τους ψάρευαν μακριά από το χωριό - και αναρωτήθηκε πώς θα αντιμετώπιζε αυτή τη στερημένη από ανδρική παρουσία ζωή μια γυναίκα μεγαλωμένη αλλού, αν θα ερχόταν νύφη στα Κανάλια.

## ΤΟ ΕΡΓΟ

Ο καμβάς πάνω στον οποίο πλέκεται ο μύθος του έργου είναι η ζωή στο ορεινό Κεραμίδι, ο ιδιόρρυθμος τρόπος ζωής των Καναλιωτών ψαράδων και ο θρύλος που μιλούσε για το στοιχειό της Κάρλας. Κατά τη διάρκεια ενός πανηγυριού που γίνεται δίπλα στη λίμνη, γνωρίζονται και ερωτεύονται δύο νέα παιδιά. Ο Δημητρός, ψαράς από το "χωριό των γυναικών", και η Ελένη, μεγαλωμένη σ' ένα ορεινό χωριό της περιοχής.

Παρά τις αντιρρήσεις της οικογένειάς της, που δεν εγκρίνει τη στερημένη από άνδρες, για εννέα μήνες το χρόνο, ζωή των γυναικών του παραλίμνιου χωριού, η Ελένη παντρεύεται το Δημητρό.

Έτσι, μπαίνει στην οικογένειά του, που σέρνει μια "κατάρα". Ο πατέρας του έχει πνιγεί στη λίμνη, όταν αυτός κι ο αδελφός του ήταν πολύ μικροί. Η μητέρα τους αρνιέται να δεχθεί το γεγονός και πείθει τον εαυτό της και τα παιδιά της ότι ο άνδρας της που λάτρευε κατασπαράχθηκε από το στοιχειό της λίμνης. Έτσι μπορεί να ακουμπάει κάπου το μίσος της για τη δύσκολη ζωή που περνάει μετά το θάνατό του. Ορκίζει τα παιδιά της να το εξοντώσουν όταν γίνουν άνδρες.

Έτσι, το στοιχειό μπαίνει στη ζωή της Ελένης, δημιουργώντας το δικό της εφιάλτη, που θα την καταδιώξει για πολλά χρόνια.

Η λύτρωση θα 'ρθει πολύ αργότερα, με τον πιο αναπάντεχο τρόπο.

Το βιβλίο κοσμούν 30 σχέδια-βινιέτες σχετικά με το περιεχόμενο και τη λιμναία ζωή των ψαράδων, που φιλοτέχνησε ο Μάκης Εξαρχόπουλος.

## Η ΣΥΓΓΡΑΦΕΑΣ

Η Μάγδα Έλληνα γεννήθηκε στη Σπερχειάδα Φθιώτιδας. Όταν ήταν τριών ετών, η οικογένειά της εγκαταστάθηκε στη Θεσσαλονίκη. Φοίτησε στο τμήμα Φυσικής του Α.Π.Θ., γρήγορα όμως εγκατέλειψε τις θετικές επιστήμες για να στραφεί στην τέχνη.

Σπούδασε διακοσμητικές τέχνες και ασχολήθηκε με τη χαλκογραφία και τη διακόσμηση.

Αργότερα πέρασε στο χώρο των επιχειρήσεων και έκανε καριέρα στον ασφαλιστικό τομέα.

Σήμερα είναι διοικητικό στέλεχος μεγάλης ασφαλιστικής εταιρίας στη Θεσσαλονίκη.

Το μυθιστόρημα "Το στοιχειό της λίμνης" είναι το πρώτο της έργο.

## ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Μάγδα Έλληνα Θεσσαλονίκη:
(031) 232013/260627-9 (9π.μ.-3μ.μ.)
223591(4-8μ.μ.)
Οικία: 442295
Μάκης Εξαρχόπουλος Θεσσαλονίκη:
(031) 618531
Αθήνα: Hotel ΞΕΝΟΦΩΝ, τηλ.: 2020310.



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

# ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ - ΥΓΕΙΑ 2001

## Νέα Προϊόντα από την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Δυναμική παρουσία στο χώρο των ασφαλίσεων Υγείας και Συνταξιοδότησης πραγματοποιεί η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Με δύο νέα πρωτοποριακά προϊόντα, την ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ και το ΥΓΕΙΑ 2001, έρχεται να καλύψει αποτελεσματικά τις σύγχρονες ανάγκες της αγοράς, δημιουργώντας νέα δεδομένα αναφορικά με τις Ασφαλίσεις Ζωής στη χώρα μας.

### ΥΓΕΙΑ 2001

Πρόκειται ουσιαστικά για μία "ομπρέλα" καλύψεων και όχι για ένα απλό ασφαλιστικό πρόγραμμα. Παρέχει ένα πλήρες φάσμα καλύψεων που σχετίζονται όχι μόνο με τη θεραπεία αλλά και με την Πρόληψη και τη Διάγνωση.

Με συμφωνία που σύναψε η Εταιρία με το Διαγνωστικό Κέντρο ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ, επιτρέπει στους ασφαλισμένους της να υποβάλλονται χωρίς κόστος σε διαγνωστικές εξετάσεις σε όλες τις σύγχρονες Μονάδες της ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗΣ, στην Αθήνα και στην επαρχία.

Με αντίστοιχη συμφωνία με ένα ευρύ δίκτυο Οδοντιατρικών Κέντρων σ' όλη τη χώρα, θα προσφέρει επίσης υπηρεσίες πρόληψης και θεραπείας οδοντιατρικών παθήσεων στους ασφαλισμένους της και μάλιστα χωρίς όριο δαπανών.

Τέλος, για την άρτια εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων θα λειτουργεί καθημερινά σε 24ωρη βάση ειδικά εκπαιδευμένο Συντονιστικό Κέντρο.

### ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ

Το πρόγραμμα αυτό αποτελεί μία αξιόπιστη λύση στο πρόβλημα της συνταξιοδότησης, ενώ παράλληλα συνδυάζει και ασφαλιστικές καλύψεις για τον ασφαλισμένο και για την οικογένειά του.

Ανήκει στην κατηγορία των UNIT-LINKED ασφαλιστηρίων και ως εκ τούτου συνδέει τις παροχές του με την πορεία και τις αποδόσεις συγκεκριμένων Α/κεφαλαίων. Το βασικό του πλεονέκτημα είναι ότι παρέχει στη λήξη του ένα εγγυημένο Κεφάλαιο Βάσης και συνεπώς μία εγγυημένη σύνταξη, γεγονός που το διαφοροποιεί απ' όλα τα αντίστοιχα προϊόντα της αγοράς, τα οποία μεταφέρουν το επενδυτικό ρίσκο αποκλειστικά στον ασφαλισμένο.

Επίσης, στα πλεονεκτήματα του προγράμματος αθροίζονται η απόλυτη διαφάνεια που παρέχει σ' ό,τι αφορά την πορεία των επενδύσεων, η ευελιξία του να προσαρμόζεται στις προσωπικές ασφαλιστικές και συνταξιοδοτικές ανάγκες του καθενός.

Τέλος θα πρέπει να σημειωθεί ότι ένα μήνα μετά τη σύναψη της σύμβασης ο πελάτης διατηρεί το δικαίωμα της υπαναχώρησης.

Σε πρώτη φάση, το πρόγραμμα θα "συνδεθεί" με ειδικό εσωτερικό Μεταβλητό Κεφάλαιο, που συγκροτήθηκε από την Εταιρία σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία.

Η επενδυτική διαχείρισή του θα γίνεται σε συνεργασία με τους εξειδικευμένους φορείς του Ομίλου της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, η ισχύς και η φερεγγυότητα του οποίου εγγυώνται ένα υψηλό επίπεδο διαχείρισης, με στόχο τη συνέπεια και συνέχεια των αποδόσεων σε μακροπρόθεσμη βάση.



# ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

## ΟΛΑ ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ

# INTERAMERICAN INTERTRUST

**Πάνω από 400 δισ. τα Αμοιβαία Κεφάλαια INTERAMERICAN και παραγωγή 1 δισ. κάθε εργάσιμη μέρα!**




Οκτώ χρόνια μετά την ίδρυση της INTERTRUST, το σύνολο ενεργητικού των ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ INTERAMERICAN ξεπερνά πλέον τα 400 δισ. δρχ., ενώ μόνον το ενεργητικό του ΣΤΑΘΕΡΟΥ ξεπερνά τα 300 δισ. δρχ.

Τους 3 πρώτους μήνες του 1997, οι πωλήσεις έφθασαν τα 90 δισ. δρχ., ενώ τα ενεργητικά της εταιρίας σημείωσαν αύξηση 23,5%. Τα νούμερα αυτά είναι ένα μέτρο σύγκρισης των δυνάμεων που κρύβει το ανθρώπινο δυναμικό της INTERAMERICAN. Ασφαλώς τα παραπάνω μεγέθη έγιναν πραγματικότητα, χάρη στη συνεχή και έντονη δραστηριοποίηση στον κλάδο, όλα αυτά τα χρόνια, του μεγάλου δυναμικού πωλήσεων της INTERAMERICAN, που αποδεικνύει ότι είναι οι καλύτεροι της αγοράς, ότι τίποτε δεν τους σταματά, ότι ξέρουν με κάθε καιρό να παράγουν, ότι έχουν σταθερούς στόχους που διαρκούν πολλά χρόνια, στοχεύοντας ακόμα πιο ψηλά! Απέδειξαν ότι μπορούν να ξεπερνούν τον εαυτό τους και ότι μια θέση γνωρίζουν: τη θέση της κορυφής. Απέδειξαν ακόμη ότι η ανώτερη επένδυση και η ανώτερη απόδοση είναι να επενδύσεις πάνω στους ανώτερους πωλητές, χωρίς τους οποίους δεν μπορείς να κάνεις αξιόλογο έργο ή προϊόν προς πώληση...

**Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ**

**ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ**

**ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ**

Στη συνεδρίαση της 10-2-1997 του Διοικητικού Συμβουλίου της ΑΑΕΖΥ, ο Διεθύνων Σύμβουλος Δρ Κώστας Λάμπος υπέβαλε, για προσωπικούς λόγους, την παραίτησή του τόσο από τη θέση του Δ/ντα Συμβούλου όσο και από τη θέση του μέλους του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας.



*Δρ Κ. Λάμπος*

Το Διοικητικό Συμβούλιο έκανε αποδεκτή την υποβληθείσα παραίτηση και ευχαρίστησε ιδιαίτερα τον κ. Λάμπο για το έργο του και την προσφορά του στην εταιρία. Το έργο αυτό και ιδιαίτερα το ήθος και η αξιοπρέπεια του παραιτηθέντος Δ/ντα Συμβούλου είναι καταγεγραμμένα τόσο τα πεπραγμένα και την πορεία της εταιρίας την τελευταία τριετία, όσο και στη συνείδηση των εργαζομένων, του δικτύου και της ασφαλιστικής αγοράς γενικότερα.

Η θέση του παραιτηθέντος μέλους του Δ.Σ. συμπληρώθηκε από το στέλεχος της Α.Τ.Ε. κ. Ι. Βαλάκα.

Τα καθήκοντα του Δ/ντα Συμβούλου θα ασκεί προσωρινά ο Πρόεδρος του Δ.Σ., κ. Θανάσης Παπαγεωργίου, αναπληρούμενος από τη μέχρι σήμερα Αναπληρώτρια Δ/νουσα Σύμβουλο κ. Νάσα Σαραντοπούλου.

## Η GERLING ΑΠΟΖΗΜΙΩΝΕΙ ΤΟ "ΔΥΣΤΟΣ"

Μόλις 2 μήνες μετά τη βύθιση του άτυχου "Δύστος", οι ασφαλιστές πλήρωσαν ήδη το συνολικό ποσό της αποζημίωσης ύψους 2.312.000 δολαρίων ΗΠΑ. Η Gerling-Konzern Ελλάδας πλήρωσε τη μερίδα του λέοντος ύψους 123.000.000 δραχμών, αφού μεταξύ των 14 συνασφαλιστών κατέχει με 20% το υψηλότερο ποσοστό ασφάλισης στο στόλο της Ανώνυμης Ναυτιλιακής Εταιρίας ΗΡΑΚΛΗΣ. Είναι γεγονός ότι με την Gerling-Konzern Ελλάδας η ελληνική ναυτιλία απέκτησε για πρώτη φορά έναν τοπικό ασφαλιστή που έχει τη δυνατότητα να αντεπεξέρχεται άμεσα σε οποιαδήποτε οικονομική του υποχρέωση. Τα παραπάνω περίτρανα αποδεικνύονται από το ότι καθημερινά αυξάνεται ο αριθμός των ελληνόκτητων εμπορικών και ακτοπλοϊκών σκαφών που ασφαλίζονται στην Gerling-Konzern Ελλάδας.

## INTERAMERICAN VISA
## 40% ΑΥΞΗΣΗ ΤΖΙΡΟΥ!

Με εντυπωσιακά αποτελέσματα αποχαιρέτησε το 1996 η INTERAMERICAN CARDS A.E., η εταιρία του Ομίλου INTERAMERICAN, που εδώ και πέντε χρόνια έχει σαν κύρια δραστηριότητα την ανάπτυξη και διαχείριση της πιστωτικής κάρτας INTERAMERICAN VISA. Ο τζίρος που πραγματοποίησαν τα 40.000 μέλη της για συναλλαγές μέσω των κρατών τους ήταν αυξημένος κατά 40% σε σχέση με το 1995, ενώ ο κύκλος εργασιών του δικτύου εμπορικών επιχειρήσεών της ξεπέρασε τα 7 δισ. δραχμές.

Με επιτόκιο 26% η INTERAMERICAN VISA κατατάσσεται στις οικονομικότερες κάρτες της αγοράς, προσφέροντας πάντα στα μέλη της ένα ολοκληρωμένο πακέτο πλεονεκτημάτων και άψογης εξυπηρέτησης.





## ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Χρονιά αναδιοργάνωσης, ανασυγκρότησης και ανοδικής πορείας χαρακτήρισε ο Διοικητής της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ και Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κ. Χρήστος Παπαθανασίου το 1997 για την εταιρία, κατά τη διάρκεια εκδήλωσης για την κοπή της Πρωτοχρονιάτικης πίτας, η οποία πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών, την Τετάρτη 12 Φεβρουαρίου.

Ο κ. Παπαθανασίου, αναφερόμενος στην πολιτική που ακολουθεί η Διοίκηση της Τράπεζας σχετικά με τις θυγατρικές εταιρίες του Ομίλου, τόνισε ότι καταβάλλεται προσπάθεια στενότερου συντονισμού των δραστηριοτήτων τους.

Χαρακτήρισε δε ως την ενδεικνυόμενη λύση για τη δημιουργία εταιριών μεγέθους στον ασφαλιστικό χώρο, ικανών να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις τού συνεχώς οξυνόμενου ανταγωνισμού, τη συνένωση των δυνάμεών τους.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου επεσήμανε ότι οι εξελίξεις που θα σηματοδοτήσουν την πορεία του Ομίλου της ΑΤΕ κατά το αμέσως προσεχές διάστημα και ο στενότερος συντονισμός των δραστηριοτήτων όλων των εταιριών του χρηματοοικονομικού ομίλου θα επιτρέψει την πλήρη αξιοποίηση των δυνατοτήτων της ΑΕΕΓΑ, προκειμένου να αντιμετωπίσει με επιτυχία το σκληρό ανταγωνισμό.

Ο κ. Λυσιμάχου κάλεσε σε συστράτευση όλους τους εργαζόμενους, τονίζοντας ότι στη νέα εποχή ανάπτυξης προς την οποία οδεύει η εταιρία θα πρέπει διοίκηση και εργαζόμενοι να βαδίσουν μαζί και να εργασθούν με ζήλο.

Ο πρόεδρος του Συλλόγου Εργαζομένων και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κ. Γιώργος Συκαμιάς επικρότησε τις στρατηγικές επιλογές της Διοίκησης της ΑΤΕ και επεσήμανε ότι οι εργαζόμενοι από την πλευρά τους θα συμβάλουν δημιουργικά ώστε να υπάρξουν σύντομα θετικά αποτελέσματα, αφού, όπως είπε, κοινός στόχος διοίκησης και εργαζομένων είναι η ισχυροποίηση της εταιρίας.

Ο Πρόεδρος του Συλλόγου Εργαζομένων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ κ. Δημήτρης Πολύμερος, απευθύνοντας σύντομο χαιρετισμό στους εργαζομένους της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, τόνισε ότι κλειδί της στρατηγικής του Ομίλου θα πρέπει να είναι οι κοινοί στόχοι, η κοινή πορεία και η αλληλοσυμπληρούμενη δράση των δύο ασφαλιστικών Εταιριών της, γιατί μόνο έτσι θα αντιμετωπισθούν οι μεγάλες προκλήσεις της Νέας Εποχής.



Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν επίσης οι κ.κ. Αρης Καλλιπολίτης, Πρόεδρος της ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ, Παναγιώτης Πέτρουλας, Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας, Δημήτρης Πράτσος, Πρόεδρος της ΣΥΝΕΔΙΑ, Διονύσης Παπαναγιώτου, Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΕΧΝΙΚΗΣ, Κώστας Φερεντίνος, Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ LEASING, η κα Νάσα Σαραντοπούλου, Αναπληρώτρια Διευθύνουσα Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ καθώς και τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κ.κ. Κώστας Λαζανάς, Αθανάσιος Τσούμας, Αγαθοκλής Καραμπάτσας και Νίκος Κόβερης.

## ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Πραγματική Ασφάλεια

## ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΤΗΣ ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ
στο εκπαιδευτικό της κέντρο

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν τα σεμινάρια που διοργάνωσε η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ για τα στελέχη υποκαταστημάτων ζωής και τους ασφαλιστικούς πράκτορες της εταιρίας από όλη την Ελλάδα, με τα εξής θέματα:

**ΝΕΟ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ.**
**ΝΕΟΙ ΚΛΑΔΟΙ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ - ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ.**
**ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΜΕ ΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ MONDIAL ASSISTANCE.**

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ έχει καθιερώσει εβδομαδιαία σεμινάρια για την εκπαίδευση του δικτύου και των στελεχών της στο εκπαιδευτικό κέντρο που στεγάζεται στο ιδιόκτητο κτήριο της εταιρίας, στη Λεωφόρο Μεσογείων.

Πέρα από την αδιαμφισβήτητη αξία της συνεχούς εκπαίδευσης των ασφαλιστών, η αναγκαιότητα των σεμιναρίων αυτών προέκυψε από το πλήθος των ασφαλιστικών προϊόντων που διαθέτει σήμερα η εταιρία στην αγορά, όσο και από τη μεγάλη σημασία που δίνει η διοίκηση της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ στην πολιτική εξυπηρέτησης πελατών.

Αυτό ακριβώς ήταν το σημείο το οποίο έθιξε ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Γιάννης Λαπατάς, κατά την έναρξη των σεμιναρίων, τονίζοντας την ανάγκη για απόλυτη ποιότητα εξυπηρέτησης του πελάτη και σωστή ενημέρωσή του.

Ο κ. Γ. Λαπατάς κατέληξε στο ότι αυτός είναι ο δρόμος της επιτυχίας για την ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ και κάλεσε όλους τους παρευρισκόμενους να συμμετάσχουν ενεργά προς αυτή την κατεύθυνση.

Μετά τη λήξη των σεμιναρίων, ο κ. Γ. Λαπατάς παραθέτει γεύμα εργασίας, όπου οι συμμετέχοντες σε στρογγυλό τραπέζι και σε πολύ ζεστή και φιλική ατμόσφαιρα έχουν τη δυνατότητα να ανταλλάξουν απόψεις και να μεταφέρουν τις εμπειρίες τους.

## Περιφερειακή Ημερίδα Πωλήσεων Allianz Γενικών Ασφαλίσεων

Στις 17 Μαρτίου πραγματοποιήθηκε σε γνωστό ξενοδοχείο των Αθηνών η πρώτη για το 1997 Ημερίδα Πωλήσεων Αττικής και τρίτη από τότε που εφαρμόζεται ο θεσμός των Περιφερειακών mini Συνεδρίων.

Στην Ημερίδα συμμετείχαν οι Διευθυντές των Γραφείων Πωλήσεων και των Υποκαταστημάτων Αθηνών - Πειραιώς και οι Συνεργάτες τους.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών της Ημερίδας, τα Στελέχη της Allianz ΑΕΓΑ ανέπτυξαν ουσιαστικά θέματα γύρω από τον χώρο των ασφαλίσεων, την προβολή, τον ανταγωνισμό κ.λπ.

Σε σχετικό panel, τέσσερις εκπρόσωποι του Δικτύου Πωλήσεων είχαν την ευκαιρία να σχολιάσουν την πληρότητα των διαφόρων προϊόντων, τον τρόπο αποζημιώσεων, τους κανόνες ανάληψης κινδύνων και τη συνεργασία μεταξύ Πωλήσεων και Διοικητικών Υπηρεσιών.

Επίσης έγινε παρουσίαση της κάλυψης "Πιστώσεις" από στελέχη εξειδικευμένης εταιρίας, με την οποία συνεργάζεται η Allianz για διευκόλυνση των πελατών/επιχειρηματιών και των συνεργατών της.

Η συμμετοχή των Συνέδρων στις συζητήσεις που ακολούθησαν μετά από κάθε εισήγηση ήταν εντυπωσιακή. Χαιρετήθηκε δε με ικανοποίηση το νέο διαφημιστικό πρόγραμμα που ήδη "τρέχει" σε ραδιόφωνο και τύπο.

Οι εργασίες της Ημερίδας έκλεισαν με την ανακοίνωση του τετραμήνου διαγωνισμού Πωλήσεων, με έπαθλο κρουαζιέρα στο Αιγαίο.

## ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Παρέμβαση για το θέμα των "Στηθαίων Ασφάλειας Οδού", που θα πρέπει να τηρούν ορισμένες προδιαγραφές, ώστε να παρέχουν τη μεγαλύτερη δυνατή ασφάλεια στους δρόμους, έκανε η Ενωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, με διάβημα προς τα Υπουργεία ΠΕΧΩΔΕ και Δημοσίας Τάξεως.

Η παρέμβαση της Ε.Α.Ε.Ε. έγινε μετά τη διαπίστωση της Επιτροπής Έρευνας, Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων της Ένωσης ότι, τον τελευταίο καιρό, έχουν γίνει πολλά θανατηφόρα τροχαία ατυχήματα από εκτροπές οχημάτων εκτός του οδοστρώματος και προσκρούσεις στα στηθαία ασφαλείας (μπάρες).

Όπως επισημαίνει στο έγγραφο ο Πρόεδρος της Επιτροπής, κ. Γεώργιος Σκούρτης, τα στηθαία ασφαλείας ανάγονται στην τεχνική υποδομή των οδικών έργων. Όπου υπάρχουν στηθαία ασφαλείας, διαχωριστικά των ρευμάτων κυκλοφορίας, ή προστατευτικά των ορίων του οδοστρώματος, κατασκευασμένα με τις προβλεπόμενες τεχνικές προδιαγραφές, δεν έχουμε πλέον ατυχήματα μετωπικών συγκρούσεων ή κατακρημνίσεων ή προσκρούσεων, που κατά κανόνα είναι θανατηφόρα.

Η Ένωση, αφού διαπιστώνει ότι δεν τηρούνται οι προδιαγραφές στην τοποθέτηση των στηθαίων ασφαλείας, ζητεί από τα δύο συναρμόδια Υπουργεία να δώσουν τις απαραίτητες οδηγίες στις Υπηρεσίες συντήρησης και εποπτείας των Εθνικών Οδών, ώστε να αποκαταστήσουν τις τυχόν υπάρχουσες ελλείψεις και να κοινοποιηθούν στις Υπηρεσίες της Τροχαίας οι τεχνικές προδιαγραφές για τον καταλογισμό των τυχόν ευθυνών στις σχηματιζόμενες σχετικές δικογραφίες στις περιπτώσεις ατυχημάτων.

## INTERLIFE

Σημαντικές εξελίξεις παρουσίασαν τα οικονομικά μεγέθη της εταιρίας γενικών ασφαλειών INTERLIFE ΑΑΕΓΑ την προηγούμενη χρονιά. Ο τζίρος της εταιρίας (έσοδα ασφαλιστικών εργασιών) αυξήθηκε το 1996 κατά 69% και έφτασε τα 612 εκατ. δρχ., ενώ η πρόβλεψη για το 1997 είναι 1,2 δισ. δρχ. (+ 96%). Αντίστοιχα, τα πάγια της εταιρίας, αυξήθηκαν το 1996 κατά 87%, φθάνοντας τα 300 εκατ. δρχ., με πρόβλεψη για το 1997 τα 400 εκατ. (+ 33%). Όπως είναι γνωστό, η INTERLIFE ΑΑΕΓΑ έχει έδρα τη Θεσσαλονίκη και δραστηριοποιείται με Περιφερειακές διευθύνσεις και υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα.

