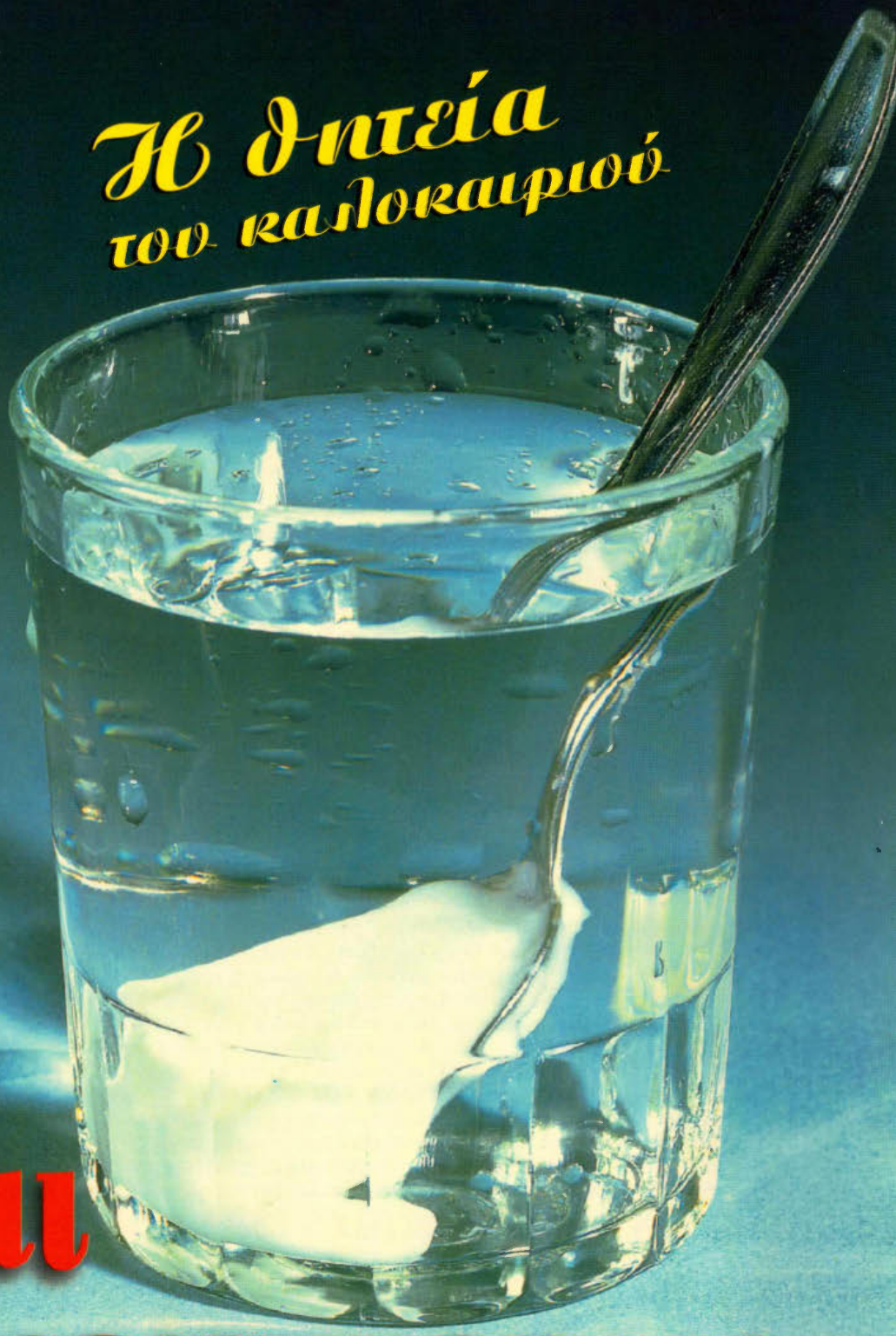
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 47 • ΜΑΙ. - ΙΟΥΝ. '97 - ΔΡΧ. 1.200

Η δυτεία του καλοκαιριού



ΝΑΙ
Πεδίον... παιδείας για ασφαλιστές

9 ΛΑΘΗ ή ΜΥΣΤΙΚΑ των ασφαλιστών

EURO και Νομισματική Ενωση

Τι είναι το Bancassurance;

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΖΩΗΣ



SYNEDIA S.A.

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.

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΤΟ ΝΑΙ

Διαφωνεί με κ. Π. Ψωμιάδη

Αγαπητέ Βαγγέλη,

Διάβασα στο έγκριτο περιοδικό ΝΑΙ του ΙΑΝ. ΦΕΒ. 97 με πολύ ενδιαφέρον την συνέντευξη του επιτυχημένου μαθητή μου στις ασφάλειες προέδρου του Ομίλου Ασπίς - Πρόνοια κ. Παύλου Ψωμιάδη και διαπίστωσα ορισμένες παραλείψεις γεγονότων, που ξεχάσθηκαν στο πέρασμα του χρόνου.

Στη σχετική ερώτησή σου, αν ο Διευθυντής του τον περπάτησε στην αγορά για το κλείσιμο ασφαλειών, ο κ. Ψωμιάδης απάντησε αρνητικά. Ενώ είναι βέβαιο, ότι ως Διευθυντής του τον εκπαίδευσα στην πράξη, πηγαίνοντας μαζί του για το κλείσιμο ασφαλειών. Και ασφαλώς και τον στρατολόγησα και τον εκπαίδευσα.

Επίσης παρέλειψε να πει, ότι τον συμβούλευσα να συνεργασθεί με τον πατριάρχη των ασφαλειών κ. Αλεξ. Ταμπουρά, πράγμα το οποίον και έκαμε.

Και φυσικά χαίρομαι για την επιτυχημένη πορεία του, ως επιχειρηματία. Οι ασφαλιστές πρέπει να γνωρίζουν, ότι ο Διευθυντής τους πάντοτε χαίρεται για την επιτυχημένη σταδιοδρομία τους. Και είναι υπερήφανοι, ως δάσκαλοι, που έβγαλαν αξιόλογους μαθητές και σε πολλές περιπτώσεις, που ξεπέρασαν τον δάσκαλο.

Όμως σε καμιά περίπτωση δεν πρέπει να ξεχνιέται η προσφορά του δασκάλου και να αποσιωπάται. Ο Αριστοτέλης με διαχρονική εμβέλεια αναλύει τη σχέση δασκάλου που ευεργετεί και μαθητή που ευεργετείται. Χρειάζεται όλοι μας να έχομε υπ' όψη το κείμενο για να γίνομε καλύτεροι.

"Οι ευεργέτες τους ευεργετηθέντες φαίνεται περισσότερο αγαπούν, παρά οι ευεργετηθέντες τους ευεργέτες τους και το ζητούμενο (προς ανάλυση) είναι αυτός ο παραλογισμός... Οι ευεργέτες διάκεινται με φιλία και αγάπη έναντι των ευεργετηθέντων κι όταν αυτοί σε τίποτε δεν είναι χρήσιμοι, ούτε πρόκειται να γίνουν στο μέλλον... Ο δε ευεργετηθείς δεν βρίσκει τίποτε καλό στην ευεργεσία, αλλά μόνον κάποιο συμφέρον, έτσι του είναι λιγότερο ευχάριστο και αγαπητό". ("Οι δ' ευεργέται τους ευεργεθησέντες δοκούσι μάλλον φιλείν ή οι ευ παθόντες τους δράσαντας, και ως παρά λόγον γινόμενον επιζητείται... Οι δ' ευ πεποιηκότες φιλούσιν και αγαπώσι τους πεποθόντας κάν μηδέν ώσιν χρήσιμοι μηδ' εις ύστερον γένοιντ' αν... Άμα δε και τω με ευεργέτη καλόν το κατά πράξιν, ώστε χαίρειν εν το τούτο, τω δε παθόντι ουδέν καλόν εν τω δράσαντι, αλλ' είπερ, συμφέρον, τούτο δ' ήττον ηδύ και φιλητού". Αριστοτέλους, Ηθικά Νικομάχεια, Ι,7).

Με ιδιαίτερη εκτίμηση
Γεράσιμος Καζάνας
Agency Manager INTERAMERICAN

Κρύβουν τις προμήθειες διοικητικά στελέχη;

Αγαπητέ Κύριε Σπύρου,

Καλό και τιμητικό το "ΤΙΜΗΣ ΕΝΕΚΕΝ" αλλά τα πολλά τζάμπα δημιουργούν προβλήματα ταμειακής ρευστότητας!!

Σου στέλνω επιταγή 7.000 δρχ. για μία ετήσια συνδρομή, προσπαθώντας έτσι να βοηθήσω τους αγώνες σου για μια ειλικρινέστερη ασφαλιστική αγορά.

Θα ήθελα κάποια στιγμή να ασχοληθείς με την υποκρισία των στελεχών των ασφαλιστικών εταιριών Ζωής που κρύβουν επιμελέστατα τα εισοδήματά τους από τις υπερπρομήθειες και κραυγάζουν ότι μόνο μισθό παίρνουν.

Κάποτε θα πρέπει να σταματήσει και στην Ελλάδα η υπερεκμετάλλευση των ασφαλιστικών συμβολών.

Σε ευχαριστώ για τους αγώνες σου.

Φιλικότατα
Γιώργος Ευαγγελίδης
Ασφαλιστής ALICO

Το ΝΑΙ έχει ελληνικές πηγές

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,

Επ' ευκαιρία σας διαβιβάζω τα συγχαρητήρια μου για την αρτιότητα του περιοδικού σας γιατί με τις εύστοχες παρεμβολές σας ανάγεται από επαγγελματικό και σε πολιτισμικό με πηγές ελληνικές.

Φίλιππος Φωκαΐδης - *ΠΑΓΚΥΠΡΙΑΚΗ*

Ένα γράμμα... που καθυστέρησε 6 ολόκληρα χρόνια!

Αγαπητέ Βαγγέλη,

Ήταν πολύ ευγενικό εκ μέρους σου να μου στείλεις, με δική σου πρωτοβουλία, κάτι πολύ προσωπικό, κάτι πολύ δικό σου και αγαπημένο... το πολύτιμο περιοδικό σου.

Σ' ευχαριστώ θερμά!

Πριν 6 ολόκληρα χρόνια ήθελα να σου στείλω ένα "εύγε!", ένα "Μπράβο!", ένα θερμό λόγο, για το περιοδικό σου και φυσικά για σένα, τον δημιουργό. Όμως, εκείνο το γράμμα δεν στάλθηκε... αλλά απίστευτο - υπάρχει - και στο στέλνω τώρα!

Το "ΝΑΙ" είναι ένα πόνημα που κατέχει χρόνια τώρα, μια ξεχωριστή θέση στο χώρο μας και ιδιαίτερα στην καρδιά των ανθρώπων της 1ης γραμμής - τους Ασφαλιστές!

Το "ΝΑΙ" παρέχει στους Συναδέλφους μας πολύτιμο "καύσιμο" για να σταθούν με συνέπεια/ήθος και υψηλό επαγγελματισμό.

Φίλε Βαγγέλη,

Ανήκουμε κι εμείς οι "κοσκινισμένοι" Άνθρωποι της NGRgroup, στην ομάδα εκείνη των δρομέων μεγάλων αποστάσεων ενώ παράλληλα διατηρούμε ως μεγάλο και σταθερό στόχο... το κράτημα των Αρχών μας, των Ανθρωπίνων σχέσεων ανάμεσά μας και την Ποιότητα μας, όσο μεγάλοι κι αν γίνουμε.

Πριν κλείσω αυτή την επιστολή, δέξου τα "Μπράβο μου!", για το κάθε φορά editorial σου που είναι πάντα, τρυφερό, φιλοσοφημένο, αποκαλυπτικό, διαπαιδαγωγικό και ταυτόχρονα οξύ.

Όλα να σου πηγαίνουν καλά!

Πάνος Ρογάρης
NRG GROUP

...Το περίφημο γράμμα τότε το 1991! που δεν στάλθηκε

Αθήνα 31/10/91

Αγαπητέ κ. Σπύρου,

Όταν ένα περιοδικό διαθέτει την πρώτη σελίδα μετά το εξώφυλλο για τα γράμματα των αναγνωστών του σημαίνει ότι αντιμετωπίζει τον αναγνώστη μέσα από άλλο πρίσμα.

Τοποθετείτε λοιπόν τους Ασφαλιστές στην Α' θέση εφόσον αυτοί είναι κυρίως οι φανατικοί αναγνώστες σας.

Σας αξίζουν πολλά Συγχαρητήρια!

Το περιοδικό σας κατέκτησε όλους εμάς τους Ανθρώπους των Πωλήσεων διότι προσφέρει νέο ύφος. Προσφέρει ένα διαφορετικό υλικό, πολύτιμο για την δουλειά μας και μάλιστα έξυπνα και φιλικά δοσμένο.

Ξέρω καλά ότι ο δρόμος για την επιτυχία δεν είναι εύκολος.

Χρειάζεται χρόνος, Προγραμματισμός και πολύ σκληρή δουλειά.

Εμείς στην SCHWEIZ LIFE ξέρουμε καλά τι θα πει σκληρή και επιμελημένη δουλειά.

Σας εύχομαι να συνεχίσετε τη δημιουργική και ανοδική σας πορεία.

Με φιλικούς χαιρετισμούς
Πάνος Ρογάρης
Δ/ντής Πωλήσεων SCHWEIZ LIFE

Φίλτατε Ευάγγελε,

Ολόψυχα συγχαρητήρια για το άρθρο σου "ΔΕΝ ΘΑ ΠΕΙΡΑΞΩ ΤΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΣΟΥ..." (τεύχος 46, σελ. 69).

Εύχομαι παρόμοια κείμενα να εμφανίζονται όλο και περισσότερο από τις σελίδες του "ΝΑΙ".

Χριστός Ανέστη
Με εκτίμηση
Χρήστος Καραγιαννίδης
Ασφαλιστής

Αγαπητέ κ. Σπύρου,

Διαβάζοντας πάντα τα άρθρα σας στο ΝΑΙ αντλώ κουράγιο και δύναμη και για μένα που είμαι 61 σχεδόν ετών και για τα παιδιά μου στην ασφαλιστική βιομηχανία (έτσι αποκαλώ όλους που με νοιώθουν και θέλουν πάντα κάτι καινούργιο από μένα και εγώ παίρνω δύναμη από εκείνους). ΕΙΜΑΙ ΜΑΖΙ ΤΟΥΣ ΣΤΙΣ ΕΠΑΛΞΕΙΣ 30 ΧΡΟΝΙΑ

Πάντα διψώ να μάθω κάτι νέο από τα δικά σας άρθρα και πράγματι υπάρχει και κάτι νέο στο κάθε τεύχος (που τα βρίσκετε σας συγχαίρω).

Θα σας στείλω τις 12.000 δρχ. αλλά παρακαλώ η νέα Διεύθυνση ως έχει: ERMOS & SON INS. FIN. CONS. LTD

P.O. BOX 1195, Limassol 3502 Κύπρος

Με πολλή αγάπη
Έρμος Δρουσιώτης
Ασφαλιστής ERMOS & SON

Το ΝΑΙ έχει ποιότητα και αισθητική

Αγαπητέ Βαγγέλη,

Διάβασα με προσοχή το άρθρο σου "Ζείτε στη χώρα των γιγάντων ή των νάνων; Η εταιρία σας;" του τεύχους 45 Ιαν-Φεβρ. '97 το οποίο βρήκα κατάπληκτικό. Το έχω ήδη κοινοποιήσει σε όλους τους διευθυντές μας εδώ.

Με την ευκαιρία θα ήθελα να σε συγχαρώ για τις καθ' όλα εξαίρετες εκδόσεις του Ασφαλιστικού Περιοδικού ΝΑΙ, τόσο σε περιεχόμενο όσο και σε προδιαγραφές ποιότητας και αισθητικής.

Φιλικά
Ντίμης Μιχαηλίδης
Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος
INTERAMERICAN Κύπρου

Η ALICO... ασφαλώς και διαφωνεί

Αγαπητέ κε. Σπύρου,

Στη σελίδα 17 του προηγούμενου τεύχους του περιοδικού "ΝΑΙ" (Μάρτιος-Απρίλιος '97) γίνεται αναφορά σε πρόσφατη καταχώρηση της εταιρίας "Interamerican" με τίτλο "Ασφαλώς και με διαφορά", ενώ ακολουθεί σχόλιο του περιοδικού, ο συντάκτης του οποίου αναφέρει ότι ...περιμένει να δει αν ΔΙΑΦΩΝΕΙ κάποιος... επειδή κυκλοφορούν πολλοί πρώτοι στο χώρο μας...

Παρά το γεγονός ότι οι αναγνώστες ενός εξειδικευμένου εντύπου, όπως είναι το περιοδικό "ΝΑΙ", είναι κατά τεκμήριο ενημερωμένοι γύρω από τα ασφαλιστικά πράγματα, και κατά συνέπεια γνωρί-

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΤΟ ΝΑΙ

ζουν τα πραγματικά δεδομένα της ασφαλιστικής αγοράς, πιστεύω ότι θα ήταν χρήσιμη μια πιο προσεκτική εξέταση των στοιχείων που παρατίθενται στην καταχώρηση.

Κατ' αυτόν τον τρόπο, θα καταστεί φανερό ότι τα μηνύματα/συμπεράσματα που περιλαμβάνονται στην συγκεκριμένη καταχώρηση δεν στηρίζονται σε αντικειμενική ανάλυση των δεδομένων, κάτι το οποίο ασφαλώς διέφυγε της προσοχής του συντάκτου σας. Παράλληλα, θα ενισχυθεί και η πρωταρχική αποστολή ενός κλαδικού εντύπου, το οποίο θα πρέπει να μεριμνά για την αντικειμενική ενημέρωση των αναγνωστών του.

Πιο συγκεκριμένα για το 1995 (Η αναφορά και τα σχόλια αρχίζουν από τους πιο σοβαρούς παράγοντες από τους οποίους κρίνεται μια ασφαλιστική εταιρία Ζωής), ισχύουν τα εξής:

α) ΠΑΡΟΧΕΣ, ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ (που προσδιορίζουν και την ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ μιας εταιρίας)

ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΡΟΧΩΝ υπέρ των Ασφαλισμένων (Αποθέματα & Αποζημιώσεις & άλλες παροχές)

ALICO: 26.6 δισ. δρχ. δηλαδή 107,94% των ασφαλίστρων

Interamerican: 47,2 δισ. δρχ. δηλαδή 87,81% των ασφαλίστρων.

θέση της ALICO: 1η (μεταξύ των 6 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής στην Ελλάδα)

Θεση της Interamerican: 3η (μεταξύ των 6 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής στην Ελλάδα).

Π.Υ.Μ.Α.

- Δεν γίνεται καμία αναφορά στην καταχώρηση. Γιατί άραγε;
- ALICO: 17,41% (το υψηλότερο της αγοράς)
- Interamerican ;

ΜΕΣΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ (δηλαδή σύνολο του εισοδήματος από επενδύσεις σαν ποσοστό επί του συνόλου του ενεργητικού/περιουσίας)

- ALICO: 13.18%
- Interamerican: 9.73%

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ της Εταιρίας

- Δεν γίνεται καμία αναφορά στην καταχώρηση. Οι λόγοι είναι προφανείς:
- ALICO: 12 δισ. δρχ.
- Interamerican: 7.2 δισ. δρχ.

Θέση της ALICO: 1η (μεταξύ των 6 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής στην Ελλάδα)

- Interamerican: 3η (μεταξύ των 6 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής στην Ελλάδα).

ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ/ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ

Η περιουσία μιας εταιρίας έχει δημιουργηθεί από τα ασφάλιστρα που έχουν εισπραχθεί στη διάρκεια αριθμού παρελθόντων ετών.

- Περιουσία της ALICO: 90.2 δισ. δρχ. (δηλ. 82.4% των ασφαλίστρων της περιόδου 1990-95: 109.4 δισ. δρχ.)
- Περιουσία της Interamerican: 144.5 δισ. δρχ. (δηλ. 6439% των ασφαλίστρων της περιόδου 1990-95: 222.7 δισ. δρχ.).
- Οι επενδύσεις της ALICO υπερέχουν σαφέστατα σε Απόδοση (βλ. πιο πάνω), σε Διασπορά και Ρευστότητα.

(ALICO: μόνο 3% της περιουσίας είναι σε πάγια / ακίνητα έναντι 21% της Interamerican).

ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ

Όπως και στην περίπτωση της ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ, για να κατανοήσει κανείς τι αντιπροσωπεύουν οι αριθμοί των Μαθηματικών Αποθεμάτων θα πρέπει να γίνει σύγκριση με τα συνολικά ασφάλιστρα αριθμού παρελθόντων ετών, ας πούμε της εξαετίας 1990-95: ALICO: Ασφάλιστρα ισολογισμών 1990-1995: 109.4 δισ. δρχ.

Μαθημ. Αποθέματα 1995: 72.4 δισ. δρχ. δηλαδή 66.2% των ασφαλίστρων της εξαετίας.

Interamerican: Ασφάλιστρα ισολογισμών 1990 - 1995: 222.7 δισ. δρχ.

Μαθημ. Αποθέματα 1995: 124.5 δισ. δρχ., δηλαδή 55.9% των ασφαλίστρων της εξαετίας.

Θέση της ALICO: 1η (μεταξύ των 6 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής στην Ελλάδα)

Θέση της Interamerican: 2η (μεταξύ των 6 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής στην Ελλάδα).

β) ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ & ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ (που προσδιορίζουν την ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ και την περαιτέρω ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ των ασφαλισμένων)

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ της Εταιρίας (με βάση το ποσοστό Γενικών Εξόδων)

- Δεν γίνεται καμία αναφορά στην καταχώρηση. Γιατί άραγε; Μήπως δεν είναι το πλέον σημαντικό μέγεθος, μια και αυτό προσδιορίζει σε μεγάλο βαθμό και τις Παροχές υπέρ των Ασφαλισμένων αλλά και τα Κέρδη της Εταιρίας;
- Όσο πιο χαμηλό είναι το % Γενικών Εξόδων μιας Εταιρίας τόσο πιο υψηλή είναι η Παραγωγικότητά της.
- ALICO (Γεν. Έξοδα): 7.97% των ασφαλίστρων του 1995

Η παραγωγικότητα της ALICO αυξάνεται σταθερά όλα τα χρόνια (19991: Γεν. Έξοδα 9.51%)

- Interamerican (Γεν. Έξοδα): 20.95%

Η εξέλιξη της Παραγωγικότητας της Interamerican συνάγεται από την εικόνα:

1991: Γεν Έξοδα: 24.6%
1992: " : 22.1%
1993: " : 21.7%
1994: " : 19.09%
1995: " : 20.95%

Θέση ALICO (Παραγωγικότητα): 1η (μεταξύ των 6 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής στην Ελλάδα)

Θέση της Interamerican (Παραγωγικότητα): 4η (μεταξύ των 6 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής στην Ελλάδα).

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ (ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ)

- Δεν γίνεται καμία αναφορά στην καταχώρηση. Οι λόγοι είναι προφανείς:
- ALICO: Κέρδη 1995: 3,3 δισ. δρχ. δηλ. 13.55% των ασφαλίστρων
- Interamerican: Κέρδη 1995: 1.4 δισ. δρχ. δηλ. 2.65% των ασφαλίστρων.

(Θα πρέπει όμως να τονισθεί ιδιαίτερα ότι τα αποτελέσματα της Interamerican - όπως σημειώνεται και από τους ορκωτούς λογιστές στον Ισολογισμό της του 1995 - δεν περιλαμβάνονται αποσβέσεις 1,3 δισ. δρχ. Τα Κέρδη της Interamerican του 1995 που μπορούν να συγκριθούν με τα της ALICO είναι: 76 εκ. δρχ., δηλ. 0.1% των ασφαλίστρων)

Θέση της ALICO: 1η (μεταξύ των 6 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών Ζωης στην Ελλάδα)

Θέση της Interamerican: 5η (μεταξύ των 6 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής στην Ελλάδα).

Όλα τα παραπάνω στοιχεία, παρατηρήσεις και συμπεράσματα αποτελούν κατά την άποψή μας, μια ολοκληρωμένη και αντικειμενική τοποθέτηση με την οποία ούτε και ο συντάκτης του πιο πάνω σχόλιου - εφ' όσον βέβαια είναι γνώστης της ασφαλιστικής αγοράς - είναι δυνατόν να διαφωνήσει.

Με εκτίμηση
Ιωάννης Μάνδηλας
Αναπληρωτής Γεν. Δ/ντής ALICO

...και η απάντηση του ΝΑΙ:

Αγαπητέ κ. Μάνδηλα,

Σας ευχαριστούμε για την επιστολή προς το περιοδικό μας με αφορμή το σχόλιο που δημοσιεύσαμε σε προηγούμενο τεύχος του "ΝΑΙ". Θα μας επιτρέψετε όμως να κάνουμε και εμείς μερικά σχόλια.

Πρώτα - πρώτα το σχόλιο του "ΝΑΙ" αναφερόταν σε καταχώρηση της INTERAMERICAN όπου παρουσιάζονται τα απόλυτα μεγέθη Ασφαλίστρων, Αποθεμάτων, Περιουσίας και Παροχών στους Ασφαλισμένους, όπως ακριβώς αυτά περιλαμβάνονται στους δημοσιευμένους ισολογισμούς της εταιρίας. Τα μεγέθη αυτά, που δεν επιδέχονται απολύτως καμμίας αμφισβήτησης - και εσείς αυτά χρησιμοποιείτε στην ανάλυσή σας - δείχνουν με απόλυτο τρόπο ότι η INTERAMERICAN είναι η πρώτη εταιρία στην Ελλάδα σε σχέση ακριβώς με το ύψος των εν λόγω μεγεθών. Εξάλλου αυτό φαίνεται από τον παρακάτω πίνακα που περιλαμβάνει τα μεγέθη αυτά για τις 4 μεγαλύτερες εταιρίες (INTERAMERICAN, NATIONALE-NEDERLANDEN, ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και ALICO - η σειρά είναι με βάση τα ασφάλιστρα 1995):

Στοιχεία ισολογισμών του 1995 σε δισ. δρχ.

ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ	ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ	ΠΑΡΟΧΕΣ ΑΣΦΑΛ/ΜΕΝΩΝ
INTERAMERICAN	53,9	126,5	144,5	47,2
NAT-NED	32,8	59,7	73,0	26,5
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦ/ΚΗ	29,6	65,4	81,7(*)	24,4
ALICO	24,9	74,5	90,2	26,6

(*) Στοιχεία του Ενεργητικού κατ' αναλογία των αποθεμάτων ζωής στα συνολικά αποθέματα της εταιρίας.

Αυτά ακριβώς τα στοιχεία - στα οποία και η INTERAMERICAN στην καταχώρησή της - δείχνουν ότι είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρία ζωής στην Ελλάδα. Κανείς δεν μπορεί να διατυπώσει αντίθετη άποψη.

Έρχομαι τώρα στη δική σας ανάλυση. Είναι γνωστό σε όλους ότι η εταιρία σας εδώ και μερικά χρόνια χρησιμοποιεί ένα έντυπο στο οποίο περιλαμβάνει επιλεκτικά μερικά από τα στοιχεία των δημοσιευμένων ισολογισμών των 6 μεγαλύτερων εταιριών στην Ελλάδα, προκειμένου να ορίσει κάποιους δείκτες και μέσω αυτών να καταλήξει στο συμπέρασμα ότι η ALICO είναι η πρώτη εταιρία στην Ελλάδα. Ακριβώς από το έντυπο αυτό - που ταχυδρομείται και στους χιλιάδες πελάτες σας - προέρχονται και τα στοιχεία στα οποία αναφέρεστε στην ανάλυσή σας.

Ερώτημα: Πόσο ασφαλής είναι η χρήση του ισολογισμού μιας ασφαλιστικής εταιρίας προκειμένου να εξαχθούν ποιοτικά συμπεράσματα μέσω κάποιων δεικτών; Και το ερωτώ αυτό ακριβώς γιατί όλοι γνωρίζουν ότι το Κλαδικό Λογιστικό Σχέδιο των ασφαλιστικών εταιριών δεν περιέχει πολλά χρήσιμα στοιχεία και την ανάλυση εκείνη που θα επέτρεπε σε κάποιον να προβεί σε ασφαλή συμπεράσματα. Παραδείγματα υπάρχουν πολλά:

Στους δημοσιευμένους ισολογισμούς δεν αποτυπώνονται υπεραξίες των στοιχείων του ενεργητικού, δεν αποτυπώνεται η πραγματική καθαρή θέση, δεν αποτυπώνεται το είδος των εργασιών της εταιρίας (ατομικές, ομαδικές, συμπληρωματικών κινδύνων, περιοδικά ή εφάπαξ ασφάλιστρα), δεν αποτυπώνονται στοιχεία για την διατηρησιμότητα, δεν αποτυπώνεται η ανάλυση των παροχών προς τους ασφαλισμένους - αποζημιώσεις, εξαγορές, λήξεις, κ.λπ. δεν αποτυπώνεται η ανάλυση των εξόδων και της κατανομής αυτών σε έξοδα πρόσκτησης και υποστήριξης, δεν αποτυπώνεται η ποιότητα των επενδύσεων και η κατανομή στις ασφαλιστικές εργασίες των εσόδων από επενδύσεις κ.λπ. Ακριβώς για τους λόγους αυτούς, εδώ και αρκετά χρόνια, κυοφορείται η αλλαγή του σχεδίου αυτού από ένα πιο σύγχρονο, με στόχο να υπάρχει πολύ καλύτερη αποτύπωση και των εργασιών αλλά και της πραγματικής εικόνας των εταιριών.

Επομένως κάθε προσπάθεια να γίνει μία ανάλυση και ποιοτικών - πέραν των απολύτως ποσοστικών - στοιχείων μέσω χρήσης του ισολογισμού μιας εταιρίας, πρέπει να λαμβάνει υπόψη της ότι τελεί υπό την αίρεση ότι οι ισολογισμοί παρουσιάζουν σημαντικές ατέλειες και κενά. Αυτό είναι και διεθνές φαινόμενο και ακριβώς για τον λόγο αυτό οι διάφορες εταιρίες αξιολόγησης που αποδίδουν ποιοτικές διακρίσεις σε ασφαλιστικές εταιρίες (Standard & Poors, Moodies, κ.λπ.) δεν αρκούνται στους ισολογισμούς των εταιριών αλλά απαιτούν την ενδελεχή εσωτερική εξέτασή τους από ειδικούς αναλυτές, εξέταση που κοστίζει εκατοντάδες χιλιάδες δολάρια. Κάθε επομένως προσπάθεια να χρησιμοποιηθούν ποιοτικοί δείκτες - όμοιοι με αυτούς που χρησιμοποιούν τέτοιοι αναλυτές - από την μελέτη των ισολογισμών και μόνον- δεν μπορεί παρά να παρουσιάζει αδυναμίες και υποκειμενικότητα.

Με βάση την παρατήρηση αυτή που αφορά την πηγή άντλησης των στοιχείων και την επάρκειά της για την εξαγωγή χρήσιμων ποιοτικών συμπερασμάτων, στην ανάλυση που κάνετε έχω να παρατηρήσω τα εξής:

Χρησιμοποιείτε τον δείκτη ΠΑΡΟΧΕΣ: ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ όπου στην έννοια παροχές περιλαμβάνετε κάθε είδους παροχές που καταβλήθηκαν στους ασφαλισμένους (αποζημιώσεις, εξαγορές κ.λπ.) καθώς και την αύξηση των αποθεμάτων της χρήσης.

Ο δείκτης αυτός μπορεί να είναι παραπλανητικός, αφού η τιμή του εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από το είδος των ασφαλιστικών εργασιών της εταιρίας (business split). Και αυτό γιατί η αύξηση των αποθεμάτων που εμπεριέχεται στις ΠΑΡΟΧΕΣ δεν τροφοδοτείται μόνον από τα ασφάλιστρα αλλά από τα έσοδα επενδύσεων στις οποίες αυτά έχουν τοποθετηθεί. Αυτό είναι βασικό χαρακτηριστικό στοιχείο λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιριών και είναι απορίας άξιο γιατί δεν το επικαλείστε.

Είναι γνωστό ότι η εταιρία σας διαθέτει πολύ μεγάλο χαρτοφυλάκιο ομαδικών ασφαλίσεων, ιδιαίτερα διαχείρισης αποταμιευτικών συμβολαίων τα οποία διαθέτουν, λόγω της φύσης τους, υψηλά αποθέματα. Σε ένα τέτοιο ομαδικό συμβόλαιο η αύξηση του αποθέματος από την μία χρήση στην επόμενη (δηλ. οι παροχές του) ελάχιστη σχέση έχουν με το ασφάλιστρο και πολύ μεγαλύτερη με τα έσοδα των επενδύσεων. Επομένως, η σύγκριση των παροχών πρέπει να γίνεται με το άθροισμα (ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ+ΚΑΤΑΝΕΜΟΜΕΝΑ ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ).

Αν υποθέσουμε, σε ένα ακραίο παράδειγμα, ότι το χαρτοφυλάκιο της εταιρίας σας ήταν ένα μόνο ομαδικό αποταμιευτικό συμβόλαιο, και τα στοιχεία του ισολογισμού τα παρακάτω:

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥ	1995	1994
ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	1,338	1,100
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	1,232	1,000
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	100	
ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	138	
ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ		
ΜΕΣΟ ΑΠΟΘΕΜΑ ΕΤΟΥΣ	1,116	
ΜΕΣΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΤΟΥΣ	1,219	
ΚΑΤΑΝΕΜΟΜΕΝΑ ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	426	
ΠΑΡΟΧΕΣ	232	
ΔΕΙΚΤΗΣ: ΠΑΡΟΧΕΣ / ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	232,00%	
ΔΕΙΚΤΗΣ: ΠΑΡΟΧΕΣ/(ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ +ΚΑΤ.ΕΣ.ΕΠΕΝΔ.)	102,50%	

Σημ: Χρησιμοποιήθηκε επιτόκιο 12%

Με βάση την ανάλυσή σας θα λέγατε ότι ο δείκτης είναι 232%, καθένας όμως θα μπορούσε να καταλάβει ότι είναι πιο σωστός ο δείκτης 102,5%. Βέβαια το παράδειγμα είναι ακραίο και ο σκοπός του είναι απλά να αποδείξει ότι η επίκληση του δείκτη όπως τον ορίζετε και τον χρησιμοποιείτε μπορεί, με βάση το είδος των εργασιών, να παραπλανήσει, δηλ. η χρήση του απαιτεί και άλλου είδους πρόσθετη πληροφόρηση που δυστυχώς δεν περιλαμβάνεται στους δημοσιευμένους ισολογισμούς των εταιριών.

Αν πάντως αντί του "δικού" σας δείκτη χρησιμοποιηθεί ο δείκτης που συγκρίνει τις παροχές με το άθροισμα ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ+ΚΑΤΑΝΕΜΟΜΕΝΑ ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ οι 4 μεγαλύτερες εταιρίες για το 1995 θα είχαν την εξής εικόνα:

ΕΤΑΙΡΙΑ	ΠΑΡΟΧΕΣ/ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΠΑΡΟΧΕΣ/ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ +ΚΑΤ.ΕΣ.ΕΠΕΝ.
INTERAMERICAN	87,8%	69,6%
NAT.-NED	81,2%	64,5%
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦ/ΚΗ	82,3%	69,8%
ALICO	107,9%	74,9%

που περιορίζει κατά πολύ τις διαφορές μεταξύ των εταιριών. Και πάλι όμως η χρήση ακόμα και αυτού του δείκτη απαιτεί βαθιά γνώση του είδους των εργασιών της κάθε εταιρίας και την κατανομή τους σε προϊόντα κινδύνου, αποταμιευτικά, ατομικά, ομαδικά κ.λπ.

Όσον αφορά το ΠΥΜΑ (Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων) δεν προκύπτει από τους ισολογισμούς και κυρίως η κάθε εταιρία έχει και διαφορετικό τρόπο χρήσης του προϊόντος αυτού, επομένως δεν μπορεί να γίνει σύγκριση.

Η μέση απόδοση των επενδύσεων όπως την ορίζετε, ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ/ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ, εξαρτάται όπως είναι φανερό από το είδος των επενδύσεων. Η αποτύπωση των επενδύσεων στον ισολογισμό δεν επιτρέπει να βγουν ασφαλή συμπεράσματα ούτε για την διασπορά τους, ούτε για την ρευστότητά τους ούτε για την ασφάλειά τους, που μαζί με την απόδοση είναι τα 4 βασικά στοιχεία που κρίνουν την ποιότητα των επενδύσεων. Μόνη της η απόδοση δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί. Παράδειγμα, αν το ενεργητικό μιας εταιρίας περιέχει συμμετοχές σε άλλες εταιρίες, η απόδοση αυτών των επενδύσεων δεν αποδίδεται στον ισολογισμό παρά μόνο εφόσον αυτές οι συμμετοχές ρευστοποιηθούν και τότε εμφανίσουν το προϊόν τους και τις υπεραξίες τους.

Όσον αφορά στα ίδια κεφάλαια, είναι όντως αλήθεια ότι η ALICO εμφανίζει τα υψηλότερα στην αγορά. Όπως ακριβώς είπαμε και πριν, στον ισολογισμό δεν μπορεί να φανεί η πραγματική καθαρή θέση της εταιρίας, αφού οι υπεραξίες των στοιχείων του ενεργητικού δεν εμφανίζονται. Παράδειγμα, οι μετοχές σε εισηγμένες εταιρίες εμφανίζονται στην αξία κτήσης τους και όχι στην τρέχουσα αξία τους, η διαφορά δε μεταξύ των δύο μπορεί να είναι τεράστια. Σε κάθε όμως περίπτωση, εφόσον όμως μία εταιρία με τα ίδια κεφάλαια που έχει καλύπτει το απαιτούμενο περιθώριο φερεγγυότητας, κανένα πρόβλημα δε υπάρχει για την αξιοπιστία της, τα κέρδη της δε που ενισχύουν την καθαρή της θέση μπορεί να τα διαθέτει όπου αυτή θεωρεί χρήσιμο για την ανάπτυξή της.

Και εδώ βέβαια πρέπει να γίνει η δίκαιη παρατήρηση ότι η INTERAMERICAN στηριζόμενη μόνο σε ίδιες δυνάμεις, μέσα από την επένδυση των κεφαλαίων της όλα αυτά τα χρόνια, επέλεξε μία πολυδιάστατη παρουσία και ανάπτυξη μέσα στον χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών - και όχι μόνο - πράγμα που την καθιστά ένα πολύ μεγάλο όμιλο με πολυσχιδή δραστηριότητα. Αντίθετα η ALICO επέλεξε στρατηγικά να παραμείνει μία κορυφαία ασφαλιστική εταιρία ζωής. Δεν υπάρχει σωστό ή λάθος σ' αυτό το σημείο, πρέπει όμως κανείς να παρατηρεί σφαιρικά και όχι επιλεκτικά.

Παρόμοια επιχειρήματα ισχύουν και για τις υπόλοιπες από τις παρατηρήσεις της ανάλυσής σας. Η παρουσία της ALICO στην ελληνική αγορά ασφαλώς την κοσμεί και τόσο το περιοδικό μας όσο και άλλοι κλαδικοί φορείς έχουμε πολλές φορές απευθύνει τα συγχαρητήριά μας στην ALICO για την πορεία της, την ποιότητα των υπηρεσιών της, την επαγγελματική της καταξίωση, την προσήλωσή της σε σταθερές αρχές και την γενικότερη προσφορά και στάση της που σίγουρα πλουτίζει την αγορά μας. Ανάλογα πράγματα έχουμε πει και γράψει πολλές φορές και για άλλες εταιρίες που η καθεμία με τη δική της προσωπικότητα και τις δικές της επιλογές έχουν προσφέρει στην αγορά μας έργο, ανάπτυξη, ιδέες, πρωτοπορία, εργασία για χιλιάδες ανθρώπους, κοινωνική προσφορά και άλλα πολλά. Το περιοδικό μας προσπαθεί να τηρεί σωστή κριτική στάση απέναντι σε όλες τις εταιρίες, τις οποίες σέβεται και τιμά για τις υπηρεσίες που προσφέρουν. Η Ελληνική αγορά έχει ανάγκη και την INTERAMERICAN και την ALICO και κάθε εταιρία που έχει σκοπό να προσφέρει αυτό το... κάτι παραπάνω.

Ο τελικός κριτής δεν είναι άλλος από τον ίδιο τον πελάτη. Ας τον αφήσουμε λοιπόν να κρίνει, φροντίζοντας να έχει όσο γίνεται πιο αντικειμενική και σφαιρική πληροφόρηση.

Με εκτίμηση
Βαγγέλης Σπύρου
Εκδότης ΝΑΙ

ΔΙΝΟΥΜΕ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

νέες διαστάσεις



Με 3.000 επενδυτικούς συμβούλους

Με την παγκόσμια δύναμή μας

Ασφαλιστική αλλά και οικονομική και επενδυτική

Με πάνω από 3.000 επενδυτικούς συμβούλους... Με την παγκόσμια δύναμή της, η Nationale-Nederlanden, μέλος του ING, ενός από τους μεγαλύτερους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς στον κόσμο, φτάνει κοντά σας, ασφαλιστική, αλλά και οικονομική και επενδυτική. Δίνοντας νέες διαστάσεις στην ασφάλειά σας...

Οι φίλοι μας λένε Εν-Εν

Ακόμα μεγαλύτερη εγγύηση για το παρόν και το μέλλον

Nationale-Nederlanden

Μέλος του ING Group

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΜΑΙ. - ΙΟΥΝ. '97 | ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ | ΤΕΥΧΟΣ 47



ΣΥΝΕΔΡΙΟ Ν-Ν *σελ. 52*



ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ BANCASSURANCE; *σελ. 36*



ΣΥΝΕΔΡΙΟ INTERNATIONAL LIFE *σελ.82*



Η "ΣΤΡΑΒΗ" ΜΗΧΑΝΟΡΓΑΝΩΣΗ *σελ. 64*

36 ΤΙ ΕΙΝΑΙ BANCASSURANCE

8 ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ
16 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING
22 EURO-ΕΥΡΩ
26 ΕΝΙΑΙΟ ΝΟΜΙΣΜΑ
30 ΕΘΝΙΚΗ - ΣΥΝΕΔΡΙΟ
52 NATIONALE NEDERLANDEN - ΣΥΝΕΔΡΙΟ
58 ΦΟΙΝΙΞ - ΣΥΝΕΔΡΙΟ
62 ΟΠΟΙΟΣ ΚΑΤΑΛΑΒΑΙΝΕΙ ας αντιγράψει το αφεντικό της ΤΟΥΟΤΑ
63 ΕΝΑΣ ΨΑΡΕΥΕΙ, ΕΝΑΣ ΚΟΙΤΑΕΙ..
64 Η "ΣΤΡΑΒΗ" ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΣΗ
65 Ο ΧΡ. ΙΑΚΩΒΟΥ και το Συμβούλιο Συντονιστών
68 ALICO - ΣΥΝΕΔΡΙΟ
72 SERVICE
73 ΝΑ ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΤΕ ΤΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ;
76 ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
82 INTERNATIONAL LIFE - ΣΥΝΕΔΡΙΟ
94 ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ - ΣΥΝΕΔΡΙΟ
112 ΑΣΤΗΡ - ΣΥΝΕΔΡΙΟ
117 ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ
132 ΚΛΑΔΟΣ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
136 ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΡΟΧΑΙΩΝ
137 ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΕΙΣΑΙ ΜΙΛΑΕΙ ΔΥΝΑΤΑ και δεν ακούω τι λες...
138 METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ Γ. ΚΑΚΑΚΗΣ
142 9 ΛΑΘΗ Η 9 ΜΥΣΤΙΚΑ;
144 ΠΟΥ ΘΑ ΠΑΤΕ ΔΙΑΚΟΠΕΣ;



Μ. ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ
Συνέδριο Πωλήσεων 1997 σελ. 30



Δ. ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ
Αποτελέσματα στην πράξη σελ. 94



Ν. ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ
Ο ρόλος του κλάδου μεταφορών σε μια εξελισσόμενη ασφαλιστική βιομηχανία σελ. 132



Γ. ΚΩΤΣΑΛΟΣ:
Ο Φοίνιξ αυξάνει το μερίδιό του στην Ασφαλιστική Αγορά σελ. 58







Η ωτεία του καλοκαιριού

Κι αύριο είναι πρωί - μα εμείς
σήμερα θα καλπάσουμε
προς τις κρυψώνες του ήλιου
Με χρυσές μπρατσέρες θα 'βγουμε
στον κίνδυνο πιο περ'
απ' τ' ακρωτήριο της καλής ανταύγειας...

...Μια μέρα θα 'ρθει που ο φελλός
θα μιμηθεί την άγκυρα
και θα κλέψει τη γεύση του βυθού
Μια μέρα θα 'ρθει που ο διπλός
εαυτός τους θα ενωθεί...

(Οδυσσέας Ελύτης)

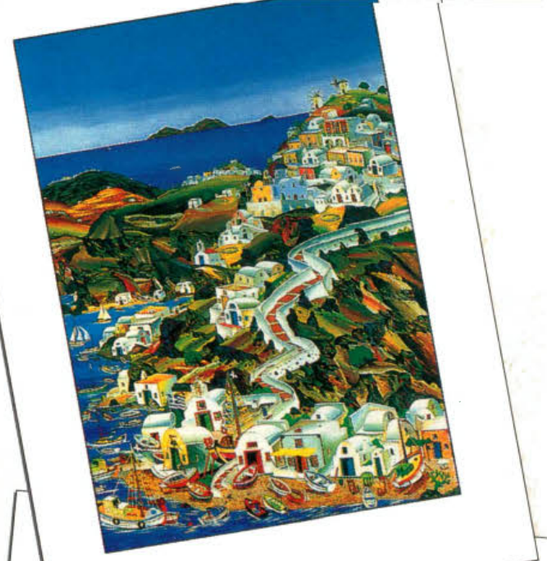


συΝΑΙσθηματικά
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Κάτω, στης μαργαρίτας το αλωνάκι
Στήσαν χορό τρελό τα μελισσόπουλα
Ιδρώνει ο ήλιος, τρέμει το νερό
Φωτιάς σουσάμια σιγοπέφτουνε
Στάχυα ψηλά λυγίζουνε τον μελαψό ουρανό

Με χείλια μπρούντζινα, κορμιά γυμνά
Τσουρουφλισμένα στο τσακμάκι του οίστρου
Εέ! εέ! Τραντάζοντας διαβαίνουν οι αμαξάδες,
Στο λάδι της κατηφοριάς τ' αλόγατα βουλιάζουν
Τ' αλόγατα ονειρεύονται
Μια πολιτεία δροσερή με γούρνες μαρμαρένιες
Ή μια τριφυλλοσυννεφιά έτοιμη να χυθή
Στους λόφους των λιγνών δεντρών
που ζεματάν τ' αυτιά του
Στα ντέφια των μεγάλων κάμπων
που χοροπηδάν τις καβαλίνες τους
Πέρα μες στα χρυσά νταριά
κοιμούνται αγοροκόριτσα
Ο ύπνος τους μυρίζει πυρκαγιά
Στα δόντια τους ο ήλιος σπαρταράει
Απ' τη μασχάλη τους γλυκά
στάζει το μαγοκάρυδο
Κι η άχνα πιωμένη με βαριές χνυπιές παραπατά
Στην αζαλιά στην έλισσα και στη μοσκοϊτιά!

(Οδυσσέας Ελύτης)



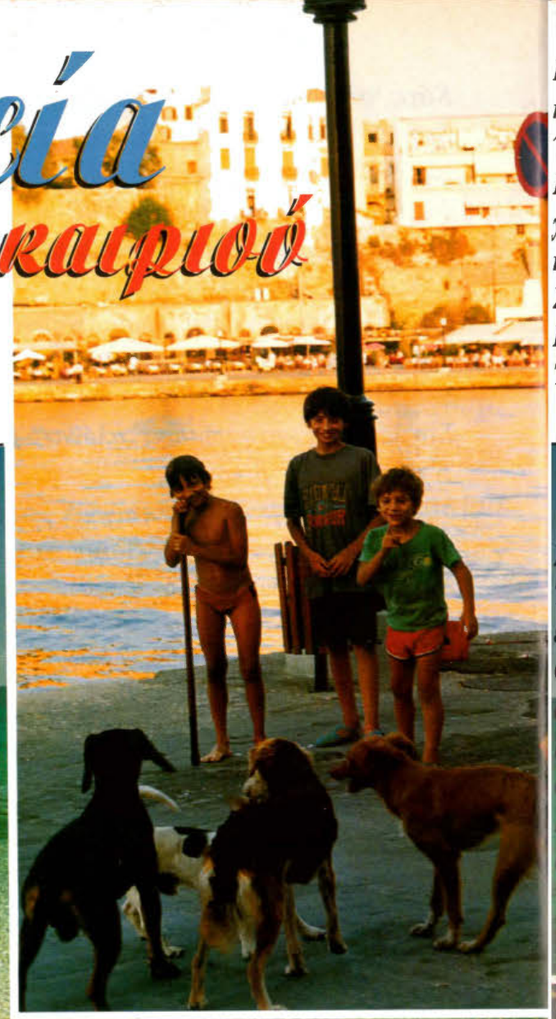


CRETE - CHANIA

συΝΑΙσθηματικά
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



Η Οπτεία του καλοκαιριού



Ελαιώνες κι αμπέλια μακριά ως τη θάλασσα
Κόκκινες ψαρόβαρκες πιο μακριά ως τη θύμηση
Έλυτρα χρυσά του Αυγούστου στο μεσημεριάτικο
ύπνο. Με ψύκια ή όστρακα. Κι εκείνο το σκάφος
Φρεσκοβγαλμένο, πράσινο, που διαβάζει ακόμη
στην ειρήνη του κόλπου των νερών
Εχει ο Θεός

Περάσανε τα χρόνια ψύλλα ή βότσαλα
Θυμάμαι τα παιδόπουλα, τους ναύτες που έφευγαν
Βάφοντας τα πανιά σαν την καρδιά τους
Τραγουδούσαν τα τέσσερα σημεία του ορίζοντα
Κι είχαν ζωγραφιστούς βορριάδες μες στα στήθια

Τι γύρευα όταν έφτασες βαμμένη απ' την
ανατολή του ήλιου

Με την ηλικία της θάλασσας στα μάτια
Και με την υγεία του ήλιου στο κορμί - τι γύρευα
Βαθιά στις θαλασσοσπηλιές μες
στα ευρύχωρα όνειρα

Οπού άφριζε τα αισθήματά του ο άνεμος
Αγνωστος και γλαυκός, χαράζοντας
στα στήθια μου το πελαγίσιο του εμβρυ

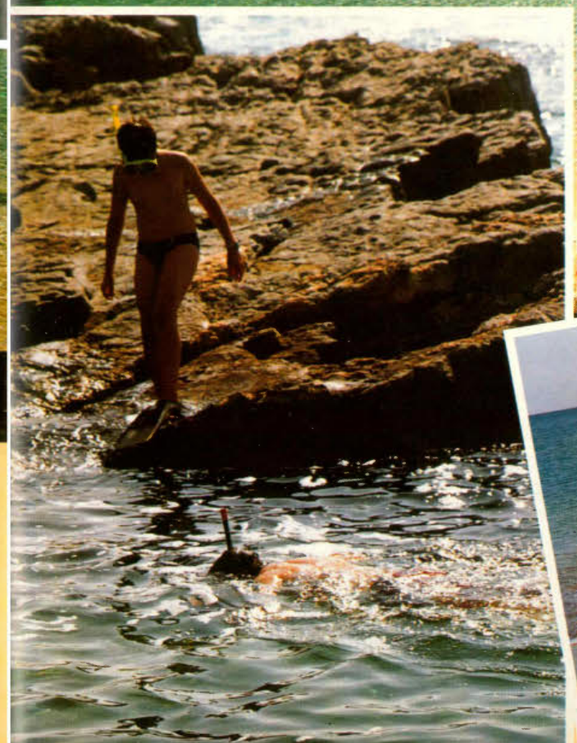
Με την άμμο στα δάχτυλα έκλεινα τα δάχτυλα
Με την άμμο στα μάτια έσφιγγα τα δάχτυλα
Ήτανε η οδύνη-
Θυμάμαι ήταν Απρίλης όταν ένιωσα πρώτη φορά
το ανθρώπινο βάρος σου
Το ανθρώπινο σώμα σου πηλό κι αμαρτία
Όπως την πρώτη μέρα μας στη γη

Γιόρταζαν τις αμαρυλλίδες - Μα θυμάμαι
πόνεσες
Ήτανε μια βαθιά δαγκωματιά στα χείλια
Μια βαθιά νυχιά στο δέρμα κατά κει που
χαράζεται
παντοτινά του ο χρόνος
Σ' άφησα τότες,
Και μια βουερή πνοή σήκωσε τ' άσπρα σπίτια
Τ' άσπρα αισθήματα φρεσκοπλυμένα επάνω



Στον ουρανό που ψώτιζε μ' ένα μειδίαμα
Τώρα θα 'χω σιμά μου
ένα λαγήνι αθάνατο νερό
Θα 'χω ένα σχήμα λευτεριάς
ανέμου που κλονίζει
Κι εκείνα τα χέρια σου
όπου θα τυραννιέται ο Έρωτας
Κι εκείνο το κοχύλι σου
όπου θ' αντηχεί το Αιγαίο.

(Οδυσσέας Ελύτης)



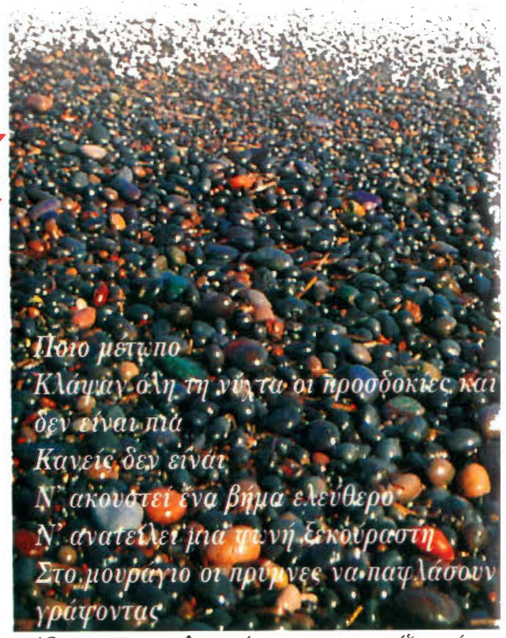


Η οπτεία του καλοκαιριού



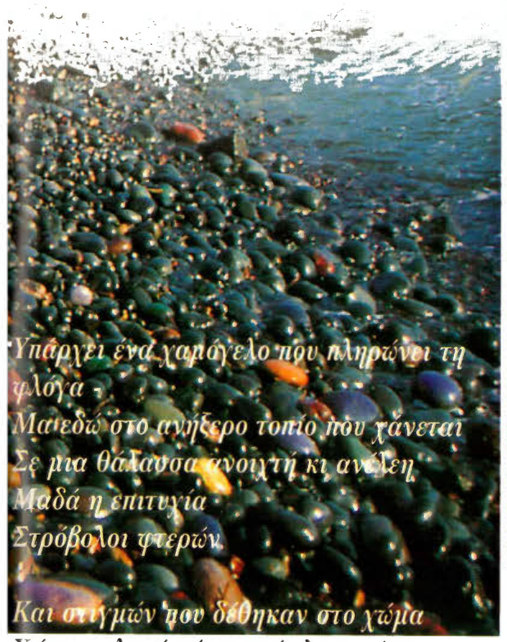
Έφερα τη ζωή μου ως εδώ
Στο σημάδι ετούτο που παλεύει
Πάντα κοντά στη θάλασσα
Νιάτα στα βράχια επάνω, στήθος
Με στήθος προς τον άνεμο
Πού να πηγαίνει ένας άνθρωπος
Που δεν είναι άλλο από άνθρωπος
Λογαριάζοντας με τις δροσιές τις πράσινες
Στιγμές του, με νερά τα οράματα
Της ακοής του, με φτερά τις τύψεις του
Α, Ζωή
Παιδιού που γίνεται άντρας
Πάντα κοντά στη θάλασσα όταν ο ήλιος
Τον μαθαίνει ν' ανασαίνει κατά κει που σβήνεται
Η σκιά ενός γλάρου.

Έφερα τη ζωή μου ως εδώ
Άσπρο μέτρημα μελανό άθροισμα
Λίγα δέντρα και λίγα
Βρεμένα χαλίκια
Δάχτυλα ελαφρά για να χαϊδέψουν ένα μέτωπο



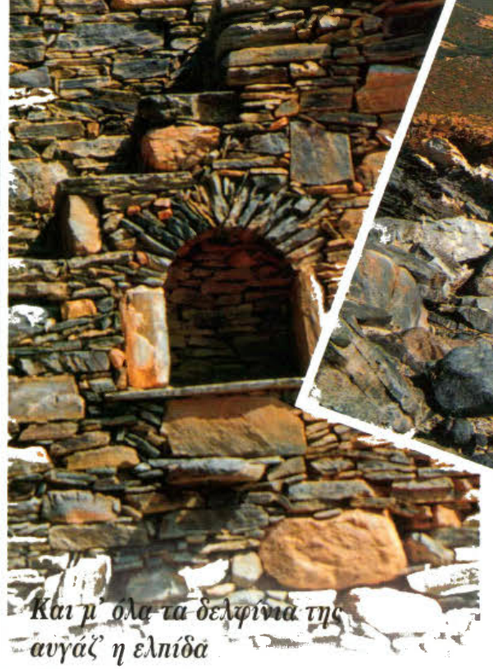
Ποιο μέτωπο
Κλάψαν όλη τη νύχτα οι προσδοκίες και δεν είναι πια
Κανείς δεν είναι
Ν' ακουστεί ένα βήμα ελεύθερο
Ν' ανατείλει μια φωνή δεκουραστη
Στο μούραγιο οι πρύμνες να παφλάσουν γράφοντας
Όνομα πιο γλαυκό μες στον ορίζοντά τους
Λίγα χρόνια, λίγα κύματα
Κωπηλασία ευαίσθητη
Στους δρόμους γύρω απ' την αγάπη.

Έφερα τη ζωή μου ως εδώ
Χαρακιά πικρή στην άμμο που θα σβήσει
- Όποιος είδε δυο μάτια ν' αγγίζουν τη σιωπή του
Κι έσμιξε τη λιακάδα τους κλείνοντας χίλιους κόσμους
Ας θυμίσει το αίμα του στους άλλους ήλιους
Πιο κοντά στο φως



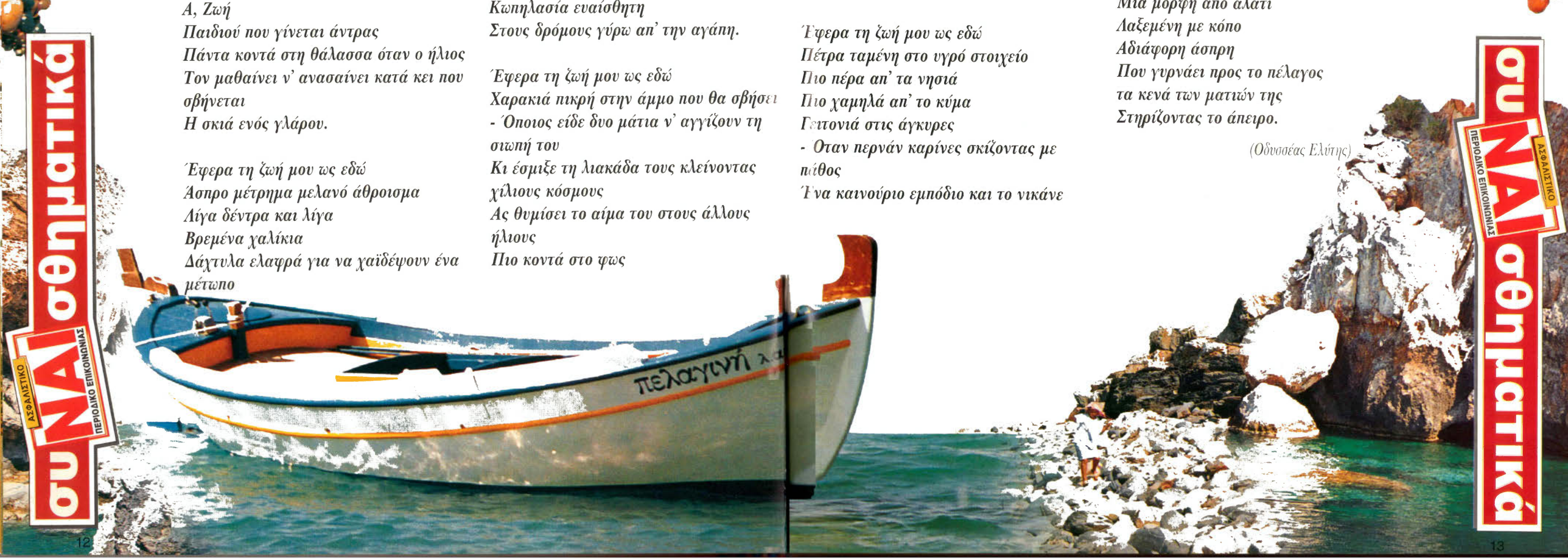
Υπάρχει ένα χαμόγελο που πληρώνει τη φλόγα
Μαι εδώ στο ανήλιαγο τοπίο που χάνεται
Σε μια θάλασσα ανοιχτή κι ανέξελη
Μαδά η επιτυχία
Στρόβιλοι φτερών
Και στιγμών που δέθηκαν στο χώμα
Χώμα σκληρό κάτω από τ' ανυπόμονα
Πέλματα, χώμα καμωμένο για ίλιγγο
Ηφαίστειο νεκρό.

Έφερα τη ζωή μου ως εδώ
Πέτρα ταμένη στο υγρό στοιχείο
Πιο πέρα απ' τα νησιά
Πιο χαμηλά απ' το κύμα
Γειτονιά στις άγκυρες
- Όταν περνάν καρίνες σκίζοντας με πάθος
Ένα καινούριο εμπόδιο και το νικάνε



Και μ' όλα τα δελφίνια της
αυγάζ' η ελπίδα
Κέρδος του ήλιου
σε μι' ανθρώπινη καρδιά -
Τα δίχτυα της αμφιβολίας τραβάνε
Μια μορφή από αλάτι
Λαξεμένη με κόπο
Αδιάφορη άσπρη
Που γυρνάει προς το πέλαγος
τα κενά των ματιών της
Στηρίζοντας το άπειρο.

(Οδυσσέας Ελύτης)



ΣΤΑΘΕΡΗ ΠΟΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

'Ο,τι σκάφος και να έχετε - ιστιοπλοϊκό, ταχύπλοο, φουσκωτό, cruiser, μικρή θαλαμηγό - αυτό που έχει σημασία είναι να κινείται σε σταθερή πορεία ασφάλειας.

Το νέο, πρωτοποριακό ασφαλιστήριο συμβόλαιο "ΣΤΑΘΕΡΗ ΠΟΡΕΙΑ" που σας προσφέρει το ασφαλιστικό συγκρότημα ΓΕΝΚΑ Α.Ε. σε συνεργασία με τις μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες **GUARDIAN** και **BRITISH & FOREIGN MARINE**, είναι ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφαλίσεων που καλύπτει το σκάφος σας από κλοπή, φωτιά, μηχανική βλάβη, αστική ευθύνη σε τρίτους μέχρι και τον σκιέρ!

Το ασφαλιστικό συγκρότημα ΓΕΝΚΑ Α.Ε. με πάνω από μισό αιώνα πετυχημένη παρουσία στην ασφαλιστική αγορά βρίσκεται και θα συνεχίσει να βρίσκεται πάντα κοντά σας με λύσεις ειδικά προσαρμοσμένες στις ανάγκες σας για ασφάλεια αποτελεσματική και υπεύθυνη.

Πάρτε το σκάφος σας λοιπόν και ξεκινήστε. Να ξέρετε ότι στο ταξίδι σας το ασφαλιστήριο "ΣΤΑΘΕΡΗ ΠΟΡΕΙΑ" θα αποτελεί πάντα ένα σίγουρο αγκυροβόλιο για ό,τι σας προκύψει.



ΓΕΝΚΑ

ΓΕΝΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ Α.Ε.
Έδρα: Λεωφ. Συγγρού 106. 117 41 Αθήνα. Τηλ.: 9227255.
Fax: 9237768. **Υποκ/μα Θεσσαλονίκης:** Μητροπόλεως 28.
546 24 Θεσσαλονίκη. Τηλ.: (031) 280155, 276741

Ίσαλος γραμμή και ισολογισμοί

"Κι αν σου μιλώ με παραμύθια και παραβολές είναι γιατί τ' ακούς γλυκότερα

(Γ. Σεφέρης)



Ισαλος γραμμή είναι η γραμμή της θάλασσας στα τοιχώματα του πλοίου, με κανονικές συνθήκες πλεύσης και ευστάθειας.

Ισολογισμός είναι λογιστικό έγγραφο που παρουσιάζει την κατάσταση μιας περιουσίας και εκθέτει συνοπτικά τις μεταβολές του εισοδήματος ενός συγκεκριμένου προσώπου σε ορισμένη χρονική περίοδο. Ισολογισμός επιχείρησης είναι το λογιστικό έγγραφο που αντικατοπτρίζει τα αποτελέσματα της οικονομικής δραστηριότητας που ανέπτυξε η επιχείρηση αυτή σε ορισμένη χρονική περίοδο, που λέγεται "χρυσή" (συνήθως ένα έτος), καθώς και την περιουσιακή της κατάσταση στο τέλος της περιόδου αυτής.

Ευστάθεια στη ναυτική ορολογία είναι η ικανότητα ενός πλοίου, που είναι στη θάλασσα, να επανέρχεται στην κανονική θέση ισορροπίας του, όταν για οποιαδήποτε αιτία φύγει απ' αυτήν, π.χ. από δυνατά κύματα, μετατοπίσεις φορτίου, από αέρα, από ρυμούλκηση κ.ά.

Η ευστάθεια του πλοίου επηρεάζεται πολύ από τη φόρτωση, εκφόρτωση ή μετατόπιση φορτίων. Ιδιαίτερα επικίνδυνα είναι τα κινητά φορτία, όπως τα υγρά ή τα δημητριακά, που είναι σε μισογεμισμένα αμπάρια, επειδή, όταν το κέντρο βάρους του πλοίου μετακινείται λόγω κλίσης του πλοίου, αυτό μειώνει την ευστάθεια... Το ίδιο συμβαίνει όταν στο πλοίο μπαίνουν νερά. Οι ναυτικοί μας έχουν βρει διάφορες λύσεις για να επαναφέρουν την ευστάθεια, όπως το γέμισμα με νερό στα διαμερίσματα της αντίθετης πλευράς του πλοίου, γέμισμα με θαλασσινό νερό στα διπύθμενα μέρη του πλοίου, ή φόρτωση στο κάτω μέρος του πλοίου με πλάκες από χυτοσίδηρο, τις λεγόμενες "χελώνες" σε μόνιμη βάση.

Η ίσαλος γραμμή, η γραμμή της επιφάνειας του νερού που αγγίζει το πλοίο, ποικίλλει ανάλογα με το μεγαλύτερο ή μικρότερο βύθισμα του πλοίου. Τα μέρη του σκάφους πάνω απ' την ίσαλο γραμμή λέγονται έξαλα και εκείνα που είναι κάτω λέγονται ύφαλα. Η χωρητικότητα ενός πλοίου είναι ο όγκος των εσωτερικών του χώρων και η σχετική μονάδα μέτρησης είναι ο κόρος (μέτρο όγκου και όχι μέτρο βάρους) και αντιστοιχεί σε 100 αγγλικά πόδια, ίσα προς 2,832 κυβ. μ.

Η ίσαλος γραμμή είναι σημαντική ένδειξη για τον ναυτικό και τους επιβάτες, όπως και ο ισολογισμός μιας εταιρίας για τον ηγέτη και τους μετόχους της.

Το έμπειρο μάτι ενός ναυτικού προσέχει την ευστάθεια, την ικανότητα πλεύσης, την ευελιξία και αντίσταση στην πρόωση, ώστε να έχει πλευστότητα, ασφάλεια και λειτουργικότητα το σκάφος του, αλλά και ο ικανός ηγέτης, διαβάζοντας τον ισολογισμό της εταιρίας που διευθύνει, τον θεωρεί "ίσαλο γραμμή" που δίνει μηνύματα ευστάθειας και επιβίωσης, ανατροπής και πτώχευσης ή σίγουρης πλεύσης προς τα κέρδη και την ανάπτυξη.

Όπως αν ο καπετάνιος "δει" κάτι που δεν του πάει καλά στην πορεία του πλοίου του θα σημάνει συναγερμό, ώστε εγκαίρως να διορθωθεί, έτσι και ο ηγέτης μιας επιχείρησης θα πρέπει να "κτυπήσει καμπανάκια", ώστε η ευστάθεια της εταιρίας να μην απειληθεί.