# Ο ΓΙΑΝΝΗΣ ΡΟΡΡΗΣ ΔΙΕΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ INTERAMERICAN CARDS

Μετά από 25 χρόνια σταθερής ανοδικής πορείας, το όνομα της INTERAMERICAN έχει πλέον ταυτιστεί με τις έννοιες ασφάλεια, πρόοδος, ανάπτυξη και σιγουριά.

Τα επιτεύγματα αυτά πραγματοποιήθηκαν λόγω του συνεχούς προγραμματισμού, μακροπρόθεσμων προβλέψεων και εξελίξεων αλλά και της πρωτοποριακής πάντοτε πρωτοβουλίας στο άνοιγμα νέων κατευθύνσεων.

Ο Όμιλος INTERAMERICAN είναι σήμερα ένας χρηματασφαλιστικός οργανισμός με πολυσχιδή δραστηριότητα και συμπεριλαμβάνει εκτός από τις εταιρίες Ασφαλίσεων, εταιρίες Αμοιβαίων Κεφαλαίων, Ανθρώπινης Βοηθείας, Οδικής Προστασίας, Τεχνολογίας, Κινητής Τηλεφωνίας, Πιστωτικών Καρτών, Εκδόσεων κ.ά.

Βασικός μοχλός ανάπτυξης της INTERAMERICAN όλα αυτά τα χρόνια ήταν, εκτός των άλλων, η συνεχής αναβάθμιση και αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού της.

Το εύρος των δραστηριοτήτων του Ομίλου, ο μεγάλος αριθμός ταλαντούχων ανωτάτων στελεχών αλλά και η διεθνοποίηση των αγορών επιβάλλουν κάθε χρόνο και εντονότερα την καλύτερη οργάνωση και ενίσχυση του Ομίλου με σύγχρονη δομή, ώστε να μπορεί να ανταποκρίνεται, μέσα από ένα συνεχή ανασχεδιασμό, στις σημερινές απαιτήσεις μίας ραγδαία εξελισσόμενης επιχείρησης.

Σε αυτό το έργο καλείται να συμβάλει με τις γνώσεις και την εμπειρία του ο κ. Γιάννης Ρόρρης, γνωστό και καταξιωμένο στέλεχος της αγοράς και για το ήθος του αλλά και για την επαγγελματική του κατάρτιση στο χώρο των Τραπεζοασφαλιστικών Υπηρεσιών, από τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου της INTERAMERICAN CARDS A.E.

Για τη σημερινή του θέση ο κ. Γιάννης Ρόρρης επιλέχθηκε επειδή ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνάς πιστεύει ότι μπορεί να βοηθήσει αποφασιστικά στην εφαρμογή της στρατηγικής του Ομίλου όσον αφορά αφενός μεν στις συνεργασίες και συμμαχίες και αφετέρου στην ανάπτυξη των εργασιών της εταιρίας INTERAMERICAN Cards, είτε των ήδη υπαρχουσών, όπως INTERAMERICAN VISA, TELEMARKETING, Collections, είτε των νέων, όπως νέες κάρτες της INTERAMERICAN σε συνεργασία με τη VISA ή και άλλους οργανισμούς, όπως π.χ. EUROPAY κ.λπ., ανάπτυξη της Direct επικοινωνίας, προϊόντων BANKASSURANCE σε συνεργασία με Τράπεζες κ.λπ.

Με γνώμονα τις σημερινές ανάγκες του Ομίλου INTERAMERICAN και τη νέα αναπτυξιακή στρατηγική του, αναμένεται ότι η τοποθέτηση του κ. Γ. Ρόρρη στη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου της INTERAMERICAN CARDS θα βοηθήσει αποτελεσματικά στην ανάπτυξη όλων των παραπάνω δραστηριοτήτων.

Η συνεργασία όλων των παραγόντων του Ομίλου στην επίτευξη των οραματισμών για μία ακόμα πιο σύγχρονη και καλύτερα οργανωμένη εταιρία, με στόχο κυρίως την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη και του Δικτύου Πωλήσεων του Ομίλου, καθώς επίσης και η δεδομένη πλούσια εμπειρία του κ. Γιάννη Ρόρρη στον χρηματασφαλιστικό χώρο προδιαγράφουν την επιτυχή πορεία και εξέλιξη των νέων αυτών δραστηριοτήτων του Ομίλου INTERAMERICAN.



**ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ**

Ο 38χρονος οικονομολόγος κ. Γιάννης Ρόρρης είναι από τα στελέχη με τη μεγαλύτερη εμπειρία στον τομέα του πλαστικού χρήματος στην Ελλάδα.

Ξεκίνησε την καριέρα του το 1979 στο Diners Club, στο τμήμα Marketing και Πωλήσεων. Στη συνέχεια και αφού το Diners Club εξαγοράστηκε από την CITIBANK, εμπλούτισε τις εμπειρίες του υπηρετώντας ως στέλεχος σε διάφορα τμήματα όπως Operations, Financial Control κ.λπ.

Το 1991 αποχώρησε από τη CITIBANK και εντάχθηκε στην ιδρυτική ομάδα της INTERAMERICAN CARDS A.E., έχοντας την ευθύνη του προϊόντος INTERAMERICAN VISA απέναντι στη VISA INTERNATIONAL ως Center Manager και την ευθύνη των χώρων της Οργάνωσης & Οικονομικών στην INTERAMERICAN CARDS A.E. ως Διοικητικός και Οικονομικός Διευθυντής.

Το 1995 μετατέθηκε στις κεντρικές υπηρεσίες του Ομίλου INTERAMERICAN και ανέλαβε την θέση του Financial Controller του Ομίλου.



# ΕΝΑΡΞΗ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

## METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Όπως είναι γνωστό, πριν από 4 μήνες ολοκληρώθηκε με επιτυχία η συγχώνευση της METROLIFE με την ΙΟΝΙΚΗ Ασφαλιστική και τα δύο δίκτια συνενώθηκαν αρμονικά σε ένα, χωρίς να υπάρξουν απώλειες.

Η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ διαθέτει σήμερα 100 υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα, με 1.500 Συνεργάτες, και ξεκίνησε να υλοποιεί ευρύτατο πρόγραμμα δραστηριότητας με βάση το 5ετές επιχειρηματικό σχέδιο της εταιρίας.

Η ανάπτυξη της εταιρίας τα προσεχή χρόνια θα βασισθεί σε τέσσερις άξονες:

1. Ανάπτυξη μέσω του δικτύου υποκαταστημάτων και συνεργατών της εταιρίας.
2. Ανάπτυξη του θεσμού του Bankassurance, με την αξιοποίηση του δικτύου καταστημάτων της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.
3. Άλλα δίκτυα διανομής, όπως πράκτορες, Direct Mail κ.λπ.
4. Επέκταση των εργασιών στο εξωτερικό, με πρώτο σταθμό τη Γερμανία.




Η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ θεωρεί ότι η ανάπτυξη του Bankassurance είναι ο κρίσιμος τομέας τόσο για την εξασφάλιση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος όσο και για την επίτευξη ικανοποιητικής κερδοφορίας.

Η πρώτη φάση της συνεργασίας της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ και της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ έχει ήδη μπει σε εφαρμογή.

Μετά την πραγματοποίηση μίας σειράς σεμιναρίων και ενημερωτικών ημερίδων σε θέματα πωλήσεων προς τους Διευθυντές των καταστημάτων της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, άρχισε ουσιαστικά το πιλοτικό πρόγραμμα συνεργασίας μεταξύ της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ και της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.

Η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ τοποθέτησε ασφαλιστικούς της συμβούλους σε 80 περίπου από τα 330 υποκαταστήματα της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.

Από κάθε υποκατάστημα της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ ορίσθηκε ένας Ασφαλιστικός Σύμβουλος, ο οποίος θα βρίσκεται σε καθημερινή βάση στο αντίστοιχο συνδεδεμένο υποκατάστημα της Τράπεζας.

Έτσι οι πελάτες της Τράπεζας θα μπορούν να ενημερώνονται άμεσα για τα ασφαλιστικά προγράμματα και να έχουν άριστη εξυπηρέτηση.

Η δεύτερη φάση της συνεργασίας περιλαμβάνει την ανάπτυξη του θεσμού του Bankassurance, αρχικά με δύο προϊόντα: α) ένα συνταξιοδοτικό - επενδυτικό πρόγραμμα και β) ένα παιδικό αποταμιευτικό πρόγραμμα.

Τα κύρια χαρακτηριστικά των εν λόγω προϊόντων είναι ο συνδυασμός της Ασφάλισης με την Επένδυση, αφού το μεγαλύτερο μέρος των Ασφαλίστρων επενδύεται σε επιλεγμένους επενδυτικούς τομείς.

Με τον τρόπο αυτό τόσο η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ όσο και η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ εγκαινιάζουν με πολύ δυναμικό τρόπο την είσοδό τους στο θεσμό του Bankassurance. Το Bankassurance εφαρμόζεται στις χώρες της Ευρώπης με επιτυχία και όλα δείχνουν ότι το ίδιο θα συμβεί πολύ σύντομα και στην Ελλάδα.

Για την καλύτερη γνώση των νέων τραπεζοασφαλιστικών προγραμμάτων απαιτείται σε βάθος γνώση των χαρακτηριστικών τους από το προσωπικό των αρχικά επιλεγμένων καταστημάτων της Τράπεζας. Για το λόγο αυτό έχουν ήδη προγραμματιστεί σεμινάρια για την εκπαίδευση του προσωπικού των υποκαταστημάτων της Τράπεζας.

Παράλληλα έχουν αρχίσει σεμινάρια των Ασφαλιστικών συμβούλων της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ από Στελέχη της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ, για την προώθηση χρηματοοικονομικών προϊόντων της Τράπεζας στους πελάτες της Ασφαλιστικής εταιρίας.

Στόχος και των δύο Οργανισμών είναι η ενοποίηση των πελατολογίων τους και η παροχή στους πελάτες τους υψηλής ποιότητας υπηρεσιών, στον ασφαλιστικό και στον ευρύτερο χρηματοοικονομικό τομέα.

Η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ εκτιμά ότι στο τέλος της 5ετίας (2001) το 40% της παραγωγής της θα καλύπτεται από το Bankassurance, το οποίο εξασφαλίζει σαφώς μειωμένο κόστος και καλύτερες αποδόσεις στους πελάτες. Ο συνολικός στόχος παραγωγής για το 2001 είναι 40 δισ. ασφάλιστρα και μερίδιο αγοράς 10%.

Η επίτευξη των στόχων αυτών θα απαιτήσει σημαντικές επενδύσεις στην επόμενη πενταετία, προς δύο κατευθύνσεις:

1. Την ανάπτυξη, οργάνωση και στελέχωση μίας νέας Εμπορικής Διεύθυνσης και της Διεύθυνσης Marketing, που θα είναι υπεύθυνη για τη Διοίκηση των διαφόρων δικτύων διανομής (Δίκτυο ασφαλιστών, Bankassurance, Πράκτορες).
2. Την αναδιοργάνωση και τον εκσυγχρονισμό των λειτουργιών της Εταιρίας (Μηχανογραφικός εξοπλισμός και ευρύ πρόγραμμα βελτιώσεων στις διαδικασίες), με στόχο την ποιοτική αναβάθμιση των παρεχομένων υπηρεσιών.

Ένα μέρος των επενδύσεων αυτών έρχεται να καλύψει η τρέχουσα αύξηση κεφαλαίου, η οποία στοχεύει στην άντληση 2,5 δισ. δραχμών.

## GENERALI: JOINT VENTURE ΣΤΗ ΒΡΑΖΙΛΙΑ

Η GENERALI DO BRASIL και η Τράπεζα BANCO SUDAMERIS BRASIL S.A. ξεκίνησαν πρόσφατα μια κοινή επιχειρηματική δραστηριότητα (joint venture), δημιουργώντας την ασφαλιστική εταιρία SUDAMERIS GENERALI COMPANHIA NACIONAL DE SEGUROS S.A.

Η νέα ασφαλιστική εταιρία θα δραστηριοποιηθεί αρχικά στον τομέα "Ζωής" και "Συνταξιοδότησης" τα δε προϊόντα θα διοχετεύονται στην αγορά μέσω του δικτύου καταστημάτων που διαθέτει η Τράπεζα Sudameris στη Βραζιλία, το οποίο αριθμεί πάνω από 180 κέντρα διανομής.

Η GENERALI, η οποία λειτουργεί στη Βραζιλία από το 1925, βρίσκεται στην 19η θέση μεταξύ των 120 εταιριών της τοπικής αγοράς με παραγωγή ασφαλίστρων το 1996 που προσεγγίζει τα 50 δισ. δρχ. περίπου. Η Generali do Brasil δραστηριοποιείται και θα συνεχίσει να δραστηριοποιείται στους κλάδους ζημιών και ζωής με ένα πρακτοριακό δίκτυο που εξαπλώνεται σε όλη την επικράτεια.

Η BANCO SUDAMERIS BRASIL S.A. ιδρύθηκε το 1910 και θεωρείται το σημαντικότερο ίδρυμα του Ομίλου SUDAMERIS, λειτουργώντας ως διεθνής τράπεζα, και δια μέσου των θυγατρικών της εταιριών προσφέρει ταυτόχρονα τις υπηρεσίες της στην τοπική αγορά, που βρίσκεται σε ταχύτατη ανάπτυξη.



## Οι ασφαλιστές μπορούν να βοηθήσουν τους αγρότες!

Επειδή ακριβώς οι κίνδυνοι στους οποίους είναι εκτεθειμένοι οι αγρότες είναι ιδιαίτερα μεγάλης έκτασης, δυνάμενοι να προκαλέσουν μέχρι και την πλήρη καταστροφή, και επειδή συγχρόνως πολύ συχνά προκαλούνται από φυσικά φαινόμενα, κατά των οποίων λίγο μπορούν να προφυλαχθούν οι άνθρωποι, γι' αυτούς τους λόγους τα περισσότερα ευρωπαϊκά κράτη ασκούν σημαντικό ρόλο επέμβασης στα θέματα αντιμετώπισης των κινδύνων, παράλληλα με τον ιδιωτικό τομέα. Είναι ένας χώρος όπου η συνύπαρξη δημόσιου και ιδιωτικού τομέα αποτελεί πραγματικότητα. Η ιδιωτική ασφάλιση είναι πρόθυμη να συνεισφέρει στην ασφαλιστική κάλυψη των κλιματολογικών κινδύνων στους οποίους είναι εκτεθειμένοι οι αγρότες. Η ιστορία της "τρελής αγελάδας", που απασχολεί ολόκληρη την Ευρώπη από την άνοιξη του 1996, έδειξε τους τομείς στους οποίους μπορούν και θέλουν να επέμβουν οι ασφαλιστές. Τον κίνδυνο από τη σφαγή των ζώων συνήθως τον αναλαμβάνει το ίδιο το κράτος. Η ιδιωτική ασφάλιση θα είναι αυτή όμως που θα αναλάβει τον κίνδυνο από την απώλεια εισοδήματος λόγω του embargo και της απαγόρευσης πωλήσεων.

Μελέτες και εργασίες υπό επεξεργασία:

- Προώθηση πρότασης ασφαλιστών προς τις κοινοτικές υπηρεσίες σχετικά με το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στην αντιμετώπιση των επιπτώσεων κλιματολογικών απροόπτων στην αγροτική παραγωγή.
- Αξιοποίηση στοιχείων για την ασφάλιση αγροτικών κινδύνων στα ευρωπαϊκά κράτη.
- Συγκριτική μελέτη για τους τρόπους οικονομικής εξασφάλισης (κρατικής ή ιδιωτικής ασφάλισης) των επιζωοτιών και των οικονομικών συνεπειών αυτών.
- Μελέτη για τις συνέπειες της εγκληματικότητας στις αγροτικές ασφαλίσεις.

*(Πηγή: C.E.A.)*



Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

## Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΚΘΕΣΗ AGROLA

*Δ/ντής Πωλήσεων κ. Άγγελος Παπαστερνός, ο περιφερειακός Δ/ντής κ. Θανάσης Τζαβάρας με στέλεχη και συνεργάτες πωλήσεων της Θεσσαλίας.*

Για τρίτη συνεχή χρονιά συμμετείχε η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ σε κοινό περίπτερο με την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ στην Πανελλήνιο Αγροτική Έκθεση της Λάρισας AGROLA.

Πλήθος κόσμου επισκέφθηκε το περίπτερο και ενημερώθηκε για τα σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα και ιδιαίτερα για το πρόγραμμα "ΑΝΟΙΞΗ", που είναι προσαρμοσμένο στις ανάγκες του Έλληνα αγρότη.

Στα εγκαίνια της έκθεσης που έγιναν την Τετάρτη 26/2 παρευρέθησαν ο Δ/ντής Πωλήσεων της Αγροτικής Ζωής κ. Αγγ. Παπαστερνός, ο Περιφερειακός Δ/ντής κ. Θανάσης Τζουβάρας και όλοι οι συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων της Θεσσαλίας.

Το περίπτερο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ τίμησαν με την παρουσία τους ο Υφυπουργός Γεωργίας κ. Δημ. Σωτηρλής, ο Περιφερειάρχης Θεσσαλίας κ. Παν. Βασιλείου, ο Δήμαρχος Λαρισέων κ. Χριστ. Καφές και πλήθος κόσμου.

## Πρώτο με 210,7% το Α/Κ ΑΣΠΙΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ την τελευταία εξαετία

Την υψηλότερη διαχρονική απόδοση από την έναρξη λειτουργίας του, 1/2/91 έως και την 1/2/97, είχε το Α/Κ ΑΣΠΙΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ, προσφέροντας συνολική καθαρή απόδοση 210,7%. Κάθε χρόνο και σε όλη τη διάρκεια της λειτουργίας του το αμοιβαίο κεφάλαιο ΑΣΠΙΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ παραδοσιακά καταλαμβάνει μία από τις πρώτες θέσεις στην κατηγορία του. Για παράδειγμα, το 1996 η καθαρή απόδοση ξεπέρασε το 15,26%, ενώ ο μέσος όρος των εντόκων γραμματίων δεν υπερέβη το 12,8% και των τραπεζικών καταθέσεων το 10,2%.

Παράλληλα, οι υψηλές αποδόσεις των Α/Κ ΑΣΠΙΣ έχουν επιφέρει, όπως είναι φυσιολογικό, σημαντική αύξηση των υπό διαχείριση κεφαλαίων, που σήμερα υπερβαίνουν τα 38 δισ. δρχ. Μόνο κατά τους πρώτους δύο μήνες του 1997 η αύξηση του ενεργητικού ξεπέρασε το 35%, γεγονός που αντικατοπτρίζει τη συνεχιζόμενη εμπιστοσύνη του επενδυτικού κοινού καθώς και το υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης που παρέχει η εταιρία στους χιλιάδες μεριδιούχους της.

Εξάλλου, αντίστοιχα υψηλές είναι οι αποδόσεις του Α/Κ ΑΣΠΙΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ στην κατηγορία των βραχυχρόνιων τοποθετήσεων, προσφέροντας τις πιο ανταγωνιστικές αποδόσεις της κατηγορίας. Με τη συνεχιζόμενη πτωτική πορεία των επιτοκίων και τη φορολόγηση των κρατικών τίτλων, η εταιρία προσδοκά ότι θα διευρυνθεί περαιτέρω η διαφορά των αποδόσεων υπέρ των δραχμικών αμοιβαίων κεφαλαίων ΑΣΠΙΣ.

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 Ομιλος 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.





# ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΤΗΣ NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα για το 1996





Ο Όμιλος του ING που είναι γνωστός στην Ελλάδα από τις εταιρίες NATIONALE-NEDERLANDEN και ING Bank συνέχισε την ανοδική του πορεία, με θετικά αποτελέσματα και το 1996. Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Ζωής και Γενικών αυξήθηκαν κατά 12,8% και έφθασαν τα 39,3 δισεκατομμύρια δραχμές. Στα Αμοιβαία Κεφάλαια η αύξηση ξεπέρασε κάθε προσδοκία. Τα υπό διαχείριση κεφάλαια σημείωσαν αύξηση κατά 68% και έφθασαν τα 90 δισεκατομμύρια δραχμές. Το σύνολο των αποθεμάτων υπέρ των ασφαλισμένων ανήλθε το 1996 σε 68,4% δισεκατομμύρια δραχμές, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 31,7%. Ανάλογη ήταν και η αύξηση των μερισμάτων που δικαιούνται οι ασφαλισμένοι, που ήταν 26,5% και έφθασε τα 14,7 δισεκατομμύρια δραχμές. Παράλληλα, τον χρόνο που πέρασε η NATIONALE-NEDERLANDEN κατέβαλε το ποσόν των 9,3 δισεκατομμυρίων δραχμών για αποζημιώσεις στους ασφαλισμένους της, εκ των οποίων οι αποζημιώσεις νοσοκομειακής περίθαλψης ξεπέρασαν το ποσόν των 7 δισεκατομμυρίων δραχμών.

Όλοι οι παραπάνω δείκτες αποδεικνύουν τη φροντίδα του Ομίλου των εταιριών της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα και την εξασφάλιση που παρέχει. Η τράπεζα του Ομίλου, ING Bank, στο σύντομο διάστημα που λειτουργεί έχει να επιδείξει αντίστοιχα θετικά αποτελέσματα. Μέσω του δικτύου πωλήσεων της NATIONALE-NEDERLANDEN στο τέλος του 1996 έχουν ανοιχθεί 9.500 λογαριασμοί πελατών και έχουν εκδοθεί 6.000 πιστωτικές κάρτες.

Η Διοίκηση του Ομίλου θεωρεί ικανοποιητικά τα παραπάνω αποτελέσματα, τα οποία σε πολλούς τομείς ξεπέρασαν τους στόχους που είχαν τεθεί, και πιστεύει στη συνέχιση της ανοδικής πορείας και το 1997.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

## ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΚΕΛΕΣΙΔΗ

Η νύχτα της 12ης Φεβρουαρίου 1997 δεν ήταν σαν όλες τις άλλες. Αυτή τη βραδιά οι συνεργάτες και οι φίλοι της Επιθεώρησης του Δημήτρη Κελεσίδη γιόρτασαν και γλέντησαν μέχρι το πρωί, στην καθιερωμένη σε όλους γνωστή εκδήλωση του κοψίματος της πίτας στο κοσμικό κέντρο "ΙΜΕΡΟΣ".

Στους 200 παρευρισκόμενους, ο Δ/ντής Πωλήσεων κ. Τζόλδος και ο Δ/ντής Κλάδου κ. Εμμανουήλ απηύθυναν λόγο-χαιρετισμό και μαζί με τον κ. Κελεσίδη βράβευσαν τους καλύτερους της προηγούμενης χρονιάς.

Allianz

Ολοκληρώθηκε η εκπαίδευση των συνεργατών της Allianz Ζωής στη νέα οικογένεια προϊόντων που εξήγγειλε η εταιρία κατά τη διάρκεια του 3ου Πανελλήνιου Συνεδρίου Δικτύου Πωλήσεων, που πραγματοποίησε στη Θεσσαλονίκη.

Με τα προϊόντα αυτά, όπως τόνισε ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Δημήτρης Έξαρχος, "...μπαίνουμε σε μία νέα εποχή, την εποχή των σύγχρονων προϊόντων. Στο παρελθόν, προϊόντα οικονομικής και επενδυτικής μορφής είχαν σαφώς καθορισμένα σύνορα. Ο καταναλωτής ζητούσε προστασία από την Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής, διαχείριση των ρευστών του, δανειοδότηση και παρακολούθηση των χρηματικών συναλλαγών του από τις τράπεζες, και από τον χρηματιστή του επενδυτική διαχείριση. Τα σύνορα αυτά έχουν πια αλλοιωθεί σήμερα από την τεχνολογική εξέλιξη, την ευρηματικότητα και τον εντεινόμενο ανταγωνισμό μεταξύ των συντελεστών αυτών της οικονομίας - Ασφαλιστικές Εταιρίες, Τράπεζες και Χρηματιστές. Τα νέα προϊόντα της Allianz, ALL MA, ALL LOAN, ALL CARE, ALL SOS, συνδυάζουν προστασία, συσσώρευση πλούτου, εξυπηρέτηση και καλή διαχείριση, δηλαδή ευελιξία και συμβουλή, χαρακτηριστικά που προσδίδουν τη μεγαλύτερη αξία στον πελάτη".

Τα σεμινάρια που δόθηκαν σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Λάρισα, Κρήτη και Πάτρα διεξήχθησαν το δεύτερο δεκαπενθήμερο του Φεβρουαρίου. Η εκπαίδευση των συνεργατών έγινε από τον Τεχνικό Διευθυντή κ. Γ. Περιστέρη, τον Διευθυντή Υποκαταστήματος Κεντρικών Β. Ελλάδος κ. Δ. Πιπερόπουλο και τον Υπεύθυνο Εκπαίδευσης κ. Κ. Κουτσιούρη.

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

# 1ο Forum
## Επιχειρηματικής Δράσης στην Ήπειρο



Διακρίνονται στο κέντρο της φωτογραφίας ο περιφερειάρχης Ηπείρου κ. Κίττης, δεξιά του ο περιφερειάρχης Δ/ντής Δυτικής Ελλάδας κ. Ν. Λυκούρης, ο Δ/ντής του Γραφείου Ιωαννίνων κ. Γ. Κύρλας με συνεργάτες του Γραφείου.