Σκεφθείτε πόσο εγκληματικό είναι ο πλοίαρχος να αδιαφορήσει ανοιχτά στο πέλαγος για την τύχη του πλοίου του, όταν το πλοίο "κλίνει" επικίνδυνα, όταν "μπάζει" νερά, όταν βλέπει τα "φορτία" να μετακινούνται επικίνδυνα, όταν... όταν....! Ποιος πλοίαρχος θα "έδενε" με ψεύτικα σχοινιά το φορτίο ή ποιος καπετάνιος θα "υποτιμούσε" τον πραγματικό κίνδυνο, ή θα προχωρούσε με λάθος υπολογισμούς σε λάθος δεδομένα εν γνώσει του;

Ποιος ναυτικός καπετάνιος θα είχε "μούτρα" να βγει στο "καφενείο" και να περπατήσει στο "λιμάνι" και τα "στέκια" των ναυτικών, αν εν γνώσει του "βούλιαζε" το καράβι και "έπνιγε" φορτία και ανθρώπους, κι αν απλά, βασικά πράγματα δεν έκανε;

Οι ισολογισμοί των εταιριών βάσει του νόμου κυκλοφορούν αυτή την εποχή και όλοι μας ξέρουμε να διαβάζουμε τι γίνεται με τον καθένα...

Το ενεργητικό και παθητικό κάθε εταιρίας έχουν και την ίσαλο γραμμή τους... και την ευστάθειά τους και φυσικά οι ταξιδιώτες νιώθουν τη ναυτία ή τη γαλήνη στο κατάστρωμα...

Δυστυχώς πολλοί "καπεταναίοι" σκόρπισαν ανησυχία στο κατάστρωμα της πελατείας και οι πολλοί δεν πιστεύουν πια τους ισολογισμούς και τις ανακοινώσεις στα "μεγάφωνα"...

Αγαπητοί φίλοι "καπεταναίοι" και "ταξιδιώτες", αρχές καλοκαιριού 1997, σας εύχομαι να 'στε καλοτάξιδοι και με καλή ευστάθεια στις διακυμάνσεις κάθε μορφής στις θάλασσες αυτού του κόσμου. Και σεις, καπεταναίοι, να 'στε προσεκτικοί και καλά "διαβασμένοι" στο τιμόνι... επειδή ο κόσμος είνα όμορφος πάνω απ' την ίσαλο γραμμή και γι' αυτόν τον κόσμο πλασθήκαμε να ζήσουμε όμορφα.

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting

Ναι κύριε κακό κοσμοκαιρό!

Ποινή φυλάκισης 18 μηνών επέβαλαν οι δικαστικές αρχές του Τορίνο στον πρόεδρο της Fiat Τσέζαρε Ρομίτι (στη φώτο δεξιά) για παραποίηση ισολογισμού, ενώ η Εισαγγελία αναμένεται να αρχίσει στο εγγύς μέλλον έρευνα για τυχόν εμπλοκή και του προκατόχου του Τζιάννι Ανιέλι. Η επίσημη κατηγορία ήταν παραποίηση ισολογισμού, αλλά τα δύο στελέχη θεωρήθηκαν ύποπτα για υπεξαίρεση από το 1980 και μετά παραπάνω από 30 δισ. λιρετών (19,8 δισ. δολάρια). Το ποσό αυτό εικάζεται ότι μεταφέρθηκε σε τραπεζικούς λογαριασμούς στο εξωτερικό και χρησιμοποιήθηκε για τη δωροδοκία στελεχών της Fiat, πολιτικών, αλλά και για παράνομη χρηματοδότηση ιταλικών πολιτικών κομμάτων.

Η δίκη διεξήχθη κεκλεισμένων των θυρών, με ειδική ταχύρυθμη διαδικασία, που προέβλεπε επιεικέστερη μεταχείριση των κατηγορουμένων σε περίπτωση καταδίκης τους. Ήταν η πρώτη φορά που ανώτατα στελέχη της Fiat του μεγαλύτερου βιομηχανικού ομίλου της Ιταλίας, διώχθηκαν ποινικά από το 1912, όταν ο ιδρυτής της Fiat Τζιοβάνι Ανιέλι, παππούς του Τζιάνι Ανιέλι, δικάστηκε για παραποίηση ισολογισμού και αθωώθηκε.

Όσοι υπογράφετε ισολογισμούς προσέξτε λίγο τι υπογράφετε γιατί στον απάνω κόσμο όλα "ρόδα είναι και γυρίζουν" και κανείς δεν ξέρει τι μπορεί να προκύψει αύριο αν...



Ρομίτι - Ανιέλι



Το ζεύγος Μ. Ανδρόνικου

Γελάει ο Πάγκαλος και καλά κάνει με τον πανικό που έπιασε τους Δυτικούς συμμάχους μας και κυρίως τους Γερμανούς μετά τη δήλωσή του ότι θέλει η Ελλάδα τους Τούρκους στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Εμείς τόσα χρόνια τους μάθαμε τους Τούρκους με 400 χρόνια σκλαβιάς, με Κύπρο, με Θράκη, με Αιγαίο... Φαντάζεσθε πόσα εκατομμύρια Τούρκοι (2 - 3 εκατομμύρια στη Γερμανία) θα έλθουν στους συγγενείς τους στις χώρες της Ευρώπης να τους επισκεφθούν και να μείνουν εκεί; Αυτό μάλιστα, είναι μια καλή κίνηση... για να δοκιμάσουν τις φιλίες τους οι Άγγλοι και οι Ολλανδοί... Ναι, να μπούνε στην Ε.Ε., να αγοράσουν ψυγεία και τηλεοράσεις κατ' ευθείαν στην πηγή και να δουν και λίγο τον φίλο τους τον Πάπα στο Βατικανό για να τα πούνε λίγο για τη Γιουγκοσλαβία... Δυστυχώς δεν είναι εύκολα και για τον Πάγκαλο και για την Ελλάδα τα παιγνίδια της διπλωματίας... Το ρίσκο είναι μεγάλο και ο κίνδυνος ανασφάλιστος... Μια ζωή αυτοί οι δυτικοί ηγέτες μας θέλουν "μαύρο πρόβατο" στην Ε.Ε. σε σχέση με τα ελληνοτουρκικά... Αλλά έχει ο καιρός γυρίσματα και οι λαοί θα πάρουν το δίκιο τους.



Το όραμα του Μ. Ανδρόνικου της ΝΝ να γίνει οικισμός ασφαλιστών στην ΚΥΘΝΟ προχωρά. Η Επιτροπή που συμμετέχει αυτός και οι Διευθυντές ΝΝ Στέφανος Ψαράκης, Παν. Μερτζάνης και Παντελής Πιτόγλου εργάζεται πυρετωδώς για τα σχετικά με άδειες, καταστατικά, μελέτες, αρχιτέκτονες, εργολάβους, κόστος, κ.λπ. Πολλοί ενδιαφερόμενοι δήλωσαν ήδη συμμετοχή και είναι έτοιμοι να δώσουν προκαταβολή για την απόκτηση σπιτιού στον οικισμό ασφαλιστών. Μπράβο τους. Οι οικογένειες των ασφαλιστών πολλά θα ωφεληθούν απ' αυτή την κίνηση που φέρνει κοντά τους ανθρώπους της ΝΝ εντός και εκτός δουλειάς και περισσότερο χρόνο μαζί.

Ο ΠΣΑΣ και ο Σύνδεσμος συντονιστών έχουν κάθε λόγο να προσλάβουν (αντί πίττας - τα έξοδα θα είναι λιγότερα) έναν καλό λογιστή... ας είναι και καθηγητής Πανεπιστημίου και να μελετήσουν λίγο τους ισολογισμούς εταιριών ώστε να προφυλάξουν λίγο τα μέλη τους με έγκαιρη ενημέρωση ποιοι είναι φερέγγυοι, ποιοι έχουν οικονομικά εύρωστες εταιρίες κ.λπ., κ.λπ.

Οι ίδιοι σύλλογοι θα μπορούσαν σε συνεργασία με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με τους πράκτορες και μεσίτες να δουν τα στοιχεία των εταιριών και να βγάλουν αυτοί με... το κύρος τους αποτελέσματα ποιοι είναι πρώτοι, ποιοι δεύτεροι, που είναι πρώτοι και με τι στοιχεία και βάσεις δεδομένων ώστε να μην είναι και αυτό το θέμα αντικείμενο αντιπαράθεσης, αθέμιτου ανταγωνισμού, ψευδούς πληροφόρησης, κ.λπ.



Με σύνθημα "σκουπίδια στα σκουπίδια" διαμαρτυρήθηκαν έξω από το σταθμό του "Αντέννα" τηλεθεατές. Στόχος τους η εκπομπή του Ανδρέα Μικρούτσικου. Η Επιτροπή Πολιτών σε ανακοίνωσή της έλεγε: "καλούμε τους πολίτες να μην μείνουν απαθείς απέναντι στα Μέσα - Σούπερ Μάρκετ που στιβάζουν τα ανθρώπινα δράματα, την αυτογελοιοποίηση και τον εξευτελισμό σαν εμπορεύματα προς πώληση και τέρψη... σε ριάλιτυ σόου κ.λπ...".

Ριάλιτυ σόου βλέπουμε και σε κάποια συνέδρια που με τον τρόπο τους προσπαθούν να "εμπορευματοποιήσουν" επιτυχίες ασφαλιστών, αθλητών, ολυμπιονικών, κ.λπ. με άκομψο τρόπο, χωρίς μέτρο. Οι σύλλογοι θα έπρεπε να πουν κάτι, αλλά δυστυχώς είναι τόσα τα "διαπλεκόμενα" προβλήματα που "αδυνατίζουν" τη δύναμή τους... Πολλά συνέδρια γίνονται για να "τιμήσουν" κάποιους αλλά ο τρόπος με τον οποίο γίνονται μάλλον δεν "τιμά" αυτούς που έπρεπε να τιμήσουν. Σίγουρα το "μέτρο" έχει χαθεί και τα κακά "αντίγραφα" βλάπτουν πια τον ασφαλιστικό κλάδο με συνέδρια που δεν ωφελούν πια... Οι Γενικοί Δ/ντές και Δ/ντές Marketing ας επανασχεδιάσουν και αυτό το θέμα...

Η Helvetia και ALLIANZ συνένωσαν τις δυνάμεις τους, δημιουργώντας ένα νέο όμιλο με ασφαλιστική παραγωγή 20 δισ. περίπου. Επικεφαλής ο κ. Ιερώνυμος Δελένδας. Το νέο σχήμα με μεγαλύτερο δίκτυο και σε συνεργασία με την Τράπεζα Εργασίας αναμένεται να ταράξει κι άλλο τον ύπνο των ανταγωνιστών της... που η πολυσυζητούμενη συνεργασία Τραπέζης Πίστεως με Εργασίας θα κρατά υπ' ατμόν πολλούς Ασφαλιστές και Τραπεζίτες για να... ξαναλλάξει τα πάντα απ' την αρχή.



Ι. Δελένδας

Σε ειδικό αφιέρωμά της για τον ΓΙΩΡΓΟ ΓΕΝΝΗΜΑΤΑ η ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ έγραψε ότι " ΜΠΟΛΙΑΣΕ ΜΕ ΑΝΘΡΩΠΙΑ ΤΗΝ ΠΟΛΙΤΙΚΗ". Δεν ήταν απλώς ένας προικισμένος πολιτικός με μεγάλα οράματα, ένας πολιτικός που πάντα προσπαθούσε να ενώνει. Ήταν ο εμπνευστής του Εθνικού Συστήματος Υγείας, ο αναμορφωτής του θεσμού τοπικής αυτοδιοίκησης, ο άνθρωπος-υπουργός που εργάσθηκε σκληρά για την αποκατάσταση της Εθνικής Αντίστασης και των αγωνιστών της. Δυστυχώς οι μικρότητες και τα ευτελή συμφέροντα πολλές φορές μας κρύβουν εν ζωή πολλούς ανθρώπους γύρω μας που είναι "πάνω απ' όλα άνθρωποι" και το "ανθρώπινο Management" ήταν αυτό που έφτιαξε στον ασφαλιστικό χώρο πρόσωπα και εταιρίες. Άλλο ηγέτες, άλλο διαχειριστές.



Πολλές φορές την "ανικανότητα" των διοικητικών υπηρεσιών της "φορτώνεται" το δίκτυο πωλήσεων είπε ο κ. Β. Καλτσάς, Σύμβουλος διοικήσεως INTERAMERICAN στο 1ο Ασφαλιστικό FORUM της ΕΕΔΕ σε σχετικό πάνελ ομιλητών με θέμα τον ανθρώπινο παράγοντα. Είπε ακόμα μεταξύ πολλών καλών ότι "ο ασφαλιστής στα μάτια του πελάτη ΔΕΝ ΕΚΠΡΟΣΩΠΕΙ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ, είναι η εταιρία". Ακόμα υπογράμμισε ότι σεβασμό στον πελάτη μόνο οι άνθρωποι δείχνουν και δίνουν, ενώ τα άλλα περιουσιακά στοιχεία μιας εταιρίας δεν μπορούν... Ο κ. Βασ. Καλτσάς με θητεία ως ασφαλιστής, U/M, Agency Manager, Δ/ντής Πωλήσεων, Δ/ντής Marketing, Δ/ντής Οικονομικών Υπηρεσιών, Αναπληρωτής Γενικός Δ/ντής Ομίλου INTERAMERICAN αλλά και πλούσια δράση και εμπειρία εκτός του χώρου γνωρίζει καλά ότι στις υπηρεσίες του ασφαλιστικού κλάδου το "παν μέτρον άνθρωπος" είναι το ι-

Β. Καλτσάς

Έχει όλες τις προϋποθέσεις να πρωταγωνιστήσει και τα επόμενα χρόνια η Αγροτική Τράπεζα. Έχει 5.602 εργαζόμενους εκ των οποίων οι 2.477 είναι πτυχιούχοι Πανεπιστημίων και 450 περίπου σημεία πώλησης. Είναι η πρώτη στον τομέα χορηγήσεων στην τραπεζική αγορά, δεύτερη σε καταθέσεις και έχει το 14% περίπου του συνόλου του ενεργητικού 50 τραπεζών που λειτουργούν στην Ελλάδα. Κάποιες αλλαγές που ετοιμάζονται απ' την Κυβέρνηση σχετικά με την οικονομική στρατηγική στον Αγροτικό Τομέα με τη δημιουργία νέων φορέων όπου θα μπορούν να μπουν κι άλλοι στο παιγνίδι (Ασφαλιστικές, Αμοιβαία, Τράπεζες) ελπίζουμε πως θα βρουν την ΑΤΕ και τις εταιρίες της έτοιμη να "εκμεταλλευτεί" πρώτη τις νέες εποχές... Εκτός των άλλων έχει και τη δύναμη και τους μηχανισμούς. Ευτυχώς οι νέες ηγεσίες έχουν ΝΕΑ και προοδευτική νοοτροπία.



Ο διοικητής ΑΤΕ κ. Παπαθανασίου με τους υποδιοικητές κ. Θ. Παπαγεωργίου και Δ. Σαντιξή

δανικό Management το οποίο στην πράξη υπηρέτησε ΕΠΑΞΙΑ με τα γνωστά καρποφόρα αποτελέσματα των ημερών ευθύνης του.
Ο κ. Καλτσάς δεν παρέστη απλώς να μιλήσει. Πιστεύουμε ότι καλές αναμνήσεις περιέγραφε από μια θητεία που κοσμεί την αγορά μας και όχι μόνο την εταιρία του... Το γραφείο του από πρωίας μέχρι νυκτός ήταν τόπος "αλαφρώματος" του φορτίου της καθημερινότητας με τις συγκρούσεις, τα συμφέροντα, τους εγωισμούς, τις απαιτήσεις, αλλά και αφετηρία για πετάγματα στην επιτυχία, στην προσφορά, στη φιλία, στην πρόοδο... Όσοι θέλουν καλό όνομα ας τον μιμηθούν, είναι η καλύτερη βράβευση και τιμή στο "ανθρώπινο μάνατζμεντ".

Με την ευκαιρία της 21ης Απριλίου '97 και της 21ης Απριλίου 1967 πολλά εγράφησαν για τους δικτάτορες και τις δικτατορίες, τουλάχιστον τις "εμφανείς". Υπάρχουν όμως κάτι "δικτάτορες" δίπλα μας που "τυρανάνε" μέρα νύχτα κάποιους άλλους στην οικογένεια, στη δουλειά, στην κοινωνία, που σπάνια αναφέρονται τα ΜΜΕ και η "στρουθοκάμηλος κοινωνία" μας... Ο Θεός να μας φυλάει απ' αυτούς που μας βασανίζουν και κάνουν τον κόσμο μας άγριο και τη ζωή μας μαύρη... Ο Δικτάτορας Manager, ο δικτάτορας "πρώτος", ο δικτάτορας προϊστάμενος, ο δικτάτορας κ. Γενικός, ο δικτάτορας ανταγωνιστής, ο δικτάτορας δημοσιογράφος, ο δικτάτορας... ο δικτάτορας... δυστυχώς είναι πολλοί... κρίμα...



Διευθύνων Σύμβουλος της "IBIS Διεθνείς Ασφαλιστικές Μεσιτικές Υπηρεσίες Α.Ε." είναι ο Ν.Ν. Δημαράς. Η εταιρία έχει σκοπό "τη διαμεσολάβηση προς σύναψη ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων, ως Μεσίτης Ασφαλίσεων, μεταξύ ασφαλιζομένων και ασφαλιστικών επιχειρήσεων και μεταξύ Ελλήνων ή αλλοδαπών ασφαλιστών ή αντασφαλιστικών επιχειρήσεων ή ασφαλιστών Λλουδς Λονδίνου, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, καθώς και την παροχή κάθε είδους συναφών υπηρεσιών προς τις ανωτέρω εργασίες". Η IBIS SA (INTERNATIONAL BROKING INSURANCE SERVICES) εδρεύει στην Κηφισίας 10-12, AGORA CENTER, Μαρούσι 151 25 τηλ.: 01-6894870 fax 01-6891345.



Ν. Δημαράς

100 χρόνια ζωής

συμπληρώνει φέτος το πιο πολυχρησιμοποιημένο φάρμακο στον κόσμο η Ασπιρίνη ή επιστημονικά το ακετυλοσαλικυλικό οξύ. 37 δισεκατομμύρια δισκία καταναλώθηκαν το 1996, 6 ανά κάτοικο της γης. Το 1897 ήταν το έτος γέννησής της και η θεραπευτική δυνατότητά της είναι γνωστή τουλάχιστον εδώ και 4000 χρόνια και θεραπεύει σχεδόν τα... πάντα. Σίγουρα προλαμβάνει τα εμφράγματα και εμποδίζει την ανάπτυξη ορισμένων ειδών καρκίνου. Ο Έλληνας γιατρός Ιπποκράτης συνιστούσε για πυρετούς και πόνους ένα αφέψημα από φύλλα ιτιάς (460-377 π.Χ.) όπου εμπεριέχονται ίχνη σαλικυλικού οξέος. Ο Φέλιξ Χόφμαν, νεαρός χημικός της



Bayer, ήταν εκείνος που παρήγαγε το διάσημο φάρμακο, πλουτίζοντας και την εταιρία του. Το όνομα Aspirin προήλθε από το A (ακετυλικό οξύ) και "spirin" απ' το λατινικό όνομα spirea ulmatia του φυτού από το οποίο έβγαινε το οξύ... Οι ασφαλιστικές εταιρίες ωφελήθηκαν και αυτές από την Ασπιρίνη, γλιτώνοντας πολλές ζημιές.

26 εκατομμύρια είναι οι πρόσφυγες σ' όλο τον κόσμο! Άνθρωποι που δραπετεύουν για καλύτερη μοίρα μετά από συγκρούσεις και πολέμους εντός και εκτός κρατών. Το Ιράν έχει 2.000.000 πρόσφυγες από Αφγανιστάν - Ιράκ, το Πακιστάν 1.200.000 από Αφγανιστάν, το Ζαΐρ έχει 775.000 πρόσφυγες, η Γερμανία 766.000 κ.λπ. Κι όμως ο μικρός πλανήτης μάς χωρά αλλά κάποιοι τον κάνουν ξένο και αφιλόξενο! Η Ελλάδα μας γνώρισε πολλές φορές την προσφυγιά. Το 1922 ενάμισι εκατομμύριο Έλληνες ήρθαν από Μικρά Ασία, Πόντο και Ανατολική Θράκη. Η μόνη χώρα με τόσο μεγάλο ποσοστό προσφύγων είναι η Ελλάδα μας και οι πιο προδομένοι από την ελληνική γραφειοκρατία και τα παράνομα "λαδώματά" της είναι οι πρόσφυγες. Κάποιοι πρωθυπουργοί στέλνοντας κόσμο "έξω"... δεν είχαν και ανεργία.

Τον Ιούνιο αρχίζουν έρευνες για πετρέλαιο στη Δυτική Ελλάδα ανακοίνωσε η Β. Παπανδρέου στα Ιωάννινα.

Προς τιμή της Ηπειρώτισσας μητέρας του Μεγάλου Αλεξάνδρου Ολυμπιάδας τα κοινοτικά συμβούλια Κορφοβουνίου, Βλαχερνάς και Γραμμενίτσας νομού Άρτας το νέο Δήμο που θα προκύψει απ' τη συνένωσή τους θα τον ονομάσουν "Δήμο Ολυμπιάδας". Η Ολυμπιάδα ήταν βασίλισσα των Μακεδόνων στην Αμβρακία. Μπράβο σ' αυτούς που το σκέφθηκαν και η πρότασή μας είναι Δήμοι και Κοινότητες να διώξουν από πάνω τους ονομασίες άσχετες με ιστορία και Ελλάδα και να ονομάσουν τις περιοχές τους με την πραγματική Ελληνική ιστορία. Αντίθετα κάπου κοντά κάποιοι ονόμασαν την περιοχή τους "Καλλιθέα". Άντε τώρα να βρούμε ανάμεσα σε χιλιάδες ""Καλλιθέες" από πού είναι το παιδί που θα το ρωτάνε "από πού είσαι;" Οι Ασφαλιστικές εταιρίες που χορηγούν πολιτιστικές ενέργειες με πολλά εκατομμύρια ετησίως ας ενθαρρύνουν Δήμους και κοινότητες που αγαπάνε την Ελλάδα και την ιστορία της...

Μέχρι 31.12.1996 στο ειδικό Μητρώο Ελεύθερης Παροχής υπηρεσιών είναι καταγραμμένες 153 αλλοδαπές ασφαλιστικές εταιρίες που θέλουν να δραστηριοποιηθούν με καθεστώς Ε.Π.Υ. στην Ελλάδα. Είναι εταιρίες από Ισπανία (1), Ιρλανδία (7), Δανία (5), Ολλανδία (7), Γαλλία (6), Ιταλία (19), Γερμανία (10), Φιλλανδία (4), Βέλγιο (7), Αυστρία (7), Αγγλία (41), Λουξεμβούργο (18), Νορβηγία (4), Σουηδία (9). Ποιος θα ελέγχει αυτές τις εταιρίες; Εδώ δεν ελέγχονται αυτές που είναι εδώ και μιλάνε και ελληνικά... Άντε τώρα να βρεις ελεγκτές να μιλάνε π.χ. ιταλικά...

Η εγκύκλιος 15512 της Ένωσης ασφαλιστικών εταιριών Ελλάδος για άσκηση αναγωγικού δικαιώματος ασφαλιστικών εταιριών κατά του δημοσίου για αποζημιώσεις που κατέβαλαν είναι πολύ σημαντική και για τις εταιρίες και για τους ασφαλιστές και για τους πελάτες και για τους Έλληνες. Ίσως το πλαδαρό και ανεύθυνο κράτος "ξυπνήσει" και γίνει πιο προσεκτικό. Και όταν λέμε κράτος εννοούμε όλους αυτούς τους εργολάβους που "λαδώνουν" και τους δημόσιους υπαλλήλους που "λαδώνονται" και αδιαφορούν παντελώς για τους πολίτες και τους φορολογούμενους. Ο κ. Μ. Παρασκάκης που είναι πρόεδρος επιτροπής πυρός της ένωσης και υπογράφει την εγκύκλιο να επιμείνει σχετικά, μήπως και ευαισθητοποιηθούμε όλοι λίγο περισσότερο. Ίσως μια ξεχωριστή ημερίδα πάνω στο θέμα να "μείωνε" πολλές ζημιές σε βάρος των ασφαλιστών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.



Μ. Παρασκάκης

Όλα καλά πάνε στην πορεία της Ελληνοβρεταννικής. Τρεις γενιές παρούσες στις εξελίξεις της ασφαλιστικής μας Ελληνικής αγοράς, η κάθε μια με τον τρόπο της και πάντα "μέσα" στα δρώμενα κάθε γενεάς και εποχής. Τα 20 χρόνια προσφοράς της γιόρτασε φέτος η εταιρία και επειδή γνωρίζω από "πρώτο χέρι" τι γινότανε πριν 20 χρόνια μπορώ να πω ότι κάτι απ' τον χαρακτήρα του Δούκα και του Ιωάννη (πατέρα-γιου) Παλαιολόγου είχε και η ασφαλιστική τους παρουσία με πρόγραμματα που έκρυβαν διάθεση προσφοράς, αρχοντική απλοχεριά, ευγένεια και διακριτικότητα. Όποιος διαφωνεί ας αναλογιστεί την "τσιγγουνιά" της εποχής '70 που η Ελληνοβρεταννική έδωσε την ΙΣΟΒΙΟ κάλυψη ή τα "στεγνά" προγράμματα βασικής ασφάλειας ζωής που έδιναν μόνο το κεφάλαιο σε εποχές με 25% πληθωρισμό κι έφερε η Ελληνοβρεταννική τα "μερίσματα"... Μέρες διαπραγματεύσεων για συνένωση με την Generali και Τράπεζα Πίστεως έμαθα το ευχάριστο μήνυμα ότι ο Δ/ντής Επικοινωνίας και Ενημέρωσης κ. Μάνος Μυλωνάκης απέκτησε δίδυμα και το πήρα σαν προμήνυμα πιο καρπερών ημερών της εταιρίας στο μέλλον. Να ζήσουν! Νέες μέρες, νέα γενιά, νέες επιτυχίες με ασφάλεια στην πράξη! Επιτέλους ήρθε η ώρα η Τράπεζα Πίστεως να αποκτήσει ΠΡΩΤΟ και μεγάλο όνομα και στις ασφαλίσεις.



Δ. Παλαιολόγος

Με 10 δισ. δρχ. δανειοδοτείται το επικουρικό κεφάλαιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών από την Εθνική Τράπεζα και 13% επιτόκιο για να καλύψει τρέχουσες ανάγκες... έναντι 30 δισ. υποχρεώσεων... Οι αντασφαλιστές οφείλουν τίποτε;

Με ενεργητικό 28 δισ., κεφάλαια και αποθεματικό 11 δισ., 500 σημεία πώλησης, 1.500 ασφαλιστές και με πάνω από 50 πρωτοποριακά προγράμματα για κάθε κατηγορία ασφαλισμένων η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ με δύναμη, με ακλόνητη σιγουριά και αισιοδοξία, με αξιοπιστία, μέλος του Ευρωπαϊκού Συνδέσμου Ποιοτικού Management συνεχίζει την πορεία της μετά τις απαραίτητες και χρονοβόρες διαδικασίες της συγχώνευσης που της απέσπασαν λίγο από τον δημιουργικό της χρόνο. Πέρασαν 10 χρόνια από την ίδρυσή της το 1987. Σήμερα γιορτάζει και συνεχίζει θυμίζοντας ότι το 1988 δημιούργησε το πρωτοποριακό πρόγραμμα "ΠΡΙΝ". Το 1989 την "χρυσή σύνταξη METROLIFE". Το 1992 την "πρώτη κάρτα υγείας". Το 1994 εγκαταστάθηκε σε ιδιόκτητο 10όροφο κτήριο. Το 1996 έγινε η μεγάλη συνεργασία με την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ. Με εδραιούμενη τη θέση της



Ο εκπρόσωπος του ΟΑΣΕ κ. Σ. Οικονόμου δήλωσε στο 1ο Ασφαλιστικό FORUM στην ΕΕΔΕ ότι "πολλοί άνθρωποι του ασφαλιστικού κλάδου έχουν πολλά προβλήματα που τα λένε μόνο στο σύλλογο και εκ των υστέρων αφού πάθουν και τραβήξουν αρκετά"... Εφοβούντο γαρ!



Στις 9.3.7 στον Ιερό Ναό Ευαγγελισμού της Αλεξάνδρειας έγινε η ενθρόνιση του νέου Πατριάρχη Αλεξάνδρειας και Αφρικής κ.κ. Πέτρου. Όπως έγραψε "Η Εφημερίδα των Αιγυπτιωτών", το δημοσιογραφικό όργανο των επαναπατρισμένων Ελλήνων της Αφρικής, "ο ναός ήταν κατάμεστος από Αιγυπτιώτες, Κύπριους, Αραβόφωνους, αλλά και δεκάδες θρησκευτικές και πολιτικές αντιπροσωπείες. Η Παρουσία των Προέδρων κ.κ. Κωστή Στεφανόπουλου και Γλαύκου Κληρίδη έδωσε το στίγμα ότι η Ελλάδα και η Κύπρος θωρακίζουν το πατριαρχείο Αλεξάνδρειας, το δεύτερο στην τάξη της Ορθοδοξίας". Ο Πρόεδρος κ. Στεφανόπουλος αμέσως μετά την ενθρόνιση είπε ότι πρέπει να συνεχισθεί η προσπάθεια για την ίδρυση του Πανεπιστημίου "Μέγας Αλέξανδρος", καθώς και την επανίδρυση της Αλεξανδρινής βιβλιοθήκης, έργα και τα δύο σημαντικά για τον ελληνισμό. Παρόντες και ο Δήμαρχος Αθηναίων κ. Αβραμόπουλος, ο αν. υπ. Εξωτερικών κ. Γ. Παπανδρέου και ο υφ. εξωτερικών κ. Γ. Κρανιδιώτης. Δυστυχώς τα ΜΜΕ της Ελλάδος αφιέρωσαν λίγο χώρο για την προβολή του γεγονότος. Είναι και αυτό ένα δείγμα του ποιοι δημοσιογράφοι ανέλαβαν την ενημέρωση του ελληνικού λαού... Κυριαρχούν οι προξενήτρες, οι μάγισσες, τα άστρα, οι Ρούλες, πού να μείνει χώρος για σημαντικότερα του γένους... Ίσως κάποτε κάποιος πολλά ωφέλιμα συμπεράσματα θα έβγαζε για όλους αν κατέγραφε ποιοι και τι γνώσεις - εμπειρίες έχουν και με τι προσόντα αποφαίνονται "επί παντός"... ως "δημοσιογράφοι"...

στοχεύει σε νέες κατακτήσεις και είμαστε σίγουροι ότι θα επιτύχει επειδή ο κόσμος της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ θέλει, μπορεί και απέδειξε ότι είναι φτιαγμένος για κορυφές... Ευτυχώς και οι υπεύθυνοι για το Bancassurance της Εμπορικής Τράπεζας είναι αξιόλογοι άνθρωποι με ευρεία αντίληψη για το μέλλον των χρηματοπιστωτικών οργανισμών και δέχθηκαν με αγάπη τη νέα συνεργασία METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ. Με ικανοποίηση βλέπουμε πανταχού παρόντες σε ό,τι αφορά το bancassurance σε συνέδρια, ημερίδες, ομιλίες, υποκαταστήματα, εγκαίνια, κ.λπ. Στους εκπροσώπους της Εμπορικής Τράπεζας που είναι εκεί για να ενθαρρύνουν του ασφαλιστές, τους ευχόμαστε καλή επιτυχία, και στον κ. Καπουράνη χίλια μπράβο και καλή δύναμη έως το 2006, όταν θα ξαναγίνει νέος απολογισμός!

Με πολλή σημασία και σοφία και εμπειρία είπε ο Γιώργος Στράφτης της "Ελληνοβρεταννικής" ότι "δεν κλείνουμε" ένα συμβόλαιο όταν γίνεται μια πώληση αλλά "ανοίγουμε" ένα συμβόλαιο. Με τόση απλότητα δόθηκε η λύση στο πρόβλημα SERVICE. Μακάρι να το καταλάβει η ασφαλιστική μας αγορά και αυτή η μεγάλη αλήθεια να μπει σ' όλα τα κέντρα εκπαίδευσης ασφαλιστών. Ναι, "ανοίγουμε" ένα συμβόλαιο όταν γίνεται μία επιτυχημένη πώληση...



Γ. Στράφτης

Κάποιοι Γενικοί Δ/ντές προωθούν σε θέσεις δημοσίου κοινού συμφέροντος του ασφαλιστικού κλάδου ανθρώπους δικούς τους προς "ίδιον όφελος" με άκομψο τρόπο. Η διακριτικότητα μάς κάνει να μην γράφουμε τέτοια παραδείγματα, αλλά και η ευγένεια έχει τα όριά της. Μερικοί είναι "προκλητικοί" και δεν κρατάνε ούτε τα "προσχήματα". Θα επανέλθουμε.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ από το 1990 περιέλαβε στην ύλη του θέματα Χρηματοασφαλιστικά για τον ασφαλιστή όταν ο συνεργάτης του ΝΑΙ καθηγητής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Κώστας Χριστόπουλος στις ειδικές σελίδες του αποκαλούσε τον ασφαλιστή χρηματοοικονομικό Σύμβουλο, όταν το ίδιο το κράτος και σήμερα των αποκαλεί "Διαμεσολαβούντα" και κάποιοι "δίκτυο"... Και επειδή όλοι στα λόγια αποκαλούν τον ασφαλιστή χρηματοοικονομικό Σύμβουλο θα πρέπει να είναι προσεκτικοί όταν μιλάνε στο κοινό γιατί ο κόσμος βλέπει... Με διαφήμιση δεν γίνονται χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι ούτε με "αρπαχτές" μεταγραφές... Οι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι θέλουν υποδομή, εκπαίδευση, χρόνο και εκατομμύρια επενδύσεις σε επιλογή και ανάπτυξη... Και να μιλάμε και με συγκεκριμένα στοιχεία μερικοί-μερικοί να σταματήσουν να "αλλοιώνουν" την εικόνα της αγοράς με φήμες και με κουτσομπολιά και δηλώσεις επί χάρτου και να μας πουν ποια σχολεία πέρασαν οι ασφαλιστές τους τι διάρκεια έργου έχουν, τι ποσά διαθέτουν στην εκπαίδευση, τι πτυχία έχουν. Η πρωταγωνίστρια της αγοράς INTERAMERICAN διαθέτει ένα πλήρες χρηματοασφαλιστικό ινστιτούτο (ΙΧΟΣ) και χίλιοι πεντακόσιοι (1.500) συνεργάτες της χρησιμοποιούν δικό τους ηλεκτρονικό υπολογιστή όπως δήλωσε ο Γενικός Δ/ντής Πωλήσεων κ. Ψαρράς σε συνέντευξή του στην "ΕΞΟΥΣΙΑ"... Ανάλογες δηλώσεις πόσοι μπορούν να κάνουν;



Γ. Ψαρράς - Ν. Σιακόλας στην Κύπρο όπου και εκεί πρωτεύει η INTERAMERICAN

Έφυγε απ' τη ζωή ο διακεκριμένος ασφαλιστής και πολιτικός Γεώργιος Πλυτάς. Ιδρυτής πολλών ασφαλιστικών εταιριών, αντιπρόσωπος για την Ελλάδα πολλών ασφαλιστικών εταιριών, υπέρμαχος, υποστηρικτής ελληνικών ασφαλιστικών συμφερόντων στο εξωτερικό ως πρόεδρος ή μέλος πολλών σωματείων και ενώσεων, Δήμαρχος Αθηναίων, Βουλευτής, Υπουργός, συγγραφεύς, με γνώση ξένων γλωσσών, με πολλές διακρίσεις Ελληνικές και διεθνείς, με κοσμοπολίτικο φέρσιμο, βαθύπλουτος στις εποχές δόξης του όταν εν ενεργεία κατά πάντα ανάλωνε εαυτόν και περιουσία, και... πάμπτωχος στη δύση του βίου του, υπογραμμίζοντας στους νυν μικρούς και μεγάλους και τρανούς ότι "πάντα σκιάς ασθενέστερα", πάντα ονείρου απατηλότερα... "Ποια του βίου τροφή διαμένει λύπης αμέτοχος;" Ο Γεώργιος Πλυτάς, όπως γράφει ο εκδότης Γιώργος Ζαχαρίου που έζησε σαν συνεργάτης - δημοσιογράφος μαζί του το 1956-63, ήταν άνθρωπος με συναισθηματικό πλούτο, ήθος και αρχές. Αιωνία η μνήμη του.



Έχοντας συναίσθηση της ευθύνης της απέναντι στους συνεργάτες και πελάτες της η INTERLIFE ΑΕΓΑ προχώρησε στην έκδοση του Εγχειριδίου Τιμολογίων Γενικών Κλάδων και Οδηγιών ασφάλισης. Το εγχειρίδιο βασίζεται σε τεκμηριωμένη βιβλιογραφία και περιλαμβάνει έναν πλήρη οδηγό σύνταξης ασφαλιστικών συμβολαίων όλων των κλάδων με ολοκληρωμένη παράθεση τιμολογίων, αποτελώντας έτσι πολύτιμο εφόδιο για κάθε ασφαλιστή. Η INTERLIFE έχει έδρα τη Θεσσαλονίκη και δραστηριοποιείται από το 1981. Από το '92 ως σήμερα πενταπλασίασε τα κέρδη της (800 εκατ. το '96). Αντασφαλίζεται στην UNION RE, θυγατρική της SWISS RE. Φιλοσοφία της "πάνω απ' όλα ο πελάτης". Μέσος χρόνος αποζημίωσης 14 ημέρες. Στόχος της στο 1997 η αύξηση των εσόδων της πάνω από 1 δισ. Πρόεδρος και Δ/νων σύμβουλος τη INTERLIFE είναι ο κ. Γιάννης Βοτσαρίδης.

Ο χρυσός Ολυμπιονίκης μας Πύρος Δήμας, το απλό Βορειοηπειρωτόπουλο που σήκωσε και το πεσμένο ηθικό της Εθνικής μας αξιοπρέπειας, το έργο του οποίου καρπώνονται λαός και πολιτικοί που ως σήμερα απέφευγαν να πουν την Βόρειο Ήπειρο με το όνομά της (μερικοί και σήμερα τη λένε Νότιο Αλβανία) ίσως θα μπορούσε, αν τα ΜΜΕ και το υπουργείο εξωτερικών έκαναν τη δουλειά τους, να είναι ένας καλός πρεσβευτής μας για τα δίκαια του ελληνισμού στα πέρατα της γης. Ο Πύρρος Δήμας είναι η συνέχεια των παιδιών του ελληνισμού μέσα στους αγώνες με την ίδια γλώσσα όπου κι αν κατοικούν. Ο Πύρρος Δήμας αξίζει περισσότερο απ' τα βιβλία προπαγάνδας, απ' τα κονδύλια διπλωματίας και τα τάνκς του Υπουργείου Άμυνας γιατί αποδεικνύει ποιος είναι, από πού έρχεται, πού ζούδε, πώς μεγάλωσε, πώς σκέπτεται, τι θέλει, τι υποστηρίζει, κ.λπ... Σε πρόσφατο συνέδριο του ΑΣΤΕΡΑ ξεσήκωσε τους πάντες και τα πάντα με την παρουσία του. Ο εκδότης του ΝΑΙ του ζήτησε να πει κάτι για τους ασφαλιστές και αυτός έγραψε την παρακάτω αφιέρωση για όλους τους ασφαλιστές της Ελλάδος. Πάνω απ' όλα η ΕΛΛΑΣ! Προσέξτε και το εξυπνο σκίτσο της άρσης βαρών! Σ' ευχαριστούμε Πύρρο! Συγχαρητήρια και στο Σύμβουλο Επικοινωνίας κ. Γ. Παπαπέτρου, που είχε την ιδέα και το συντονισμό του συνεδρίου του Αστέρα.

Σε μια "καταστροφική" αγορά Γενικών Ασφαλίσεων η INTERAMERICAN Γενικών Ασφαλίσεων, "βγαλμένη" από το πλευρό της μεγάλης κυρίας των Ασφαλίσεων Ζωής, μεγάλωσε και "στέκεται" με τομές στην αγορά", με στρατηγικές, με καλό Management και καλό ηγέτη, τον Κώστα Μπερτσιά που την ανεβάζει σιγά και σταθερά στην κορυφή. Χωρίς τυμπανοκρουσίες, χωρίς φασαρία η INTERAMERICAN ζημιών αποτελεί μεγάλη σιγουριά για τις χιλιάδες των πελατών της. Πολλοί μη πελάτες της που εμπλέκονται σε ζημιές ως "τρίτοι" με μεγάλη ανακούφιση ακούνε το όνομά της στις ζημιές που γίνονται. Η INTERAMERICAN έχει απ' τα ψηλότερα αποθέματα υπέρ των πελατών της. Η μέση ζημιά υπολογίζεται στις 680.000 δρχ. όταν ο μέσος όρος αγοράς (όσοι έχουν δυνατότητα) υπολογίζεται σε 380.000 και 450.000 σε κρατικές εταιρίες.



Κ. Μπερτσιάς

Πόσο ωφελεί και ποιους ωφελεί το Bancassurance; Δίκιο έχουν μερικοί ασφαλιστές που φοβούνται τη νέα... μόδα όπως τη λένε κάποιοι. Μια μόδα που παίρνει σιγά-σιγά τη μισή σχεδόν παραγωγή απ' τα χέρια των ασφαλιστών.

Τα προϊόντα Unit-Linked θέλουν και διαφάνεια στα πάντα... και κυρίως στα Γενικά έξοδα και τη ρευστότητα κάθε εταιρίας... Θα την αντέξουν μερικοί που έμαθαν τόσα χρόνια στα "τερτίπια" και τα "κόλπα";

Όλοι μιλάνε για περικοπές αμοιβών, κυρίως των Δ/ντών υπ/των και ασφαλιστών. Δηλαδή αυτοί που παίρνουν ή έπαιρναν αυτές τις αμοιβές τις έπαιρναν μόνοι τους ή τους τις πρόσφεραν κάποιοι άλλοι; Δεν ξέρουμε αν θα γίνουν και περικοπές αυτών που είναι διοικητικοί και έχουν τα αυτοκινητάκια τους, τα δώρα τους, τις πιστωτικές καρτούλες, κ.λπ...

Η Γαλλική Renault επιβαρύνθηκε το 1996 με ζημία 1 δισ. φράγκων. Έτσι στα σχέδιά της είναι το κλείσιμο του εργοστασίου της στο Βέλγιο με 3.100 εργαζόμενους και μείωση των θέσεων εργασίας στη Γαλλία κατά 2.674 άτομα! Ο Πρόεδρος της RENAULT Λουί Σβάιτσερ θέλει να περικόψει δαπάνες 525 δολαρίων ανά αυτοκίνητο ως το 2000 και να περιοριστεί σε 5 βασικές μονάδες παραγωγής στη Γαλλία και στην Ισπανία. Οι χιλιάδες εργαζόμενοι βγήκαν στον δρόμο αντιμέτωποι με την ανεργία... Το πρόβλημα των μεγάλων αλλαγών στην Ευρώπη σαρώνει τα πάντα... και δυστυχώς οι συνδικαλιστές των ασφαλιστικών εταιριών προσπαθούν να κατοχυρώσουν τα μη... κατοχυρωμένα αποθεματικά των εταιριών για να πάρουν αποζημιώσεις... Το θέμα όμως είναι ΤΩΡΑ τι κάνουν, πού εργάζονται... Τότε... γράψε αλλοίμονο! Ας ξυπνήσουν οι συνδικαλιστές κι ας πληροφορήσουν το κοινό για την πραγματικότητα του κλάδου, γιατί οι υπουργοί που σήμερα... καθησυχάζουν τον κόσμο ότι όλα πάνε καλά αύριο θα είναι μακριά απ' τις ευθύνες...



Μια απ' τις σημαντικότερες συγχωνεύσεις στον τραπεζικό χώρο, η συγχώνευση EUROBANK - INTERBANK, προχωρά και υλοποιείται στις λεπτομέρειες φέρνοντας την EUROBANK στην τρίτη θέση απ' τις ιδιωτικές τράπεζες που λειτουργούν στην Ελλάδα. Η νέα EUROBANK θα διαθέτει στο 1997 ίδια κεφάλαια 45 δισ., 150.000 πελάτες, 40 καταστήματα σ' όλη την Ελλάδα, 900 σημεία πρόσβασης σε (ATMs), 900 υπαλλήλους και 6 περιφερειακές μονάδες πιστοδοτήσεως.
Πρόσφατα έγιναν τα εγκαίνια του νέου υποκαταστήματος στη Γλυφάδα της Eurobank που φέρνει στην Ελλάδα νέα επενδυτικά προϊόντα, τεχνογνωσία, ποιότητα και εξατομικευμένη εξυπηρέτηση σε τομείς που ως τώρα είχε μεγάλη επιτυχία όπως το corporate Banking, το investement Banking, το shipping, το treasury, το private και personal Banking αλλά και νέων όπως το επενδυτικό πρόγραμμα EUROLIFE κ.λπ. Από το 1994 η EUROBANK έχει τον έλεγχο της BDD Λουξεμβούργου, Τράπεζας με εξειδίκευση στα προϊόντα κεφαλαιαγοράς και το PRIVATE BANKING...

Κατά 70% αυξήθηκαν τα Αμοιβαία Κεφάλαια στην Ιταλία κατά το 1996. Ενώ τα αμερικανικά Multi Funds που είναι αμοιβαία κεφάλαια που επενδύουν σε άλλα αμοιβαία κεφάλαια και είναι στις αρχές του '97 περίπου 50 αυξήθηκαν περίπου κατά 80% στο '96. 20 από αυτά δε λειτούργησαν αρχές '96! Σχετικά με τα Multi Funds το Κονγγρέσσο έχει σχετική απαγορευτική νομοθεσία για τα ποσοστά συμμετοχής τους σε άλλα Α/Κ.

Ο πρόεδρος Κλίντον των ΗΠΑ ελπίζει ότι μέσα σε μία πενταετία δύο εκατομμύρια Αμερικανοί θα απεξαρτηθούν από το σύστημα κοινωνικής πρόνοιας που τους συντηρεί σήμερα και θα μπουν στην παραγωγή. Για το σκοπό αυτό έδωσε κίνητρα σε εταιρίες να συμβάλλουν. Δηλαδή;



Τα Σούπερ Μάρκετ της Βρετανίας μαζί μ' όλα τα άλλα σκέφτονται να μπουν και χρηματοπιστωτικές εργασίες που ως τώρα γίνονται στις τράπεζες. Ο λόγος είναι η ανάγκη να βρουν νέους τρόπους επέκτασης των κύκλων εργασιών τους και κυρίως που προσελκύουν πελάτες κοντά τους...

Στη δημιουργία Joint Ventures στις αγορές Αλβανίας, Ουκρανίας, Σκοπίων και Ρωσίας προχωρεί ο Όμιλος INTERAMERICAN με καλούς ρυθμούς.



EURO ΕΥΡΩ

Στην Ευρωπαϊκή Ένωση έχει σήμερα επιτευχθεί σε μεγάλο βαθμό η Ενιαία Αγορά. Με την κατάργηση των δασμών και των προστατευτικών εμποδίων, το ενδοκοινοτικό εμπόριο γνώρισε μεγάλη άνθηση και σήμερα το 60% κατά μέσο όρο των εμπορικών συναλλαγών των κρατών - μελών διεξάγεται με άλλες χώρες της Ενώσεως. Σε μια τέτοια αγορά ενισχύεται σημαντικά ο ανταγωνισμός και επιτυγχάνεται η καλύτερη δυνατή κατανομή των πόρων.

Οι ευνοϊκές αυτές επιδράσεις όμως μετριάζονται από τις διακυμάνσεις των συναλλαγματικών ισοτιμιών. Η μετάβαση στο ενιαίο νόμισμα αποτελεί συνεπώς αναγκαία εξέλιξη για την εμβάθυνση και ολοκλήρωση της Ενιαίας Αγοράς. Οι συναλλαγματικές κρίσεις του Ευρωπαϊκού Νομισματικού Συστήματος το 1992 και το 1993 κατέστησαν ακόμη πιο επιτακτική αυτή την ανάγκη, αφού κατέδειξαν ότι ένα σύστημα σταθερών αλλά προσαρμόσιμων συναλλαγματικών ισοτιμιών δεν μπορεί να υποκαταστήσει την πλήρη νομισματική ένωση.

Η καθιέρωση του ενιαίου νομίσματος αναμένεται να προσφέρει πλεονεκτήματα στους πολίτες της Ευρώπης*.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση αποτελεί τη μεγαλύτερη εμπορική δύναμη στον κόσμο και συνεπώς το νόμισμά της θα καταστεί γρήγορα ένα από τα κυριότερα μέσα συναλλαγών και αποθεματοποιήσεως πλούτου. Η μείωση του κόστους συναλλαγών, μετά την εξάλειψη του κόστους μετατροπής που συνεπάγεται η διαχείριση πολλών ευρωπαϊκών νομισμάτων, θα αυξήσει τον όγκο του εμπορίου και θα τονώσει την ανάπτυξη και την απασχόληση.

Η τελευταία αναμένεται να ενισχυθεί από τη διαμόρφωση ενός περισσότερο σταθερού επιχειρηματικού περιβάλλοντος, αφού οι επενδύσεις δεν θα διαταράσσονται από αναπροσαρμογές συναλλαγματικών ισοτιμιών, οι οποίες αυξάνουν την αβεβαιότητα σχετικά με την αποδοτικότητα.

Η μετάβαση όμως στο ενιαίο νόμισμα αποτελεί εγχείρημα με ιδιαίτερα σύνθετο και πολύπλοκο χαρακτήρα που απαιτεί σοβαρή προπαρασκευή. Αφεαυτής η εισαγωγή του ενιαίου νομίσματος συνεπάγεται σημαντικό άμεσο κόστος για τις επιχειρήσεις. Το βραχυπρόθεσμο όμως αυτό κόστος προσδοκάται ότι θα αντισταθμιστεί από τα μακροπρόθεσμα οφέλη.

Η Ελλάς πρέπει να επιδιώξει την έγκαιρη συμμετοχή της στη Νομισματική Ένωση. Αν και οι οικονομικές της επιδόσεις υστερούν σημαντικά σε σχέση με τις επιδόσεις των άλλων χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, είναι απαραίτητο να επιδιώξει την ταχύτερη δυνατή σύγκλιση. Παραμένοντας για μεγάλο χρονικό διάστημα εκτός της Νομισματικής Ενώσεως θα βρίσκεται σε μειονεκτική θέση έναντι των άλλων χωρών. Γι' αυτό είναι ανάγκη να δοθεί μια περαιτέρω ώθηση στην προσαρμογή της οικονομίας μας.

Το θέμα "Η Μετάβαση στο ενιαίο νόμισμα και τα τραπεζογραμμάτια ΕΥΡΩ" είναι απόσπασμα έκδοσης της ΑΛΦΑ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΙΣΤΕΩΣ με τίτλο Η ΠΟΡΕΙΑ ΠΡΟΣ ΤΟ ΕΥΡΩ. Η έκδοση εντάσσεται στην προετοιμασία της τράπεζας για να προσαρμοσθεί στην πρόκληση του ενιαίου νομίσματος ΕΥΡΩ. Αργότερα ή γρηγορότερα η ΕΛΛΑΣ θα συμμετάσχει στην ζώνη του ΕΥΡΩ, αλλά σε κάθε περίπτωση από 1ης Ιαν. '99 καλούμαστε να λειτουργήσουμε σ' ένα νέο περιβάλλον. Μέρος της προετοιμασία της ΑΛΦΑ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΙΣΤΕΩΣ είναι και η ενημέρωση της πελατείας της και του κοινού. Με τη θαυμάσια και άκρως ενημερωτική έκδοση Η ΠΟΡΕΙΑ ΠΡΟΣ ΤΟ EURO - ΕΥΡΩ που επιμελήθηκε η OLYMPIC DDB ΑΕ δόθηκαν πλήρεις απαντήσεις σε πολλά ερωτήματα. Το "Ασφαλιστικό ΝΑΙ" στα πλαίσια της ενημέρωσης του ασφαλιστή και τραπεζασφαλιστή πάνω σε επίκαιρα θέματα αναδημοσιεύει μέρος αυτής της εργασίας και θα συνεχίσει με καταγραφή παρόμοιων θεμάτων.

Πόσο έχει προχωρήσει η διαδικασία της Νομισματικής Ενώσεως της Ευρώπης;

Το Δεκέμβριο του 1991, στη "Συνθήκη για την Ευρωπαϊκή Ένωση", γνωστή ως Συνθήκη Μάαστριχτ, η οποία υπογράφθηκε την 7.2.1992 και τέθηκε σε ισχύ το Νοέμβριο του 1993, οι ηγέτες των κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ενώσεως συνυπέγραψαν την ολοκλήρωση της πορείας προς την πλήρη νομισματική ένωση σε τρία στάδια. Το πρώτο στάδιο αφορούσε κυρίως την άρση όσων περιορισμών στην κίνηση κεφαλαίων παρέμεναν σε ισχύ. Το δεύτερο στάδιο, που ξεκίνησε την 1.1.1994, ευρίσκεται ακόμη σε εξέλιξη και αποβλέπει στη σύγκλιση των οικονομικών επιδόσεων των κρατών-μελών, δηλαδή στη μείωση του πληθωρισμού, των επιτοκίων και των δημοσιονομικών ελλειμμάτων σε επίπεδα ικανά να οδηγήσουν σε διαρκή οικονομική και νομισματική σταθερότητα. Στην αρχή του δευτέρου σταδίου, ιδρύθηκε επίσης στη Φρανκφούρτη το Ευρωπαϊκό Νομισματικό Ινστιτούτο (ΕΝΙ), προπομπός της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τραπέζης, με σκοπό την προώθηση στενότερης συνεργασίας των νομισματικών αρχών και το συντονισμό των απαραίτητων οργανωτικών και τεχνικών προετοιμασιών για την είσοδο στο τρίτο στάδιο της Νομισματικής Ενώσεως.

Τι σημαίνει η είσοδος στο τρίτο στάδιο;

Το σενάριο μεταβάσεως (Πίνακας 1), που επικυρώθηκε από το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο του Δεκεμβρίου του 1995 στη Μαδρίτη, προβλέπει ότι το τρίτο στάδιο θα αρχίσει την 1η Ιανουαρίου του 1999, με τον καθορισμό αμετάκλητων συναλλαγματικών ισοτιμιών μεταξύ των νομισμάτων των κρατών-μελών που θα μετάσχουν στην ΟΝΕ και του εύρω, όπως βαπτίσθηκε το νέο νόμισμα που θα αντικαταστήσει τα εθνικά νομίσματα. Για τις χώρες αυτές η ενιαία νομισματική πολιτική θα ασκείται από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, που θα εδρεύει στη Φρανκφούρτη, στο πλαίσιο του Ευρωπαϊκού Συστήματος Κεντρικών Τραπεζών (ΕΣΚΤ).

Ποια θα είναι η τιμή του εύρω;

Το εύρω θα αντικαταστήσει τα εθνικά νομίσματα στην ισοτιμία που θα έχει το ECU την ημέρα εκείνη. Το ECU είναι ένα καλάθι νομισμάτων που αποτελείται από ορισμένο αριθμό μονάδων εθνικών νομισμάτων των 15 κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ενώσεως, αναλόγως του μεγέθους της οικονομίας του κάθε κράτους-μέλους.

Όπως φαίνεται στον Πίνακα 2, το ECU αποτελείται από Δρ. 1,44, 0,6242 γερμανικά μάρκα, 151,8 ιταλικές λιρέττες, κ.ο.κ. που εκφραζόμενα, μέσω των ισοτιμιών, σε ένα συγκεκριμένο εθνικό νόμισμα, π.χ. δραχμές, δίνουν μια αξία στο ECU. Έτσι, στις 3.2.1997 η αξία του ECU ήταν Δρ. 306,6.

Εάν λοιπόν η δραχμή συμμετείχε στη Νομισματική Ένωση και η Νομισματική Ένωση γινόταν στις 3.2.1997, οπότε η ισοτιμία Δρ./ECU ήταν 306,6 Δρ.=1 ECU, τότε το 1 εύρω θα ήταν ισοδύναμο με Δρ. 306,6. Ένας εργαζόμενος, λοιπόν, με μηνιαίο εισόδημα Δρ. 306.600 θα έπαιρνε εφεξής 1000 εύρω το μήνα. Όλες, εν γένει, οι συμβάσεις και τα συμβόλαια που είναι εκφρασμένα σε ECU θα μετατραπούν αυτομάτως σε εύρω με σχέση ένα προς ένα.

Πότε θα εισαχθεί το εύρω;

Στη Σύνοδο Κορυφής της Μαδρίτης το Δεκέμβριο του 1995, οι ηγέτες των κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ενώσεως αποφάσισαν ότι η Νομισματική Ένωση θα αρχίσει την 1η Ιανουαρίου του 1999. Κατά την ημερομηνία αυτή, όπως αναφέρθηκε, θα καθορισθούν αμετάκλητα σταθερές ισοτιμίες μεταξύ των νομισμάτων των κρατών-μελών. Η επιλογή των κρατών θα έχει ήδη γίνει στο πρώτο εξάμηνο του 1998, με βάση τα κριτήρια συγκλίσεως που έχουν τεθεί στη Συνθήκη του Μάαστριχτ. Κατά τη διάρκεια των επόμενων τριών ετών, το εύρω θα υπάρχει μόνο σε λογιστική μορφή. Τα κέρματα και τα χαρτονομίσματα των κρατών-μελών θα συνεχίσουν να χρησιμοποιούνται για τη διεκπεραίωση των συναλλαγών, αλλά πολλές συναλλαγές θα πραγματοποιούνται κυρίως σε εύρω (π.χ. έντοκα γραμμάτια και ομόλογα του Δημοσίου).



Πότε το Εύρω θα αντικαταστήσει τα εθνικά νομίσματα;

Από την 1η Ιανουαρίου 1999 το εύρω θα υπάρξει ως αυτοτελές νόμισμα και θα εισαχθεί σε λογιστική μορφή στις συναλλαγές. Τα εθνικά νομίσματα των συμμετεχουσών χωρών στη ζώνη του εύρω θα εξακολουθούν να υπάρχουν μόνο ως μη δεκαδικές υποδιαιρέσεις. Στη συνέχεια, σύμφωνα με τις αποφάσεις του Συμβουλίου της Μαδρίτης, χαρτονομίσματα και κέρματα προβλέπεται να τεθούν σε κυκλοφορία το αργότερο μέχρι την 1η Ιανουαρίου του 2002, οπότε και αρχίζει η φυσική αντικατάσταση των εθνικών νομισμάτων των χωρών που θα μετάσχουν στη Νομισματική Ένωση με εύρω. Τα εθνικά νομίσματα θα πάψουν να αποτελούν νόμιμο μέσο πληρωμών το αργότερο μέχρι την 1η Ιουλίου 2002. Θα μπορούν όμως να ανταλλάσσονται με εύρω επ' αόριστο, χωρίς καμία επιβάρυνση, από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα.

Ειδικότερα, το εύρω θα τεθεί σε κυκλοφορία σε λογιστική μορφή στη διάρκεια της λεγόμενης δευτέρας περιόδου της μεταβάσεως στο ενιαίο νόμισμα, δηλαδή κατά την περίοδο 1999 έως τα τέλη του 2001. Κατά τη διάρκεια αυτής της τριετούς περιόδου θα συνυπάρχει το ενιαίο νόμισμα της Ενώσεως, σε λογιστική μορφή, με τα εθνικά νομίσματα. Η ακριβής ημερομηνία εισαγωγής των τραπεζογραμματίων εύρω δεν μπορεί τώρα με ακρίβεια να προσδιοριστεί. Το πιθανότερο είναι ότι αυτό θα συμβεί προς το τέλος της περιόδου 1999-2001. Πάντως, τα χαρτονομίσματα εύρω θα τεθούν σε κυκλοφορία από

ΠΙΝΑΚΑΣ 1
Χρονοδιάγραμμα εισαγωγής του εύρω

	Περίοδοι	Κυριότερες ενέργειες σε κάθε περίοδο
1η περίοδος	*Αρχές του 1998* **Απόφαση των Αρχηγών Κρατών ή Κυβερνήσεων σχετικά με τα κράτη μέλη που θα συμμετάσχουν στη ζώνη του εύρω.**	• Ιδρύονται και τίθενται σε λειτουργία η ΕΚΤ και το ΕΣΚΤ • Θεσπίζεται συμπληρωματική νομοθεσία σχετικά με την ίδρυση του ΕΣΚΤ. • Λαμβάνεται απόφαση, και γίνεται τελικός έλεγχος, σχετικά με το πλαίσιο που θα επιτρέψει στο ΕΣΚΤ να λειτουργεί αποκλειστικά σε εύρω από την πρώτη ημέρα του τρίτου σταδίου. • Αρχίζει η παραγωγή τραπεζογραμματίων και κερμάτων σε εύρω και ανακοινώνεται η ημερομηνία εισαγωγής τους.
	1η Ιανουαρίου 1999	• Αρχίζει η εκστρατεία ενημέρωσης του κοινού.
2η περίοδος	**Έναρξη του τρίτου σταδίου της ΟΝΕ:** • **Αμετάκλητος καθορισμός συντελεστών μετατροπής μεταξύ των νομισμάτων των κρατών-μελών της ΟΝΕ και του εύρω.** • **Θέση σε ισχύ νομοθετικών μέτρων που αφορούν την εισαγωγή του εύρω.** • **Εισαγωγή του εύρω σε λογιστική μορφή** • **Εισαγωγή τραπεζογραμματίων και κερμάτων σε εύρω.**	• Το ΕΣΚΤ ασκεί την ενιαία νομισματική και συναλλαγματική πολιτική σε εύρω από την πρώτη ημέρα. • Έναρξη λειτουργίας του συστήματος TARGET. • Παρέχονται μηχανισμοί μετατροπής στους αντισυμβαλλόμενους, οι οποίοι δεν έχουν κατορθώσει να αποκτήσουν εξοπλισμό για τη μετατροπή ποσών εύρω σε εθνικές νομισματικές μονάδες και αντιστρόφως. • Τα εθνικά τραπεζογραμμάτια ανταλλάσσονται στην άρτια αξία τους (Άρθρο 52 του Καταστατικού του ΕΣΚΤ/ΕΚΤ). • Παρακολουθείται η πρόοδος της μεταβάσεως του ιδιωτικού τομέως στο ενιαίο νόμισμα και παρέχονται οδηγίες όπου χρειάζεται. • Προετοιμάζεται η μετάβαση της δημόσιας διοικήσεως στο ενιαίο νόμισμα • Τα νέα διαπραγματεύσιμα κρατικά χρεόγραφα εκδίδονται σε εύρω.
	1η Ιανουαρίου 2002 το αργότερο	
3η περίοδος	**Τα εθνικά τραπεζογραμμάτια και κέρματα παύουν να αποτελούν νόμιμο χρήμα**	• Ολοκληρώνεται η μετάβαση της δημόσιας διοικήσεως στο ενιαίο νόμισμα. • Αποσύρονται τα εθνικά τραπεζογραμμάτια και κέρματα. • Παρακολουθείται η πλήρης μετάβαση του ιδιωτικού τομέως στο ενιαίο νόμισμα.
	1η Ιουλίου 2002 το αργότερο	

Πηγή: Ευρωπαϊκό Νομισματικό Ινστιτούτο, Ετήσια Έκθεση, Απρίλιος 1996.

1.1.2002 έως 1.7.2002. Σημειώνεται ότι σε όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση η χρήση χαρτονομισμάτων έχει αυξηθεί κατά τα τελευταία έτη παρά την ανάπτυξη υποκατάστατών τους, όπως το ηλεκτρονικό χρήμα, καθώς η τεχνολογική πρόοδος συμβάλλει στη μεγαλύτερη χρήση τραπεζογραμματίων, λόγω π.χ. της αυξήσεως των ATM (Αυτόματες Ταμειολογιστικές Μηχανές).

Αναφορικά με τις ονομαστικές αξίες του εύρω, θα καθιερωθούν οκτώ κέρματα και επτά χαρτονομίσματα. Οι αξίες των κερμάτων θα είναι 0,01, 0,02, 0,05, 0,10, 0,20, 0,50, 1 και 2 εύρω. Οι δεκαδικές υποδιαιρέσεις του εύρω στις λατινικές γλώσσες θα εκφράζονται σε cents, ενώ καθίσταται αναγκαία η εισαγωγή αντίστοιχης ελληνικής λέξεως όπως π.χ. ευρωλεπτά. Τα χαρτονομίσματα θα κυκλοφορήσουν σε αξίες των 5, 10, 20, 50, 100, 200 και 500 εύρω. Τα χαρακτηριστικά των τραπεζογραμματίων εύρω, καθώς και οι παραστάσεις που θα απεικονίζουν, έχουν ήδη επιλεγεί και παρουσιάσθηκαν κατά τη Σύνοδο Κορυφής του Δουβλίνου στις 13 και 14 Δεκεμβρίου 1996. Τα τραπεζογραμμάτια εύρω έχουν διαφορετικές διαστάσεις ανάλογα με την ονομαστική τους αξία, διαφορετικό κυρίαρχο χρώμα και ειδικά σημεία αναγνωρίσιμα διά της αφής για να διευκολύνονται άτομα με μειωμένη όραση. Επίσης, το όνομα αναγράφεται στα λατινικά (EURO) και, ταυτόχρονα, στο ελληνικό αλφάβητο (ΕΥΡΩ), ενώ στην οπίσθια όψη των τραπεζογραμματίων εμφανίζεται η σημαία της Ευρωπαϊκής Ενώσεως και υπάρχει χώρος για την απεικόνιση ενός μικρού διακριτικού σήματος εθνικού προσδιορισμού, που δεν καλύπτει παραπάνω από το 20% της συνολικής επιφάνειας.

Δηλαδή μετά την καθιέρωση του εύρω θα κυκλοφορούν τα ίδια χαρτονομίσματα και κέρματα σε όλες τις χώρες που θα συμμετέχουν στη ζώνη του εύρω;

Αυτό θα συμβεί μόνο για τα χαρτονομίσματα, ενώ τα κέρματα θα μπορούν να χρησιμοποιούνται κατά πάσα πιθανότητα μόνο στη χώρα προελεύσεως. Η έκδοση χαρτονομισμάτων θα ανήκει στην αρμοδιότητα της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, ενώ οι εθνικές κεντρικές τράπεζες θα διατηρήσουν το δικαίωμα εκδόσεως κερμάτων. Για λόγους διατηρήσεως των πολιτισμικών εθνικών ιδιαιτεροτήτων είναι πιθανό εκτός από τα τραπεζογραμμάτια και τα κέρματα να διατηρήσουν σε κάποιο τμήμα τους εθνικές αναπαραστάσεις.

Πώς θα επηρεασθούν οι συναλλαγές του κοινού με τις τράπεζες;

Κατά τη διάρκεια των πρώτων έξι μηνών του 2002 τα καταστήματα και οι επιχειρήσεις θα πρέπει να ακολουθούν διπλό σύστημα τιμολογήσεως. Η μεταβατική αυτή περίοδος κρίθηκε αναγκαία προκειμένου να δοθεί χρόνος προσαρμογής. Μια ξαφνική αλλαγή κατά τη διάρκεια μιας νύχτας ή ενός Σαββατοκύριακου είναι πρακτικά αδύνατη. Η προσέλευση του κοινού στις τράπεζες προκειμένου να μετατρέψει τα χρήματά του θα δημιουργούσε τεράστιες ουρές και αδικαιολόγητη αναστάτωση στις αγορές.

Τι αλλαγές νομικού χαρακτήρα απαιτούνται για τη χρήση του εύρω στις συναλλαγές;

Με κανονισμούς που θα ισχύουν από 1η Ιανουαρίου 1999 θα διαγράφεται το νομικό πλαίσιο για τη χρησιμοποίηση του εύρω και θα απαλείφεται οιαδήποτε νομική αβεβαιότητα, πράγμα που είναι απαραίτητο για τους συμμετέχοντες στις χρηματοπιστωτικές αγορές. Οι κανονισμοί αυτοί θα καλύπτουν:

- την αντικατάσταση του ECU από το εύρω σε ισοτιμία ένα προς ένα κατά την έναρξη του τρίτου σταδίου.
- τη συνέχεια των συμβάσεων μετά την εισαγωγή του εύρω.
- τους τεχνικούς κανόνες για τις ισοτιμίες μετατροπής, συμπεριλαμβανομένης της στρογγυλοποιήσεως.
- τη ρύθμιση ότι από την πρώτη ημέρα του τρίτου σταδίου το νόμισμα των συμμετεχόντων κρατών-μελών θα είναι το εύρω.
- τη ρύθμιση ότι για μια μεταβατική περίοδο το εύρω θα υποδιαιρείται σε εθνικές νομισματικές μονάδες.
- τη ρύθμιση ότι το εύρω και οι εθνικές μονάδες θα χρησιμοποιούνται ταυτόχρονα κατά τη διάρκεια της μεταβατικής περιόδου, στη βάση της αρχής "καμία απαγόρευση, κανείς καταναγκασμός" στη χρήση.
- τη ρύθμιση ότι εξακολουθεί να ισχύει η εθνική νομισματική νομοθεσία των συμμετεχόντων κρατών-μελών, με την επιφύλαξη των διατάξεων του παρόντος, κατά τη διάρκεια της μεταβατικής περιόδου, ενώ τα εθνικά χαρτονομίσματα θα εξακολουθούν να είναι το μόνο νόμιμο μέσο πληρωμής.

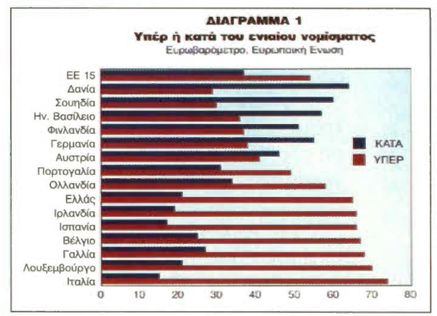
Πόσο βέβαιο είναι ότι το χρονοδιάγραμμα αυτό θα τηρηθεί;

Οι περισσότερες χώρες της Ευρωπαϊκής Ενώσεως έχουν επιβεβαιώσει πολιτικά τη δέσμευσή τους να τηρήσουν το χρονοδιάγραμμα. Υπάρχουν, ωστόσο, αμφιβολίες για τη δυνατότητα επιτεύξεως αυτού του στόχου. Πολλά είναι τα κράτη που εμφανίζονται να αδυνατούν να ικανοποιήσουν τα κριτήρια συγκλίσεως που θέτει η Συνθήκη του Μάαστριχτ.

Υπό αυτή την έννοια δεν πρέπει να αποκλείεται μια μικρή καθυστέρηση στο χρονοδιάγραμμα.

Αν η καθυστέρηση, όμως, δεν έχει περιορισμένη διάρκεια είναι βέβαιο ότι θα δημιουργηθούν φυγόκεντρες δυνάμεις που θα έχουν ως αποτέλεσμα την εξασθένηση και τη σταδιακή αποσύνθεση του υπάρχοντος δεσμευτικού πλαισίου της Συνθήκης του Μάαστριχτ.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1
Υπέρ ή κατά του ενιαίου νομίσματος
Ευρωβαρόμετρο, Ευρωπαϊκή Ένωση



Σε δημοσκόπηση που έγινε κατά το 1996 σχετικά με τη στάση της κοινής γνώμης έναντι του ενιαίου νομίσματος και γενικά της ΟΝΕ (Πίνακας 1), προκύπτει ότι το 54% του συνόλου των πολιτών της Ευρωπαϊκής Ενώσεως διάκεινται ευμενώς στο ενιαίο νόμισμα, ενώ 37% δεν επιθυμούν την εισαγωγή του. Σημειώνεται, πάντως, ότι στη Δανία, τη Σουηδία, το Ην. Βασίλειο, τη Φιλανδία, τη Γερμανία και την Αυστρία η πλειοψηφία των πολιτών φαίνεται να αντιτίθεται στην ιδέα της αντικαταστάσεως των εθνικών τους νομισμάτων από το εύρω.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2
Τι είναι το ECU

Ονομασία νομίσματος	Ισοτιμία Δρ. με τα λοιπά νομίσματα (3.2.1997)	Μονάδες εθνικού νομίσματος στο καλάθι ECU	Σύνθεση του καλαθιού ECU εκφρασμένη σε Δρ.
Γερμανικό Μάρκο	157,660	0,6242	98,4
Γαλλικό Φράγκο	46,692	1,332	62,2
Αγγλική Λίρα	416,020	0,08784	36,5
Ιταλική Λιρέττα	0,160	151,8	24,3
Ισπανική Πεσέτα	1,858	6,885	12,8
Ολλανδικό Γκίλντερ	140,365	0,2198	30,9
Βελγικό Φράγκο	7,644	3,301	25,2
Δανική Κορώνα	41,334	0,1976	8,2
Πορτογαλικό Εσκούδο	1,570	1,393	2,2
Ελληνική Δραχμή	1,000	1,44	1,4
Ιρλανδική Λίρα	412,800	0,008552	3,5
Λουξεμ. Φράγκο	7,644	0,13	1,0
ECU			306,6



"Είστε πολύ κοντά στο ΕΥΡΩ"

Ημέρα Ευρώπης και ο «πρωθυπουργός» της Ζακ Σαντέρ ήρθε στην Αθήνα να το γιορτάσει (εδώ, στο Ηρώδειο). Μας είπε τα καλά μαντάτα, μας είπε και τα άσχημα.



ΤΟ ΕΝΙΑΙΟ ΝΟΜΙΣΜΑ και οι ασφάλειες

ΓΕΝΙΚΑ

Με δεδομένη πλέον την πολιτική απόφαση για τη Νομισματική Ένωση, για εκείνα τουλάχιστον τα κράτη μέλη (Κ.Μ.) των οποίων η οικονομία θα πληροί τα κριτήρια του Μάαστριχτ, η Επιτροπή της Ευρωπαϊκής Ένωσης προωθεί ήδη δύο Κανονισμούς που ρυθμίζουν τα άμεσα προβλήματα που δημιουργεί η εισαγωγή του ενιαίου νομίσματος, γνωστού πλέον ως EURO.

Το χρονοδιάγραμμα για την εισαγωγή και την επικράτηση του EURO είναι δεδομένο.

Στις αρχές του 1998 θα κριθούν όλα τα Κ.Μ. βάσει των οικονομικών στοιχείων του 1997, θα ελεγχθούν δηλαδή τα τέσσερα κριτήρια του Μάαστριχτ για τη σύγκλιση των οικονομιών τους και θα καταρτισθεί ο κατάλογος των "in" κρατών, των κρατών εκείνων δηλαδή για τα οποία την 1.1.1999 θα καθορισθεί αμετάκλητα η ισοτιμία του εθνικού τους νομίσματος με το EURO.

Από την ίδια ημερομηνία (1.1.1999), η νομισματική πολιτική αυτών των κρατών, η πολιτική των ισοτιμιών συναλλάγματος και οι συναλλαγές μεταξύ τραπεζών θα γίνονται σε EURO, ακολουθώντας τις επιταγές της ενιαίας νομισματικής πολιτικής.

Οι κρατικοί τίτλοι των "in" κρατών θα εκδίδονται σε EURO, ενώ ο ιδιωτικός τομέας αυτών των κρατών θα είναι ελεύθερος να επιλέξει εάν θα κινείται με εγγραφές σε EURO ή σε εθνικό νόμισμα.

Συγχρόνως, από την ίδια ημερομηνία (1.1.1999) τα "in" κράτη μέλη θα πρέπει να προετοιμάζονται για την υποδοχή των χαρτονομισμάτων και των κερμάτων του EURO που θα λάβει χώρα την 1.1.2002, τα οποία θα κυκλοφορήσουν για ένα εξάμηνο το πολύ (μέχρι την 1.7.2002) μαζί με τα εθνικά νομίσματα.

Από την 1.7.2002 η απόσυρση των εθνικών νομισμάτων και η κυκλοφορία του EURO θα είναι πλέον απόλυτη και άνευ παρεκκλίσεων, πάντα για τα "in" κράτη.

Η ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΤΟ ΕΝΙΑΙΟ ΝΟΜΙΣΜΑ

Παρά τις κάποιες υπεραισιόδοξες ίσως αρχικές εκτιμήσεις για μη καθυστερημένη είσοδο της Ελλάδας στην Ευρωπαϊκή Νομισματική Ένωση (εκτιμήσεις που εξέφρασαν εν μέρει την επιθυμία των Τραπεζών κυρίως για είσοδο στη Νομισματική Ένωση), η επικρατούσα αυτή τη στιγμή άποψη είναι ότι αδυνατούμε να επιτύχουμε τη σύγκλιση της οικονομίας μας με τα κριτήρια του Μάαστριχτ, αποκλειομένης έτσι της επιλογής μας ως "in" κράτους στις αρχές του 1998.

Η αναβολή για άγνωστο χρόνο της συμμετοχής μας στη Νομισματική Ένωση έχει ευλόγως αναβάλει για μεταγενέστερο χρόνο την προετοιμασία της ελληνικής βιομηχανίας και των ελληνικών εμπορικών και λοιπών επιχειρηματικών μονάδων για την αντιμετώπιση των προβλημάτων που θα δημιουργήσει το EURO.

Με το παρόν σημείωμα της Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, επιχειρείται να μεταφερθεί στις εταιρίες μέλη προβληματισμός της ασφαλιστικής βιομηχανίας σε ευρωπαϊκό αλλά και σε εθνικό επίπεδο, μιας και υπάρχουν ασφαλιστικές αγορές που έχουν ήδη προχωρήσει στην μελέτη των συνεπειών της εφαρμογής του EURO. Η γνώση των δεδομένων θα επιτρέψει στην αγορά μας τη χάραξη πολιτικής για μια, χωρίς πολλούς κλυδωνισμούς, μετάβαση από το ένα σύστημα στο άλλο.

ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ Η ΝΟΜΙΣΜΑΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Α. Οι πρώτες συνολικές εκτιμήσεις για τον κλάδο, όπως παρουσιάστηκαν από τον κ. Thierry στην τελευταία Γεν. Συνέλευση C.E.A., που έγινε στην Θεσσαλονίκη τον Οκτώβριο του 1996, είναι θετικές για τους ακόλουθους λόγους:

- με την νομισματική ένωση επιτυγχάνεται νομισματική σταθερότητα που επηρεάζει θετικά την κυκλοφορία και την επικράτηση ασφαλιστικών προϊόντων, κυρίως στον κλάδο ζωής,
- επιβάλλεται έλεγχος και συγκράτηση του δημοσίου χρήματος, απαραίτητη προϋπόθεση για την υγιή ανάπτυξη της οικονομίας ενός κράτους και τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, προϋποθέσεις για να ανοίξει ο δρόμος για νέα ασφαλιστικά προϊόντα (ασφάλειες υγείας, σύνταξη με κεφαλαιοποίηση...),
- επιτρέπεται στην ευρωπαϊκή αγορά κεφαλαίων να κινηθεί με μεγαλύτερη ευελιξία, έχοντας στη διάθεσή της μια χρηματοοικονομική αγορά ανταποκρινόμενη στις ανάγκες της διεθνοποίησης και, τέλος,
- προσφέρεται στους καταναλωτές δυνατότητα άμεσης σύγκρισης προσφερόμενων προϊόντων και πτώση των τιμών λόγω της δημιουργίας οικονομιών κλίμακας.

Β. Από τις πρώτες αγορές που προσπάθησαν να εκτιμήσουν τα υπέρ και τα κατά για την ασφαλιστική βιομηχανία από την καθιέρωση του EURO υπήρξε η αγγλική ασφαλιστική αγορά.

Σύμφωνα με ανάλυση της Ένωσης Βρετανών Ασφαλιστών (Association of British Insurers), οι συνέπειες για την αγγλική ασφαλιστική βιομηχανία θα είναι συνολικά μικρές αλλά θετικές.

α. Η κύρια οικονομική συνέπεια της Νομισματικής Ένωσης, που είναι η μείωση του κόστους των ενδοκοινοτικών εμπορικών συναλλαγών και η εξ αυτής αύξηση του Ακαθαρίστου Εγχωρίου Προϊόντος της Ε.Ε., θεωρείται ότι θα ευνοήσει την αγγλική ασφαλιστική αγορά, είτε αυτή προσχωρήσει είτε όχι στη Νομισματική Ένωση. Τούτο δικαιολογείται από τη δομή της αγγλικής ασφαλιστικής αγοράς. Πρώτον, γιατί οι αγγλικές εταιρίες είναι ήδη παρούσες στα λοιπά Κ.Μ. της Ε.Ε. και δεύτερον, γιατί η αυξημένη ζήτηση ασφαλιστικών υπηρεσιών στα άλλα Κ.Μ. (λόγω αύξησης του Α.Ε.Π.) θα εισαχθεί στην Αγγλία προκαλώντας αύξηση του δικού της Α.Ε.Π. και κατά συνέπεια της ασφαλιστικής εργασίας των αγγλικών εταιριών.

β. Η ύπαρξη ευρωπαϊκής νομισματικής πολιτικής θα σημάνει καθιέρωση ενιαίου επιτοκίου απόδοσης των κρατικών τίτλων, καθοριζόμενου από την Κεντρική Ευρωπαϊκή Τράπεζα. Το επιτόκιο αυτό, που κατά τη γνώμη του A.B.I. θα είναι χαμηλότερο του υπάρχοντος αγγλικού, θα οδηγήσει σε πτώση γενικώς των αγγλικών επιτοκίων, με προφανείς συνέπειες για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν αναλάβει μακροπρόθεσμες δεσμεύσεις. Αναφέρουν το παράδειγμα της απλής ασφάλειας ζωής (Term insurance), όπου ο ασφαλιστής δεσμεύεται να καταβάλει ένα ποσό σε περίπτωση θανάτου, υπολογίζοντας το ασφάλιστρο βάσει πίνακα θνησιμότητας και αναμενόμενης απόδοσης από την επένδυση του ασφαλίστρου.

Εάν η απόδοση αποδειχθεί μικρότερη απ' αυτήν που υπολογίσθηκε κατά τη σύναψη της σύμβασης, ο ασφαλιστής πρέπει να χρηματοδοτήσει το συμβόλαιο.

Ο κίνδυνος από την πτώση των επιτοκίων θα είναι μικρότερος στην περίπτωση των συμβολαίων με συμμετοχή στα κέρδη, γιατί εκεί τον επενδυτικό κίνδυνο φέρει κυρίως ο ασφαλιζόμενος και όχι ο ασφαλιστής.

Παρ' όλα αυτά, το A.B.I. θεωρεί ότι η χαμηλότερη από την υποσχόμενη στην αρχή απόδοση των συμβολαίων αυτών μπορεί να οδηγήσει στη μείωση της ζήτησης τέτοιων ασφαλιστικών προϊόντων, με αρνητικές συνέπειες για το σύνολο της ασφαλιστικής δραστηριότητας.

γ. Το κόστος της μετάβασης από το εθνικό νόμισμα στο EURO δεν προβληματίζει ιδιαίτερα την αγγλική αγορά, η οποία έχει εμπειρία ανάλογου κόστους από την μετάβαση στο δεκαδικό σύστημα στις αρχές της δεκαετίας του '70.

Σύμφωνα με τελευταίες εκτιμήσεις του A.B.I., το κόστος αυτό υπολογίζεται ότι θα φτάσει το 1 δισ. λιρών Αγγλίας, δηλαδή περίπου 430 δισ. δραχμών.

(Από τη Βελγική Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών ανακοινώθηκε πρόσφατα ότι σύμφωνα με τις τελευταίες εκτιμήσεις το κόστος της καθιέρωσης του EURO θα κυμανθεί για την ασφαλιστική αγορά μεταξύ 6 και 9 δισ. βελγικών φράγκων, δηλαδή μεταξύ 45 και 68 δισ. δραχμών ενώ για τις Τράπεζες υπολογίζεται μεταξύ 15 και 20 δισ. φράγκων, δηλαδή μεταξύ 114 και 152 δισ. δραχμών.)

δ. Επισημαίνεται ο κίνδυνος από τον καθορισμό λάθους ισοτιμίας του εθνικού νομίσματος με το EURO, δεδομένης της αδυναμίας ενός "in" κράτους, από τη στιγμή που θα υπάρχει η ενιαία νομισματική πολιτική, να επέμβει διορθωτικά με υποτίμηση ή υπερτίμηση του νομίσματός του.

ε. Το επιχείρημα εκείνο όμως που κάνει κατά το A.B.I. τη ζυγαριά να κλείνει τελικά προς τα θετικά είναι το ακόλουθο:

Η μη συμμετοχή του Ηνωμένου Βασιλείου στην Νομισματική Ένωση θα οδηγήσει σε περιθωριοποίηση του κράτους, με δυσμενείς συνέπειες για την ασφαλιστική βιομηχανία, που δεν θα επωφεληθεί από τις νέες ευκαιρίες. Το να μείνει η λίρα Αγγλίας εκτός του ενιαίου νομίσματος θα σημαίνει ότι θα μπορεί ανά πάσα στιγμή να υποτιμηθεί, επιτρέποντας κερδοσκοπικές κινήσεις εις βάρος της και θέτοντας σε δυσχερέστερη θέση την κυβέρνηση στη χάραξη της μακροοικονομικής της πολιτικής. Ένα ασθενές νόμισμα ανοίγει επιπλέον δρόμους για διείσδυση των ξένων κεφαλαίων στην εθνική αγορά και μεγαλύτερο κίνδυνο εξαγοράς ή ξένης συμμετοχής στις αγγλικές ασφαλιστικές εταιρίες.

Γ. Άλλη ασφαλιστική αγορά που συνέστησε ειδική ομάδα εργασίας για τη μελέτη των συνεπειών του ενιαίου νομίσματος είναι η ολλανδική. Σημειώνεται ότι η Ολλανδία φαίνεται να είναι ένα από τα "in" μέλη της Ευρωπαϊκής Νομισματικής Ένωσης όπως θα καθορισθούν στις αρχές του 1998. Τα άλλα μέλη υπολογίζεται ότι θα είναι η Γερμανία, η Γαλλία, το Βέλγιο, το Λουξεμβούργο, η Αυστρία και η Ιρλανδία.

Τα συμπεράσματα της μελέτης της ολλανδικής ομάδας εργασίας παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Θίγουν τις συνέπειες στην καθημερινή λειτουργία της ασφαλιστικής επιχείρησης και στις υπηρεσίες που προσφέρει στους ασφαλιζομένους της.

ΟΙ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

α. Η τύχη των τίτλων επενδύσεων με ημερομηνία λήξεως μετά την 1.7.2002.

Θεωρείται δεδομένο ότι το θέμα θα ρυθμισθεί νομοθετικά σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Αναμένεται δηλαδή ότι η Επιτροπή Ε.Ε. θα προβλέψει σε νομοθέτημά της ότι οι υφιστάμενοι κατά την 1.7.2002 τίτλοι επενδύσεων θα εξακολουθήσουν να ισχύουν, αποκλειόμενης της εξαγοράς λόγω της αλλαγής του νομίσματος και της επικράτησης του EURO. Εννοείται ότι, εάν προβλέπεται σε συγκεκριμένο τίτλο ειδικός όρος επαναδιαπραγμάτευσης λόγω EURO, η ειδική αυτή ρύθμιση θα υπερισχύει της γενικής που αποκλείει την καταγγελία.

Πρόβλημα θα υπάρχει παρ' όλα αυτά (παρά τη ρύθμιση σε ευρωπαϊκό επίπεδο) για τα μακροπρόθεσμα δάνεια, στα οποία έχει προβλεφθεί ότι εφαρμοστέο δίκαιο θα είναι το δίκαιο τρίτης, εκτός Ε.Ε. χώρας. Η Ένωση συμβουλεύει τουλάχιστον στα νέα συμβόλαια να προβλέπεται η ρήτρα EURO, κατ' εφαρμογήν της οποίας θα αποκλείεται η καταγγελία λόγω της αλλαγής του νομίσματος. Θεραπεία δεν βλέπει να υπάρχει για τα ήδη υπάρχοντα, με ημερομηνία λήξεως μετά την 1.7.2002, στα οποία ορίζεται εφαρμοστέο δίκαιο το δίκαιο τρίτης χώρας και στα οποία το κεφάλαιο του δανείου και τα επιτόκια έχουν εκφρασθεί σε εθνικό νόμισμα. Σ' αυτή την περίπτωση, ο κίνδυνος να ζητήσουν οι δανειστές πρόωρη λύση του συμβολαίου θεωρείται αναπόφευκτος.

β. Οι συνέπειες του EURO στα χρηματοοικονομικά παράγωγα (swaps, future και options), με ημερομηνία λήξεως μετά την 1.7.2002.

Θεωρείται δεδομένο ότι η αντικατάσταση του επιτοκίου του εθνικού νομίσματος από το επιτόκιο του EURO θα επηρεάσει την αξία των μακροπρόθεσμων παραγώγων (options και

futures).

γ. Οι συνέπειες του EURO στις μακροπρόθεσμες γενικώς επενδύσεις των ασφαλιστικών εταιριών.

Όσο μικρότερη είναι η απόκλιση του επιτοκίου EURO από το εθνικό επιτόκιο στις μακροπρόθεσμες επενδύσεις, τόσο μικρότερες θα είναι οι αρνητικές συνέπειες για το χαρτοφυλάκιο επενδύσεων σε εθνικό νόμισμα κάθε ασφαλιστικής επιχείρησης.

δ. Η Ολλανδική Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών προβλέπει γενικότερη αλλαγή στην επενδυτική πολιτική των εταιριών, οι οποίες θα προτιμούν στο μέλλον, κατά την άποψή της, τους κρατικούς τίτλους έναντι των ιδιωτικών.

ε. Ως προς την εποπτεία των επενδύσεων. Θεωρείται δεδομένο ότι η Νομισματική Ένωση δεν θα καταργήσει την εποπτεία σε εθνικό επίπεδο.

ΘΕΜΑΤΑ ΠΟΥ ΧΡΗΖΟΥΝ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΗΣ ΡΥΘΜΙΣΗΣ

Πέραν του θέματος που χρήζει ρύθμισης σε ευρωπαϊκό κυρίως επίπεδο και αφορά στην ισχύ του EURO ως νόμιμου νομίσματος στη διάρκεια της μεταβατικής περιόδου (1.1.1999 έως 1.1.2002) και των εθνικών νομισμάτων στη διάρκεια του εξαμήνου (1.1 έως 1.7.2002), το σημαντικότερο νομικό θέμα αφορά τα υφιστάμενα κατά την 1.7.2002 ασφαλιστήρια συμβόλαια τα οποία θα υπόσχονται καταβολές σε εθνικό νόμισμα. Το πρόβλημα είναι ανάλογο μ' αυτό που αναπτύχθηκε επ' ευκαιρία των τίτλων επενδύσεων. Είναι απαραίτητη η ρύθμιση σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης για να αποκλείεται η καταγγελία των ασφαλιστηρίων λόγω καθιέρωσης του EURO.

Ειδικό πρόβλημα εντοπίζεται από την Ολλανδική Ένωση στη περίπτωση συμβολαίων σε ECU, παρ' όλον ότι έχει εξαγγελθεί ήδη η ισοτιμία ECU-EURO ως σχέση 1 προς 1. Το πρόβλημα οφείλεται στο ότι στο καλάθι του ECU συμμετείχαν Κ.Μ. που τώρα δεν φαίνεται να πληρούν τα κριτήρια για να προσχωρήσουν στην Νομισματική Ένωση. Η διαφορά αυτή θα έχει ως αποτέλεσμα το EURO να είναι ισχυρότερο έναντι του ECU και οι οφειλέτες σε ECU να πρέπει να εκπληρώσουν τις παροχές τους με ακριβότερα EURO.

Νομοθετική ρύθμιση απαιτεί ίσως και η απόφαση για τη στρογγυλοποίηση των δεκαδικών μονάδων του EURO, κατά τη στιγμή της μετατροπής του εθνικού νομίσματος στο ευρωπαϊκό.

ΟΙ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ ΣΤΗΝ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Με τη μετάβαση από το ένα νόμισμα στο άλλο (από το εθνικό νόμισμα στο EURO), δημιουργείται ανάγκη αλλαγής των προγραμμάτων Η/Υ των εταιριών, ώστε να επιτρέπονται λογιστικές εγγραφές και στα δύο νομίσματα στο διάστημα της μεταβατικής τριετίας (1.1.1999-1.1.2002).

Οι αλλαγές που θα γίνουν θα πρέπει να επιτρέπουν την αυτόματη μετατροπή το αργότερο την 1.7.2002 οποιασδήποτε εγγραφής σε εθνικό νόμισμα σε εγγραφή σε EURO.

Όλα τα έγγραφα που χρησιμοποιεί μία ασφαλιστική επιχείρηση (συμβόλαια, αιτήσεις, αποδείξεις, διαφημιστικά φυλλάδια, δισκέτες κ.ά.) θα πρέπει ίσως κάποια στιγμή να αντικατασταθούν, χρειάζεται όμως προσοχή για να αποφευχθούν πιθανώς άσκοπες αντικαταστάσεις.

Η Ολλανδική Ένωση επισημαίνει ότι το βάρος ενημέρωσης του ασφαλιστικού καταναλωτικού κοινού για το ενιαίο νόμισμα το φέρει βέβαια κυρίως το κράτος, επιβάλλεται όμως και η ίδια η ασφαλιστική αγορά να προβλέψει εκπαιδευτικά σεμινάρια των δικτύων της για τα προβλήματα που δημιουργούνται με την επιβολή του EURO.

Η Ολλανδική Ένωση, τέλος, προτείνει το θέμα των αλλαγών στα προγράμματα των εταιριών λόγω καθιέρωσης EURO να μην συσχετισθεί με το πρόβλημα για τους Η/Υ λόγω της επικείμενης εισόδου μας στο έτος "2000" και την εγκατάλειψη των εγγραφών με αναφορά το 199-.

Δ. Πέραν των πρωτοβουλιών που υιοθετούν οι κατ' ιδίαν ασφαλιστικές αγορές, η Comité Européen des Assurances φροντίζει για τη μεγαλύτερη δυνατή ενημέρωση των ενδιαφερομένων ασφαλιστών, επιδιώκοντας επαφές με τους αρμόδιους σε θέματα Νομισματικής Πολιτικής σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης και εξασφαλίζοντας συγχρόνως την αλληλοενημέρωση των ασφαλιστικών αγορών στο πλαίσιο ειδικής ομάδας εργασίας C.E.A.

Στις 29.11.96 πραγματοποιήθηκε στις Βρυξέλλες συνάντηση των Ευρωπαίων ασφαλιστών υπό το C.E.A. με τον κ. Lamfalussy, Πρόεδρο του Ευρωπαϊκού Νομισματικού Ινστιτούτου.

Επιπλέον της γενικής αποδοχής από την ασφαλιστική βιομηχανία της Ευρωπαϊκής Νομισματικής Ένωσης, ο Γεν. Γραμματέας C.E.A. κ. Lohéac είχε την ευκαιρία να υποβάλει στον Πρόεδρο του Νομισματικού Ινστιτούτου τα ειδικότερα αιτήματα των ασφαλιστών που παραμένουν ακόμη εκκρεμή. Σύμφωνα μ' αυτά:

1. Η μετάβαση από τα εθνικά νομίσματα των "in" κρατών στο Euro πρέπει να είνα αυτόματη και χωρίς κόστος για οποιοδήποτε από τα "in" κράτη ήδη από το 1999. Στην αντίθετη περίπτωση, οι ασφαλιζόμενοι θα έχουν συμφέρον να διατηρήσουν τα συμβόλαιά τους σε εθνικό νόμισμα μέχρι το 2002, καθυστερώντας έτσι την πραγματική μετάβαση στο EURO.
2. Οι ασφαλιστές εφιστούν την προσοχή στην ανάγκη να υπάρχουν επαρκή στοιχεία ενεργητικού σε EURO τον Ιανουάριο του 1999, όταν δηλαδή θα καθοριστεί η ισοτιμία των εθνικών τους νομισμάτων με το EURO. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις θα θελήσουν μετά βεβαιότητας να εκδώσουν ασφαλιστήρια σε EURO, ανταποκρινόμενες αμέσως στις προσδοκίες κάποιων πελατών τους.
3. Η εξασφάλιση της ενιαίας ευρωπαϊκής αγοράς και η αποφυγή υποτιμήσεων των εθνικών νομισμάτων των "out" κρατών, για λόγους ανταγωνισμού, είναι οι δύο λόγοι για τους οποίους πρέπει η Ε.Ε. να υιοθετήσει σύντομα νομοθέτημα που θα ρυθμίζει τις σχέσεις των "in" και "out" κρατών.

Το τελευταίο αυτό θέμα ενδιαφέρει ιδιαίτερα την αγορά μας, μιας και σύμφωνα με όλες τις ενδείξεις θα είμαστε μεταξύ των "out" κρατών, τουλάχιστον στην πρώτη φάση της Ευρωπαϊκής Νομισματικής Ένωσης.

Κλείνοντας το σημείωμα θα θέλαμε να επισημάνουμε ότι ανεξαρτήτως των πολιτικών επιλογών του επίσημου ελληνικού κράτους οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις μπορούν ήδη να λαμβάνουν υπόψη τους την παράμετρο "EURO" σε οποιαδήποτε μηχανογραφική αναδιοργάνωση προβαίνουν εντός της εταιρίας τους, στο σχεδιασμό των μελλοντικών τους προϊόντων ή στη χάραξη της μακροπρόθεσμης επενδυτικής πολιτικής τους.

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ 1997



Παραγωγή η οποία θα ξεπεράσει τα 120 δισ. δρχ. αναμένεται να πραγματοποιήσει ο Όμιλος της Εθνικής Ασφαλιστικής το 1997 μετά την ολοκλήρωση της συγχώνευσης και των τεσσάρων εταιριών του Ομίλου (ΕΤΕΒΑ Ασφαλιστική, Πανελλήνιος και Αστέρας).

Η Εθνική Ασφαλιστική το 1996 πραγματοποίησε συνολική παραγωγή ασφαλίστρων ύψους 74.155 εκατ. δρχ. η οποία ήταν αυξημένη κατά 21,56% σε σχέση με το 1995.

Τα κέρδη της εταιρίας την παρελθούσα χρήση διαμορφώθηκαν σε 1.506 εκατ. δρχ. έναντι 1.352 εκατ. δρχ. το 1995, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 11,4%.

Όπως σημείωσε ο Πρόεδρος της Εταιρίας και Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης κατά τη διάρκεια του Ετησίου Συνεδρίου Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, η εγχώρια ασφαλιστική αγορά έστω και καθυστερημένα δείχνει να έχει πλέον συνειδητοποιήσει την κρισιμότητα των περιστάσεων. Στο δρόμο που χάραξε ο Όμιλος της Εθνικής Τράπεζας, πρόσθεσε ο κ. Σταμούλης, εντάχθηκαν και όλοι οι μεγάλοι φορείς της αγοράς που σχεδιάζουν τις επόμενες κινήσεις τους.

Το σημαντικότερο όμως βήμα ήταν η συγχώνευση των τεσσάρων ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου που για μεν την ΕΤΕΒΑ θα έχει ολοκληρωθεί και νομικά ως το τέλος Μαΐου, για την Πανελλήνιο ως το τέλος του Ιουνίου, και για τον Αστέρα ως το τέλος Αυγούστου, ενώ παράλληλα βρίσκεται σε πλήρη εξέλιξη ένα πρόγραμμα ενεργειών και δραστηριοτήτων για την απρόσκοπτη λειτουργική συγχώνευση των εταιριών αυτών.

Στον ρόλο του κλάδου της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελληνική Οικονομία αναφέρθηκε μεταξύ άλλων στο συνέδριο ο Γενικός Διευθυντής και Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος. Όπως τόνισε ο ίδιος στην ομιλία του, αποτελεί πλέον κοινό συμπέρασμα ότι ο κλάδος αναπτύσσεται δυναμικά τα τελευταία χρόνια στον τομέα των υπηρεσιών όσο και στα πλαίσια του συνόλου της Ελληνικής Οικονομίας.

Πέρα από τον συμπληρωματικό ρόλο της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Κοινωνική, οι ασφαλιστικές εταιρίες, επενδύοντας ως είναι υποχρεωμένες εκ του νόμου τα αποθεματικά τους σε συγκεκριμένες μορφές επένδυσης, έχουν μετεξελιχθεί σε μεγάλους θεσμικούς επενδυτές, συνεισφέροντας κεφάλαια για την αναπτυξιακή πορεία της ελληνικής οικονομίας.



Μ. Νεκτάριος
Γεν. Διευθυντής

ΟΜΙΛΙΑ ΤΟΥ ΓΕΝΙΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ Κ. ΜΙΛΤΙΑΔΗ ΝΕΚΤΑΡΙΟΥ

Intercontinental 30 Μαρτίου 1997

Θέλω να συγχαρώ όλους τους επιτυχημένους ασφαλιστές και τις ασφαλίστριες της Εθνικής Ασφαλιστικής που συμμετέχουν στο Συνέδριο Πωλήσεων 1997.

Θέλω με την ευκαιρία αυτή να ευχαριστήσω όλους τους ανθρώπους των δικτύων πωλήσεων της εταιρίας: τους ασφαλιστικούς μας πράκτορες, τους ασφαλιστές μας, τους μεσίτες, τους τραπεζικούς υπαλλήλους που άρχισαν να μας φέρνουν εργασίες από τις αρχές του 1996.

Στην Εθνική Ασφαλιστική έχει γίνει πλέον συνείδηση ότι η επιβίωση και η ανάπτυξη της επιχείρησης εξαρτάται από δύο σχέσεις: τις σχέσεις με τους πελάτες και τις σχέσεις με τους εργαζόμενους και τους συνεργάτες. Όλα τα άλλα, όσο και αν είναι σημαντικά - περιλαμβανομένης και της σχέσης με τους μετόχους - απλώς παρεμβάλλονται.

Με τη βοήθεια όλων σας, η Εθνική Ασφαλιστική πέτυχε το 1996 μια αύξηση της παραγωγής της κατά 20%. Επίσης, παρά τις δυσκολίες της αγοράς, καταφέραμε να διατηρήσουμε την κερδοφορία της εταιρίας σε επίπεδα υψηλότερα του 1995.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΤΟ 1996

Το 1996 ήταν μια ακόμα χρονιά ανακατατάξεων στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ο ανταγωνισμός έχει πλέον φθάσει σε πολύ υψηλά επίπεδα και εντείνεται ακόμα περισσότερο.

Η μεταβατική φάση στην οποία βρίσκεται η αγορά, σε συνδυασμό με τις συνεχιζόμενες επιπτώσεις της οικονομικής λιτότητας, προκαλούν την επιμήκυνση της περιόδου της φθίνουσας αύξησης της παραγωγής. Τα τεχνικά αποτελέσματα όλων σχεδόν των κλάδων ασφάλισης κινούνται σε οριακά επίπεδα. Ενώ οι δείκτες αποδοτικότητας των ασφαλιστικών εταιριών δεν έχουν ακόμα πλησιάσει τα επίπεδα εκείνα που θα προκαλούσαν την εισροή κεφαλαίων στην αγορά αυτή.

Περιγραμματικά, η ασφαλιστική συγκυρία χαρακτηρίζεται από τους εξής παράγοντες:

- πλήρης απελευθέρωση αγοράς και έντονος ανταγωνισμός.
- ανεπαρκής κεφαλαιοποίηση ασφαλιστικών φορέων.
- δίκτυα με εξαιρετικά υψηλό λειτουργικό κόστος.
- χαμηλό επίπεδο τεχνογνωσίας.

Η συνισταμένη των παραπάνω τάσεων οδηγεί στα παρακάτω αποτελέσματα:

- δραματική αύξηση του επιχειρηματικού ρίσκου στον ασφαλιστικό κλάδο.
- αναδιαρθρώσεις / συγχωνεύσεις για συγκέντρωση δυνάμεων και μείωση του λειτουργικού κόστους.
- αλυσιδωτές πτωχεύσεις ασφαλιστικών εταιριών.
- αναδιάρθρωση των δικτύων και αναζήτηση νέων τρόπων προώθησης των πωλήσεων με χαμηλό κόστος.

Η κατάσταση που έχει διαμορφωθεί στην ελληνική ασφαλιστική αγορά δεν είναι πολύ διαφορετική από αυτή που υπάρχει στους άλλους κλάδους της οικονομίας - μιας οικονομίας που συγκλονίζεται από τις διαδικασίες προσαρμογής στην ενιαία ευρωπαϊκή οικονομία, η οποία με την σειρά της προσπαθεί να βρει τη θέση της στη νέα παγκόσμια οικονομική τάξη. Η παγκοσμιοποίηση των οικονομικών συστημάτων αποτελεί τη νέα σύνθεση γύρω από την οποία θα οικοδομηθεί ο κόσμος του 21ου αιώνα.

Σε ένα τέτοιο περιβάλλον, η επιβίωση και η ανάπτυξη προϋποθέτει την έγκαιρη και έγκυρη διάγνωση των μελλοντικών εξελίξεων και τη συστηματική προετοιμασία για την εκμετάλλευση των ευκαιριών. Όπως λένε οι φίλοι μας οι Αμερικάνοι: You make dust or you eat dust.

Η ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Στο μικρόκοσμο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, οι ευθύνες των ηγετικών ομίλων είναι καταλυτικές, ιδιαίτερα στην τρέχουσα δύσκολη και ρευστή περίοδο.

Εμείς στην Εθνική Ασφαλιστική έχουμε την υποχρέωση, που απορρέει από την ιστορία της εταιρίας, να διατηρήσουμε την πρωτοβουλία των κινήσεων για να σηματοδοτήσουμε στην υπόλοιπη αγορά τις αναγκαίες προσαρμογές που πρέπει να γίνουν, ώστε να δημιουργηθεί ένας βιώσιμος πυρήνας ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών στα πλαίσια της ενιαίας ευρωπαϊκής αγοράς.

Είμαστε περήφανοι που ξεκινήσαμε πρώτοι, από το 1994, τις μεγάλες στρατηγικές κινήσεις στην ασφαλιστική αγορά.

- Ξεκινήσαμε τον Σεπτέμβριο του 1994 τον σχεδιασμό της συγχώνευσης όλων των ασφαλιστικών εταιριών της Εθνικής Τράπεζας. Τώρα που οι άλλοι σκέφτονται τις δικές τους αναδιαρθρώσεις, εμείς βρισκόμαστε στη τελική φάση της υλοποίησης.
- Ξεκινήσαμε έγκαιρα τον εκσυγχρονισμό των οργανωτικών και λειτουργικών συστημάτων της εταιρίας.
- Συστήματα προϋπολογισμών / Απολογισμών για τις διοικητικές υπηρεσίες, τα υποκαταστήματα και τα Γραφεία Πωλήσεων.
- Πλήρες Χρηματοοικονομικό Μοντέλο Μεσοπρόθεσμου Σχεδιασμού (με δυνατότητα προβλέψεων για επόμενη 5ετία).
- Συστήματα Cash Flow.
- Σημαντική αναβάθμιση της μηχανογράφησης.
- Οργανωτικό και λειτουργικό εκσυγχρονισμό του δικτύου των υποκαταστημάτων, καθώς και των γραφείων πωλήσεων.

Καμία άλλη ασφαλιστική εταιρία στη χώρα δεν διαθέτει σήμερα τέτοια συγκρότηση και τεχνογνωσία.

- Ξεκινήσαμε την προσπάθεια δημιουργίας "πελατοκεντρικής κουλτούρας" στο προσωπικό της εταιρίας διότι, όπως προαναφέραμε, πιστεύουμε ότι κάθε επιχείρηση εξαρτάται από δύο σχέσεις: τις σχέσεις με τους πελάτες και τις σχέσεις με τους εργαζόμενους. Για την επίτευξη του στόχου αυτού εγκαταστήσαμε:
- Συστήματα σύνδεσης της αμοιβής με την παραγωγικότητα (η πρώτη εφαρμογή έγινε το 1996 και τώρα ετοιμάζεται ο πρώτος απολογισμός).
- Συστήματα Διασφάλισης Ποιότητας:
- Περιγραφές "θέσεων Εργασίας" για όλη την εταιρία.
- Περιγραφές "διαδικασιών παραγωγής" για όλες τις κεντρικές Διευθύνσεις καθώς και τα Υποκαταστήματα.
- Περιγραφές "αρμοδιοτήτων" για κάθε θέση εργασίας.

Ήδη η εταιρία βρίσκεται στη φάση έναρξης της διαδικασίας Πιστοποίησης από τον ΕΛΟΤ (ISO-9001).

- Βρίσκεται σε εξέλιξη διεθνής διαγωνισμός για την προμήθεια Πακέτου SOFTWARE, που θα επιτρέψει την ολοκλήρωση της πελατοκεντρικής στροφής της εταιρίας.
- Ολοκληρώσαμε την τελευταία διετία τον επανασχεδιασμό όλων των προϊόντων της εταιρίας:
- Νέα πακέτα ασφαλιστικών καλύψεων αυτοκινήτων.
- Οδική Βοήθεια: "Εθνικη Οδική Ασφάλεια".
- Νέα πακέτα ασφαλίσεων Πυρός
- "Εθνική Τεχνική Βοήθεια"
- "Πρώτη" Mastercard
- Υγεία 2001/Διαγνωστικές Καλύψεις/Οδοντιατρικά
- Εθνική Σύνταξη

Ανακεφαλαιώνοντας, θέλω να υπογραμμίσω ότι τόσο οι συγχωνεύσεις όσο και οι οργανωτικοί και λειτουργικοί εκσυγχρονισμοί αποτελούν τα "μέσα" για την υλοποίηση των στρατηγικών στόχων μας που είναι οι εξής δύο:

1. Κυρίαρχη παρουσία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, τόσο στις Γενικές Ασφαλίσεις (είμαστε πρώτοι) όσο και στις Ασφαλίσεις Ζωής (στοχεύουμε στην πρώτη θέση μέχρι το 2000).
2. Επέκταση των ασφαλιστικών μας δραστηριοτήτων στα Βαλκάνια και τις Παρευξείνιες χώρες. Ο στόχος είναι να έχουμε πέντε ασφαλιστικές εταιρίες στις χώρες αυτές μέχρι το 2000.

ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΓΙΑ ΤΟ 1997

Οι προτεραιότητες για το 1997 είναι τρεις:

1. Η ολοκλήρωση της συγχώνευσης στις προβλεπόμενες προθεσμίες.
2. Η συνέχιση της πελατοκεντρικής στροφής της εταιρίας.
3. Η επίτευξη των στόχων της παραγωγής του Ενιαίου Φορέα.

Η νομική συγχώνευση θα ολοκληρωθεί στις προβλέψιμες προθεσμίες:

α) ασφαλιστική ΕΤΕΒΑ: Μάιος 1997
β) Πανελλήνιος: Ιούνιος 1997
γ) ΑΣΤΕΡΑΣ: Αύγουστος 1997

Η λειτουργική συγχώνευση βρίσκεται σε πλήρη εξέλιξη και στοχεύουμε στην ολοκλήρωσή της στο τέλος αυτού του χρό-

νου. Έχουν ξεπεραστεί πλέον τα αρχικά αναπόφευκτα προβλήματα των συγχωνεύσεων και τα στελέχη όλων των εταιριών εργάζονται φιλότιμα και με κέφι για τη δημιουργία όχι μόνο της μεγαλύτερης αλλά και της πιο σύγχρονης και πιο πελατοκεντρικής ασφαλιστικής εταιρίας της χώρας. Έχουμε τα καλύτερα στελέχη της αγοράς: η ποιότητα και η ιστορία τους εγγυώνται την επιτυχία της συγχώνευσης.

Στη φετινή δύσκολη χρονιά έχουμε όλοι δεσμευτεί να κάνουμε πράξη την πελατοκεντρική στρατηγική της εταιρίας. Το προσωπικό όλων των εταιριών έχει δεσμευτεί να κρατήσει σε υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης (service) τόσο των ασφαλιστών όσο και των πελατών όλων των εταιριών. Οι προϊστάμενοι όλων των επιμέρους μονάδων είναι επιφορτισμένοι με την τήρηση της αρχής αυτής. Θέλω να σας διαβεβαιώσω ότι παρά το μέγεθός του, ο νέος Ενιαίος Φορέας, η νέα και μεγάλη Εθνική Ασφαλιστική, θα αποτελεί πρότυπο πελατοκεντρικής εταιρίας. Το λογότυπο της νέας Εθνικής Ασφαλιστικής δεν θα αναφέρεται στην "Πρώτη Ασφαλιστική", αλλά θα δηλώνει την πρώτη θέση που θα έχει ο πελάτης για μας.

Ο τρίτος στόχος μας στη χρονιά αυτή θα είναι να ανατρέψουμε τα μαθηματικά των συγχωνεύσεων και να αποδείξουμε ότι 1+1>2. Αυτό εξαρτάται κυρίως από σας, τους ανθρώπους των δικτύων. Σας έχουμε εφοδιάσει με τα καλύτερα προϊόντα της αγοράς, στις καλύτερες τιμές. Είναι στο χέρι σας να αποδείξετε ότι και σεις είστε οι καλύτεροι της αγοράς. Εφέτος, περισσότερο από κάθε άλλη χρονιά, ζητώ από όλους σας και από τον καθένα ξεχωριστά όχι μόνο να προσπαθήσετε να επιτύχετε τους στόχους σας - σας ζητώ, εφέτος ειδικά, να τους ξεπεράσετε. Και τότε να είστε βέβαιοι ότι το Συνέδριο Πωλήσεων του 1998 του Ενιαίου Φορέα δεν θα έχει προηγούμενο στην ιστορία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Θέλω να τελειώσω με μια ευχή και μια υπόμνηση.

Θέλω να ευχηθώ να είμαστε όλοι καλά και να φέρουμε σε πέρας, όλοι μαζί, τη μεγαλύτερη στρατηγική κίνηση που έχει γίνει στην ασφαλιστική μας αγορά μεταπολεμικά. Διοίκηση-Εργαζόμενοι-Ασφαλιστές πρέπει να δουλέψουμε μαζί και συντονισμένα να κάνουμε το μεγάλο άλμα στον 21ο αιώνα. Κάποτε, κοιτάζοντας προς τα πίσω θα είμαστε υπερήφανοι που λάβαμε μέρος σε ένα τέτοιο εγχείρημα.

Ταυτόχρονα, όμως, πρέπει να έχουμε συνέχεια στο μυαλό μας ότι τα ρεκόρ των πρωταθλητών επιτυγχάνονται με την υπερένταση στην τελική προσπάθεια. Τώρα που φτάνουμε στο τέλος χρειάζεται μια υπέρβαση των καθημερινών μικροτήτων, χρειάζεται ένα περίσσευμα ψυχής, χρειάζεται να ατενίζουμε το δάσος και όχι το δένδρο, χρειάζεται να αναρωτηθούμε τι έκανε ο καθένας από μας ατομικά για τη Νέα και Μεγάλη Εθνική Ασφαλιστική.

ΟΜΙΛΙΑ Κ. ΣΤΑΜΟΥΛΗ ΣΤΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ INTERCONTINENTAL

Αγαπητοί Φίλοι και Συνεργάτες,

Χαίρομαι που βρίσκομαι μαζί σας στη συνάντηση αυτή των επιλέκτων στελεχών της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Όπως όλοι γνωρίζετε, το 1996 ήταν μια ακόμα δύσκολη χρονιά για την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Η αύξηση της παραγωγής, αν αποπληθωριστεί, συνεχίζει να έχει φθίνουσα πορεία. Τα τεχνικά αποτελέσματα όλων σχεδόν των κλάδων ασφάλισης κινούνται σε οριακά επίπεδα και ο ανταγωνισμός έχει πλέον φθάσει στο υψηλότερο σημείο του. Από την άλλη μεριά διαπιστώνεται ότι οι ασφαλιστικοί φορείς, έστω και καθυστερημένα, έχουν πλέον αφυπνιστεί και συνειδητοποιήσει την κρισιμότητα, όλοι οι μεγάλοι φορείς της αγοράς σχεδιάζουν τις επόμενες κινήσεις τους με στόχο τη συγκέντρωση δυνάμεων για την επιβίωση και ανάπτυξη. Αυτή είναι μια επιθυμητή εξέλιξη, γιατί έτσι δημιουργείται ένας βιώσιμος πυρήνας ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών στα πλαίσια της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς.

Στη χρονιά που πέρασε, η Εθνική Ασφαλιστική είχε μια αύξηση της παραγωγής κατά 20% και αύξησε το μερίδιό της στην αγορά, ενώ διατηρεί τη συνέχεια της κερδοφορίας της και στη χρήση 1996. Αυτό συνέβη, παρά το γεγονός ότι, η εταιρία υποχρεώθηκε να καταβάλει περίπου 1 δισ. δρχ. στο Επικουρικό Κεφάλαιο Ασφάλισης Αυτοκινήτων για



Κ. Σταμούλης

την κάλυψη των ελλειμμάτων των αφερέγγυων ασφαλιστικών εταιριών.

Επίσης, η χρήση του 1996 επιβαρύνθηκε από τη συνεχή αύξηση των ζημιών των νοσοκομειακών καλύψεων του Κλάδου Ασφαλίσεων Ζωής. Για το σοβαρό αυτό πρόβλημα έχουμε όμως λάβει μια σειρά από μέτρα και είμαστε βέβαιοι ότι από τη φετινή χρήση το πρόβλημα θα βαίνει μειούμενο.

Στον Κλάδο Ασφάλισης Αυτοκινήτων καταφέραμε να συγκρατήσουμε τους ρυθμούς αύξησης των πληρωθεισών ζημιών σε λογικά επίπεδα (περίπου 10%).

Το 1996 ήταν μια σημαντική αφετηρία, επίσης, για το σύστημα Bancassurance. Τα αποτελέσματα δεν ήταν εντυπωσιακά, αλλά είμαστε σίγουροι ότι με τις νέες συνθήκες που δημιουργούνται πλέον (ενιαία δίκτυα Εθνικής/Αστέρα και ενιαία γκάμα προϊόντων) θα έχουμε σημαντική αύξηση εργασιών από το δίκτυο αυτό.

Το πιο σημαντικό όμως γεγονός του 1996 ήταν η λήψη της οριστικής απόφασης για τη δημιουργία του ενιαίου ασφαλιστικού φορέα της Εθνικής Τράπεζας με τη συγχώνευση των εταιριών, Εθνική - Αστέρας - Πανελλήνιος - ΕΤΕΒΑ Ασφαλιστική. Η νομική συγχώνευση των εταιριών αυτών θα ολοκληρωθεί μέχρι το τέλος Μαΐου για την Ασφαλιστική ΕΤΕΒΑ, μέχρι το τέλος Ιουνίου για την Πανελλήνιο και μέχρι το τέλος Αυγούστου για τον Αστέρα. Παράλληλα, βρίσκεται σε πλήρη εξέλιξη ένα πρόγραμμα ενεργειών και δραστηριοτήτων για την απρόσκοπτη λειτουργική συγχώνευση των εταιριών αυτών.

Χρειάζεται η προσπάθεια όλων μας και κυρίως η προσπάθεια η δική σας, δηλ. του διοικητικού προσωπικού και του δυναμικού των πωλήσεων, για την επίτευξη των στόχων που έχετε αναλάβει στη φετινή χρονιά. Πρέπει να αποδείξουμε ότι όχι μόνο είμαστε σε θέση να ολοκληρώσουμε τη μεγαλύτερη στρατηγική κίνηση που έχει γίνει στην ασφαλιστική αγορά της χώρας μεταπολεμικά, αλλά πρέπει ταυτόχρονα να αποδείξουμε ότι είμαστε σε θέση να φέρουμε σε πέρας το εγχείρημα αυτό, με συνέπεια και προσήλωση στην επίτευξη των υψηλών στόχων μας.

Έχω αναφέρει αρκετές φορές ότι όλες οι αποφάσεις και πρωτοβουλίες που έχουν ληφθεί μέχρι σήμερα αλλά και όσες θα ληφθούν στο μέλλον, έχουν ως γνώμονα την ανάπτυξη της εταιρίας χωρίς καμιά επίπτωση για το προσωπικό και τους συνεργάτες της. Αντίθετα, η προσπάθεια για αναβάθμιση της Εθνικής Ασφαλιστικής σε όλους τους τομείς (λειτουργία της εταιρίας, νέα προϊόντα, εργασίες, έσοδα, προσωπικό, συνεργάτες), είναι συνειδητή και έχει σαν στόχο να αποκομίσουν οφέλη όλοι οι συμμετέχοντες στο εγχείρημα.

Το 1997 θα είναι μια εξαιρετικά δύσκολη χρονιά, ταυτόχρονα όμως θα είναι και μια ιστορική χρονιά για την εταιρία μας. Δεν έχω καμία αμφιβολία ότι θα πετύχουμε γιατί έχουμε και τη βούληση και τα μέσα, αλλά και τα καλύτερα στελέχη της Αγοράς. Χρειάζεται σκληρή και συστηματική δουλειά την οποία θα εξασφαλίσουμε με κοινή προσπάθεια όλων μας. Και πρέπει να την εξασφαλίσουμε γιατί η Εθνική Ασφαλιστική είναι το μέλλον της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και αυτό δεν πρέπει να χάσουμε την ευκαιρία να το αποδείξουμε.

ΟΜΙΛΙΑ κ. ΛΑΜΠΡΟΥ ΤΖΟΛΔΟΥ Δ/ΝΤΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ - ΔΙΚΤΥΟΥ - MARKETING

"Κυρίες και Κύριοι, Κύριε Πρόεδρε, Κύριε Γενικέ...

Αγαπητοί Συνάδελφοι, Αγαπητοί Συνεργάτες...



Λ. Τζόλδος, Δ/ντής Πωλήσεων Δικτύου - Marketing

Σας καλωσορίζω στη Μεγάλη Γιορτή των Πωλήσεων, στη Συνάντηση για τις Βραβεύσεις των Κορυφαίων της Εταιρίας μας.

Είναι πραγματικά μεγάλη η συγκίνηση Αγαπητοί Φίλοι, γιατί όπου κι αν στρέψω το βλέμμα μου, συναντώ πρόσωπα Αγαπητά, πρόσωπα με τα οποία επί σειρά ετών, μαζί, πιασμένοι χέρι-χέρι, προσπαθήσαμε να κρατήσουμε στην Κορυφή της Ασφαλιστικής Αγοράς την Εταιρία μας, συνεχιστές των προσπαθειών και των Αγώνων αξιόλογων πριν από μας Συναδέλφων.

Ξεχωρίζω λοιπόν ανάμεσά σας σήμερα εδώ, στελέχη στα οποία η Εταιρία επανειλημμένα στηρίχθηκε στον καθημερινό αγώνα για Παραγωγή.

Είναι τα στελέχη, τα οποία ανέβηκαν βήμα-βήμα την ιεραρχία του Agency System από απλοί Ασφαλιστές και σήμερα είναι δίπλα σας και σας καθοδηγούν σαν επιτυχημένοι Managers σ' αυτό το υπέροχο επάγγελμα, το επάγγελμα το δικό μας, το επάγγελμα του Ασφαλιστή.

Βρίσκονται σήμερα εδώ, επιτυχημένοι, κορυφαίοι, Ασφαλιστικοί Πράκτορες, που βραβεύονται στις πρώτες θέσεις της παραγωγικότητας και της ποιότητας.

Βρίσκονται εδώ, άξια Διοικητικά στελέχη, που έκαναν και αυτά δική τους υπόθεση την ανάπτυξη της ΕΘΝΙΚΗΣ, προσφέροντας πολλά στο επάγγελμα.

Ανοίγοντας δρόμους, για να συνεχίσουμε τη Μεγάλη Πορεία που διαγράφεται για όλους μας στο Μέλλον.

Αξίζουν σε όλους σας, θερμά Συγχαρητήρια!!

Είσαστε οι ΕΠΙΛΕΚΤΟΙ της ΕΘΝΙΚΗΣ και από τους Εκλεκτούς της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς.

Είσαστε πρωταγωνιστές γιατί συνέχεια κερδίζετε νίκες και κερδίζετε νίκες, γιατί είσαστε ερωτευμένοι, αγαπάτε πολύ το επάγγελμά σας και είσαστε δοσμένοι ψυχή τε και σώματι στη Μεγάλη μας Εταιρία, την ΕΘΝΙΚΗ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Είσαστε πρωταγωνιστές, γιατί δουλεύετε σκληρά, γιατί έχετε Οράματα, γιατί έχετε Στόχους, γιατί δημιουργείτε και έτσι πετυχαίνετε.

Σας αξίζει ένα θερμό Χειροκρότημα!!

Όλοι εμείς που είμαστε παρόντες σήμερα εδώ και όλοι οι άλλοι που για διάφορους λόγους είναι απόντες, είμαστε η καρδιά και η ψυχή της Εθνικής της Κορυφαίας Ασφαλιστικής.

Εμείς είμαστε που δημιουργήσαμε το σήμερα και εμείς είμαστε αυτοί, που πρέπει να αποφασίσουμε και για το αύριο, με ωριμότητα, σύνεση, σοβαρότητα και υπευθυνότητα. Έχουμε το Ιστορικό Χρέος. Έχουμε την ιστορική ευθύνη.

Είμαστε εμείς, που παρά τις αντίξοες συνθήκες της Αγοράς, μετά από σκληρό αγώνα και μεγάλη προσπάθεια κατορθώσαμε να αυξήσουμε την Συνολική Παραγωγή κατά 22% σε σχέση με το 1995, φθάνοντας τα ασφάλιστρα της εταιρίας στα 75 δισ. Και μιλάμε μόνο για ασφάλιστρα ετήσια και όχι ενιαία.

Είμαστε εμείς, που ρευστοποιούμε το 81% του χαρτοφυλακίου της εταιρίας.

Τα κέρδη έρχονται από τις επενδύσεις και για να επενδύσεις χρειάζεσαι κεφάλαια.

Είμαστε εμείς, που κρατήσαμε τη διατηρησιμότητα στον Κλάδο Ζωής σε υψηλά επίπεδα.

Διατηρησιμότητα Παραγωγής του 1994, 80%.

Ποσοστό που μου δημιουργεί μεγάλη αισιοδοξία, γιατί με κάνει να πιστεύω, ότι αυτό που φέρνει τις επιτυχίες σας, είναι τελικά η πεποίθησή σας, ότι τα συμβόλαιά μας, τα προϊόντα μας, η οδική βοήθεια, η ολική ασφάλιση κατοικίας με την εθνική τεχνική βοήθεια, το ΥΓΕΙΑ 2001 με πρόληψη-διάγνωση-θεραπεία και τώρα η ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ, που θα κάνει πάταγο, είναι τα καλύτερα της Αγοράς.

Ας μην ξεχνάμε όμως, τα προϊόντα αντιγράφονται.

Ο πελατοκεντρικός προσανατολισμός και η άριστη εξυπηρέτηση του πελάτη είναι τα κλειδιά της ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ.

Η ικανοποίηση και η υπέρβαση των προσδοκιών του πελάτη είναι το ΜΗΝΥΜΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ.

Στο σημείο αυτό, θα ήθελα να αναφερθώ σε μία έρευνα που έγινε στο Πανεπιστήμιο Harvard, η οποία λέει: "ότι αν αυξήσουμε κατά 5% το ποσοστό των ικανοποιημένων πελατών μας, τότε μπορούμε να έχουμε αύξηση των Πωλήσεων από 20% έως και 100%.

Να το θυμάστε συνέχεια αυτό!!!

Αγαπητοί Φίλοι,

Σε όλες τις Ασφαλιστικές Αγορές, είναι γνωστό. Το έχω ξαναπεί. Όμως είναι τόσο σημαντικό, που πρέπει να λέγεται συνέχεια.

Ο πελάτης είναι ο κυριάρχος του παιχνιδιού!!!

Σήμερα ο πελάτης δεν επιλέγει απλώς ασφαλιστή, δεν επιλέγει απλώς εταιρία. Σήμερα ο πελάτης ψηφίζει.

Γιατί γνωρίζει και απαιτεί. Και απαιτεί πολλά.

ΑΠΑΙΤΕΙ:

- **ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΣΜΟ**
- **ΥΨΗΛΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ**
- **ΣΥΝΟΛΙΚΟ SERVICE**
- **ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ**

Ο πελάτης ΖΗΤΑ:

- **ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ**
- **ΕΝΤΙΜΟΤΗΤΑ**
- **ΣΥΝΕΠΕΙΑ**

Γι' αυτό θα πρέπει Διοικητικοί και Πωλήσεις να προσφέρουμε περισσότερο και καλύτερο service στον πελάτη. Είναι υποχρέωση όλων μας αυτό.

Πρέπει να προσφέρουμε στον πελάτη, αυτό που κανείς άλλος δεν μπορεί.

Να είμαστε κοντά του, εκεί που και η πολιτεία η ίδια είναι απούσα.

Να του δώσουμε τον καλύτερο εαυτό μας με αγάπη.

Κάντε τον πελάτη, να αγνοήσει την πόρτα του ανταγωνισμού και ας είναι δίπλα του.

Κάντε τον πελάτη σας ΠΙΣΤΟ ΠΕΛΑΤΗ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

Όλα αυτά τα μπορούμε. Τα μπορούμε με σκληρή προσπάθεια, με οργάνωση, προγραμματισμό, σύστημα. Με πολλή δουλειά, με εκπαίδευση. Η εταιρία μας συνεχίζει να επενδύει και το 1997 στην εκπαίδευση.

Η εκπαίδευση των ανθρώπων της ΕΘΝΙΚΗΣ είναι η καλύτερη που παρέχει η Ασφαλιστική Αγορά αυτή τη στιγμή.

Η ΕΘΝΙΚΗ επενδύει συνεχώς σε εκπαιδευτικά προγράμματα με βασικό στόχο την ολοκληρωμένη υποστήριξη της πελατειακής σχέσης.

Πρέπει όμως και εσείς να επενδύσετε στον εαυτό σας.

Έτσι θα φέρετε τα κάτω πάνω, στο ωραιότερο επάγγελμα που υπάρχει, το επάγγελμα το δικό σας. Το επάγγελμα του Ασφαλιστή.

Ένα επάγγελμα που προσφέρει: Επιτυχίες, Αναγνώριση, Καταξίωση.

Μπορούμε να ξεπεράσουμε τα πάντα.

Μπορούμε να αναγνωρίσουμε τους εαυτούς μας, σαν όντα Ξεχωριστά, Έξυπνα, Επιδέξια.

Μπορούμε να επιτύχουμε πιο πολλά.

Μπορούμε να πετάμε ψηλά σε επιδόσεις, πιο ψηλά σε στόχους, ψηλότερα σε κατακτήσεις.

Αγαπητοί Φίλοι,

Στο σημείο αυτό, θέλω για μια ακόμη φορά να ευχαριστήσω τους συναδέλφους της Διεύθυνσης Μάρκετινγκ-Πωλήσεων-Δικτύου και την Επιτροπή Συνεδρίου, για την επιτυχή διοργάνωση αυτής της Συνάντησης και να σας παρακαλέσω να τους τιμήσουμε με ένα θερμό χειροκρότημα.





Θέλω τώρα να τους πω, ότι τότε που για πρώτη φορά ασχοληθήκαμε με την Αφίσα της Συνάντησης, σκέφτηκα να τους προτείνω, ότι ήταν περιττό να βάλουμε το λογότυπο της εταιρίας και αυτό για ένα πολύ απλό λόγο.

Το μήνυμα της Αφίσας και μόνο φτάνει για να δηλώσει σε ποιον ανήκει.

Είμαστε η μοναδική εταιρία που θα μπορούσε να βγάλει τέτοια αφίσα με μήνυμα: "ΑΙΣΘΗΣΗ ΥΠΕΡΟΧΗΣ".

Εμείς αισθανόμαστε "ΥΠΕΡΟΧΗ".

Γιατί ανήκουμε στην οικογένεια του μεγαλύτερου Πιστωτικού Ιδρύματος της Χώρας, της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος.

Γιατί είμαστε μέλη μιας εταιρίας, που είναι γίγαντας, κολοσσός, με ιστορία και κοινωνική προσφορά 106 ετών.

Μιας εταιρίας με κύρος, αξιοπιστία, φερεγγυότητα.

Γιατί είμαστε μέλη της ΕΘΝΙΚΗΣ, που ήταν, είναι και θα είναι ΠΡΩΤΗ.

Εμείς αισθανόμαστε "ΥΠΕΡΟΧΗ".

Γιατί η "ΥΠΕΡΟΧΗ":

- Ανήκει σ' αυτούς που προσπάθησαν σκληρά.
- Ανήκει σ' αυτούς που είναι υπεύθυνοι, σοβαροί, πραγματικοί επαγγελματίες.
- Ανήκει σ' αυτούς που σέβονται τον ανταγωνισμό, αλλά δεν τον φοβούνται.
- Ανήκει σ' αυτούς που είναι πετυχημένοι.

- Ανήκει σε ΕΣΑΣ!!!

Είναι γεγονός, ότι έχετε πολλές επιτυχίες μέχρι σήμερα.

Ακόμα και ένας δικός μας άνθρωπος, μπήκε το 1996 στη Βουλή, ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΝΤΟΥΣΚΑΣ, από την Πρέβεζα.

Αφήστε με όμως να δοκιμάσω να ενώσω τα κομμάτια της επιτυχίας και να γευτούμε όλοι μαζί τη χαρά της Νέας Νίκης του αύριο, από τώρα.

Παραγωγή 1996 ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	75	ΔΙΣ.
Παραγωγή 1996 ΑΣΤΕΡΑΣ	28,6	ΔΙΣ.
Παραγωγή 1996 ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ	4,5	ΔΙΣ.
Παραγωγή 1996 ΕΤΕΒΑ	3,1	ΔΙΣ.
Σύνολο	111,2	ΔΙΣ.

Στόχος της ΕΘΝΙΚΗΣ για το 1997, πάνω από 111,2 δισ. συνολική παραγωγή.

Μερίδιο αγοράς, πάνω από 25%

Γιατί από δω και πέρα, έτσι πρέπει να μετράμε.

ΜΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ!!!

ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ!!!

ΜΙΑ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ!!!

ΚΟΙΝΗ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ!!!

ΠΟΛΛΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΕΣ!!!

ΜΕΓΑΛΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΕΣ!!!

Όσο για τους συναδέλφους από τον Αστέρα, την Πανελλήνιο και την ΕΤΕΒΑ, που σήμερα είναι μαζί μας και μας τιμούν, θέλω να τους πω και το πιστεύω και το πιστεύουν και κείνοι, είμαι σίγουρος, του χρόνου θα βραβεύουμε μαζί τις επιτυχίες και θα είναι πολλές.

Τώρα όμως, ας χειροκροτήσουμε όλοι μαζί, για να τιμήσουμε τους Ασφαλιστές, τις Ασφαλίστριες και τους Managers του Πρώτου Γραφείου της εταιρίας, του Γραφείου του Γιώργου Φουφόπουλου, που για δεύτερη συνεχή χρονιά, ξεπέρασε σε Παραγωγή Ζωής πρώτου έτους τα 300 εκατομμύρια και είναι στα 10 πρώτα γραφεία της Αγοράς.

Εσείς μπορείτε να μετρήσετε τα Συμβόλαια που έχετε πουλήσει;

Εάν δεν μπορείτε, ΜΠΡΑΒΟ ΣΑΣ!!!

Εάν μπορείτε συνεχίστε και εσείς και όλοι μας να πουλάμε συνέχεια, μέχρι να μην μπορούμε να τα μετρήσουμε.

Επίθεση λοιπόν για το μέλλον. Ολομέτωπη!!!

Με συγκέντρωση δυνάμεων. Με ποιοτικά προϊόντα χαμηλού κόστους. Με συνεχή εκπαίδευση για δημιουργία επαγγελματιών ασφαλιστών.

Συνεργασία με τα 500 και πλέον Καταστήματα της Ε.Τ.Ε. και τους 15.000 Τραπεζοϋπαλλήλους.

Είναι όπλα αυτά!!!, που κάνουν τους ανταγωνιστές μας να αισθάνονται δέος.

Είναι πλεονεκτήματα αυτά, που σας δίνουν προβάδισμα σε σχέση με τους συναδέλφους σας του ανταγωνισμού.

Είμαστε οι Ηγέτες στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά και αύριο στα Βαλκάνια.

Αυτό δεν είναι τυχαίο. Οι πρωτιές δεν χαρίζονται, αλλά κατακτώνται. Όμως δεν επαναπαυόμαστε. Συνεχίζουμε τις προσπάθειες. Συνεχίζουμε να βελτιωνόμαστε, ώστε να γίνουμε τέλειοι ηγέτες.

Ο καθένας ξεχωριστά. Θέλω να σας πω, ότι ο πραγματικός ηγέτης έχει δύο κύρια χαρακτηριστικά. Πρώτον, ξέρει πού πηγαίνει. Δεύτερον, πείθει και άλλους να τον ακολουθήσουν. Το πρώτο, είμαι σίγουρος, το έχετε. Όσο για το δεύτερο πρέπει να το επιδιώκουμε κάθε μέρα με σκληρή δουλειά.

Η Νίκη έχει αξία, όταν ξέρετε να την χρησιμοποιείτε, και αυτό πρέπει να κάνετε.

- Φέρτε κι άλλους κοντά σας.
- Παρακινήστε κι άλλους να γίνουν νικητές μαζί σας.
- Αναγκάστε την εταιρία να κλείνει διπλάσιες αίθουσες για τις βραβεύσεις.
- Στείλτε αντί για 40 ασφαλιστές που στείλατε το 1996 στη LIMRA, περισσότερους από 100 και ας γίνεται το Συνέδριο στην Κύπρο, με οποιοδήποτε οικονομικό κόστος.

Μόνο έτσι θα είναι ο δρόμος πάντα ανοιχτός μπροστά σας, χωρίς εμπόδια. Ένας δρόμος διαρκούς επιτυχίας, με πολλές πρωτιές και μεγάλες νίκες.