Στις 15 και 16 Φεβρουαρίου πραγματοποιήθηκε στα Ιωάννινα με μεγάλη επιτυχία το 1ο Forum Επιχειρηματικής δράσης Ηπείρου, υπό την αιγίδα του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ηπείρου και με την άψογη οργάνωση της διαφημιστικής εταιρίας C & C Trade Show.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους οι βουλευτές Ηπείρου κ. κ. Αργύρης Μαλέσιος και Φουσάς, καθώς και ο Περιφερειάρχης Ηπείρου κ. Κίττης.

Χρυσός χορηγός της εκδήλωσης ήταν η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ. Το Δίκτυο Πωλήσεων εκπροσώπησε ο περιφερειακός Δ/ντής Δυτικής Ελλάδας κ. Ν. Λυκούρης με τον Συντονιστή του Γραφείου Ζωής Ιωαννίνων κ. Γ. Κύρλα και τους συνεργάτες του. Στο άρτια οργανωμένο εκθεσιακό περίπτερο παρουσιάστηκαν τα νέα πρωτοποριακά προγράμματα της εταιρίας.

Την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ εκπροσώπησε ο προϊστάμενος του Τμήματος Μελετών και Αναλογιστικής κ. Γ. Πετριτσόπουλος, που ήταν και εισηγητής στο Forum με θέμα "Ασφάλιση". Ο κ. Πετριτσόπουλος αναφέρθηκε στην ιστορία της ασφάλισης και τη δημιουργία της Κοινωνικής και Ιδιωτικής ασφάλισης, στα συστήματα των ασφαλίσεων (Διανεμητικό - Ανταποδοτικό - Κεφαλαιοποιητικό).

Τελειώνοντας, αναφέρθηκε στη δυναμική της εταιρίας στην περιοχή της Ηπείρου. Παρουσίασε στοιχεία Ασφαλίστρων - Αποζημιώσεων - Ανθρώπινου Δυναμικού - Θέσεων Πώλησης. Ιδιαίτερη βαρύτητα δόθηκε επίσης στη δυναμική της ανάπτυξης της εταιρίας βάσει των στρατηγικών της σχεδιασμών για την επόμενη 5ετία και τη δυναμική παρουσία του Ομίλου ΑΤΕ στην περιοχή.

# "ΕΥΡΩΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ"
## ΤΟ ΝΕΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μετά τη μεγάλη επιτυχία που σημειώνουν οι πωλήσεις των προγραμμάτων ΕΥΡΩΚΑΤΟΙΚΙΑ και "ΕΥΡΩΚΑΤΟΙΚΙΑ PLUS" που αναφέρονται σε ασφαλίσεις κατοικιών, η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ προχώρησε στη δημιουργία ενός ασφαλιστικού προγράμματος που καλύπτει τις πάσης φύσει ως επιχειρήσεις - εμπορικές, κατασκευαστικές, παροχής υπηρεσιών, επικοινωνίας, βιοτεχνίες, βιομηχανίες κ.λπ. - και που ονομάζεται "ΕΥΡΩΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ".

Η ποικιλία και πληρότητα των ασφαλιστικών παροχών, οι πρωτοποριακές καλύψεις, τα ασυναγώνιστα ασφάλιστρα αλλά και η μεγάλη γκάμα επιχειρήσεων που μπορούν να καλυφθούν από το νέο πρόγραμμα ΕΥΡΩΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ αποτελούν τα βασικότερα χαρακτηριστικά του νέου προγράμματος.

Στη σημερινή εποχή που τα ασφάλιστρα είναι απελευθερωμένα, ο ανταγωνισμός των ασφαλιστικών εταιριών οξύς και οι ασφαλιστικές ανάγκες των επιχειρήσεων αυξημένες, η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ προσφέρει την εγγυημένη ασφαλιστική της πρόταση, το πρόγραμμα "ΕΥΡΩΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ".

Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ με κεφάλαια και ελεύθερα αποθεματικά που ανέρχονται σε 3,7 δισ. δρχ., έχει ιδρυτή και κύριο μέτοχο την ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ.

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

# ΧΑΡΤΕΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ



Δώδεκα χάρτες που καταγράφουν την πορεία του Ελληνισμού και του ελληνικού κράτους (από τα αρχεία του ΕΛΙΑ) κυκλοφόρησαν σε ειδικό λεύκωμα από την "Αγροτική Ζωής". Όπως επισημαίνει προλογίζοντας το έργο ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας Δρ Κ. Λάμπος: "Θελήσαμε να φέρουμε μπροστά μας περισσότερες ιστορικές στιγμές του Ελληνισμού, όπως αυτές αποτυπώνονται, σε χρονολογική σειρά, στα έργα της χαρτογραφίας, θέτοντας κατά κάποιο τρόπο σε κίνηση τη χρονομηχανή του Ελληνισμού, που μας δίνει τη δυνατότητα να ξαναδιαβάσουμε, σε εικόνες, μια ιστορία χιλιάδων χρόνων, μέσα σε δέκα λεπτά, όσο περίπου χρειάζεται κανείς για να ξεφυλλίσει αυτό το λεύκωμα που κρατάτε στα χέρια σας. Η πρώτη διαπίστωση που κάνει ο καθένας μας είναι η διαχρονικότητα του Ελληνισμού, που τροφοδοτείται από τη ζωντάνια, την αυθεντικότητα και την ανθεκτικότητα της εστίας του Ελληνισμού στο χρόνο, η διαπίστωση, δηλαδή, πως "η Ελλάδα ποτέ δεν πεθαίνει". Αν η χαρτογραφία μπορούσε ή τολμούσε να βάλει στο έργο της, τόσο τον Ελληνισμό της Διασποράς ανά τους αιώνες όσο και τις οικουμενικής έκτασης επιδράσεις του ελληνικού πολιτισμού, στη φιλοσοφία, στις επιστήμες, στα γράμματα και στις τέχνες, τότε θα αναδεικνύταν ένα δεύτερο χαρακτηριστικό, η Οικουμενικότητα του κατ' εξοχήν Ουμανιστικού Ελληνικού Πολιτισμού, που "μόνο λίγο καιρό ξαποσταίνει και ξανά προς τη δόξα τραβά". Αν η σκέψη μας δρασκελίσει από το χθες στο σήμερα κι από κει κάνει το άλμα στο αύριο του Ελληνισμού, τότε και με δεδομένο ότι το αύριο, μεθαύριο θα είναι χθες, ο καθένας μας θα αναλογιστεί το χρέος του απέναντι στο σήμερα της Ελλάδας, του Ελληνισμού και του ελληνικού πολιτισμού, για να υπάρχει πάντα ένα αύριο αντάξιο ενός Οικουμενικού Ουμανιστικού Πολιτισμού. Η Αγροτική Ζωής, μια σύγχρονη και πρωτοποριακή ασφαλιστική εταιρία, που ανήκει στον Ομιλο Εταιριών της Αγροτικής Τράπεζας, μετά από την "Αθήνα 1842" (1995) και τα "Ήθη και Έθιμα της Ελλάδας" (1996) παρουσιάζει, με υπερηφάνεια, για το 1997 τους "Χάρτες της Ελλάδας", που απεικονίζουν την πορεία του ελληνισμού μέσα στους αιώνες, με τη βεβαιότητα πως ανταποκρίνεται στο ρόλο της σαν μια σύγχρονη δημόσια επιχείρηση, που μπορεί να εφαρμόζει τις αρχές του οικονομικού ορθολογισμού, αναπτύσσοντας ή υποστηρίζοντας ταυτόχρονα κοινωνικές και εθνικές ευαισθησίες και δραστηριότητες".





METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

# Ο ΠΡΩΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΟΥ 1996



Μία ακόμη διάκριση προστέθηκε στο ενεργητικό της ασφαλιστικής εταιρίας "METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ". Ένας δικός της άνθρωπος, ο κ. Γιάννης Σικιαρίδης, ανακηρύχθηκε από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων, ως ο πρώτος ασφαλιστής του 1996.

Τα κριτήρια που ο ΠΣΑΣ χρησιμοποίησε για την επιλογή αυτή ήταν:

- Ο αριθμός των ετών της συνεργασίας με την ίδια εταιρία.
- Η παραγωγή του στον κλάδο Ζωής για τα δύο τελευταία χρόνια.
- Το σύνολο των συμβολαίων τα δύο τελευταία χρόνια.
- Το συνολικό χαρτοφυλάκιο του κλάδου Ζωής.
- Η διατηρησιμότητα των δύο τελευταίων ετών.

Στα στοιχεία επιλογής του πρώτου ασφαλιστή, λαμβάνονται σοβαρά υπόψη το ήθος και η γενικότερη επαγγελματική συμπεριφορά του.

Η βράβευση αυτή για τον κ. Γ. Σικιαρίδη αποτελεί το επιστέγασμα δουλειάς χρόνων με συνέπεια και συνέχεια, κάτι που εκτός των άλλων είχε ως αποτέλεσμα την αποκόμιση βραβείων από την εταιρία στην οποία εργάζεται.

Ο κ. Γιάννης Σικιαρίδης εργάζεται στην εταιρία από τη στιγμή της ίδρυσής της, το 1987, είναι παντρεμένος και έχει 2 παιδιά.

# ΤΟ ΝΕΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ
## του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών

Συγκροτήθηκε σε σώμα στις 6 Φεβρουαρίου 1997 το νέο Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών για τη διετία 1997 - 1998, που εξελέγη κατά τις αρχαιρεσίες της 6 Φεβρουαρίου 1997.

Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο έχει ως εξής:

**ΠΡΟΕΔΡΟΣ** κ. Θάνος Μελακοπίδης

**ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ** κ. Ματθαίος Αρταβάνης

**ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ** κ. Γαβριήλ Αντωνιάδης

**ΤΑΜΙΑΣ** κ. Θεόφραστος Λύχρος

**ΔΙΟΙΚ. ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**

κ. Γεώργιος Κώτσαλος
κ. Τζέραλντ Τέρνερ
κ. Άλμπερτ Μπάρρυ
κ. Θεόδωρος Αποστολόπουλος
κ. Βασίλειος Μπάρλος

# ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΛΛΟΓΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι ήταν οι μόνοι εργαζόμενοι στην Ελλάδα που δεν έπαιρναν τις αποζημιώσεις και τα δεδουλευμένα τους όταν ανακαλείτο η άδεια της ασφαλιστικής εταιρίας.

Η υπάρχουσα νομοθεσία για την Ιδιωτική Ασφάλιση στερούσε από τους εργαζόμενους τα στοιχειώδη δικαιώματά τους αυτά, που η εργατική νομοθεσία έχει θεσπίσει.

Η Ο.Α.Σ.Ε. εδώ και δύο χρόνια είχε πάγιο αίτημα να υπάρξει νομοθετική ρύθμιση, ώστε να αρθεί αυτή η αδικία. Με τις πρωτοβουλίες της, τις παρεμβάσεις της και τα τεκμηριωμένα επιχειρήματά της, προσπάθησε να ανατρέψει την επί δεκαετίες στρεβλή και παγιωμένη αυτή κατάσταση στην Ιδιωτική Ασφάλιση.

Τα νομικίστικα τεχνάσματα και οι επικλήσεις δήθεν απαγορευτικών οδηγιών της ΕΕ που προβάλλονταν από παράγοντες του Υπουργείου Εμπορίου και της ασφαλιστικής αγοράς καταρρίφθηκαν. Δεν μπόρεσαν τελικά να μπλοκάρουν την πολιτική ηγεσία του Υπουργείου Ανάπτυξης που υιοθέτησε την πρόταση της ΟΑΣΕ και δεσμεύθηκε ότι θα υπάρξει τροποποίηση του συγκεκριμένου άρθρου του νομοσχεδίου πριν ξεκινήσει η συζήτηση στην επιτροπή της Βουλής.

# ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΤΑΧΥΤΑΤΑ
## ΑΝΑΠΤΥΣΣΕΤΑΙ Η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

Πριν συμπληρώσει έξι μήνες λειτουργίας της, η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" ΟΔΙΚΗ - ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ κατόρθωσε να αναπτυχθεί ταχύτατα, με ίδρυση σταθμών και κυκλοφορία ειδικοποιημένων οχημάτων από Ορεστιάδα μέχρι Θήβα, Λειβαδιά και Άμφισσα, ενώ σε χιλιάδες ανέρχονται πλέον τα εξυπηρετηθέντα περιστατικά βοήθειας πελατών και τρίτων. Με τις νέες αγορές εισαγωγής από τη Γερμανία ειδικοποιημένων οχημάτων που πραγματοποιούνται ήδη σταδιακά, θα καλυφθεί πλήρως ολόκληρος ο ελλαδικός χώρος. Σημειώνεται ότι η Οδική Βοήθεια "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" διαθέτει και προσφέρει μόνο ιδιόκτητα μέσα, χωρίς να χρησιμοποιεί οχήματα τρίτων με τη φίρμα της - όπως παράνομα χρησιμοποιούν άλλες επιχειρήσεις - και είναι η μοναδική επιχείρηση που λειτουργεί νόμιμα στη χώρα, όπως το απαιτεί η ελληνική και η ευρωπαϊκή νομοθεσία, ως αυτό προέκυψε στο ακροατήριο δικαστηρίου της Θεσσαλονίκης. Η ετήσια συνδρομή οδικής βοήθειας είναι η φθηνότερη όλων. Ο Όμιλος Ασφαλιστικών και Αεροπορικών Επιχειρήσεων πρωταγωνιστεί πλέον σε προσφορές υπηρεσιών με την παροχή, σε καθημερινή βάση, πληροφοριών μέσω ραδιοφωνικών και τηλεοπτικών σταθμών, από τη Θεσσαλονίκη σε πανελλήνια κλίμακα, για την κυκλοφορία οχημάτων στη Θεσσαλονίκη και στις λοιπές περιοχές της Ελλάδας, που ελέγχει με το ελικόπτερο, τα οχήματα και το Δίκτυο Σταθμών Εξυπηρετήσεως. Τέλος, μέσω της κινητής τηλεφωνίας PANAFON, προσφέρει εντελώς δωρεάν τηλεφωνική επικοινωνία, από κάθε σημείο της χώρας, στον πενταψήφιο αριθμό 11555, για κάθε πληροφορία, ολόκληρο το 24ωρο, καθημερινές και αργίες. Ο κεντρικός σταθμός εξυπηρέτησης και τα ελικοδρόμια της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" βρίσκονται στο 15ο χιλ. Θεσ/κης - Περαίας, δίπλα στο αεροδρόμιο "ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ".

## Η INTERNATIONAL LIFE υποστηρίζει τις προσπάθειες του WWF ΕΛΛΑΣ

Το WWF Ελλάς ευχαριστεί τον Όμιλο Ασφαλιστικών Εταιριών International Life για το ενδιαφέρον και την ευαισθησία που έδειξε για την προστασία του περιβάλλοντος.

Η International Life πρόκειται να επιχορηγήσει για ένα χρόνο το περιοδικό του WWF Ελλάς, "Το Πάντα". Η χορηγία θα ισχύει από το επόμενο τεύχος του περιοδικού (Ιανουάριος-Φεβρουάριος-Μάρτιος, Νο 17), που θα κυκλοφορήσει σύντομα.

Πληροφορίες: Αλεξάνδρα Χαΐνη / WWF Ελλάς, τηλ.: 3314893, fax: 3247578

## Οι ασφαλιστές εγώπον των νέων κινδύνων

Μολυσμένο αίμα, αμίαντος, νέοι ιοί, ατμοσφαιρική ρύπανση των πόλεων, κλιματολογικές αλλαγές, η ασθένεια Creutzfeldt-Jacob και ποιος ξέρει τι ακόμη αποτελούν μια ατελείωτη σειρά νέων κινδύνων με συνέπειες για όλους, ή ίσως για τους περισσότερους κλάδους ασφάλισης, που καλούνται να προβληματισθούν για το ρόλο τους στην κάλυψή τους. Η ασφάλιση προσώπων, η ασφάλιση αυτοκινήτων, οι καλύψεις αγαθών, αγροτικών προϊόντων, η αστική ευθύνη προϊόντων, περιβάλλοντος, η επαγγελματική αστική ευθύνη είναι μερικοί από τους κλάδους ασφάλισης που εμπλέκονται άμεσα.

Οι δυσκολίες σχετικά με την ασφαλισιμότητα αυτών των κινδύνων είναι μεγάλες και προφανείς:

- Οι αιτίες των κινδύνων είναι δυσδιάκριτες, μη δυνάμενες να αποδοθούν σε εξατομικευμένα γεγονότα ή πράξεις. Επιπλέον, πολλές φορές οφείλονται σε επιχειρηματικές αποφάσεις που δεν μπορούν να επιβαρύνουν ή να δημιουργήσουν κοινωνία ασφαλισμένων.
- Κατά γενική εκτίμηση είναι κίνδυνοι εντελώς απρόβλεπτοι, αποκλειόμενης της δυνατότητας απόκτησης οποιασδήποτε εμπειρίας για κάποιο χρονικό διάστημα, που θα επέτρεπε κάποιες υποθέσεις για την πιθανότητα εμφάνισής τους.
- Το εύρος των συνεπειών και η οικονομική τους εκτίμηση μπορεί να θεωρούνται σημαντικά στοιχεία, είναι όμως άγνωστα και δεν επιτρέπουν την κοστολόγησή τους, ώστε να ελεγχθεί η δυνατότητα ασφάλισης και αντασφάλισής τους.
- Η πλήρης άγνοια σχετικά με τους κινδύνους αυτούς και τις αιτίες τους δεν επιτρέπει καμία εκτίμηση ως προς τη συχνότητα και το μέσο κόστος ζημίας, ούτε βέβαια τη λήψη μέτρων πρόληψης. *(Πηγή: C.E.A.)*

# Η Alico ΕΙΣΕΡΧΕΤΑΙ σε νέες αγορές



Το παγκόσμιο δίκτυο της ALICO, το οποίο ήδη καλύπτει περισσότερες από 50 χώρες στον κόσμο, διευρύνεται με την είσοδο της εταιρίας σε νέες αναπτυσσόμενες αγορές. Συγκεκριμένα, μέσα στο 1997 η ALICO αρχίζει δραστηριότητες στη Ρωσία, την Αίγυπτο, τη Βραζιλία, το Περού και την Ουρουγουάη.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η Ρωσία, όχι μόνο λόγω του μεγέθους της αγοράς, αλλά και για τον πρόσθετο λόγο ότι αποτελεί μέρος της Περιφερειακής Διεύθυνσης Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Αυτό σημαίνει ότι την ευθύνη για την ανάπτυξη των εργασιών στη χώρα αυτή την έχει η Ελλάδα, κάτι που ήδη ισχύει από το 1991 για ολόκληρη την Περιφερειακή Διεύθυνση.

Η Ρωσία αντιπροσωπεύει μια τεράστια αγορά 148 εκατομμυρίων κατοίκων, με πολυάριθμες μικρές επιχειρήσεις να δημιουργούνται καθημερινά. Η νέα εταιρία που ίδρυσε η ALICO θα προσφέρει μια πλήρη γκάμα προϊόντων Ζωής που θα καλύπτει τις ανάγκες της Ρωσικής οικογένειας. Οι εργασίες της εταιρίας πρόκειται να ξεκινήσουν πολύ σύντομα.

Όσον αφορά στην Αίγυπτο, η ALICO επέλεξε την οδό του joint-venture. Σε συνεργασία με την τοπική Pharaonic Insurance Company, ίδρυσε την Pharaonic American Life Insurance Company - ALICO. Η νέα εταιρία έχει ήδη λάβει άδεια λειτουργίας και αναμένεται να αρχίσει σύντομα τις δραστηριότητές της.

Στη Βραζιλία δραστηριοποιείται με επιτυχία εδώ και αρκετά χρόνια η μητρική εταιρία της ALICO, η American International Group, Inc. (AIG). Τώρα, η πρόοδος που έχει σημειώσει το οικονομικό πρόγραμμα που εφαρμόζει η κυβέρνηση της Βραζιλίας δημιούργησε το κατάλληλο περιβάλλον για την είσοδο της ALICO σ' αυτή την αγορά, με μια ευρεία γκάμα προϊόντων Ζωής και Υγείας.

Για το πρώτο τρίμηνο του τρέχοντος έτους έχει προγραμματισθεί η έναρξη των εργασιών της εταιρίας και στην αγορά του Περού. Όπως και στην περίπτωση της Αιγύπτου, προκρίθηκε η λύση της συνεργασίας με την μορφή joint-venture σε μια καθιερωμένη τοπική ασφαλιστική εταιρία, την El Pacifico Peruano Suiza.

Τέλος, μέσα στους πρώτους μήνες του 1997 αναμένεται η έναρξη των εργασιών της ALICO στην Ουρουγουάη. Τα κανάλια διανομής θα περιλαμβάνουν τόσο το κλασικό δίκτυο υποκαταστημάτων, όσο και την συνεργασία με πρακτορεία, λύση που έχει εφαρμοσθεί με επιτυχία από την ALICO και σε άλλες αναπτυσσόμενες αγορές.

Στο σημείο αυτό, αξίζει να αναφερθεί ότι η ALICO, στη διάρκεια των 75 χρόνων λειτουργίας της, έχει δημιουργήσει μια μακρά παράδοση στον εντοπισμό ανερχόμενων αγορών και μάλιστα στις περισσότερες περιπτώσεις είναι η πρώτη ξένη ασφαλιστική εταιρία Ζωής που εγκαθίσταται στις αγορές αυτές. Αυτή τη στιγμή εξετάζονται οι δυνατότητες ενός σημαντικού αριθμού πιθανών αγορών, τόσο στην Ευρώπη, όσο και στη Μέση Ανατολή και τη Λατινική Αμερική.

## ΒΓΕΙΤΕ από το καβούκι σας!

*...ει κι άλλοι να σας γνωρίσουν. Να δουν τις ιδέες, τις απόψεις σας. Έχετε καλές προθέσεις, διαθέσεις, όνειρα... ...ορούν να το μαντέψουν οι άλλοι! Μιλήστε σε μια συγκέντρωση υποκαταστήματος, σ' ένα συνέδριο, σ' ένα σεμινάριο, σε μια γιορτή, σε μια βράβευση. ...τε κάτι σ' ένα περιοδικό, μια εφημερίδα, μια αναφορά για μια πρόταση, μία αλλαγή σε κάτι, ένα μπράβο σε κάποιον, ευχαριστώ σε μια καλή προσπάθεια κάποιου... ...είναι δυνατόν να ψάχνουν οι άλλοι να σε βρουν, βγες εσύ και πήγαινε κοντά σ' αυτούς που θέλεις.*



## Η INTERNATIONAL LIFE ΣΕ ΗΜΕΡΙΔΑ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ

Εκπαιδευτική Ημερίδα για τους συνεργάτες της πράκτορες πραγματοποίησε στις 20 Ιανουαρίου ο Όμιλος INTERNATIONAL LIFE σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας.

Στην Ημερίδα παρουσιάστηκαν οι στόχοι του Ομίλου για το 1997, η πολιτική στα προϊόντα των Γεν. Ασφαλειών και ανακοινώθηκε Διαγωνισμός πωλήσεων με εκπαιδευτικό ταξίδι-δώρο ένα τριήμερο στην Κέρκυρα.

Την Ημερίδα χαιρέτησαν οι κ.κ. Π. Λίβας - Γεν. Δ/ντής και Μ. Μαυροβουνιώτης - Δ/ντής Marketing. Βασικοί ομιλητές ήταν οι κ.κ. Κωνσταντέλος - Υπεύθυνος Ανάπτυξης Πρακτορειακού Δικτύου, Γ. Μακρής - Τεχνικός Δ/ντής, Στ. Φούνταρης - Προϊστάμενος Τεχνικών Ασφαλειών και η κ. Κ. Γέραλη - Προϊσταμένη Κλάδου Πυρός.





## ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Την αυστηρή εφαρμογή των διατάξεων του Κώδικα Οδικής Κυκλοφορίας που αφορούν στη χρήση αντανακλαστικών στοιχείων και των απαραίτητων φώτων από φορτηγά αυτοκίνητα (νταλίκες) ζήτησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, με διάβημα προς την Διεύθυνση Τροχαίας του Υπουργείου Δημοσίας Τάξεως.

Πρόκειται, όπως τονίζει ο κ. Σκούρτης, Πρόεδρος της Επιτροπής Έρευνας, Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων της Ε.Α.Ε.Ε., κυρίως για νταλίκες που προέρχονται από γειτονικές βαλκανικές χώρες, οι οποίες, ελλείψει των απαραίτητων αντανακλαστικών και φώτων που προβλέπονται από συγκεκριμένες διατάξεις του Κ.Ο.Κ., γίνονται αίτια δυστυχημάτων, ιδιαίτερα σε περιπτώσεις δυσμενών συνθηκών, όταν το πεδίο ορατότητας των οδηγών που ακολουθούν τα προπορευόμενα αυτοκίνητα είναι αισθητά μειωμένο.

Στο διάβημα επισημαίνεται ότι είναι απαραίτητη η τοποθέτηση τροχονόμων σε σημαντικά διόδια, που θα ελέγχουν την ύπαρξη σημάτων-αντανακλαστικών και σε περίπτωση μη ύπαρξής τους θα κατευθύνουν τους οδηγούς σε χώρους όπου πωλούνται τα σχετικά σήματα, προκειμένου να τα προμηθευτούν.

Σύμφωνα με την εκτίμηση των εταιριών - μελών της Ένωσης, μεγάλο ποσοστό νοτιομετωπικών και αλυσιδωτών συγκρούσεων (καραμπόλες), ειδικά εκτός κατοικημένων περιοχών, οφείλεται στην έλλειψη, αντικανονική τοποθέτηση, φθορά ή ρυπαρότητα σημάτων-πινακίδων που τις καθιστούν μη ορατές, γεγονός το οποίο πρέπει να αντιμετωπισθεί υπεύθυνα από τις Υπηρεσίες της Τροχαίας.

## Ένα 4ήμερο σεμινάριο για την παροχή υπηρεσιών

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

# Ποιοι διαμεσολαβούν για τους διαμεσολαβητές;



**Μια Ενιαία Αγορά που αναμένεται να γίνει.**

Παρατηρώντας τις εξελίξεις σε εθνικό επίπεδο, στις περισσότερες αγορές διαπιστώνει κανείς το διπλό φαινόμενο:

- της έντονης διαφοροποίησης στα κανάλια διαμεσολάβησης και της ανάπτυξης της πολυδιανομής και
- συγχρόνως, της αύξησης των εθνικών νομοθετικών ρυθμίσεων, που πολλές φορές αντιστρατεύονται ευθέως τη δημιουργία μιας ενιαίας αγοράς διαμεσολαβούντων.

Επανειλημμένα διατυπώθηκαν ανησυχίες γι' αυτές τις εθνικές ρυθμίσεις, που δημιουργούν εμπόδια στη δραστηριοποίηση των επιχειρήσεων αλλά και των ίδιων των διαμεσολαβούντων.

Παράδειγμα τέτοιας ρύθμισης αποτελεί βελγικός νόμος που καθιστά υπεύθυνους τους διαμεσολαβούντες για τη συμμόρφωση των προϊόντων που διαθέτουν προς τις αρχές του δημοσίου συμφέροντος, ιδίως στην περίπτωση που τα προσφερόμενα προϊόντα ανήκουν σε εταιρίες που εργάζονται με Ε.Π.Υ. στο Βέλγιο. Κάποια άλλα κράτη δέχονται την αρχή της εποπτείας της χώρας καταγωγής (home country control) κατ' εφαρμογήν της οποίας κάθε κράτος αναγνωρίζει τις απαιτήσεις των άλλων κρατών όπου προτίθεται να εργαστεί το διαμεσολαβούν πρόσωπο.

Εν απουσία άλλης κοινοτικής ρύθμισης, ισχύον καθεστώς εξακολουθεί να είναι η Οδηγία του 1976, όπως αυτή ρυθμίζει τα της εγκατάστασης και της Ε.Π.Υ. των διαμεσολαβούντων.

**Διαφοροποίηση και ανταγωνισμός μεθόδων διαμεσολάβησης.**

Σημαντικότερα γεγονότα της παρελθούσης περιόδου υπήρξαν οι συμφωνίες διανομής με τις τράπεζες και τα ταχυδρομεία (Δανία, Ιταλία, Ολλανδία, Νορβηγία, Σουηδία...) και η ανάπτυξη των άμεσων πωλήσεων (Αυστρία, Αγγλία, Ολλανδία, Σουηδία...).

Η ένταση του ανταγωνισμού και ο πολλαπλασιασμός των οδών διανομής είχαν ως αποτέλεσμα να μετατραπεί η πολιτική διαμεσολάβησης μιας ασφαλιστικής επιχείρησης σε σοβαρό ανταγωνιστικό παράγοντα.

Οι άμεσες πωλήσεις προϊόντων, απλών και ομοειδών, αναπτύχθηκαν ραγδαία, λόγω των τεχνολογικών εξελίξεων στα θέματα επικοινωνίας και εξατομικευμένης πληροφόρησης. Δημιούργησαν όμως νέες ανάγκες στην εσωτερική οργάνωση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, κυρίως στα θέματα διακανονισμού των ζημιών.

Η εμπειρία αποδεικνύει ότι κανένα μέσον μόνο του δεν αποτελεί πανάκεια. Όλα τα μέσα διαμεσολάβησης έχουν υπέρ και κατά. Σε κάθε αγορά και για κάθε προϊόν, κάποια λύση εμφανίζεται ως η ενδεδειγμένη. Αυτό που ενδιαφέρει είναι η δυνατότητα χρησιμοποίησης όλων των υπαρχουσών δυνατοτήτων προς όφελος και των επιχειρήσεων και των πελατών τους. Απαιτείται με άλλα λόγια μια στρατηγική συγκερασμού και χρησιμοποίησης από κοινού όλων των προτεινόμενων οδών.

*(Πηγή: C.E.A.)*

# ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ: ΠΡΩΤΗ ΚΑΙ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΣΤΗ Β. ΕΛΛΑΔΑ

Μετά την έκδοση των αποτελεσμάτων της οικονομικής χρήσεως του λήξαντος έτους, τα επίσημα στοιχεία δείχνουν ότι ο Όμιλος Ασφαλιστικών και Αεροπορικών Επιχειρήσεων "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" αύξησε όλα τα μεγέθη του, πραγματοποίησε και νέα σταθερά κέρδη, εκπλήρωσε όλες τις οικονομικές υποχρεώσεις του και έλαβε από την Κρατική Εποπτεύουσα Αρχή (Υπουργείο Ανάπτυξης), μεταξύ των πρώτων, τις επίσημες έγγραφες βεβαιώσεις υπερκαλύψεως των αποθεματικών και φερεγγυότητας, για τη διασφάλιση των ασφαλιζομένων. Οι Ασφαλιστικές Εταιρίες Ζωής και Γενικών Κλάδων, που εδρεύουν και λειτουργούν στη Θεσσαλονίκη με την επωνυμία "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", εγγίζουν τα 5 δισ. δρχ. μικτά ασφάλιστρα και κατά το έτος 1997, έτος της Θεσσαλονίκης, τα ασφαλιζόμενα οχήματα για Αστική Ευθύνη και Οδική Βοήθεια θα υπερβούν τον εντυπωσιακό αριθμό των 150.000 σε όλη τη χώρα, δηλαδή το 5% του συνόλου των ασφαλιζόμενων οχημάτων. Το γεγονός αυτό επιβεβαιώνει ότι η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" ασφαλίζει μεγαλύτερο αριθμό οχημάτων απ' όλες μαζί τις ασφαλιστικές εταιρίες Θεσσαλονίκης και από τις περισσότερες της Αθήνας!

Αλλά η μοναδικότητα και πρωτοπορία του Ομίλου Ασφαλιστικών και Αεροπορικών Επιχειρήσεων "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", εξαιρετικά χρήσιμη στους ασφαλιζόμενους και στο κοινωνικό σύνολο, είναι ότι παρέχει όλες τις σύγχρονες υπηρεσίες με ιδιόκτητα μέσα και με την ίδια επωνυμία μέσω τεσσάρων Ανωνύμων Εταιριών (Ζωής, Γενικών Κλάδων, Οδικής Βοήθειας και Αεροπορικής), όλες με έδρα τη Θεσσαλονίκη.

# Βράβευση υπαλλήλων της INTERNATIONAL LIFE

Στις 10/1/97 πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση της κοπής πίτας του Ομίλου Ασφαλιστικών Εταιριών INTERNATIONAL LIFE. Στα πλαίσια της εκδήλωσης αυτής, ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος κ. Φ. Μπράβος παρουσίασε τα οικονομικά και εργασιακά αποτελέσματα του 1996, καθώς και τους κεντρικούς στόχους του 1997. Στη συνέχεια ο Γεν. Δ/ντής κ. Π. Λίβας αναφέρθηκε στη διαδικασία επανασχεδιασμού των διαδικασιών του Ομίλου, που έχει κατατεθεί στην Εταιρία Andersen Consulting. Οι Διευθυντές του Ομίλου κ.κ. Μ. Μαυροβουνιώτης - Δ/ντής Marketing, Β. Καλούδης - Δ/ντής Marketing INTERNATIONAL ΑΕΔΕ, Θ. Μακρόπουλος - Δ/ντής Πληροφορικής, Ι. Κοτσιφάκη - Τεχνική Διευθύντρια INTERNATIONAL LIFE και Γ. Μακρής - Τεχνικός Δ/ντής INTERNATIONAL LIFE ακολούθησαν με τον απολογισμό του 1996 και τη στρατηγική των Διευθύνσεων για το 1997.

Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με τη βράβευση των καλύτερων διοικητικών υπαλλήλων για το 1996.

Βραβεύτηκαν οι:

| ΟΝΟΜΑ | ΘΕΣΗ |
|---|---|
| 1) Γ. Γκότσης | Πρ/νος Λογιστηρίου |
| 2) Γ. Αναστασόπουλος | Υπ/ντής Εισπρακτικού |
| 3) Μ. Κολυμπιανάκης | Πρ/νος Διαχείρισης |
| 4) Σ. Περιστέρης | Προγραμματιστής-Αναλυτής |
| 5) Π. Λίμουρας | Κλ. Ζημιών Αυτ/των |
| 6) Α. Μητρόπουλος | Διοικ. Υπηρεσίες |
| 7) Σ. Χετζάκη | Γραμματέας |
| 8) Α. Παυλάκη | Γραμματέας |

Οι βραβευθέντες θα συμμετάσχουν δωρεάν στο ετήσιο εκπαιδευτικό ταξίδι πωλήσεων που θα πραγματοποιηθεί το Μάρτιο στην Κύπρο.

# Allianz

Σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών πραγματοποιήθηκε η πρώτη για το 1997 Ημερίδα της "ALLIANZ ΕΛΛΗΝΙΚΗ Α.Ε.Δ.Α.Κ.". Στην Ημερίδα αυτή έλαβαν μέρος επιλεγμένα στελέχη του δικτύου πωλήσεων της εταιρίας από όλη την Ελλάδα, που διακρίθηκαν για την επίτευξη των στόχων της εταιρίας.

Την έναρξη της Ημερίδας κήρυξε ο Πρόεδρος του Ομίλου Εταιριών Allianz κ. Ιερώνυμος Δελένδας με σύντομο χαιρετισμό. Στη συνέχεια πήρε το λόγο ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, ο οποίος αναφέρθηκε στη στρατηγική που πρέπει να ακολουθηθεί στην καθοριστική αυτή περίοδο για την πορεία των Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Ο Οικονομικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Θεόδωρος Σαββαΐδης αναφέρθηκε στο Α/Κ Βραχυπροθέσμων Επενδύσεων, το οποίο ξεκίνησε πριν από λίγους μήνες και συνεχίζει την ανοδική του πορεία με επιτυχία. Η Ημερίδα συνεχίσθηκε με ομιλία της κ. Αλεξάνδρας Δελένδα, υπεύθυνης του δικτύου πωλήσεων και των μεριδιούχων, η οποία αφού εξήγγειλε τον διαγωνισμό για το 1997 ξενάγησε τους παρευρισκόμενους στον κόσμο του Internet.

Αξίζει να σημειωθεί ότι οι μέσες ετήσιες αποδόσεις των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της Allianz για το διάστημα από 1/2/93 έως 1/2/97 διαμορφώθηκαν ως εξής: Για το Α/Κ Σταθερού Εισοδήματος 18,60% και για το Μικτό Α/Κ 17,29%. Η αύξηση του υπό διαχείριση ενεργητικού της εταιρίας ξεπέρασε το 133% στον τελευταίο ενάμιση χρόνο.

Οι εργασίες της Ημερίδας έκλεισαν με τις απονομές βραβείων στους συνεργάτες της εταιρίας που ξεχώρισαν την περασμένη χρονιά.

Βραβεύθηκαν οι:

**Διευθυντής Υποκαταστήματος** Ιάκωβος Σιδηρόπουλος

**Συντονιστής Γ'** Στυλιανός Τραβεζέας

**Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι** Διονύσιος Μαρίνης, Αικατερίνη Μιχαήλ, Νίκος Κεφαλληναίος, Κωνσταντίνος Μωραΐτης, Αθανάσιος Κουράκος, Ηλίας Πουλόπουλος, Ιωάννης Τσιακμακόπουλος Παναγιώτης Χιωτέλλης, Μαρία Ματζιούνη Αλμπανάκη, Παρθένιος Πατμάνογλου.

# Η Generali ασφαλίζει το δορυφόρο Italsat F2

Η Assicurazioni Generali τέθηκε επικεφαλής consortium ασφαλιστικών εταιριών, οι οποίες παρέχουν ασφαλιστική κάλυψη στον Italsat F2, τον πρωτοποριακό ιταλικό δορυφόρο - που σχεδιάστηκε και κατασκευάστηκε από μία ομάδα εταιριών, υπό την καθοδήγηση της Alenia Spazio - και τέθηκε σε τροχιά γύρω από τη γη τον Αύγουστο του 1996.

Η κάλυψη για το ευρωπαϊκό διαστημικό πρόγραμμα Ariane - το 90ό project στο ενεργητικό του ευρωπαϊκό προγράμματος - που περιλαμβάνει επίσης και τον γαλλικό δορυφόρο Telecon 2D, ανέρχεται στο συνολικό ποσό των 750 δισεκατομμυρίων λιρετών και ασφαλίζει, εκτός από την ίδια την εκτόξευση και τη σωστή θέση σε τροχιά των δορυφόρων, την ενεργοποίηση των διαφόρων μονάδων και την επίδοση των δορυφόρων στο αρχικό τους στάδιο. Η Generali, ως leader της ασφαλιστικής κάλυψης, είχε την ευθύνη του τεχνικού σχεδιασμού, αντιμετωπίζοντας αποτελεσματικά τον υψηλότατο βαθμό τεχνολογίας που χρησιμοποιήθηκε στην εφαρμογή του Italsat F2, ο οποίος θα εξασφαλίζει προχωρημένες τηλεπικοινωνιακές εφαρμογές πολυμέσων.

Η Generali, έχοντας ασφαλίσει και άλλα διαστημικά προγράμματα, αρχίζοντας με τις πρώτες κιόλας εμπορικές εκτοξεύσεις, είναι ο παγκόσμιος leader στον τομέα αυτό με βάση την ικανότητα ανάληψης, που ανέρχεται σε 90 εκ. δολάρια για κάθε αποστολή χωριστά, καθώς επίσης και στην τεχνογνωσία που έχει αναπτύξει από τη συμμετοχή της στην κάλυψη 170 αποστολών μέχρι σήμερα.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

## ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΝΕΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΣΤΟ ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ

Στις 28 Φεβρουαρίου 1997 έγιναν τα εγκαίνια του νέου γραφείου παραγωγής Γιάννη Κ. Καραμούζη, ο οποίος μεταξύ άλλων είπε: "Στην προσπάθειά μας να αναβαθμίσουμε το επίπεδο παροχής των ασφαλιστικών υπηρεσιών μας και να οργανώσουμε καλύτερα την εργασία μας, δημιουργήσαμε ένα νέο γραφείο στο κέντρο του Περιστερίου (Εθνάρχου Μακαρίου 33 - έναντι Εθνικής Τράπεζας), στο οποίο λειτουργεί όλο το παραγωγικό team της μονάδας μας, εξυπηρετώντας ολόκληρη τη Δυτική Αθήνα. Σε ένα εντελώς νέο συγκρότημα γραφείων, στο κέντρο του εμπορικού και βιοτεχνικού κόσμου, με ανανεωμένη δυναμική και διάθεση, είμαστε έτοιμοι να υποδεχθούμε τις νέες εξελίξεις στο ασφαλιστικό γίγνεσθαι".

**Πρώτος Ευρωπαίος συνέταιρος της GAMA, του διεθνούς αυτού οργανισμού ανάπτυξης διευθυντικών στελεχών, η INTERAMERICAN, που άλλη μια φορά αποδεικνύει και εδώ την πρωτοπορία της. Η GAMA έχει 8.000 μέλη ανά το κόσμο κια οι υπηρεσίες της αποβλέπουν στην ανάπτυξη μέσω αλληλομάθησης και ανταλλαγής εμπειριών. Την ετήσια συνδρομή 100 δολαρίων ΗΠΑ θα έχουν ΔΩΡΕΑΝ όλοι οι διευθυντές της INTERAMERICAN για το 1997.**





# Η INTERAMERICAN ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΗΝ ΟΡΘΟΔΟΞΗ ΙΕΡΑΠΟΣΤΟΛΗ

Ολοκληρώθηκε πρόσφατα ένα έργο που είχε ξεκινήσει εδώ και χρόνια, όταν η Ιεραποστολική Αδελφότητα απευθύνθηκε στον Πρόεδρο του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνά για να βοηθήσει τον νεαρό Κορεάτη Ιάκωβο Λι, φοιτητή της Φιλοσοφικής του Παν/μίου Αθηνών, που αδυνατούσε να αντεπεξέλθει στο κόστος σπουδών του.

Πάντα πρόθυμος να ανταποκριθεί σε τέτοιου είδους καλέσματα, ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνάς δέχθηκε με χαρά να ανταποκριθεί θετικά, ώστε να μπορέσει ο Ιάκωβος Λι να ολοκληρώσει τις σπουδές του.

Η ξεχωριστή αυτή χορηγία έλαβε τέλος όταν ο Ιάκωβος Λι ορκίστηκε και πήρε το πτυχίο του. Σε μία λιτή εκδήλωση στο γραφείο του κ. Δ. Κοντομηνά, ο νεαρός Κορεάτης γιόρτασε τη μεγάλη στιγμή της αποφοίτησής του με τον άνθρωπο που του συμπαραστάθηκε όλα αυτά τα χρόνια. Στο γραφείο του κ. Δ. Κοντομηνά η ατμόσφαιρα ήταν ιδιαίτερα φορτισμένη, αφού η προσπάθεια και των δύο είχε τέλος καλό και υπόσχεται λαμπρή συνέχεια.

Ο Ιάκωβος Λι, μετά την επιστροφή του στη Σεούλ, θα επιδιώξει έναν ακόμα στόχο, την ανάδειξή του σε πανεπιστημιακό δάσκαλο στην έδρα της Ορθοδοξίας, στο εκεί ανώτατο εκπαιδευτικό ίδρυμα.

Στο φωτογραφικό στιγμιότυπο, ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνάς με τον Κορεάτη Ιάκωβο Λι. Στα πρόσωπα και των δύο είναι ζωγραφισμένη η ικανοποίηση για την επίτευξη του στόχου τους.

Το νέο BF της ΣΕΚΑΠ φέρνει ανακατατάξεις και σκληρό ανταγωνισμό στα τσιγάρα.

Η ελληνική αγορά τσιγάρων και τα μερίδια ελληνικών και ξένων εταιριών κατά το 1996

| ΕΤΑΙΡΙΑ* | ΣΗΜΑ | ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΣΕ ΕΚΑΤ. ΤΣΙΓΑΡΑ | ΠΟΣΟΣΤΟ % |
|---|---|---|---|
| PHILIP MORRIS | 1 MARLBORO | 6.334 | 21,5 |
| P. STUYVESANT | 2 P. STUYVESANT | 3.244 | 11,0 |
| R.J. REYNOLDS | 3 CAMEL | 2.399 | 8,2 |
| ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ | 4 ASSOS Orig. | 1.881 | 6,4 |
| ΚΑΡΕΛΙΑΣ | 5 KARELIA Orig. | 1.533 | 5,2 |
| ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ | 6 ASSOS Inter. | 1.286 | 4,4 |
| ΚΑΡΕΛΙΑΣ | 7 ΚΑΡΕΛΙΑ BD | 1.149 | 3,9 |
| GALLAHER | 8 SILK CUT | 1.090 | 3,7 |
| ΣΕΚΑΠ** | 9 GR | 888,5 | 3,0 ** |
| ROTHMANS Inter. | 10 ROTHMANS | 887,6 | 3,0 |
| ΥΠΟΛΟΙΠΑ | | | 29,7 |

** Αναφέρεται η εταιρία στην οποία ανήκει το σήμα*

*** Τον Φεβρουάριο '97 η ΣΕΚΑΠ ανέβηκε στο 7% !*



# Η COMITÉ EUROPÉEN DES ASSURANCES ΣΤΟΝ ΑΓΩΝΑ ΚΑΤΑ ΤΗΣ ΑΠΑΤΗΣ (Η ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ)

Με τη δημοσίευση τον Μάιο του 1996 της ειδικής έκδοσης CEA info, αφιερωμένης στην απάτη στις ασφάλειες, ολοκληρώθηκε η πρώτη φάση του προγράμματος C.E.A. επί του θέματος.

- Με την παρουσίαση του προβλήματος και του τρόπου αντιμετώπισής του στα 11 κράτη που συμμετείχαν στην έρευνα, επιτεύχθηκε ο στόχος της ενημέρωσης και της ανταλλαγής πληροφοριών μεταξύ των αγορών, ώστε οι μεν να εμπνευσθούν από τις λύσεις των δε.
- Με το "who is who" των υπεύθυνων κατά της απάτης στις 22 ασφαλιστικές αγορές που διαθέτουν ειδική υπηρεσία, συστήθηκε το πρώτο ευρωπαϊκό δίκτυο για τον αγώνα κατά της απάτης στις ευρωπαϊκές αγορές.

Η δεύτερη φάση του προγράμματος C.E.A. αρχίζει τώρα.

- Η ανταλλαγή πληροφοριών για τα συμβαίνοντα θα εξακολουθήσει.
- Θα επιχειρηθεί η καθιέρωση κοινής μεθόδου αποτίμησης του κόστους της απάτης, εμπνευσμένης από το μοντέλο της Βρετανικής Ένωσης, με σκοπό τη χρησιμοποίησή της από όλες τις αγορές, προκειμένου να έχουν εικόνα οι ασφαλιστές του μεγέθους της απάτης και της αποτελεσματικότητας των μέτρων που παίρνουν.
- Αντιμετωπίζεται το ενδεχόμενο νέας δημοσίευσης το 1997 ή το 1988 των δεδομένων στις διάφορες αγορές όπως ίσχυαν το 1994-95 και δημοσιεύτηκαν το 1996.
- Περιοδικές αναθεωρήσεις του "who is who" και βελτιώσεις του συστήματος αλληλοενημέρωσης.

Με την υλοποίηση αυτών των στόχων και την επεξεργασία νέων προτάσεων C.E.A. στα θέματα της απάτης επιφορτίζεται ειδική ομάδα εργασίας, αποτελούμενη από τους υπεύθυνους κατά της απάτης στις διάφορες ασφαλιστικές αγορές. *(Πηγή: C.E.A.)*

**Ο Πανελλήνιος Σύλλογος εργαζομένων ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΕΓΑ** την Τρίτη 4-3-97 διοργάνωσε μία ωραία εκδήλωση στη Μουσική Σκηνή 13 Φεγγάρια.

Όσοι ήταν εκεί πέρασαν μια ωραία βραδιά παρέα με τον Κώστα Μακεδόνα, την Αναστασία Μουτσάτσου, την Αθηνά Μόραλη και τον Παντελή Θαλασσινό. Ήταν ένα ωραίο πρόγραμμα, όπου και οι 4 καλλιτέχνες συμμετείχαν με τη φωνή και την καρδιά τους. Ο νέος Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής κ. Τρ. Λυσιμάχου "μπήκε" στην "παρέα" των ανθρώπων της Αγροτικής με γέλιο και τραγούδι και από το τραπεζάκι που καθόμουνα είδα πολλά χαμογελαστά και αισιόδοξα πρόσωπα να χαιρετούν και να βρίσκουν ευκαιρία να "τσουγκρίσουν" τα ποτήρια τους, αφού ξεκαθάρισαν από την αρχή πως δεν χρειάζεται να τα "τσουγκρίσουν" σε άλλες στιγμές. Η πορεία της Αγροτικής είναι κοινή και μονόδρομος. Εκσυγχρονισμός και δουλειά στα πλαίσια της ΑΤΕ με νέους ρόλους. Κοντά τους ο κ. Σαντιξής της ΑΤΕ, ο Υφυπουργός κ. Πρωτόπαππας, πολλά στελέχη της ΑΤΕ, ο πρόεδρος της ΟΤΟΕ, της ΟΑΣΕ κ.ά. Ο κ. Γ. Συκαμιάς, πρόεδρος του Συλλόγου, έφυγε στο τέλος της βραδυάς ικανοποιημένος, γνωρίζοντας πως η νέα χρονιά ξεκίνησε με νέες προοπτικές και πιο γερές βάσεις για τους εργαζόμενους της Αγροτικής. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ σύντομα θα δει καλύτερες μέρες...



# ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ ΣΤΗΝ ΕΝΩΣΗ ΘΕΣΜΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ



*κ. Κ. Καρατζάς*

Η Ένωση Θεσμικών Επενδυτών, μέλη της οποίας είναι όλες οι ελληνικές εταιρίες Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου, κάλεσε την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ να παρουσιάσει την πορεία και τις προοπτικές της στα μέλη της Ενώσεως. Η παρουσίαση έγινε την Τετάρτη 12/2/1997 στα Γραφεία της Ενώσεως, στην οδό Ομήρου 15. Πρόκειται για μία χρήσιμη πρωτοβουλία της Ενώσεως Θεσμικών Επενδυτών, η οποία καλεί όλες τις εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών εταιρίες να παρουσιάσουν τα στοιχεία τους που ενδιαφέρουν τους επενδυτές.

Η παρουσίαση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ έγινε από τον Αντιπρόεδρο του Δ.Σ. και Γενικό Διευθυντή κ. Κων/νο Καρατζά ενώπιον 40 εκπροσώπων εταιριών-μελών της Ενώσεως. Τον κ. Καρατζά παρουσίασε ο Πρόεδρος της Ενώσεως Θεσμικών Επενδυτών κ. Α Πιλάβιος. Τα στοιχεία της παρουσιάσεως και το έντυπο υλικό που μοιράσθηκε επιμελήθηκε ομάδα στελεχών της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ υπό την καθοδήγηση του κ. Κ. Καρατζά, στην οποία συμμετείχαν οι κ.κ. Δ. Δεσύπρης, Α. Σπανός, Ν. Χαλκιόπουλος, Π. Χανάκης και Κ. Χολέβας.

Κατά την παρουσίαση, η οποία σχολιάσθηκε ευμενώς από τον ημερήσιο Οικονομικό Τύπο, αναπτύχθηκαν οι φιλόδοξοι στόχοι και οι θετικές προοπτικές της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ εντός και εκτός Ελλάδος. Τονίσθηκαν επίσης και οι μεγάλες δυνατότητες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς εν όψει και των προβλημάτων της Κοινωνικής Ασφάλισης στη χώρα μας.

Ο κ. Καρατζάς μεταξύ άλλων έδωσε έμφαση και στη Στρατηγική της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, η οποία συνοψίζεται στα εξής:

Η Διοίκηση της Εταιρίας πιστεύει ότι το μέλλον ανήκει σε ομίλους που προσφέρουν στον Πελάτη πλήρες φάσμα Χρηματοπιστωτικών Υπηρεσιών (Ασφαλιστικές-Τραπεζικές-Επενδυτικές κ.ά.).

Στόχοι για το 1997 και τα αμέσως επόμενα χρόνια είναι:

- Η αξιοποίηση στο έπακρο των συνεργιών που δημιουργούνται από τη λειτουργία των εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ.
- Η δημιουργία Τραπεζο-Ασφαλιστικών-Επενδυτικών προϊόντων (Bancassurance).
- Η διαχείριση διαθεσίμων των Συνταξιοδοτικών Ταμείων.
- Η αναδιάρθρωση της Εταιρίας (Re-Engineering) με τη συμβουλευτική υποστήριξη της διεθνούς εταιρίας Deloitte & Touche:
  - Για την καλύτερη εξυπηρέτηση πελατών.
  - Για την μείωση του λειτουργικού κόστους.
  - Για την αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών.
  - Για τη βελτίωση των εσωτερικών διαδικασιών.
- Η ενίσχυση της παρουσίας εκτός Ελλάδος (Κύπρο, Σερβία, Σουηδία, Γερμανία) και η επέκταση σε άλλες χώρες της Ανατολ. Ευρώπης.
- Η επιλεκτική εξαγορά άλλων Ασφαλιστικών Εταιριών στην Ελλάδα (όπως ήδη έγινε με την Ε.Α.Ε.Ε. Ο ΗΛΙΟΣ) ή και εκτός Ελλάδος (Κύπρος, βαλκανικές χώρες).
- Η αναβάθμιση του δυναμικού πωλήσεων με εντατική εκπαίδευση (LUTC-IXOS κ.ά.).
- Η μεγαλύτερη διείσδυση σε ειδικές αγορές (Target Markets), όπως π.χ. γιατροί, δικηγόροι, Ένοπλες Δυνάμεις κ.λπ.
- Η χρησιμοποίηση εναλλακτικών δικτύων πωλήσεων πέραν του υφιστάμενου AGENCY SYSTEM (Πράκτορες, Direct Sales, Internet, μέσω ASPIS BANK).
- Η συνεργασία με γνωστούς διεθνείς επενδυτικούς οίκους για τον από κοινού σχεδιασμό και πώληση στην Ελλάδα ασφαλειοεπενδυτικών προγραμμάτων.

ZURICH INSURANCES

Τη Δευτέρα 24.02.97, ο Γενικός Διευθυντής της ZURICH INSURANCE Co. κ. Ζαχαρίας Θεοδόσης παρέθεσε γεύμα προς τιμήν των κ.κ. Eric Rasmussen, Γενικού Διευθυντή της OPEL BANK GmbH, και Κωνσταντίνου Κολυβά, Διευθύνοντα Συμβούλου της MUTUAL Assurance Brokers S.A., παρουσία διευθυντικών στελεχών των τριών εταιριών, προκειμένου να εορταστεί η υπογραφή της σύμβασης συνεργασίας που αφορά την προσφορά ασφάλισης των αυτοκινήτων που αγοράζονται με χρηματοδότηση από τους πελάτες της Τράπεζας.



Η σύμβαση συνεργασίας προσφέρει τη δυνατότητα ασφαλιστικής κάλυψης σε μεμονωμένους πελάτες και εταιρίες που αγοράζουν αυτοκίνητα με χρηματοδότηση, κάνοντας χρήση των υπηρεσιών που προσφέρει η OPEL BANK GmbH. Η Zurich Insurance, σε συνεργασία με τη Mutual Assurance Brokers S.A., έχει συνθέσει μία σειρά εναλλακτικών λύσεων ασφαλιστικής κάλυψης ειδικά σχεδιασμένων για τις ανάγκες των πελατών της Opel Bank, με εξαιρετικά ανταγωνιστικό κόστος.

Σύμφωνα με τους προϋπολογισμούς που έγιναν, αναμένεται ότι κατά την πρώτη τριετία ο όγκος των ασφαλιστικών εργασιών θα ξεπεράσει το ποσό των 3 δισ. δρχ.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

# Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ ΕΞΑΓΟΡΑΖΕΙ ΤΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΤΗΣ ΛΑΪΚΗΣ ΖΩΗΣ

Η Διοίκηση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ και της ΛΑΪΚΗΣ Ασφαλιστικής Α.Ε., η οποία είναι ο κύριος μέτοχος της ΑΝΩΝΥΜΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ, ανακοινώνουν ότι επήλθε μεταξύ τους συμφωνία για τη μεταβίβαση του χαρτοφυλακίου της ΛΑΪΚΗΣ ΖΩΗΣ στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ.

Η ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ το 1996 επέτυχε παραγωγή ασφαλίστρων 2.725.500.000 δρχ., ενώ τα αποθεματικά της στις 31-12-1996 ανέρχονταν σε 6.568.000.000 δρχ. Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ εμπλουτίζει το δίκτυο Πωλήσεών της με τα 30 Υποκαταστήματα (Agencies) και με σημαντικού, σε ποιότητα και αριθμό Ασφαλιστικούς Συμβούλους που ανήκαν μέχρι σήμερα στην ΑΑΕ ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ. Είναι αυτονόητο ότι από τώρα και στο εξής το δίκτυο των ασφαλιστικών Συμβούλων αυτών θα έχει στην διάθεσή του προς προώθηση το σύνολο των ασφαλιστικών προγρ αμμάτων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ καθώς και των λοιπών Χρηματοοικονομικών προϊόντων του Ομίλου ΑΣΠΙΣ (Τραπεζικές Υπηρεσίες και Στεγαστικά Δάνεια, Αμοιβαία Κεφάλαια, Χρηματιστηριακές Υπηρεσίες κ.λπ.).

Στην απόφαση αυτή η ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ οδηγήθηκε από τις συνθήκες που επικρατούν σήμερα στον κλάδο Ζωής και οι οποίες περιόρισαν το στρατηγικό ενδιαφέρον του κύριου μετόχου της, της ΛΑΪΚΗΣ Ασφαλιστικής Α.Ε. Η ΛΑΪΚΗ Ασφαλιστική Α.Ε. θα συνεχίσει και θα επεκτείνει την παρουσία της στον κλάδο των γενικών ασφαλίσεων.

Όπως δήλωσε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ κ. Παύλος Ψωμιάδης, με τη συμφωνία αυτή αυξάνεται το μερίδιο αγοράς της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και ενισχύεται η θέση της στην αγορά. Η ενέργεια αυτή εντάσσεται στη στρατηγική του Ομίλου ΑΣΠΙΣ για μία ισχυρότερη παρουσία μέσα στο διαμορφούμενο ανταγωνιστικό πλαίσιο στην ελληνική και ευρωπαϊκή αγορά, με δεδομένες τις εξελίξεις οι οποίες ευνοούν τους μεγάλους και ολοκληρωμένους χρηματοπιστωτικούς Ομίλους.





# INTERNATIONAL LIFE: ΕΠΙΘΕΣΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΤΟ 1997



*κ. Φ. Μπράβος*

Σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών πραγματοποιήθηκε στις 23 και 24 Ιανουαρίου Διήμερη Συνάντηση των Διευθυντών Γραφείων Πωλήσεων του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE.

Η συνάντηση απασχολήθηκε με τη στρατηγική ανάπτυξης του Ομίλου για το 1997. Μια χρονιά στην οποία θα πραγματοποιηθεί "Επίθεση Ποιότητας", όπως χαρακτηριστικά τόνισαν στις ομιλίες τους ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος κ. Φ. Μπράβος, ο Γεν. Δ/ντής κ. Π. Λίβας και ο Δ/ντής Marketing κ. Μ. Μαυροβουνιώτης.

Στη συνάντηση έλαβαν μέρος 45 Δ/ντές του Ομίλου από όλη την Ελλάδα, αντάλλαξαν απόψεις για την πορεία του '96 καθώς και τους στόχους και τη στρατηγική για το 1997.

Στη συνάντηση ακόμη παρουσιάστηκαν:

- Ο νέος Κανονισμός Πωλήσεων: ιδιαίτερο ενθουσιασμό προκάλεσε ο νέος Κανονισμός που διευρύνει τις ποιοτικές δυνατότητες ανάπτυξης των Γραφείων Πωλήσεων.
- Το ειδικό πρόγραμμα εκπαίδευσης νέων ασφαλιστών Project ENA, που αποτελεί ιδιαίτερο ανταγωνιστικό όπλο.
- Η έρευνα αγοράς που πραγματοποιήθηκε στο πελατολόγιο και τα ευρήματά της πιστοποιούν το θετικό βαθμό ικανοποίησης των πελατών.
- Τα αποτελέσματα του Διαγωνισμού Πωλήσεων '96, με έπαθλο εκπαιδευτικό ταξίδι-Συνέδριο στην Κύπρο. Ο Διαγωνισμός στέφθηκε με μεγάλη επιτυχία και οι επιτυχόντες ξεπερνούν τα 250 άτομα.
- Το νέο Διαγωνισμό Πωλήσεων '97 με έπαθλο εκπαιδευτικό ταξίδι σε Λονδίνο-Σκωτία.

"Η Διημερίδα αυτή αποτελεί το έναυσμα για μια "επίθεση ποιότητας" του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE το 1997 σε όλα τα επίπεδα. Είμαι σίγουρος ότι τα μηνύματά της θα φτάσουν σε όλους τους ασφαλιστές και το αποτέλεσμα της προσπάθειάς μας θα είναι η βελτιστοποίηση της εξυπηρέτησης των πελατών μας", τόνισε ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος κ. Φ. Μπράβος.

# Ποιες είναι οι 7 προτεραιότητες για το 1997 της C.E.A.;

## ΕΤΗΣΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ΠΕΠΡΑΓΜΕΝΩΝ 1996 ΤΗΣ COMITÉ EUROPÉEN DES ASSURANCES

Στις 10 και 11 Οκτωβρίου 1996 πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη η ετήσια Γενική Συνέλευση της Comité Européen des Assurances. Την παρουσίαση των πεπραγμένων κατά το παρελθόν δωδεκάμηνο αλλά και των προτεραιοτήτων που τίθενται για το επόμενο έτος ανέλαβε ο Γεν. Γραμματέας κ. Lohéac, ο οποίος αναλυτικά ανέφερε τα επόμενα:

Η δράση των Ευρωπαίων ασφαλιστών στο πλαίσιο της Comité Européen des Assurances καθορίζεται μοιραία από τις εξελίξεις στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα κυρίως και δευτερευόντως από τις ευρύτερες διεθνείς εξελίξεις. Απαντώντας στις προκλήσεις που δημιουργούν αυτές οι εξελίξεις, η C.E.A. κρίνει αναγκαίο για το επόμενο δωδεκάμηνο:

1. Να συνεχίσει τις προσπάθειές της για να γίνει απτή πραγματικότητα για τους ασφαλιστές η ενιαία ασφαλιστική αγορά, στοχεύοντας στην εξάλειψη όλων των εμποδίων, όπως τα αισθάνθηκαν οι ίδιοι οι ασφαλιστές, όταν αποφάσισαν να δραστηριοποιηθούν στην Ενιαία Ευρώπη των 15 Κ.Μ.
2. Να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις των καταναλωτών, οι οποίοι δηλώνουν ανικανοποίητοι από το εγχείρημα της ενιαίας ασφαλιστικής αγοράς.
3. Να επαναοροθετήσει τη στάση των ασφαλιστών στα θέματα της προστασίας του περιβάλλοντος, ανάλογα με τις πρωτοβουλίες που θα υιοθετήσει η Επιτροπή της Ε.Ε. στα κρίσιμα θέματα του ποια ζημιά πρέπει να αποζημιωθεί (η συγκεκριμένη σ' έναν τομέα ή η γενική στο "οικοσύστημα"), εάν η υποχρεωτική ασφάλιση είναι αναγκαία ή ακόμη εάν η καθιέρωση συστήματος αντικειμενικής ευθύνης αποτελεί την πανάκεια στην καταστροφή του περιβάλλοντος.
4. Να συνεχιστεί η έρευνα για τα προβλήματα που δημιουργεί στην ασφαλιστική δραστηριότητα η καθιέρωση του ενιαίου νομίσματος και να συγκεκριμενοποιηθούν οι προτάσεις που μπορούν να κάνουν οι εθνικές Ενώσεις ασφαλιστικών επιχειρήσεων προς τις εταιρίες μέλη τους, για μια ομαλή μετάβαση από το εθνικό νόμισμα στο EURO.
5. Να ολοκληρώσει τον προβληματισμό της σχετικά με την ανάγκη αναθεώρησης τόσον του ύψους, όσο και των στοιχείων που απαρτίζουν το Περιθώριο Φερεγγυότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, για καλύτερη εκμετάλλευση των νέων επενδυτικών μέσων. Η προθεσμία της 1ης Ιουλίου 1997, καταληκτική ημερομηνία για την υποβολή σχετικών προτάσεων από την Επιτροπή Ε.Ε. προς την Επιτροπή Ασφαλιστικών Θεμάτων, έχει πλησιάσει αρκετά ώστε να επιβάλλει επίσπευση εργασιών στην C.E.A. Εξάλλου, και οι άλλες προτάσεις της Επιτροπής Ε.Ε. για τον έλεγχο των αμιγών ασφαλιστικών ομίλων, αλλά και των χρηματοοικονομικών γενικώς, άπτονται των θεμάτων Περιθωρίου Φερεγγυότητας. Με τις προτάσεις αυτές η Επιτροπή Ε.Ε. αποσκοπεί στην εξασφάλιση πλήρους διαφάνειας της οικονομικής κατάστασης τόσο του ομίλου όσο και των εταιριών μελών του.
6. Να προσδιορίσει με ακρίβεια το ρόλο που καλείται να αναλάβει η ιδιωτική ασφάλιση ως συμπληρωματική της κοινωνικής, όχι μόνον στις ασφαλίσεις προσώπων, αλλά και στις ασφαλίσεις κατά ζημιών που προκαλούνται από τους καταστροφικούς κινδύνους ή που προκαλούνται στο περιβάλλον (ασφαλίσεις ευθύνης) και
7. Να συνεχίσει τη δράση της σε διεθνές επίπεδο, επιδιώκοντας και αποκαθιστώντας σχέσεις με τις αναφυόμενες ασφαλιστικές αγορές των πρώην ανατολικών χωρών αφενός και παρακολουθώντας ενεργά τις εξελίξεις στα θέματα απελευθέρωσης των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών διεθνώς (GATS) αφετέρου.

# Η ARAG σε νέες συνεργασίες

Η ARAG, πέραν της δικής της υπηρεσίας πωλήσεων, έχει επεκταθεί και σε συνεργασίες αντασφαλιστικών συμβάσεων και διακανονισμού ζημιών με εταιρίες που δραστηριοποιούνται στην ασφαλιστική αγορά, όπως ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ΗΝΙΟΧΟΣ, ΙΜΠΕΡΙΟ και πρόσφατα με την νεοϊδρυθείσα ασφαλιστική εταιρία ASTRA.

Οι εταιρίες αυτές θεωρούν ότι η συνεργασία τους με ένα εξειδικευμένο ασφαλιστή με διεθνή οργάνωση στον κλάδο Νομικής Προστασίας, όπως είναι η ARAG, παρέχει τα εχέγγυα για αξιόπιστη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της και κατοχύρωση των συμφερόντων τους από μία ενδεχόμενη σύγκρουση συμφερόντων, η οποία μπορεί να προκύψει αν ο ίδιος ασφαλιστής ασκεί ταυτόχρονα τους κλάδους Αστικής Ευθύνης και Νομικής Προστασίας. Πέραν αυτών των συνεργασιών, η ARAG συνεργάζεται με τη METROLIFE, την ELPA, το ασφαλιστικό συγκρότημα ΓΕΝΚΑ, τη ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ και αυτή την εποχή είναι σε διαπραγματεύσεις με άλλες τρεις σημαντικές εταιρίες. Η φωτογραφία είναι από την πρόσφατη υπογραφή της σύμβασης με την ASTRA ΑΕΓΑ και εικονίζονται από αριστερά ο κ. Κοντογεώργος, Προϊστάμενος Πωλήσεων της ARAG, ο κ. Τόμπρας, Γενικός Διευθυντής της ASTRA ΑΕΓΑ, ο κ. Τσεκούρας, προϊστάμενος ζημιών της ARAG και ο κ. Αποστολόπουλος, Γενικός Διευθυντής της ARAG.



*Από αριστερά: κ. Κ. Κοντογιώργος, κ. Κ.Τόμπρας, κ. Δ. Τσεκούρας, κ. Αποστολόπουλος*

# ΑΣΤΗΡ

## Η ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΗ ΓΙΟΡΤΗ ΤΩΝ ΠΑΙΔΙΩΝ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ "ΑΣΤΗΡ"



Στο ξενοδοχείο CARAVEL, 150 παιδιά των υπαλλήλων του ΑΣΤΕΡΑ γιόρτασαν μαζί με τους γονείς τους τον ερχομό του Αη Βασίλη και του καινούργιου χρόνου, μέσα σε εκατοντάδες παιχνίδια και μπαλόνια. Τόσο τα παιδιά όσο και οι γονείς ξεφάντωσαν με το πλούσιο πρόγραμμα, το οποίο συμπεριλάμβανε ομαδικά και θεατρικά παιχνίδια στα οποία βέβαια πρωταγωνίστησαν οι μικροί μας φίλοι. Όσοι παραβρέθηκαν είχαν την ευκαιρία να χορέψουν με "πολλούς" Αγιους Βασίληδες και να γευτούν τα υπέροχα εδέσματα του μπουφέ. Και, φυσικά, όλα τα παιδάκια έφυγαν ενθουσιασμένα, κρατώντας στα χέρια το καθιερωμένο δώρο που προσφέρει στα παιδιά των ανθρώπων της η ΑΣΤΗΡ.

# WWF 2000

## ΕΚΣΤΡΑΤΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΑΣΩΣΗ ΤΟΥ ΠΛΑΝΗΤΗ

Μια εξαιρετική ευκαιρία για τις επιχειρήσεις που έχουν συνειδητοποιήσει την ανάγκη να συμμετάσχουν ενεργά στην προστασία του περιβάλλοντος.

Οι καταστροφικές συνέπειες της αλόγιστης ανθρώπινης δραστηριότητας είναι ιδιαίτερα εμφανείς τα τελευταία 30 χρόνια: τα δάση, οι υγρότοποι, οι ωκεανοί και οι ακτές του πλανήτη υποβαθμίζονται με πτωτόγνωρους ρυθμούς.

- Κάθε χρόνο 170 εκατομμύρια στρέμματα δάσους (έκταση τέσσερις φορές μεγαλύτερη από εκείνη της Ελβετίας) καίγονται ή υλοτομούνται.
- Το 70% των ψαριών γίνεται αντικείμενο υπερεκμετάλλευσης ή προσπαθεί να "αναρρώσει" από την υπερβολική αλιεία του παρελθόντος.
- Κάθε χρόνο 23 δισεκατομμύρια τόνοι διοξειδίου του άνθρακα εκλύονται στην ατμόσφαιρα, επιδεινώνοντας το φαινόμενο του θερμοκηπίου που απειλεί οικοσυστήματα, ζώα, φυτά και ανθρώπους σε ολόκληρη τη γη.

Με την αλλαγή της χιλιετίας, το αποτέλεσμα πολλών, καταστροφικών για το περιβάλλον, ανθρώπινων ενεργειών δεν θα είναι πια αντιστρέψιμο. Λύσεις υπάρχουν, αλλά πρέπει να δράσουμε τώρα. Μόνο μια αποφασιτική, άμεση, παγκόσμιας κλίμακας κινητοποίηση θα μπορούσε να σταματήσει την καταστροφή του πλανήτη. Γι' αυτό ξεκίνησε η εκστρατεία "WWF 2000", που έρχεται να απαντήσει στην τεράστια πρόκληση που αντιμετωπίζουμε στο ξεκίνημα του νέου αιώνα.

Στόχοι της:

- Η προστασία των απειλούμενων περιοχών.
- Η επιβίωση των απειλούμενων ειδών.
- Η αλλαγή στον τρόπο εκμετάλλευσης των φυσικών πόρων.

Η εκστρατεία του WWF για τη διάσωση του πλανήτη είναι μια εκστρατεία δράσης. Το κύριο μέλημά της είναι, μέσα στα επόμενα 4 χρόνια, να συμβάλει αποφασιστικά στην προστασία και τη διάσωση της βιοποικιλότητας - του "Ιστού της ζωής" - του πλανήτη μας.

**Η εκστρατεία "WWF 2000" και οι Επιχειρήσεις**

Κάθε επιχείρηση μπορεί, και υπάρχει ανάγκη, να παίξει ενεργό ρόλο σ' αυτή τη μοναδική προσπάθεια σωτηρίας του πλανήτη. Το WWF Ελλάς καλεί τις επιχειρήσεις να δηλώσουν το "παρών" στον αγώνα για την προστασία του περιβάλλοντος, να κάνουν ένα πραγματικό Δώρο στη Γη και να γίνουν Φύλακες της Γης. Θα μπορούσαν για παράδειγμα να δεσμευτούν μέχρι το 2000:

- Να αλλάξουν τις πρακτικές εκείνες που καταστρέφουν ή υποβαθμίζουν το περιβάλλον.
- Να συνεργαστούν με το WWF σε πρωτοβουλίες που προωθούν την αειφορική εκμετάλλευση των δασικών και θαλάσσιων πόρων.
- Να αυξήσουν την ενεργειακή αποδοτικότητά τους, μειώνοντας ταυτόχρονα τη χρήση άνθρακα, πετρελαίου και φυσικού αερίου.
- Να ενθαρρύνουν τους εργαζομένους στις εταιρίες τους να συμμετάσχουν σε δραστηριότητες της εκστρατείας.
- Να υποστηρίξουν προγράμματα προστασίας της ελληνικής φύσης.

**Η εκστρατεία "WWF 2000" στην Ελλάδα**

Στην Ελλάδα, καθώς και σε άλλες χώρες, η εκστρατεία "WWF 2000" θα ξεκινήσει στις 5 Απριλίου 1997, χίλιες ημέρες πριν το 2000. Τα σημαντικά δώρα στη γη θα ανακοινωθούν από το WWF κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης για την έναρξη της εκστρατείας, δίνοντας έτσι μεγάλη προβολή στην εταιρία που θα δεσμευθεί να γίνει φύλακας της γης.

Οι ακόλουθες εταιρίες έχουν ήδη προσφέρει το δικό τους δώρο στη γη: ABN AMRO, Όμιλος Εταιριών ALLIANZ, 3Ε Ελληνική Εταιρία Εμφιαλώσεως Α.Ε., ΕΛΑΪΣ Α.Ε., MEGA Channel. Αυτά τα δώρα θα ανακοινωθούν στις 5 Απριλίου 1997 μαζί με την έναρξη της εκστρατείας.