Μόνο έτσι η εταιρία μας θα είναι πρώτη το 2000 και στις ασφαλίσεις Ζωής στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Αγαπητοί Συνάδελφοι,

Κλείνοντας, θέλω να ξέρετε ότι είμαι περήφανος που έχω το προνόμιο να δουλεύω μαζί σας και για να χρησιμοποιήσω τα λόγια του Στρατηγού Πάτον, σας θυμίζω τι είπε στους ανθρώπους του μετά τη νίκη:

"Δεχθήκατε την πρόκληση και νικήσατε, τώρα μπορείτε να απολαύσετε την επιτυχία σας".

Για τον στρατηγό Πάτον και την παρέα του, η Μάχη τελείωσε...

Για μας η παρέα μεγαλώνει και η μάχη συνεχίζεται...



Ο κ. Κ. Φιλίππου, Δ/νων Σύμβουλος και Γεν. Δ/ντής του ΑΣΤΕΡΑ



Ο κ. Ευαγ. Τριανταφύλλου, Δ/ντής Marketing και Επικοινωνίας της ΕΘΝΙΚΗΣ

Αναγκάστε με να σας λέω συνέχεια, κάθε μέρα, κάθε μήνα, κάθε χρόνο: ΝΙΚΗΣΑΤΕ!!!

Απολαύστε την Επιτυχία σας!!!

Απολαύστε την "ΥΠΕΡΟΧΗ", γιατί είστε οι ΚΑΛΥΤΕΡΟΙ...

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ

Παικόπουλος Γεώργιος, Γλέντης Παναγιώτης, Γαβριηλίδης Σπύρος

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Φουφόπουλος Γεώργιος, Παρπούλας Ιωάννης, Πουλιάκη Παρασκευή, Χρύσογλου Χρήστος, Καραμούζης Ιωάννης, Καργάκης Κωνσταντίνος, Κελεσίδη Βασιλεία, Πράπας Κων/νος

ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ

Τεκερλέκη Στυλιανή

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ

Μαυρομάτης Ιωάννης, Καβόλα Άννα, Τοσουνίδου Γεωργία, Καραβάς Αρτέμιος, Δρίβας Παναγιώτης, Μποχωρίτης Γεώργιος, Πατρίκιος Διονύσιος, Καραγιάννης Λουκάς, Κατρή Παρασκευή.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Καργάκης Νικόλαος, Γεράκιος Ιωάννης, Γεωργιόπουλος Γεώργιος, Καρύδας Ιωάννης, Νικάτσιου Αικατερίνη, Φιλής Ασημάκης, Λώλη Σταματία, Λαμπρόγλου Γεωργία, Καλαϊτζάκης Εμμανουήλ, Πατινιωτάκη Ευφροσύνη, Τότολος Σπυρίδων, Ζαχείλα Κωνσταντίνα, Πλάτσης Ιάσωνας, Τζουγανάτος Δημήτριος, Δρακούλη Δήμητρα, Μάραθος Κων/νος, Βίλλα Άννα, Νίκου Κων/νος, Αλεξάκης Ιωάννης, Μαράκης Νικόλαος, Κούρος Γεώργιος, Μιχοπούλου Αθηνά, Μαυρομάτη Γεωργία, Παπαναστασόπουλος Δ., Γιανόπουλος Νικόλαος, Στάθης Νικόλαος, Σπυλιωτόπουλος Αλέξιος, Κοτσαρίνης Ζώης, Μπάμπουκα Ευαγγελία, Ρούμπεσης Γεώργιος, Σκοπελίτου Μαρία, Μπλούμη Κρυστάλλω, Θεοχαράκη Ειρήνη, Φίλιππας Αθανάσιος, Ζουρδούμης Γρηγόριος, Κυριαζή Παπαδάκη, Κομπορόζος Γεώργιος, Βαρβαλούκα Μαρία, Λειβάδης Κων/νος, Μιχαηλίδης Νικόλαος, Τέκος Νικόλαος, Πετράκη Παγώνα, Κοκολίρης Γρηγόριος, Μινέτου Αγγελοπούλου Ε., Βασιλείου Κων/νος, Γιούζου Παρασκευή, Ναυροζίδης Λάζαρος, Πανταζής Νεκτάριος, Γιωτάκος Αναστάσιος, Κανελλόπουλος Σωτήριος, Ορφανίδου Σοφία, Γκούμας Σπυρίδων, Παπαϊωάννου Γεώργιος, Κόντσα Αικατερίνη, Ζερίτης Κων/νος, Κρεμμύδας Νεοπτόλεμος, Κόρμας Γεώργιος, Τσίπας Κων/νος, Θεοφύλακτου Θεοδοσία, Μωυσίδης Χρήστος, Μαράκη Ελένη, Παπαφραγκάκη Αθηνά.

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ 1994

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ

Παϊκόπουλος Γεώργιος, Καραθάνος Βασίλειος, Γαβριηλίδης Σπύρος

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Καλογρίδης Λεωνίδας, Κουτζαμάνης Γεώργιος, Βέλλος Ανάργυρος

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ

Λέβης Ισαάκ, Κάτρη Παρασκευή

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Κουτσοδόντη Μαρία, Μαυρομάτη Γεωργία, Μαρκάκης Μιχαήλ, Κόντσα Αικατερίνη, Κρεμμύδας Νεοπτόλεμος, Σχιαμήτρος Μιλτιάδης, Καρατζούλη Μαρία, Ειρηνάκη Κατίνα, Δούκα Δέσποινα, Μωησίδης Χρήστος, Κουτάντος Γεώργιος, Τζίνης Νικόλαος, Κουντούρης Ιωάννης, Χόντου Έλλη, Σκοπελίτου Μαρία.

ΓΕΝΙΚΟΙ ΚΛΑΔΟΙ

ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΠΛΗΝ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ & ΚΛΑΔΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ

Παικόπουλος Γεώργιος, Γλεντής Παναγιώτης, Καραθάνος Βασίλειος

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Φουφόπουλος Γεώργιος, Φραγκάκης Στυλιανός, Καργάκης Κων/νος

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ

Ευθυμίου Ιωάννης, Φραγκάκη Αργυρώ, Κωστόπουλος Δημήτριος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Γκιολέκας Δημήτριος, Μπάνιας Αλέξιος, Χαραλαμποπούλου Αγγελική

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ

Παπαγεωργίου Γεώργιος, Αθ. Ζώμπολας ΑΕ., Κοντοπίδης Αρτέμιος

ΣΥΝΘΕΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟΥ

Αθ. Ζώμπολας ΑΕ., Παπανάγνος Αθανάσιος

ΡΕΥΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ

Μαρτέν Βασίλειος, Κοντοπίδης Αρτέμιος, Παπακωνσταντίνου Αικατερίνη

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ

Υποκατάστημα Καλλιθέας

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΜΙΚΤΑ ΜΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΝΩ ΤΩΝ 500.000.000

Υποκατάστημα Χαλκίδας

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΜΙΚΤΑ ΜΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΤΩ ΤΩΝ 500.000.000

Υποκατάστημα Ορεστιάδας

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΖΗΜΙΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Υποκατάστημα Γαλατσίου

CLUB ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Βαρβαλουκά Μαρία, Γαβαλά Πολυξένη, Δούκα Δέσποινα, Ειρηνάκη Κατίνα, Καλαϊτζάκης Εμμανουήλ, Καλτσά Πόπη, Καρατζούλη Μαρία, Καργάκης Νικόλαος, Κιουπέλογλου Νικόλαος, Κορμάς Γεώργιος, Κουντούρης Ιωάννης, Κουτσοδόντη Μαρία, Κρεμμύδας Νεοπτόλεμος, Κώντσα Αικατερίνη, Λαμπροπούλου Γεωργία, Μαλανδράκης Μηνάς, Μαρκάκης Μιχαήλ, Μαυρομμάτη Γεωργία, Μωυσίδης Χρήστος, Πανταζής Νεκτάριος, Παρασίδης Γεώργιος, Κουτάντος Γεώργιος, Σιαμήτρος Μιλτιάδης, Σιμόπουλος Αξέξανδρος, Σκοπελίτου Μαρία, Τζίνης Νικόλαος, Τσαχιρίδης Κων/νος, Τσίπας Κων/νος, Φίλης Ασημάκης, Χόντου Έλλη.

Τι είναι το Bancassurance;



Την Τετάρτη, 14 Μαΐου 1997 πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρετανία η Ημερίδα για το BANK ASSURANCE που οργάνωσε το ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ. Την έναρξη κήρυξε ο Διοικητής της Εθνικής Τραπέζης κ. Θεόδ. Καρατζάς, ο οποίος αναφέρθηκε στον αναπτυσσόμενο θεσμό της Bank Assurance στην Ευρώπη αλλά και σε όλο τον κόσμο καθώς και στις μελλοντικές προοπτικές της στην Ελλάδα.

Εισηγήσεις έκαναν οι: κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, κ. Σπύρος Παπαδόπουλος, Διευθυντής Επιχειρηματικής Ανάλυσης και Μάρκετινγκ της Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος, κ. Γεώργιος Κώτσαλος, Γενικός Διευθυντής της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΦΟΙΝΙΞ, κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, Διευθύνων Σύμβουλος των Ασφαλιστικών Εταιριών ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΕΓΑ και ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

Τη συζήτηση συντόνισε ο Καθηγητής Πανεπιστημίου κ. Μάριος Ραφαήλ, Αντιπρόεδρος του ΕΙΑΣ.

Προσφωνήσεις έκαναν ο κ. Γεώργιος Παϊπέτης, Πρόεδρος του Δ.Σ. του ΕΙΑΣ και ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, Πρόεδρος του Δ.Σ. της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Κλείνοντας την Ημερίδα, ο Καθηγητής Μ. Ραφαήλ επισήμανε ότι η Bank Assurance, που είναι αναπτυσσόμενη δραστηριότητα στην Ευρώπη, αλλά και στη χώρα μας, αφορά την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων από τις τράπεζες και χρηματοοικονομικών προϊόντων από τα δίκτυα ασφαλιστικών εταιριών, με διάφορες μορφές συνεργασίας μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών. Κάθε χώρα αναπτύσσει την Bank Assurance με τον δικό της τρόπο, ανάλογα με τις συνθήκες που επικρατούν σ' αυτήν.

Σημειώνονται σημαντικές αλλαγές στον τραπεζοασφαλιστικό χώρο. Οι ασφαλιστικές εταιρίες αξιοποιούν το πελατολόγιο και το στελεχιακό δυναμικό των τραπεζών και οι τράπεζες το προσωπικό του δικτύου των ασφαλιστικών εταιριών για την πώληση των αντίστοιχων προϊόντων τους με μικρότερο κόστος και με αλληλοσυμπλήρωση των οργανωτικών τους δομών.

Οι πωλήσεις των τραπεζιτικών και ασφαλιστικών προϊόντων αποκτούν πελατοκεντρικό χαρακτήρα με τη δημιουργία νέων προϊόντων, που έχουν σκοπό να εξυπηρετήσουν τις ανάγκες του πελάτη κατά τρόπο συνολικό και όχι καταμερισμένο και αποσπασματικό.

Ο ρόλος του προσωπικού των τραπεζών, στην ανάπτυξη της Bank Assurance, είναι σημαντικός, υιοθετώντας τη δραστηριότητα της Bank Assurance και θεωρώντας την μέρος των τραπεζιτικών εργασιών.

Οι ασφάλειες ζωής πέραν της προστασίας αποκτούν όλο και περισσότερο επενδυτικό χαρακτήρα.

Από τις μικρότερες ασφαλιστικές εταιρίες, που δεν είναι συνδεδεμένες με τράπεζες, με συμμετοχή στο αντίστοιχο μετοχικό τους κεφάλαιο, θα αναζητηθούν διάφορες μορφές συνεργασίας για συμμετοχή στη δραστηριότητα της Bank Assurance. Εάν δεν μετάσχουν σ' αυτή τη δραστηριότητα θα ειδικευθούν σε ορισμένα ασφαλιστικά προϊόντα και σε ορισμένες κατηγορίες πελατείας αλλά και στην προσφορά μεγαλύτερης ευελιξίας και καλύτερης εξυπηρέτησης των πελατών τους.

Ο ρόλος των ασφαλιστικών εταιριών ζωής στη χώρα μας θα αναπτύσσεται όλο και περισσότερο, με τη δημιουργία προϊόντων κοινωνικής προστασίας, συντάξεων και υγείας, όσο το σύστημα κοινωνικών ασφαλίσεων θα έχει προβλήματα και θα συρρικνώνεται. Η αξιοπιστία των ασφαλιστικών εταιριών θα πρέπει να εδραιώνεται συνεχώς, ώστε να υπάρχει πλήρης εμπιστοσύνη του κοινού, για τα μακροχρόνια προγράμματα προστασίας.

Για την προστασία του καταναλωτή πρέπει να θεσπισθούν, όπως συμβαίνει σε όλες τις ευρωπαϊκές χώρες, αυστηροί κανόνες ασκήσεως του επαγγέλματος για τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα, δεδομένου ότι στους πελάτες-καταναλωτές υψηλής αξίας τραπεζικά και ασφαλιστικά προϊόντα. Απαραίτητη είναι η συστηματική εκπαίδευσή τους και η τήρηση κανόνων δεοντολογίας.

Θ. ΚΑΡΑΤΖΑΣ

Την έναρξη της Ημερίδας κήρυξε ο Διοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Θεόδωρος Καρατζάς, ο οποίος είπε τα εξής:

"Χαιρετίζω τη σημερινή Ημερίδα που οργάνωσε το Ε.Ι.Α.Σ., με θέμα "Bancassurance". Ένα θέμα, θα έλεγα, του συρμού, όχι μόνον στον τόπο μας αλλά και σε όλο τον κόσμο, όπου υπάρχουν αναπτυγμένες αγορές χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Η έννοια βέβαια δεν είναι νέα. Η έννοια της συνεργασίας των τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών είναι πολύ παλιά. Καλόν είναι να ενθυμηθούμε ότι η Εθνική Τράπεζα ίδρυσε την Εθνική Ασφαλιστική τον περασμένο αιώνα. Είναι η πρώτη θυγατρική της. Το ίδιο συνέβη και με την Τράπεζα Αθηνών, που ίδρυσε τον Αστέρα. Το ίδιο συνέβη και με πολλές άλλες τράπεζες. Πολλοί από μας θυμούνται ότι η συνεργασία τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών πέρασε μια περίοδο μεγάλης δοκιμασίας και πολλών επιθέσεων. Τότε θεωρήθηκε από πολλούς ότι η μετοχική σχέση, η οποία υπήρχε ανάμεσα στις τράπεζες και στις ασφαλιστικές εταιρίες, παρεμπόδιζε τον ανταγωνισμό και κατά κάποιον τρόπο έπρεπε να διακοπεί αυτή η σχέση.

Και επέφερε αυτός ο πόλεμος, όπως ξέρετε, κάποια αποτελέσματα, όταν νομοθετικά και βίαια περίπου προσπάθησαν να αποκοπεί αυτός ο δεσμός. Βέβαια τότε δε μιλούσαμε για "Bancassurance", μιλούσαμε για άλλα πράγματα από δω και από κει, χωρίς βέβαια να στηρίζονται σε εφαρμογή πρακτικών διαδικασιών. Αλλά εν πάση περιπτώσει, επειδή τίποτε δεν έχει μόνιμη αξία στον κόσμο αυτό, περάσαμε από ένα κύκλο ο οποίος περιόριζε,



Ο κ. Θ. Καρατζάς

αν θέλετε, την κοινή δραστηριότητα τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών. Αυτός ο κύκλος, ιδιαίτερα στον τόπο μας, οδήγησε σε μια σπατάλη δυνάμεων, σε μια σπατάλη πόρων. Δεν έγινε από τις τραπεζικές ασφαλιστικές εταιρίες αξιοποίηση των δικτύων των τραπεζών και κατέληξε στη δημιουργία μεγάλων, δαπανηρών και πολλές φορές αντιπάλων δικτύων που δημιούργησαν ασφαλώς συνθήκες οι οποίες δεν ήταν ευνοϊκές για τον καταναλωτή ασφαλιστικών προϊόντων. Και είναι ήδη αρκετά χρόνια τώρα που αρχίζει να διαμορφώνεται ένα νέο κλίμα από τις δύο πλευρές. Παρατηρείται η τάση οι μεν ασφαλιστικές εταιρίες και ιδιαίτερα οι εταιρίες ζωής να αξιοποιούν τα δικά τους δίκτυα με προσθήκη σε αυτά προϊόντων τα οποία μέχρι χθες εθεωρούντο ότι ήταν αποκλειστικά προϊόντα των τραπεζικών εταιριών, οι δε τραπεζικές εταιρίες να ξαναφέρνουν στο προσκήνιο την κλίμακα των προϊόντων που προσφέρουν στην πελατεία τους. Έτσι λοιπόν, νομίζω ότι ο χειμώνας στις σχέσεις τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών πέρασε και βρισκόμαστε στην άνοιξη μιας νέας ισχυρής σχέσης, η οποία θα οδηγήσει στη συνεργασία όλων των εταιριών, στην εξοικονόμηση δυνάμεων και πόρων οι οποίοι - στον βαθμό που εξοικονομούνται - θα χρησιμοποιηθούν για τη βελτίωση των προσφερόμενων προϊόντων, τόσον ποιοτικά όσον και προσωπικά. Δηλαδή θα μπορούμε να προσφέρουμε στο κοινό μας, σε μια περίοδο έντονου ανταγωνισμού, τα ασφαλιστικά προϊόντα ασφαλώς φθηνότερα και ασφαλώς καλύτερα. Βέβαια τίποτε δεν είναι εύκολο, τίποτα δεν είναι ρόδινο όταν και εάν υπόσχεται πολλά. Θα πρέπει να μελετηθούν οι λεπτομέρειες της εργασίας και ο τρόπος με τον οποίον το ασφαλιστικό προϊόν μέσω του τραπεζικού δικτύου θα φθάσει στον γενικό καταναλωτή. Αλλά εκείνο το οποίο έχει πελώρια, κατά τη γνώμη μου, σημασία είναι ότι η συνεργασία των δικτύων θα πρέπει να είναι αποτελεσματική και να οδηγεί ασφαλώς σε δημιουργία συνθηκών ανταγωνισμού, που θα επιτρέψει πραγματικά στις ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις να μπορούν και να ανταγωνισθούν επιτυχώς στον διεθνή στίβο. Η ασφαλιστική μας αγορά δεν είναι πλέον μια μικρή αγορά. Και δεν είναι μικρή αγορά και έχει όλα τα πλεονεκτήματα και όλα τα μειονεκτήματα της μεγάλης αγοράς. Η μεγάλη αγορά έχει πολλές δυνατότητες αλλά έχει και ανταγωνισμό εξαιρετικά έντονο. Αυτό σημαίνει ότι, για να αντεπεξέλθουμε σε αυτόν τον ανταγωνισμό, πρέπει να δημιουργήσουμε μονάδες ανταγωνιστικές. Και ανταγωνιστικές μονάδες σημαίνει, κατά τη γνώμη μου, μέγεθος, σημαίνει προσωπικό εξειδικευμένο σε βαθμό υψηλό και βεβαίως ανταγωνιστικά προϊόντα. Σε μια περιοχή σαν τη δική μας, εκείνο που πρέπει να παρατηρήσουμε ταυτόχρονα με την ενοποίηση, την παγκοσμιοποίηση των αγορών, είναι ότι παρουσιάζεται το φαινόμενο της δημιουργίας περιφερειών. Θα πρέπει λοιπόν, στα πλαίσια της ελληνικής οικονομίας, να διακρίνουμε ταχύτατα τον περιφερειακό ρόλο τον οποίον ευνοούν οι σημερινές συνθήκες που επικρατούν στην Ελλάδα, και για τις τράπεζες και για τις ασφαλιστικές εταιρίες. Και μέσα από την κατανόηση των νέων συνθηκών και των γεγονότων, θα πρέπει να δημιουργήσουμε τις προϋποθέσεις εκείνες που θα μας επιτρέπουν να επωφεληθούμε από αυτές τις νέες συνθήκες. Η συνεργασία τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών ασφαλώς θα προσθέσει στις ελληνικές επιχειρήσεις και στον ευρύτερο χρηματοπιστωτικό τομέα τη δυνατότητα να ανταποκριθεί στο μήνυμα των καιρών. Όπως είπα, τα προβλήματα δεν είναι τόσο απλά. Τα προβλήματα έχουν λεπτομέρειες, τα προβλήματα έχουν τις δικές τους πτυχές και πιστεύω ότι θα επιδοθείτε σήμερα στην πρώτη ανίχνευση και στην πρώτη διατύπωση ιδεών για τις λύσεις, οι οποίες θα συμβάλουν στην επιτυχία του νέου θεσμού. Με τις σκέψεις αυτές, κηρύσσω την έναρξη των εργασιών της σημερινής Ημερίδας".

Γ. ΚΩΤΣΑΛΟΣ

Το Bancassurance θέλει ρεαλισμό και φαντασία



Ο κ. Γ. Κώτσαλος

Στην ημερίδα για το Bancassurance, που διοργάνωσε το ΕΙΑΣ, εισήγηση έκανε και ο κ. Γιώργος Κώτσαλος, Γενικός Διευθυντής της Ασφ. Εταιρίας ΦΟΙΝΙΞ, η οποία ήταν γεμάτη ρεαλισμό και επίκαιρες θέσεις, αποτέλεσμα της πολύχρονης ασφαλιστικής καριέρας του και των σχέσεών του με την Εμπορική Τράπεζα. Η εισήγηση αυτή δεν δόθηκε γραπτή αλλά το ΝΑΙ κράτησε κάποια δυνατά σημεία - μηνύματα της εισήγησης του κ. Γ. Κώτσαλου, τα οποία και μεταφέρει στους αναγνώστες του. Είπε λοιπόν μεταξύ άλλων ο κ. Γ. Κώτσαλος:

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά παρουσιάζει ορισμένες ιδιομορφίες σε σύγκριση με τις αντίστοιχες αγορές της Ευρώπης. Στην πρακτική της "Bankassurance", όπως ασκείται στην Ευρώπη, δεν συμπεριλαμβάνονται οι βιομηχανικές καλύψεις, οι καλύψεις των μεγάλων τεχνικών έργων και γενικά οι καλύψεις που κινούνται γύρω από την βιομηχανία. Στην Ελλάδα ισχύει το αντίστροφο και ο θεσμός της "Bankassurance" αφορά κυρίως τον βιομηχανικό χώρο, εξ αιτίας του ότι οι Τράπεζες δουλεύουν με βιομηχανικούς κυρίως κινδύνους, οι οποίοι είναι σχετικά λίγοι. Κατά συνέπεια, η αγορά δεν ζητά αυτή τη στιγμή τόσο εξεζητημένες υπηρεσίες.

Εξάλλου παρατηρείται μια συγκέντρωση των τραπεζικών εργασιών, κατά 80%-90%, σε 3-4 μεγάλες τράπεζες. Όλες αυτές οι Τράπεζες έχουν μετοχικές δεσμεύσεις με ασφαλιστικές εταιρίες και κατά συνέπεια δεν έχουν τη δυνατότητα επιλογής μιας άλλης ασφαλιστικής δραστηριότητας, δεν μπορούν εύκολα να αποβάλουν τις υπάρχουσες δομές και να δουν τα πράγματα με μια άλλη λογική. Είναι όμως τώρα υποχρεωμένες, μαζί με όλα τα προβλήματα που έχουν, να προχωρήσουν στην εφαρ-



μογή της "Bankassurance" μέσω των ασφαλιστικών τους εταιριών. Όλα αυτά προστίθενται σε μια πάρα πολύ χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση που έχει ακόμα ο Έλληνας καταναλωτής, καθώς και στην αδυναμία του (ή απέχθειά του) να επικοινωνήσει με άλλους τρόπους, πέραν του γνωστού τρόπου της προσωπικής επαφής. Αυτό δεν μπορεί να αλλάξει από τη μια μέρα στην άλλη. Κάποτε φυσικά - αλλά πότε; - ο τρόπος επικοινωνίας για αγορές θα εξαρτάται λιγότερο από την προσωπική επαφή και οι καταναλωτές θα αγοράζουν "ηλεκτρονικά". Αναρωτιέται κανείς, βέβαια, εάν την ημέρα εκείνη θα κερδίσει η "Bankassurance" ή το "Internet" και οι τηλεφωνικές καλύψεις".

Θα κάνω μια μικρή καταγραφή της υπάρχουσας κατάστασης για να μπούμε σε μια ευθεία ερωτημάτων μιας και η Ημερίδα σ' αυτό στοχεύει. Εδώ έχουμε τεσσάρων ειδών ακροατήρια: α) Έχουμε τραπεζικές ασφαλιστικές εταιρίες, που θέλουν να μάθουν τι άλλο μπορούν να κάνουν από αυτό που κάνουν. β) Έχουμε μη τραπεζικές ασφαλιστικές εταιρίες, που θέλουν να πληροφορηθούν τι κάνουν οι τραπεζικές ασφαλιστικές εταιρίες και πόσο ανταγωνιστικές θα είναι στο μέλλον.

γ) Έχουμε Τράπεζες που θέλουν να πληροφορηθούν τι κάνουν οι άλλες τράπεζες που διαθέτουν ασφαλιστικές εταιρίες και, τέλος, δ) Έχουμε και πράκτορες ή μεσίτες που ανησυχούν για το φαινόμενο της "Bankassurance" και θέλουν να καταλάβουν πού πάει η ιστορία. Από δω και πέρα πρέπει να βγάλουμε ορισμένα συμπεράσματα. Ας δούμε πρώτα τις Τράπεζες. Αν περιορίσουμε την κουβέντα στις μεγάλες κρατικές τράπεζες που έχουν το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς, θα διαπιστώσουμε ότι οι τράπεζες αυτές έχουν σοβαρό πρόβλημα αναφερόμενο στο προσωπικό τους, το οποίο πολύ δύσκολα θα δεχθεί να ασχοληθεί με ασφάλειες κατά τη βούληση της Διοίκησης της. Επίσης τα συνδιακαλιστικά σωματεία των υπαλλήλων των τραπεζών πρεσβεύουν ότι οι ασφαλιστικές προμήθειες θα πρέπει να κατανέμονται μεταξύ του συνόλου των τραπεζικών υπαλλήλων. Κατ' αυτούς το όφελος από την ασφαλιστική δραστηριότητα της τράπεζας, όποιο και αν είναι, θα πρέπει να διατίθεται υπέρ των πολλών, που σημαίνει στην πράξη ότι αυτός που παράγει τη δουλειά θα παίρνει ασήμαντη προμήθεια. Εξάλλου παρατηρείται μια συστηματική αποχή του τραπεζίτη Μετόχου από τη θυγατρική του ασφαλιστική εταιρία. Ως προς τους στρατηγικούς στόχους της ασχλείται μόνο με τι μέρισμα θα βγάλει, τι παραγωγή θα έχει κ.λπ. Υπάρχει ανομοιομορφία στην οργανωτική δομή της τράπεζας και της ασφαλιστικής της εταιρίας. Δεν ξέρω αν όλες οι τράπεζες έχουν ξεκαθαρίσει "μαρκετίστικα" που απευθείνονται, αν απευθύνονται σε ιδιώτες και σε επιχειρήσεις με ξεχωριστό πρόσωπο και αντίστοιχα κοιτάνε την ασφαλιστική τους δραστηριότητα. Το κόστος εξυπηρέτησης και προμήθειας "για να έλθει μέσα η δουλειά" είναι πολύ μεγάλο, σε αντίθεση με ό,τι συμβαίνει στις άλλες ευρωπαϊκές χώρες, χωρίς να είναι αρκετό το όφελος για την ασφαλιστική εταιρία. Η τεχνολογία των ασφαλιστικών εταιριών είναι πολύ πίσω στο να υποστηρίξουν όλη τη δουλειά. Γιατί δεν είναι μόνο η ασφάλιση, είναι η διαχείριση, οι ζημίες κ.λπ. Ο τραπεζικός υπάλληλος δεν μπορεί να κάνει service στις ζημίες ούτε να λύσει τεχνικά προβλήματα του πελάτη. Οι τραπεζικοί υπάλληλοι δεν θεωρούν τους ασφαλιστές φερέγγυους και επαγγελματίες και ως εκ τούτου είναι επιφυλακτικοί. Επίσης δεν δέχονται εύκολα εκείνους που οι ασφαλιστές προτείνουν για να κάνουν εξυπηρέτηση. Θέλουν να τους ξέρουν για να μην κινδυνεύσουν να βρεθούν εκτεθειμένοι. Ο ρόλος των μεσιτών, παρ' όλο που ανεβαίνει συνέχεια στην ασφαλιστική βιομηχανία, δεν γίνεται κατ' αρχήν αποδεκτός ακόμα από τις τραπεζικές ασφαλιστικές εταιρίες και από τις τράπεζες. Αυτό είναι σφάλμα. Διότι η λύση του προβλήματος δεν είναι να μην βλέπεις το πρόβλημα. Και κλείνοντας τα πολλά και δύσκολα, σπάνια τραπεζικός υπάλληλος θα επιδιώξει να κάνει "ραντεβού" βράδυ στο σπίτι του πελάτη ή το Σάββατο και την Κυριακή. Αυτά όλα συνθέτουν μια πλατφόρμα πάνω στην οποία προσπαθεί η ελληνική ασφαλιστική εταιρία που είναι συνδεδεμένη με τράπεζα να σταθεί και να προχωρήσει.







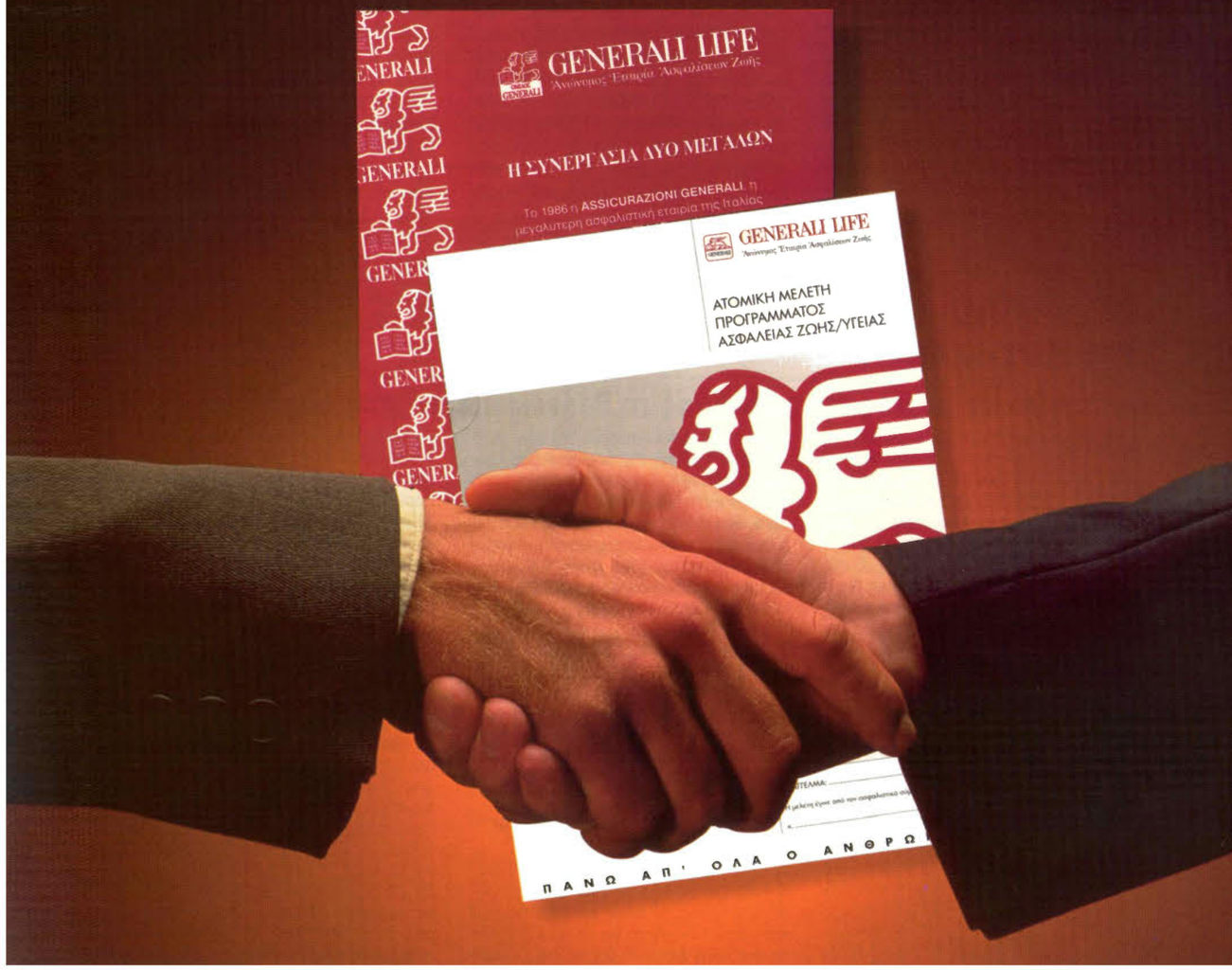


"Από την άλλη πλευρά, όμως, οι τράπεζες έχουν ένα εκπληκτικό ισχυρό "brand" (δυνατό όνομα) που λαμβάνεται σοβαρά υπόψη στις καλύψεις μεγάλων ποσών και δεν χρειάζεται να ασχοληθείς πολύ να πείσεις τον πελάτη ότι "αυτή" η ασφαλιστική εταιρία είναι φερέγγυα. Τώρα, το εάν το "brand" αυτό έχει περάσει μέσα στην ασφαλιστική εταιρία, είναι άλλη υπόθεση. Τα ασφαλιστικά χαρτοφυλάκια που έρχονται στις θυγατρικές ασφαλιστικές εταιρίες από τις τράπεζες περιλαμβάνουν βασικά κερδοφόρους κινδύνους. Ακόμη και οι ασφάλειες αυτοκινήτων, που θα έλθουν από τα δανειοδοτικά προγράμματα που έχουν εφαρμόσει κάποιες τράπεζες για εταιρίες εισαγωγής αυτοκινήτων, είναι κερδοφόρες.

Οι μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες του τραπεζικού χώρου δεν εξαρτώνται τόσο από τις τράπεζες όσο νομίζει ο κόσμος. Η τραπεζική συμμετοχή στα χαρτοφυλάκια των τραπεζικών ασφαλιστικών εταιριών μειώνεται τα τελευταία χρόνια και αυξάνεται η πρακτορειακή.

Τι μπορεί ή τι πρέπει να κάνει μια τράπεζα συνδεδεμένη με ασφαλιστική εταιρία για να καταστεί η τελευταία αποτελεσματική: Πρώτα από όλα και κυριότερα πρέπει η πρόθεση της Διοίκησης της Τράπε-

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



...ΓΙΑΤΙ ΣΟΥ ΔΙΑΣΦΑΛΙΖΕΙ
την πλήρη δραστηριοποίησή σου σε ένα ευρύτατο πεδίο χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών (Ασφαλίσεις Ζωής, Αμοιβαία Κεφάλαια, Γενικές Ασφαλίσεις, Οδική και Ιατρική Βοήθεια).
...ΓΙΑΤΙ ΣΟΥ ΕΓΓΥΑΤΑΙ
τη δυναμική και απρόσκοπτη εξέλιξη, την εκπαιδευτική υποστήριξη, την επαγγελματική καταξίωση, με εντιμότητα και συνέπεια.
...ΓΙΑΤΙ ΕΧΕΙ ΚΑΤΑΚΤΗΣΕΙ
την εμπιστοσύνη του ελληνικού κοινού με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία που της εξασφαλίζουν οι δύο μεγάλοι μέτοχοί της, ***ο διεθνής Ασφαλιστικός Οργανισμός GENERALI και η πλέον σύγχρονη ελληνική τράπεζα η ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ!***

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI
GENERALI LIFE
Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΔΥΟ ΜΕΓΑΛΩΝ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 1 & ΜΕΓΑΛΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ ΜΑΡΟΥΣΙ 151 24
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ, ΤΗΛ. (01) 8096300 FAX 6142050



ζας να εκφραστεί και να επαναλαμβάνεται. Δεν φτάνει μια φορά να πούνε "θέλουμε να εντάξουμε στα προϊόντα μας και τις ασφάλειες". Αυτό πρέπει αποδεδειγμένα και συνεχώς να τονίζεται. Εάν η Διοίκηση της τράπεζας δεν πιέζει προς αυτή την κατεύθυνση, δεν πρόκειται να γίνει τίποτα. Πρέπει να εξασφαλισθεί η συνδικαλιστική υποστήριξη. Αν δεν συνεναίσουν οι συνδικαλιστές της τράπεζας στην ασφαλιστική δραστηριότητα αυτής, δεν πρόκειται ποτέ η τράπεζα να παρουσιάσει σημαντικά ασφαλιστικά επιτεύγματα. Επιβάλλεται ακόμη ο σαφής και λογικός επιμερισμός των προμηθειών. Οπωσδήποτε η τράπεζα θα αναγκασθεί να συμβιβαστεί στο ότι ένα μέρος των προμηθειών θα διατίθεται για το σύνολο των υπαλλήλων. Όμως το υπόλοιπο των προμηθειών πρέπει να πηγαίνει σε λίγα άτομα, όχι σε πολλούς, και με διαφάνεια. Οι τραπεζικοί έχουν διαφορετική νοοτροπία από τους ασφαλιστές. Οι ασφαλιστές δίνουν μεγαλύτερη προμήθεια στη βάση και μικρότερη στην κορυφή της ομάδας. Οι τραπεζικοί δρουν αντίθετα, λειτουργούν με επίπεδο ευθύνης και τα ποσοστά είναι μεγαλύτερα στην ηγεσία και λιγότερα στη βάση. Όμως αυτό πρέπει η τράπεζα να το καταλάβει και να το αντιστρέψει...
Είναι απαραίτητο η καταβολή προμηθειών να γίνεται σε τακτά χρονικά διαστήματα. Αν ο τραπεζικός υπάλληλος δεν εισπράξει μέσα σε ένα 3μηνο το πολύ την προμήθεια που δικαιούται, αδιαφορεί. Μερικές τράπεζες το ανακοινώνουν, βγάζουν εγκύκλιους και δεν καταβάλλουν τις προμήθειες. Αποτέλεσμα, αδιαφορία. Στην Ελλάδα δεν νομίζω ότι μπορεί να ευαισθητοποιηθεί το τραπεζικό δίκτυο, ολοκληρωμένο, με τις συμβάσεις του κ.λπ., αν δεν εξασφαλισθούν οι προμήθειες.

ΤΡ. ΛΥΣΙΜΑΧΟΥ

Αναπτυξιακός μοχλός του μέλλοντος το Bancassurance στις ασφάλειες ζωής



Ο κ. Τρ. Λυσιμάχου

Η εισήγηση αναφέρεται στην ευρύτητα των εφαρμογών του θεσμού του Bankassurance στις Ασφάλειες Ζωής.
Πολλά από τα προϊόντα Ασφαλειών Ζωής θα μπορούσαν να θεωρηθούν χρηματοπιστωτικά προϊόντα, ιδιαίτερα τα συνταξιοδοτικά, τα αποταμιευτικά και γενικότερα τα επενδυτικά.
Τα αμιγώς ασφαλιστικά προϊόντα είναι εκείνα που οι ασφαλιστές ονομάζουν προγράμματα προστασίας και καλύπτουν υγεία, προσωπικό ατύχημα, θάνατο κ.λπ.
Δεν είναι τυχαίο το γεγονός ότι τα τελευταία 20-30 χρόνια, στις χώρες με ασφαλιστική παράδοση και οργανωμένο τραπεζικό σύστημα, ο θεσμός του Bankassurance έχει γίνει πολύ οικείος στη συνείδηση του καταναλωτικού κοινού.
Προϊόντα ασφαλιστικά - επενδυτικά πωλούνται απ' τα γκισέ των τραπεζών αλλά και προϊόντα τραπεζικά, π.χ. καταθέσεις, καταναλωτικά δάνεια κ.λπ., πωλούνται από τους ασφαλιστικούς συμβούλους των ασφαλιστικών εταιριών.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΟΥ BANKASSURANCE

Τα προϊόντα αυτά είναι κυρίως εκείνα του ενιαίου ασφαλίστρου, δηλαδή με εφάπαξ καταβολή του ασφαλίστρου, χωρίς να αποκλείονται και τα κλασικά προϊόντα με καταβολή ετησίου ασφαλίστρου. Είναι δηλαδή προγράμματα παροχής "εφάπαξ" σύνταξης, προγράμματα οικονομικής εξασφάλισης των παιδιών αλλά και κλασικά επενδυτικά προγράμματα που τελευταία εμφανίζονται με τη γενική ονομασία Unit Linked.
Τα προϊόντα οικονομικών υπηρεσιών (Financial Services), που συνήθως πωλούνται απ' τα τραπεζικά καταστήματα και τώρα μπορούν να πωληθούν απ' τους ασφαλιστικούς συμβούλους, είναι δάνεια καταναλωτικά, δάνεια στεγαστικά, καταθέσεις, πιστωτικές κάρτες, Leasing και άλλα προϊόντα.

ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ BANKASSURANCE

Το ζητούμενο είναι τα ασφαλιστικά επενδυτικά προϊόντα να πωλούνται απ' τα γκισέ των τραπεζών όπως αναφέρθηκε και πιο πάνω. Τα κίνητρα για να προωθηθούν σε σχέση με άλλα, σε βάρος ίσως άλλων παρεμφερών προϊόντων, είναι:

- οικονομικά και ηθικά κίνητρα
- ειδικά συγκριτικά πλεονεκτήματα για το προϊόν, π.χ. να συνοδεύεται από ασφαλιστικές καλύψεις προστασίας (υγείας κ.λπ.) σε χαμηλό κόστος.
- να τονίζονται φορολογικά ή άλλα πλεονεκτήματα των προϊόντων αυτών
- να τίθενται δεσμευτικοί στόχοι στις τραπεζικές μονάδες προώθησης των προϊόντων αυτών.

Τέλος, για να πουληθούν προϊόντα οικονομικών υπηρεσιών απ' τους ασφαλιστικούς συμβούλους χρειάζονται κυρίως οικονομικά κίνητρα, σωστή και συνεχής εκπαίδευση των συμβούλων και καλή οργάνωση τόσο της τράπεζας όσο και της Ασφαλιστικής Εταιρίας για την υποστήριξη των προϊόντων και των συμβούλων.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Το Bankassurance για τις ασφάλειες Ζωής αποτελεί τον αναπτυξιακό μοχλό του μέλλοντος.
Στις Ευρωπαϊκές Χώρες, όπως στη Γαλλία και στη Μεγάλη Βρετανία, τα ασφαλιστικά προϊόντα που πωλούνται μέσω των τραπεζών τείνουν να ξεπεράσουν το 50% της αγοράς.
Στην Ελλάδα, ο θεσμός ακόμα βρίσκεται σε προεφηβική ηλικία, οι προσπάθειες όμως που γίνονται τα τελευταία χρόνια στον τομέα αυτό δείχνουν ότι υπάρχει κατανόηση τόσο των προβλημάτων όσο και της αναγκαιότητας εφαρμογής του στη χώρα μας.

Σ. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ

Το Bankassurance από την πλευρά των τραπεζών



Ο κ. Σ. Παπαδόπουλος

ΣΥΝΟΨΗ ΕΙΣΗΓΗΣΗΣ

Υπό κ. Σπύρου Δ. Παπαδόπουλου[1], Διευθυντή της Επιχειρηματικής Ανάλυσης και Μάρκετινγκ της Εθνικής Τράπεζας.

Ι. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Θα ήθελα, εισαγωγικά, να επισημάνω ότι τα τελευταία χρόνια το ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα μεταρρυθμίζεται, εκσυγχρονίζεται, ανανεώνεται και ισχυροποιείται. Μεθοδικά, δημιουργικά και αποτελεσματικά, σημειώνονται σ' αυτό σημαντικές αλλαγές που θα μπορούσαν να χαρακτηρισθούν ως επαναστατικές.
Οι αλλαγές αυτές, σε συνδυασμό με τις αλλαγές που συντελούνται σε όλο το χρηματοπιστωτικό πλέγμα, σε παγκόσμια κλίμακα, η διεθνοποίηση των αγορών και η ανάγκη για την προώθηση των οικονομικών δραστηριοτήτων έχουν συμβάλει στην εξεύρεση τρόπων και μεθόδων για την ανάπτυξη νέων μορφών επιχειρηματικών διαδικασιών τόσο στον τραπεζικό όσο και στον ασφαλιστικό τομέα.
Παράλληλα, οι αυξημένες ανάγκες της σύγχρονης διαβίωση και η έλλειψη χρόνου δημιουργούν νέες τάσεις όχι μόνο στη βιομηχανία των αγαθών αλλά και σε αυτή των υπηρεσιών και των εξειδικευμένων αγαθών όπως η ασφάλιση, η αποταμίευση και η επένδυση, που μπορούν να προσφέρονται με τη μορφή ολοκληρωμένου πακέτου από τον ίδιο φορέα.
Με βάση τα παραπάνω, ξεκίνησε στην Ευρώπη, από τα τέλη της δεκαετίας του 1980, η εξαφάνιση των παραδοσιακών διαχωριστικών γραμμών μεταξύ τραπεζών, ασφαλιστικών εταιριών και εταιριών διαχείρισης κεφαλαίων, η οποία διαδίδεται ευρέως και με γρήγορους ρυθμούς, ενισχύοντας την παγκόσμια τάση του all finance, όρος που σημαίνει την παροχή μιας πλήρους σειράς χρηματοοικονομικών υπηρεσιών από ένα σημείο πώλησης.
Καθοριστικός παράγοντας για τη σύγκλιση των παραπάνω χρηματοοικονομικών οργανισμών αποτέλεσε η κοινοτική νομοθεσία (1988) σύμφωνα με την οποία οι τράπεζες έχουν πλέον τη δυνατότητα να πωλούν ασφαλιστικά προγράμματα στα ταμεία τους, ενώ τα δίκτυα των ασφαλιστικών εταιριών μπορούν να παρέχουν θεσμοθετημένες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες όπως αμοιβαία κεφάλαια, πιστωτικές κάρτες, υπηρεσίες leasing και factoring. Παράλληλα, οι δύο φορείς μπορούν να δημιουργούν σύνθετα προϊόντα, συνδυάζοντας ασφαλιστικά προγράμματα με χρηματοοικονομικές υπηρεσίες.
Έτσι, μετά από μία μακρά περίοδο που τραπεζίτες και ασφαλιστές βρίσκονταν σε απόσταση, τώρα τα δύο μέρη συμφωνούν ότι υπάρχει πρόσφορο έδαφος για συνεργασία, που θα συντελέσει όχι μόνο στη βελτίωση της παρουσίας τους στο μέσο καταναλωτή αλλά και μείωση του λειτουργικού κόστους, που επιτυγχάνεται με την πώληση ολοκληρωμένων πλέον πακέτων (όπως στεγαστικά - καταναλωτικά δάνεια και ασφάλεια ζωής ή ασφάλεια και πιστωτική κάρτα), με παράλληλη αύξηση της απόδοσης προς όφελος τόσο των ιδίων όσο και των καταναλωτών.

ΙΙ. ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΚΑΙ BANKASSURANCE

Το αποτέλεσμα της στενής συνεργασίας τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών δημιούργησε το θεσμό της τραπεζοασφάλειας, που αποδίδεται με τον όρο Bankassurance, με σκοπό την προώθηση τραπεζικών, ασφαλιστικών και γενικότερα χρηματοοικονομικών προϊόντων σε κοινό πελατολόγιο μέσα από κοινά δίκτυα διανομής.
Πρώτες οι τράπεζες, διαπιστώνοντας την ανάπτυξη που θα έχουν μελλοντικά οι ασφάλειες, αλλά και τις συνεργίες μεταξύ των δύο κλάδων, έστρεψαν την προσοχή τους στην κατεύθυνση αυτή.
Ένα άλλο σημαντικό επιχειρηματικό στοιχείο είναι το γεγονός ότι οι τράπεζες στρέφονται τελευταία προς το επιχειρηματικό σχήμα του Universal Banking, δηλαδή της τραπεζικής επιχείρησης που προσφέρει όλα σχεδόν τα χρηματοπιστωτικά προϊόντα σ' όλες τις υποαγορές της τραπεζικής πελατείας.
Κατά συνέπεια είναι αναμενόμενο να θέλουν να προσθέτουν ολοένα και περισσότερα προϊόντα μέσω των οποίων αφενός μεν διευρύνουν την πελατεία τους αφετέρου δε μειώνουν το κόστος παροχής των προϊόντων τους.
Οι βασικοί λόγοι που συντέλεσαν στην είσοδό τους στον ασφαλιστικό χώρο είναι:

- Οι νομοθετικές αλλαγές στο θεσμικό πλαίσιο του τραπεζικού τομέα, που έχουν κάνει τα τελευταία χρόνια οι περισσότερες χώρες της Ευρώπης, επιτρέποντας την επέκταση των δραστηριοτήτων τους και σε άλλους τομείς όπως αυτός των ασφαλειών.
- Η μείωση της κερδοφορίας από τις παραδοσιακές τραπεζικές εργασίες, που οφείλεται στα μικρά περιθώρια κέρδους και στον έντονο ενδοτραπεζικό ανταγωνισμό.
- η μεταβολή της αποταμιευτικής συμπεριφοράς των πελατών και η στροφή τους από τους απλούς καταθετικούς λογαριασμούς σε πιο σύνθετα επενδυτικά προϊόντα, όπως τα αμοιβαία κεφάλαια και τα ασφαλιστικά συμβόλαια ζωής.
- η ανάγκη για περαιτέρω αξιοποίηση των εκτεταμένων, ισχυρών, αλλά και δαπανηρών δικτύων διανομής χρηματοοικονομικών προϊόντων, αλλά και των ασφαλιστικών εταιριών και, τέλος
- Η διαμόρφωση της τεχνολογικής υποδομής, που δίνει δυνατότητα αξιοποίησης στοιχείων για τη συμπεριφορά, το προφίλ και τις ανάγκες των πελατών, ώστε τόσο οι τράπεζες όσο και οι ασφαλιστικές εταιρίες να διαμορφώσουν ειδικά προϊόντα.

Η στενότερη συνεργασία ανάμεσα σε τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρίες αποτελεί προϋπόθεση ανάπτυξης και για τους δύο αυτούς επιχειρηματικούς τομείς, καθόσον συνδυάζει τα παρακάτω πλεονεκτήματα:

- Κάλυψη των σύγχρονων αναγκών και άψογη εξυπηρέτηση του πελάτη, ο οποίος απαιτεί πλέον τη συγκέντρωση όλων των δραστηριοτήτων του που αφορούν τις οικονομικοασφαλιστικές του τοποθετήσεις σε ένα φορέα που θα του προσφέρει την ποιότητα, τη σιγουριά και την οικονομία χρόνου που ζητά.
- Οικονομική ωφέλεια για τους εργαζόμενους, καθώς η αύξηση των εργασιών θα συνδέεται με καταβολή, από τις ασφαλιστικές εταιρίες, οικονομικών επιβραβεύσεων προς το προσωπικό των τραπεζών και αυξημένων αμοιβών προς το προσωπικό των εταιριών.
- Άμεση πρόσβαση των ασφαλιστικών εταιριών στο μεγάλο δίκτυο των τραπεζών με συνέπεια μειωμένο κόστος παραγωγής των προσφερόμενων προϊόντων, αύξηση του πελατολογίου τους, μεγαλύτερη εμπιστοσύνη από το κοινό, ουσιαστικότερη και στενότερη συνεργασία των εταιριών με τον όμιλο (όπου υπάρχει), γεγονός επηρεάζει θετικά την ανάπτυξη των εσόδων και των εξόδων τους.
- Δημιουργία εσόδων για τις τράπεζες από την πώληση των προϊόντων των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου (όπου υπάρχει), με παράλληλη ισχυροποίηση της κεφαλαιακής τους βάσης από τα μερίσματα των θυγατρικών τους εταιριών.

ΙΙΙ. ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ ΤΟΥ BANCASSURANCE

Α. Ευρωπαϊκή Αγορά

Στην Ευρώπη ο θεσμός παρουσιάζει άνθηση και θεωρείται ότι έχει ήδη κλείσει την πρώτη του φάση, που συνίσταται στην αγορά ή ενοικίαση του ασφαλιστικού "know how" από τις τράπεζες και τις πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων από ασφαλιστικά δίκτυα, σημειώνεται ότι δεν παρατηρείται η ίδια δραστηριοποίηση.
Υπολογίζεται ότι κάθε τέσσερα ασφαλιστήρια συμβόλαια το ένα πωλείται μέσω τράπεζας. Ειδικότερα, όσον αφορά τις νέες ασφάλειες ζωής που περνούν μέσα από το Bancassurance, τα ποσοστά ανέρχονται σε 55% στη Γαλλία, 32% στην Ισπανία και 20% στην Ιταλία, ενώ οι τράπεζες ελέγχουν το 8% των ασφαλειών ζωής στη Γερμανία και το 10% στην Ολλανδία.

Β. Μορφές συνεργασίας Τραπεζών - Ασφαλιστικών Εταιριών

Ο θεσμός του Bancassurance δεν είναι προϊόν και πολύ περισσότερο δεν είναι ένα νέο προϊόν, είναι μία νέα φιλοσοφία η οποία αποβλέπει στο να πωλούνται όλα

[1] *Πτυχιούχος τ. ΑΣΟΕ και Νομικής Σχολής Πανίμιου Αθηνών, Μ.Α. του Πανίμιου EXETER της Αγγλίας. Η ανάλυση είναι από την εισήγησή του στην ημερίδα του ΕΙΑΣ με θέμα Bancassurance και εκφράζει προσωπικές απόψεις του συντάκτη της.*

τα παλιά και πολύ γνωστά προϊόντα (τραπεζικά, ασφαλιστικά και επενδυτικά) από ένα και το αυτό κανάλι διανομής, είτε αυτό είναι το δίκτυο καταστημάτων μίας τράπεζας είτε το δίκτυο πωλήσεων μίας ασφαλιστικής εταιρίας και υλοποιείται με διάφορες μορφές, κυριότερες των οποίων είναι:

1. Η ίδρυση και ένταξη στους τραπεζικούς ομίλους ασφαλιστικών εταιριών και το αντίθετο, και η παροχή τραπεζικών - ασφαλιστικών προϊόντων μέσω τραπεζοϋπαλλήλων - ασφαλιστικών συμβούλων, κινητών πωλήσεων, direct mail στην πελατειακή τους βάση ή μέσω ενός συνδυασμού των εν λόγω καναλιών διανομής.

2. Η δημιουργία νέας τραπεζικής ή ασφαλιστικής επιχείρησης με το σύστημα joint venture και η παροχή του συνόλου ή μέρους των ασφαλιστικών προϊόντων μέσα από οποιοδήποτε κανάλι ή σύστημα διανομής και

3. Οι στρατηγικές συμμαχίες μεταξύ των τραπεζών και των ασφαλιστικών εταιριών για τη συλλειτουργία των δικτύων διανομής.

Γ. Εσωτερική Αγορά

Στην Ελλάδα η σύμφυση τραπεζικών και ασφαλιστικών προϊόντων/υπηρεσιών δεν ήταν μέχρι σήμερα έντονη, παρά την ύπαρξη θυγατρικών ασφαλιστικών εταιριών στις μεγαλύτερες ελληνικές εμπορικές τράπεζες, λόγω της ύπαρξης θεσμικού πλαισίου που δεν επέτρεπε την εμφανή πώληση ασφαλιστικών προϊόντων μέσω τραπεζών και το αντίθετο.

Με την αλλαγή του θεσμικού πλαισίου (Νόμος 2170/1993, άρθρο 10, παρ. 2, που τροποποίησε το άρθρο 54 του Νόμου 400/1970) εισήχθη πρόσφατα ο θεσμός Bancassurance και στη χώρα μας, η εφαρμογή του οποίου δεν έχει πάρει ακόμη την οριστική του μορφή, παρόλο που παρατηρείται μεγάλη κινητικότητα προς την κατεύθυνση αυτή με πρωτοπόρους τους μεγάλους τραπεζοασφαλιστικούς ομίλους του ευρύτερου δημοσίου τομέα.

Όσον αφορά τις μορφές συνεργασίας μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών, παρατηρείται διαφοροποίηση στην προώθηση του θεσμού ανάλογα με το ιδιοκτησιακό καθεστώς των τραπεζών και την κεφαλαιουχική σχέση μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών, όπου υπάρχει.

Ειδικότερα:

- οι τράπεζες κρατικού ελέγχου δραστηριοποιούνται, κυρίως, στην προώθηση βιομηχανικών και βιοτεχνικών ασφαλίσεων από το τραπεζικό κατάστημα που διενεργεί σχετικές τραπεζικές εργασίες, και
- οι ιδιωτικές, μικρές κυρίως, τράπεζες, οι οποίες προωθούν ασφαλιστικά συνταξιοδοτικά προγράμματα από τα δίκτυά τους μέσα από πρακτορειακή σχέση τράπεζας-ασφαλιστικής εταιρίας.

Πρωταγωνιστές στις αλλαγές που σημειώνονται στην τραπεζική/ασφαλιστική αγορά είναι οι μεγάλοι χρηματοπιστωτικοί όμιλοι που έχουν ήδη εγκαινιάσει τη νέα αυτή μορφή συνεργασίας, όπως:

1. Η Εθνική Τράπεζα με τις θυγατρικές της Η ΕΘΝΙΚΗ και ΑΣΤΗΡ.

2. Το νέο σχήμα Εμπορικής Τράπεζας - ΦΟΙΝΙΚΑ - METROLIFE (δημιουργήθηκε μετά τη συγχώνευση της θυγατρικής της Εμπορικής Τράπεζας - Ιονικής Ασφαλιστικής με τη METROLIFE).

3. Η Αγροτική Τράπεζα με τις θυγατρικές της ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

Επισημαίνεται ότι παρατηρείται κινητικότητα στον όμιλο της ΑΛΦΑ Τράπεζα Πίστεως (θυγατρική της η Εμπορική Ασφαλιστική) για συνεργασία με την ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ, ενώ συζητείται και η συμμετοχή της GENERALI LIFE στο σχήμα, γεγονός που θα σημάνει τη δημιουργία ενός νέου δυναμικού ομίλου στην ελληνική αγορά.

Οι σημαντικότερες συνεργασίες μεταξύ ιδιωτικών τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών είναι:

- Τράπεζα Εργασίας με την ALLIANZ.
- Τράπεζα Πειραιώς με τη HELVETIA & COMMERCIAL UNION.
- Τράπεζα Μακεδονίας Θράκης με την ΕΘΝΙΚΗ και ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, οι οποίες και δημιούργησαν από κοινού την Πρακτορειακή Ασφαλιστική Εταιρία.
- EUROBANK με την ALICO.
- Τράπεζα Εγνατία με τη SCOPLIFE και την ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ VICTORIA.
- ASPIS BANK με την ASPIS ΠΡΟΝΟΙΑ.
- ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ με ΦΟΙΝΙΚΑ, ΕΘΝΙΚΗ και ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.
- ΙΟΝΙΚΗ με το ΦΟΙΝΙΚΑ.

Σημειώνεται η αυτόνομη δραστηριοποίηση στο θεσμό του Bancassurance από τον όμιλο της Nationale Nederlanden, που επέλεξε τη χώρα μας για την εφαρμογή ενός πιλοτικού προγράμματος Bancassurance με προϊόντα όπως, επενδυτικός λογαριασμός, διαχείριση χαρτοφυλακίου, παροχή κάρτας NN Cash, προθεσμιακές καταθέσεις σε δραχμές 3, 6, 12 μηνών με κλιμακούμενο επιτόκιο και σε συνάλλαγμα, παροχή πιστωτικής κάρτας και καταναλωτικών δανείων.

VI. ΒΑΣΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ BANCASSURANCE

Οι τράπεζες, που διαθέτουν ευρύ δίκτυο και ειδικεύονται στο retail banking, προωθούν μέσω του δικτύου τους την πώληση αμιγώς ασφαλιστικών προϊόντων, όπως ασφαλιστήρια συμβόλαια:

- ενυπόθηκων ακίνητων για συνήθεις κινδύνους (πυρός, σεισμού, τρομοκρατικών ενεργειών κ.λπ.), εμπορευμάτων ενεχυρασμένων ή μη χρηματοδούμενων πελατών,
- μεταφορών,
- ζωής, με ιδιαίτερη έμφαση στα αποταμιευτικά προγράμματα (unit linked και συνταξιοδοτικά),
- σπουδών, επαγγελματικής αποκατάστασης, νοσοκομειακής περίθαλψης, ακινήτων, αυτοκινήτων κ.λπ.

Αντίστοιχα, οι ασφαλιστικές εταιρίες με δίκτυο κάθε μορφής (καταστήματα, πρακτορεία, ασφαλιστές) δραστηριοποιούνται στην πώληση κυρίως:

- αμοιβαίων κεφαλαίων,
- πιστωτικών καρτών,
- καταναλωτικών δανείων και στεγαστικών δανείων,
- leasing,
- factoring.

Τέλος, αποτέλεσμα του έντονου ανταγωνισμού μεταξύ των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων είναι η ανάπτυξη σύνθετων μορφών προϊόντων, όπως αποταμιευτικά προϊόντα με ασφαλιστικές καλύψεις ή επενδυτικά προϊόντα με συνταξιοδοτικά προγράμματα, ασφάλιση ζωής δανειοληπτών στεγαστικών δανείων, ασφάλιση ατυχημάτων καταθετών ταμιευτηρίου, αυτοκινήτου για αγορές με καταναλωτικά δάνεια.

V. ΔΙΚΤΥΑ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Οι ασφαλιστικές εταιρίες, για την προώθηση των προϊόντων τους μέχρι σήμερα, χρησιμοποιούσαν τα ακόλουθα κανάλια διανομής:

α) πρακτορειακά γραφεία που συνεργάζονται με μία κυρίως ασφαλιστική εταιρία και αποτελούνται από τον πράκτορα υποστηριζόμενο από μία ή δύο γραμματείς,

β) agencies, καταστήματα αποκλειστικής συνεργασίας με μία ασφαλιστική εταιρία, με πλήρη οργανωτική δομή (ενδεικτικά επιθεωρητής γραφείου, προϊστάμενος, ομαδάρχης, ομάδα ασφαλιστών),

γ) brokers, ελεύθεροι ασφαλιστές με δικό τους επιλεγμένο πελατολόγιο, που με βάση τη νομοθεσία της Ευρωπαϊκής Ένωσης μπορούν πλέον να πωλούν, διαπραγματευόμενοι το σχετικό ασφάλιστρο, προϊόντα που ανήκουν σε περισσότερες από μία ασφαλιστικές εταιρίες.

Σε αντίθεση οι bancassurers τείνουν να χρησιμοποιούν περισσότερα εναλλακτικά δίκτυα πωλήσεων, όπως:

- ασφαλιστικούς αντιπροσώπους,
- μισθωτούς αντιπροσώπους,
- τραπεζικούς - ασφαλιστικούς υπαλλή-

BancAssurance World

Ελάτε στη χώρα του Bancassurance!

ΜΗΝΙΑΙΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΤΟ ΓΕΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ



Για να γνωρίζετε το Α και το Ω της διακίνησης του χρήματος, να διαμορφώνετε μήνα με το μήνα σαφή αντίληψη για την πορεία της οικονομίας και να μυηθείτε στα μυστικά του χρηματοπιστωτικού συστήματος.

Μέσω του BANCASSURANCE WORLD θα εντοπίζετε τις ευκαιρίες για σωστή επένδυση των χρημάτων σας, θα πληροφορείστε τα νέα Τραπεζικά και Ασφαλιστικά προϊόντα, την κίνηση του Χρηματιστηρίου, την πορεία των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, τις διεθνείς οικονομικές τάσεις και εξελίξεις.

Για να είστε μέσα στα πράγματα.

Ο αναγνώστης του BANCASSURANCE WORLD δηλαδή ΕΣΕΙΣ! είναι σε θέση να διαμορφώνει μόνος του τη ζωή του. Δεν αφήνει τίποτα στην τύχη.

Για όλα αυτά θα σας βοηθά μια ομάδα από: δημοσιογράφους, ασφαλιστές, τραπεζικούς, πανεπιστημιακούς καθηγητές, οικονομολόγους, χρηματιστές, ερευνητές και αναλυτές.

Τώρα!

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ ΓΝΩΡΙΜΙΑΣ

ΤΟ BANCASSURANCE WORLD ΚΑΘΕ ΜΗΝΑ ΣΤΟ ΣΠΙΤΙ Ή ΣΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΣΑΣ!
ΜΕ ΕΚΠΤΩΣΗ 30% ΜΕΧΡΙ ΤΕΛΟΣ 1997

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____

Δ/ΝΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: _____ Δ/ΝΣΗ ΟΙΚΙΑΣ: _____

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: _____ ΠΟΛΗ: _____

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: _____ ΟΙΚΙΑΣ: _____

Ταχ. επιταγή απεστάλη αρ. _____ ❑

Εσωκλείεται επιταγή αρ. _____ ❑

Αποστείλατε εισπράκτορα _____ ❑

Μέσω fax 36.11.545 στέλνω τα στοιχεία μου _____ ❑

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Τεύχος: 1.000 Δρχ. • Φοιτητές 5.000 Δρχ. • Ιδιώτες 10.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 30.000 Δρχ.

BancAssurance World

Επιστολές - επιταγές: Φιλικής Εταιρίας 19-20, Πλατεία Κολωνακίου, 106 73 Αθήνα, τηλ.: 36.20.186 - 36.09.071

λους,
- ειδικούς ασφαλιστικούς συμβούλους.

Διαστρωμάτωση - Κατάτμηση πελατείας

Ο βασικός κορμός της πελατείας του Bancassurance βρίσκεται στην τραπεζική πελατεία. Συνεπώς, είναι σκόπιμο να δούμε εδώ ποια είναι η πελατεία των τραπεζικών επιχειρήσεων.

Οι γενικότερες οικονομικές εξελίξεις, οι αλλαγές στην κοινωνική συμπεριφορά, η ανάπτυξη και διεύρυνση των συναλλαγών, η τουριστική δραστηριότητα, η διεύρυνση της χρήσεως του πλαστικού χρήματος, η μείωση του αισθήματος ασφάλειας, αλλά και η ίδια η επιχειρηματική δράση των τραπεζών να προωθήσουν τα προϊόντα τους μέσα από τις κατάλληλες τεχνικές Μάρκετινγκ και πωλήσεων έχουν αυξήσει κατακόρυφα τους πελάτες των τραπεζών, οι οποίοι μαζικά πλέον συναλλάσσονται με αυτές.

Μέσα από το μεγάλο αριθμό αλλά και την πανσπερμία της τραπεζικής πελατείας, θα μπορούσαμε να διακρίνουμε τις ακόλουθες βασικές κατηγορίες πελατείας:

1. Επιχειρηματική Πελατεία - Corporate:
- Εταιρικές Επιχειρήσεις
- Δημόσιες Επιχειρήσεις και Οργανισμοί
- Ατομικές Επιχειρήσεις

2. Ιδιωτική Πελατεία - Retail:
- Αυτοαπασχολούμενοι - Ελεύθεροι Επαγγελματίες
- Μισθωτοί (εξαρτημένοι εργασία)
- Συνταξιούχοι
- Σωματεία μη κερδοσκοπικοί Οργανισμοί κ.λπ.

3. Private Πελατεία:

Κατά βάση ιδιωτική πελατεία με ειδικό και μεγάλο όγκο τραπεζικών εργασιών

4. Τουριστική - Ταξιδιωτική Πελατεία (Travelling Banking):
- Επισκέπτες στη χώρα μας - Τουρίστες
- Ομογενείς εξωτερικού.

Εκτιμάται ότι τουλάχιστον το 80% των τραπεζικών προέρχεται από τις 2 πρώτες κατηγορίες πελατείας.

Από την πρώτη (1) κατηγορία πελατών υπολογίζεται ότι το σύνολο σχεδόν (100%) συνεργάζεται με τράπεζα ή τράπεζες. Ανάλογο ή λίγο μικρότερο είναι το ποσοστό για τις κατηγορίες των πελατών (3) και (4), ενώ για την ιδιωτική πελατεία (περίπτωση 2) το ποσοστό των πράγματι συνεργαζόμενων με τράπεζα δεν πρέπει να είναι μεγαλύτερο του 50%

Οι παραπάνω κατηγορίες πελατείας αναλύονται σε υποκατηγορίες και άλλες ομάδες που ανάλογα με τις επιδιώξεις της κάθε τράπεζας μπορούν να αποτελέσουν την επιθυμητή για συνεργασία πελατεία (target groups).

Αν τα παραπάνω στοιχεία και αριθμοί είναι ακριβείς, εκτιμάται ότι υπάρχει σημαντική δυνατότητα για την επέκταση των τραπεζικών εργασιών στο χώρο του Retail Banking (ιδιωτική πελατεία), με βάση τις υφιστάμενες συνθήκες και συναλλαγές. Εδώ βρίσκεται και η βασική υποαγορά για την ανάπτυξη των εργασιών του Bancassurance.

VI. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ ΣΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

1. Οι πρώτες εκτιμήσεις

Τα μέχρι τώρα αποτελέσματα από τη λειτουργία του θεσμού του Bancassurance στην ελληνική αγορά δεν ήταν εντυπωσιακά. Ωστόσο υπήρξαν ενθαρρυντικά. Έγιναν οι πρώτες κινήσεις, η γνωριμία με το προϊόν, οι βασικοί προβληματισμοί και οι κατάλληλες αναζητήσεις. Έτσι, διαμορφώνεται ένα ενθαρρυντικό κλίμα με την ανάπτυξη των εργασιών που προβλέπεται θετική.

Η μέχρι τώρα εφαρμογή αφορούσε κυρίως στην μέσω των τραπεζικών δικτύων προώθηση παραδοσιακών ασφαλιστικών προϊόντων. Δεν υπάρχουν αξιόπιστα και ακριβή στοιχεία για τον όγκο των αντίστοιχων ασφαλίστρων που παρήχθησαν. Είναι όμως βέβαιο, ότι βρίσκονται πολύ μακριά από τα αντίστοιχα ευρωπαϊκά μεγέθη, όπου π.χ. στις ασφάλειες ζωής η μισή παραγωγή γίνεται μέσω του Bancassurance.

2. Η Δράση των επιμέρους Ομίλων

Σημαντική ήταν η συμμετοχή των μεγάλων Ομίλων της Εθνικής, Εμπορικής και Αγροτικής Τράπεζας στην εισαγωγή και διαμόρφωση του θεσμού, που έγινε προς δύο κατευθύνσεις:

α) στη δημιουργία μεικτών προϊόντων (τραπεζοασφάλειες, αποταμιευτικά, αμοιβαία κεφάλαια, κάρτες κ.λπ.) και

β) στη διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων.

Για τη διάθεση αυτή και την έκδοση των ασφαλιστηρίων συμβολαίων οι ασφαλιστικές εταιρίες παρέχουν ως αμοιβή στο προσωπικό της τράπεζας ένα ποσοστό επί της αμοιβής που λαμβάνει εκάστοτε ο ασφαλιστικός πράκτορας κατά κλάδο και είδος ασφάλειας.

VII. ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης εμφανίζει η ελληνική ασφαλιστική αγορά η οποία, παρά την οικονομική κρίση των τελευταίων ετών, εξακολουθεί να χαρακτηρίζεται ως αναπτυσσόμενη αγορά με σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης σε σχέση με εκείνα των αναπτυγμένων χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και των ΗΠΑ.

Τα ανωτέρω ενισχύονται από τα ακόλουθα στοιχεία:
- το ποσοστό αύξησης της παραγωγής των ασφαλιστικών εταιριών από το 1987 έως το 1993 κυμάνθηκε από 21-34% αντίστοιχα, κατά τη διετία 93-95 μεταξύ του 13-15%, ενώ η παραγωγή των ασφαλειών από 163 δισ. δρχ. το 1990 ανήλθε σε 384 δισ. δρχ. το 1994,
- η συμμετοχή του ασφαλιστικού προϊόντος στο ΑΕΠ ανήλθε από 1,76% το 1990 σε 2,41% το 1994, έναντι του 7% που είναι ο σχετικός μέσος όρος στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Με δεδομένο τις διευρυνόμενες χρηματοοικονομικές ανάγκες των πελατών των πιστωτικών και ασφαλιστικών ιδρυμάτων αλλά και τις αυξημένες πλέον γνώσεις τους, όσον αφορά τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που παρέχονται από την ελληνική αγορά, διαμορφώνονται πλέον νέα δεδομένα τόσο για τις ασφαλιστικές εταιρίες όσο και για τις τράπεζες.

Το γεγονός αυτό καθιστά απολύτως αναγκαία τη στενή συνεργασία πιστωτικών ιδρυμάτων και ασφαλιστικών εταιριών αλλά και τη δημιουργία σύνθετων προϊόντων που θα καλύπτουν συνεχώς τις όλο και πιο διευρυμένες ανάγκες της αγοράς, οι προοπτικές για τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα στη χώρα μας είναι ιδιαίτερα ευνοϊκές και πρόκειται να ωφεληθούν πολλαπλά τόσο οι τράπεζες όσο και οι ασφαλιστικές εταιρίες.

Η γενικότερη εξέλιξη του Bancassurance θα εξαρτηθεί από παραμέτρους, όπως:
- την αλλαγή στις συνθήκες των καταναλωτών, που αποζητούν μεγαλύτερη απόδοση στις επενδύσεις τους (αμοιβαία κεφάλαια, ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής επενδυτικού χαρακτήρα κ.λπ.), εξυπηρέτηση από τον ίδιο φορέα και αξιοπιστία των φορέων.
- την κρίση των συστημάτων κοινωνικής ασφάλισης (συνεχής μείωση των γεννήσεων σε συνδυασμό με την αύξηση του μέσου όρου ζωής, με αποτέλεσμα την αυξημένη ζήτηση για προγράμματα νοσοκομειακής περίθαλψης, πρόσθετης σύνταξης και μακροχρόνιας επένδυσης).
- το υψηλό λειτουργικό κόστος πωλήσεων και εσωτερικών υπηρεσιών των ασφαλιστικών εταιριών, σε συνδυασμό με την πτώση που εμφανίζουν οι παραδοσιακά επικερδείς τραπεζικές δραστηριότητες (καταθέσεις προθεσμίας, χορηγήσεις κ.λπ.).
- την πλήρη απελευθέρωση της κίνησης των κεφαλαίων και τη δημιουργία μίας ενιαίας πιστωτικής ασφαλιστικής αγοράς.

VII. Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ

Από τα προαναφερθέντα προκύπτει ότι οι ελληνικές τράπεζες, προκειμένου να αντιμετωπίσουν τις προκλήσεις αλλά και να αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες του 21ου αιώνα, θα πρέπει κατά το σχεδιασμό της στρατηγικής τους για την επιτυχημένη ανάπτυξη του θεσμού Bancassurance να επικεντρωθούν στην:
- υιοθέτηση πλέον "στρατηγικής ομίλου", εντάσσοντας, ιδρύοντας ή εξαγοράζοντας μερικώς ή εξολοκλήρου μία ασφαλιστική εταιρία, καλλιεργώντας στους δύο χώρους (τράπεζα - ασφαλιστική εταιρία):

α) δημιουργία κοινού οράματος (vision),

β) την αλλαγή νοοτροπίας, σχεδιασμού και εμφάνισης του ομίλου και

γ) συνεργασία και συνεννόηση διοικήσεων και στελεχών, υπαλλήλων και δικτύων, προκειμένου να ξεπεραστούν οι διαφορετικές φιλοσοφίες και νοοτροπίες.
- συνεργασία με μία ή περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες ενεργώντας ως διορισμένοι αντιπρόσωποι ή brokers ή ανταλλάσσοντας με την ασφαλιστική εταιρία μέρος των μετοχών τους,
- δυναμική επέκταση σε διαφορετικές αγορές (Ευρωπαϊκή Ένωση, Βαλκανικές χώρες και χώρες της πρώην Σοβιετικής Ένωσης),
- πελατοκεντρική θεώρηση του πελάτη, με στόχο την ικανοποίηση και τη δημιουργία μακροχρόνιων σχέσεων, προσφέροντάς του άψογη εξυπηρέτηση και άριστη ποιότητα αγαθών/υπηρεσιών.

Προτάσεις

Φυσικά δεν υπάρχει συγκεκριμένος κανόνας για την εφαρμογή του θεσμού με επιτυχή αποτελέσματα, όμως τα ενδιαφερόμενα μέρη δεν θα πρέπει να αγνοήσουν τις ακόλουθες απαραίτητες προϋποθέσεις:
- ολοκληρομένο σχεδιασμό marketing plan για την τμηματοποίηση της αγοράς, επιλογή προϊόντων, τιμολόγηση κ.λπ.,
- σωστή και ουσιαστική εκπαίδευση του προσωπικού,
- απλοποίηση διαδικασιών και προϊόντων.
- δημιουργία νέων σύνθετων τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων, κυρίως αποταμιευτικού και επενδυτικού χαρακτήρα.

Εξάλλου, είναι ίσως σκόπιμο να υπάρξουν ορισμένες επεμβάσεις στα μέσα διάθεσης των προϊόντων αυτών. Προς την κατεύθυνση αυτή θα βοηθούσαν ενδεχομένως αποτελεσματικά τα ακόλουθα:

α) η δημιουργία ειδικών Καταστημάτων μέσω των οποίων θα διατίθενται προϊόντα που αφορούν στην Ιδιωτική Πελατεία και στα οποία θα περιλαμβάνονται και αυτά του Bancassurance,

β) η συγκρότηση ειδικών Υπηρεσιών, τόσο στα τραπεζικά όσο και στα ασφαλιστικά καταστήματα, μέσω των οποίων θα διατίθενται και θα προβάλλονται τα προϊόντα του Bancassurance.

Συμπερασματικά, με βάση τα υφιστάμενα προϊόντα, διαφαίνεται ότι το Bancassurance έχει ένα λαμπρό μέλλον και η στρατηγική των τραπεζών θα έχει ως κύριο άξονα την κερδοφόρο αξιοποίησή του.

Το Bancassurance αποτελεί πλέον μία πραγματικότητα, το αύριο ανήκει στις τραπεζοασφάλειες. Πάνω από όλα όμως, για τη σίγουρη επιτυχία του θεσμού, θα πρέπει να συνδυαστούν αρμονικά οι κουλτούρες των δύο χώρων, η τραπεζική (τυπική, συντηρητική, γραφειοκρατική, διστακτική) και η ασφαλιστική (ενθουσιώδης, ριψοκίνδυνη, επιθετική), με αποτέλεσμα τη δημιουργία μίας νέας φιλοσοφίας και μίας νέας νοοτροπίας που θα στηρίζεται όχι στην επιβολή του ισχυρότερου, αλλά στην κατανόηση και ισότιμη αποδοχή των εταίρων.

Μ. ΑΝΤΩΝΑΚΗ

Εισήγηση



Η κ. Μαρ. Αντωνάκη

Μαργ. Αντωνάκη, Γενική Δ/ντρια Ένωσης Ασφ. Εταιριών Ελλάδος

Πολύς λόγος γίνεται τα τελευταία χρόνια για το BANCANSURRANCE, τη διείσδυση δηλαδή των τραπεζών στο χώρο των ασφαλιστικών εργασιών (κυρίως στην πώληση ασφαλιστικών προϊόντων). Φυσικά υπάρχει και το αντίστροφο φαινόμενο, αυτό του INSURO-FINANCE, της διείσδυσης δηλαδή των ασφαλιστικών εταιριών στον ευρύτερο χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, φαινόμενο επίσης αξιοπρόσεκτο - αν και με μικρότερη έκταση.

Πώς στ' αλήθεια πραγματοποιήθηκε αυτή η αλληλοδιείσδυση, όταν Τραπεζική και Ασφαλιστική είναι δραστηριότητες με ολότελα διαφορετική λογική;

Πράγματι:
- η μία από τη φύση της αποφεύγει τον κίνδυνο, έχει συνήθως βραχυπρόθεσμο ορίζοντα και σίγουρες υποχρεώσεις, ενώ
- η άλλη ζητά να καλύψει τον κίνδυνο, έχει μακροχρόνιο ορίζοντα και διόλου σίγουρες υποχρεώσεις.

Αφορούν όμως και οι δύο την αποταμίευση του κοινού και ήρθαν πολύ κοντά χάρις:
- στην απελευθέρωση της Αγοράς με τις τελευταίες Κοινοτικές Οδηγίες,
- στη ζήτηση του κοινού για ολοκληρωμένες χρηματοοικονομικές υπηρεσιες,
- στα νέα προϊόντα που εμφανίσθηκαν

Στην πράξη, η ασφαλιστική δραστηριότητα ξεκίνησε σαν μία συμπληρωματική δραστηριότητα για τις τράπεζες και σήμερα τείνει να γίνει πολύ σημαντική. Οι ασφαλιστικές εταιρίες, θυγατρικές τραπεζών, συχνά ελέγχουν μεγάλο τμήμα της αγοράς ιδίως στις ασφαλίσεις ζωής. Παρά την ισχύουσα "αρχή της εξειδίκευσης" των δύο δραστηριοτήτων, στις μέρες μας η τραπεζική διείσδυση έχει πολύ μεγάλη έκταση στις ευρωπαϊκές χώρες όπου παρουσιάζεται σε διαφορετική έκταση και με πολλές μορφές ανάλογα με το ισχύον νομοθετικό πλαίσιο, τη δομή της Αγοράς και την σχετική δύναμη των δύο τομέων. Άλλοτε με τη μορφή συμφωνιών συνεργασίας για την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων (αντίστοιχα χρηματοοικονομικών προϊόντων από ασφαλιστικές εταιρίες), άλλοτε με την ίδρυση θυγατρικών ασφαλιστικών εταιριών, άλλοτε με την ενοποίηση υπηρεσιών και άλλοτε με τη διάθεση ψευδοασφαλιστικών προϊόντων (τραπεζικά προϊόντα με ασφαλιστικό κάλλυμα) απευθείας από τις Τράπεζες.

Η διείσδυση αυτή είναι πολύ ισχυρότερη στο χώρο των Ασφαλειών Ζωής που λόγω της συγγένειας των προϊόντων - αλλά και για άλλους λόγους - έθελξε ισχυρά τις Τράπεζες και αρκετά μικρότερη στις Γενικές Ασφάλειες που λόγω της τεχνικής φύσης τους και μίας σειράς άλλων αρνητικών στοιχείων, τις έθελξε λιγότερο.

Με όσα ακολουθούν θα γίνει προσπάθεια να αναλυθεί λεπτομερέστατα το φαινόμενο της διείσδυσης των Τραπεζών στην Ασφαλιστική Αγορά, στον Ευρωπαϊκό χώρο.

Α. Το ισχύον νομικό καθεστώς

Είναι γνωστό ότι ο χώρος των χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών, λόγω της σημασίας του για την Εθνική Οικονομία, απετέλεσε ανέκαθεν αντικείμενο αυστηρής εποπτείας, που εγγυάται:
- την προστασία των συμφερόντων του καταναλωτή,
- τη σταθερότητα του οικονομικού συστήματος,
- τον υγιή ανταγωνισμό.

Οι υπάρχοντες κανονισμοί επηρεάζουν το φαινόμενο της διείσδυσης, καθώς καθορίζουν τους όρους πρόσβασης στις διάφορες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και διαχωρίζουν Τραπεζικές και Ασφαλιστικές δραστηριότητες.

Έτσι, για παράδειγμα, οι κοινοτικές οδηγίες ρητά ορίζουν ότι η άσκηση ασφαλιστικών εργασιών προϋποθέτει την λήψη

διοικητικής άδειας, δηλαδή επιτρέπεται μόνο για τις ασφαλιστικές εταιρίες που, όπως ορίζεται, δεν μπορούν να επεκταθούν σε άλλες εμπορικές εργασίες, παρά μόνο σε όσες απορρέουν από τις ασφαλιστικές (related business). Ανάλογες οδηγίες ισχύουν για τις Τράπεζες.
Ο διαχωρισμός αυτός τραπεζικών και ασφαλιστικών εργασιών αποσκοπεί στην προστασία των συμφερόντων των καταναλωτών και δικαιολογείται στην περίπτωση των ασφαλιστικών εργασιών, από:

- την ιδιαίτερη και τεχνική φύση του ασφαλιστικού προϊόντος και την μακροπρόθεσμη διάρκειά του που χρειάζεται αναλογιστικές και άλλες ιδιαίτερες τεχνικές,
- το ότι οι Τράπεζες θα μπορούσαν να ασκήσουν στους πελάτες τους "πιεστική επιρροή" να αγοράσουν τα "ασφαλιστικά προϊόντα" που θα παρήγαν οι ίδιες.

Παρά ταύτα, ενώ τα κοινοτικά κείμενα σαφώς διαχωρίζουν τις δραστηριότητες, ο διαχωρισμός αυτός στην πράξη δεν είναι καθόλου σαφής. Ήδη από το 1980 έχουν παρουσιασθεί προϊόντα με στοιχεία και των δύο δραστηριοτήτων, που κάλλιστα μπορούν να προωθηθούν τόσο από τράπεζες όσο και από ασφαλιστικές εταιρίες. Πρέπει ακόμη να σημειωθεί ότι, ενώ οι οδηγίες προβλέπουν τη δυνατότητα άσκησης συναφών εργασιών, πουθενά δεν επεξηγείται ακριβώς το νόημα της "συνάφειας", γεγονός που δίνει και στις δύο πλευρές την ευχέρεια να δώσουν την ερμηνεία που τις εξυπηρετεί και να απομακρυνθούν από το παραδοσιακό τους αντικείμενο.
Έτσι, οι τράπεζες, επειδή δεν μπορούν να παράγουν απευθείας ασφαλιστικά προϊόντα, ή παράγουν gray products ή αποκτούν θυγατρικές ασφαλιστικές εταιρίες, που αν και θεωρητικά ανεξάρτητες συνδέονται οικονομικά με τις τράπεζες, ή προχωρούν σε εμπορικές συμφωνίες με ασφαλιστικές εταιρίες.
Το συμπέρασμα είναι ότι παρά τις απαγορεύσεις, τα σύνορα ανάμεσα στις δύο δραστηριότητες υποχωρούν. Γιατί άραγε;

Β. Οι αιτίες της τραπεζικής διείσδυσης στις ασφαλιστικές εργασίες

Στην ανάγκη για επέκταση των δραστηριοτήτων συντέλεσαν πολλοί παράγοντες, όπως:

1. Ο τραπεζικός κορεσμός και η έλξη της Ασφαλιστικής Αγοράς.
Στην Ευρώπη οι Τράπεζες έχουν ήδη κατακτήσει το μεγαλύτερο μέρος επιχειρήσεων και νοικοκυριών και οι υπάρχουσες δυνατότητες για περαιτέρω εξάπλωση ήταν μικρές, εκτός αν επέκτειναν το φάσμα των παρεχόμενων στους πελάτες τους προϊόντων. Στόχος βέβαια να αυξήσουν το μερίδιό τους στην λαϊκή αποταμίευση.
Εξάλλου μετά το 1980 ήταν παντού σαφής η στροφή του κοινού σε νέα αποταμιευτικά σχήματα και ιδιαίτερα στις Ασφάλειες Ζωής εις βάρος των τραπεζικών προϊόντων.
Η ασφαλιστική αγορά ήταν πολύ φυσικό να θέλξει τις τράπεζες. Καταρχήν πρόκειται για μία αγορά μη κορεσμένη με μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης, που διευρύνεται συνεχώς, καθώς συνεχώς περισσότερα πράγματα προσφέρονται προς αφάλιση. Μία Αγορά δηλαδή από την οποία οι Τράπεζες μπορούσαν να επανακτήσουν μεγάλο μέρος από τις αποταμιεύσεις που είχαν χάσει.
Και ακόμα, μία Αγορά στην οποία μπορούσαν να μπουν με μικρή επένδυση και εκπαίδευση καθώς είχαν ήδη δίκτυο υποκαταστημάτων που μπορούσε να τους φέρει νέες πηγές κέρδους (π.χ. προμήθειες διαμεσολάβησης, διαχειριστικά έξοδα κ.λπ.) από εργασίες που δεν θα τις ανάγκαζαν να αυξήσουν τα περιθώρια φερεγγυότητάς τους.

2. Πλεονάζον προσωπικό στο δίκτυο υποκαταστημάτων.
Παράλληλα με τη μείωση της κερδοφορίας των τραπεζικών προϊόντων και τον τραπεζικό κορεσμό, οι τράπεζες είχαν να αντιμετωπίσουν το πρόβλημα του πλεονάζοντος προσωπικού που γέννησε η ανάπτυξη της σύγχρονης τεχνολογίας και η αυτοματοποίηση των τραπεζικών εργασιών. Ήταν φυσικό επακόλουθο να θελήσουν να χρησιμοποιήσουν αυτό το πλεονάζον προσωπικό για την αύξηση των πωλήσεών τους από τη δημιουργία νέων εργασιών.

3. Ανεκμετάλλευτα πελατολόγια που προσφέρονται για cross-selling.
Οι τράπεζες έχουν μεγάλα πελατολόγια που παραμένουν ανεκμετάλλευτα. Με τη βοήθεια της σύγχρονης τεχνολογίας και των σύγχρονων μεθόδων πώλησης είχαν τη δυνατότητα να πραγματοποιήσουν επιτυχείς καμπάνιες marketing.

4. Αλλαγές στα δημογραφικά δεδομένα αλλά και στις συνήθειες.
Οι συντελούμενες σε όλη την Ευρώπη δημογραφικές μεταβολές περιορίζουν "defacto" το μελλοντικό πελατολόγιο, με προφανή συνέπεια να αποκτά ιδιαίτερη σημασία το πόσο "πιστός" παραμένει ο πελάτης σε μία επιχείρηση.
Ο τελευταίος ολοένα και περισσότερο ζητά συνολικές λύσεις για τις ανάγκες του. Ισχύει δηλαδή και εδώ ό,τι ίσχυσε στην περίπτωση των Supermarkets και των μεγάλων εμπορικών κέντρων (one stop shopping).
Πάντως και οι ίδιοι οι ασφαλιστές, από την πλευρά τους, επισημαίνοντας την πλεονεκτική σχέση των τραπεζών - πελατών, "είδαν" στα τραπεζικά δίκτυα ένα νέο διανομέα των προϊόντων τους.
Παράλληλα, απαντώντας στην τραπεζική επίθεση και προκειμένου να ικανοποιήσουν τους δικούς τους πελάτες, άρχισαν να προσφέρουν χρηματοοικονομικά προϊόντα συνεργαζόμενοι με τις τράπεζες που τα παρήγαγαν (πώληση αμοιβαίων κεφαλαίων, στεγαστικών δανείων, πιστωτικών καρτών).

Γ. Οι διάφορες μορφές της τραπεζικής διείσδυσης

Υπό την πίεση των πραγματικών αναγκών που προαναφέρθηκαν, οι τράπεζες κατέβαλαν σημαντικές προσπάθειες να επεκτείνουν τις εργασίες τους, κυρίως στις ασφάλειες ζωής και πολύ λιγότερο στις Γενικές, και είχαν σημαντικά αποτελέσματα (Ολλανδία, Γαλλία, Αγγλία, Ισπανία κ.λπ).
Η προσπάθεια αυτή υλοποιήθηκε με πολλές μορφές (εμπορικές συμφωνίες, θυγατρικές κ.λπ.) και σε διαφορετική έκταση. Φαίνεται μάλιστα πως μορφές και έκταση σχετίζονται (βλ. παράδειγμα Γερμανίας - Ολλανδίας).
Πολλοί είναι οι λόγοι που οδηγούν στην ποικιλία μορφών με τις οποίες εμφανίζεται η τραπεζική διείσδυση:

1. Το ισχύον νομικό καθεστώς, δηλαδή πόσο ελεύθερη (Αγγλία) ή περιοριστική (Γερμανία) είναι η ισχύουσα νομοθεσία. Πρόκειται για σημαντικό μέχρι τώρα παράγοντα, η σημασία του οποίου όμως μετά τις πρόσφατες οδηγίες (Ενιαία Αγορά) τείνει να εξαλειφθεί.

2. Η δομή της αγοράς (πίεση του ανταγωνισμού, ανοικτή - κλειστή αγορά) όπως προκύπτει από το παράδειγμα της Ολλανδίας, όπου η ανάγκη για μεγάλες εθνικές μονάδες, ικανές να αντιμετωπίσουν τον διεθνή ανταγωνισμό, οδήγησε στη δημιουργία financial conglomerates.

3. Η σχετική δύναμη των δύο τομέων (Τράπεζες - Ασφαλιστικές Εταιρίες). Π.χ. ανάπτυξη στην Ισπανία όπου είναι δυνατός ο τραπεζικός τομέας και λιγότερο στη Γερμανία όπου υπάρχει ισορροπία.

4. Η ύπαρξη ή όχι ζήτησης από το κοινό για ολοκληρωμένα χρηματοοικονομικά προϊόντα.

Τρεις είναι οι βασικές στρατηγικές της τραπεζικής διείσδυσης με χρήση προϊόντων που παράγονται από ασφαλιστικές εταιρίες:

- η στρατηγική της συνεργασίας (cooperation strategy),
- η στρατηγική δημιουργίας θυγατρικών

ΣΦΡΑΓΙΔΑ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΑΠΟ ΤΟ Ι.Χ.Ο.Σ.
ΣΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥΣ
ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ Ι·ΧΟ·Σ 1994

Οι επαγγελματίες ξεχωρίζουν για την πλήρη κατάρτισή τους και για την απόλυτη προτεραιότητα που δίνουν στην εξυπηρέτηση και την κάλυψη των αναγκών των πελατών τους.
Οι επαγγελματίες Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι ιδιαίτερα, πρέπει να είναι σε θέση να κατανοούν, να αναλύουν, να προβλέπουν και να καλύπτουν τις επενδυτικές και ασφαλιστικές ανάγκες των ασφαλιζομένων/πελατών τους.
Το Ι.ΧΟ.Σ./L.U.T.C. (Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών) εκπροσωπεί στην Ελλάδα ένα μεγάλο και καταξιωμένο διεθνή οργανισμό επαγγελματικής εκπαίδευσης για χρηματοασφαλιστικούς συμβούλους, τον L.U.T.C. (Life Underwriters Training Council). Το L.U.T.C. έχει συμπληρώσει στις ΗΠΑ πολλές δεκαετίες αποτελεσματικής λειτουργίας και σταθερής στήριξης από μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες. Το Ι.ΧΟ.Σ./L.U.T.C. παρέχει στους ασφαλιστικούς Συμβούλους συνδυασμό θεωρητικής και πρακτικής εκπαίδευσης και εφοδιάζει τους αποφοίτους του με πτυχίο διεθνούς κύρους, παρέχοντάς τους το δικαίωμα να φέρουν τον τίτλο L.U.T.C. Fellow. Είναι μια αναγνώριση που "απογειώνει" την καριέρα και το κύρος τους.

ΤΟ ΟΡΙΟ ΕΙΝΑΙ Ο ΟΥΡΑΝΟΣ

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ακολουθεί πιστά τη φιλοσοφία της που είναι η προτεραιότητα στην εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων και δίνει στους συνεργάτες της την εξασφάλιση και σιγουριά ότι θα έχουν όλα τα απαραίτητα εφόδια για να απαιτήσουν εκείνοι από τον εαυτό τους φιλόδοξους και εντυπωσιακούς στόχους.

LUTC FOUNDED 1947

PROSPECT

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Λεωφ. Κηφισίας 62, 151 25 Μαρούσι - ΑΘΗΝΑ, Τηλ.: 689 8960-73, Fax: 680 4968

(creation - aquisition),
- η στρατηγική συνένωσης των δύο δραστηριοτήτων σε μία κοινή δομή (integration).

α. Η στρατηγική της συνεργασίας (ή της ανταγωνιστικής συμμαχίας)

Στην κυρίαρχη εκδοχή της, η στρατηγική αυτή μεταφράζεται στη σύναψη συμφωνιών διανομής ασφαλιστικών προϊόντων από τράπεζες και είναι πολύ διαδεδομένη σε όλη την Ευρώπη (ιδιαίτερα σε Αγγλία και Γερμανία). Έτσι η τράπεζα γίνεται πράκτορας (αποκλειστικός ή όχι) της ασφαλιστικής εταιρίας που έτσι και αλλιώς ενδιαφέρεται να διευρύνει το δίκτυο των πωλήσεών της.

Πολλές φορές, για να ενδυναμωθεί αυτή η συνεργασία, ακολουθείται από την απόκτηση μετοχικής σχέσης (μονομερούς ή αμοιβαίας). Άλλες φορές πάλι οι συνεργαζόμενες εταιρίες - συχνά διαφορετικής εθνικότητας - φτιάχνουν μία "joint venture" (ή και μία holding company) για να διευκολύνουν τις πωλήσεις.

Τα πλεονεκτήματα της συγκεκριμένης στρατηγικής είναι τα εξής:
- Οικονομικά. Η Τράπεζα πραγματοποιεί πωλήσεις προϊόντων χωρίς επένδυση κεφαλαίου.
- Οι δημιουργούμενοι δεσμοί είναι εύκολα αναστρέψιμοι.
- Η Τράπεζα επεκτείνει τον κύκλο των προϊόντων της χωρίς να χρειάζεται να έχει τεχνογνωσία.
- Η Τράπεζα κερδίζει προμήθειες και know-how.

Αν και η στρατηγική αυτή έχει συγκεκριμένα πλεονεκτήματα, συναντά συχνά τη διστακτικότητα τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών. Οι τράπεζες συχνά θεωρούν ότι το να προωθούν ασφαλιστικά προϊόντα (ιδίως ζωής) εναντιώνεται στα δικά τους προϊόντα και ότι το δίκτυό τους δεν είναι κατάλληλα εκπαιδευμένο, ενώ οι ασφαλιστικές εταιρίες ότι με τον τρόπο αυτό προσφέρουν τεχνογνωσία στις τράπεζες, που στη συνέχεια μπορούν να δημιουργήσουν δικές τους δομές.

β. Η στρατηγική των θυγατρικών

Αντανακλά την επιθυμία των τραπεζών να ελέγχουν απόλυτα την ασφαλιστική διαδικασία αλλά και να καταστήσουν κερδοφόρο το συχνά υπερβολικά μεγάλο δίκτυό τους.

Η προτίμηση των τραπεζών σαφώς στρέφεται προς τη δημιουργία θυγατρικών εταιριών Ζωής και τούτο διότι:
- Οι γενικές ασφάλειες θεωρούνται μικρής απόδοσης σε σχέση με τα τραπεζικά προϊόντα.
- Τα προϊόντα των "ασφαλίσεων ζωής" είναι πολύ δημοφιλή και ευθέως ανταγωνιστικά με τα τραπεζικά και ακόμα (μετά την σχετική στροφή που έχουν παρουσιάσει) πιο κατανοητά από το τραπεζικό δίκτυο.

Παράδειγμα επιτυχούς εφαρμογής της συγκεκριμένης πολιτικής η Γαλλία, λόγω της ανελαστικότητας του νομοθετικού πλαισίου εις ό,τι αφορά τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων και της υπερβολικής στροφής των ασφαλιστικών προϊόντων προς χρηματοοικονομικά, γεγονός που κατέστησε τραπεζικά και ασφαλιστικά προϊόντα απολύτως συναφή.

Με τη μέθοδο αυτή οι τράπεζες σε σύντομο χρονικό διάστημα κατάφεραν να ελέγξουν σημαντικό μέρος της αναπτυσσόμενης ασφαλιστικής αγοράς Ζωής (Γαλλία, Ισπανία, Ιταλία,) αποζημιώνοντάς τις έτσι για τις απώλειες που είχαν από την υποχώρηση των πωλήσεων των καθαρά τραπεζικών προϊόντων.

γ. Η στρατηγική της ολοκλήρωσης

Η στρατηγική αυτή αποσκοπεί στη δημιουργία μίας ενιαίας δομής που θα ελέγχει απόλυτα και τις δύο δραστηριότητες (Τράπεζες και Ασφαλιστικές Εταιρίες), κάτι που προς το παρόν δεν επιτρέπεται από τις Ευρωπαϊκές Οδηγίες αλλά έχει αρχίσει να παίρνει μορφή στην Ολλανδία.

Ποιοι λόγοι υπαγορεύουν μία τέτοια θεώρηση; Πολλοί υποστηρίζουν ότι:
- ο διαχωρισμός των δύο δραστηριοτήτων είναι τεχνητός και δεν έχει αληθινή οικονομική βάση,
- η ζήτηση, δηλαδή οι πελάτες, θέλουν να πάρουν ένα ολοκληρωμένο πακέτο προϊόντων και υπηρεσιών είτε από την ασφαλιστική εταιρία είτε από την τράπεζα.
- έτσι μόνο κατοχυρώνεται ενιαία διοίκηση, στρατηγική, όραμα και προοπτική.

Η εφαρμογή του μοντέλου αυτού άρχισε να εμφανίζεται στην Ολλανδία με την κατάργηση, το 1990, των περιορισμών στην απόκτηση μετοχών μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών που είχαν σαν αποτέλεσμα τη δημιουργία πραγματικών financial conglomerates.

Χαρακτηριστικό το παράδειγμα της συνένωσης της N-N (1η ασφαλιστική) με την NMB Postbank (3η τραπεζική) για τη δημιουργία του "International Nederlanden Groep"(ING).

Στις επιχειρήσεις αυτές, αν και διατηρούνται ως χωριστά νομικά πρόσωπα, παρατηρείται ενοποίηση τόσο σε επίπεδο σχεδιασμού προϊόντων (δημιουργία μικτών προϊόντων) όσο και marketing (όλα τα δίκτυα πωλούν από όλα). Αν και επί του παρόντος ο διαχωρισμός στη νομική δομή έχει διατηρηθεί (Τράπεζες - Ασφαλιστικές Εταιρίες), έχουν δημιουργηθεί κοινά διοικητικά ή εποπτικά συμβούλια.

Η εμφανής αυτή τάση αντικατοπτρίζεται και στο Πρωτόκολλο συμφωνίας που υπέγραψαν οι αντίστοιχες εποπτικές αρχές Τραπεζών και Ασφαλιστικών Εταιριών το 1990, στο οποίο, αν και αναγνωρίζεται ότι διατηρείται η ξεχωριστή εποπτεία στις ασφαλιστικές εταιρίες και τις τράπεζες θυγατρικές ενός conglomerate, ορίζονται οι περιστάσεις υπό τις οποίες διενεργείται κοινή εποπτεία.

Ως προς αυτό το Ολλανδικό μοντέλο δεν έχουν απαντηθεί ακόμη τα ερωτήματα:
- Πώς θα εφαρμοσθεί σε μεγάλες αγορές σε παγκόσμια κλίμακα όπου κυριαρχούν γίγαντες;
- Υπάρχουν πραγματικές "οικονομίες κλίμακος" από μία τέτοια πολιτική;
- Θα μπορέσουν να συμβαδίσουν κάτω από ενιαία στρατηγική δύο δραστηριότητες που έχουν διαφορετική φιλοσοφία;

Η απάντηση θα δοθεί στο μέλλον από την ίδια την αγορά.

Συμμετοχή των τραπεζικών προϊόντων στη λαϊκή αποταμίευση

	1980	1985	1990	1993
Γερμανία	60.5	54.6	48.9	49.8
Γαλλία	60.7	50.9	38.6	36.7
Αγγλία	36.8	32.9	32.5	25.6

Πηγή: ΟΟΣΑ

Όντως οι ασφαλιστικές εργασίες ζωής, τα τελευταία χρόνια, γνώρισαν σταθερή ανάπτυξη που ευνοήθηκε από τις θετικές φορολογικές ρυθμίσεις, την ανησυχία για το μέλλον των κοινωνικών συντάξεων και τα υψηλά επιτόκια. Ο βασικός όμως παράγων για τον προσανατολισμό της αποταμίευσης προς τις ασφαλίσεις ζωής υπήρξε η μεταβολή της φύσης του ίδιου του προϊόντος.

Πράγματι, εξαιτίας των αυστηρών ρυθμίσεων (μακρόχρονες δεσμεύσεις, περιοριστικές λήξεις, δύσκολες εξαγορές), της χαμηλής κερδοφορίας και του πληθωριστικού περιβάλλοντος, υπήρξε στη δεκαετία του 1970 μία αποστροφή προς τα ασφαλιστικά προϊόντα ζωής.

Για να ξεπεράσουν αυτό το φαινόμενο, οι ασφαλιστές έφτιαξαν μία νέα γενιά προϊόντων ζωής, ευέλικτων, με έμφαση στην κερδοφορία και την απόδοση. Έτσι αυξήθηκε ο λόγος ασφάλιστρα/ασφαλισμένα κεφάλαια και ο όγκος των ενιαίων ασφαλίστρων. Με άλλα λόγια η ασφάλιση ζωής μετακινήθηκε από την προστασία στην επένδυση.

Το αποτέλεσμα ήταν:
- Τα νέα αυτά ευέλικτα ασφαλιστικά προϊόντα (ελεύθερη επιλογή ποσού ασφαλίστρων και ημερομηνίας καταβολής, εξαγορές χωρίς καμμία ή με μικρή ποινή κ.λπ.), σε συνδυασμό με τις φορολογικές ρυθμίσεις και τις θετικές αποδόσεις, κέρδισαν την προτίμηση του αποταμιευτικού κοινού εις βάρος των τραπεζικών προϊόντων.
- Γενικεύοντας το προϊόν τους, οι ασφαλιστικές ζωής επέτρεψαν στις τράπεζες να το εκμεταλλευθούν και στηριζόμενες στο δίκτυό τους και στη στενή σχέση τους με τους πελάτες τους είτε να προωθήσουν ασφαλιστικά προϊόντα μέσω των θυγατρικών τους, είτε να φτιάξουν προϊόντα με ασφαλιστικό κάλυμμα και έτσι να ανταγωνισθούν τους ασφαλιστές στον ίδιο τους το χώρο.

Συμμετοχή των ασφαλίσεων ζωής στη λαϊκή αποταμίευση

Χώρα	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Γερμανία (1)	29.3	27.7	22.1	23.6	27.0	33.0
Γαλλία (1)	26.5	39.8	40.9	48.3	52.4	47.7
Ολλανδία (1)	82.0	72.7	65.1	90.3	82.6	
Αγγλία (2)	46.8	48.7	46.6	48.2	49.3	52.4

(1): νέες εργασίες (2) συνολικές εργασίες

Χαρακτηριστικό αλλά και ακραίο είναι το παράδειγμα της Γαλλίας, όπου όπως προκύπτει οι ασφαλιστικές εταιρίες αύξησαν το μερίδιό τους στην συνολική αποταμίευση αλλά και οι τράπεζες στα ασφαλιστικά προϊόντα, καθώς μέσα στη δεκαετία 1983-1993 το μερίδιο των ασφαλιστικών εταιριών θυγατρικών τραπεζών στον κλάδο ζωής και κεφαλαιοποίησης πήγε από το 19% στο 52% και ξεπερνά σήμερα το 60% των νέων εργασιών.

Ο δυναμισμός αυτός οφείλεται:
- Στη στενή και συχνή σχέση εμπιστοσύνης τράπεζας - πελάτη και στις ευκαιρίες που έχει η τράπεζα να ανιχνεύσει τις ανάγκες του πελάτη.
- Στο δίκτυό της που της επιτρέπει χαμηλότερες επιβαρύνσεις.
- Στα απλά, ευέλικτα και τυποποιημένα προϊόντα που προώθησαν.

Οι Ευρωπαίοι ασφαλιστές, υπό το πρίσμα αυτών των εξελίξεων, προβληματίζονται για τη μορφή του "προϊόντος ζωής" στο μέλλον. Συγκεκριμένα, μέχρι πρόσφατα οι ασφαλιστικές εταιρίες πωλούσαν εξειδικευμένα προϊόντα με εξειδικευμένους πωλητές. Τώρα που άλλαξαν τα χαρακτηριστικά του προϊόντος, είναι αμφίβολη πλέον η κερδοφορία του για τις ασφαλιστικές εταιρίες, με διανομή από τα παραδοσιακά δίκτυα.

Λαμβάνοντας υπόψη και τις δυσμενείς φορολογικές μεταβολές, ορισμένοι πιστεύουν ότι η λύση για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες είναι η διαφοροποίηση των προϊόντων τους από τα τραπεζικά (βλ. Γερμανία), ισχυριζόμενοι ότι:
- Η μακρόχρονη (long-term) διάσταση του προϊόντος ζωής ευνοεί την κερδοφορία για τον πελάτη αλλά και την εταιρία.
- Ένα προϊόν που θα κλίνει περισσότερο προς την προστασία από ό,τι στην επένδυση, θα μπορεί να διεκδικήσει ευκολότερα φορολογικές απαλλαγές.
- Ότι υπάρχει μεγάλη ανάγκη και δυνατότητες ανάπτυξης και κερδοφορίας στον τομέα των συντάξεων, όπου οι συντελεστές δημογραφικών μεταβολών και η γήρανση του πληθυσμού ασκούν σοβαρές πιέσεις στα Ταμεία.

Προτείνουν δηλαδή την επανατοποθέτηση του κέντρου βάρους του προϊόντος ζωής στην αρχική μορφή "προστασίας" από κινδύνους, όπως τα γηρατειά, η ασθένεια, ο θάνατος κ.λπ., χωρίς βέβαια να υποτιμούνται οι υψηλές αποδόσεις, η διαφάνεια, η ευελιξία και η σημασία της παροχής συμπληρωματικών προϊόντων.

Δ2. Γενικές Ασφάλειες

Σε αντίθεση με τις ασφαλειες ζωής, η ανάπτυξη των γενικών ασφαλειών τα τελευταία χρόνια δεν ήταν η αναμενόμενη. Η ύφεση ευνοεί τις ασφάλειες ζωής με το κλίμα ανησυχίας που δημιουργεί αλλά όχι και τις γενικές ασφάλειες.

Έτσι, ενώ είναι συχνότατο το φαινόμενο οι μεγάλες τράπεζες να φτιάχνουν θυγατρικές εταιρίες ζωής, δεν συμβαίνει κατά κανόνα το ίδιο και με τις γενικές ασφάλειες. Οι τράπεζες θεωρούν ότι, σε αντίθεση με τις ασφάλειες ζωής, πρόκειται για τομέα μη ανταγωνιστικό με τα προϊόντα τους, με μικρή ανάπτυξη και πολύ μικρό οικονομικό ενδιαφέρον.

Τεχνικά αποτελέσματα Γενικών Ασφαλειών (1)

σε % ασφ/που	1993	1992	1991	1990	1989
Γερμανία	-2.6	-3.3	-1.7	-0.1	4.4
Ισπανία	-10.1	-16.1	-18.2	-17.9	-15.9
Γαλλία	-12.4	-14.1	-12.5	-10.4	-7.9
Ολλανδία	-8.6	-5.4	-2.4	-3.1	2.5
Αγγλία	-0.7	-13.5	-30.3	-20.9	-1.9

(1): Ζημίες και έξοδα, στην διάρκεια ενός έτους, εξαιρούμενων των οικονομικών προϊόντων, σε σχέση με τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα.
Πηγή: BAC, UNESPA, FFSA, FGS, ABI

Τομέας χωρίς οικονομικό ενδιαφέρον για τις τράπεζες

Τα τελευταία χρόνια:
- η ύφεση έφερε συγκράτηση στην ζήτηση αλλά όχι στις ζημίες
- παρουσιάστηκαν καταστροφικές ζημίες αλλά και
- καταστροφικός ανταγωνισμός και καθηλωμένες τιμές, ανεξάρτητα από το πραγματικό κόστος ασφάλισης.

Τα κακά αποτελέσματα δεν μπορούσαν να θέλξουν τις τράπεζες, που επιπλέον δεν είχαν την τεχνική κατάρτιση για τη σωστή επιλογή κινδύνων, που απoτελεί προϋπόθεση κερδοφορίας (underwriting), ούτε την ευχέρεια χρόνου για να εξομαλύνουν αρνητικά και θετικά αποτελέσματα με την πάροδο του χρόνου, που απαιτεί, και είναι έξω από την τραπεζική λογική εξειδίκευση.

Πράγματι, όταν οι τράπεζες εισέρχονται στις ασφάλειες ζωής με προϊόντα που αποτείνονται στην αποταμίευση, δεν αισθάνονται ότι αλλάζουν χώρο. Στις γενικές ασφάλειες, όμως, η εξειδίκευση του αντικειμένου είναι τέτοια που απαιτεί σημαντική τεχνική κατάρτιση και εκπαίδευση στελεχών, δηλαδή σημαντικές επενδύσεις.

Ο χειρισμός για παράδειγμα των αποζημιώσεων είναι εργασία εντελώς ξένη με την τραπεζική δραστηριότητα, που απαιτεί επαγγελματίες και που μπορεί να διαταράξει σοβαρά (όπως και η επιλογή κινδύνων) τη σχέση τράπεζας - πελάτη.

Ως συνέπεια όλων των ανωτέρω, προκύπτει:

Η στρατηγική συνεργασίας με τις Ασφαλιστικές Εταιρίες

Οι τράπεζες, στην προσπάθειά τους να πουλήσουν στους πελάτες τους χωρίς να χρειασθεί να επενδύσουν, επέλεξαν την πολιτική της συνεργασίας με μία ή πολλές ασφαλιστικές εταιρίες και τη διάθεση των προϊόντων τους.

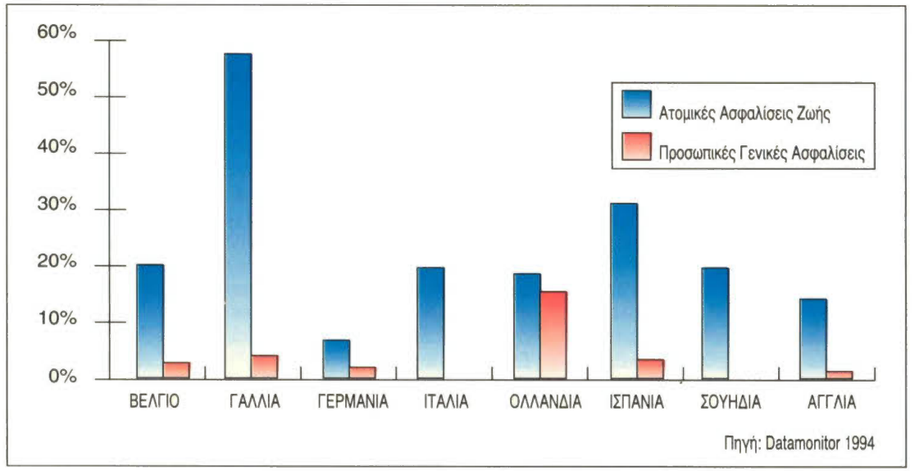
Αυτή η συνεργασία σπάνια καλύπτει εμπορικούς κινδύνους αλλά βασικά καλύπτει προσωπικούς κινδύνους και κινδύνους περιουσίας και επικεντρώνεται σε προϊόντα που έχουν άμεση συνέργια με τα τραπεζικά.

Προωθούνται δηλαδή προϊόντα που σχετίζονται με τη χρηματοδοτούμενη περιουσία (ασφάλιση κατοικιών, δανείων, αυτοκινήτων, πιστώσεων) ή συνταξιοδοτικού τύπου προϊόντα (θανάτου, ανικανότητας).

Έτσι οι Τράπεζες κερδίζουν εφόσον:
- με το ίδιο δίκτυο εξυπηρετούν μεγα-

λύτερο φάσμα πελατών,
- κερδίζουν προμήθειες,
- δεν ασχολούνται με τη διαχείριση των αποζημιώσεων.

Η πολιτική αυτή διευκολύνει βέβαια τις ασφαλιστικές εταιρίες, που έτσι διευρύνουν τα δίκτυα πωλήσεών τους, αλλά γεννά και το εύλογο ερώτημα μήπως με τον τρόπο αυτό παρέχεται τεχνογνωσία στις τράπεζες, ώστε να προχωρήσουν αργότερα μόνες τους, όπως έκαναν και με τις ασφαλίσεις ζωής. Οι πρώτες σοβαρές ενδείξεις υπάρχουν ήδη.



Πηγή: Datamonitor 1994

Συμπεράσματα - Προοπτικές

Όλα τα υπάρχοντα στοιχεία συνηγορούν ότι το BANCASSURANCE είναι πλέον μία σαφώς καταγραμμένη τάση στην Ευρώπη, με αυξητικούς ρυθμούς που αναμένεται να συνεχισθούν.

Τα χαρακτηριστικά στοιχεία που, κατά την εκτίμηση των ειδικών, αναμένεται να σηματοδοτήσουν το μέλλον είναι:
- η συνεχιζόμενη διείσδυση των ευρωπαϊκών τραπεζών στην ασφαλιστική αγορά ζωής και συντάξεων,
- η είσοδος μεγαλύτερου αριθμού τραπεζών στις προσωπικές ασφαλίσεις των Γενικών Κλάδων μέσω θυγατρικών,
- η αυξανόμενη χρησιμοποίηση από τις τράπεζες, πέραν των πωλήσεων από τα γκισέ, και άλλων μεθόδων πώλησης, όπως direct marketing, telesales, brokers κ.λπ.,
- η συνεχής ενοποίηση του χώρου των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών μέσω συγχωνεύσεων, συμμετοχών ή joint ventures μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών,
- η επέκταση του BANCASSURANCE στις λιγότερο αναπτυγμένες ευρωπαϊκές αγορές, κυρίως της Ανατολικής Ευρώπης,
- η επέκταση αυτού του φαινομένου, που μέχρι σήμερα είναι κύρια ευρωπαϊκό, σε νέες αγορές όπως της Ασίας και της Νοτίου Αμερικής.

Επίλογος

Όλα αυτά που προαναφέρθηκαν για τις αιτίες της τραπεζικής διείσδυσης, τις μορφές της, τη φύση των προϊόντων και τη συνεργασία αλλά και τον ανταγωνισμό τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών αφορούν μόνο εμάς που εργαζόμαστε σε ασφαλιστικές εταιρίες και τράπεζες και όχι τον καταναλωτή.

Ο καταναλωτής επιθυμεί ασφαλιστικό προϊόν που θα καλύπτει τις ανάγκες του, στο μικρότερο δυνατό κόστος και με την καλύτερη εξυπηρέτηση και θα το αγοράσει από οποιονδήποτε μπορεί να του το προσφέρει.

ΤΟ BANCASSURANCE ΣΕ 8 ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Κράτος	Ατομικές Ασφαλίσεις Ζωής	Προσωπικές Γενικές Ασφαλίσεις
Βέλγιο	Οι περισσότερες μεγάλες τράπεζες έχουν θυγατρικές.	Αρκετές τράπεζες έφτιαξαν θυγατρικές
Γαλλία	Οι Γάλλοι bancassurers πρωταγωνιστούν.	Οι τράπεζες εισέρχονται επιθετικά και ορισμένες φτιάχνουν θυγατρικές.
Γερμανία	Η Deutsche Bank και η Citibank είναι οι πλέον υποσχόμενοι bancassurers. Οι υπόλοιπες τράπεζες λειτουργούν ως διανομείς προϊόντων.	Οι Τράπεζες λειτουργούν ως διανομείς με βάση εμπορικές συμφωνίες.
Ιταλία	Οι bancassurers κερδίζουν ταχύτατα έδαφος.	Ορισμένες τράπεζες προχωρούν σε ίδρυση θυγατρικών.
Ολλανδία	Προσφέρονται ολοκληρωμένες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες με την ING στην πρωτοπορία των "ενοποιημένων ομίλων".	Σχετικά σημαντικές οι πωλήσεις προσωπικών Γενικών Ασφαλειών μέσα από τα τραπεζικά υποκαταστήματα.
Ισπανία	Υπάρχει μεγάλη ποικιλία μορφών. Αναμένεται ταχεία ανάπτυξη.	Αρκετές εταιρίες Γενικών Ασφαλειών συνεργάζονται με τράπεζες.
Σουηδία	Τρεις Σουηδοί bancassurers παίζουν σημαντικό ρόλο στην αγορά.	Οι τράπεζες δεν έχουν δείξει προς το παρόν ενδιαφέρον.
Αγγλία	Οι μεγάλες τράπεζες έχουν όλες θυγατρικές.	Λίγες τράπεζες έχουν θυγατρικές. Οι περισσότερες λειτουργούν ως "διανομείς των ασφαλιστικών προϊόντων".

Πηγή: Datamonitor

ΑΜΕΣΗ ΙΑΤΡΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ
Επείγουσα Μεταφορά Ασθενούς
24ωρη Τηλεφωνική Ιατρική Υποστήριξη
Emergency
AllSOS ianz
Ενα πλήρες σχέδιο άμεσης βοήθειας, αφιερωμένο σε όλους εσάς που αξίζετε τη Maximum Εξασφάλιση
...με τη σιγουριά και την φροντίδα της ALLIANZ
POSTSCRIPTUM
Allianz
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: Α. ΚΥΦΙΣΙΑΣ 124, ΑΘΗΝΑ 115 26, ΤΗΛ.: 6907572-3, ΦΑΞ: 6907574 - ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ Β. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΤΣΙΜΙΣΚΗ 27, ΘΕΣ/ΝΙΚΗ 546 24, ΤΗΛ.: 031-232640, ΦΑΞ: 2297

Nationale-Nederlanden

ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΑ

Όλο και περισσότεροι ασφαλιστές της ΝΝ προωθούν την εταιρία τους σε υψηλότερα επίπεδα, προσφέροντας στο κοινό ασφαλιστικά, επενδυτικά και τραπεζικά προϊόντα.

Στις 11 και 12 Απριλίου 1997, πραγματοποιήθηκε με λαμπρή επιτυχία στην Κρήτη, το Πανελλήνιο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων του Ομίλου των εταιριών της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα.

Το Συνέδριο παρακολούθησαν 600 και πλέον κορυφαίοι ασφαλιστές, ασφαλίστριες και managers, οι οποίοι τα τελευταία χρόνια με υπηρεσίες ποιότητας και δύναμη συμβάλλουν στη συνεχή ανοδική πορεία του Ομίλου και κάνουν πραγματικότητα το "Επιτυχία χωρίς Όρια" που ήταν και το θέμα του φετινού συνεδρίου.

Την έναρξη των εργασιών του Πανελληνιου Συνεδρίου Στελεχών Πωλήσεων κήρυξε ο κ. Παναγιώτης Καραλής, Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής του Ομίλου των εταιριών της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα, ο οποίος κατά τη διάρκεια των εργασιών του συνεδρίου εξήγγειλε την πολιτική της εταιρίας για τη νέα χρονιά, καθώς και τα νέα προϊόντα.

Στο Συνέδριο συμμετείχαν Διευθυντικά Στελέχη των Διοικητικών Υπηρεσιών της NATIONALE-NEDERLANDEN και της ING BANK.

Τα θέματα που απασχόλησαν φέτος το συνέδριο ήταν η παραγωγικότητα, οι Γενικές Ασφάλειες, η Διατηρησιμότητα και



Ο Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής του Ομίλου Εταιριών ΝΝ



το Bancassurance. Οι σύνεδροι είχαν την ευκαιρία να αναπτύξουν τις απόψεις τους πάνω στα θέματα αυτά όπως και σε άλλα που απασχολούν τον ασφαλιστικό και επενδυτικό τομέα.

Όλοι οι ομιλητές τόνισαν τη σπουδαία επιτυχία της Εταιρίας μέσα στο 1996, την θεαματική πορεία που έχει αρχίσει να διαγράφει το Bancassurance που εφαρμόζει η NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα, καθώς και την αισιοδοξία για την πορεία του στο μέλλον. Σημειωτέον ότι αυτό αποτελεί πιλοτικό πρόγραμμα για όλες τις εταιρίες του ING ανά τον κόσμο.

Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου, μέσα σε πανηγυρική ατμόσφαιρα έγιναν οι βραβεύσεις των κορυφαίων ασφαλιστών, ασφαλιστριών και Managers της εταιρίας για το 1996, που οι περισσότεροι απ' αυτούς αποτελούν τους κορυφαίους της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς.

Το βράδυ της ίδιας μέρας ακολούθησε η επίσημη δεξίωση και η βραδιά έκλεισε με ένα ξεχωριστό καλλιτεχνικό πρόγραμμα.

Κηρύσσοντας την έναρξη εργασιών ο κ. Π. Καραλής είπε:

"Σας καλωσορίζω στην σπουδαιότερη εκδήλωση της NATIONALE-NEDERLANDEN

ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

AGENCY MANAGERS



ΑΛΒΑΝΟΣ ΚΩΝ.

UNIT MANAGERS



ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚ.

ASS. AGENCY MANAGERS



ΚΛΑΡΑΚΗΣ ΕΜΜ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



ΣΙΩΝΙΔΗΣ ΧΡ.

ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

AGENCY MANAGER
Ρατσιάτου Σοφία, Αντωνίου Δημήτριος

ASSISTANT AGENCY MANAGERS
Οθωναίος Στέφανος, Δημήτριος Δημήτριος

UNIT MANAGERS
Σταυράκης Νικόλαος, Κρεατσούλης Ιωάννης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
Κατρανάς Γρηγόριος, Γκρεμός Κων/νος, Μακρή Φρειδερίκη, Κυριακόπουλος Αλέξανδρος, Τερζίδης Δημήτριος, Σαχτούρης Ανδρέας, Φαρμάκης Αντώνιος, Τσινικλίδου Μαρία, Μοσχόπουλος Νικόλαος, Βουτέρης Νικηφόρος

AGENCY MANAGERS



ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ

ASS. AGENCY MANAGERS



ΟΘΩΝΑΙΟΣ ΣΤΕΦ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



ΚΑΤΡΑΝΑΣ ΓΡΗΓ.

AGENCY MANAGERS



ΤΣΕΜΠΕΡΩΦ ΧΡ.

UNIT MANAGERS



ΙΩΣΗΦΙΔΗΣ Π.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΣ ΧΡ.

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ LIMRA

AGENCY MANAGERS
Τσεμπέρωφ Χρήστος, Παπαναστασίου Δημήτριος, Αξινιάρης Εμμανουήλ

UNIT MANAGERS
Ιωσηφίδης Παύλος, Διαγγελάκης Άγγελος, Τσαφταρίδης Λάζαρος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
Γραμματικός Χρήστος, Παπαχριστόπουλος Παναγιώτης, Σαραντόπουλος Στέλιος, Τζαβέλλας Κων/νος, Βούρτος Δημοσθένης, Καραλής Σταμάτιος, Ράπτη Χαρίκλεια, Παγιάτη Τσαφαρίδη Σοφία, Αρμπεντίνος Αντώνιος, Τσιρούνης Ευάγγελος, Μπαγτζιλόγλου Σταύρος, Βαρφή Αράπογλου Σταυρούλα, Τερζίδης Δημήτριος, Γκικοντές Σωτήριος, Αποστόλου Σταύρος, Βαρσάμης Θεοδόσιος, Κολιός Γεώργιος, Χασεκίδου Βεατρίκη, Καρανάσος Ευάγγελος, Ζαφειρόπουλος Ιωάννης, Αναγνώστου Μενέλαος, Αξινιάρης Στυλιανός, Πίτογλου Ευαγγελία, Κοτίνη Μαρία, Καραγιάννης Κων/νος, Κοντογεώργος Ιωάννης, Πλάτσης Βασίλειος, Αναστασόπουλος Επαμεινώνδας, Δημήτρου Βασιλική, Χρυσοστόμου Σοφία, Αγαδάκου Γιάννα, Γίδας Βασίλειος, Βολτής Δημήτριος, Ροδοκάλης Νικόλαος, Τσούμας Νικόλαος, Μούγιος Στυλιανός, Δουβρή Σταυρούλα, Βρανοπούλου Ελένη, Μπέσιος Κων/νος, Νοδαράς Κων/νος, Τυροπώλης Γεώργιος, Μαλεβίτης Φίλιππος, Σταματογιάννη Δήμητρα, Σαραντόπουλος Γεώργιος, Κατσούλης Ευστάθιος, Τριποτσέρης Χριστόφορος, Μακρή Φρειδερίκη, Ζαφειράτου Χριστίνα, Διαβατίδου Σοφία, Σκουμπουρδή Σταματία, Οθωναίος Στέφανος, Τριποτσέρης Λάμπρος, Ηλιόπουλος Μελέτιος

ΧΑΜΗΛΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΩΝ

AGENCY MANAGERS
Παπαδημητρίου Βασίλειος, Αξινιάρης Εμμανουήλ, Ντίνος Ηλίας, Τσιολέγκας Θεόφιλος, Γαλφιανάκης Ευάγγελος, Βαγουρδή Ελένη, Σκουλαρίκος Δημήτριος, Κωστόπουλος Κων/νος, Γιούργας Μαρίνος, Βρανάς Κων/νος, Κείσογλου Σταύρος, Καλαθάς Εμμανουήλ, Παναγιωτόπουλος Μιλτιάδης, Κρητικού Αλεξάνδρα, Στακτόπουλος Παναγιώτης, Τζιρβενάκη Μαρία, Ιωαννίδου Ελένη, Τσιγκουρόγλου Κυριάκος, Παπαναστασίου Κων/νος

ASSISTANT MANAGERS
Χατζηβελούδου Μαριέττα, Κοντογεώργος Σταύρος, Βογιατζόγλου Αναστάσιος

UNIT MANAGERS
Τιμολέων Νικόλαος, Κλαπάνδρα Λιόντου Θωμαή, Σταμπουλίδης Ισαάκ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
Ταμαμίδης Κυριάκος, Κατσίκας Ιωάννης, Κούπκας Χαράλαμπος, Βλάχος Ευάγγελος, Συντριβάνης Μιχάλης, Συννεφιά Μαρία

ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΖΩΗΣ ΑΘΗΝΩΝ

AGENCY MANAGERS



ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ

ASS. AGENCY MANAGERS



ΟΘΩΝΑΙΟΣ ΣΤΕΦ.

UNIT MANAGERS



ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



ΜΕΡΑΝΤΖΑΣ ΓΕΩΡ.

AGENCY MANAGERS
Ρατσιάτου Σοφία, Πίτογλου Παντελής, Ζαφείρης Γεώργιος, Βαμβουκάκης Νικόλαος, Ψαράκης Στέφανος, Καφετζόπουλος Δημήτριος

ASSISTANT AGENCY MANAGERS
Οθωναίος Στέφανος, Βασιλάκης Ιωάννης, Γιαννακόπουλος Ιωάννης

UNIT MANAGERS
Σταυράκης Νικόλαος, Ρούσσος Αντώνιος, Ροκανάς Δημήτριος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
Μεραντζάς Γεώργιος, Αναγνώστου Μενέλαος, Σκλιάμης Γρηγόριος, Φωτόπουλος Κων/νος, Κυριακίδη Αλεξάνδρα, Βιδάλης Σπύρος, Σταυράκης Εμμανουήλ, Παρασκευόπουλος Επαμεινώνδας, Λαζάρου Γεώργιος, Αρτοπούλου Μαριάνα, Γιούργας Μαρίνος, Αλεξανδρή Στέλλα, Χαλδαίου Λόρνα, Ρούσσος Ποπόνης Γρηγόριος, Δριχούτη Χρυσούλα, Κοτζιαμάνη Θεοδώρα, Κατσικαρέλη Αθανασία, Βρανοπούλου Ελένη, Τριανταφυλλόπουλος Αθανάσιος, Ανδρουλάκης Γεώργιος, Δημόπουλος Αλέξανδρος, Στέλιου Νικόλαος, Παπακωνσταντίνου Νέστωρ, Καλούδη Αγγελική, Παπαδήμας Δημήτριος, Ντελοπούλου Γεωργία, Φάτσιος Γεώργιος, Ξανθάκη Μαργαρίτα, Πίτογλου Ευαγγελία, Πλέλλης Δημήτριος, Δασκαγιάννης Παναγιώτης, Λεκάκη Ελένη, Σίφη Φιλία, Κατσίγιαννης Αθανάσιος, Τυροπώλης Γεώργιος, Χουρμούζη Ασπασία, Γαβαλά Γεωργία, Σταυρίδης Αλέξιος, Φαρμάκη Παρασκευή, Παπαδιονύσου Αδαμαντία, Λαβράνου Παυλίνα, Μαλεβίτης Φίλιππος Τρύφων, Γαλάτη Αντωνία, Χριστακοπούλου Ανδριανή, Τσόκας Νικόλαος, Βεράκης Ιωάννης, Δαλέζιος Ιωάννης, Πετρίδης Γεώργιος, Χριστόπουλος Κων/νος, Λάζαρη Μαρία

ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΖΩΗΣ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

AGENCY MANAGERS
Οικονόμου Θρασύβουλος, Σαγωνάς Δημήτριος, Αρβανίτης Αντώνιος

ASSISTANT AGENCY MANAGERS
Βογιατζόγλου Αναστάσιος, Χατζηβελούδου Μαριέττα, Πασπαλής Χρήστος

UNIT MANAGERS
Μάλλης Δημήτριος, Κουλούρης Άγγελος, Σταμπουλίδης Ισαάκ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
Αντωνιάδου Παρασκευή, Σιαφλιακής Ζαχαρίας, Τρακόσσα Κυράννα, Βουρόπουλος Χρήστος, Οικονόμου Παπουτσή Λαμπρινή, Τσιρούνης Σωτήριος, Γατή Καρανάσου Βασιλική, Κοτιάς Νικόλαος, Ιγνατιάδης Κυριάκος, Μαρκαντάς Κων/νος, Τσιγκουρόγλου Κυριάκος, Σιαλμάς Βασίλειος, Γεωργίου Όλγα, Χασεκίδου Βεατρίκη, Τσιριγώτης Εμμανουήλ

AGENCY MANAGERS



ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΘΡ.

ASS. AGENCY MANAGERS



ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ ΑΝ.

UNIT MANAGERS



ΜΑΛΛΗΣ ΔΗΜ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



ΑΝΤΩΝΙΑΔΟΥ ΠΑΡ.

ΓΡΑΦΕΙΑ
ΡΟΔΟΣ
Βογιατζόγλου Αναστάσιος
ΚΩΣ
Χατζηβελούδου Μαριέττα
ΧΑΛΚΙΔΑ
Ζαφείρης Γεώργιος

ΝΕΑ TOP ΜΕΛΗ

ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΣ Χ.



ΤΑΜΠΑΡΟΠΟΥΛΟΥ Π.



ΠΑΠΑΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Π.



ΤΖΑΒΕΛΛΑΣ Κ.



ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΥΠΟΚ/ΤΩΝ

AGENCY MANAGER
Ρατσιάτου Σοφία, Βαμβουκάκης Νικόλαος, Ζαφείρης Γεώργιος, Χριστόπουλος Φάνης, Αντωνίου Δημήτριος, Καφετζόπουλος Δημήτριος, Αμπατζίδης Παναγιώτης, Ψαράκης Στέφανος, Μπουρλάκης Ιωάννης, Πίτογλου Παντελής, Παναγιωτόπουλος Ιωάννης, Αλβανός Κων/νος, Οικονόμου Θρασύβουλος, Παπακων/νου Θεωνάς, Δασκαλάκης Ανδρέας, Τσίγδινος Γεώργιος, Μερτζάνης Παναγιώτης, Σαγωνάς Δημήτριος, Αρβανίτης Αντώνιος, Μεταξάς Κων/νος

ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ



TOP ΜΕΛΗ

ΑΛΙΠΡΑΝΤΗ Μ.



ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ Γ.



ΒΑΚΑΛΗΣ ΑΛΕΞ.



ΒΑΡΣΑΜΗΣ ΘΕΟΔ.



ΚΟΛΙΟΣ ΓΕΩΡ.



ΚΟΡΦΙΑΤΗΣ ΛΟΡ.



ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Δ.



ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ Κ.



ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΕΥΑΓ.



ΠΛΑΤΣΗΣ ΒΑΣ.



ΧΑΛΚΙΔΟΥ ΧΡ.



ΜΕΛΗ
Αγαδάκου Γιάννα, Αλεξανδρίδης Δημήτριος, Αναγνώστου Μενέλαος, Αξινιάρης Στυλιανός, Βάρφη Αράπογλου Σταυρούλα, Βούρτος Δημοσθένης, Γκικοντές Σωτήριος, Δημήτρου Βασιλική, Δικαστόπουλος Γεώργιος, Καλογήρου Ευρυδίκη, Καραγιάννης Κων/νος, Καραλής Σταμάτιος, Κοτίνη Μαρία, Λαβράνου Παυλίνα, Μακρή Φρειδερίκη, Μαρκαντάς Κων/νος, Μεραντζάς Γεώργιος, Παπαδήμας Δημήτριος, Περιμένη Παναγιώτα, Πετρόπουλος Κων/νος, Ρούσσος Ποπόνης Γρηγόριος, Σαραντόπουλος Στέλιος, Σκουμπουρδή Σταματία, Σπανόπουλος Αριστείδης, Στακτόπουλος Παναγιώτης, Σταυράκης Εμμανουήλ, Τερζίδης Δημήτριος, Φάτσιος Γεώργιος, Φουρλαρής Κων/νος, Χασεκίδου Βεατρίκη, Χατζηεργατάκης Γρηγόριος

στο ετήσιο συνέδριό μας.

Με χαρά απευθύνω τον χαιρετισμό μου σ' όλους τους παραγωγικούς και επιτυχημένους ασφαλιστές, ασφαλίστριες και managers. Τονίζω ιδιαίτερα το γεγονός ότι κάθε χρόνο όλο και περισσότεροι συμμετέχετε σ' αυτή την εξαιρετική εκδήλωση. Αυτό σημαίνει ότι όλο και περισσότεροι από σας έχετε αναλάβει και επιτύχει να προωθείται η εταιρία μας σε υψηλότερα επίπεδα.

Η μεγάλη παρουσία σας και η αγάπη σας για την NATIONALE-NEDERLANDEN μας γεμίζει όλους με πεποίθηση ότι διαλέξαμε το σωστό μήνυμα για το φετινό μας συνέδριο, ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΑ. Μαζί με τις Διοικητικές υπηρεσίες, ας κάνουμε πράξη την επιτυχία.

Κηρύσσω την έναρξη του Συνεδρίου και εύχομαι κάθε επιτυχία στις εργασίες του".