Για περισσότερες πληροφορίες μπορείτε να επικοινωνήσετε με το WWF Ελλάς, τηλ.: 01-3314893

# Δίπλωμα Τιμής

Η Εταιρία Μελέτης Ελληνικής Ιστορίας (Ε.Μ.Ε.Ι.Σ.) απένειμε Δίπλωμα Τιμής στην Allianz για τη συμμετοχή της στην προσπάθεια δημιουργίας βιβλιοθηκών σε 45 μικρά νησιά του Αιγαίου. Η απονομή του Διπλώματος Τιμής έγινε σε ειδική τελετή στο Πολεμικό Μουσείο, τη Δευτέρα 25 Νοεμβρίου 1996.



ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΜΕΛΕΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΙΣΤΟΡΙΑΣ

ΔΙΠΛΩΜΑ ΤΙΜΗΣ

απονέμεται εἰς

τὴν Ἀσφαλιστικὴν Ἑταιρίαν ALLIANZ

διὰ τὴν προσφοράν της εἰς τὴν δημιουργίαν Βιβλιοθηκῶν εἰς μικρὰ νησιὰ τοῦ Αἰγαίου

Ἐν Ἀθήναις τῇ 25 Νοεμβρίου 1996

Ο Πρόεδρος — Ο Γεν. Γραμματέας

Γεράσιμος Αποστολάτος — Σπυρίδων Νικολούδης

# Μάθετε

## να δέχεστε κριτική

Είστε ευαίσθητος/η; Αν η κριτική είναι πολύ επώδυνη για σας, μαθαίνοντας να την αντιμετωπίζετε μπορείτε να ελαττώσετε τις ψυχολογικές συνέπειές της. Γιατί, άραγε, η κριτική μας ενοχλεί στην αρχή τόσο πολύ; Ένας λόγος είναι ότι η κριτική υπογραμμίζει το ότι π.χ. είστε παχύς, αργός στη σκέψη, ότι φωνάζετε πολύ ή οτιδήποτε άλλο σας ενοχλεί. Ένας άλλος λόγος είναι η πιθανή έλλειψη αυτοπεποίθησης, που σας κάνει να παίρνετε την κριτική των άλλων κατάκαρδα. Αντιθέτως, η αυτοπεποίθηση σας βοηθάει στο να μην παίρνετε στα σοβαρά τις αρνητικές κριτικές για το άτομό σας.

Πάντως, η σωστή δόση κριτικής βοηθάει στο να διορθώσει κανείς κάποιο ελάττωμά του. Για να αποφασίσετε, λοιπόν, πόση σημασία πρέπει να δίνετε στην κριτική των άλλων, ρωτήστε τον εαυτό σας:

- Είναι λογική κριτική; Έχει κάποια δόση αλήθειας;
- Με έχουν κριτικάρει και άλλοι για το ίδιο θέμα;
- Είναι σοβαρό το άτομο που με κριτικάρει;
- Η κριτική απευθυνόταν πραγματικά σε μένα ή ήταν μια γενική κριτική; Μήπως αναφερόταν σε κάτι που είναι πέραν των δυνατοτήτων μου;
- Μήπως η κριτική βασιζόταν στο ότι απλώς κάποιος άλλος έχει διαφορετική γνώμη από μένα για κάποιο θέμα;

Αν λοιπόν αποφασίσετε ότι η κριτική είχε αξία, μπορεί να σας βοηθήσει να βελτιωθείτε. Αν είναι ανάξια λόγου, ξεχάστε την.





# ΑΣΤΗΡ

## ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ "ΑΣΤΗΡ" Α.Α.Ε. ΣΤΑ ΙΩΑΝΝΙΝΑ

Η ασφαλιστική εταιρία "ΑΣΤΗΡ", εφαρμόζοντας ειδικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα για την ενημέρωση-ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού της στους Νομούς Ιωαννίνων, Άρτας, Θεσπρωτίας και Κέρκυρας, οργάνωσε με επιτυχία στις 21 και 22/2/1997 διήμερο σεμινάριο στο ΕΛΚΕΠΑ Ιωαννίνων.

Στο σεμινάριο έλαβαν μέρος 30 περίπου στελέχη, ασφαλιστές Ζωής και πράκτορες του ΑΣΤΕΡΑ από τις παραπάνω περιοχές. Θέματα του σεμιναρίου ήταν:

- "Τεχνικά θέματα κλάδου Ζωής - Πωλήσεις ασφαλειών", που ανέπτυξε ο κ. Νίκος Τσακωνιάτης, Δ/ντής-Αναπληρωτής της Δ/νσης Ζωής.
- "Ασφαλίσεις Εμπορικών καταστημάτων και κατοικιών με το ειδικό πρόγραμμα της MAGNA ασφάλισης του ΑΣΤΕΡΑ", που ανέπτυξε ο κ. Γεώργιος Γκλαβάς, Περιφερειακός Διευθυντής Δυτ. Ελλάδος.

Στο σεμινάριο παραβρέθηκαν ο Επιθεωρητής Δικτύου κ. Πάνος Μπρουμεριώτης, οι υπεύθυνοι Γραφείων Ζωής Ιωαννίνων κ. Γ. Σακκάς, Άρτας κα Γ. Σιόζου, Ηγουμενίτσας κ. Β. Παπαχρήστου και Κέρκυρας κ. Κ. Πανάρετος, καθώς και ο προϊστάμενος του τοπικού υποκαταστήματος κ. Δημ. Νούσης.

# ERGODATA

Η ERGODATA ιδρύθηκε τον Μάρτιο του 1987, από την Τράπεζα Εργασίας. Πολυμετοχική, εισηγημένη στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών από το 1990, αποτελεί πλέον έναν αυτοτελή δυναμικό οργανισμό, στον τομέα της σύγχρονης Πληροφορικής και Τηλεπικοινωνιών, μοναδικό στο είδος του.

Διαθέτοντας μια ευρεία σειρά προϊόντων Υψηλής Τεχνολογίας, η ERGODATA είναι σε θέση να καλύψει κάθε μηχανογραφική και τηλεπικοινωνιακή ανάγκη των πελατών της, όπως mainframes, τηλεφωνικά κέντρα, εγκαταστάσεις δομημένης καλωδίωσης, λειτουργικά συστήματα, εργαλεία ανάπτυξης software, μέχρι ολοκληρωμένες μηχανογραφικές λύσεις.



Μέσα από την προσπάθεια να προσφέρει εξειδικευμένες λύσεις σε όλο και περισσότερους επαγγελματικούς τομείς, προτείνει τους φορητούς υπολογιστές πολυμέσων του Οίκου DUAL που αντιπροσωπεύει. Τώρα, καθώς ο υπολογιστής τύπου notebook δεν είναι πια ένα ακριβό παιγνίδι για τον επιχειρηματία, αλλά ένας πανίσχυρος συνεργάτης του, μπορείτε να δώσετε λύσεις όχι μόνο στο Top Management της Επιχείρησής σας, αλλά και σε τμήματά της όπως των Πωλήσεων, του Marketing, της Παραγωγής κ.ά., με ραγδαία αποτελέσματα οργάνωσης και παραγωγικότητας.

Κατά τη διάρκεια του έτους που μόλις πέρασε οι DUAL Multimedia notebooks παρουσιάστηκαν σε όλα τα περιοδικά του χώρου της Πληροφορικής, αποσπώντας βραβεία για την άριστη κατασκευή και απόδοσή τους, την ελκυστική τιμή τους και τη δυνατότητά τους να ανταγωνιστούν ακόμα και τους high-end υπολογιστές.

Τα μηνύματα αυτά επιβραβεύτηκαν από τον τελικό καταναλωτή που εμπιστεύθηκε το προϊόν αυτό, σαν ένα όπλο με τρομερές δυνατότητες, όπως επεξεργαστή INTEL Pentium έως και 166MHz, υποστήριξη εφαρμογών multimedia (CD ROM 8x, 3D Surround κάρτα ήχου, ηχεία, μικρόφωνο), έγχρωμη οθόνη TFT (Thin Transistor Film) ή DSTN (Double Super-TwistedNematic), Infra-Red Data Transfer, M/O drive, ικανοποιητική αυτονομία και αρκετά αξεσουάρ, σε λιλιπούτεια διάσταση και την καλύτερη τιμή της αγοράς.

Ακόμα και αν έχετε ήδη οργανώσει την επιχείρησή σας με το ανάλογο εξοπλισμό, πάντα υπάρχει η ανάγκη επεκτασιμότητας και τεχνικής υποστήριξής της.

Μπορείτε να αντλήσετε επιπλέον πληροφορίες για τους DUAL Multimedia φορητούς, όπως και για τα υπόλοιπα προϊόντα της εταιρίας, μέσα από το web site με διεύθυνση http://www.ergodata.gr/dual.

# ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" σε αποκριάτικες εκδηλώσεις

Εντονη ήταν η παρουσία και συμμετοχή της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" και στις Αποκριάτικες εκδηλώσεις του Βορειοελλαδικού χώρου: Το υπερύγχρονο ιδιόκτητο ελικόπτερό της, κατόπιν συννεόησης ή σε συνεργασία με Δήμους και Κοινότητες της Δυτικής και Κεντρικής Μακεδ ονίας, πότε πραγματοποιούσε χαμηλές πτήσεις, όπως συνέβη στη Νάουσα της πασίγνωστης "Μπούλας" και των "Γενίτσαρων", πότε ακολουθούσε από αέρος τις παρελάσεις των καρναβαλιστών, προκαλώντας τεχνητή βροχή από κομφετί και σερπαντίνες, όπως συνέβη στην Κ οζάνη, στη διάρκεια των εκεί εκδηλώσεων την τελευταία Κυριακή της Αποκριάς και πότε πετούσε παράλληλα με τους χαρταετούς στον καταγάλανο ουρανό της Χαλκιδικής, όπως συνέβη στην Κοινότητα Σημάντρων την Καθαρά Δευτέρα, δίνοντας ένα ξεχωριστό χρώμα στις τοπικές αποκριάτικες εκδηλώσεις και προκαλώντας τον ενθουσιασμό των παριστάμενων αρχών και κατοίκων.

## Εκυκλοφόρησε ο πρώτος τόμος του καινούργιου βιβλίου του Ακη Αγγελάκη, με τίτλο "Ο ΚΥΚΛΟΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ 1"

Κυκλοφόρησε πρόσφατα σε βιβλίο το πρώτο μέρος του επιτυχημένου σεμιναρίου "Ο ΚΥΚΛΟΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ", που εδώ και τρία χρόνια διδάσκεται από τον Ακη Αγγελάκη σε πολλές ασφαλιστικές εταιρίες.

Το βιβλίο αποτελείται από δύο μέρη. Το πρώτο μέρος είναι το "Ευρετήριο Κατάρριψης των Αντιρρήσεων των Πελατών". Περιέχει μια συλλογή από τα πλέον σύγχρονα και αντιπροσωπευτικά κείμενα - κλειδιά που πρέπει να χρησιμοποιεί ο Χρηματοασφαλιστικός σύμβουλ ος όταν ο πελάτης του εκφέρει αντιρρήσεις, όχι μόνο κατά τη διάρκεια της παρουσίασης, αλλά και στο τηλέφωνο προτού κλειστεί το ραντεβού. Στο πρώτο μέρος, δίνονται πολλά εναλλακτικά κείμενα που θα μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τις αντιρρήσεις των πελ ατών. Από την αντίρρηση "θέλω να το σκεφτώ", μέχρι και τις πιο απίθανες αντιρρήσεις που ακούγονται από τους πελάτες σε ανύποπτο χρόνο. Με τον τρόπο αυτό ο ασφαλιστής δεν έχει μόνο στη διάθεσή του σύγχρονα και όχι πεπαλαιωμένα κείμενα και τεχνικές, αλ λά και την πολυτέλεια της επιλογής εναλλακτικών κειμένων, αποκτώντας έτσι περισσότερη πολυφωνία και αυτοπεποίθηση στην παρουσίασή του. Το πρώτο μέρος του βιβλίου προλογίζεται από τον κ. Δημήτρη Μπάτρη, Εμπορικό Δ/ντή της AGF KOSMOS.

Το δεύτερο μέρος του βιβλίου περιέχει τις "65 Διαφορετικές Τεχνικές Κλεισίματος της Ασφαλιστικής Πώλησης" και προλογίζεται από τον κ. Μανώλη Ανδρόνικο, Δ/ντή Μάρκετινγκ & Πωλήσεων της Nationale Nederlanden & της ING BANK. Στην ενότητα αυτή αναλύονται λεπτομερειακά συγκεκριμένες τεχνικές που βοηθούν τον ασφαλιστή να βάλει το Κλείσιμο της Πώλησης του σε μια τροχιά επιτυχίας που θα τον οδηγήσει στην ολοκλήρωση της παρουσίασή του, χωρίς ταυτόχρονα, ο πελάτης του να έχει την παραμικρή αμφιβολία για τ ην ποιότητα και χρησιμότητα τόσο του προϊόντος, όσο και της απόφασής του να προχωρήσει στην αγορά.

Τα δικαιώματά του από την παρούσα έκδοση αυτού του βιβλίου ο συγγραφέας τα παραχωρεί στον Αντικαρκινικό Αγώνα.

Το βιβλίο διατίθεται από τις εκδόσεις INTERBOOKS και στα τηλέφωνα 6120642 & 2512988.

# Πικρές αλήθειες...

Επειδή κάποιοι ρωτούν κατά καιρούς τον εκδότη του ΝΑΙ πώς βλέπουμε την ασφαλιστική αγορά ή πώς πάει η αγορά, θα πούμε κάποιες πικρές αλήθειες:

- Η ασφαλιστική αγορά καλά πάει και το μέλλον της θα πάει καλύτερα, αλλά θα πάψει να λειτουργεί με τις υπάρχουσες νομοθεσίες και δομές.

- Τα συμφέροντα του Υπουργείου, της Ένωσης των εταιριών και των ασφαλιστών είναι διαφορετικά. Δεν υπάρχει ταύτιση σκοπών και συμφερόντων στον κλάδο. Μόνο κάποιοι "αφελείς" πιστεύουν πως σήμερα υπάρχει κοινό συμφέρον.

- Μερικοί φτιάχνουν εταιρίες για να τις πουλήσουν, αδιαφορώντας για πελάτες και προσωπικό.

- Αυτοί που μπορούσαν να προλάβουν κλεισίματα εταιριών (επικεφαλής Υπουργείου-Ένωσης Μεγάλων Εταιριών) δεν το έκαναν, περιμένοντας την παραγωγή αυτών που κλείνουν.

- Οι ασφαλιστές στο σύνολο τους ενεργούν με συναισθήματα και οι μέτοχοι των εταιριών με το νόμο του χρήματος και του κέρδους.

- Το κράτος δεν θέλει να ελέγχει τις ασφαλιστικές εταιρίες, ποτέ δεν ήθελε, και η πρόβλεψη είναι ότι θα μετακυλίσει κάπου αλλού αυτή την ευθύνη.

- Λίγες εταιρίες έχουν δημιουργικότητα, δομές, αρχές, στόχους μακροπρόθεσμους και πραγματικές αρχές διοίκησης σύγχρονης εταιρίας...

- Στον χώρο η "υπερβολή" και η "παραπληροφόρηση" μερικών δημιουργεί σύγχυση και λάθος εικόνα για το σύνολο της αγοράς.

- Η ασφαλιστική αγορά έχει πολλούς υπηρέτες που τη διακονούν σωστά και θα επιβιώσουν μετά το σύντομο ξεκαθάρισμα που ξεκίνησε.

- Η ανάγκη ασφάλισης και ο νόμος της προσφοράς-ζήτησης θα αναδείξει τους επαγγελματίες.

- Η ασφαλιστική βιομηχανία σύντομα θα λειτουργεί ως κλάδος στον ευρύτερο χρηματοπιστωτικό χώρο και θα πάψει να είναι ανεξάρτητος κλάδος της οικονομίας.

## ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

### Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΟΥΣ 16.000 ΜΕΤΟΧΟΥΣ ΤΗΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΛΑΜΙΑΣ



16.000 μέτοχοι της Συνεταιριστικής Τράπεζας Λαμίας ασφαλίσθηκαν με ομαδικό ασφαλιστήριο έναντι διαφόρων κινδύνων από την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ. Η υπογραφή του ασφαλιστηρίου έγινε την Τετάρτη 12 Μαρτίου 1997 στα Κεντρικά Γραφεία της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στο Μαρούσι από τον Πρόεδρο της Συνεταιριστικής Τράπεζας κ. Αθανάσιο Τριανταφυλλόπουλο και τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ κ. Παύλο Ψωμιάδη.

Στη συνάντηση αυτή παρέστησαν εκ μέρους της Συνεταιριστικής Τράπεζας Λαμίας ο Αντιπρόεδρος κ. Κων/νος Ριζοκώστας, ο Διευθυντής κ. Αχιλλέας Βόττας και ο Νομικός Σύμβουλος κ. Λεωνίδας Παπασταμούλης, καθώς και διευθυντικά στελέχη του Ομίλου ΑΣΠΙΣ. Παρέστη επίσης ο κ. Χαρ. Καρανικόλας, Agency Manager της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στην Λαμία, ο οποίος συνέβαλε σε σημαντικό βαθμό για την ολοκλήρωση της συμφωνίας. Η υπογραφή του ομαδικού ασφαλιστηρίου χαρακτηρίσθηκε και από τις δύο πλευρές ως η απαρχή μιας ευρύτερης συνεργασίας, που θα καλύψει όλο το φάσμα των τραπεζοασφαλιστικών υπηρεσιών.

Η Συνεταιριστική Τράπεζα Λαμίας έχει ως μετόχους (εταίρους) κατοίκους διαφόρων πόλεων και χωριών του Νομού Φθιώτιδος και είναι η μεγαλύτερη Συνεταιριστική Τράπεζα της χώρας από απόψεως μεγεθών. Είναι επίσης η αρχαιότερη, διότι ξεκίνησε τη λειτουργία της το 1900!

Στη φωτογραφία οι κ.κ. Αθ. Τρανταφυλλόπουλος (δεξιά) και Π. Ψωμιάδης (αριστερά), κατά την υπογραφή της συμφωνίας μεταξύ της Συνεταιριστικής Τράπεζας Λαμίας και της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ.



*Ο κ. Μ. Νεκτάριος*

Ο κ. Μ. Νεκτάριος μας έστειλε το βιβλίο του "ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ", εκδόσεις "FINANCIAL FORUM", Αγ. Κων/νου 40, 151 24, τηλ./fax: 68 99 675 που περιέχει προτάσεις για μια συνολική μεταρρύθμιση της Κοινωνικής Ασφάλισης. Η εργασία στοχεύει στη συγκρότηση ενός συνθετικού Policy Paper για τη συνολική και μακροπρόθεσμη αντιμετώπιση του συνταξιοδοτικού προβλήματος της χώρας και είναι αποτέλεσμα μιας σειράς μελετών που ο Μ. Νεκτάριος έκανε την περίοδο 90-91. Στο βιβλίο αναλύεται το πρόβλημα αλλά και κάποιος που ενδιαφέρεται βρίσκει λύσεις για μια ριζοσπαστική μεταρρύθμιση του υπάρχοντος συστήματος κοινωνικής ασφάλισης.

### 1ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ FORUM
### Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΤΟ 2000
**Προβλήματα, Τάσεις και Προοπτικές**

*Εκπαιδευτικό Κέντρο ΕΕΔΕ*
*15-16 Απριλίου 1997*

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Μάρκετινγκ (ΕΙΜ) της Ελληνικής Εταιρίας Διοικήσεως Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ), με την υποστήριξη της LIMRA, διοργανώνει στις 15 και 16 Απριλίου διήμερο Ασφαλιστικό Forum με θέμα: "Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΤΟ 2000: Προβλήματα, Τάσεις και Προοπτικές".

Οι στόχοι του Forum είναι:

1. Να συγκεντρώσει και να εκφράσει το σύνολο των θεσμών και εταιριών που αποτελούν την Ασφαλιστική Βιομηχανία.
2. Να συζητήσει τα ουσιαστικά προβλήματα του κλάδου μας και να προσεγγίσει τις λύσεις.
3. Να αποτελέσει το μέσο για την ΚΛΑΔΙΚΗ ΦΩΝΗ που απαιτείται να υπάρχει με ομοψυχία και ομοφωνία.
4. Να συζητήσει τις βασικές λειτουργίες της επικοινωνίας, των προϊόντων, των δικτύων πωλήσεων, της έρευνας αγοράς και το ρόλο της ασφάλισης στην κοινωνία και την οικονομία.

Στο Ασφαλιστικό Forum ακόμη θα παρουσιαστεί ειδική Πανελλαδική Έρευνα Αγοράς με θέμα τις Ασφάλειες.

Ακόμη, στα πλαίσια του Ασφαλιστικού Forum θα πραγματοποιηθεί διήμερη Έκθεση Εκδόσεων που αφορούν τις ασφάλειες.

Χορηγός της εκδήλωσης θα είναι και το Ασφαλιστικό ΝΑΙ.





## ΑΣΤΗΡ

### ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ "ΑΣΤΗΡ" Α.Α.Ε.

Στα πλαίσια εφαρμογής του προγράμματος εκπαίδευσης των συνεργατών της, η ασφαλιστική εταιρία "ΑΣΤΗΡ" οργάνωσε και πραγματοποίησε με επιτυχία σε κεντρικό ξενοδοχείο της Πάτρας σεμινάρια για τα διοικητικά στελέχη των Περιφερειακών Κλάδων Δυτ. Ελλάδος και Πελοποννήσου, τα στελέχη γραφείων Ζωής και τους ασφαλιστικούς πράκτορες με θέμα: "MAGNA ασφάλιση ΑΣΤΕΡΑ, επιχειρήσεων, εμπορικών καταστημάτων και αυτοκινήτων" και "Νέα απελευθερωμένα τιμολόγια ασφαλίστρων".

Στα σεμινάρια παρεβρέθησαν ο προϊστάμενος του Τομέα Πωλήσεων κ. Παν. Χριστοδουλίδης, οι περιφερειακοί προϊστάμενοι Δυτ. Ελλάδος κ. Γεώργιος Γκλαβάς και Πελοποννήσου κ. Παν. Γεωργόπουλος και ο προϊστάμενος του υποκαταστήματος Πατρών κ. Αθ. Παπαδόπουλος.

### ΝΕΑ ΕΠΑΝΑΣΤΑΤΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΗΣ "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"

Ειρηνική επανάσταση στις ασφαλίσεις. Αυτός είναι ο πιο κατάλληλος χαρακτηρισμός για το νέο σύστημα εξυπηρέτησης που εφαρμόζει ο Όμιλος "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" για τους ασφαλισμένους του.

Έτσι, μετά την πρωτοποριακή - για τα δεδομένα της χώρας μας - καταβολή αποζημιώσεων στον τόπο του ατυχήματος ή στον τόπο κατοικίας ή εργασίας των δικαιούχων και την άμεση διάθεση αναταλλακτικών σε ζημιωθέντα αυτοκίνητα, τώρα η "ΙΝΤΕΡΑΣΑΛΟΝΙΚΑ" παραδίδει τα ασφαλισμένα σ' αυτήν αυτοκίνητα, που ακινητοποιήθηκαν εξαιτίας βλάβης ή ατυχήματος, ταχύτατα και πλήρως επιδιορθωμένα, στο σπίτι των ιδιοκτητών τους.

Με μια απλή κλήση του ασφαλισμένου στα τηλέφωνα 031/465 168 ή 094/11 555 μεταβαίνει, στον τόπο όπου παραμένει ακινητοποιημένο το όχημα, πλήρως εξοπλισμένο αυτοκίνητο της Οδικής Βοήθειας "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", για να παραλάβει το όχημα, αλλά και την επιβαίνουσα οικογένεια.

Σε περίπτωση που η ζημία στο αυτοκίνητο πραγματοποιηθεί στη διάρκεια ταξιδιού, το ελικόπτερο της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" αναλαμβάνει τη μεταφορά των επιβαινόντων στον τόπο του αρχικού τους προορισμού.

Και στις δύο παραπάνω περιπτώσεις εξασφαλίζεται τόσο η μεταφορά του οχήματος σε συνεργείο επισκευής, όσο και η παράδοσή του στο σπίτι του κατόχου που, μετά από ταχύτατη επιδιόρθωσή του.




## ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Είναι γνωστό ότι η χώρα μας κατέχει την "πρωτιά" στα τροχαία θανατηφόρα ατυχήματα. Το γεγονός αυτό επιβάλλει την ανάληψη συστηματικής προσπάθειας για την ενημέρωση όλων των παραγόντων, ώστε να ληφθούν μέτρα περιορισμού των ατυχημάτων.

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών, συνειδητοποιώντας τη σημασία της ενημέρωσης όλων των παραγόντων που μπορούν να ευαισθητοποιηθούν πάνω στο σοβαρό αυτό θέμα, οργάνωσε σε συνεργασία με τον Ελληνικό Όμιλο Οδικής Ασφάλειας εκδήλωση στην Αίθουσα Διαλέξεων της Ενώσεως Συντακτών Ημερήσιων Εφημερίδων Αθηνών, τη Δευτέρα 3 Μαρτίου 1997, με θέμα:

**"Πρόληψη Τροχαίων Ατυχημάτων και Σχεδιασμός Οδικής Ασφάλειας"**

Εισηγητές ήταν οι κ.κ. Γιώργος Σκούρτης, Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής της Ασφαλιστικής Εταιρίας "Γ. Η. ΣΚΟΥΡΤΗΣ" ΑΕΓΑ, Κων/νος Μαρκάκης, Μηχανολόγος - Ηλεκτολόγος Μηχανικός, Πρόεδρος Ε.Ο.Ο.Α., Νίκος Ποριώτης, Πολιτικός Μηχανικός - Συγκοινωνιολόγος, Σταύρος-Αθανάσιος Βουτσινάς, Χειρούργος - Ορθοπεδικός, Διευθυντής Παιδοορθοπεδικού Τμήματος ΚΑΤ, Στυλιανός Σαβανής, Μηχανολόγος Μηχανικός, Στέλεχος Υπουργείου Μεταφορών και Επικοινωνιών. Συντονιστής της εκδήλωσης ήταν ο Πρόεδρος του ΕΙΑΣ κ. Γιώργος Παϊπέτης.

Την εκδήλωση, πέραν των Σπουδαστών του Ινστιτούτου, παρακολούθησαν Γενικοί Διευθυντές και Στελέχη Ασφαλιστικών Εταιριών, πολλοί Δημοσιογράφοι, Στελέχη Υπουργείων κ.λπ.

Κατά τις εξετάσεις του Α' Τμήματος Σπουδαστών του εκπαιδευτικού έτους 1996 του ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ, αρίστευσε η κ. Ανθίππη Βαλσαμάκη, η οποία κατόπιν πρωτοβουλίας του κ. Β. Καψοκαβάδη, Γενικού Διευθυντή της GERLING KONZERN στην Ελλάδα, πραγματοποίησε εκπαιδευτικό ταξίδι στην Κολωνία, έδρα της GERLING.

Παράλληλα, η GERLING KONZERN GLOBALE, μέσω του εν Ελλάδι εκπροσώπου της κ. M. Berezowsky, αναγνωρίζοντας τη συμβολή του ΕΙΑΣ στην επιμόρφωση των Στελεχών της Ελληνικής Ασφαλιστικής αγοράς, αποφάσισε να καθιερώσει, για κάθε εκπαιδευτικό έτος, τη χορήγηση υποτροφιών στους δύο καλύτερους σπουδαστές του ΕΙΑΣ, για χρονικό διάστημα δύο εβδομάδων.

Κατά την πρώτη εβδομάδα, οι σπουδαστές θα παρακολουθήσουν το Διεθνές Ετήσιο Σεμινάριο Αντασφαλίσεων, ενώ κατά τη δεύτερη εβδομάδα θα γίνει εκπαίδευση στους χώρους εργασίας της GERLING GLOBAL REINSURANCE στην Κολωνία, όπου βρίσκεται η έδρα του ομίλου των εταιριών της GERLING.

## ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Πραγματική Ασφάλεια

### ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ

Σε 4 νέους κλάδους επεκτείνει τις εργασίες της η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, μετά την απόκτηση της σχετικής άδειας από το Υπουργείο Ανάπτυξης.

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ διαθέτει και καλύπτει όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους που υπάρχουν στην Ευρώπη, ζωής και γενικών ασφαλίσεων.

Οι νέοι κλάδοι στους οποίους δραστηριοποιείται πλέον η εταιρία είναι: Κλάδος Πιστώσεων, Κλάδος Εγγυήσεων, Κλάδος Νομικής Προστασίας και Οδικής Βοήθειας.



Αξίζει να σημειωθεί ότι η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ενεργεί ήδη σημαντικές ασφαλίσεις που υπάγονται στους νέους κλάδους και ειδικότερα:

- Ασφαλίζει εξαγωγικές πιστώσεις βιοτεχνών και εξαγωγέων προς χώρες της ΕΟΚ.
- Ασφαλίζει συναλλαγματικές που προέρχονται από πώληση καινούργιων αυτοκινήτων μέσω αντιπροσώπων.
- Ασφαλίζει φορολογικές αποθήκες και εγγυάται προς τις Τελωνειακές Αρχές για την κάλυψη του δημοσίου σχετικά με τον ειδικό φόρο καταναλώσεως, καθώς και τους δασμούς ή τις δασμοφορολογικές παραβάσεις.
- Εκδίδει συμβόλαια Νομικής Προστασίας.
- Προσφέρει Οδική Βοήθεια, σε συνεργασία με την εταιρία MONDIAL ASSISTANCE, σε όλη την Ευρώπη και τις παραμεσόγειες χώρες (Αίγυπτος, Τυνησία κ.ά.).

Εικοσιεπτά χρόνια μετά την ίδρυσή της, η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ παρουσιάζει υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης και σε συνδυασμό με την εμπειρία και το κύρος του διεθνούς ομίλου LA BALOISE-DEUTCHER RING, στον οποίο ανήκει, προσφέρει πλέον την πλήρη γκάμα ασφαλιστικών προϊόντων και επιλογών, ανταποκρινόμενη στις σύγχρονες ανάγκες της αγοράς.





*1. Ο Πρόεδρος του LUTC κ. CURTIS LAURET και ο Πρόεδρος και Διευθύων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Παύλος Ψωμιάδης.*
*2. Μία ομάδα συνεργατών της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ που έλαβαν το πρώτο πτυχίο του ΙΧΟΣ/LUTC.*

# ΑΠΟΝΕΜΗΘΗΚΑΝ ΤΑ ΠΤΥΧΙΑ ΙΧΟΣ/LUTC ΣΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Σε μία σεμνή τελετή, η οποία έλαβε χώρα στις 26 Φεβρουαρίου 1997 στο Ξενοδοχείο DIVANI PALACE ACROPOLIS, απονεμήθηκαν τα πτυχία του ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ (ΙΧΟΣ) και του LIFE UNDERWRITERS TRAINING COUNCIL (LUTC) σε 41 ασφαλιστικούς Συμβούλους της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Για την εκδήλωση αυτή ήλθε από τις ΗΠΑ ο Πρόεδρος του LUTC κ. CURTIS LAURET JR, ο οποίος και ανέπτυξε στους παρευρεθέντες τη φιλοσοφία και τους στόχους του κορυφαίου αυτού επαγγελματικού πτυχίου για τους μάχιμους ασφαλιστές. Μίλησε επίσης ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Παύλος Ψωμιάδης, ο οποίος συνεχάρη την πρώτη αυτή ομάδα συνεργατών της εταιρίας που απέκτησαν επαγγελματικό δίπλωμα διεθνώς καταξιωμένο, αφού παρακολούθησαν θεωρητικά και πρακτικά μαθήματα επί ένα εξάμηνο.

Κατά τη λήξη της τελετής, οι νέοι πτυχιούχοι του ΙΧΟΣ/LUTC έδωσαν την απαιτούμενη διαβεβαίωση ότι θα τηρήσουν την επαγγελματική δεοντολογία. Τα επόμενα βήματα του Εκπαιδευτικού αυτού προγράμματος εξήγησε στους παριστάμενους ο Διευθυντής Μάρκετινγκ και Εκπαιδεύσεως κ. Αντώνης Σπανός.

Οι νέοι πτυχιούχοι του Α' μαθήματος του ΙΧΟΣ/LUTC είναι οι εξής:

1) Εκπαιδευτικό Τμήμα ΑΘΗΝΩΝ: ΘΕΟΦΙΛΟΥ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ, ΚΕΧΑΓΙΟΓΛΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΛΑΓΙΟΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΛΑΔΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΛΙΒΑΝΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ, ΜΑΜΑΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΝΤΟΝΤΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΑ, ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΥ-ΣΚΟΥΡΤΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ, ΠΟΥΛΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΡΑΦΑΛΕΤΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΣΗΦΑΚΑΚΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΣΚΑΝΔΑΛΗΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ, ΣΠΥΡΙΔΑΚΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ ΑΡΓΥΡΩ, ΤΖΑΝΙΜΗΣ ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ, ΤΟΛΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΤΣΕΚΕΡΙΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΦΙΛΗ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ.

2) Εκπαιδευτικό Τμήμα ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΓΚΑΖΑΚΗΣ ΚΥΡΙΑΖΗΣ, ΔΕΛΗΠΑΠΑΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ, ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΚΟΚΚΙΝΙΔΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ, ΜΠΑΤΣΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΠΗΛΙΤΣΙΔΗΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ, ΣΙΟΥΤΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΣΤΑΥΡΑΚΙΔΟΥ ΜΑΡΙΑ.

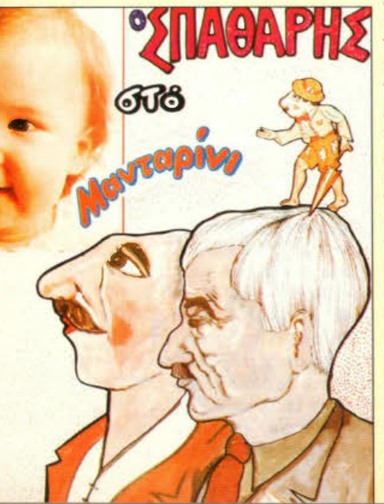
3) Εκπαιδευτικό Τμήμα ΚΡΗΤΗΣ: ΑΓΓΟΥΡΑΚΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΒΛΑΧΑΚΗ ΧΡΙΣΤΙΝΑ, ΔΕΡΜΙΤΖΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΕΜΜΑΝΟΥΗΛΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΜΟΡΤΟΓΛΟΥ ΑΓΓΕΛΑ, ΜΟΥΡΤΖΑΚΗ ΧΡΥΣΟΥΛΑ, ΠΕΡΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΠΕΤΡΑΚΗ ΧΡΥΣΗ, ΣΚΙΤΖΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΦΡΑΓΚΙΑΔΑΚΗΣ ΑΓΓΕΛΟΣ, ΧΙΟΝΑΚΗ ΜΑΡΙΑ.

# Ο ΕΥΓΕΝΙΟΣ ΣΠΑΘΑΡΗΣ ΣΤΟ ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ
## χορηγός η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Την 1η Μαρτίου '97 έγινε με μεγάλη επιτυχία παράσταση θεάτρου σκιών από τον Ευγένιο Σπαθάρη στο Νηπιαγωγείο ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ, στην Κηφισιά, με χορηγία της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ.

Σκοπός του σχολείου ήταν να έρθουν τα παιδιά σε επαφή με το θέατρο σκιών που τόσες εντυπώσεις και αναμνήσεις δημιούργησε και δημιουργεί σε χιλιάδες παιδιά πολλών γενεών και να γνωρίσουν από κοντά έναν από τους μεγαλύτερους δημιουργούς, τον ΕΥΓΕΝΙΟ ΣΠΑΘΑΡΗ. Πολλά παιδιά κουβέντιασαν με τον δημοφιλή δημιουργό και άλλα φωτογραφήθηκαν μαζί του.

Ο Καραγκιόζης είναι ελληνική παραλαγή του διαδεδομένου σε όλη την Ανατολή θεάτρου σκιών. Κάποιοι υποστηρίζουν ότι η τεχνική του ανάγεται στα Ελευσίνια Μυστήρια και την αττική κωμωδία και άλλοι λένε ότι πρωτοεμφανίσθηκε στις χώρες της Άπω Ανατολής και διαδόθηκε από τους Τούρκους, που το παρέλαβαν από τους Κινέζους. Ο εξελληνισμός του Καραγκιόζη, όπως παίζεται σήμερα, έγινε στα τέλη του 19ου αιώνα, κατ' αρχάς στην Ήπειρο, και συνεχίσθηκε αργότερα στη νότια και κεντρική Ελλάδα. Άγνωστα ονόματα Καραγκιοζοπαικτών δούλεψαν για τη μετάπλασή του και προσαρμογή του στην ελληνική αστική και επαρχιακή ζωή, με θέματα που καλύπτουν πρώτον κωμωδίες καθημερινότητας, δεύτερον έργα ιστορία, εμπνευσμένα από την ελληνική επανάσταση και τρίτον έργα εμπνευσμένα από την ελληνική αρχαιότητα και μυθολογία.




Τα έργα αυτά έπαιξαν σημαντικό ρόλο στις λαϊκές τάξεις. Βασικοί ήρωες του θεάτρου σκιών είναι ο Καραγκιόζης, αντιπροσωπευτικός τύπος του αμόρφωτου φτωχού, πειναλέου και φιλοπαίγμονα Ρωμιού που αντισταθμίζει την τεμπελιά και μόνιμη αεργία με εκπληκτική καπατσοσύνη. Ο Χατζηαβάτης, μορφωμένος, φιλήσυχος και φτωχός μικροαστός, που συμπεριφέρεται με δουλικότητα και ραγιαδισμό στην εξουσία, ο Μπάρμπα-Γιώργος, αγαθός Ρουμελιώτης γιδοβοσκός, ο Σιόρ-Διονύσιος εκφράζει τη σατιρική διάθεση με την οποία οι Έλληνες της στεριάς αντιμετώπιζαν τους Επτανησιώτες που μιμούνταν τον δυτικό τρόπο ζωής, ο Σταύρακας, ψευτοπαλληκαράς τύπος της πλατείας Ψυρρή και Πλάκας, κουτσαβάκης, ο Καπετάν-Μανούσακας είναι ο γενναίος Σφακιανός Κρητικός, ο Εβραίος πλούσιος έμπορος από τη Θεσσαλονίκη. Πλάι τους κινούνται ο Μέγας Αλέξανδρος, ο Αθαν. Διάκος, ο Καραϊσκάκης, ο Μάρκος Μπότσαρης κ.ά.

Στην οδό Μάρκου Μπότσαρη 42 και Λάμπρου Κατσώνη, στην Κηφισιά, γίνονται διάφορες εκδηλώσεις για γονείς και παιδιά όλο τον χρόνο, στο χώρο του νηπιαγωγείου ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ, με στόχο γονείς και παιδιά να είναι "πιο κοντά".

Βασικό σύνθημα της Δ/ντριας κ. Μαρίας Σπύρου είναι η άποψη ότι για να έχουμε καλύτερη νέα γενιά πρέπει να βελτιώσουμε το γενικότερο περιβάλλον που μεγαλώνει το παιδί, σε σχολικό, οικογενειακό, κοινωνικό επίπεδο.

Η εκδήλωση είχε τεράστια επιτυχία, αφού ο στόχος να βρεθούν γονείς και παιδιά μαζί επετεύχθη. Γονείς και παιδιά παρακολούθησαν την παράσταση με το ίδιο ενδιαφέρον και την ίδια χαρά. Η εταιρία METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ ήταν χορηγός της παράστασης. Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με παρόμοιες εκδηλώσεις τηλεφωνήστε στα τηλ. 8012761, 6233243, κ. Μαρία Σπύρου, ώρες λειτουργίας του νηπιαγωγείου ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ.



# Έλληνες, Βόρειος Ήπειρος και Αλβανία



*Λαϊκή εικόνα από την απελευθέρωση της Κορυτσάς (Εθνικό Ιστορικό Μουσείο, Αθήνα)*

## Πόσοι μπορούν να μιμηθούν τον Λάκωνα υπολοχαγό Μιχ. Φουρίδη;

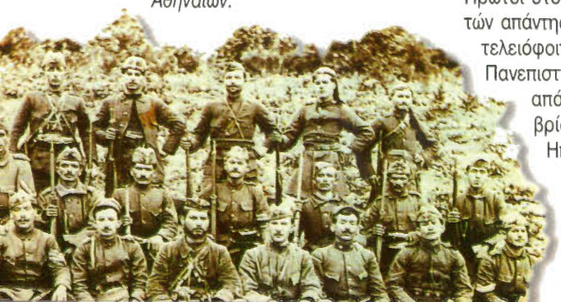
Με αφορμή τα γεγονότα στην Αλβανία, υπενθυμίζουμε στους αναγνώστες μας κάποια στοιχεία για τη Βόρειο Ήπειρο. Το Αλβανικό Κράτος δημιουργήθηκε το Δεκέμβριο του 1912 και σύμφωνα με τη συνθήκη του Λονδίνου (1913) οι Μεγάλες Δυνάμεις της εποχής (Αγγλία, Αυστροουγγαρία, Γαλλία, Γερμανία, Ιταλία, Ρωσία) ανέλαβαν τη φροντίδα διαχαράξεως των συνόρων με ταυτόχρονη διακοίνωση - εκβιασμό στην Ελληνική Κυβέρνηση (13-01-1914) ότι τα νησιά του Ανατολικού Αιγαίου θα δοθούν στην Ελλάδα μόνο αν η Βόρειος Ήπειρος παραδοθεί στην Αλβανία.

Δραματικές στιγμές περιγράφει ο Γ. Α. Δρίνος, όταν ο Ελληνικός Στρατός παρέδιδε την Κορυτσά στους Αλβανούς:

*"Ευθύς ως ανηγγέλθη η απόφασις αύτη εις την πόλιν οι γυναίκες ήρχισαν μοιρολογούσαι και τίλλουσαι τας τρίχας της κεφαλής των, οι άνδρες εχτυπούσαν τα κεφάλια τους. [...] οι γυναίκες και οι γέροντες έτρεχον εις τα νεκροταφεία, ησπάζοντο τους σταυρούς των τάφων των γονέων και των φιλτάτων των, έπαιρνον ολίγον χώμα από τους τάφους, επέστρεφον εις τα σπίτια τους, έπαιρνον μερικά πράγματά των και κινούσαν για να φύγουν ασπαζόμενοι τα κατώφλια των οικιών των [...] τα μικρά παιδιά αγκαλιάζοντα τα πόδια των στρατιωτών, δεν απεσπώντο, ομοζώντα με αναφιλητά:*

*-Γιατί φεύγετε και μας αφήνετε; πού μας αφήνετε; πού μας αφήνετε;"*

*Πηγή: "Βόρειος Ήπειρος - Ελληνισμός μέσα στο χρόνο"*
*Έκδοση Πνευματικού Κέντρου Δήμου Αθηναίων.*



*Κρήτες αγωνιστές στη Β. Ήπειρο (Αρχείο Άθ. Τσεκούρα)*

### Αυτονομιακός Αγώνας

Αμέσως μετά τη Διακοίνωση των Ευρωπαϊκών Δυνάμεων (31 Ιανουαρίου 1914), οι Βορειοηπειρώτες προχώρησαν σε ένοπλη εξέγερση. Στις 12 Φεβρουαρίου 1914 συνήλθε στο Αργυρόκαστρο η Πανηπειρωτική Συνέλευση που ανακήρυξε την Ανεξαρτησία της Βορείου Ηπείρου.

Διορίστηκε Προσωρινή Κυβέρνηση υπό τον Γεώργιο Χρ. Ζωγράφο και Υπουργούς τους Μητροπολίτες Δρυϊνουπόλεως Βασίλειο (Παιδείας), Κορυτσάς Γερμανό, Βελλάς και Κονίτσης Σπυρίδωνα, και τους Αλ. Καραπάνο (Εξωτερικών), Δημ. Δούλη (Στρατιωτικών) και Ι. Παρμενίδη (Οικονομικών).

Ήδη όμως η Χειμάρρα με τον Αρχηγό της Σπύρο Σπυρόπουλο είχε κηρύξει την Αυτονομία της (9 Φεβρουαρίου 1914) και ακολούθησαν οι Αγ. Σαράντα, το Αργυρόκαστρο, το Λεσκοβίκι, η Πρεμετή. Η επίσημη ανακήρυξη, όμως, έγινε στο Αργυρόκαστρο στις 17 Φεβρουαρίου 1914. Ενώπιον 7.000 ενόπλων Βορειοηπειρωτών, σε πανηγυρική και συγκινησιακά φορτισμένη ατμόσφαιρα, υψώθηκε η Σημαία της Αυτονόμου Ηπείρου και εκφωνήθηκαν πύρινοι λόγοι.

### Η συμβολή του Ελληνισμού στον Αυτονομιακό Αγώνα

Τα δίκαια αλλά και ο Αγώνας του Βορειοηπειρωτικού Ελληνισμού συγκλόνισαν τους Πανέλληνες. Όλος ο Ελληνισμός στάθηκε στο πλευρό τους: η Εκκλησία, τα Πνευματικά Ιδρύματα, Σύλλογοι, καθώς και ιδιώτες εθελοντές.

Πρώτοι στο προσκλητήριο των Ηπειρωτών απάντησαν οι Έλληνες Φοιτητές. Οι τελειόφοιτοι της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών σημείωναν σε απάντησή τους στις 12 Δεκεμβρίου 1913 στην έκκληση των Ηπειρωτών συναδέλφων τους: "πρέπει απαξάπαντες οι φοιτηταί, αφήνοντες κατά μέρος τα πανεπιστημιακά μας καθήκοντα να αρπάξωμεν τα όπλα και να μεταβώμεν εις Ήπειρον και εκείθεν εκ των Ηπειρωτικών ορέων να αναφωνήσωμεν προς την πεπολιτισμένην Ευρώπην ως άλλοι Λεωνίδαι: Μολών λαβέ!" Οι φοιτητές εντάχθηκαν στους Ιερούς Λόχους με το σύνθημα "Λαός ελευθερωθείς δια του ξίφους δεν δουλούται δια του καλάμου".

Ακόμη και οι μαθητές της Ζωσιμαίας Σχολής Ιωαννίνων άφησαν τα θρανία και εντάχθηκαν σε Ιερούς Λόχους.

Άλλα εθελοντικά σώματα προήρχοντο από την Ελλάδα, την Κύπρο, ακόμα και από τον Απόδημο Ελληνισμό της Αμερικής και της Αιγύπτου. Σώμα με διακόσιους Κρήτες, με αρχηγό τον Βουλευτή Σφακίων Ιωσήφ Αναγνωστάκη, εντάχθηκε και πολέμησε στον τομέα του Λεσκοβικίου, ενώ ο Μανούσσος Κούνδουρος υποσχέθηκε κάθε δυνατή βοήθεια στον Ηπειρωτικό Αγώνα.

Χαρακτηριστικό είναι το περιστατικό με τον Λάκωνα υπολοχαγό Μιχ. Φουρίδη. Ο Φουρίδης με 250 Ευζώνους κατέλαβε το ατμόπλοιο "Αθηνά" και επιχείρησε να φτάσει στην Ήπειρο, αψηφώντας τις απειλές της κυβέρνησης. Το αντιτορπιλικό "Θύελλα" τον καταδίωξε και τον ακινητοποίσε εμβολίζοντας το "Αθηνά". Οι Εύζωνοι αποβιβάστηκαν και παραδόθηκαν στον Ελληνικό Στρατό, ενώ ο Φουρίδης με μικρή ομάδα συναγωνιστών του κατόρθωσε να φθάσει στην Ήπειρο και να πολεμήσει.

Σύμπας ο Ελληνισμός στάθηκε στο πλευρό των αγωνιζομένων Ηπειρωτών, το Ελληνικό Κράτος όμως, δέσμιο του ευρωπαϊκού εκβιασμού και συνεπές προς την υπόσχεση περί μη ενισχύσεως του βορειοηπειρωτικού αγώνα, όχι μόνο δεν βοήθησε τους αυτονομιακούς, αλλά προέβαλε σοβαρά εμπόδια.

Ανάμεσα στα εμπόδια αυτά, ο αποκλεισμός του λιμανιού των Αγίων Σαράντα, ο χαρακτηρισμός ως λιποτακτών των Ελλήνων αξιωματικών και στρατιωτών που εντάχθηκαν στον αγώνα, η σύλληψη και κακομεταχείριση "υπό τα όμματα των σαρκαζόντων Μουσουλμάνων" του Μητροπολίτη Κονίτσης Σπυρίδωνα από τον διοικητή Κορυτσάς Κονδύλη και, τέλος, η ένοπλη αντιπαράθεση με τους ιερολοχίτες κοντά στο Αργυρόκαστρο. Χαρακτηριστική ήταν η έκκληση του πρωθυπουργού Γ. Ζωγράφου προς την ελληνική κυβέρνηση: "προς Θεού, παύσατε τον άγριον διωγμόν, δώσατε διαταγάς ίνα αι Αρχαί ώσιν αμέτοχοι έστω και αδιαφορούσαι, αλλ' ουχί εχθρικαί..."

### Το Πρωτόκολλο της Κέρκυρας - Β' Απελευθέρωση

Τρεις μήνες νικηφόρας πρόελασης και απελευθέρωσης των βορειοηπειρωτικών πόλεων ανάγκασαν τους Αλβανούς να ζητήσουν τη διαμεσολάβηση των Ευρωπαίων, οι οποίοι πρότειναν στην Αυτονομιακή Κυβέρνηση ανακωχή.