Στην κύρια ομιλία του προς τους συνέδρους εξάλλου ο κ. Π. Καραλής είπε τα εξής:

"Για μια ακόμη χρονιά η συγκέντρωσή μας χαρακτηρίζεται από τις επιτυχίες μας. Το 1996 για την NATIONALE-NEDERLANDEN ήταν ένας καλός χρόνος και αυτό οφείλεται στις προσπάθειες όλων των εργαζομένων στις πωλήσεις και στις διοικητικές υπηρεσίες σ' όλη την Ελλάδα. Με την ίδρυση της ING BANK ολοκληρώθηκε η δυνατότητά μας να προσφέρουμε ολοκληρωμένα χρηματοοικονομικά προϊόντα και η παρουσία ηγέτιδος εταιρίας και δημιουργού νέων πρωτοποριακών προϊόντων.

Η NATIONALE-NEDERLANDEN φροντίζει να έχει καλά ενημερωμένα στελέχη. Παράλληλα συνεχώς και σταθερά αυξάνεται η οικονομική μας δύναμη. Όμως το ανθρώπινο δυναμικό θα παραμείνει για την εταιρία μας το μεγαλύτερο κεφάλαιο.

Η αναγνώριση την οποία απολαμβάνουμε στην ελληνική αγορά είναι αντίστοιχη με αυτήν που έχουμε και μέσα στον Όμιλό μας. Το τελευταίο δείγμα είναι η εφαρμογή του Ελληνικού μοντέλου πώλησης στην RVS Βελγίου. Ποια μεγαλύτερη υπερηφάνεια μπορεί να νιώσει κανείς όταν μια μεγάλη εταιρία του Ομίλου με παράδοση πολλών δεκαετιών σε μια εξελιγμένη αγορά όπως είναι αυτή του Βελγίου, μιλάει με θαυμασμό για την Ελλάδα και τα επιτεύγματά της;

Η επιτυχία είναι σπουδαία και πρέπει να την διατηρήσουμε. Δεν πρέπει να επαναπαυόμεθα αλλά να είμαστε σε συνεχή εγρήγορση. Θα αναφερθώ σε ορισμένα θέματα που πρέπει να προσέξουμε προκειμένου να έχουμε το ίδιο επίπεδο επιτυχιών και στο μέλλον.

Ας ξεκινήσουμε από την εξέλιξη που παρατηρείται στο επάγγελμά μας. Σταθερά αλλά γρήγορα ο ασφαλιστής μας εξελίσσεται σε χρηματοοικονομικό σύμβουλο. Αυτό απαιτεί ένα υψηλότερο επίπεδο γνώσεων για να προσεγγίσετε τα νέα προϊόντα και να παρουσιάζετε την αξία της μεσολάβησής σας. Διαφορετικά ο καταναλωτής θα στραφεί σε άλλες χρηματοοικονομικές πηγές. Για να ανταγωνιστείτε τα άλλα χρηματοοικονομικά σχήματα οφείλετε να γίνετε άριστοι επαγγελματίες. Πρέπει με τις υπηρεσίες σας να προσφέρετε κέρδος στον πελάτη μας με τα πακέτα καλύψεων και επενδύσεων που του προτείνετε. Μόνο έτσι θα γίνετε ο οικονομικός σύμβουλος της οικογένειας και την προσωπική αυτή επαφή θα είναι δύσκολο να την ανταγωνιστούν άλλες μορφές πωλήσεων.

Ο πελάτης είναι το επίκεντρο στη φιλοσοφία του ING. Οι συνεχόμενες αλλαγές στις ανάγκες και επιθυμίες του πελάτη, μαζί με την ανάπτυξη της τεχνολογίας και την ανανέωση των προϊόντων αποτελούν τη βάση για τη στροφή και αναπροσαρμογή της στρατηγικής μας.

Στόχος μας είναι να προσφέρουμε ασφαλιστικά, επενδυτικά και τραπεζικά προϊόντα μέσω του δικτύου πωλήσεών μας. Έχουμε κερδίσει αρκετή εμπειρία τα τελευταία χρόνια στις σύνθετες οικονομικές υπηρεσίες και έχουμε δει πόσο οι δυνατότητες αυτές μας επιτρέπουν όταν χρησιμοποιηθούν σωστά να έχουμε μεγαλύτερες πωλήσεις και πιο ευχαριστημένους πελάτες.

Μετά από μία μεγάλη περίοδο ανάπτυξης τώρα ο καιρός είναι ιδανικός για την

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

AGENCY MANAGERS
Πίτογλου Παντελής, Ρατσιάτου Σοφία, Τσιολέκας Θεόφιλος

ASSIST. AGENCY MANAGERS
Οθωναίος Στέφανος, Μελαχροίνου Ελένη, Γουβεράκη Στέλλα, Κορπέτης Κων/νος

UNIT MANAGERS
Σταυράκης Νικόλαος, Σαραφίδης Θεόκλητος, Παλαμίδας Γρηγόριος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
Επιτρόπου Μπομπολάκη Βασιλική, Κρασσάς Διόνυσος, Κυριακίδη Αλεξάνδρα, Καρανάσος Ευάγγελος, Γρηγορίου Νέαρχος, Τσίλιας Κων/νος, Κατής Βασίλειος, Σαχτούρης Ανδρέας, Λαβράνου Παυλίνα, Καλιός Γεώργιος, Κοέν Άννα, Κυριακόπουλος Σπύρος, Ροδοκάλης Νικόλαος, Αχλιόπτα Ιωάννα Ελένη, Πλάτσης Βασίλειος, Δαλέζιος Ιωάννης, Κεμεντσετσίδης Αθανάσιος, Χαϊδεμένάκης Γεώργιος, Αλούπης Κων/νος, Τσακτάνης Νικόλαος, Συριοπούλου Αριστέα, Σταυράκης Εμμανουήλ, Βούρτος Δημοσθένης, Εμμανουηλίδης Δημήτριος, Ρουμπάνης Γεώργιος, Σιαλάκης Γεώργιος, Καλαθάς Εμμανουήλ, Καρύδας Αλέξανδρος, Τσουμακίδης Εμμανουήλ, Ευθυμίου Ιωάννης, Ψυμάρη Αικατερίνη, Πίττα Ζηνοβία, Μώραλης Παντελής, Κατσόρχης Δημήτριος, Σπανόπουλος Αριστείδης, Σταυρίδης Γεώργιος, Ιορδανίδης Παναγιώτης, Γαλιγάλης Ιωάννης, Βουρόπουλος Χρήστος, Γκατζόγλου Χαράλαμπος, Σταθάτος Ευστάθιος, Κοτιάς Νικόλαος, Εμμανουηλίδης Αναστάσιος, Γραμματικός Χρήστος, Ψάλτου Χαράλαμπος, Αξινιάρης Στυλιανός, Συρμας Παναγιώτης, Τσόκας Νικόλαος, Γρηγοριάδης Κων/νος, Φαρμάκης Χαράλαμπος, Στακτόπουλος Παναγιώτης.


AGENCY MANAGERS
ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ ΑΝΤ.


ASS. AGENCY MANAGERS
ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ ΑΝ.


UNIT MANAGERS
ΜΑΛΛΗΣ ΔΗΜ.


ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΡΙΖΟΣ ΝΙΚ.

ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ ΠΥΡΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

AGENCY MANAGERS
Ρατσιάτου Σοφία, Πιτόγλου Παντελής, Αλβανός Κων/νος

ASSISTANT MANAGERS
Οθωναίος Στέφανος, Βασιλάκης Ιωάννης, Πανίδου Κίλια

UNIT MANAGERS
Σταυράκης Νικόλαος, Πόγκας Νικόλαος, Ρούσσος Αντώνιος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
Βιδάλης Σπύρος, Κυριακόπουλος Αλέξανδρος, Αναγνώστου Μενέλαος, Κοτζιαμάνη Θεοδώρα, Αυγουστάτου Αλίκη Ερατώ, Καρανάσος Ευάγγελος, Νικολάου Θεοχάρης, Βλάχος Ευάγγελος, Σαχτούρης Ανδρέας, Παπαδήμας Δημήτριος, Κατσίγιαννης Αθανάσιος, Καρράς Νικόλαος, Πετρίδης Γεώργιος, Δριχούτη Χρυσούλα, Κυριακίδη Αλεξάνδρα, Βρανοπούλου Ελένη, Καλδάς Δρόσος, Μπέσιος Κων/νος, Φιλίππου Θεοδώρα, Αρτοπούλου Μαριάννα

ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ ΠΥΡΟΣ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

AGENCY MANAGERS
Αρβανίτης Αντώνιος, Τσιγδίνος Γεώργιος

ASSISTANT AGENCY MANAGERS
Βογιατζόγλου Αναστάσιος

UNIT MANAGERS
Μιχάλης Δημήτριος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
Ρίζος Νικόλαος, Δημουλτσής Ευάγγελος, Χριστόπουλος Ιωάννης, Ξυραφάκης Εμμανουήλ, Ιορδανίδης Παναγιώτης, Κουτσουκίδης Κων/νος

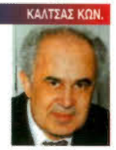
ΜΕΛΗ ΠΡΟΣΥΝΕΔΡΙΑΚΩΝ ΟΜΑΔΩΝ

ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ


ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΔΗΜ.


ΛΥΚΟΥΡΕΖΟΣ ΠΕΤΡΟΣ


ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΚΩΝ.


ΚΑΛΤΣΑΣ ΚΩΝ.


ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ Π.

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ LIMRA


ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ ΑΝ.


ΝΤΙΝΕΛΗΣ ΣΤ.


ΠΑΣΧΟΣ ΑΘΑΝ.


ΣΑΡΑΦΙΔΗΣ ΘΕΟΚ.


ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ ΚΩΝ.

BANCASSURANCE


ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ Γ.


ΟΘΩΝΑΙΟΣ ΣΤΕΦ.


ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚ.


ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΞΕΝ.


ΔΟΥΒΡΗ ΣΤ.

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ


ΑΜΠΑΤΖΙΔΗΣ ΠΑΝ.


ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝ.


ΠΑΝΙΔΟΥ ΚΙΛΙΑ


ΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ ΝΙΚ.


ΔΑΛΕΖΙΟΣ ΙΩΑΝ.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Παρασκευή 11 Απριλίου 1997 - απόγευμα

18:00 Έναρξη εργασιών προσυνεδριακών ομάδων

20:30 Λήξη εργασιών

Παρασκευή 11 Απριλίου 1997 - βράδυ

21:00 Προσέλευση

21:30 Δείπνο

Σάββατο 12 Απριλίου 1997 - πρωί

10:00 Έναρξη Συνεδρίου κ. Π. Καραλής

10:15 Βραβεύσεις

10:45 Ομιλία κ. Π. Δοντάς

11:00 Βραβεύσεις

12:00 Ομιλία κ. Μ. Ανδρόνικος

12:30 Διάλειμμα

14:00 Παρουσίαση συμπερασμάτων προσυνεδριακής ομάδας Γενικών Ασφαλειών κ. Δ. Αντωνίου

Παρουσίαση συμπερασμάτων προσυνεδριακής ομάδας Διατηρησιμότητας κ. Δ. Αρβανίτης

14:30 Βραβεύσεις

15:10 Παρουσίαση συμπερασμάτων προσυνεδριακής ομάδας Bancassurance κ. Ι. Παναγιωτόπουλος

Παρουσίαση συμπερασμάτων προσυνεδριακής ομάδας Παραγωγικότητας κ. Δ. Αρβανίτης

15:40 Βραβεύσεις

16:40 Κλείσιμο Συνεδρίου κ. Π. Καραλής

Σάββατο 12 Απριλίου 1997 - βράδυ

21:00 Προσέλευση

21:30 Επίσημο Δείπνο

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΑΘΗΝΩΝ

AGENCY MANAGERS
Ρατσιάτου Σοφία, Ζαφείρης Γεώργιος, Πίτογλου Παντελής

ASSIST. AGENCY MANAGERS
Οθωναίος Στέφανος, Πανίδου Κίλια, Λεκαδίτη Παναγιώτα

UNIT MANAGERS
Σταυράκης Νικόλαος, Ιωαηφίδης Παύλος, Παλαμίδας Γρηγόριος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
Παπαδόπουλος Γεώργιος, Συμμώνωφ Ελευθέριος, Ρουμπάνης Γεώργιος, Γιαννοπούλου Ευαγγελία, Παπαδόπουλος Δημήτριος, Καρανάσος Ευάγγελος, Δημητρίου Βασιλική, Κουνούπας Ισίδωρος, Ιωαννίδου Ελένη, Αυγουστάτου Αλίκη Ερατώ, Πλέλλης Δημήτριος, Λούλη Κυριακούλα, Σώχου Μαρία, Στέλιου Νικόλαος, Γιούργας Μαρίνος, Χριστακοπούλου Ανδριανή, Φάτσιος Γεώργιος, Κατρανάς Γρηγόριος, Τσιγκιλιέρης Ιωάννης, Κολοκυθάς Ανδρέας.

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

AGENCY MANAGERS
Παπακωνσταντίνου Θεωνάς, Αρβανίτης Αντώνιος

ASSIST. AGENCY MANAGERS
Βογιατζόγλου Αναστάσιος

UNIT MANAGERS
Χρηστίδης Αναστάσιος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
Σταματαράς Μάρκος, Χασεκίδου Βεατρίκη, Κλαπαναράς Ιωάννης, Χρυσοστόμου Σοφία, Τζώτζιος Γεώργιος, Σαββάκης Μιχάλης

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

AGENCY MANAGERS
Ρατσιάτου Σοφία, Πίτογλου Παντελής, Ζαφείρης Γεώργιος, Βαμβουκάκης Νικόλαος, Ψαράκης Στέφανος, Καφετζόπουλος Δημήτριος

ASSIST. AGENCY MANAGERS
Οθωναίος Στέφανος, Βασιλάκης Ιωάννης, Γιαννακόπουλος Ιωάννης

UNIT MANAGERS
Σταυράκης Νικόλαος, Ρούσσος Αντώνης, Ροκανάς Δημήτρης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
Μεραντζάς Γεώργιος, Αναγνώστου Μενέλαος, Κυριακίδη Αλεξάνδρα, Φωτόπουλος Κων/νος, Σταυράκης Εμμανουήλ, Παρασκευόπουλος Επαμεινώνδας, Λαζάρου Γεώργιος, Βιδάλης Σπύρος, Σκλιάμης Γρηγόριος, Ρούσσος Ποπόνης Γρηγόρης, Αντωνιάδου Παρασκευή, Αλεξανδρή Στέλλα, Γιούργας Μαρίνος, Ντελοπούλου Γεωργία, Σιαφλιάκης Ζαχαρίας, Αρτοπούλου Μαριάννα, Καλούδη Αγγελική, Κατσικαρέλη Αθανασία, Ξανθάκη Μαργαρίτα, Πίτογλου Ευαγγελία, Κοτζιαμάνη Θεοδώρα, Δριχούτη Χρυσούλα, Κυριακόπουλος Αλέξανδρος, Παπαδήμας Δημήτριος, Δημόπουλος Αλέξανδρος, Τσάκας Νικόλαος, Μακρή Φρειδερίκη, Μαλεβίτης Φίλιππος, Χουρμούζη Ασπασία, Παπακωνσταντίνου Νέστωρ, Λαβράνου Παυλίνα, Κατσίγιαννης Αθανάσιος, Ζέρβα Έλενα, Βρανοπούλου Ελένη, Κολιός Γεώργιος, Δαλέζιος Ιωάννης, Πλάτσης Βασίλειος, Μπέσιος Κων/νος, Γεωργιάδου Ελένη Άννα, Χριστακοπούλου Ανδριανή, Σίφη Φιλία, Παπαδιονύσου Αδαμαντία, Σταυρίδης Αλέξιος, Ανδρουλάκης Γεώργιος, Πλέλλης Δημήτριος, Χαλδαίου Λόρνα, Δουβρή Σταυρούλα Μαρία, Μπρανίκας Λέανδρος, Τριανταφυλλόπουλος Αθανάσιος, Φαρμάκη Παρασκευή

ΕΙΔΙΚΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

ΕΤΗΣΙΟ ΡΕΚΟΡ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ
Κατσικαρέλη Αθανασία

ΕΤΗΣΙΟ ΡΕΚΟΡ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
Αναγνώστου Μενέλαος

ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ
Αλβανός Κων/νος, Αξινιάρης Μανώλης, Γιαννέζης Ιωάννης, Δασκαλάκης Ανδρέας, Ζυγούρης Νίκος, Οικονόμου Θρασύβουλος, Πίτογλου Παντελής

δημιουργία περισσότερο καλών αποτελεσμάτων. Δεν θα αλλάξουμε την οργάνωσή μας, αλλά επιλέγουμε μια νέα στρατηγική στην επίτευξη των στόχων μας. Οι εταιρίες μας πρέπει να είναι οι πιο επιτυχημένες για τον πελάτη, οι πιο επιτυχημένες στην παραγωγή, οι πιο επιτυχημένες στα κέρδη.

Πρέπει να κατανοήσετε ότι είστε οι μοναδικοί underwriters. Γνωρίζετε καλύτερα από τον καθένα μας τον κίνδυνο και πρέπει την στιγμή που συμπληρώνετε την αίτηση να σκέπτεστε και τον πελάτη αλλά και την εταιρία. Κάθε εργαζόμενος έχει μέλλον και προοπτική στη δουλειά του αν με την εργασία του δημιουργεί προστιθέμενη αξία για την εταιρία που εργάζεται.

Θα πρέπει να εργασθούμε σκληρά, όμως ξεκινάμε από μια θαυμάσια βάση. Είμαστε μέλη του ING και όλοι νιώθουμε την οικονομική αλλά και ηθική υποστήριξη του Group. Δουλειά μας είναι λοιπόν να δημιουργήσουμε το πρότυπο του πιο δυνατού, του πιο μεγάλου, του πιο ΠΟΙΟΤΙΚΟΥ Ομίλου στη χώρα μας.

Τα καλά αποτελέσματα που πετύχαμε την περασμένη χρονιά για να συνεχισθούν πρέπει να πάρουμε ορισμένα μέτρα στις ζημιές της νοσοκομειακής περίθαλψης και των προσωπικών ατυχημάτων. Πρέπει να αλλάξει η φιλοσοφία πώλησης. Δεν πρέπει ποτέ κανείς να πουλάει και να μην σκέπτεται την εταιρία του. Η εταιρία πρέπει να είναι οικονομικά ισχυρή για να μπορεί να δημιουργεί για μας και για τους πελάτες μας σιγουριά για το μέλλον. Τα έξοδά μας πρέπει να είναι ελεγχόμενα γιατί ο καταναλωτής δεν είναι διατεθειμένος να πληρώσει περισσότερα έξοδα από ό,τι είναι αναγκαίο. Επίσης οι επενδύσεις μας πρέπει να εξασφαλίζουν την ανάπτυξή μας και τα κέρδη μας για τα προσεχή χρόνια.

Απευθυνόμενος στους managers θα ήθελα να τονίσω πόσο σπουδαίο για μια ομάδα είναι να έχει σωστό management. Για να πετύχει αυτό ο Manager πρέπει να ενεργεί σαν πατέρας. Η ικανοποίηση έρχεται όχι απ' αυτά που κάνετε εσείς αλλά από το τι κάνουν οι άλλοι. Έτσι λοιπόν management είναι να αγαπάς τους ανθρώπους, να τους διοικείς, να τους εκπαιδεύεις και όταν κάνουν καλά τη δουλειά τους να νιώθεις ευχαριστημένος γι' αυτούς και για τον εαυτό σου.

Συνάντησα σήμερα ανθρώπους τόσο πολύ ενθουσιώδεις που ξέρουν να αντιμετωπίζουν την πρόκληση. Ανθρώπους που ξέρουν να νικούν σε αγώνες δύσκολους. ΣΗΜΕΡΑ λοιπόν θα πάρουμε μαζί τη σωστή απόφαση, στον σωστό χρόνο. Και ξέρω ότι μέσα από αυτή την προσπάθεια, δουλεύοντας μαζί, θα καταλήξουμε νικητές.

Έχουμε μπροστά μας ένα διπλό καθήκον, να αποδειχθούμε αντάξιοι της εμπιστοσύνης των ασφαλισμένων μας, να ισχυροποιήσουμε τη θέση του Ομίλου μας στην Ελληνική αγορά, να εξασφαλίσουμε το εισόδημά μας και να εξυπηρετήσουμε την κοινωνική διάσταση του επαγγέλματός μας. Όταν τα επιτύχουμε αυτά, το κύρος της ασφάλισης που είναι το δεύτερο καθήκον μας θα έχει τη θέση που του αρμόζει.

Όλα αυτά είναι υψηλοί στόχοι. Εμείς όμως ενδιαφερόμαστε μόνο για τις κορυφές και τις κατακτάμε.

Επιτυχία χωρίς όρια θα επιδιώξουμε και θα το επιτύχουμε.

Τελειώνοντας θα ήθελα να πω ότι για μένα σήμερα ήταν μια από τις ωραιότερες μέρες στην NATIONALE-NEDERLANDEN και αυτό το οφείλω σ' εσάς.

Ευχαριστώ πολύ


Ο κ. Μ. Ανδρόνικος, Δ/ντής Πωλήσεων & Marketing της Nationale Nederlanden στην Ελλάδα



ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Μεγαλώνει ποιοτικά και ποσοτικά η παρουσία του στην ελληνική αγορά

Οι βασικές αρχές Διοίκησης Επιχειρήσεων που διδάσκονται στα διάσημα ανά τον κόσμο Πανεπιστήμια δεν προσφέρουν πάντα το κλειδί της επιτυχίας ή της καλής πορείας μιας επιχείρησης. Όλο και περισσότερα παραδείγματα επιχειρήσεων διαφόρων μεγεθών δείχνουν ότι τα στοιχεία που κάνουν όλη τη διαφορά μεταξύ των κερδισμένων και των χαμένων ή απλώς στάσιμων είναι η πρωτοπορία και η πρόβλεψη των κινδύνων.

Εάν ο κάθε επιχειρηματίας φροντίζει αποτελεσματικά για το πρώτο, ο Φοίνικας χάρις στην πλήρη σειρά προγραμμάτων που διαθέτει, τους άρτια εκπαιδευμένους συνεργάτες του, το πλήρες δίκτυο και τη φερεγγυότητά του, εγγυάται για το δεύτερο.

Για την πλήρη δηλαδή και ολοκληρωμένη κάλυψη κάθε κινδύνου.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ 1996-ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ 1997

Στα μέσα Μαΐου 1997, στο μαγευτικό περιβάλλον της Ύδρας ο Δ/νων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της εταιρίας ΦΟΙΝΙΞ κ. Γιώργος Κώτσαλος μαζί με τους συνεργάτες του παρουσίασε στους δημοσιογράφους τα αποτελέσματα και τις προοπτικές του Φοίνικα στο 1997.



Γ. Κώτσαλος

Με επιτυχία η διοίκηση του Φοίνικα κατάφερε να αυξήσει το μερίδιο αγοράς και να μειώσει το λειτουργικό κόστος της εταιρίας.

Ο κ. Κώτσαλος με έξυπνη στρατηγική και αξιοθαύμαστο ρεαλισμό αγωνίσθηκε μέσα στο γνωστό "δύσκολο" τραπεζικό κατεστημένο της Εμπορικής Τράπεζας να περάσει σιγά-σιγά τη δημιουργική παρουσία του Φοίνικα. "Είμαστε πολύ ικανοποιημένοι απ' την "ένταξή" μας στην Εμπορική Τράπεζα μέσα στην καθημερινή πρακτική" δήλωσε ο κ. Γ. Κώτσαλος και πολλά καλά θα βγουν απ' αυτή την συνεργασία. Όσοι ασφαλιστές συνεργασθούν με τράπεζες πολλά θα ωφεληθούν αν μελετήσουν προσεκτικά τον τρόπο διείσδυσης που έκανε ο Γ. Κώτσαλος για να "πείσει" τους τραπεζικούς να μεγαλώσουν τη συνεργασία Τράπεζας - Ασφαλειών. Οι 378.000 πελάτες του Φοίνικα είναι μεγάλος λόγος να δει "πιο κοντά" το θέμα η Εμπορική Τράπεζα.

Ένα ακόμη "δυνατό" σημείο της στρατηγικής Γ. Κώτσαλου είναι και η καλή σχέση του με τους πράκτορες και μεσίτες που όλο και πιο πολύ πυκνώνουν τις τάξεις του Φοίνικα όπου βλέπουν Μέλλον και επιβίωση. 1500 σημεία πώλησης και 727 καταστήματα Τραπεζών που μπορούν να ασχολούνται και με ασφαλιστικές εργασίες είναι μεγάλο επίτευγμα...

Με την ίδρυση της νέας Περιφερειακής Δ/νσης στην Ν.Α. Αττική, φαίνεται ότι ο Γ. Κώτσαλος γνωρίζει καλά τι σημαίνει TARGET MARKETING για τις υπηρεσίες τις ασφαλιστικές και ότι αν δεν γίνουν πράξη όσα κάποια ανώτατα στελέχη διαβάζουν σε εκπαιδευτικά σεμινάρια δεν αξίζει η εκπαίδευση.

Το "νοικοκύρεμα" που γίνεται εντός του Φοίνικα, η αξιοποίηση της περιουσίας του, η συνεργασία του με την CIGNA, η συγχώνευση δι' απορροφήσεως της METROLIFE Γενικές Ασφάλειες και η στρατηγική έκδοσης φιλικών προγραμμάτων για τον πελάτη θα δυναμώσουν πιο πολύ το όνομα του Φοίνικα και το ρόλο του στην ευρύτερη οικονομική αγορά της Ελλάδας και του ρόλου της στην Ευρωπαϊκή Ένωση και φυσικά άμεσα θα δώσουν βελτιωμένο τελικό αποτέλεσμα στη χρήση 1997.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ 1996

Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, συνεχίζοντας και το 1996 τη φάση προσαρμογής της προς τις αγορές της Ευρωπαϊκής Ένωσης, εναρμονίστηκε βάσει του υπ' αριθμόν 252/96 Προεδρικού Διατάγματος πλήρως με τις Κοινοτικές Οδηγίες της Τρίτης Γενιάς. Με τις οδηγίες αυτές διευκολύνεται η εγκατάσταση ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε όλες τις Χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, καθιερώνεται πλέον η δυνατότητα ελεύθερης παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών στις αγορές αυτές και επέρχεται πλήρης απελευθέρωση από την καθιέρωση υποχρεωτικών τιμολογίων στους διάφορους Κλάδους Ασφαλίσεων και αντιστοίχων ανωτάτων ορίων προμηθειών.

Πέραν της αλλαγής του νομοθετικού πλαισίου η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά αντιμετώπισε και το 1996 έναν οξύτατο ανταγωνισμό, αφού το υπάρχον περιοριστικό οικονομικό κλίμα δεν της επέτρεψε να παρουσιάσει υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης σε νέες εργασίες.

Οι συνθήκες αυτές είχαν σαν αποτέλεσμα να σημειωθεί μείωση των τιμών (RATES) του ασφαλιστικού κλάδου με παράλληλη αύξηση των καλύψεων αλλά και με παράλληλη αύξηση του ποσοστού κόστους πρόσκτησης των εργασιών του, γεγονότα τα οποία συνδυαζόμενα με τις συνεχώς μειούμενες αποδόσεις των επενδύσεων, εκτιμάται ότι οδήγησαν τον Κλάδο σε χαμηλή οικονομική απόδοση για το 1996.

Για την αντιμετώπιση αυτού του κλίματος όπως ήταν αναμενόμενο, η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά αντέδρασε με κινήσεις οι οποίες οδήγησαν στη συγχώνευση Ασφαλιστικών Εταιριών, στην έξοδο από την Αγορά ορισμένων ξένων εταιριών, αλλά και στο κλείσιμο ορισμένων άλλων. Παράλληλα συνεχίστηκε η προσπάθεια για τη μετακίνηση παραγωγικών συνεργατών και χαρτοφυλακίων από Εταιρία σε Εταιρία.

Ο Φοίνικας δεν θα μπορούσε βέβαια να μείνει ανεπηρέαστος από το κλίμα αυτό, αν και σε πολλές περιπτώσεις αντιμετώπισε με αρκετή επιτυχία τις αντιξοότητες που εμφανίστηκαν. Με βάση τα υπάρχοντα στοιχεία, κατορθώσαμε να επιτύχουμε και να ξεπεράσουμε τους δύο βασικούς στόχους που είχαμε θέσει για το 1996 και οι οποίοι ήταν: Περαιτέρω αύξηση του μεριδίου μας στην Αγορά και εντατικοποίηση της προσπάθειας για μείωση του λειτουργικού μας κόστους.

Ως προς τον πρώτο στόχο: Κατά το 1996 η παραγωγή καθαρών ασφαλίστρων της Εταιρίας ανήλθε στα 21,2 δισ. περίπου, γεγονός το οποίο ξεπέρασε κάθε αισιόδοξη πρόβλεψη και το οποίο πιστεύουμε ότι αποτελεί έναν νέο σταθμό στην ιστορία του Φοίνικα.

Ο ρυθμός αύξησης της συνολικής παραγωγής της Εταιρίας έφτασε το 35% περίπου, ρυθμός ο οποίος θεωρείται από τους μεγαλύτερους της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς και ο οποίος μπορεί να χαρακτηριστεί ως άθλος, αν ληφθούν υπόψη οι γενικότερες συνθήκες της Αγοράς.

Η παραγωγή ασφαλίστρων Γενικών Κλάδων, εκτός Πλοίων και Αεροσκαφών, ανήλθε στα 19,3 δισ. και παρουσίασε αύξηση κατά 39,93%.

Η σύνθεση της παραγωγής μας θεωρείται ως ένα ακόμα θετικό στοιχείο της δραστηριότητάς μας, αφού η ζημιογόνος Αστική Ευθύνη Αυτοκινήτων αποτελεί το 46% περίπου της παραγωγής αυτής, όταν το αντίστοιχο ποσοστό της Αγοράς κυμαίνεται στο 60% περίπου. Η σύνθεση αυτή επηρεάζεται αρκετά από την παραγωγή ορισμένων περιοχών στην Επαρχία, όπου η αγορά δεν προσφέρει πολλές ευκαιρίες για άλλες ασφαλίσεις πέραν των Αυτοκινήτων.

Οι Περιφερειακές μας Μονάδες συμμετείχαν στην παραγωγική αυτή δραστηριότητα της Εταιρίας ως εξής:

Τα στοιχεία αυτά αποδεικνύουν από μόνα τους την επιτυχημένη αναπτυξιακή πορεία των Περιφερειακών μας Μονάδων, οι οποίες τελικά αποτελούν και τον κυριότερο παράγοντα ανάπτυξης του Φοίνικα.

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΜΟΝΑΔΑ	ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΥΞΗΣΗΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ΠΕΡΙΦ/ΚΗ Δ/ΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ	6.776.904.000	43,22%	34,63%
ΠΕΡΙΦ/ΚΗ Δ/ΝΣΗ ΑΤΤΙΚΗΣ	2.445.413.000	36,69%	12,49%
ΠΕΡΙΦ/ΚΗ Δ/ΝΣΗ ΠΕΙΡΑΙΑ & ΝΗΣΩΝ	2.896.018.000	35,61%	14,80%
ΠΕΡΙΦ/ΚΗ Δ/ΝΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ	2.212.329.000	35,85%	11,29%
ΠΕΡΙΦ/ΚΗ Δ/ΝΣΗ ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ	1.927.672.000	36,03%	9,84%
ΠΕΡΙΦ/ΚΗ Δ/ΝΣΗ ΚΡΗΤΗΣ & ΔΩΔ/ΣΩΝ	1.668.787.000	48,33%	8,52%
ΠΕΡΙΦ/ΚΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΚΑΒΑΛΑΣ	683.883.000	34,22%	3,49%
ΠΕΡΙΦ/ΚΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΒΟΛΟΥ	933.771.000	46,10%	4,77%

Τα διάφορα παραγωγικά δίκτυα της Εταιρίας παρουσίασαν την εξής κίνηση:

ΔΙΚΤΥΟ	ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΥΞΗΣΗΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ΕΛΕΥΘΕΡΟ (ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ, ΑΣΦ/ΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ)	10.767.580.000	52,04%	55,03%
ΙΔΙΟ ΔΙΚΤΥΟ (ΜΟΝΑΔΕΣ, ΥΠΑΛΛΗΛΟΙ)	2.515.441.000	8,03%	12,85%
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ	5.454.112.000	38,10%	27,87%
ΛΟΙΠΑ ΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ	830.434.000	33,10%	4,25%

Τέλος θα πρέπει να αναφερθεί ότι το σύνολο των ασφαλιστηρίων συμβολαίων στους παραπάνω Κλάδους ανήλθε στις 31-12-96 σε 378.000 από 291.000 που ήταν στις 31.12.95 παρουσιάζοντας μία αύξηση της τάξεως του 30% περίπου.

Επίσης θα πρέπει να αναφερθεί ότι κατά το 1996 υπογράψαμε 275 νέες συμβάσεις συνεργασίας με πράκτορες και ασφαλιστικούς συμβούλους, οι οποίοι ενίσχυσαν ακόμα περισσότερο το παραγωγικό μας δίκτυο, το οποίο θεωρείται πλέον ένα από τα μεγαλύτερα παραγωγικά δίκτυα της Ασφαλιστικής Αγοράς με 1.500 σημεία πωλήσεων και αποτελείται από 850 ελεύθερους συνεργάτες, από 727 καταστήματα με χιλιάδες υπαλλήλους οι οποίοι μπορούν πλέον να ασχολούνται και με ασφαλιστικές εργασίες, καθώς και από 86 πωλητές παραγωγής.

Ως προς το δεύτερο στόχο: Από τα στοιχεία του ισολογισμού μας προκύπτει ότι τα ασφαλιστικά μας έσοδα (Καθαρά ασφάλιστρα + Δικαιώματα) για τη χρήση 1996 έφτασαν τα 23.027 δισ. δρχ. έναντι 16,957 δισ. που ήταν το 1995, παρουσιάζοντας μια αύξηση της τάξεως του 35,8%. Το τεχνικό αποτέλεσμα ανήλθε το 1996 στα 3,876 δισ., έναντι 3,076 δισ. του 1995 και παρουσίασε αύξηση 26% έναντι 18,2% που είχε παρουσιάσει το 1995.

Όσον αφορά τις πληρωθείσες ζημίες, αυτές ανήλθαν στο ποσό των 11,615 δισ. και τα τεχνικά αποθέματα έφτασαν τα 22,402 δισ.

Το συνολικό λειτουργικό κόστος της Εταιρίας ανήλθε σε δρχ. 7.208 δισ., σημειώνοντας αύξηση 7,38%, έναντι του 1995, δηλαδή αρκετά κάτω του πληθωρισμού (8,5%). Τα διάφορα λειτουργικά έξοδα της εταιρίας (εκτός του κόστους προσωπικού) ανέρχονται στο ποσό των 3,199 δισ. - από τα οποία σημειωτέον το 40% εξαρτάται από το ύψος της παραγωγής (εισφορά στο Τ.Ε.Α.Π.Α.Ε., Επικουρικό Κεφάλαιο, εισπρακτικά, κ.λπ.) - αυξήθηκαν κατά 18,6%. Από το σύνολο των λοιπών λειτουργικών εξόδων (3,199 δισ.) το 40% περίπου, ήτοι 1,216 δισ. αφορούν έξοδα κλάδων, οπότε το υπόλοιπο ήτοι 1,983 δισ. είναι τα έξοδα που δεν εξαρτώνται από το ύψος της παραγωγής και αυξήθηκαν κατά 0,9%

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ



έναντι του 1995. Η μικρή αύξηση των εξόδων σε συνδυασμό με την υψηλή αύξηση της παραγωγής είχε σαν αποτέλεσμα να βελτιωθεί αισθητά η σχέση των συνολικών εξόδων προς την παραγωγή, αφού από 41,1% που ήταν το 1995 μειώθηκε στο 32,2% για το 1996. Το ποσοστό αυτό για τα προηγούμενα χρόνια ήταν: το 1994 43,9%, το 1993 41,6% και το 1992 41,1%.

Το σύνολο των εσόδων από επενδύσεις ανήλθε σε δρχ. 3,071 δισ. έναντι δρχ. 3,689 δισ., που ήταν το 1995, σημειώνοντας μείωση 17% περίπου. Η μείωση αυτή οφείλεται τόσο στη σημαντική πτώση των επιτοκίων των τίτλων του Δημοσίου, που σημειώθηκε μέσα στη χρονιά που πέρασε, όσο και στο αρνητικό κλίμα που επικράτησε στο Χ.Α.Α., καθ' όλη τη διάρκεια της χρήσης 1996.

Το γεγονός αυτό δεν βοήθησε στην αισθητή βελτίωση του αποτελέσματος εκμετάλλευσης, αν και ο σχετικός δείκτης διαμορφώθηκε σε 115,4% από 122,5% που ήταν το 1995, οπότε το τελικό αποτέλεσμα της εταιρίας ανήλθε στο ποσό των 88 εκ. κέρδος, από 70 εκ. που ήταν το 1995.

Από τα υπόλοιπα στοιχεία του Ισολογισμού θα αναφέρουμε τα 47 δισ. του Ενεργητικού της Εταιρίας, τα 26,5 δισ. των επενδύσεων και τα 11,4 δισ. Ίδια Κεφάλαια της Εταιρίας, μεγέθη τα οποία θεωρούνται από τα καλύτερα της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Τα στοιχεία αυτά σε συνδυασμό με το υψηλό περιθώριο φερεγγυότητας της Εταιρίας (5 φορές περίπου πάνω από το προβλεπόμενο) της προσδίδουν κύρος και αξιοπιστία προς κάθε κατεύθυνση.

Στο έτος 1996 η Εταιρία δραστηριοποιείται εντατικά και προς την κατεύθυνση της οργάνωσής της, την περαιτέρω αξιοποίηση της ακίνητης περιουσίας της, τον εκσυγχρονισμό της και την εκπαίδευση του Προσωπικού και των Συνεργατών της. Πιο συγκεκριμένα:

Ιδρύσαμε μια νέα Περιφερειακή Δ/νση στην περιοχή της Ν.Α. Αττικής για την καλύτερη εκμετάλλευση της περιοχής αυτής και των ευκαιριών που δημιουργούνται.

- Ξεκίνησε η διαδικασία για την καλύτερη αξιοποίηση της πολύ μεγάλης ακίνητης περιουσίας της Εταιρίας, από την οποία τα πρώτα στοιχεία δείχνουν ότι αναμένεται μεγάλο οικονομικό όφελος.
- Συνεχίστηκε η αποκέντρωση των εργασιών της εταιρίας προς τις Περιφερειακές της Μονάδες.
- Συνδέσαμε ορισμένα από τα μεγαλύτερα πρακτορεία μας με τον κεντρικό Ηλεκτρονικό Υπολογιστή μας για ON-LINE επικοινωνία (έκδοση συμβολαίων, άντληση πληροφοριών κ.λπ.)
- Ολοκληρώθηκε η μελέτη για την ηλεκτρονική αρχειοθέτηση των εγγράφων της Εταιρίας.
- Καθιερώθηκαν τα νέα προϊόντα ΦΟΙΝΙΞ-ΕΡΜΗΣ, ΦΟΙΝΙΞ-ΙΣΧΥΣ ΚΑΙ ΦΟΙΝΙΞ-ΑΥΤΟ ΣΤΕΓΗ, καθώς και η παράταση εγγυήσεως νέων και παλαιών αυτοκινήτων, την οποία ασκούμε σε συνεργασία με την εξειδικευμένη στον Τομέα αυτό εταιρία WARRANTY SERVICES.
- Υλοποιήθηκε ένα εκτεταμένο πρόγραμμα εκπαίδευσης του προσωπικού και των παραγωγικών συνεργατών της εταιρίας.
- Έγιναν θετικά βήματα προς την κατεύθυνση δημιουργίας του ασφαλιστή του μέλλοντος, αφού ολοκληρώθηκαν οι διαδικασίες για τη συνεργασία μεταξύ Εμπορικής Τράπεζας και πρακτόρων του Φοίνικα, οι οποίοι θα μπορούν πλέον να πωλούν και τραπεζικά προϊόντα της Εμπορικής Τράπεζας.
- Θα πρέπει τέλος να αναφερθεί ότι η δραστηριότητα της θυγατρικής μας εταιρίας PHOENIX-HELLAS στη Γερμανία είχε ένα ικανοποιητικό θετικό αποτέλεσμα και η θυγατρική μας ΦΟΙΝΙΞ-ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ, εισάγοντας στην αγορά νέους τρόπους προσέγγισης του πιστωτικού κινδύνου που απορρέει από τις εμπορικές συναλλαγές που πραγματοποιούνται με πίστωση, μπήκε δυναμικά στις ασφαλίσεις αυτές.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟΙ ΓΙΑ ΤΟ 1997

Παρ' όλον ότι για το 1997 προβλέπεται να επικρατήσουν οι ίδιες αντίξοες οικονομικές συνθήκες στην Αγορά, ο Φοίνικας θα καταβάλει προσπάθεια για να επιτύχει τρεις βασικούς στόχους:

- Περαιτέρω αύξηση του μεριδίου του στην Αγορά
- Περαιτέρω μείωση του λειτουργικού του κόστους
- Αύξηση του τελικού αποτελέσματος

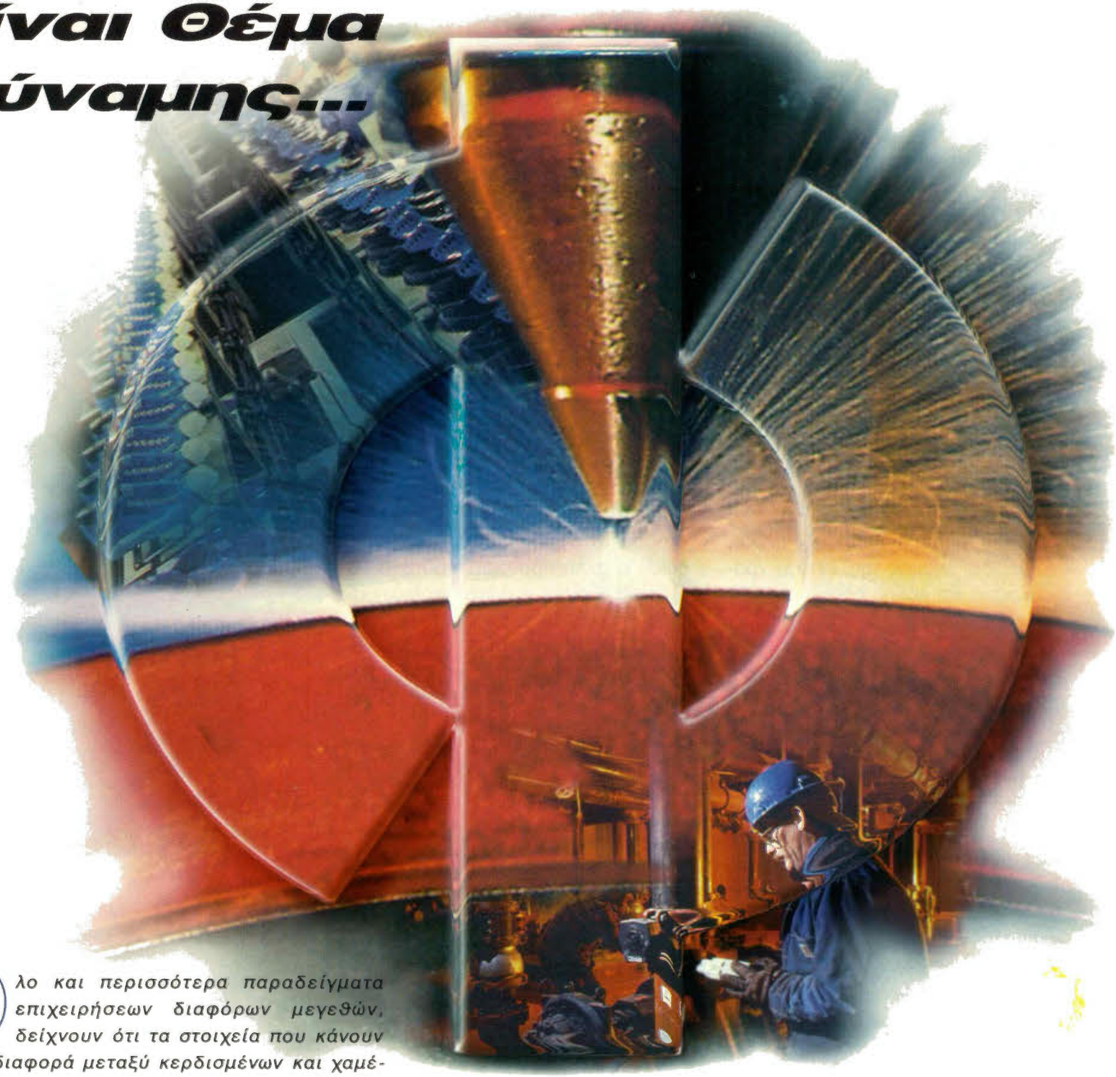
Στην επίτευξη των στόχων αυτών θα βοηθήσουν και τα εξής:

- Η αύξηση κατά 30% της παραγωγής των Γενικών Κλάδων που έχουμε προϋπολογίσει για το 1997. Εδώ θα αναφέρουμε ότι κατά το πρώτο τετράμηνο του 1997 (30-4-97) η παραγωγή αυτή έφτασε τα 7,617 δισ. δρχ. και παρουσίασε αύξηση κατά 29,91% ποσοστό το οποίο βρίσκεται πολύ κοντά στους στόχους μας.
- Η βελτίωση αρκετών ασφαλιστικών προγραμμάτων της Εταιρίας τα οποία θα εμπλουτιστούν με νέες καλύψεις κινδύνων.
- Η επικείμενη συνεργασία μας με την Εταιρία CIGNA.
- Η συνεργασία μας με νέους παραγωγικούς συνεργάτες.
- Η δραστική μείωση των διαφόρων δαπανών της Εταιρίας, αλλά και η συνέχιση της προσπάθειας για αύξηση της παραγωγικότητας του Προσωπικού.
- Η βελτίωση της υποδομής του μηχανογραφικού μας Κέντρου, με την οποία θα εκσυγχρονιστούν ακόμα περισσότερο οι διαδικασίες ανάληψης κινδύνων και διαχείρισης των ζημιών.
- Η αναδιάρθρωση του χαρτοφυλακίου αξιογράφων της Εταιρίας και η αξιοποίηση των ακινήτων της.
- Τα έσοδα από την αντασφάλιση των εργασιών της εταιρίας Γενικών Ασφαλίσεων ΕΜΠΟΡΙΚΗ-METRO-LIFE.

Όλα τα παραπάνω πιστεύουμε ότι θα συντελέσουν ώστε να επιτύχουμε αισθητά βελτιωμένο τελικό αποτέλεσμα για την Εταιρία στη χρήση 1997.

Ύδρα, Μάιος 1997

Η Ολοκληρωμένη Κάλυψη Είναι Θέμα Δύναμης...



Ολο και περισσότερα παραδείγματα επιχειρήσεων διαφόρων μεγεθών, δείχνουν ότι τα στοιχεία που κάνουν όλη τη διαφορά μεταξύ κερδισμένων και χαμένων, είναι η επαναστατικότητα και η πρόβλεψη των κινδύνων.

Εάν εσείς μεριμνείτε αποτελεσματικά για το πρώτο, ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ με το νέο του πολυασφαλιστήριο "ΙΣΧΥΣ" εγγυάται για το δεύτερο και ασφαλίζει πλήρως την επιχείρησή σας από πυρκαγιά κλοπή, τρομοκρατικές ενέργειες και πολλούς άλλους κινδύνους, ενώ παράλληλα σας παρέχει και σειρά ειδικών καλύψεων όπως κάλυψη βλαβών μηχανικού και ηλεκτρονικού εξοπλισμού, καθώς και ομαδικές ασφαλίσεις προσωπικού.

...της δύναμης ενός μεγάλου

ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

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

NATIONAL COMMUNICATION CREATIVE

Όποιος καταλαβαίνει ας αντιγράψει το αφεντικό της TOYOTA!



Ο Hiroshi Okuda ανέλαβε την TOYOTA πριν 2 χρόνια, επιβάλλοντας ριζικές αλλαγές στην τρίτη αυτοκινητοβιομηχανία του κόσμου (101 δισ. δολάρια πωλήσεις το 1996) η οποία αντιμετώπιζε πτώση στο μερίδιο αγοράς της, έντονη γραφειοκρατία και λάθος πορεία στην αντιμετώπιση του ανταγωνισμού.

Μέσα σε δύο χρόνια ο Okuda κατάφερε να σταματήσει την πτωτική και γηρασμένη πορεία, απορρίπτοντας το κατεστημένο μάνατζμεντ, υιοθετώντας νέες ιδέες και τοποθετώντας νέους ανθρώπους σε καίριες θέσεις. Τοποθέτησε νέους ανθρώπους σε ηλικία σε υψηλές θέσεις, επειδή "αυτοί διαθέτουν διάθεση και σθένος να διοικήσουν" με ανώτατο όριο ηλικίας τα 50 και 55 για managers και γενικούς διευθυντές αντίστοιχα. Όσοι περνούν αυτές τις ηλικίες έχουν τα ίδια μισθολογικά προνόμια, αλλά περιορισμένες ευθύνες. Τα προχωρημένης ηλικίας άτομα του Δ.Σ. πήγαν σε θυγατρικές.

Ενεθάρρυνε και σχεδιαστές μοντέλων να δημιουργούν ελεύθερα από έρευνες ή διαθέσεις ανωτέρων τους.

Έδωσε κίνητρα οι μηχανικοί να ολοκληρώνουν την κατασκευή μοντέλων σε λιγότερο χρόνο.

Αυτό όμως που πρέπει να προσέξουμε ως ασφαλιστικός κλάδος και που μας έκανε να ασχοληθούμε με το αφεντικό της TOYOTA είναι οι σχέσεις και αποφάσεις του που αφορούν τους πωλητές και αντιπροσώπους της TOYOTA. Παραδοσιακά η TOYOTA έδινε υψηλότερες προμήθειες για πωλήσεις νέων αυτοκινήτων που λόγω της ύφεσης τα μείωσε, με αποτέλεσμα την ενόχληση των πωλητών και την πτώση ηθικού.

Ο Okuda επανέφερε τα περιθώρια κέρδους στα παλαιότερα επίπεδα, έδωσε κι άλλα προνόμια, ταυτόχρονα όμως έλαβαν οι πωλητές το σκληρότερο μήνυμα ότι οι πωλήσεις θα πρέπει να ξεπεράσουν το 40% μερίδιο αγοράς όχι τόσο για οικονομικούς λόγους αλλά για να ΜΗ ΚΙΝΔΥΝΕΥΕΙ ΤΟ ΗΘΙΚΟ της εταιρίας.

Η δύναμη των πωλητών που "πρέπει να είναι συνέχεια υπ' ατμόν" όπως λέει ο Okuda κρατά ψηλά το ηθικό και την εταιρία που έχει κι άλλες υποχρεώσεις όπως να υποστηρίζει το δίκτυο προμηθευτών, να διατηρεί υπαλλήλους κ.λπ.

Ο Okuda εργάζεται από τις 8 το πρωί μέχρι τις 6 το απόγευμα, ταξιδεύει 10 φορές το χρόνο στο εξωτερικό, παίζει τζούντο, τραγουδά παλιά Ιαπωνικά τραγούδια, βαριέται τις δεξιώσεις και τα βράδια κάνει δείπνα εργασίας...

Τα χρήσιμα αυτά στοιχεία που διαβάσαμε στον "Οικονομικό Ταχυδρόμο" έχουν να πουν πολλά στους Γενικούς Διευθυντές ασφαλιστικών εταιριών που αυτό τον καιρό τους απασχολούν προβλήματα παραγωγής και σχέσεων με το δυναμικό πωλήσεων.

Περίπου δύο χρόνια ακούμε συνεχώς αρνητικά σχόλια και εξαγγελίες για μείωση ρόλων και αμοιβών που γενικώς μειώνουν το ηθικό της ασφαλιστικής μας αγοράς.

Η συνεχής αυτή μείωση ανθρώπινου ηθικού και μεριδίου αγοράς οδηγούν στο ΚΛΕΙΣΙΜΟ.

Νέες ιδέες, νέες αγορές, νέοι άνθρωποι, νέα παραγωγή χρειάζονται στον κλάδο και δυστυχώς δεν τα βλέπουμε ...εκτός εξαιρέσεων.

Υπάρχουν και οι εξαιρέσεις.

Γενικώς όμως ο κλάδος είναι σε ύφεση, σε πτώση ηθικού, σε ανακύκλωση, σε μείωση.

Όλα όμως αλλάζουν, όλα μπορούν να αλλάξουν και με λίγη προσπάθεια όλοι μπορούν να διδαχθούν από τον Η. Okuda που προσπαθεί να αλλάξει μια πορεία και δίνει ένα καλό παράδειγμα στο πώς γίνεται αυτή η αλλαγή.

Ε. Σπύρου

Συνήθως ένας ψαρεύει, ένας κοιτάει...

Η εικόνα αυτή είναι πολύ συνηθισμένη σ' όλες τις παραλίες και τα λιμάνια της Ελλάδας το καλοκαίρι. Ένας ψαρεύει κι ένας από πάνω ρωτάει: "Τσιμπάει;" "Πώς πάμε;" "Έχει τίποτα;" "Τί δόλωμα έχεις;"

Όλους τους ψαράδες αυτές οι ερωτήσεις τους εκνευρίζουν και σπάνια απαντούν στις ερωτήσεις ή απαντάνε με νοήματα ή μονολεκτικά. Όπως πάλι όλοι οι ψαράδες μόλις πιάσουν "κάτι" γυρίζουν το κεφάλι να δουν αν τους βλέπουν για να δείξουν την επιτυχία τους...

Όταν οι ψαράδες δεν πιάνουν, τα βάζουν με τους χασομέρηδες που κοιτάνε ότι τάχα τους "μάτιασαν" ή τους πήραν το "γούρι" τους ή ότι απ' την ώρα που έκατσαν από πάνω τους δεν "ξανατσίμπησε" τίποτε κ.λπ.

Οι "περίεργοι" πολλές φορές κάνουν και αναλύσεις όπως "δεν έχει καλό καιρό", "παλιά είχε ψάρια, τώρα τα φάρμακα και η μόλυνση τα έδιωξαν" ή ότι "εγώ δεν έχω υπομονή ούτε λεπτό, απορώ πώς κάθονται ώρες μερικοί και ψαρεύουν" κ.λπ.

Κάπως έτσι γίνεται και με τους πωλητές πάσης φύσεως και φυσικά και με τους ασφαλιστές.

Οι ασφαλιστές είναι ψαράδες. Τους αρέσει να ετοιμάζονται με διάφορα προκαταρκτικά και να βγαίνουν για "ψάρεμα" όπου είναι ήρεμοι, ήσυχοι, με επιμονή, με υπομονή. Δεν απελπίζονται. Ρίχνουν και ξαναρίχνουν μέχρι να πετύχουν. Ρωτάνε, ψάχνουν, αλλάζουν θέσεις και περιμένουν σιωπηλοί και σκυφτοί στο σκοπό τους, στο παιχνίδι τους, στο στοίχημά τους, στο χόμπυ τους, στη "λόξα" τους. Αδιαφορούν για τους άλλους, για τους γύρω, για τους από πάνω, για τους περίεργους για τους "κουτσομπόληδες"...



Οι ασφαλιστές "μιλάνε" με πέντε μέχρι να "τσιμπήσει" ο έκτος. Επιμένουν. Τηλεφωνούν. Περιμένουν. "Ξαναρίχνουν" τα επιχειρήματά τους... Υπομένουν. Οι ψαράδες κοιτάνε να δείξουν το ψάρι που έπιασαν και οι ασφαλιστές θέλουν να δείξουν τις επιτυχίες τους.

Μερικοί απορούν για το κουράγιο τους, για το φέρσιμό τους. Όμως οι ασφαλιστές είναι "διαφορετικοί", είναι έτσι φτιαγμένοι να κάνουν σχέσεις, φιλίες, γνωριμίες, να κλείνουν ραντεβού, να συζητάνε, να μοιράζονται... Έτσι τους αρέσει.

Οι managers που διοικούν ασφαλιστές πρέπει να 'ναι κι αυτοί "ψαράδες" για να καταλαβαίνουν την ψυχολογία των πωλητών. Θα πρέπει να είναι αυτοί που προμηθεύουν στους Ψαράδες-πωλητές τα "σύνεργα" ψαρικής. Οι ψαράδες δεν μπορούν να ψαρέψουν χωρίς τα κατάλληλα εφόδια και οι ασφαλιστές με "άδεια χέρια" και "άδεια μυαλά" δεν μπορούν να φέρουν πωλήσεις.

Ακόμα οι managers θα πρέπει όσο μπορούν να "προσέχουν" τους "γύρω" από τον πωλητή που τον επηρεάζουν, τον εκνευρίζουν, τον ενοχλούν... Απομακρύνετε με τρόπο κάθε ενοχλητικό. Οι αργόσχολοι ή αποτυχημένοι του περιβάλλοντος του ασφαλιστή μιλάνε ότι "υπάρχει κρίση" ότι "δεν αγοράζουν σήμερα οι άνθρωποι" ότι "δεν αποζημιώνουν οι ασφαλιστικές", ότι, ότι...

Οι από "πάνω" του τού λένε πήγαινε να βρεις κάτι σίγουρο, μια θέση στο δημόσιο να έχεις κάτι σταθερό...

Ο ασφαλιστής αυτά τα ακούει σαν τον ψαρά που του λένε "τι παιδεύεσαι" τόσες ώρες... πήγαινε αγόρασε ένα κιλό στο ψαράδικο... πού να καταλάβουν!

Οι managers κάθε φορά που ο ασφαλιστής κάνει κάτι, μια επιτυχία, μια κατάκτηση εκπαιδευτική ή παραγωγική θα είναι καλό να το "δείχνουν", να το "βλέπουν" οι γύρω, όπως "δείχνει" το ψάρι ο ψαράς.

Αυτό τονώνει τον ασφαλιστή-ψαρά, τον ξεκουράζει, τον δικαιώνει...

Όλοι θέλουν να πιάνουν ψάρια, γι' αυτό προσέξτε φίλοι managers αυτά τα απλά που ίσως να μην είναι και τόσο απλά...

Ευαγ. Σπύρου

Η "ΣΤΡΑΒΗ" ΜΗΧΑΝΟΡΓΑΝΩΣΗ κάποιων ασφαλιστικών εταιριών

Πωλήσεις & Πληροφορική



Σχεδόν όλες οι εργασίες όλων των ασφαλιστικών εταιριών γίνονται μέσω ηλεκτρονικών υπολογιστών και ελάχιστες εργασίες (δυστυχώς) γίνονται ακόμα με το χέρι...

Η σύγχρονη μηχανοργάνωση δίνει αυτές ακριβώς τις πληροφορίες που χρειάζονται σε συλλογικό ή ατομικό επίπεδο για να ληφθούν οι σωστές αποφάσεις.

Η εταιρία ή το άτομο ή η ομάδα που θα έχει έγκαιρα την πληροφόρηση για όσα γίνονται γύρω μας αυτή η εταιρία η ομάδα ή το άτομο θα ανήκουν στους αυριανούς νικητές.

Έτσι ρωτάμε ευθέως τους υπεύθυνους εταιριών: Πόσοι έχουν μηχανογράφηση - Σύμβουλο αποφάσεων και πόσοι έχουν μηχανογράφηση - Λογιστήριο; Σε πόσες εταιρίες η Μηχανογράφηση έφτασε ως τον τελευταίο ασφαλιστή και πελάτη; Οι Γενικοί Διευθυντές παίρνουν απλώς μηχανογραφημένες ατελείωτες σελίδες για το καλάθι σημειώματα για λήψη αποφάσεων.

Πόσα τμήματα μηχανογράφησης εργάζονται στο σωστό underwriting ή στις καλές αποζημιώσεις; Βγαίνουν συμπεράσματα ή απλώς καταγράφονται αριθμοί; Πόσοι υπεύθυνοι μηχανογράφησης δουλεύουν με προγράμματα-συμβούλους για όλα τα τμήματα και όχι μόνο για τα λεφτά, για τα λογιστήρια και εκείνα ΜΟΝΟ που καταλαβαίνει ο Γενικός; Πόσες καταστάσεις βγαίνουν για το τμήμα εξυπηρέτησης πελατών, για το τμήμα εκπαίδευσης, για την στρατολόγηση, για την διατηρησιμότητα, για την ποιότητα, για κίνητρα επιβράβευσης καλών πελατών (όπως γίνεται ήδη στο εξωτερικό); Και εννοούμε πόσες καταστάσεις βγαίνουν για ΧΡΗΣΗ όλου του μηχανισμού και όχι για το κλειδωμένο συρτάρι "κάποιου υψηλά ιστάμενου..." Έχουμε πληροφορίες πως πολλές ώρες δουλειάς τμημάτων μηχανοργάνωσης πάνε κυριολεκτικά χαμένες αφού το υλικό μένει αναξιοποίητο για λόγους μυστικούς, κρυφούς και πονηρούς κάποτε κάποτε...

Έτσι βγαίνει το ερώτημα: Μήπως "κουτσαίνει" η μηχανοργάνωση των εταιριών; Μήπως δεν βλέπει καλά η Μηχανογράφηση.

Μήπως ωραίες προτάσεις και πληροφορίες πετιόνται στα καλάθια; Αν ρίξετε μια ματιά στα καλαθάκια κάτω απ' τα πόδια πολλών Διευθυντών θα δείτε πως πολλές τέτοιες καταστάσεις προεξέχουν λες και φωνάζουν "γιατί;"

Μπήκαμε σε μια εποχή που ο πελάτης θέλει να τον ξεχωρίζεις, να νιώθει μοναδικός. Ο καταναλωτής σήμερα έχει πολλές επιλογές και ακριβώς επειδή θέλει να νιώθει μοναδικός ζητά προσφορές από πολλούς. Δεν μπορούν να είναι όλοι το ίδιο. Δεν μπήκαν όλοι στο ίδιο "σακί". Ή τουλάχιστον αυτό δείχνουν. Έτσι οι πωλήσεις τροποποιούν τα προϊόντα και όπλα τους. Πώς όμως θα ξέρουν τι θέλουν οι χιλιάδες υποψήφιοι; Με καλές πληροφορίες απ' τη μηχανογράφηση, είναι η απάντηση.

Αν θέλει λοιπόν μια εταιρία να τρέξει μπροστά πρέπει να έχει γερά πόδια στην Μηχανοργάνωση.

Και η μηχανοργάνωση πρέπει να καταλάβει ότι ΣΥΜΜΕΤΕΧΕΙ στην Διοίκηση και στις αποφάσεις. Δεν είναι υπηρεσία καταγραφής εκ των υστέρων, είναι υπηρεσία που μετέχει στις λήψεις αποφάσεων. Αλλιώς είναι "κουτσή" και δεν τρέχει ούτε αυτή ούτε η επιχείρηση.

Ούτε σχεδιασμό ούτε ανασχεδιασμό κάνει η επιχείρηση χωρίς την τεχνολογία της πληροφορικής. Και μάλιστα την καλή χρήση της τεχνολογίας, επειδή υπάρχει και κακή χρήση. Δυστυχώς σε λίγα τραπέζια αποφάσεων βλέπουμε ενεργό ρόλο στελεχών Μηχανοργάνωσης, τα οποία ως σήμερα έχουν χαμηλή "δημοτικότητα" και "αναγνωρισιμότητα" στο δυναμικό των εταιριών σε σχέση με μεσαία στελέχη άλλων τομέων... που ηχούν ως "κύμβαλα αλαλάζοντα"... ενώ η μεγάλη αξία έπρεπε να υπάρχει και σ' αυτούς που παίζουν μεγάλο ρόλο στην ανάπτυξη της εταιρίας όπως οι άνθρωποι της πληροφορικής οι οποίοι πρέπει πλέον να είναι οι "πιο γνωστοί" σ' ολη την ιεραρχία, επειδή άλλαξαν οι κανόνες παιχνιδιού στις επιχειρήσεις...

Αναλυτικότερα, λέγαμε ότι ΔΕΝ κουτσαίνουν, δηλ. πάνε καλά, εταιρίες που ξέρουν να διαβάσουν τις εξής πληροφορίες που είναι και το αντικείμενο δουλειάς μιας καλής μηχανοργάνωσης:

1. Οι πληροφορίες μπορούν να εμφανίζονται ταυτόχρονα σε όσα μέρη χρειάζονται και όχι μόνο σε ένα μέρος...

2. Όλοι σήμερα στην επιχείρηση μπορούν να κάνουν δουλειές που ως χθές έκαναν "ειδικοί"...

3. Οι επιχειρήσεις μέσω της πληροφορικής ταυτόχρονα γίνονται συγκεντρωτικές και αποκεντρωτικές, αναλόγως του τι θέλουν κάθε φορά...

4. Με την πρόσβαση στις βάσεις δεδομένων αποφάσεις μπορούν να πάρουν όλοι και όχι μόνιμο κάποιοι managers... για το καλό της επιχείρησης.

5. Ανεξαρτήτως γεωγραφικής θέσεως ό-

λοι δίνουν και παίρνουν πληροφορίες ταυτόχρονα.

6. Η καλύτερη επαφή μ' ένα πιθανό πελάτη είναι η αποδοτική επαφή μ' οποιοδήποτε τρόπο.

7. Με υπολογιστές υψηλών αποδόσεων τα σχέδια μπορούν να αναθεωρηθούν αμέσως.

Οι επιχειρήσεις πρέπει να καταστήσουν την εκμετάλλευση της τεχνολογίας μια από τις πιο βασικές τους φροντίδες και να την αναζητούν συνεχώς όπου τη βρουν κι αν είναι δυνατόν πριν "βγει" στην αγορά και την μάθουν οι αναγνώστες...

Εμείς από το ΝΑΙ θέλουμε να συγχαρούμε όλους τους ανθρώπους της Μηχανογράφησης και Μηχανοργάνωσης που ΑΣΦΑΛΩΣ βοήθησαν πάρα πολύ στην ανάπτυξη των ασφαλιστικών εταιριών με πολλούς τρόπους.

Ε. Σπύρου

ΥΓ.: Το ΝΑΙ αναφέρει σ' αυτή τη θέση ονόματα ανθρώπων Μηχανογράφησης και παρακαλούμε να δοθούν συγχαρητήρια σε όλο το προσωπικό και επιτέλους ας δούμε κι ένα ΒΡΑΒΕΙΟ σ' αυτούς που τρώνε τα νιάτα τους και τα μάτια τους μπροστά στις ανθυγιεινές οθόνες των computers. Αναφέρουμε διευθυντές και υποδιευθυντές, και σίγουρα πολλούς θα παραλείψουμε λόγω αριθμού και πιθανών αλλαγών. Η INTERAMERICAN και εδώ πρωτοπορεί με περίπου 70 άτομα προσωπικό.

Το καλύτερο δώρο βέβαια είναι μία αύξηση μισθού, αλλά και η καλή "χρήση" του έργου τους θα γέμιζε την καρδιά τους...

Το ΝΑΙ απ' το επόμενο τεύχος θα έχει μόνιμη στήλη με νέα για τη μηχανοργάνωση και τη νέα τεχνολογία.