Η ανακωχή υπεγράφη, και σε συνάντηση των αντιπροσώπων της Αυτονόμου Ηπείρου (Γ. Ζωγράφος, Αλ. Καραπάνος) με την αλβανική αντιπροσωπεία (Μεχδή Φράσερη) και τη Διεθνή Επιτροπή Ελέγχου υπεγράφη στην Κέρκυρα το ομώνυμο Πρωτόκολλο (17 Μαΐου 1914). Η αλβανική πλευρά το απεδέχθη άνευ όρων. Οι αντιπρόσωποι της Ηπείρου το ενέκριναν, εκτός από τους Χειμαρριώτες, οι οποίοι εδέχοντο μόνο Ένωση με την Ελλάδα.

Το Πρωτόκολλο της Κέρκυρας είναι από τα σημαντικότερα διπλωματικά κείμενα διότι:

α) Αναγνωρίζεται από όλους η ελληνικότητα της περιοχής της Ηπείρου στην οποία περιλαμβάνεται όχι μόνο η αναγνωρισμένη "μειονότητα" αλλά και η Χειμάρρα, το Αργυρόκαστρο, οι Αγ. Σαράντα, η Κολωνία, το Λεσκοβίκι, η Πρεμετή, η Κορυτσά η Βίγλιστα κ.λπ.

β) Ονομάζεται η περιοχή "Ήπειρος" και όχι "Αλβανία" και οι κάτοικοί της "Ηπειρώτες" και όχι "Αλβανοί". Μέσα από το διπλωματικό αυτό κείμενο, ο όρος "Ήπειρος" και "Ηπειρώτης" και κατ' επέκταση και οι σημερινές προσωνυμίες "Βόρειος Ήπειρος" και "Βορειοηπειρώτης" αποκτούν όχι μόνο εθνολογική - γεωγραφική διάσταση, αλλά και διπλωματική - πολιτική.

γ) Κατοχυρώνονται όλα τα βασικά ανθρώπινα δικαιώματα: Θρησκείας, παιδείας, γλώσσας, αυτοδιοικήσεως, αυτονομίας.

Αλλά και μετά την υπογραφή του πρωτοκόλλου, οι εχθροπραξίες συνεχίστηκαν μέχρι τον Οκτώβριο του 1914. Στη β' αυτή φάση του Αυτονομιακού Αγώνα, οι Αυτονομιακοί προσπάθησαν να ολοκληρώσουν την απελευθέρωση της Β. Ηπείρου, φθάνοντας βορειότερα, μέχρι το Βεράτι.

Η έναρξη του Α' Παγκοσμίου Πολέμου και η έκρυθμη κατάσταση στην Αλβανία ανάγκασαν τους Ευρωπαίους να επιτρέψουν την είσοδο του Ελληνικού Στρατού για την αποκατάσταση της τάξης. Έτσι στις 14 Οκτωβρίου 1914 ο Ελληνικός Στρατός ελευθερώνει για δεύτετη φορά τη Β. Ήπειρο.

Η αυτονομιακή Κυβέρνηση παραδίδει ευχαρίστως την εξουσία της στον ελευθερωτή στρατό και εκδίδει την τελευταία εγκύκλιό της στης 24 Οκτωβρίου 1914. "Ο Αγών ημών έληξε δια θριάμβου [...] Συν τη απελευθερωτική ανακαταλήψει της Β. Ηπείρου ακραδάντως πιστεύομεν ότι λήγει η ημετέρα αποστολή. Καταθέτοντες την εξουσίαν δεόμεθα τω Υψίστω όστις ηυλόγησε τον αγώνα ημών να τηρήση υπό την Αγίαν Του Σκέπην την Ήπειρόν μας την προσφιλή, εν τοις κόλποις της Ελλάδος, της Μητρός μας Ελλάδος".

Ένα χρόνο αργότερα, στις εθνικές ελληνικές εκλογές, εκλέγονται για την Ελληνική Βουλή 16 Βουλευτές από το Αργυρόκαστρο και την Κορυτσά.

Ο διχασμός, όμως, και η έλλειψη ομοψυχίας στην Ελλάδα έδωσαν την ευκαιρία στους Ευρωπαίους προστάτες των Αλβανών να αποσπάσουν και πάλι τη Β. Ήπειρο από τον εθνικό κορμό.

### Η Βόρειος Ήπειρος υπό αλβανική κυριαρχία. Η Γ' Απελευθέρωση

Ο Ελληνισμός της Β. Ηπείρου μέσα στο Αλβανικό Κράτος υφίστατο απηνή διωγμό. Στη δεκαετία του 1920 ο αλβανικός εθνικισμός επέλασε εναντίον της Ορθόδοξης Εκκλησίας, την οποία κατόρθωσε να αποκόψει πραξικοπηματικά από τη μητέρα Εκκλησία, το Οικουμενικό Πατριαρχείο, και να την κάνει υποχείριό του. Στη συνέχεια προσπάθησε να επιβάλει ως λειτουργική γλώσσα παντού την Αλβανική, γεγονός που εν πολλοίς κατόρθωσε.

Στη δεκαετία του 1930, ο βασιλιάς Ζώγου επετέθη εναντίον της ελληνικής παιδείας: το σύνολο των ελληνικών σχολείων έκλεισε. Δάσκαλοι, γονείς ακόμα και μαθητές διώχθηκαν. Τα μικρά βορειοηπειρωτόπουλα, σε ένδειξη διαμαρτυρίας, απέχουν ολόκληρο σχολικό έτος από τα μαθήματά τους. Ο βορειοηπειρωτικός ελληνισμός προσφεύγει στο Διαρκές Δικαστήριο Διεθνούς Δικαιοσύνης (Χάγη) και δικαιώνεται. Ο βασιλιάς Ζώγου υποχρεώνεται να επιτρέψει τη λειτουργία των ελληνικών σχολείων.

Η δεκαετία του 1930 τελειώνει με την Αλβανία να έχει γίνει Ιταλικό Προτεκτοράτο, αναγνωρίζοντας την επικυριαρχία του Ιταλικού Στέμματος. Μάλιστα στις 10 Ιουνίου 1940 αναγνώρισε ότι βρίσκεται σε εμπόλεμη κατάσταση με τα κράτη με τα οποία πολεμά η Ιταλία. Έτσι στις 28 Οκτωβρίου 1940 στο πλευρό των ιταλικών μεραρχιών εισέβαλαν και αλβανικές εναντίον της Ελλάδος.

Ο νικηφόρος όμως ελληνικός στρατός προήλασε και πάλι νικηφόρα στη Β. Ήπειρο και έγινε δεκτός από τους Βορειοηπειρώτες ως Ελευθερωτής.

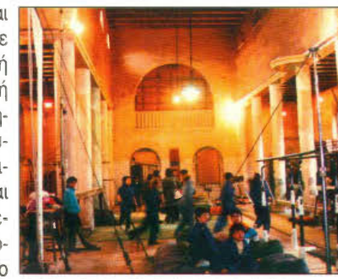
Για τρίτη φορά ελευθερώθηκε η Βόρειος Ήπειρος.

Μετά τη λήξη του Β' Παγκοσμίου Πολέμου, η Ελληνική Κυβέρνηση έθεσε το βορειοηπειρωτικό ζήτημα (για την ένωση της Βορείου Ηπείρου με την Ελλάδα) επίσημα στη Διάσκεψη Ειρήνης των Παρισίων. Πολυμελής ελληνική αντιπροσωπεία, υπό τον Πρωθυπουργό Κων. Τσαλδάρη, μετέβη στο Παρίσι για να υποστηρίξει τις ελληνικές διεκδικήσεις. Το ζήτημα παραπέμφθηκε στο Συμβούλιο Υπουργών Εξωτερικών των Μεγάλων Δυνάμεων (Γαλλία, ΗΠΑ, Μ. Βρετανία και Ρωσία). Το Συμβούλιο ανέβαλε (1946) τη λήψη αποφάσεων για τρία ζητήματα: το αυστριακό, το γερμανικό και το βορειοηπειρωτικό. Τα δύο πρώτα βρήκαν τελικώς τη λύση τους το 1956 και το 1990· το τρίτο εκκρεμεί.

### Εποχή Χότζα

Με το τέλος του Β' Παγκοσμίου Πολέμου, εγκαθιδρύθηκε στην Αλβανία κομμουνιστικό καθεστώς, με ηγέτη τον Ενβέρ Χότζα. Το καθεστώς Χότζα διακυβέρνησε την Αλβανία μέχρι το τέλος του 1990. Στα 45 χρόνια της κομμουνιστικής δικτατορίας, ο Ελληνισμός της Ηπείρου υφίστατο τα πάνδεινα.

- Το 1967 καταργείται δια νόμου η θρησκεία. Ιερείς αποσχηματίζονται, φυλακίζονται και εκτελούνται ακόμα. Ναοί γκρεμίζονται ή μετατρέπονται σε στάβλους, αποθήκες, κινηματογράφους ή και γυμναστήρια. Απαγορεύεται η δημόσια λατρεία αλλά και οποιαδήποτε προσωπική λατρευτική πράξη. Η θρησκευτική συνείδηση ποινικοποιείται και αντιμετωπίζεται ως προδοσία προς το κράτος. Απλή



*Η Μητρόπολη Τιράνων λειτουργεί ως γυμναστήριο (Χριστούγεννα 1990).*



*Νεκροταφείο Ελλήνων στρατιωτών στους Βουλιαράτες Αργυροκάστρου (Αρχείο ΣΦΕΒΑ).*

επίκληση του Θεού ή χάραξη σχήματος σταυρού επισύρει ποινή πολυετούς φυλάκισης.

• Η ελληνική παιδεία διώκεται. Για τα προσχήματα η ελληνική γλώσσα διδάσκεται υποτυπωδώς στις τέσσερις τάξεις του Δημοτικού σε πολύ λίγα χωριά. Στο Αργυρόκαστρο, στους Αγ. Σαράντα, στο Δελβίνο, στην Κορυτσά, στη Χειμάρρα, στην Αυλώνα, τα ελληνικά όχι μόνο δεν διδάσκονται, αλλά και η χρήση τους στην καθημερινή ζωή έχει αυστηρές συνέπειες για τον ομιλούντα. Τα σχολεία γίνονται χώρος συστηματικής προπαγάνδας για την αποχριστιανοποίηση και τον αφελληνισμό των μικρών παιδιών.

• Απαγορεύεται η επικοινωνία με την Ελλάδα. Ολόκληρη η Αλβανία είναι τυλιγμένη σε ηλεκτροφόρα συρματοπλέγματα, ενώ στη θάλασσα τεράστιοι προβολείς ανιχνεύουν για τυχόν φυγάδες. Πολλές δεκάδες νέων ανθρώπων άφησαν την τελευταία τους πνοή αναζητώντας το δρόμο προς την ελευθερία.

• Αρνούνται την ελληνική αυτοσυνειδησία των βορειοηπειρωτών.

• Η ελληνική οικογένεια διώκεται. Ενθαρρύνονται οι μικτοί γάμοι με μουσουλμάνους. Οικογένειες αντιδρώντων εκτοπίζονται στην Κεντρική και Βόρειο Αλβανία. Περισσότεροι από100.000 υπολογίζονται οι εξόριστοι Έλληνες. Αλλάζουν υποχρεωτικά τα χριστιανικά ονόματα με μουσουλμανικά.

• Μεταφέρονται έποικοι Αλβανοί από το Βορρά και εγκαθίστανται με ιδιαίτερα προνόμια σε βορειοηπειρωτικά χωριά. Ανάμεσα σε ελληνοχώρια δημιουργούνται αμιγώς αλβανικά χωριά, με στόχο τη δημογραφική αλλοίωση.

• Σε 25.000 υπολογίζονται οι φυλακισμένοι επειδή θέλησαν να μείνουν Έλληνες και Χριστιανοί· πολλοί απ' αυτούς πέθαναν στις φυλακές.

Το τυραννικό καθεστώς του Χότζα διέλυσε ολόκληρο το λαό, στέρησε την ελπίδα. Η κατάρρευσή του αποκάλυψε στη διεθνή κοινότητα, αλλά και στην ελληνική κοινή γνώμη, το αληθινό πρόσωπό του και τα ανθρώπινα συντρίμμια που άφησε στο πέρασμά του.

## Σήμερα

Μετά από 45 χρόνια δικτατορίας, η μονοκρατορία του κουμμουνιστικού κόμματος εξέλιπε. Όλοι πίστεψαν ότι ο Βορειοηπειρωτικός Ελληνισμός θα μπορέσει να ζήσει ελεύθερα, όπως επιτάσσει η ιστορία και οι αγώνες του.

Δυστυχώς η αλβανική ηγεσία, δέσμια του ζοφερού παρελθόντος της, δεν έχει αποβάλει τον αυταρχισμό και την αυθαιρεσία. Ακόμα και σήμερα στην Αλβανία:

• Η Ορθοδοξία εμποδίζεται ν' αναπτυχθεί. Αμφισβητείται η εκλογή και ενθρόνιση του Αρχιεπισκόπου Τιράνων. Απαγορεύεται η είσοδος στους εκλεγμένους από το Οικουμενικό Πατριαρχείο Επισκόπους Αργυροκάστρου, Κορυτσάς και Βερατίου. Η δημευμένη εκκλησιαστική περιουσία δεν αποδίδεται στην εκκλησία. Κανένα μοναστήρι δεν έχει επιστραφεί.

• Η ελληνική παιδεία συρρικνώνεται. Ελληνικά σχολεία που άνοιξαν μετά την πτώση του κομμουνισμού έκλεισαν βίαια, ενώ με διάφορες προφάσεις μεγάλο μέρος των σχολείων που λειτουργούσαν την εποχή του Χότζα έχουν κλείσει σήμερα. Το μέλλον της ελληνικής παιδείας είναι ζοφερό.

• Το σύνολο, σχεδόν, των Βορειοηπειρωτών που εργάζοντο στο αλβανικό δημόσιο έχει απολυθεί.

• Αλβανοί απ' το Βορρά ή από το Κοσσυφοπέδιο μεταφέρονται και εγκαθίστανται σε βορειοηπειρωτικά χωριά. Ιδιαίτερα στην περιοχή των Αγ. Σαράντα, έχουν μεταφερθεί εκατοντάδες οικογένειες και έχουν καταλάβει περιουσίες Ελλήνων.

• Η Ομόνοια, η πολιτική έκφραση του Ελληνισμού, ουσιαστικά διαλύθηκε μετά τις φυλακίσεις των δημοκρατικά εκλεγμένων ηγετικών στελεχών της.

• Καθώς οι εξελίξεις δεν προβλέπονται ευοίωνες, ο Ελληνισμός οδηγείται για άλλη μια φορά στη φυγή από τις προγονικές του εστίες.

Ο ρόλος του ελληνικού κράτους και όλων των Ελλήνων μπορεί να είναι καθοριστικός, για να μην επιτρέψει την περαιτέρω συρρίκνωση του ελληνισμού.

## Η Αρχαία Εποχή

Οι σχέσεις των Ελλήνων με την Ήπειρο χάνονται στο βάθος των μυθικών χρόνων. Ο Θηβαϊκός μυθολογικός κύκλος θέλει το βασιλέα των Θηβών, τον Κάδμο, να φθάνει στην ηπειρωτική γη και να πεθαίνει κοντά στον ποταμό Δρίνο. Οι Αργοναύτες έφθασαν στην Ήπειρο και έκτισαν τις πόλεις Ωρικό, Αμάντια, Βουθρωτό και Απολλωνία.

Ο Ηρακλής και ο Οδυσσέας πέρασαν κι αυτοί από την Ήπειρο. Σύμφωνα με τον τρωικό κύκλο, ο Αχιλλέας και ο Νεοπτόλεμος βασίλευαν στην ηπειρωτική φυλή των Μολοσσών.

Στους ιστορικούς χρόνους, το μαντείο της Δωδώνης έγινε θρησκευτικό κέντρο όλων των Ηπειρωτών αλλά και ιερός τόπος για όλους τους Έλληνες.

Στον Πελοποννησιακό Πόλεμο, οι κάτοικοι της Επιδάμνου (σημερινό Δυρράχιο) πολέμησαν στο πλευρό των Αθηναίων και των Κερκυραίων.

Σε όλες τις Ολυμπιάδες έπαιρναν μέρος αθλητές από την Ήπειρο, όπως κι απ' όλα τα μέρη της Ελλάδος.

Τα μνημεία του Ελληνισμού είναι κατάσπαρτα στην ηπειρωτική γη και κυρίως στο βόρειο τμήμα της. Αρχαιολογικά ευρήματα έχουν βρεθεί στην Επίδαμνο (Δυρράχιο), στην Απολλωνία (Πογιάνι, Φιέρι), στην Αντιπάτρεια (Μπεράτι), στη Βύλλιδα (Μπαλς), στην Αμάντια (Πλιόσι), στο Ωρικό και στη Χίμαιρα (Χειμάρρα), στον Πάντορμο, στην Αντιγονεία (Τσπελένι), στη Φοινίκη, στον Ογχησμό και στον Βουθρωτό (Αγ. Σαράντα), στην Αδριανούπολη-Δρυϊνούπολη (Δρόπολη).

## Η Ήπειρος

3.000 χρόνια ιστορίας συνδέουν το γεωγραφικό χώρο της Ηπείρου με τον Ελληνισμό. "Αρχέγονος Ελλάς Ήπειρος", αναφέρει ο Πτολεμαίος, ενώ ο Αριστοτέλης την αποκαλεί "Ελλάδα την αρχαία".

Η Γη του Πύρρου πήρε το όνομά της από την αδελφή του Πενθέα, την εγγονή του Κάδμου και της Αρμονίας, η οποία έφθασε εκεί με τα λείψανα του αδελφού της για ν' αφήσει κι αυτή την τελευταία της πνοή στο ιερό δάσος της Χαωνίας.

Ο Στράβων, γεωγράφος και ιστορικός του 4ου μ.Χ. αιώνος, προσδιορίζει τα όρια της Ηπείρου στην Εγνατία οδό, που ξεκινούσε από το Δυρράχιο - την αρχαία Επίδαμνο - και προχωρούσε ανατολικά παράλληλα με το Γενούσο ποταμό: "ταύτην δεν την οδόν (την Εγνατία) εκ των περί την Επίδαμνον και την Απολλωνίαν ιούσιν, εν δεξιά μεν έστι τα Ηπειρωτικά έθνη κλυζόμενα τω Σικελικώ πελάγει μέχρι του Αμβρακικού κόλπου, εν αριστερά δε τα όρη των Ιλλυριών".

Για την εθνική ταυτότητα των κατοίκων της περιοχής, ο Προκόπιος, ιστορικός του 6ου μ.Χ. αιώνος, αναφέρει: "Έλληνες εισί, Ηπειρώται καλούμενοι, άχρις Επιδάμνου πόλεως ήπερ επιθαλαττία οικείται".




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 επόμενο

***Ασφαλιστές και Τραπεζικοί μαζί:***

*"- Από τότε που έπιασα όπλο στο χέρι μου, έγινα κάποιος, όλοι άρχισαν να με σέβονται."*

*Φράνκ Σινάτρα "Τρομοκράτες" 1954*

*"- Εμείς οι δύο πάμε μαζί, όπως τα όπλα με τα πυρομαχικά."*

*Π. Κάμινς "Καλεσμένοι της ηδονής"*

***Τι είναι το Bancassurance;***

*"- Είσαι μια αρρώστια κι εγώ η θεραπεία."*

*Σ. Σταλόνε "Κόμπρα" 1986*

***Τι είναι το Bancassurance;***

*"- Πρόκειται να κάνουμε μαζί ένα ταξίδι· πρόσεξε καλά! Αν κάνεις καμιά βλακεία, θα σου βάλω χειροπέδες. Αν βρίζεις, θα σε ψιμώσω. Αν τρέξεις, θα σε πυροβολήσω."*

*Κλ. Ίστγουντ "Ο άνθρωπος που δεν υπέκυψε ποτέ" 1978*

***Τί είναι το Bancassurance;***

*"- Όπως έχουμε τις δέκα ωραιότερες γυναίκες, τους δέκα πλουσιότερους, έτσι έχουμε και τους δέκα πρώτους καταζητούμενους, μη σκας, αυτό είναι το αμερικανικό όνειρο, να είσαι μέσα στους πρώτους."*

*"Ανατομία ενός εγκλήματος" 1959*

***Τί είναι το Bancassurance;***

## *ένα θέμα που δεν πρέπει να χάσετε!*




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**
*ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ & ΙΔΙΩΤΙΚΗ*
**Ν. Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ**
*ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ*
**ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΟΥΔΟΥΝΑΣ**
*ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ*
**ΜΑΡΙΑ ΣΙΦΟΝΙΟΥ**
*ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ*
**Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ**
*ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ*
**ΚΟΣΜΑΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣ**
*ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΗ*
**ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΜΑΡΟΥΛΗΣ**

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 οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη. Νόμος 2121/1993 και κανόνες Διεθνούς Δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.



ΤΥΠΗΤ. Ημερολόγιο '94 - Η χρονιά των σκύλων (εκδόσεις Καστανιώτη)



# *Βγάλτε*
# ΔΙΕΘΝΗ ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ




## ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ INTERAMERICAN ΣΗΜΑΙΝΕΙ:

- ✔ Εξασφαλισμένη νοσηλεία στις καλύτερες κλινικές και νοσοκομεία, στην Κύπρο και το εξωτερικό.
- ✔ Περίθαλψη και νοσηλεία υψηλού επιπέδου.
- ✔ Απαλλαγή από το οικονομικό άγχος των νοσηλίων.
- ✔ Απαλλαγή από διατυπώσεις και διακανονισμούς, γιατί η INTERAMERICAN πληρώνει απ' ευθείας τα συμβεβλημένα Νοσοκομεία και Κλινικές.
- ✔ Απαλλαγή από την ταλαιπωρία προσκόμισης παραστατικών στην ασφαλιστική εταιρία για αποζημίωση.
- ✔ Συστηματική προληπτική ιατρική παρακολούθηση της υγείας του ασφαλισμένου με γενικές ιατρικές εξετάσεις (check-up), μία φορά το χρόνο, εντελώς δωρεάν, σε συμβεβλημένα εργαστηριακά κέντρα.
- ✔ Καλύπτει στρατιώτες και φοιτητές.
- ✔ Ειδικά, χαμηλά, οικογενειακά ασφάλιστρα.
- ✔ **ΕΠΕΙΓΟΥΣΑ ΙΑΤΡΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ: Αν βρεθείτε στο εξωτερικό και χρειαστείτε ιατρική βοήθεια και μεταφορά σε Νοσοκομείο με οποιοδήποτε μέσο (αεροπλάνο, ελικόπτερο, ασθενοφόρο κλπ) η INTERAMERICAN εξασφαλίζει σε εσάς και την οικογένειά σας άμεση εξυπηρέτηση.**

ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΥΓΕΙΑ...

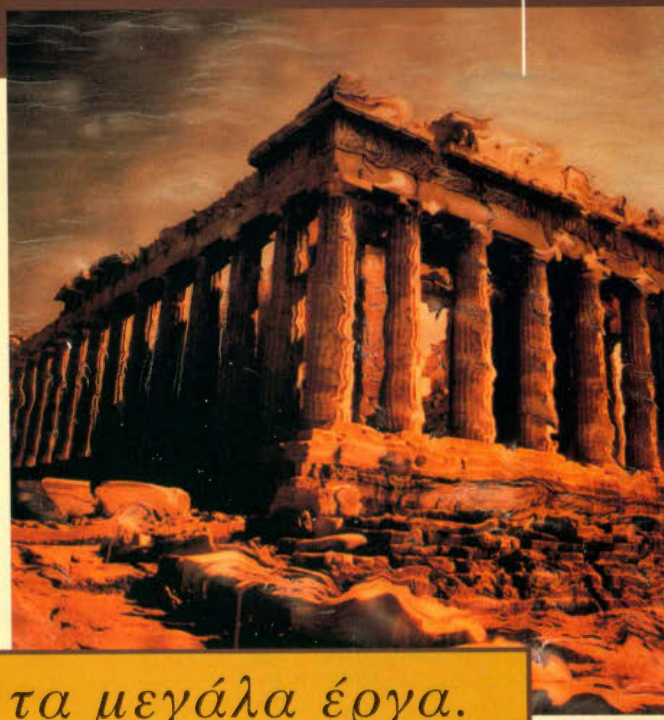
## ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΝΙΩΘΕΙΣ INTERAMERICAN

*Ασφάλειες Ζωής*
**INTERAMERICAN**
*σας προσέχει!*

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΟΣ ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ

INTERAMERICAN TOWER,
ΛΕΩΦ. ΜΑΚΑΡΙΟΥ Γ΄64 & ΚΑΡΠΕΝΗΣΙΟΥ 1, 1077 ΛΕΥΚΩΣΙΑ,
Τ.Θ. 819 - 1664 ΛΕΥΚΩΣΙΑ, ΤΗΛ. 02-374100, FAX: 374030.

# Αν χτιζόταν σήμερα θα ασφαλιζόταν στην Allianz.



*Allianz. Ασφαλίζει τα μεγάλα έργα.*

- Αττικό Μετρό
- Αεροδρόμιο Σπάτων
- Φυσικό Αέριο
- Περιουσίες Χιλιάδων Ελλήνων

**Allianz**

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