AGF KOSMOS, Γεμιστός Βασίλης, Δ/ντής - ALICO, Γεωργικός Σταύρος, Δ/ντής - ALICO, Βαλσαμίδης Σωτήρης, Υποδ/ντής - ALLIANZ A.E., Καραγιάννης Ιωάννης, Δ/ντής - ALLIANZ A.E., Αποστολοπούλου Θεώνη, Προϊσταμένη - ALLIANZ A.E., Ξυνογαλάς Δημήτρης, Προϊστάμ. - ALLIANZ A.E., Μιχαλάκης Γεώργιος, Προϊστάμ. - ARAG A.E., Τσελέπης Γεώργιος, Δ/ντής - ASSICURAZIONI GENERALLI, Giacovazzi Guido, Δ/ντής - BLACK SEA & BALTIC GENERAL INS., Γράτσος Κων/νος, Δ/ντής - BRITISH & FOREIGN MARINE INS., Σταματόπουλος Νικόλαος, Δ/ντής - BRITISH & FOREIGN MARINE INS., Χριστόπουλος Γεώργιος, Υποδ/ντής - C.A.M.A.T. CO D'ASSURANCES EUROGROUPE, Boustani Ghossan, Δ/ντής - CAPUANO M & MAISSSA, Καπουάνο Μωρίς, Δ/ντής - CAPUANO M & MAISSA, Νικολόπουλος Νικόλαος, Υποδ/ντής - CITILIFE A.E. - CITIBANK, Τουτσίδης Παναγιώτης, Δ/ντής - COMMERCIAL UNION AS. A.E., Ρίζος Παναγιώτης, Δ/ντής - COMMERCIAL UNION AS. A.E., Πιτσίκας Παναγιώτης, Δ/ντής - D.A.S. HELLAS, Σταυρογιάννη Κων/να, Δ/ντρια - ECCLESIASTICAL INS. OF. PLC., Παρασκάκης Μιχάλης, Δ/ντής - EUROBROKERS ΜΕΣ. ΑΣΦ. ΑΕ, Κούμπας Πέτρος, Δ/ντής-EUROGROUP ΑΣΦΑ/ΚΗ Α.Ε., Παμπούκη Τζένη, Δ/ντρια-EUROP ASSISTANCE, Δήμας Πέτρος, Δ/ντής-EUROSTAR ΕΛΛΗΝΙΚΗ Α.Ε., Γαβριήλογλου Γεώργιος, Δ/ντής-EXPRESS Α.Ε.Γ.Α., Αγγελόπουλος Άγγελος, Δ/ντής-EXPRESS Α.Ε.Γ.Α., Γόνης Ελευθέριος, Δ/ντής-GENERAL ACCIDENT FIRE & LIFE, Dowling Alain, Δ/ντής-GENERALI HELLAS Α.Ε., Αντωνακόγλου Μάνος, Δ/ντής, Σάββας Στυλιανός Υποδ/ντής, Παπαμιχαλόπουλος Κων/νος, Υποδ/ντής, Γεωργάκης Ιωάννης, Υποδ/ντής, Διαμογιάννης Μενέλαος, Υποδ/ντής-GERLING KONZERN, Ματζάρας Αθανάσιος, Δ/ντής, HEDDINGTON INSURANCE LTD, Κούμπος Θωμάς, Δ/ντής-HELVETIA, Μαρίνος Παύλος, Δ/ντής, Αραπίδης Βασίλειος, Δ/ντής, Μάνος Θάνος, Δ/ντής-IMPERIAL HELLAS Α.Ε.Γ.Α., Αρβανίτης Κων/νος, Δ/ντής, Παπά Σταματούλ, Δ/ντής-IMPERIO A.E., Παντελίδης Βασίλης, Δ/ντής-INTERAMERICAN A.E., Ντρούγκας Γεώργιος, Δ/ντής, Αγγελόπουλος Βαγγέλης, Υποδ/ντής, Μινούδης Ηλίας, Υποδ/ντής, Παπαδόπουλος Δημήτρης, Υποδ/ντής, Πολυχρονάκης Άρης, Υποδ/ντής-INTERLIFE, Νικολαΐδης Βασίλης, Δ/ντής-INTERNATIONAL LIFE, Μακρόπουλος Αθανάσιος, Δ/ντής, Κουτσάκη Δώρα, Υποδ/ντή-INTRUST Α.Ε.Γ.Α., Σπύροπουλος Γεώργιος, Δ/ντής-LE MANS ASSURANCES Α.Ε.Γ.Α., Μπλόκ Κριστιάν, Δ/ντής, Βασιλικιώτης Ηλίας, Δ/ντής, Δούκας Ιωάννης, Υποδ/ντή-MARSH & MCLENNAN HELLAS, Λυσσαίος Παναγιώτης, Δ/ντής-MERCURY INS. BROKERS LTD, Μπέκα Μαρία, Δ/ντής-MITSUI MARINE & FIRE INS. CO, Σάκης Θεόδωρος, Δ/ντής-NATIONALE NEDERLANDEN, Χοντζόπουλος Ιωάννης, Δ/ντής-NORDSTERN COLONIA, Αναγνωστόπουλος Κων/νος, Δ/ντής-PEARL ASSURANCE PLC, Αθηναίος Περικλής, Δ/ντής-PERSONAL INSURANCE, Ελευθερίου Νικόλαος, Δ/ντής-PROVINCIAL INSURANCE PLC, Αρταβάνης Ματθαίος, Δ/ντής-ROYAL INTERN. ASS. HOLDINGS, Croker Rodney, Δ/ντής-SCOPLIFE ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ, Γκονζάλες Ρότζερ, Δ/ντής, Σάκας Παναγιώτης, Υποδ/ντής-STANDARD HELLAS Α.Ε.Γ.Α., Μπουλινάκης Ελευθέριος, Δ/ντής-SUN ALLIANCE L.T.D., Παπαηλιά Λίτσα, Δ/ντρια-TREKRONER FORSINRINGS AKTIESELSKABET, Αθηναίος Περικλής, Δ/ντής-U.I.S. ΕΝΩΣΗ ΑΣΦ. ΥΠΗΡ. Α.Ε., Λάμπου Γεώργιος, Δ/ντής, Κακαριώτης Σταμάτης, Δ/ντής-UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ), Παπαδογιάννης Παύλος, Δ/ντής-ZURICH INS. COMP., Ιατρόπουλος Αθανάσιος, Δ/ντής-ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, Σαραντοπούλου, Δ/ντρια, Σπυρίδωνος Δημήτρης, Τμηματ., Μπουχάρης Ιωάννης, Τμηματ., Παπαδημητρίου Χρυσούλα, Τμηματ., ΑΙΓΑΙΟΥ Α.Ε., Μπαμπέτας Αλέξανδρος, Δ/ντής-ΑΚΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, Λιάπη Βάνα, Δελημάριος Ιωάννης, Υποδ/ντής-ΑΛΦΑ Α.Ε., Πολυχρονάκης Μανώλης, Δ/ντής, Φούντας Ιωάννης, Υποδ/ντή-AMYNA Α.Ε.Γ.Α., Φαρμάκης, Δ/ντής-ΑΠΟΛΛΩΝ Α.Ε., Παναμίδης Ηλίας, Δ/ντής, Ραπτάκης Σόλων, Δ/ντής-ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α., Μεζάρη Φωτεινή, Δ/ντής-ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, Λεύκαρος Γεώργιος, Δ/ντής, Αγγελής Κων/νος, Υποδ/ντής, Καμινάρης Κοσμάς, Υποδ/ντής-ΑΣΤΗΡ, Κουλοφάκος Αντώνης, Υποδ/ντής-ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΓΓΥΗΣΗ, Δελατόλας Ρόκος, Δ/ντής-ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, Μπακούσης Βασίλειος, Δ/ντής-ΓΑΛΑΞΙΑΣ Α.Ε.Γ.Α., Αναγνωστάκης Κυριάκος, Δ/ντής-ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΑΓ. ΕΤ. ΑΣΦ. Α.Ε., Φιλιππάτος Αντώνης, Δ/ντής, Μάμαλης Παναγιώτης, Υποδ/ντής-ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α., Διαμαντόπουλος Γεώργιος, Δ/ντής-ΓΚΟΑΤΕΡ ΕΛΛΑΣ Α.Ε., Surborg Merbel, Δ/ντρια-ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.,.Σταυρόπουλος Πέτρος, Δ/ντής-ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α., Μάρκου Τάσος, Δ/ντής-ΕΓΑΤΙΑ Α.Ε., Μιγάς Βασίλειος, Δ/ντής-ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, Παραβάντης Κυριάκος, Δ/ντής, Κανδίας Ιωάννης, Δ/ντής-ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡ. ΑΣΦ. ΕΛΛ., Κυριάκος Ιωάννης, Δ/ντής-ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α., Νικολόπουλος Βασίλης, Υποδ/ντής-ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ, Γαζής Γεράσιμος, Δ/ντής-ΕΜΠΟΡΙΚΗ-METROLIFE,Κολλάτος Βασίλης, Δ/ντής, Λιαπάκης Ξενοφών, Υποδ/ντής, Μπουμπόκας Κων/νος, Δ/ντής-ΕΣΤΙΑ Α.Ε., Γιαννόπουλος Ηλίας, Δ/ντής-ΕΥΡ. ΕΝΩΣΗ ΑΣΦ. ΜΙΝΕΤΤΑ ΑΕΓΑ, Νικολαρόπουλος Βασίλειος, Δ/ντής-ΕΥΡΟΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΑΣΦ. ΥΠ. ΑΕ., Τζουζέπε Τζόρνο, Δ/ντής-ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε., Αναγνωστοπούλου Χρυσούλα, Δ/ντρια, Κανελλόπουλος Φώτης, Υποδ/ντής, Κατσίκας Στάθης, Υποδ/ντής, Τσαλαπάτης Δημήτρης, Υποδ/ντής-ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α, Μακρόπουλος Νικόλαος, Δ/ντής, Δημησιάνου Ευτυχία, Υποδ/ντή-ΗΝΙΟΧΟΣ Α.Ε., Λεύκαρος Γεώργιος, Δ/ντής, Αγγελής Κων/νος, Υποδ/ντής, Καμινάρης Κοσμάς, Υποδ/ντής-ΘΕΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕΓΑ, Σικάλος Προκόπης, Δ/ντής-ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, Καράμπελας Αθανάσιος, Δ/ντής-ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Ν. - ΑΔΑΜΑΝΤΙΔΗΣ Χ., Αδαμαντιάδης Νικόλαος, Δ/ντής, Ναρδής Νικόλαος, Δ/ντής-ΚΑΡΥΔΑΚΗ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Ε.Π.Ε., Καρυδάκης Εμμανουήλ, Δ/ντής-ΚΟΥΜΠΑΣ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΝΤΑΣΦ/ΩΝ, Κούμπας Πέτρος, Δ/ντής-ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε., Μαζωμένος Δημήτρης, Δ/ντής-ΛΑΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, Μπακάκος Μιχάλης, Δ/ντής-ΜΑΚΡΥΜΙΧΑΛΟΙ ΑΦΟΙ Α.Ε., Μακρυμίχαλος Στέφανος, Δ/ντής-ΝΙΜΑ Α.Ε.-ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ, Μακρόπουλος Γεώργιος, Δ/ντής-ΞΗΡΟΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ Σ.Ι.ΑΣΦ., Κόββας Αλέξανδρος, Δ/ντής-Ο.Α.Ε.Π., Παδής Κων/νος, Δ/ντής-ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α., Νικολαΐδης Νικόλαος, Δ/ντής, Νικολαΐδης Δημήτρης, Δ/ντής-ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Α.Ε., Μονοχρήστου Χρήστος, Δ/ντής-ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α., Άχης Θεόδωρος, Δ/ντής-ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α, Μυλωνάς Γεώργιος, Δ/ντής-ΠΗΓΑΣΟΣ ΑΣΦ. Α.Ε., Παρασκάκης Μιχάλης, Δ/ντής-ΠΟΣΕΙΔΩΝ ΕΛΛΗΝ. ΑΣΦ. Α.Ε., Μουτσοπούλου Βασιλική, Δ/ντρια-ΠΡΟΟΔΟΣ ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦ., Χοντζόπουλος Ιωάννης, Δ/ντής, Νταγιαντάς Θεόδωρος, Υποδ/ντής-ΣΙΔΕΡΗΣ Γ.Η.ΑΕ.Γ.Α., Σαρδελή Ολυμπία, Δ/ντρια-ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.Η. Α.Ε.Γ.Α., Σκούρτης Στέφανος, Δ/ντής-ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.ΓΑ., Ζορμπάς Δημήτρης, Δ/ντής-ΤΑΡΠΟΖΗΣ Δ. & ΣΙΑ Ε.Ε., Ταρποχτζής Δημήτρης, Δ/ντής-ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Ε., Γαρμπής Γεράσιμος, Δ/ντής-ΦΟΙΝΙΞ Α.Ε.Γ.Α., Χριστόπουλος Μαρίνος, Δ/ντής-ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦ. ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ, Λεμονιάς Χάρης, Δ/ντής, Κωνσταντινίδης Αχιλλέας, Δ/ντής.

Με σύνθημα "10 ΧΡΟΝΙΑ ΜΠΡΟΣΤΑ" ο Δημ. Κοντομηνάς έδινε προτεραιότητα στη νέα τεχνολογία και την εφαρμογή της στην INTERAMERICAN. Τα τεράστια αποτελέσματα αυτής της εταιρίας εκτός των άλλων οφείλονται και στην μηχανοργάνωσή της.



Στη φώτο ο Δ. Κοντομηνάς σε συνέδριο του 1985 επιδεικνύει έναν προσωπικό υπολογιστή, από αυτούς που χρησιμοποίησαν πρώτη φορά στην ελληνική αγορά οι ασφαλιστές του. Ακόμη η ίδρυση της INTERTECH και η επιτυχία της τον δικαιώνουν στις επιλογές του.

Περιοδικό ΝΑΙ
"Ζει" στην εποχή των επιτυχημένων!

Χρήστος Ιακώβου και ο Σύλλογος Συντονιστών

Ο Χρήστος Ιακώβου ένας μεγάλος manager που με τη στρατηγική του έφτιαξε τόσους ολυμπιονίκες κι έκανε την Ελληνική σημαία να σηκωθεί τόσες φορές στα Ολυμπιακά στάδια, ο άνθρωπος που με την ενθάρρυνση και μεθοδικότητά του κατέπληξε τους πάντες, σίγουρα θα είχε πολλά να πει στους managers της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς που τόσα πολλά κάνουν για να φτιάξουν πρωταθλητές και πρωταγωνιστές. Όμως δυστυχώς οι managers δεν κατάφεραν να λύσουν τις ισορροπίες και τα προβλήματα ταυτότητας που έχουν και δεν βρήκαν χρόνο να καλέσουν τον ΔΗΜΙΟΥΡΓΟ αυτών των Ολυμπιονικών που ξεσηκώνουν τα συνέδριά τους και μόνο με την παρουσία τους... Ένα ψήφισμα, μια απονομή βραβείου, μια ομιλία, λίγες σκέψεις, λίγες στιγμές μ' ένα μεγάλο manager πόσα και πόσα θα έδινε στους τόσο πολύ απογοητευμένους managers μας. Και δεν μιλάμε γι' αυτούς που είναι στις δέκα πρώτες θέσεις, μιλάμε για κάποιες χιλιάδες που ακολουθούν μεσ' την αφάνεια και τη σκόνη...

Κάποια γραφεία δημοσίων σχέσεων "κινούν" τα νήματα και "δένουν" συνέδρια και εκδηλώσεις με την παρουσία επώνυμων. Ρωτήστε και θα μάθετε ότι είναι εύκολο να "λαμπρύνει" την τάξη των Διευθυντών-Managers με μια τέτοια εκδήλωση ένας μεγάλος Διευθυντής-Manager... Πολλά εκατομμύρια, λεφτά συνδρομών συναδέλφων που ναι δεν τους περισσεύουν σπαταλήθηκαν σε βασιλόπιτες που δεν "δοκίμασαν" οι μονίμως απασχολημένοι κ.κ. Γενικοί εταιριών που σπάνια παρίστανται λόγω "φόρτου εργασίας".

"Ποιους εκπροσωπεί" τελικά αυτός ο σύλλογος;" με ρώτησε πρόσφατα ένας manager. Πόσοι είναι εγγεγραμμένοι, πόσοι είναι ταμειακά εντάξει, πόσοι σε αναλογία ψηφίζουν και πόσο νομιμοποιούνται να εκπροσωπούν μια μεγάλη τάξη επαγγελματιών που τους αγνοεί;

Ένας άλλος manager πρόσφατα μου έλεγε ότι παντού υπάρχει μια ιεραρχία και μόνο στον κλάδο μας οι δημιουργοί είναι σε τόσο άσχημη θέση σε σχέση με αυτούς που δημιούργησαν. Υπάρχουν άνθρωποι, συνάδελφοι, managers που έβγαλαν μια στρατιά ασφαλιστών και ικανό αριθμό Διευθυντών, αυτοί όμως με διάφορους τρόπους παραγκωνίσθηκαν και μπήκαν στο περιθώριο απογοητευμένοι. Πολλοί άλλαξαν επάγγελμα ή εργάζονται παράλληλα σε άλλες δουλειές. Άλλοι καταφύγανε σε προκαταβολές ή δάνεια για να πληρώσουν δυσβάταχτες φορολογικές οφειλές σ' ένα ομιχλώδες καθεστώς λάθος σχέσεων με την εφορία, απροστάτευτοι από το κράτος και τον συνδικαλισμό.



Άλλοι άλλαξαν εταιρία, εγκαταλείποντας έργο πολλών ετών που δεν αναπληρώνεται με τίποτα. Τι κάνει τελικά ο σύλλογος;

Οι brokers, οι πράκτορες, το bankassurance θα μειώσουν ακόμα πιο πολύ τα εισοδήματα πολλών.

Μέσα σ' αυτό το κλίμα οι Διευθυντές υποκαταστημάτων έχουν ανάγκη στήριξης με διάφορους τρόπους για να αντέξουν στο δύσκολο έργο που κάνουν.

Πήραμε αφορμή να γράψουμε για τον Χρήστο Ιακώβου. Υπάρχουν όμως και εντός και εκτός του ασφαλιστικού χώρου ικανότατοι managers που θα είχαν πολλά να προσφέρουν στον σύγχρονο manager ασφαλιστικών και που μόνο το αρμόδιο όργανο, ο Σύλλογος Συντονιστών, θα έπρεπε να ενεργήσει έγκαιρα για να βοηθήσουν και ως τώρα δεν έγινε...

Τα επιτεύγματα του Θ. Θωμόπουλου, του Νίκου Βαμβουκάκη, της Σοφίας Ρατσιάτου, του Παν. Γλεντή, του Δ. Δημάκη, του Φάνη Χριστόπουλου, του Β. Κέκη, του Π. Μπρουμεριώτη, του Π. Γκρέτσικου, του Φουφόπουλου, του Παϊκόπουλου, του Κατσούδα, του Σκουτέλη, του Μάρκογλου κ.λπ. έπρεπε να είναι αντικείμενο ημερίδων και συναντήσεων σε τακτά χρονικά διαστήματα στο ΕΙΑΣ ή σε αίθουσες εταιριών του κλάδου με πρωτοβουλία του συλλόγου συντονιστών...

Τα γραφεία των συλλόγων υπαλλήλων μέσα στις εταιρίες σε εταιρικό επίπεδο έχουν τεράστια δύναμη που υπαγορεύει κάπου-κάπου και τις εξελίξεις. Ποια είναι η επιρροή του συλλόγου συντονιστών;

Ήρθε ο καιρός μπροστά στις αλλαγές του κλάδου μας και οι managers ασφαλιστών να επανασχεδιάσουν τον ρόλο τους πιο αποτελεσματικά.

Ε.Σ.

Δύο μεγάλες Ασφαλιστικές Εταιρίες ενώνουν τις δυνάμεις τους για να δημιουργήσουν μία υπερδύναμη στην Ελλάδα

Allianz HELVETIA

Η ΥΠΕΡΔΥΝΑΜΗ

Allianz
Ανώνυμος Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων • Ανώνυμος Εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής
Ελληνική Ανώνυμος Εταιρία Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων
Κεντρικά Γραφεία: Λεωφ. Κηφισίας 124, 115 26 Αθήνα - Τηλ.: 64 95 580 - 9, 69 25 201 - 5, Fax: 69 11 150

Helvetia
Ανώνυμη Εταιρία Γενικών Ασφαλειών • Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής
Ανώνυμος Εταιρία Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων
Κεντρικά Γραφεία: Ερμού 2, 105 63 Αθήνα - Τηλ.: 33 51 500, 32 39 201, Fax: 32 31 415

ALICO

ΒΡΑΔΙΑ ΕΠΙΤΥΧΙΩΝ '96

"Η ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ"



Ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO, κ. Α. Βασιλείου.

Με ιδιαίτερη λαμπρότητα γιορτάστηκε πρόσφατα η ετήσια "Βραδιά Επιτυχιών" της ALICO, στο ξενοδοχείο Athenaeum Intercontinental. Περίπου 1000 προσκεκλημένοι παραβρέθηκαν στη Γιορτή, η οποία έχει σαν κύριο στόχο να τιμήσει τους κορυφαίους ασφλιστικούς· συμβούλους της Εταιρίας για τις επιδόσεις τους τη χρονιά που πέρασε.

Στην εκδήλωση, την οποία τίμησε με την παρουσία του ο Πρέσβυς των Η.Π.Α. στην Ελλάδα κ. T. Niles, παραβρέθηκε ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της ALICO κ. R.K. Nottingham, καθώς επίσης και ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO κ. Α. Βασιλείου, επικεφαλής των στελεχών και ολόκληρου του ανθρώπινου δυναμικού της Εταιρίας στη χώρα μας. Παραβρέθηκαν ακόμη στελέχη του Υπουργείου Εμπορίου, όπως επίσης και εκπρόσωποι του Ασφαλιστικού Τύπου.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Παράλληλα με τις εντυπωσιακές επιδόσεις της που σφράγισαν και το 1996, η ALICO γιόρταζε ακόμη τα 75 χρόνια της δυναμικής της παρουσίας στον κόσμο, αλλά και τη διάκρισή της ως "Εταιρία της Χρονιάς" στην Ελλάδα. Ένα εξαιρετικά τιμητικό βραβείο, που θεσμοθετήθηκε με πρωτοβουλία της Πρεσβείας των ΗΠΑ στην Ελλάδα και του Ελληνοαμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου, και το οποίο αποτελεί αναγνώριση της σταθερά υψηλής επιχειρηματικής απόδοσης της Εταιρίας, του εύρους και της ποιότητας των προσφερομένων υπηρεσιών, καθώς και του υψηλού βαθμού ικανοποίησης των ασφαλισμένων της.

Είναι χαρακτηριστικά τα όσα ανέφερε ο Πέσβυς των ΗΠΑ στην Ελλάδα, κ. T. Niles:

"Είναι χαρά και τιμή για μένα να παρευρίσκομαι στην εκδήλωση που οργανώνει η ALICO για τον εορτασμό των 75 χρόνων της στον κόσμο και των 33 χρόνων λειτουργίας της στην Ελλάδα.

Η ALICO είναι ένα πολύ καλό παράδειγμα για τις άλλες Αμερικανικές εταιρίες στην Ελλάδα, γιατί είναι το κέντρο για τις δραστηριότητες της Εταιρίας όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και στις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Και εγώ, όπως ξέρετε, πιστεύω ότι η Ελλάδα έχει τη δυνατότητα να παίξει έναν σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη και να γίνει το κέντρο της νέας οικονομίας σ' αυτή την περιοχή".

ΑΞΙΑ ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΑ

Με 75 χρόνια έντονης διεθνούς παρουσίας, η ALICO είναι ένας κόσμος που η αξία του δεν γνωρίζει όρια στον χώρο και στον χρόνο.

Απέραντος σε ισχύ, συγκεντρώνει σύνολο ενεργητικού αξίας 12,5 δισεκατομμυρίων δολαρίων. Απέραντος σε έκταση, απλώνεται σε 55 χώρες και απαριθμεί πάνω από 20.000 στελέχη και συνεργάτες. Και απέραντος σε γνώση, αφού συμπυκνώνει μια τεράστια και μοναδική ασφαλιστική φιλοσοφία. Όμως, σ' αυτόν τον πολυσύνθετο, δυναμικό κόσμο, οι άνθρωποι της ALICO μιλούν την ίδια γλώσσα. Είναι η κοινή αντίληψη που εκφράζει παντού τον ίδιο υψηλό επαγγελματισμό, την ίδια εταιρική φιλοσοφία και το χάρισμα του πρωτοπόρου.

ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑ, ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΣΜΟΣ, ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑ

Η ALICO διατηρεί σταθερά την No 1 θέση στην αγορά των ασφαλειών Ζωής στην Ελλάδα. Εδώ και χρόνια, της ανήκουν οι πρωτιές στους πιο σημαντικούς δείκτες που χαρακτηρίζουν μια ασφαλιστική εταιρία:

- **Στις Παροχές.** Και εφέτος πρώτη, με ποσοστό 108%.
- **Στην Παραγωγικότητα.** Και εφέτος πρώτη, με δείκτη Γενικών Εξόδων 7%.
- **Στην Αποδοτικότητα.** Και εφέτος πρώτη, με κέρδη 3,7 δισ. δραχμές.
- **Στην Ισχύ.** Και εφέτος κορυφαία, με σύνολο εισοδήματος από ασφάλιστρα και επενδύσεις που υπερβαίνει τα 44 δισ. δρχ., ενώ το σύνολο του Ενεργητικού ξεπερνά τα 116 δισ.

Και ακόμα, το Ενεργητικό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της ALICO-Eurobank έχει υπερβεί τα 200 δισ. δρχ.

Η εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων στην ποιότητα υπηρεσιών που τους παρέχει η ALICO είναι βασικός στόχος της Εταιρίας, όπως υπογράμμισε στην ομιλία του ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της ALICO κ. R. K. Nottingham, που ανέφερε μεταξύ άλλων τα εξής:

"Καθώς γιορτάζουμε την 75η επέτειό μας με το σύνθημα "Trust in Service", πρέπει να επικεντρώσουμε όλη την προσοχή μας στην πρώτη λέξη, που είναι "Εμπιστοσύνη".

Θέλω όλοι να είστε βέβαιοι ότι στην καριέρα σας επί δεκαετίες σ' αυτή την εταιρία, δεν θα υπάρξει ποτέ στιγμή που θα είστε οτιδήποτε άλλο από υπερήφανοι για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρετε στους πελάτες σας.

Για όλα αυτά, οι άνθρωποι της ALICO έχουν το δικαίωμα να αισθάνονται υπερήφανοι, αλλά παράλληλα έχουν και το καθήκον να εργάζονται με υπευθυνότητα, διατηρώντας και επαυξάνοντας τη φήμη της Εταιρίας τους.



ΜΕ ΑΞΟΝΑ ΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ

Σήμερα η αγορά έχει απαιτήσεις, και ειδικότερα απαιτήσεις αξιοπιστίας, τόσο σε προσωπικό όσο και σε εταιρικό επίπεδο. Και ολόκληρη η ασφαλιστική αγορά αναγνωρίζει ότι η ALICO είναι η πλέον φερέγγυα ασφαλιστική εταιρία Ζωής στη χώρα μας και αυτό αποτελεί μια "περιουσία" που διαφυλάσσεται με σεβασμό.

Παράλληλα, η ALICO εκφράζει μια μοναδική φιλοσοφία πρωτοπορίας.

Είναι ο τρόπος δράσης της, ο επαγγελματισμός της, η ύψιστη φερεγγυότητα και η πίστη στο έργο που επιτελεί. Η ασφαλιστική φιλοσοφία της ALICO όχι μόνο δεν υπήρξε λόγος να αλλάξει εδώ και 75 χρόνια, αλλά τώρα, περισσότερο από ποτέ, επιβάλλεται να διατηρηθεί και να διαδοθεί, γιατί αποδεικνύεται η μόνη αποτελεσματική.



Ο Πρόεδροστου Δ.Σ. της ALICO, K. R.K. Nottingham

Ο Πρέσβυς των ΗΠΑ στην Ελλάδα κ. T. Niles, κατά τη διάρκεια της ομιλίας του.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΚΑΙ ΠΑΓΚΟΣΜΙΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

Βραβεία VIP: **Ζ. Σούσης** 1η θέση, **Χ. Παπαδημητρίου** 3η θέση.

Υποκαταστήματα σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής: **Υποκατάστημα Π. Γεωργιάδη** 1η θέση, **Υποκατάστημα Κ. Βασιλάκη** 2η θέση, **Υποκατάστημα Ι. Δρούλια** 3η θέση.

Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής: **Ε. Σαράντη** 1η θέση

Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα - IQA: **Υποκατάστημα Α. Πρίντεζη** 1η θέση

Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα - IQA: **Σ. Δημητρουλάκης** 1η θέση

Παραγωγός σε νέα πληρωθέντα ετησιοποιημένα ασφάλιστρα Ζωής: **Ζ. Σούσης** 1η θέση

Παραγωγός σε νέο πληρωθέν κεφάλαιο κάλυψης Ζωής: **Ζ. Σούσης** 1η θέση

Υποκαταστήματα σε πρωτοετή εισπραχθέντα ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων: **Υποκατάστημα Λ. Χριστοδουλίδη** 1η θέση, **Υποκατάστημα Λ. Τρύφωνα** 3η θέση

Παραγωγοί σε πρωτοετή εισπραχθέντα ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων: **Δ. Καστρινάκης** 1η θέση, **Χ. Παπαδημητρίου** 2η θέση, **Φ. Τζελέπη** 3η θέση

Υποκαταστήματα σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Προσωπικών Ατυχημάτων: **Υποκατάστημα Λ. Χριστοδουλίδη** 2η θέση, **Υποκατάστημα Δ. Δουλγεράκη** 3η θέση

Παραγωγοί σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Προσωπικών Ατυχημάτων: **Χ. Παπαδημητρίου** 1η θέση, **Δ. Καστρινάκης** 2η θέση

ΠΑΓΚΟΣΜΙΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα IQA: **Σ. Δημητρουλάκης** 1η θέση

Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής: **Υποκατάστημα Π. Γεωργιάδη** 2η θέση, **Υποκατάστημα Κ. Βασιλάκη** 3η θέση

Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής: **Ε. Σαράντη** 2η θέση

MILLION DOLLAR PRODUCERS

Παραγωγοί με νέο Ασφαλισμένο Κεφάλαιο τουλάχιστον 1 εκ. δολαρίων ΗΠΑ: Κ. Αβδέλας, Τ. Αβεντισιάν, Χ. Αδαμίδης, Ε. Αριστοδήμου, Α. Βαρδάκης, Κ. Δαλακούρας, Ν. Δραγανιδάκης, Σ. Δρούλιας, Σ. Ζαρκαδούλας, Κ. Καρούσης, Δ. Καστρινάκης, Ο. Κολοκυθά, Α. Κοκκίνης, Γ. Κορνιλάκης, Δ. Κουτρουμπής, Μ. Κωνσταντόπουλος, Ν. Παλάζης, Χ. Παπαδημητρίου, Π. Παπαδομανωλάκης, Ε. Ρήγας, Μ. Σαράντος, Ζ. Σούσης, Π. Σταθόπουλος, Ν. Τελάλης, Μ. Τζαλιγόπουλος, Σ. Τουλουμτζίδης, Μ. Τριβυζά, Σ. Τσουκαλάς.

PRESIDENT'S AWARDS

Κύκλος Επιτυχημένων Ασφαλιστών Προέδρου: Τ. Αβεντισιάν, Σ. Δημητρουλάκης, Γ. Ιστικόπουλος, Μ. Κατρανιτσιώτης, Ο. Κολοκυθά, Ν. Πετρακόπουλος, Ζ. Σούσης, Δ. Σπυρόπουλος, Σ. Τσουκαλάς.

ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΤΗΣ ALICO ΕΛΛΑΔΑΣ

Παραγωγοί σε ασφάλιστρα Ζωής: Ζ. Σούσης, Π. Παπαδομανωλάκης, Π. Σταθόπουλος

Διευθυντές Ομάδας σε ασφάλιστρα Ζωής: Κ. Μίσ-

σας, Ν. Παλάζης, Α. Ξυδιά

Υποκαταστήματα σε ασφάλιστρα Ζωής: Υποκατάστημα Γ. Βογιατζή, Υποκατάστημα Λ. Δουλγεράκη, Υποκατάστημα Λ. Τρύφωνα

Παραγωγοί σε ασφάλιστρα Π.Α.: Φ. Τζελέπη, Π. Παπαδομανωλάκης, Χ. Παπαδημητρίου

Διευθυντές Ομάδας σε ασφάλιστρα Π.Α.: Α. Ξυδιά, Ν. Παλάζης, Κ. Μίσσας

Υποκαταστήματα σε ασφάλιστρα Π.Α.: Υποκατάστημα Λ. Χριστοδουλίδη, Υποκατάστημα Λ. Τρύφωνα, Υποκατάστημα Φ. Γκαϊατζή

Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής: Ε. Σαράντη

Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής: Σ. Μπαχτής

Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής: Υποκατάστημα Π. Γεωργιάδη

Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Π.Α.: Ζ. Σούσης

Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Π.Α.: Κ. Δαλακούρας

Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Π.Α.: Υποκατάστημα Λ. Χριστοδουλίδη

Παραγωγός σε αριθμό νέων συμβολαίων Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής: Α. Δελαρόκα

Παραγωγός σε διατηρησιμότητα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής: Δ. Καστρινάκης

Βραβείο "ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ": Υποκατάστημα Λ. Τρύφωνα, Υποκατάστημα Μ. Δουλγεράκη, Υποκατάστημα Ε. Κυριακίδη

Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα - Ι�QΑ: Σ. Δημητρουλάκης

Διευθυντής Ομάδας σε Διατηρησιμότητα - Ι�QΑ: Γ. Σαρακηνός

Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα - Ι�QΑ: Υποκατάστημα Α. Πρίντεζη

Παραγωγός σε κεφάλαιο κάλυψης Ζωής: Ζ. Σούσης

Παραγωγός σε αριθμό νέων συμβολαίων Ζωής: Ζ. Σούσης

Παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια: Ε. Παπαδόπουλος

Διευθύντρια Ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια: Φ. Παντελίδου

Υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια: Υποκατάστημα Α. Μορντό

Παραγωγός σε διατηρησιμότητα Αμοιβαίων Κεφαλαίων: Α. Κοκκοβάς

Παραγωγός σε συνολική παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων: Σ. Φυρογένης

Ετήσιοι: 25 χρόνια με την Εταιρία: Χ. Σταματόπουλος, Λ. Χριστοδουλίδης, **20 χρόνια με την Εταιρία:** Δ. Τσέτσος, **15 χρόνια με την Εταιρία:** Χ. Αράπογλου, Δ. Βαρυγιάννης, Α. Κολιάτσος, Γ. Μασούρας, Κ. Μιχαηλίδης, Α. Πρίντεζης, **10 χρόνια με την Εταιρία:** Ο. Κολοκυθά, Ε. Κυριακίδης, Σ. Πελτεκόπουλος, Β. Σαρακηνού, Ν. Τελάλης, **5 χρόνια με την εταιρία:** Τ. Αβεντισιάν, Μ. Αλεξανδρή, Ι. Αλεξανιάν, Δ. Αλεξίου, Ν. Ανδρέογλου, Π. Βούλγαρη, Κ. Δαλακούρας, Γ. Δελαβόγιας, Ε. Εμμανουήλ, Κ. Καρούσης, Β. Μάλαμας, Π. Παπαδομανωλάκης, Ν. Πετρακόπουλος, Δ. Πετρόπουλος, Π. Σταθόπουλος, Ε. Σταυρινού, Α. Τσώλης.

Βραβείο "Γ. ΣΚΑΛΙΓΚΟΥ": Λ. Χριστοδουλίδης



Η ALICO είναι η No1 Διεθνής Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής στην Ελλάδα. No1 σταθερά για χρόνια. Είναι η Εταιρία που καθιέρωσε το θεσμό του Επαγγελματία Ασφαλιστικού Συμβούλου και οριοθέτησε τα πρότυπα για την εργασία του, αναβαθμίζοντας συνεχώς το ρόλο του.

Η ALICO προσφέρει στους Ασφαλιστικούς της Συμβούλους μοναδικά προνόμια εκπαίδευσης και υποστήριξης, αλλά και τα πιο αξιόπιστα προγράμματα, εξασφαλίζοντας απεριόριστες ευκαιρίες για μια πραγματικά επιτυχημένη καριέρα. Γιατί είναι μια Εταιρία με ανθρώπινο πρόσωπο που έχει αναδείξει τους κορυφαίους επαγγελματίες στο χώρο της και σέβεται την αξία και τη συνέπεια των συνεργατών της.

Πάνω από όλα, όμως, η ALICO είναι η πιο εύρωστη οικονομικά και φερέγγυα ασφαλιστική εταιρία Ζωής στην Ελλάδα. Είναι μια εταιρία του A.I.G., του κορυφαίου ασφαλιστικού οργανισμού με έδρα τις ΗΠΑ, που δραστηριοποιείται σε 130 χώρες του κόσμου. Κάθε χρόνο διακρίνεται με την ανώτατη αξιολόγηση «ΑΑΑ» από τους πιο έγκυρους διεθνείς οργανισμούς οικονομικών αναλυτών για τη δυνατότητα της να ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στις οικονομικές της υποχρεώσεις.

Καινούργιες προοπτικές ανοίγονται στην επαγγελματική σας σταδιοδρομία. Η ALICO είναι η No1 επιλογή σας. Για να συγκαταλέγεστε και σεις στον κύκλο των επιτυχημένων και να απολαμβάνετε, όπως και οι ασφαλισμένοι μας, τα πολλαπλά οφέλη του πρωτοπόρου!

ALICO

ΠΟΙΑ ΑΛΛΗ;

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ: Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 119, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ • ΤΗΛ: 8065.511-19

ALICO

75 χρόνια επιτυχίας, 75 χρόνια γόνιμης δημιουργίας, 75 χρόνια πρωτοπορίας σε όλον τον κόσμο, αφιερωμένα στον άνθρωπο και στη ζωή. Αξία χωρίς όρια στο χώρο και στο χρόνο!

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Η ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

και το ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ & ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ "υγεία" ΑΕ.

υπέγραψαν συνολική συμφωνία για τις "αμοιβές νοσηλείας" στο νοσοκομείο "υγεία" που κρίνεται ιδιαίτερα σημαντική για τους ασφαλισμένους αφού εξασφαλίζεται η παροχή υψηλού επιπέδου ιατρικών υπηρεσιών σε κόστος προσιτό για το ευρύ κοινό.

Η συμφωνία αυτή που στοχεύει στη συνεχή βελτίωση της εξυπηρέτησης του ασφαλιζόμενου κοινού, περιλαμβάνει ειδικώτερα:

- **συμφωνημένες αμοιβές των Χειρούργων Ιατρών, Βοηθών και Αναισθησιολόγων.**
- **συμφωνημένες αμοιβές των Παθολόγων Ιατρών που παρακολουθούν τους νοσηλευόμενους.**
- **συμφωνία "χειρουργικών πακέτων" για τα έξοδα νοσηλείας σε περίπτωση χειρουργικών επεμβάσεων.**
- **συμφωνία για την χρήση ειδικών τιμολογίων για νοσηλεία σε περιστατικά που δεν απαιτείται χειρουργική επέμβαση.**

Επίσης στην ίδια συμφωνία, προβλέπεται η λειτουργία "ιατρείου" της Ε.Α.Ε.Ε. στις εγκαταστάσεις του "υγεία". Κατ' αυτόν τον τρόπο θα διευκολύνεται ακόμη περισσότερο η επικοινωνία των ασφαλισμένων με τις αναλαμβάνουσες την κάλυψη των εξόδων τους ασφαλιστικές εταιρίες.

Η ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ και το Δ.Θ.Κ.Α. "υγεία" θεωρούν ότι η συμφωνία αυτή αποτελεί καινοτομία και την αρχή μιας εποικοδομητικής συνεργασίας και θα συνεχίσουν τις κοινές προσπάθειες προκειμένου να διατηρήσουν τις ιατρικές υπηρεσίες σε υψηλά επίπεδα.

Η ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ και το ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ "ΜΗΤΕΡΑ" υπέγραψαν συμφωνία για τις "αμοιβές νοσηλείας" στο Μαιευτήριο "ΜΗΤΕΡΑ" που κρίνεται ιδιαίτερα σημαντική για τους ασφαλισμένους.

Η συμφωνία αυτή είναι η πρώτη που συνάπτεται με ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ και στοχεύει στη συνεχή βελτίωση της εξυπηρέτησης του ασφαλιζόμενου κοινού. Περιλαμβάνει ειδικώτερα:

- συμφωνημένες αμοιβές των Χειρουργών Ιατρών (γενικής χειρουργικής και μαιευτικής), Βοηθών, Αναισθησιολόγων και Μαιών και
- συμφωνημένο τιμολόγιο νοσηλείας στο Μαιευτήριο "ΜΗΤΕΡΑ" για τους ασφαλισμένους σε ασφαλιστικές εταιρίες - μέλη της Ε.Α.Ε.Ε.

Η ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ και το Μαιευτήριο "ΜΗΤΕΡΑ" ευχαριστούν το ιατρικό προσωπικό του νοσοκομείου για τη συμβολή τους στη σύναψη της συμφωνίας αυτής προς όφελος του ασφαλιζόμενου κοινού.



Σας απασχολεί το SERVICE προς τους συνεργάτες σας;

Το service προς τους συνεργάτες αποτελεί για πολλές εταιρίες ένα θέμα που δεν τις πολυαπασχολεί.

Οι Managers πολλές φορές ψάχνουν να βρουν τρόπους βελτίωσης των υπηρεσιών τους προς το κοινό, τους καταναλωτές, τους πελάτες και ούτε καν νοιάζονται για τις υπηρεσίες της εταιρίας προς τους συνεργάτες της.

Βέβαια, σήμερα που οι πελάτες είναι απαιτητικοί και ο ανταγωνισμός επικεντρώνει τη μάχη στην ποιότητα του service, αλίμονο αν δεν αντιληφθούμε τη σπουδαιότητα του service προς τους πελάτες! Με τους συνεργάτες μας, όμως; Τους προσλάβαμε, τους βάλαμε στο παιγνίδι, τους καλοπιάσαμε στην αρχή με γλυκόλογα και σταματήσαμε;

Το service προς τους συνεργάτες είναι και αυτό διαρκές. Πρέπει να βελτιώνεται συνεχώς. Πρέπει να φαίνεται με πράξεις. Και φυσικά δεν είναι service τα λόγια και οι γιορτές ή τα "Χρόνια Πολλά".

Οι ασφαλιστές και το διοικητικό προσωπικό περιμένουν ποιότητα συμπεριφοράς και ποιότητα υπηρεσιών για να κάνουν καλά τη δουλειά τους.

Οι συνεργάτες περιμένουν ένα καλό περιβάλλον που δείχνει ότι τους σεβόμαστε.

Βέβαια υπάρχει χάσμα σ' αυτό το service που οι Γενικοί Δ/ντές και Managers επιθυμούν να δώσουν από αυτό που πράγματι δίνουν.

Λίγοι όμως παραδέχονται ότι η "γραφειοκρατία" εμποδίζει την εργασία των συνεργατών. Πολλοί μπλέκουν και τους συνεργάτες τους στα δίχτυα της γραφειοκρατίας έναντι των πελατών.

Υπάρχουν αρκετοί τομείς όπου εντοπίζεται η ποιότητα service προς τους συνεργάτες. Ας κάνουμε κάποιες ερωτήσεις.

- Υπάρχει τμήμα εξυπηρέτησης συνεργατών;
- Υπάρχει τμήμα στρατηγικής σημασίας για παρακολούθηση του service προς τους συνεργάτες;
- Οι συνεργάτες πώς και πότε αμείβονται; Ο τρόπος και χρόνος αμοιβής εξυπηρετεί το συνεργάτη ή τις διοικητικές υπηρεσίες;
- Ή κάτι άλλο;
- Η επίλυση προβλημάτων συνεργατών πόσο χρόνο διαρκεί; Πόσο συστηματική και πόσο οργανωμένη είναι η εταιρία να δει τις πραγματικές ανάγκες και απαιτήσεις των ανθρώπων της;
- Αμείβονται και "τιμωρούνται" όλοι το ίδιο ή υπάρχει φιλοσοφία αξιοκρατίας;
- Η σύμβαση συνεργασίας με τους συνεργάτες έχει "διευκολύνσεις" και σε περίπτωση αμφιβολίας είναι υπέρ του συνεργάτη ή είναι γεμάτη παγίδες και εναντίον του; Σήμερα μια εταιρία έχει τους συμβούλους της και τους ειδικούς νομικούς και μη, ενώ ένας νεότερος συνεργάτης είναι σε πολύ δύσκολη θέση να διαβάσει και να κρίνει τι υπογράφει. Πόσο το προσέχετε;
- Η συμπεριφορά έναντι των συνεργατών είναι συμπεριφορά που εξατομικεύει ή ισοπεδωτική - γενική; Τι φιλοσοφία επικρατεί; Μέσα στο γενικό πλαίσιο πόσο ασφυκτιά το άτομο;
- Υπάρχει αξιοπιστία έναντι των συνεργατών σε κοινούς σκοπούς ή καχυποψία και υποτίμηση; Νιώθει ο συνεργάτης ταυτότητα επιδιώξεων; Και αν αυτό δεν γίνεται, γιατί;
- Τα στελέχη της εταιρίας πόση ευχέρεια έχουν να χρησιμοποιήσουν την κρίση τους για την ικανοποίηση του συνεργάτη;
- Πόσο κομμάτι των υπηρεσιών της Μηχανογράφησης αντιστοιχεί στο service έναντι των συνεργατών;
- Πόσο χρησιμοποιεί η εταιρία παρατηρήσεις και εκτιμήσεις από ανεξάρτητους ειδικούς για το service προς τους συνεργάτες;

Το θέμα είναι μεγάλο, εδώ αφορμές για σκέψεις δίνουμε. Σίγουρα είναι πολύ σημαντικό, συνδέεται με την ύπαρξη των συνεργατών στην εταιρία και τελευταία όλοι λένε πως εταιρία είναι οι άνθρωποι της.

Αρκετές εταιρίες κάνουν σημαντικές προσπάθειες με καλά αποτελέσματα. Είναι ένας τομέας που δεν σταματά ποτέ. Καλό είναι να γίνουν συναντήσεις με ομάδες συνεργατών. Να καθιερωθούν ερωτηματολόγια, κουτιά παραπόνων και υποδείξεων και σίγουρα υπηρεσία σε μόνιμη βάση. Προσέξτε τους συνεργάτες σας!

Ευάγ. Σπύρου

ΝΑ ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΤΕ το υποκατάστημα;

Ναι, γιατί όχι!



Διαφήμιση

1. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ

Α. Γιατί να διαφημιστείτε;

1. Για να αποκτήσετε πρωτοπορία.
2. Για να κάνετε γνωστό το υποκατάστημα.
3. Για να προσλάβετε άτομα.

Β. Πού να διαφημιστείτε;

1. Στοχεύστε την αγορά που θέλετε.
2. Καθορίστε ποια μέσα ενημέρωσης θα σας βοηθήσουν να πλησιάσετε αυτή την αγορά.
3. Υπολογίστε τα έξοδα (υποψήφιοι πελάτες που προσεγγίστηκαν δια των εξόδων).
4. Υπολογίστε την αποτελεσματικότητα (πωλήσεις που έγιναν δια των εξόδων).

Γ. Τι θα πείτε;

1. Τι διαφοροποιεί το υποκατάστημα;
2. Τι είναι αυτό που κάνει επιθυμητή την προσφορά σας;
3. Τι οφέλη προσφέρουμε;
4. Τι απάντηση περιμένετε από τον αναγνώστη;

2. ΕΦΑΡΜΟΓΗ

Α. Κυκλοφορία

1. Να ζητήσετε βοήθεια από τα κεντρικά γραφεία.
2. Να ζητήσετε βοήθεια από τα μέσα ενημέρωσης.
3. Συζητήστε με όσους περισσότερους αντιπροσώπους των μέσων ενημέρωσης μπορείτε. Ζυγίστε τις απαντήσεις τους.
4. Μην περιμένετε θαύματα.

Β. Τα μέσα ενημέρωσης που υπάρχουν.

1. Εφημερίδες.
2. Τοπικές εφημερίδες.
3. Ραδιόφωνο.
4. Τηλεόραση.
5. Διαφημίσεις σε δημόσια μεταφορικά μέσα.
6. Τοπικά περιοδικά.
7. Αφίσες.
8. Θεατρικά, σχολικά, αθλητικά και φιλανθρωπικά προγράμματα.
9. Μεταδόσεις αθλητικών μέσω τηλεόρασης.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΘΥΜΑΣΤΕ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ;

1. Πρώτα, ανακαλύψτε τι βοήθεια σας προσφέρει η εταιρία σας. Εάν υπάρχει ένα συνεργάσιμο πρόγραμμα, μελετήστε το προσεκτικά για να δείτε πώς θα σας βοηθήσει και πώς μπορείτε να το χρησιμοποιήσετε καλύτερα.
2. Βεβαιωθείτε ότι αυτό που κάνετε ταιριάζει στην εικόνα που θέλετε να δείξετε.
3. Δοκιμάστε και πειραματιστείτε.
4. Αξιολογήστε τα μέσα ενημέρωσης και την εικόνα που θέλετε να δώσετε.

ΠΡΩΤΟΙ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ!

ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΛΟΓΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΙΤΛΟΣ!

L.U.T.C.F.

Είναι ο τίτλος σπουδών που φέρουν οι απόφοιτοι του Ι.ΧΟ.Σ. (Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών). Ο τίτλος αυτός σημαίνει έγκυρη επιστημονική κατάρτιση, διότι έχει τη σφραγίδα του L.U.T.C. (Life Underwriters Training Council), που είναι ο μεγαλύτερος εκπαιδευτικός οργανισμός της Αμερικής στον τομέα εκπαίδευσης ασφαλιστικών συμβούλων.

Το Ι.ΧΟ.Σ., που είναι το μοναδικό εκπαιδευτικό ινστιτούτο στο είδος του, συνδυάζει άψογα τις θεωρητικές σπουδές των ασφαλιστικών συμβούλων με την πρακτική εξάσκηση.

Η INTERAMERICAN στήριξε το Ι.ΧΟ.Σ. από την πρώτη στιγμή της λειτουργίας του, επενδύοντας με αυτόν τον τρόπο στην ολοκληρωμένη επιμόρφωση του δικτύου πωλήσεών της.

Το Φεβρουάριο του 1997, μετά από 3 χρόνια φοίτησης, απονεμήθηκε στους πρώτους απόφοιτους ο τίτλος του L.U.T.C.F. Οι απόφοιτοι που αναφέρονται στη συνέχεια, είναι οι πρώτοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι στην Ευρώπη που κατέκτησαν τον βαρύτιμο αυτό τίτλο, και είναι όλοι συνεργάτες της INTERAMERICAN, αντάξιοι της εμπιστοσύνης των ασφαλισμένων που σήμερα απαιτούν να έχουν δίπλα τους ολοκληρωμένους επαγγελματίες.

ΟΝΟΜΑ	ΠΕΡΙΟΧΗ
ΑΒΡΑΜΑΚΟΣ ΗΛΙΑΣ	ΣΠΑΡΤΗ
ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗΣ ΛΑΖΑΡΟΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΟΥ ΕΛΕΝΗ	ΑΘΗΝΑ
ΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ	ΚΑΣΤΟΡΙΑ
ΑΚΟΝΙΔΟΥ ΣΑΡΑ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΑΛΕΞΑΝΔΡΗ ΕΦΗ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ ΜΑΝΩΛΗΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΙΩΡΓΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΑΝΤΩΝΑΚΟΣ ΠΕΤΡΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΦΑΙΔΡΑ	ΧΑΛΚΙΔΑ
ΑΞΙΩΤΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ	ΑΘΗΝΑ
ΒΑΓΙΩΝΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΒΑΡΒΑΡΙΓΟΣ ΗΛΙΑΣ	ΠΑΤΡΑ
ΒΑΡΥΠΑΤΗΣ ΣΤΕΛΙΟΣ	ΔΡΑΜΑ
ΒΕΛΛΙΝΗΣ ΣΤΕΡΓΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΒΕΛΩΝΑ ΣΠΥΡΙΔΟΥΛΑ	ΑΘΗΝΑ
ΒΛΑΧΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΒΛΩΝ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΒΡΑΧΛΙΩΤΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΓΑΒΡΙΗΛΟΓΛΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΓΑΓΚΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ	ΑΘΗΝΑ
ΓΑΛΑΝΗ ΓΙΩΤΑ	ΑΘΗΝΑ
ΓΕΡΟΝΤΑΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΓΕΡΟΝΤΙΔΟΥ ΕΦΗ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΓΙΑΛΕΡΝΙΟΣ ΝΙΚΟΣ	ΒΟΛΟΣ
ΓΙΑΜΑΣ ΔΡΑΚΟΣ	ΧΑΛΚΙΔΑ
ΓΙΑΝΝΑΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΓΙΑΝΝΟΥΔΑΚΟΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΓΙΟΒΑ ΑΡΓΥΡΟΥΛΑ	ΑΙΓΙΟ
ΓΚΑΛΟΥΦΑΣ ΠΡΟΚΟΠΗΣ	ΧΑΛΚΙΔΑ
ΓΚΕΡΣΑΝΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ	ΦΛΩΡΙΝΑ
ΓΚΟΓΚΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ	ΑΘΗΝΑ
ΓΚΟΤΣΗΣ ΓΡΗΓΟΡΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΓΚΟΥΖΙΑΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ	ΣΠΑΡΤΗ
ΓΡΥΠΑΡΗ ΕΛΕΝΗ	ΑΘΗΝΑ
ΔΑΓΓΑ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ	ΑΘΗΝΑ
ΔΑΛΑΤΑΡΙΩΦ ΜΙΧΑΛΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΔΕΡΕΚΗ ΧΑΡΑ	ΑΘΗΝΑ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΓΛΟΥ ΣΩΤΗΡΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΔΗΜΟΛΙΟΣ ΦΙΛΗΜΩΝ	ΚΑΤΕΡΙΝΗ
ΔΟΓΟΡΙΤΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΙΩΑΝΝΙΝΑ
ΔΟΥΣΗΣ ΦΩΤΙΟΣ	ΚΑΛΑΜΑΤΑ
ΔΡΙΖΟΣ ΖΑΧΑΡΙΑΣ	ΑΘΗΝΑ
ΕΛΕΦΑΝΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΕΥΚΟΛΙΔΗΣ ΓΙΑΝΝΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΖΕΓΚΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΖΗΚΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΖΗΣΟΠΟΥΛΟΣ ΒΑΣΙΛΗΣ	ΣΕΡΡΕΣ
ΖΙΩΓΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΘΕΟΔΟΣΙΑΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΛΑΡΙΣΑ
ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΥ ΑΝΝΑ	ΑΙΓΙΟ
ΘΕΟΧΑΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΠΑΤΡΑ
ΙΟΡΔΑΝΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ ΣΤΕΛΙΟΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΚΑΒΑΛΑΡΗΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΑΒΒΑΔΑΣ ΣΤΑΥΡΟΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΚΑΖΑΝΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗ ΣΤΕΛΛΑ	ΑΘΗΝΑ
ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΑΛΟΧΑΙΡΕΤΑ ΚΑΛΙΡΡΟΗ	ΚΑΛΑΜΑΤΑ
ΚΑΜΗΛΙΩΤΗ ΕΛΕΝΗ	ΑΘΗΝΑ
ΚΑΝΑΒΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ	ΑΘΗΝΑ
ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΓΓΕΛΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΑΝΤΑΡΤΖΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΒΟΛΟΣ
ΚΑΠΙΚΟΣ ΣΩΚΡΑΤΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΑΡΑΜΑΣΗΣ ΒΑΣΙΛΗΣ	ΤΡΙΠΟΛΗ
ΚΑΡΑΜΑΤΣΟΥΚΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΚΑΡΠΟΥΖΗ ΜΑΡΙΑ	ΙΩΑΝΝΙΝΑ
ΚΑΡΡΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΑΤΣΑΡΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΑΤΣΑΡΟΣ ΝΙΚΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΑΤΣΙΚΑΣ ΑΓΓΕΛΟΣ	ΣΕΡΡΕΣ
ΚΑΨΑΛΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΛΟΓΚΑΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΛΩΝΑΡΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΖΑΚΥΝΘΟΣ
ΚΟΓΕΒΙΝΑ ΜΙΚΑΕΛΑ	ΑΘΗΝΑ
ΚΟΖΗΣ ΣΤΕΛΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΟΛΛΥΡΟΠΟΥΛΟΥ ΧΡΥΣΟΥΛΑ	ΠΑΤΡΑ
ΚΟΛΟΒΟΥΡΗ ΓΕΩΡΓΙΑ	ΠΑΤΡΑ
ΚΟΛΟΚΥΘΑ ΑΓΛΑΙΑ	ΑΙΓΙΟ
ΚΟΝΤΟΓΟΥΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΟΝΤΟΔΗΜΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΙΩΑΝΝΙΝΑ
ΚΟΝΤΟΣΤΑΘΗΣ ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΟΡΕΛΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΒΟΛΟΣ
ΚΟΡΩΝΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΟΥΚΟΥΡΑΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΧΑΛΚΙΔΑ
ΚΟΥΛΙΑΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΚΟΥΜΑΝΗΣ ΣΠΥΡΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΟΥΤΡΟΥΛΗΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΟΥΤΣΟΥΚΙΔΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΚΥΖΙΡΙΑΔΗΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΩΣΤΑΚΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΚΩΣΤΑΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΙΩΑΝΝΙΝΑ
ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΦΩΤΙΟΣ	ΑΜΑΛΙΑΔΑ
ΛΑΓΟΠΟΥΛΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ	ΔΡΑΜΑ
ΛΑΜΠΡΟΠΟΥΛΟΣ ΜΙΧΑΗΛ	ΠΑΤΡΑ
ΛΕΚΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΛΕΜΠΕΣΟΠΟΥΛΟΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ	ΑΘΗΝΑ
ΛΕΟΝΤΙΔΗΣ ΝΙΚΟΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΛΙΑΤΟΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ	ΑΘΗΝΑ
ΛΙΓΚΑΣ ΑΓΓΕΛΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΜΑΚΑΝΤΑΣΗ ΦΩΤΕΙΝΗ	ΑΘΗΝΑ
ΜΑΜΙΣΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΜΑΝΕΣΗΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΜΑΝΤΖΙΑΡΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΜΑΡΙΝΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ	ΣΠΑΡΤΗ
ΜΑΡΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΒΟΛΟΣ
ΜΑΡΚΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΜΑΡΚΟΥ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΜΑΣΤΡΟΓΙΑΝΝΙΔΟΥ ΕΛΕΝΗ	ΑΘΗΝΑ
ΜΑΥΡΟΕΙΔΗΣ ΣΠΗΛΙΟΣ	ΠΑΤΡΑ
ΜΑΥΡΟΜΑΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΜΗΛΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΜΙΧΕΛΑΚΟΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ	ΑΘΗΝΑ
ΜΙΧΕΛΗΝΑΚΗ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ	ΑΘΗΝΑ
ΜΟΥΡΑΤΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΚΑΣΤΟΡΙΑ
ΜΟΥΡΕΛΑΤΟΣ ΘΩΜΑΣ	ΑΘΗΝΑ
ΜΠΑΚΑΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΜΠΑΛΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΜΠΑΣΜΑΤΖΗ ΝΙΚΗ	ΒΟΛΟΣ
ΜΠΑΣΜΠΑΝΕΛΟΥ ΖΩΗ	ΑΘΗΝΑ
ΜΠΙΛΑΛΗΣ ΝΙΚΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΜΠΟΝΤΖΙΔΟΥ ΙΩΑΝΝΑ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΜΠΟΥΝΤΑΛΗΣ ΘΩΜΑΣ	ΑΘΗΝΑ
ΜΠΟΥΡΔΟΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΜΠΟΧΤΗΣ ΜΙΧΑΗΛ	ΧΑΛΚΙΔΑ
ΜΥΛΩΝΑ ΣΟΦΙΑ	ΔΡΑΜΑ
ΝΙΚΑΚΟΥ - ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ ΕΙΡΗΝΗ	ΑΘΗΝΑ
ΝΙΚΟΛΑΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΔΡΑΜΑ
ΝΙΚΟΛΑΟΥ ΜΑΡΙΑ	ΑΘΗΝΑ
ΝΟΔΑΡΟΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΝΤΟΚΟΣ ΝΙΚΟΣ	ΒΟΛΟΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΠΑΓΑΝΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ	ΚΑΛΑΜΑΤΑ
ΠΑΖΑΡΛΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΠΑΝΤΑΖΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΤΡΙΠΟΛΗ
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ ΚΩΣΤΑΣ	ΑΘΗΝΑ
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ ΜΑΡΙΚΑ	ΑΘΗΝΑ
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ	ΑΘΗΝΑ
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΗΛΙΑΣ	ΤΡΙΠΟΛΗ
ΠΑΠΑΕΥΘΥΜΙΟΥ ΧΡΗΣΤΟΣ	ΓΡΕΒΕΝΑ
ΠΑΠΑΖΟΓΛΟΥ ΧΡΗΣΤΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΠΑΠΑΙΩΣΗΦ ΠΑΥΛΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΠΑΠΑΣΠΥΡΟΥ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΠΑΠΠΑ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ	ΧΑΛΚΙΔΑ
ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΥ ΔΕΣΠΟΙΝΑ	ΑΘΗΝΑ
ΠΑΣΟΓΛΟΥ ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΠΑΣΧΑΛΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΔΡΑΜΑ
ΠΑΤΣΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΠΑΥΛΙΔΟΥ ΔΕΣΠΟΙΝΑ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΠΑΥΛΟΠΟΥΛΟΣ ΦΩΤΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΠΕΠΕΡΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΠΙΕΡΡΙΝΑΚΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΣΠΑΡΤΗ
ΠΟΝΤΙΚΑΚΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΠΡΕΚΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΡΑΥΤΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΡΕΝΤΙΝΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΒΟΛΟΣ
ΡΙΖΟΣ ΘΕΟΧΑΡΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΡΙΖΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ	ΑΘΗΝΑ
ΡΙΤΤΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΑΙΓΙΟ
ΡΟΥΚΑ ΒΑΣΙΛΙΚΗ	ΒΟΛΟΣ
ΡΟΥΣΗΣ ΑΙΜΙΛΙΟΣ	ΙΩΑΝΝΙΝΑ
ΡΟΥΣΣΟΣ ΜΗΝΑΣ	ΑΘΗΝΑ
ΣΑΚΚΑΡΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΣΠΑΡΤΗ
ΣΓΟΥΡΔΑΙΟΥ ΕΙΡΗΝΗ	ΒΟΛΟΣ
ΣΙΟΥΛΑΣ ΜΙΧΑΗΛ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΣΙΤΤΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΣΚΡΙΚΑΣ ΕΥΘΥΜΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΣΚΥΡΙΩΤΗ ΕΥΤΥΧΙΑ	ΑΘΗΝΑ
ΣΟΦΕΤΗ ΕΛΕΝΗ	ΑΙΓΙΟ
ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ	ΒΟΛΟΣ
ΣΤΑΜΑΤΑΚΗΣ ΑΡΙΣΤΟΔΗΜΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΣΤΑΜΕΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΣΤΑΜΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΠΑΤΡΑ
ΣΤΕΡΓΙΑΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΣΤΡΑΤΗΓΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΣΤΡΟΒΟΛΙΔΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΣΥΡΙΓΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ	ΠΑΤΡΑ
ΤΑΚΤΙΚΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ	ΒΟΛΟΣ
ΤΖΑΝΑΤΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΤΖΙΝΙΕΡΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΤΟΠΤΣΙΔΗΣ ΛΕΥΤΕΡΗΣ	ΔΡΑΜΑ
ΤΟΥΛΑΣ ΗΛΙΑΣ	ΒΟΛΟΣ
ΤΡΙΦΥΛΛΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΤΣΑΚΙΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΤΣΑΝΤΟΥΚΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΣΕΛΕΚΗ ΧΡΥΣΟΥΛΑ	ΣΠΑΡΤΗ
ΤΣΙΤΣΙΡΟΥΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΣΙΧΛΗ ΑΜΑΛΙΑ	ΣΠΑΡΤΗ
ΤΣΟΛΑΚΗΣ ΛΟΙΖΟΣ	ΑΙΓΙΟ
ΤΣΟΥΓΙΑΝΝΗ ΚΑΤΕΡΙΝΑ	ΑΘΗΝΑ
ΤΣΩΛΗΣ ΒΑΣΙΛΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΤΣΩΛΗΣ ΧΡΥΣΟΣΤΟΜΟΣ	ΙΩΑΝΝΙΝΑ
ΤΣΩΛΟΥ ΜΑΡΙΑ - ΛΟΥΙΖΑ	ΑΘΗΝΑ
ΦΡΑΣΙΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ	ΚΑΣΤΟΡΙΑ
ΧΑΛΙΚΙΑ ΜΑΡΙΑ	ΑΘΗΝΑ
ΧΑΛΜΟΥΚΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ	ΑΙΓΙΟ
ΧΑΜΨΑΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ	ΑΘΗΝΑ
ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΥ ΑΘΗΝΑ	ΚΑΛΑΜΑΤΑ
ΧΟΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΑΘΗΝΑ
ΨΙΜΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ	ΑΘΗΝΑ

INTERAMERICAN

Ειδήσεις Επικοινωνία

Όλα τα νέα του ασφαλιστικού χώρου

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΕΡΝΑ ΣΤΗΝ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΡΑΓΜΑΤΟΓΝΩΜΟΣΥΝΗ-ΑΥΤΟΜΑΤΕΣ ΟΙ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Στην ηλεκτρονική πραγματογνωμοσύνη περνά πολύ σύντομα η Εθνική Ασφαλιστική, πραγματοποιώντας επανάσταση στον κλάδο αυτοκινήτου της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς σε συνεργασία με την AUDIOTEX, θυγατρική της Ελβετικής Swiss Re, η οποία και διαθέτει το σχετικό πρόγραμμα στη διεθνή αγορά.

Το σύστημα της ηλεκτρονικής πραγματογνωμοσύνης εφαρμόζεται με απόλυτη επιτυχία στις περισσότερες Ευρωπαϊκές χώρες, περίπου 18 τον αριθμό.

Η Εταιρία κρίνει απαραίτητη την μετάβασή της στο σύστημα αυτό δεδομένου ότι μετά την συγχώνευσή της με όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας θα ελέγχει το 25% της ασφαλιστικής αγοράς αυτοκινήτου.

Το παραπάνω σύστημα εκτιμάται ότι θα επιφέρει στην εταιρία μείωση των Υλικών Ζημιών Αυτοκινήτων κατά τουλάχιστον 15%. Το ετήσιο όφελος από τη μετάβαση αυτή με στοιχεία που αφορούν το 1997 προϋπολογίζεται σε 1,3 δισ. δρχ.

ΠΩΣ ΘΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΗΣΕΙ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

Στη μνήμη ενός ηλεκτρονικού υπολογιστή έχουν καταχωρηθεί:

- Όλες οι μάρκες επιβατικών αυτοκινήτων που βρίσκονται σε κυκλοφορία καθώς και οι τύποι τους.
- Όλα τα εξαρτήματα των αυτοκινήτων για όσα χρόνια τα παράγει το εργοστάσιο κατασκευής τους.
- Όλες οι τιμές των ανταλλακτικών αυτών.
- Ο χρόνος που καταγράφεται από το εργοστάσιο κατασκευής ως απαραίτητος για την αντικατάσταση των ανταλλακτικών.

Με σχετική συμφωνία της εταιρίας και των αρμόδιων φορέων των συνεργείων αυτοκινήτων θα οριστεί και το κόστος της εργατοώρας.

Έτσι, όταν συντελείται ένα ατύχημα ο πραγματογνώμονας, ανακαλώντας τα σχετικά στοιχεία από τη μνήμη του φορητού υπολογιστή θα υπολογίζει αμέσως το κόστος της ζημιάς, το οποίο και θα πληρώνεται αυτομάτως στον πληγέντα.

Το σύστημα αυτό εκτιμάται ότι θα μειώσει τη γραφειοκρατία και το κόστος εργασίας στην εταιρία, επιφέροντας τις προαναφερόμενες σημαντικότατες οικονομίες κλίμακας.

Επειδή στο σύστημα αυτό θα οδηγήσει στη δραστική αναβάθμιση του επιπέδου των προσφερόμενων υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους, η Εθνική Ασφαλιστική θα προτείνει σε όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες να συμμετάσχουν στο νέο φορέα που θα ιδρυθεί.



Allianz + HELVETIA
η ελβετική σιγουριά

Οι ασφαλιστικές Εταιρίες Allianz και Helvetia ανακοίνωσαν ότι συμφώνησαν να συνενώσουν τις δυνάμεις τους στην Ελλάδα, δημιουργώντας από κοινού ένα ενιαίο Ασφαλιστικό Όμιλο, αλλά διατηρώντας πάντοτε την παράλληλη παρουσία τους στην ελληνική αγορά.

Επιδίωξή τους είναι η άμεση ισχυροποίησή τους στη χώρα μας και η δημιουργία ευνοϊκότερων προοπτικών ανάπτυξης, η ενοποίηση των διοικητικών υπηρεσιών και της μηχανογραφικής υποδομής ώστε να αυξηθεί η παραγωγικότητά τους και τέλος ο καλύτερος συντονισμός και η ενίσχυση της δραστηριότητας των δικτύων πωλήσεων και των δύο Εταιριών σε ολόκληρη την Ελλάδα, με τελικό στόχο την αναβάθμιση της ποιότητας και ανταγωνιστικότητας των προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρονται στο ασφαλιζόμενο κοινό.

Ο νέος Όμιλος ξεκινάει την δραστηριότητά του με μία ασφαλιστική παραγωγή που σήμερα ξεπερνάει τα 20 δισ. δρχ., κατανεμημένη εξ ημισείας στις ασφάλειες ζωής και γενικών κλάδων. Η όλη ανδιοργάνωση εκτιμάται ότι θα ολοκληρωθεί βαθμιαία μέσα σε διάστημα ενός έτους.

Επικεφαλής του νέου Ομίλου θα είναι ο κ. Ιερώνυμος Δελένδας, που τώρα είναι Πρόεδρος των Διοικητικών Συμβουλίων των Εταιριών Allianz και Διευθύνων Σύμβουλος των Εταιριών Helvetia.

ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΣΤΗ ΡΟΥΜΑΝΙΑ



Μ. Νεκτάριος

Υπεγράφη χθες στο Βουκουρέστι το Καταστατικό της νέας ασφαλιστικής Εταιρίας HELLENIC-ROMANIAN INSURANCE COMPANY. Την πλειοψηφία των μετοχών έχει η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Τοπικοί εταίροι είναι η BANCPOST (4η μεγαλύτερη τράπεζα σε καταθέσεις), ο Ρουμανικός Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών, τα Ρουμανικά Ταχυδρομεία και η Ρουμανική Ραδιοφωνία. Ποσοστό 10% του κεφαλαίου θα διατεθεί στο I.F.C. της World Bank. Πρόεδρος της νέας εταιρίας θα είναι ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος. Μέλη του Δ.Σ. θα είναι ο κ. Ζένιος Δημητρίου (Αναπλ. Γενικός Διευθυντής), ο κ. Β. Βασιλόπουλος (Δ/ντής Εργασιών Εξωτερικού) και η κα Καραγεώργου (Διευθύντρια του Υποκαταστήματος Ε.Τ.Ε. στο Βουκουρέστι).

Η οργάνωση της εταιρίας έχει ήδη ξεκινήσει και τα πρώτα ασφαλιστήρια συμβόλαια αναμένεται να εκδοθούν πριν το καλοκαίρι.

ΜΕΡΙΣΜΑ ΧΡΗΣΕΩΣ 1996

53 δρχ. το καθαρό μέρισμα χρήσεως 1996 της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ έναντι 30 δρχ. του 1995.

Με βάση τα στοιχεία του ισολογισμού του 1996 ο λόγος τιμής προς κέρδη της μετοχής (P/E) στις 16/05/1997 προσδιορίζεται σε 7,6 για την κοινή μετοχή και 5,5 για την προνομιούχο μετοχή.

Η ΑΝΟΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

Οι ασφαλιστικές εταιρίες ομίλου ΑΤΕ καλύπτουν εκτός του Αγροτικού τομέα και απαιτήσεις επιχειρήσεως και επιχειρηματιών



Η ιδιωτική ασφάλιση εγγυάται μέσω των αποθεμάτων και των επενδύσεών της την αποδοτικότητα των καταβαλλόμενων από τους πελάτες της ασφαλιστικών εισφορών και κατ' επέκταση τη χορήγηση των συντάξεων ή των εφάπαξ κεφαλαίων κατά τη λήξη των συμβολαίων τους.

Αυτό τόνισε, μεταξύ άλλων, σε ομιλία του στο συνέδριο "Business Insurance και Private Banking '97", ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της Αγροτικής Ζωής κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου.

Κορμός προστασίας των ασφαλιζομένων, πρόσθεσε ο κ. Λυσιμάχου, θα παραμείνει η Κοινωνική Ασφάλιση αλλά οι ασφαλιστικές εταιρίες ζωής και υγείας θα παίξουν τον δικό τους ρόλο, συμπληρωματικά, καλύπτοντας τις ιδιαίτερες ανάγκες του κάθε πολίτη.

Οι δύο ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής με την παρουσίαση των προγραμμάτων τους κατέδειξαν την ετοιμότητά τους να ανταποκριθούν ασφαλιστικά στις απαιτήσεις των επιχειρήσεων και των επιχειρηματιών σε όλο το φάσμα των δραστηριοτήτων τους και όχι μόνο στον αγροτικό τομέα, όπως ο τίτλος του υποδηλώνει.

Μεταξύ των ασφαλιστικών προγραμμάτων τα οποία παρουσιάστηκαν από στελέχη των δύο εταιριών είναι οι Ομαδικές Ασφαλίσεις Προσωπικού, η Ασφάλιση επιχειρηματικών κινδύνων και μεταφορών προϊόντων, η αστική ευθύνη, πυρός μεγάλων τεχνικών έργων, καθώς και ειδικές ασφάλειες υδατοκαλλιεργειών.

1. *Ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγρ. Ζωής και Αγρ. Ασφαλιστικής κ. Τρ. Λυσιμάχου στο πάνελ.*
2. *Ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγρ. Ασφαλιστικής κ. Βασ. Μιχαήλ στο πάνελ.*
3. *Η Αναπληρώτρια Δ/νουσα Σύμβουλος της Αγρ. Ζωής κα Νάσα Σαραντοπούλου στο πάνελ.*

ΣΥΣΚΕΨΗ ΤΩΝ ΜΕΛΩΝ ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΥ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

ALICO



Με πλήρη απαρτία πραγματοποιήθηκε στα τέλη Μαρτίου η δεύτερη σύσκεψη των μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών (Κ.Ε.Α.) της ALICO για το 1997. Η σύσκεψη πραγματοποιήθηκε στην αίθουσα "Μανώλης Δουλγεράκης", στα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρίας στο Μαρούσι. Εκτός από τα μέλη του Κ.Ε.Α., παραβρέθηκε ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης κ. Α. Βασιλείου, καθώς επίσης και τα στελέχη Πωλήσεων της ALICO. Κατά τη σύσκεψη έγινε ένας γόνιμος διάλογος, στη διάρκεια του οποίου εξετάσθηκαν τρέχοντα θέματα της αγοράς και οι προοπτικές που διαγράφονται για το μέλλον, τόσο σε άμεσο όσο και σε μεσοπρόθεσμο επίπεδο. Ακόμη, ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχε η συζήτηση γύρω από θέματα που σχετίζονται με το κύρος και την επαγγελματική συμπεριφορά του ασφαλιστή. Οι εργασίες της σύσκεψης έληξαν με ανοικτή συζήτηση, όπου τέθηκαν αρκετά θέματα με στόχο την περαιτέρω αναβάθμιση του έργου που επιτελείται.

ΠΡΙΝ 25 ΧΡΟΝΙΑ...

Πριν 25 χρόνια, σ' όλο τον κόσμο υπήρχαν περίπου 50.000 ηλεκτρονικοί υπολογιστές, ενώ σήμερα είναι περίπου 140.000.000. Το 1960 ένα υπερατλαντικό καλώδιο μπορούσε να μεταφέρει 138 ταυτόχρονες συνομιλίες. Σήμερα μια οπτική ίνα μεταφέρει ενάμισι εκατομμύριο (1,5 εκατ.) συνομιλίες... Πριν 25 χρόνια δεν υπήρχε η INTERAMERICAN στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, ούτε η Nationale Nederlanden, ούτε η Αγροτική Ζωής, ούτε η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, ούτε η Ελληνοβρεταννική.

Πόσο γρήγορα αλλάζουν πολλά γύρω μας... Τα σύνορα πέφτουν συνέχεια σε όλα τα επίπεδα... Οι υπουργοί εθνικής οικονομίας δεν αποφασίζουν πια αυτοί για τις οικονομίες των χωρών τους... Και οι υπουργοί εξωτερικών κάνουν και δουλειές του υπουργείου Εμπορίου... Όλα αλλάζουν... Πριν 25 χρόνια η τσάντα του ασφαλιστή είχε ένα τιμολόγιο κι ένα διαφημιστικό. Και αυτά σε φωτοτυπίες... Σήμερα η τσάντα του ασφαλιστή γίνεται σιγά-σιγά ...ένας προσωπικός υπολογιστής, αφού δεν χωράνε πια τόσα χαρτιά για ασφάλειες ζωής, για γενικές, για Αμοιβαία, για τραπεζικά, για κινητά...

Όλα άλλαξαν και ένα μόνο είναι το ίδιο. Η ανθρώπινη σχέση. Ο ανθρώπινος πόνος. Η αρρώστια. Ο θάνατος. Η αναπηρία. Τα γηρατειά. Έτσι οι ασφαλιστές ζωής είναι οι άνθρωποι που έχουν να λύσουν το ίδιο πρόβλημα που δεν άλλαξε. Την προστασία του ανθρώπου...

Κάποιοι μπερδεύτηκαν σ' αυτά τα 25 χρόνια και... τα 'καναν θάλασσα και μέσα της πνίγηκαν. Χιλιάδες ασφαλιστές εγκατέλειψαν, απεχώρησαν απ' το επάγγελμα... Χιλιάδες... επειδή ακριβώς δεν ήξεραν ότι οι άνθρωποι έχουν ανάγκη προστασίας. Χιλιάδες όμως έμειναν. Και είναι οι άνθρωποι της εποχής μας που ζουν κοντά στο επάγγελμα και προσδεύουν, αναπτύσσονται, πετυχαίνουν, δίνοντας σημασία στην ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ περισσότερο παρά στις επενδύσεις περιουσίας...

Στα επόμενα 25 χρόνια άγνωστο για όλους πώς θα εξελιχθούν οι καταστάσεις... Πολλά θ' αλλάξουν... Όσοι όμως ασχολούνται με την ΠΡΟΝΟΙΑ και προστασία θα επιβιώσουν ως άτομα ή ως εταιρίες...

Οι ασφαλιστές μας ας θυμούνται ότι η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΣΧΕΣΗ δεν αλλάζει. Ας την υπηρετήσουν με κάθε τρόπο και θα βγουν κερδισμένοι. Αυτή είναι η δουλειά τους...

Ε.Σ.



Το RIYADH και οι ασφαλιστές

Μια ανταπόκριση από το Βερολίνο της εφ. ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ το Σάββατο 1η Μαρτίου '97 θέτει ένα μεγάλο προβληματισμό και για τους ασφαλιστές: "Το RIYADH είναι ένα πρόγραμμα κομπιούτερ βρετανικής κατασκευής, το οποίο μπορεί να προβλέπει τις πιθανότητες που έχει να επιζήσει ένας βαριά άρρωστος άνθρωπος που νοσηλεύεται στη μονάδα εντατικής θεραπείας, αλλά και το ποσόν που έχει στοιχίσει η μέχρι τώρα νοσηλεία του, όπως και το ποσόν που θα κοστίσει μια συνέχιση της θεραπείας και τι πρέπει να γίνει (αιμοκάθαρση, τεχνητή αναπνοή, κ.λπ.)

Ένα από τα νοσοκομεία που εφαρμόζουν πειραματικά αυτή τη μέθοδο είναι το "Σαριτέ" του Βερολίνου. Στη Βρέμη, όπου γιατροί δούλευαν με το ίδιο πρόγραμμα, το υπουργείο Υγείας του κρατιδίου τούς ζήτησε να σταματήσουν την εφαρμογή του πειράματος. Στο θόρυβο που δημιουργήθηκε το νοσοκομείο "Σαριτέ", με δηλώσεις της εκπροσώπου Τύπου Μαρλί Γκεπούρ, υποστήριξε ότι "ο κομπιούτερ αυτός δεν αντικαθιστά σε καμία περίπτωση τις αποφάσεις των γιατρών. Απλά μας βοηθάει να ελέγχουμε την ποιότητα εργασίας των γιατρών της μονάδας εντατικής θεραπείας, με σύγκριση των δεδομένων του κομπιούτερ. Τα στοιχεία που παίρνουμε από αυτόν βοηθούν τους γιατρούς στην πρόγνωσή τους, δεν είναι όμως αποφασιστικά. Απλά συγκρίνουμε τα δεδομένα των επιστημόνων μ' αυτά του κομπιούτερ". Οι άνθρωποι του "Σαριτέ" πιστεύουν ότι πρόκειται για θόρυβο που προκάλεσαν "οι υπερβολές των ΜΜΕ".

Επίσης, ο γιατρός του ίδιου νοσοκομείου Βόλφραμ Στέρι υποστήριξε: "Το σύστημα αυτό εφαρμόζεται εδώ και καιρό σε μεγάλα νοσοκομεία των ΗΠΑ και της Μεγ. Βρετανίας. Η απόφαση για το εάν ένας ασθενής πρέπει να κρατηθεί στη ζωή ή όχι πρέπει να λαμβάνεται από τους γιατρούς. Δεν πρέπει να εξαρτάται από έναν κομπιούτερ ή από οικονομικούς λόγους. Το χρήμα δεν επηρεάζει ποτέ τις αποφάσεις μας. Εάν ένας ασθενής πρέπει να υποστεί, για παράδειγμα, τεχνητή αναπνοή, αυτό θα συζητηθεί με τους δικούς του, έστω και αν ο κομπιούτερ μας δείχνει πιθανότητες να επιζήσει μόνο 1%. Ο ασθενής έχει ακόμη το δικαίωμα να επιζήσει".

Όμως, κάποιοι άλλοι γιατροί στη Γερμανία έχουν τελείως διαφορετική άποψη για το RIYADH και την εξέφρασαν χθες με τον πιο κατηγορηματικό τρόπο. Ένας από αυτούς, ο πρόεδρος του Ιατρικού Συλλόγου του Αμβούργου Ούρλιχ Μοντγκόμερι. Όπως είπε ο ίδιος, "εάν η επιβίωση ενός ανθρώπου εξαρτάται από οικονομικά κριτήρια, τότε βρισκόμαστε ηθικά στο σημείο όπου σταμάτησαν οι ναζί".

Κάνει και λάθη

Ο κ. Μοντγκόμερι πιστεύει ότι η εφαρμογή του προγράμματος αυτού και σε άλλα νοσοκομεία της Γερμανίας θα σπείρει το φόβο και τον πανικό στους ασθενείς. "Πρέπει να αναλογιστούμε εκτός από την ηθική και την ψυχολογική πλευρά του θέματος", λέει.

Σύμφωνα με στοιχεία που έδωσε το ίδιο το "Σαριτέ" στη δημοσιότητα χθες, για 53 ασθενείς ο κομπιούτερ έδειξε 99,9% πιθανότητες θανάτου. Και όμως, 16 απ'αυτούς τελικά επέζησαν. Για έξι απ' αυτούς το κόστος θεραπείας είχε ξεπεράσει (για τα ασφαλιστικά ταμεία τους) τα 16 εκατ. δραχμές. "Αυτό αποδεικνύει ότι το RIYADH έχει πολλά αδύνατα σημεία", λέει η Βερολινέζα αναισθησιολόγος Μίλα Ντάνκερ. "Είναι απίθανο ένας γιατρός να μεταβιβάζει την ηθική ευθύνη σ' έναν κομπιούτερ. Έχουμε πολύ συχνά το φόβο όσοι δουλεύουμε σε μονάδες εντατικής θεραπείας, ότι ίσως "κλείσαμε" νωρίτερα απ' ό,τι θα έπρεπε τη "μηχανή". Αλλά εάν βάζουμε πάνω απ' όλα το οικονομικό κόστος, τότε αποτύχαμε ως επιστήμονες". Το πρόγραμμα RIYADH είναι μια ανακάλυψη του Λονδρέζου χειρούργου Ρενέ Σανγκ, την οποία δουλεύει από τη δεκαετία του '70".

Η ανταπόκριση αυτή του δημοσιογράφου Παν. Βαλασόπουλου απ' τη Γερμανία θέτει ακόμα ένα προβληματισμό για τους ασφαλιστές και τις ασφαλιστικές εταιρίες που μαζί με το θέμα της κλωνοποίησης αποτελούν δύο μεγάλα προβλήματα για τις αναλογιστικές και νομικές υπηρεσίες τους. Οι ασφαλιστικές εταιρίες καλούνται να προβλέψουν, να κοστολογήσουν, να απορρίψουν και να αποζημιώσουν.

Το ΝΑΙ θέτει αυτά τα θέματα ρωτώντας αν τα ασφαλιστικά συμβόλαια είναι πλήρως προσαρμοσμένα στα νέα δεδομένα και αν θα ξεκινήσουν τροποποιήσεις των ήδη υπαρχόντων. Μια ημερίδα θα έδειχνε ότι ζούμε στην εποχή μας και τα μεγάλα προβλήματα μας απασχολούν έγκαιρα. Πίσω από την εφαρμογή του RIYADH κρύβεται το ερώτημα: το σταμάτημα της ζωής για οικονομικούς ή ιατρικούς λόγους είναι δολοφονία, αυτοκτονία ή φυσιολογική εξέλιξη; (Οι εταιρίες αποζημιώνουν διαφορετικά κάθε περίπτωση.) Οικονομικά συμφέρει (μείωση εξόδων) αλλά ηθικά τι γίνεται; Οι ασφαλιστές τι λένε στο θέμα ευθανασίας;

Οι ασφαλιστές και οι αρμόδιοι καλούνται να πάρουν θέσεις και να καθησυχάσουν το κοινό και τους ανθρώπους των εταιριών τους εγκαίρως. Δυστυχώς η Ένωση Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών απουσιάζει και εδώ.

Ευαγ. Γ. Σπύρου

INTERAMERICAN

ΥΠΕΡ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΟΥ

ΝΕΟΣ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ INTERAMERICAN

Η **INTERAMERICAN** πρωτοπαρουσίασε στην Ελληνική Αγορά, από τις αρχές του 1996, **ένα σύγχρονο τρόπο** τιμολόγησης για τα ασφάλιστρα αυτοκινήτου.

Σε μια εποχή που γίνεται όλο και πιο δύσκολη για την ασφάλιση αυτοκινήτων, η INTERAMERICAN με πολλή προσοχή και αυτοσυγκράτηση καθορίζει την τιμολογιακή της πολιτική, προσβλέποντας ταυτόχρονα στη διαμόρφωση ενός νέου, πρωτοποριακού συστήματος υπολογισμού των ασφαλίστρων, με κριτήρια κοινωνικά και ασφαλώς πιο δίκαια.



Κύριος **στόχος** της ήταν να χρεώνεται ο κάθε οδηγός τα **ασφάλιστρα** που αντιστοιχούν στην **οδηγική συμπεριφορά** του και στην **ποιότητα** και **ασφάλεια** του αυτοκινήτου που οδηγεί.

Όλο αυτό το διάστημα, σταθμίζοντας την Ελληνική πραγματικότητα, τις παραμέτρους που επηρεάζουν στην διαμόρφωση του ασφαλίστρου, από τις αρχές Απριλίου 1997, η INTERAMERICAN συμπλήρωσε και πρόσθεσε και άλλες παραμέτρους, ώστε το τιμολόγιο να καθίσταται ακόμη πιο δίκαιο και αντικειμενικό.

Συγκεκριμένα, ο υπολογισμός των ασφαλίστρων γίνεται με βάση αντικειμενικά κριτήρια - παράγοντες, που παίζουν σημαντικό ρόλο στην πρόκληση των ατυχημάτων:

- τη γεωγραφική περιοχή που συνήθως κινείται το όχημα
- τους φορολογήσιμους ίππους
- την ηλικία του οδηγού
- την ηλικία του αυτοκινήτου
- την πραγματική ιπποδύναμη του κινητήρα
- τον τύπο του αυτοκινήτου
- τη χρήση του αυτοκινήτου
- τα ειδικά συστήματα ασφαλείας του αυτοκινήτου
- το φύλο του οδηγού
- την εμπειρία οδήγησης του οδηγού

Κάθε ασφαλισμένος αποτελεί, δηλαδή, **ξεχωριστή περίπτωση** σε μία ουσιαστική προσπάθεια να δημιουργηθεί ένα δίκαιο ασφάλιστρο.

Τώρα που τα ασφάλιστρα των αυτοκινήτων είναι απελευθερωμένα και κάθε ασφαλιστική εταιρία τιμολογεί με τον δικό της τρόπο, η INTERAMERICAN δίνει τη δυνατότητα της σύγκρισης. **Η σύγκριση πρέπει να γίνει απόλυτα και αποκλειστικά για το συγκεκριμένο αυτοκίνητο και τον ιδιοκτήτη - οδηγό,** όχι με γενικότητες και αφηρημένες έννοιες. Απόλυτη σύγκριση και απόλυτη ασφάλεια από την INTERAMERICAN, τη Μεγάλη Ασφάλεια.

Με την πολιτική της αυτή η INTERAMERICAN πιστεύει ότι αλλάζει ριζικά το ισοπεδωτικό για τον ασφαλισμένο "status quo" συνηθισμένο και αναχρονιστικό τιμολόγιο και ελπίζει ότι την πολιτική της αυτή θα ακολουθήσουν και άλλες εταιρίες τους κλάδου.

INTERAMERICAN

Η INTERAMERICAN ΤΙΜΗΣΕ ΤΟΥΣ ΟΛΥΜΠΙΟΝΙΚΕΣ ΤΗΣ ΠΑΡΑΟΛΥΜΠΙΑΔΑΣ

"ΑΤΛΑΝΤΑ 1996"

Στις 3 Απριλίου 1997 ο Όμιλος INTERAMERICAN διοργάνωσε ειδική τελετή - στις κτηριακές εγκαταστάσεις του στο Μαρούσι - προς τιμή των 12 Ολυμπιονικών της Παραολυμπιάδας της ΑΤΛΑΝΤΑ 1996.

Ήταν μια πράξη τιμής, σεβασμού και ευγνωμοσύνης, απέναντι σ' αυτούς τους ανθρώπους - αθλητές που, μπροστά στη δύναμη της ψυχής τους εξουδετερώνουν καθημερινά τις όποιες σωματικές αδυναμίες τους, κατόρθωσαν να διακριθούν και να ξεχωρίσουν σ' αυτή την προσπάθεια και να τιμήσουν τη χώρα μας παγκοσμίως.

Οι Ολυμπιονίκες μας που τιμήθηκαν κατά τη διάρκεια μιας σεμνής τελετής που διοργάνωσε η INTERAMERICAN είναι οι:

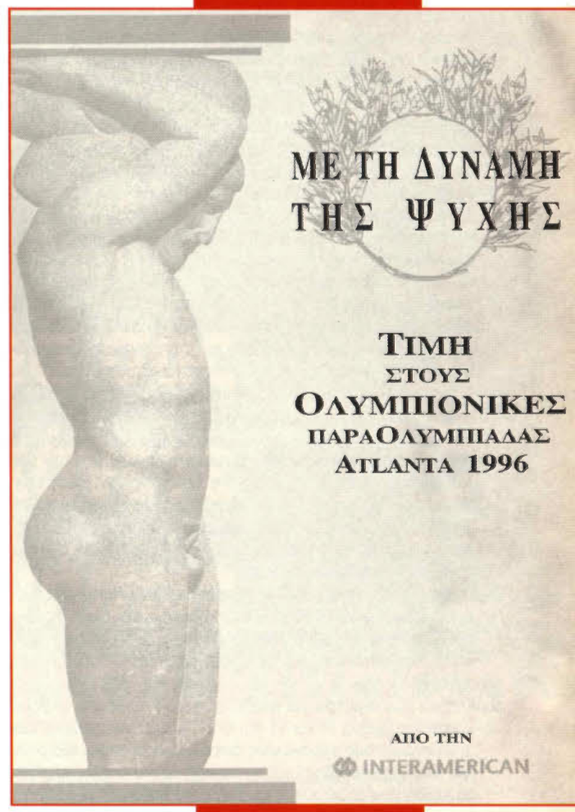
Δ. Κωνσταντάγκας (Χρυσό-Στίβος), Κ. Φύκας (Ασημένιο - Κολύμβηση), Α. Γιαπουντζής (Χάλκινο - κολύμβυση), Γ. Τοπτσής (Χάλκινο - μήκος), Σ. Αναργύρου (Χάλκινο - στίβος), Γ. Βρυώνης (4η θέση - στίβος), Γ. Καραμηνάς (4η θέση - στίβος), Χρ. Ταμπαξής (5η θέση - κολύμβηση), Χρ. Αγγουράκης (5η θέση - στίβος), Κ. Γριβέας (8η θέση, κολύμβηση), Α. Τσιβίλης (8η θέση - στίβος), Γ. Πετρόπουλος (8η θέση - στίβος).

Την τελετή τίμησαν με την παρουσία τους: ο Υφυπουργός Αθλητισμού κ. Α. Φούρας, εκπρόσωποι της Γεν. Γραμματείας Αθλητισμού, της Γεν. Γραμματείας Πρόνοιας και οι Βουλευτές: η κα Φ. Πάλλη - Πετραλιά, η οποία εκπροσωπούσε τον Πρόεδρο της Ν.Δ., ο πρώην Υπουργός κ. Γ. Καψής, η κα Ν. Μπακογιάννη, ο κος Γ. Βουλγαράκης, ο Σεβ. Μητροπολίτης Αττικής, ο Αντιδήμαρχος Αθηναίων κ. Γ. Πιερουτσάκος, καθώς και οι Ολυμπιονίκες μας: Ν. Κακλαμανάκης, Β. Λεωνίδης, Ακ. Κακιασβίλι, Ηλ. Χατζηπαυλής, που ήλθαν να τιμήσουν και να συγχαρούν από κοντά τους συναδέλφους τους και πλήθος άλλων επωνύμων.

Την εκδήλωση χαιρέτησε εκ μέρους της ΠΑΟΚΑ (ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΑΘΛΗΤΙΚΗ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΚΙΝΗΤΙΚΑ ΑΝΑΠΗΡΩΝ) ο Γεν. Γραμματέας κ. Σπ. Σταυριανόπουλος.

Τέλος αξίζει να σημειώσουμε, ότι ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN απηύθυνε εγκάρδιο χαιρετισμό προς τα τιμώμενα πρόσωπα, επισημαίνοντας τη σπουδαιότητα τέτοιου είδους εκδηλώσεων. "Υποκλινόμεθα σήμερα μπροστά στους Άξιους Ολυμπιονίκες στην Ολυμπιάδα της Ζωής, είπε. Υποκλινόμεθα και τιμάμε το μεγαλείο της προσπάθειας και τη Δύναμη της Ψυχής και ευχόμαστε το παράδειγμά τους να βρει μιμητές..." τόνισε καταλήγοντας.

Τη σεμνή αυτή εκδήλωση που δημιούργησε άριστες εντυπώσεις στους παρευρισκόμενους παρουσίασε ο γνωστός δημοσιογράφος κ. Γ. Παπαδάκης.





Η φορολόγηση εισοδήματος ασφαλιστικών συμβούλων

Σχετικά με τη φορολογική μεταχείριση του εισοδήματος που αποκτούν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι, με την υπ' αριθμόν 1049689/906/Α0012/Πολ. 1154/5.5.97 εγκύκλιο του Υπουργείου Οικονομικών δόθηκαν αρμοδίως οι κατωτέρω διευκρινίσεις:

1. Σύμφωνα με τις διατάξεις της περίπτωσης γ' της παραγράφου 16 του άρθρου 33 του ν. 2238/1994, **εξαιρούνται,** μεταξύ άλλων, από τον προβλεπόμενο με τις παραγράφους 1 ως και 12 του ίδιου ως άνω άρθρου 33 **προσδιορισμό ελάχιστου ποσού καθαρού εισοδήματος τα καθαρά κέρδη που αποκτούν,** παραγωγοί ή μεσίτες ασφαλειών ή συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων **χωρίς επαγγελματική εγκατάσταση,** λογιστές ή φοροτέχνες ή σύμβουλοι επιχειρήσεων από παρεπόμενη δραστηριότητα παραγωγού ή μεσίτη ασφαλειών ή εκμετάλλευσης φωτοαντιγραφικού μηχανήματος..., καθώς και πλανόδιοι μικροπωλητές λαχείων.

2. Ακόμα με τις διατάξεις του άρθρου 1 του ν. 1569/1985, όπως ίσχυσαν προτού τροποποιηθούν με ν. 2170/1993, οριζόταν ότι οι ασφαλιστικοί πράκτορες και οι παραγωγοί ασφαλίσεων διαμεσολαβούν, σύμφωνα με τις διατάξεις του νόμου αυτού, για τη σύναψη συμβάσεων ιδιωτικής ασφάλισης (ασφαλιστικών συμβάσεων). Επίσης, με τις διατάξεις της παραγράφου 1 του άρθρου 16 του ν. 1569/1985 οριζόταν ότι παραγωγός ασφαλίσεων είναι το φυσικό πρόσωπο το οποίο χωρίς να έχει δικαίωμα να υπογράφει ασφαλιστικά συμβόλαια παρουσιάζει, προτείνει και παρασκευάζει ασφαλιστικές συμβάσεις για λογαριασμό μιας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων ή επιχειρήσεων ασφαλιστικής πρακτόρευσης με έγγραφη σύμβαση με την οποία καθορίζεται και ο τρόπος αμοιβής του.

3. Περαιτέρω με τις διατάξεις του άρθρου 1 του ν. 1569/1985 όπως ισχύει μετά την αντικατάστασή του με το άρθρο 11 του ν. 2170/1993, μεταξύ άλλων ορίζεται ότι, διαμεσολάβηση στη σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων ασκούν οι ασφαλιστικοί πράκτορες, οι μεσίτες ασφαλίσεων, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι (τέως "παραγωγοί ασφαλίσεων"), καθώς και οι συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων. Επίσης, με τις διατάξεις της παραγράφου 1 του άρθου 16 του ανωτέρω νόμου, όπως ισχύει μετά την αντικατάστασή του με το άρθρο 13 του ν. 2170/1993, ορίζεται ότι ασφαλιστικός σύμβουλος είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο, το οποίο μελετά την αγορά, παρουσιάζει και προτείνει λύσεις ασφαλιστικής κάλυψης των αναγκών των πελατών με ασφαλιστικές συμβάσεις για λογαριασμό ασφαλιστικών επιχειρήσεων ή ασφαλιστικών πρακτόρων ή μεσιτών με βάση σύμβαση, έναντι προμήθειας, για την πρόσκτηση εργασιών. Ο ασφαλιστικός σύμβουλος δεν έχει δικαίωμα υπογραφής ασφαλιστηρίων. Η σχέση που συνδέει τον ασφαλιστικό σύμβουλο με την ασφαλιστική επιχείρηση ή τον ασφαλιστικό πράκτορα ή το μεσίτη ασφαλίσεων είναι σύμβαση έργου.

4. Τέλος, από το υπουργείο Οικονομικών έχει γίνει δεκτό για τους περιοδεύοντες αντιπροσώπους (πλασιέ) με την 1009738/31/Α0012/1996 διαταγή, ότι οι διατάξεις των παραγράφων 1 έως και 12 του άρθρου 33 του ν. 22381994 δεν εφαρμόζονται για τα καθαρά κέρδη που αποκτούν τα φυσικά πρόσωπα και όχι επιχειρήσεις με το ίδιο αντικείμενο που έχουν τη μορφή νομικού προσώπου.

5. Κατόπιν των ανωτέρω και επειδή τα φυσικά πρόσωπα ασφαλιστικοί σύμβουλοι, όπως αναφέρονται στα άρθρα 11 και 13 του ν. 2170/1993, είναι εκείνοι που αντικατέστησαν στην ασφαλιστική αγορά τους παραγωγούς ασφαλίσεων οι οποίοι εξαιρούνται από τα αντικειμενικά κριτήρια, στη διαμεσολάβηση για τη σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων, γίνεται δεκτό ότι τα καθαρά κέρδη που αποκτούν τα φυσικά αυτά πρόσωπα εξαιρούνται από τον προβλεπόμενο, σύμφωνα με τις διατάξεις των παραγράφων 1 έως και 12 του άρθρου 33 του ν. 2238/1994, προσδιορισμό ελάχιστου ποσού καθαρού εισοδήματος.

Πηγή: ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ 11.5.1997

Η ομπρέλα με το σήμα της Ε.Ε. προφυλάσσει την κυρία Σαντέρ από τον απτικό ήλιο, στο Ηρώδειο. Πλάι της ο πρόεδρος της Κομισιόν και οι: Παπουτσής, Αβραμόπουλος, Αρσένης, Γ. Παπανδρέου. Ποια ομπρέλα προφυλάσει τους ασφαλιστές από τον ήλιο της φορολογίας;



Όποιος δεν μπορεί να ασφαλίσει έναν έμπορο στο 1997 δεν κάνει για ασφαλιστής!

Αύξηση συντάξεων κατά 8% από 1/1/97

Από το Ταμείο Ασφαλίσεως Εμπόρων ανακοινώνονται τα εξής:

Με την απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου αρ. 681/23-12-1996 που εγκρίθηκε με την υπ' αριθμόν Φ36/303/1997 ομοία του υπουργού Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων, εγκρίθηκε η αύξηση των καταβαλλόμενων συντάξεων του ΤΑΕ από 1-1-97 σε ποσοστό 8%.

Με την αύξηση αυτή διαμορφώνεται νέα κλίμακα συντάξεων λόγω αναπηρίας ή γήρατος για 35ετή συντάξιμο χρόνο ασφάλισης που δόθηκε εξ ολοκλήρου σε μία από τις ασφαλιστικές κατηγορίες ως εξής:

Α'	ασφαλιστική κατηγορία	δρχ. 79.100
Β'	ασφαλιστική κατηγορία	δρχ. 106.800
Γ'	ασφαλιστική κατηγορία	δρχ. 133.500
Δ'	ασφαλιστική κατηγορία	δρχ. 160.100
Ε'	ασφαλιστική κατηγορία	δρχ. 186.300
ΣΤ'	ασφαλιστική κατηγορία	δρχ. 211.400
Ζ'	ασφαλιστική κατηγορία	δρχ. 236.500

2) Από την ίδια ημερομηνία καθορίζονται τα κατώτερα όρια:

α) λόγω αναπηρίας ή γήρατος σε 99.800 δρχ. το μήνα και

β) λόγω θανάτου σε 90.100 δρχ. το μήνα.

Οι συνταξιούχοι του Ταμείου θα εισπράξουν τις διαφορές με τη σύνταξη του μηνός Μαΐου 1997.

Με την απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου αρ. 680/23-12-1997 η οποία εγκρίθηκε με την υπ' αριθμ. Φ36/οικ.339/1/1997 ομοία του Υπουργού Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων, εγκρίθηκε η αύξηση του ασφαλίστρου του Κλάδου Σύνταξης κατά ποσοστό 12% από 1/1/1997.

Η αύξηση αυτή κρίθηκε αναγκαία λόγω της αύξησης των συντάξεων από την ίδια ημερομηνία.

Εξάλλου το ασφάλιστρο του Κλάδου Ασθενείας καθορίσθηκε από 1-1-1997 στο ποσό των 9.700 δρχ.

Μετά τις αυξήσεις το ενιαίο ασφάλιστρο και των δύο κλάδων διαμορφώνεται ως εξής:

Ε'	ασφαλιστική κατηγορία	δρχ. 44.300
ΣΤ'	ασφαλιστική κατηγορία	δρχ. 57.700
Ζ'	ασφαλιστική κατηγορία	δρχ. 63.100

Διευκρινίζεται ότι οι ασφαλιστικές κατηγορίες των νέων ασφαλισμένων σύμφωνα με το Ν.2084/92 αυξήθηκαν κατά τα ποσοστά των αυξήσεων των συντάξεων των δημοσίων υπαλλήλων 2% από 1-1-97 και 2,5% από 1-7-97.

Κάντε μια προσεκτική μελέτη γύρω από τις εισφορές του ΤΑΕ, τα ασφάλιστρα που μπορεί να πληρώσει μ' ένα ακόμη συμπληρωματικό συμβόλαιο ζωής-σύνταξης σε ασφαλιστική εταιρία και πείτε μου αν συμφωνείτε με τον τίτλο του σημειώματος. **Ε.Σ.**



Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

Επικοινωνήστε μαζί μας στό 77 93 992 για να συζητήσουμε την κερδοφόρα πλευρά του επαγγέλματός σ

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Πραγματική Ασφάλεια

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:

La Bâloise Deutscher Ring

INTERNATIONAL LIFE



κ. Φ. Μπράβος

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το 27ο Συνέδριο του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE στην Κύπρο. Σε αυτό συμμετείχαν 300 Σύνεδροι απ' όλη την Ελλάδα, δημοσιογράφοι, κορυφαία στελέχη της Κυπριακής Αγοράς.

Με κεντρικό θέμα το ΟΡΑΜΑ INTERNATIONAL πραγματοποιήθηκε στις 23 Μαρτίου το 27ο Συνέδριο του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE. Όπως χαρακτηριστικά τόνισε ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος κ. Φ. Μπράβος "...Δεν είναι τυχαίο που το 27ο Συνέδριο εκτός Ελλάδας στα 41 χρόνια ιστορίας μας πραγματοποιείται στη μαρτυρική Κύπρο, σε αυτή την άλλη πλευρά του Ελληνισμού. Τιμούμε την Κύπρο με αυτή τη συμβολική μας πράξη και ευχόμαστε το επόμενο Συνέδριο να γίνει στην Αμμόχωστο, στην ενωμένη ελεύθερη Κύπρο".

Στο Συνέδριο παραβρέθηκαν και χαιρέτησαν οι:

Δ. Σιλούρης - *Βουλευτής & Πρόεδρος Επιτροπής Ασφαλειών Υπ. Εμπορίου & Τουρισμού,* **Συν/χης Αθ. Γαλάνης** - *Διοικ. ΕΛΔΥΚ,* **Α. Καρπασίτης** - *Γεν. Δ/ντής ALICO Κύπρου,* **Γ. Βιολάρης** - *Δ/ντής Marketing EUROLIFE Κύπρου,* **Παντελής Παντελής** - *Πρόεδρος Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου,* **Μιχ. Μιχαηλίδης** - *Γεν. Δ/ντής INTER-AMERICAN Κύπρου,* **Α. Χαραλαμπίδης** - *Πρόεδρος Συνδέσμου Ασφ. Κύπρου*

Ακόμη παραβρέθηκαν οι εκδότες των κλαδικών περιοδικών.

Στο Συνέδριο ακόμη παραβρέθηκαν σαν προσκεκλημένοι εισηγητές οι κκ **Frank Fletcher,** *Regional Research Manager/LIMRA,* με θέμα Η ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ, ο κ. **Heiner Lüttgens** από την Aachener und Münchener, ο κ. **Γ. Βιολάρης** - *Δ/ντής Marketing της Eurolife Κύπρου,* με θέμα ΠΟΡΕΙΑ ΠΡΟΣ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ, ο κ. **Π. Παντελής** - *Πρόεδρος Ασφ. Ινστιτούτου Κύπρου* με θέμα Η ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΚΥΠΡΙΑΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ και η κα **Φιλίππα Δημάκη,** *Υπεύθυνη Δημ. Σχέσεων και Marketing της WWF,* η οποία ευχαριστώντας την INTERNATIONAL LIFE για τη χορηγία της στην έκδοση του περιοδικού "ΤΟ ΠΑΝΤΑ", παρουσίασε την καμπάνια της WWF για το 2000.

Η ομάδα των ομιλητών ακόμη πλαισιώθηκε από τα Στελέχη του Ομίλου

Π. ΛΙΒΑΣ, *Γενικός Δ/ντής LIFE & HELLAS* - Η σταδιοδρομία του ασφαλιστή μέσα από τον κανονισμό πωλήσεων

Μ. ΜΑΥΡΟΒΟΥΝΙΩΤΗΣ, *Δ/ντής Marketing του Ομίλου* - Στρατηγική Marketing 1997

Γ. ΜΑΚΡΗΣ, *Τεχνικός Δ/ντής INTERNATIONAL HELLAS* - Η πολιτική INTERNATIONAL LIFE

Ι. ΚΟΤΣΙΦΑΚΗ, *Τεχνική Δ/ντρια INTERNATIONAL LIFE* - Τα αποτελέσματα της INTERNATIONAL LIFE

Β. ΚΟΤΤΑΣ, *Assistant Manager* - Η δύναμη της ομάδας

Γ. ΜΑΥΡΕΛΗΣ, *Agency Manager* - Ακόμη πιο ψηλά

Β. ΚΑΛΟΥΔΗΣ, *Δ/ντής Marketing και Επενδύσεων INTERNATIONAL AEΔAK* - Τα αποτελέσματα των αμοιβαίων κεφαλαίων

Ν. ΝΟΜΠΕΛΗ, *Ασφαλιστική Σύμβουλος* - Τι περιμένουμε από τον Manager

Σ. ΜΑΣΤΟΡΑ, *Δόκιμος Unit Manager* - Νικητές ή χαμένοι

Ν. ΣΠΑΝΟΣ, *Δ/ντής Οικονομικής Υπηρεσίας Ομίλου INTERNATIONAL LIFE* - INTERNATIONAL LIFE: Η οικονομική δύναμη

Π. ΦΕΡΕΝΤΙΝΟΣ, *Unit Manager* - Σωστή εξυπηρέτηση πελατών

Χ. ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΥ, *Επιθεωρητής Πωλήσεων* - Γιατί ο ασφαλιστής είναι το κορυφαίο επάγγελμα

Λ. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ, *Δ/ντής Β. Ελλάδος* - Η εκπαίδευση είναι το όπλο μας

Γ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ, *Επιθεωρητής Πωλήσεων* - Οι αξίες της INTERNATIONAL LIFE

Το βράδυ της 23ης Απριλίου έγινε η απονομή βραβείων στα στελέχη της Εταιρίας που είχαν διακεκριμένη παραγωγική έκδοση. Έτσι 73 στελέχη παρέλαβαν τα βραβεία τους. Μεταξύ αυτών οι πρώτοι ήταν:

1ος Ασφαλιστής	**Νόμπελη Νίκη**
1ος Δόκιμος	**Μάστορα Σίσσυ**
1ος Unit	**Φερεντίνος Πάρις**
1ος Assistant	**Κόττας Βασίλης**
1ος Agency	**Μαυρέλης Γιώργος**
1ος Επιθεωρητής	**Σταμούλης Γιάννης**

Ακόμη βραβεύτηκαν τα στελέχη που έκλεισαν 20 χρόνια εργασίας στον Όμιλο:

Κωστικιάδης Θεόφιλος
Γούναρη Φανή

Οι 300 Σύνεδροι παράλληλα με τις εργασίες του Συνεδρίου επισκέφθηκαν τα Φυλακισμένα Μνήματα και το Μνημείο του Εθνικού Αγώνα Ανεξαρτησίας της Κύπρου, όπου και κατέθεσαν στεφάνι στη μνήμη των δολοφονημένων ηρώων.

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ 1996 & ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ - 20ετιάς στο ΧΙΛΤΟΝ ΚΥΠΡΟΥ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ

Σταμούλης Γιάννης, Ξανθόπουλος Ευστράτιος, Γούναρης Θανάσης

AGENCY MANAGERS

Μαυρέλης Γιώργος, Πεφάνιος Κλέαρχος, Γαληρόπουλος Χρήστος, Φρυδάς Χρήστος, Μέγκος Παναγιώτης, Μιχαηλίδης Γιώργος

ASSISTANT MANAGERS

Κόττας Βασίλης, Φουκαράκης Αντώνης, Νικογιάννης Θανάσης, Μάκκας Γιώργος, Τζοάννος Παναγιώτης, Σπυράτου Ναυσικά

UNIT MANAGERS

Φερεντίνος Πάρις, Ζωγραφάκη Γιούλα, Κυριακού Κατερίνα, Τρικαλιάρης Χρήστος, Πλεξουσάκης Μιχάλης, Κύρτσιος Δημοσθένης, Ρεπούλης Γιάννης, Ψωμιάδης Σωτήρης, Ζούλας Σπύρος, Βαρθαλίτης Πέτρος

ΔΟΚΙΜΟΙ UNIT MANAGERS

Μάστορα Σίσσυ, Καϊάφας Δημήτρης, Δημητρίου Πάνος, Τσαρή Μαριάννα, Κούρτη Φωτεινή, Γιαννόπουλος Μάκης, Πετρουλάκης Γιάννης, Μάρκου Κατερίνα, Λέκκας Νίκος, Μαθηνός Μιχάλης

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ

Μελίστας Παναγιώτης, Φουκαράκης Χαράλαμπος, Σταμούλης Γιάννης

AGENCY MANAGERS

Γαληρόπουλος Χρήστος, Πεφάνιος Κλέαρχος, Κουλουμπής Νίκος

ASSISTANT MANAGERS

Μάκκας Γεώργιος, Φουκαράκης Αντώνης, Γιαχνάκης Γιώργος

UNIT MANAGERS

Φιλιππαίου Λίτσα, Τρικαλιάρης Χρήστος, Ζούλας Σπύρος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Ντουβάς Ανέστης, Κουτσιάρη Μαρία, Μάλετσεκ Στέλλα

ΒΡΑΒΕΥΟΜΕΝΟΙ 20ετίας

Κωστικιάδης Θεόφιλος, Γούναρη Φανή

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Νόμπελη Νίκη, Γάνιαρη Στέλλα, Τζανή Γιαννούλα, Σιδηροπούλου Μάγδα, Κωστικιάδης Τάσος, Γρηγορίου Θόδωρος, Καρανάσιος Θανάσης, Πρατήλας Κώστας, Χατζηιωάννου Θωμάς, Σταματελόπουλος Γιώργος



ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΑΞΙΔΙΟΥ ΚΥΠΡΟΥ

ΠΕΜΠΤΗ 20/3	Άφιξη στη Λευκωσία των συναδέλφων από τη Μακεδονία.
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 21/3	Άφιξη των συναδέλφων από την Αθήνα και την υπόλοιπη Ελλάδα. Το βράδυ η Εταιρία παρέθεσε το πρώτο δείπνο επί Κυπριακού εδάφους. Επακολούθησε γλέντι.
ΣΑΒΒΑΤΟ 22/3	Η ημέρα ξεκίνησε με απότιση φόρου τιμής στους Κύπριους μάρτυρες και κατάθεση στεφάνου στα "Φυλακισμένα Μνήματα". Έπειτα έγινε προσκύνημα στον τόπο θυσίας των Ελλήνων καταδρομέων στον τύμβο της Μακεδονίτισσας. Ακολούθησε περιήγηση κατά μήκος της πράσινης γραμμής και επίσκεψη στο οδόφραγμα του ΛΗΔΡΑΣ ΠΑΛΑΣ. Έπειτα έγινε επίσκεψη στο Μέγαρο Αρχιεπισκοπής Κύπρου, στο Αρχαιολογικό Μουσείο και μια περιήγηση στη Λευκωσία. Το βράδυ πραγματοποιήθηκε δείπνο υπό τους ήχους Κυπριακής ορχήστρας.
ΚΥΡΙΑΚΗ 23/3	Ήταν η ημέρα Συνεδρίου. Το βράδυ παρατέθηκε το επίσημο δείπνο και πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις των κορυφαίων του 1996 καθώς και ατόμων που συμπλήρωσαν 20ετή προσφορά στην Εταιρία μας. Ακολούθησαν Κυπριακοί χοροί και ξεφάντωμα μέχρι πρωίας.
ΔΕΥΤΕΡΑ 24/3	Οι επιλογές της ημέρας ήταν πολλές. Η πρώτη επιλογή ήταν περιήγηση στην πόλη της Λευκωσίας και ψώνια, η δεύτερη επιλογή ήταν εκδρομή στα Λευκαρά, περίφημα για τα υφαντά τους και η τρίτη, μια εκδρομή στη Μονή Κύκου στο όρος Τρόοδος. Το βράδυ - μιας και ήταν η τελευταία μας νύχτα στην Κύπρο - ξεφαντώσαμε όλοι στη Γειτονιά των Ασμάτων.
ΤΡΙΤΗ 25/3	Αντιπροσωπεία της INTERNATIONAL LIFE παρέστη στη δεξίωση που παρέθεσε ο Έλληνας Πρέσβης στη Λευκωσία με την ευκαιρία της Εθνικής μας Επετείου της 25ης Μαρτίου. Αναχώρηση για Αθήνα.

1. Βραβεύσεις 20 ετών προσφοράς 2. Βραβεύσεις Assistant: Κόττας Β., Φουκαράκης Α., Νικογιάννης Θ., Μάκκας Γ., Τζοάννος Π., Σπυράτου Ν. Βράβευσαν οι: Π. Λίβας, Π. Παντελής 3. Βραβεύσεις Unit: Φερεντίνος Π., Ζωγραφάκη Γ., Κυριακού Κ., Τρικαλιάρης Χ., Κύρτσιος Δ., Ρεπούλης Γ., Ψωμιάδης Σ., Ζούλας Σ., Βαρθαλίτης Π. Βράβευσαν οι: Π. Λίβας, Λ. Πρόδρομος και Φ. Μπράβος 4. Βραβεύσεις Δοκ. Unit: Μάστορα Σ., Καϊάφας, Δημητρίου Π., Τσαρή Μ., Κούρτη Φ., Γιαννόπουλος Μ., Πετρουλάκης Γ., Μάρκου Κ., Λέκκας Ν., Μαθηνός Μ. Βράβευσαν οι: Π. Λίβας, Π. Οικονομίδης και Φ. Μπράβος 5. Βραβεύσεις ασφαλιστών: Νόμπελη Ν., Τζανής Δ., Σιδηρόπουλος Μ., Κωστικιάδη Τ., Γρηγορίου Θ., Καρανάσιος Θ., Πρατήλας Κ., Χατζηιωάννου Θ., Σταματελόπουλος Γ. Βράβευσαν οι: Π. Λίβας, Α. Γαλάνης και Φ. Μπράβος 6. Γειτονιά των Ασμάτων 7. Στεφάνι στα "Φυλακισμένα Μνήματα" στους τάφους των Κυπρίων Αγωνιστών 8. Στην Μακεδονίτισσα, στους πεσόντες Έλληνες καταδρομείς 9. Γειτονιά των Ασμάτων 10. Σ. Καραγιάννη, Δ. Σιμηριώτου, Στ. Κολυμπιανάκης, Φ. Μπράβος, Ν. Ιντζέ, Φ. Γούναρη 11. Γενική άποψη

SNOWBOARD
και για ασφαλιστές



Για φέτος έλιωσαν τα χιόνια αλλά ο καιρός περνά γρήγορα. Προετοιμαστείτε για νέες συγκινήσεις. Η INTERAMERICAN και η ελληνική Σχολή Χιονοδρομίας SNOW LINE SKI μπορούν να μεταφέρουν εσάς και την παρέα σας σε νέες εμπειρίες και εδώ πρωταγωνιστικές!

Όλον τον χειμώνα μέχρι τα τελευταία χιόνια πολλοί φίλοι της φύσης και της εκδρομής, ακολουθώντας ένα πρόγραμμα γνωριμίας με τα αθλήματα στο χιόνι, πέρασαν όμορφες στιγμές όσες φορές διάλεξαν την Αράχωβα και το Χιονοδρομικό κέντρο Παρνασσού για προορισμό εξόδου τους. Όσοι δεν είχαν δικό τους αυτοκίνητο ταξίδευαν με το SKI BUS της INTERAMERICAN.

Με υπερπολυτελές και σύγχρονο πούλμαν SKI BUS η INTERAMERICAN είχε αναλάβει τη μεταφορά στην Αράχωβα και στο Χιονοδρομικό Κέντρο Παρνασσού. Το ski bus διέθετε 2 TV + VIDEO, BAR, WC ενώ κατά τη διάρκεια του ταξιδιού υπήρχε πρόγραμμα VIDEO με sky surf, sky dive, inline skate, ski & snowboard.

Η Ελληνική Σχολή Χιονοδρομίας Snowline είχε αναλάβει την ολοκληρωμένη και ασφαλή εκπαίδευσή τους στο SKI+SNOWBOARD με εξειδικευμένους εκπαιδευτές, στις εγκαταστάσεις της στην Αράχωβα (ενοικίαση εξοπλισμού) και τα Κελλάρια υψόμετρο 1950μ. (σημείο έναρξης μαθημάτων).

Το κόστος είχε ως εξής:

- μεταφορά-επιστροφή 2.500 δρχ.
- ενοικίαση ΣΕΤ ΣΚΙ 3.000 δρχ.
- ενοικίαση SET SNOWBOARD 5.000 δρχ.
- μαθήματα ιδιαίτερα SKI - SNOWBOARD 6.500 δρχ.
- μαθήματα ομαδικά SKI - SNOWBOARD 3.500 δρχ.

ΑΝΑΧΩΡΗΣΕΙΣ: Πεδίο του Άρεως 05:00/Φάρος Ψυχικού 05:10/ Μελίσσια 05:30/ Τροχονόμος Κηφισιά 05:45/ Αράχωβα 09:00

ΚΡΑΤΗΣΕΙΣ: 80.42.174 / 0267.32098 / 093.372768

Ειδικά για ασφαλιστές υπήρχε έκπτωση μέχρι και 50% σε κάποιες απ' τις τιμές (όπως εκπαίδευση και ενοικίαση).

Ένα από τα ταχύτερα αναπτυσσόμενα χειμερινά αθλήματα, το snowboard προσφέρει νέες προκλήσεις και συγκινήσεις τόσο στον αρχάριο που θέλει να δοκιμάσει τις δυνατότητές του όσο και στον έμπειρο σκιέρ που θέλει να νιώσει νέες εμπειρίες πάνω σε μια σανίδα!

Οι φίλοι του windsurf του wakeboard και του skateboard θα ανακαλύψουν τις ίδιες συγκινήσεις που δοκίμασαν στο κύμα, στο νερό ή στο δρόμο, αυτή τη φορά στις χιονισμένες πλαγιές του βουνού.

Να πάτε στην Ελληνική Σχολή Χιονοδρομίας για να γνωρίσετε τις βασικές ικανότητες της ισορροπίας, του ελέγχου και των στροφών μαζί με τους πρώτους ειδικευμένους προπονητές snowboard στην Ελλάδα. Οι αρχάριοι θα ανακαλύψουν γρήγορα, ανώδυνα και πάνω απ' όλα με ασφάλεια τη μαγεία της πορείας σε μια σανίδα. Οι προχωρημένοι θα νιώσουν για πρώτη φορά μέσα από τα άλματα την εμπειρία της πτήσης πάνω από το χιόνι και την ελευθερία του freeriding ακόμα και στις πιο απότομες πλαγιές. Αλλά και οι έμπειροι θα ανακαλύψουν νέες δυνατότητες και τεχνικές γωνιάσματος της σανίδας σε μέγιστες ταχύτητες αγωνιστικού slalom.

Ανεξάρτητα από το επίπεδό σας θα λάβετε τις οδηγίες και τις γνώσεις πτυχιούχων Επιστημόνων Προπονητών Φυσικής Αγωγής και Αθλητισμού με Ειδίκευση στη Χιονοδρομία και με εξειδικευμένες γνώσεις στην προπονητική, την τεχνική, την βιομηχανική της κίνησης και την αθλητιατρική.

Στο κάθε μάθημα ο εκπαιδευτής σας φροντίζει πάνω απ' όλα την ατομική σας ασφάλεια και προστασία στο χιόνι. Εκτός από τεχνικές οδηγίες θα σας δοθούν υποδείξεις και παρατηρήσεις για ατομική εξάσκηση και βελτίωση των ικανοτήτων σας.

Γνωρίζοντας πόσο "φθοροποιό" είναι το επάγγελμα των πωλητών Financial Services προτείνουμε στους φίλους ασφαλιστές να παίρνουν τους φίλους και την οικογένειά τους και να "ρίχνουν" στα βουνά το "στρες", την ένταση, το επαγγελματικό άγχος, την "φθοροποιό σκόνη" της καθημερινότητας. Η ζωή στη φύση θα τους εξασφαλίσει καθαρό μυαλό, ανανέωση, ζωντάνια, φρεσκάδα, ευστροφία και καλό παρουσιαστικό, κάτι που είναι πολύ δυνατό επιχείρημα για πωλήσεις. Όσες φορές πήγα με τα παιδιά μου γυρίσαμε πραγματικά πιο δυνατοί, πιο γεροί και πιο κεφάτοι για νέες "κορυφές" επιτυχίας στο πεδίο ευθύνης μας...

Κρατήστε αυτά τα τηλέφωνα για πληροφορίες και ξεκινήστε αν είστε ομάδα μ' ένα διαγωνισμό ή ένα στοίχημα. Αράχωβα, Snow Line 093-372768 / 0267-32098 / Αθήνα: 8042174.

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ



Σε μια εποχή που η ασφαλ
στική και χρηματοοικονομικ
αγορά αλλάζουν ραγδαία,
INTERNATIONAL LIFE ξ
περνά τις καθιερωμένες υπη
ρεσίες και μπαίνει πρώτη σ
μια νέα μετασφαλιστικ
εποχή.
Μ'έναν ισχυρό ασφαλιστικ
και χρηματοοικονομικό 'Ομιλ
εταιριών προσφέρει ολοκλη
ρωμένα και πρωτοποριακ
προγράμματα ασφαλίσεω
ζωής, γενικών ασφαλίσεω
καθώς και σύγχρονα Αμο
βαία Κεφάλαια.
Δημιουργεί έτσι τις ολοκλη
ρωμένες λύσεις που καλύ
πτουν το σύνολο των αναγκώ
του οικογενειάρχη, του επι
χειρηματία, του επενδυτή.
Πάνω απ' όλα όμως,
INTERNATIONAL LIFE δη
μιουργεί μια νέα αντίληψη γι
την εξυπηρέτησή σας.
Στα πλαίσια αυτά αναπτύσσε
διαρκώς νέες καλύψεις, εκ
παιδεύει τα στελέχη της στ
υπερσύγχρονα προγράμματ
που εφαρμόζει, αξιοποιεί τ
διεθνή της τεχνογνωσία
ερευνά τις συνεχώς εξελισ
σόμενες ανάγκες σας κα
έρχεται όλο και πιο κοντά σα
με 1.000 ασφαλιστικούς συμ
βούλους και 80 σημεία εξυπη
ρέτησης σ' όλη την Ελλάδα.
Γνωρίστε κι εσείς τις ολοκλη
ρωμένες ασφαλιστικές κα
επενδυτικές λύσεις της
INTERNATIONAL LIFE.
Μπείτε πρώτοι στη νέα
μετασφαλιστική εποχή.

INTERNATIONAL LIFE
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
Η Μετασφαλιστική Εποχή

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

Εταιρίες Μέλη του Aachener and Münchener Network

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ Nationale Nederlanden

Κορυφαία απόδοση του Nationale Nederlanden Αναπτυξιακού Αμοιβαίου Κεφαλαίου

Το Αναπτυξιακό αμοιβαίο κεφάλαιο της NN συνεχίζει την ανοδική του πορεία από την αρχή του έτους και στις 19/5/1997 πέτυχε την κορυφαία απόδοση **74,21%, που το τοποθετεί στην πρώτη θέση από πλευράς απόδοσης μεταξύ όλων των αμοιβαίων κεφαλαίων της κατηγορίας του.** Η θετική μέχρι σήμερα πορεία του Χρηματιστηρίου σε συνδυασμό με την επιτυχημένη επενδυτική πολιτική που ακολουθεί η ΑΕΔΑΚ συνετέλεσαν στο θετικό αυτό αποτέλεσμα.

Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου του Α/Κ χαρακτηρίζεται από τη συγκέντρωση σε ένα περιορισμένο αριθμό μετοχών (38) εταιριών υψηλής κεφαλαιοποίησης που χαρακτηρίζονται ως "blue chips". Η διαχείριση του Α/Κ προχώρησε έγκαιρα σε σημαντική αύξηση του επενδεδυμένου σε μετοχές ποσοστού του Α/Κ, το οποίο ανήρχετο στις 30.4.1997 σε 97,7% του ενεργητικού του αμοιβαίου κεφαλαίου. Υπήρξε σημαντική αύξηση του ποσοστού των τραπεζών στο μετοχικό χαρτοφυλάκιο, ενώ οι κλάδοι τροφίμων, οικοδομικών υλικών και μεταλλουργίας εξακολουθούν να συγκεντρώνουν σημαντικό ποσοστό του μετοχικού χαρτοφυλακίου. Η επενδυτική τουλάχιστον του 75% του μετοχικού χαρτοφυλακίου σε μετοχές υψηλής κεφαλαιοποίησης που αποτελούν τον πυρήνα του χαρτοφυλακίου, ενώ το ποσοστό έως 25% κεφαλαιοποίησης μετά από αξιολόγηση των μεσοπρόθεσμων προοπτικών τους. Τα βάρη συμμετοχής των επί μέρους κλάδων καθορίζονται σε συνάρτηση με το ποσοστό συμμετοχής τους στη σύνθεση του γενικού δείκτη του χρηματιστηρίου Αθηνών με κάποια περιθώρια απόκλισης που καθορίζονται μετά από ανάλυση των προοπτικών των επί μέρους μετοχών.

Αναλυτικότερα, η κατά κλάδο σύνθεση του μετοχικού χαρτοφυλακίου την 30/4/97 ήταν: Τράπεζες: 43,3%, Εταιρίες ειδών διατροφής/ποτών: 10,2%, Κατασκευαστικές: 4,4%, Οικοδομικών υλικών: 13,8%, Μεταλλουργικές: 11,9%, Τηλεπικοινωνιών: 8%, Λοιπές: 8,4%.

Οι κυριότερες θέσεις στο μετοχικό χαρτοφυλάκιο ήταν:
ΤΙΤΑΝ (Κ): 25870, **ΤΙΤΑΝ (Π):** 29340, **ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ:** 30000, **ΑΛΦΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ:** 41000, **ΟΤΕ:** 110000, **3Ε:** 40000, **CHIPITA:** 30000, **ΜΕΤΚΑ (Κ):** 70000, **ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ:** 20400, **ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ:** 45000, **ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ:** 35000.

Αναμένεται να συνεχιστεί η θετική πορεία του αμοιβαίου κεφαλαίου σε μεσοπρόθεσμο ορίζοντα, αφού η αναμενόμενη πορεία των τιμών των μετοχών είναι ιδιαίτερα θετική. Παράγοντες που συνηγορούν στη θετική πορεία του χρηματιστηρίου είναι η πτώση του πληθωρισμού, η ραγδαία πτώση των επιτοκίων, η ικανοποιητική κερδοφορία των εισηγμένων εταιριών, οι ανακατατάξεις που αναμένονται στον χρηματοοικονομικό τομέα, η προώθηση των έργων υποδομής που προβλέπονται στα πλαίσια του "πακέτου Delors" και η ανάπτυξη ζήτησης για μετοχές από θεσμικούς επενδυτές του εσωτερικού και εξωτερικού.



Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Πραγματική Ασφάλεια ΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΑ ΜΕΓΑΛΑ ΛΙΜΑΝΙΑ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ανέλαβε για 4η συνεχή χρονιά την ασφάλιση του εξοπλισμού του λιμανιού της Θεσσαλονίκης, πολιτιστικής πρωτεύουσας σήμερα της Ευρώπης και δεύτερου μεγαλύτερου λιμανιού της χώρας, ανανεώνοντας την ασφάλιση του ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ ΛΙΜΕΝΟΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ (ΟΛΘ).

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ συμμετείχε με επιτυχία σε πρόσφατο διαγωνισμό που προκήρυξε ο Οργανισμός Λιμένος Θεσσαλονίκης (ΟΛΘ) για την ασφάλιση των οχημάτων και μηχανημάτων του (αυτοκίνητα, γερανογέφυρες, ηλεκτροκίνητους γερανούς, τροχοφόρα μηχανήματα, περονοφόρα κ.λπ.) αναλαμβάνοντας την ασφάλιση του εξοπλισμού αυτού μέχρι τον Μάρτιο του 1998.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ασφαλίζει από το 1996 και τον εξοπλισμό του πρώτου λιμανιού της χώρας μας, με συμβόλαιο που έχει συνάψει με τον ΟΡΓΑΝΙΣΜΟ ΛΙΜΕΝΟΣ ΠΕΙΡΑΙΑ (Ο.Λ.Π.).

Το νέο συμβόλαιο ενισχύει ακόμη περισσότερο την ιδιαίτερα σημαντική θέση που κατέχει η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ στον κλάδο Αστικής Ευθύνης στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά.

INTERAMERICAN

ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΚΑΛΟ SERVICE

ΔΕΙΧΝΕΙ Η ΚΙΝΗΤΗ ΜΟΝΑΔΑ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ INTERAMERICAN



"Πιλοτικό" πρόγραμμα **άμεσης αποζημίωσης** παθόντων από Τροχαία ατυχήματα έθεσε σε εφαρμογή η INTERAMERICAN, από τις αρχές Απριλίου στην ευρύτερη περιοχή Θεσσαλίας και σύντομα θα επεκταθεί σε Πανελλαδική κλίμακα.

Πρόκειται για **κινητή μονάδα που αποζημιώνει** με ταχύτατες διαδικασίες ζημιωθέντες πελάτες του Κλάδου Αυτοκινήτου, οι οποίοι θα αποφεύγουν πλέον τις χρονοβόρες διαδικασίες για την τακτοποίησή τους.

Η κινητή μονάδα αποζημιώσεων είναι πλήρως επανδρωμένη και έχει τη δυνατότητα να επεμβαίνει άμεσα και να προσφέρει **επιτόπου** εξυπηρέτηση για την ταχεία, φιλική και σωστή διευθέτηση των προβλημάτων μετά από ένα αυτοκινητικό ατύχημα.

Η μονάδα διαθέτει ηλεκτρονικό υπολογιστή που είναι άμεσα συνδεδεμένος με τους κεντρικούς υπολογιστές της Εταιρίας με την βοήθεια της Κινητής Τηλεφωνίας. Έτσι, υπάρχει η ευχέρεια **άμεσης έκδοσης επιταγής και πληρωμής των ζημιών.**

Η μονάδα λειτουργεί σε πρώτη φάση στη Λάρισα και καλύπτει την ευρύτερη περιοχή Θεσσαλίας, προσεχώς όμως θα δημιουργηθούν αντίστοιχες μονάδες σε όλες τις περιοχές της χώρας.

Πρόκειται για άλλη μία πρωτοποριακή υπηρεσία της INTERAMERICAN που προστίθεται στην αλυσίδα των νέων πρωτοβουλιών του Ομίλου για την εξυπηρέτηση των πελατών του.

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

ΣΕ ΕΤΟΙΜΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΝΕΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΕΣ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ!

Αφετηρία για μια νέα πορεία αποτελεί το 1997 για τις ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, μέσα από κοινή διοίκηση και πλήρη αξιοποίηση των δυνατοτήτων που παρέχει ο Όμιλος.

Αυτό τόνισαν σήμερα απευθυνόμενοι σε στελέχη των δύο εταιριών σε ειδική εκδήλωση, ο Διοικητής της ΑΤΕ και πρόεδρος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Χρήστος Παπαθανασίου, ο υποδιοικητής της ΑΤΕ και πρόεδρος της Αγροτικής Ζωής κ. Θανάσης Παπαγεωργίου και ο Διευθύνων Σύμβουλος των δύο εταιριών κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου.

Ο διοικητής της Αγροτικής Τράπεζας ανακοίνωσε τη δημιουργία εταιρίας management στον Όμιλο, η οποία θα παρακολουθεί την πορεία των εταιριών, αλλά ο ρόλος της θα είναι καθαρά συντονιστικός και η λειτουργία της δεν θα αποβεί σε βάρος της αυτονομίας της διοίκησης των εταιριών.

Ο κ. Παπαθανασίου χαρακτήρισε το 1997 έτος απόκτησης συνείδησης Ομίλου καθώς, όπως είπε, όλοι οι εργαζόμενοι είναι μέλη της ευρύτερης οικογένειας της Αγροτικής Τράπεζας.

Ο υποδιοικητής της ΑΤΕ και πρόεδρος της Αγροτικής Ζωής κ. Παπαγεωργίου τόνισε ότι η σύγχρονη αντίληψη στον ασφαλιστικό χώρο διαπνέεται από κλίμα συμπράξεων, συγχωνεύσεων για τη δημιουργία οικονομιών κλίμακος.

Απαιτείται, όμως, πρόσθεσε και η διατήρηση της εξειδίκευσης της κάθε εταιρίας για τη μεγιστοποίηση της απόδοσής τους. Οι δύο εταιρίες, επεσήμανε, θα εφαρμόσουν κοινή επενδυτική πολιτική, πολιτική ενιαίου marketing, δημιουργίας κοινών δικτύων και θα αξιοποιήσουν από κοινού την τεχνολογία (μηχανογράφηση κ.λπ.).

Ο κ. Λυσιμάχου επεσήμανε ότι το μοντέλο κοινής διοίκησης εφαρμόζεται για πρώτη φορά στην Ελλάδα σε τραπεζικές εταιρίες.

Είναι ένα όραμα, τόνισε, που για να πετύχει θέλει πίστη και πολλή δουλειά, τόσο από τη διοίκηση όσο και από τους εργαζόμενους και τους συνεργάτες των δύο εταιριών.

Το όραμα μας εκφράζει και μπορεί να υλοποιηθεί τόνισαν οι πρόεδροι των δύο συλλόγων εργαζομένων της Αγροτικής Ζωής κ. Δημήτρης Πολύμερος και Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Γιώργος Συκαμιάς.



1. Ο Διοικητής της ΑΤΕ και Πρόεδρος της Αγρ. Ασφαλιστικής κ. στος Παπαθανασίου 2. Ο Υποδιοικητής της ΑΤΕ και Πρόεδρος Αγρ. Ζωής κ. Θ. Παπαγεωργίου 3. Ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγρ. και Αγρ. Ασφαλιστικής κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου 4. Γενική α της αίθουσας από την εκδήλωση στη Μ. Βρετανία.

Ο ΤΥΠΟΣ έγραψε...

"Την έντονη ανησυχία τους εξέφρασαν οι εργαζόμενοι της Εθνικής Ασφαλιστικής, για τις διαδικασίες συγχώνευσης της εταιρίας με τον Αστέρα. Σε συνέντευξη Τύπου που έδωσε ο πρόεδρος του Συλλόγου Υπαλλήλων της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σπ. Λευθεριώτης, επεσήμανε τις μεγάλες εκκρεμότητες και τα προβλήματα που έχουν σωρευθεί στις διαδικασίες της συγχώνευσης. Σύμφωνα με τους εργαζόμενους, τα βασικά προβλήματα που έχουν προκύψει σήμερα με τη διαδικασία που ακολουθείται είναι η ελλιπής μελέτη και εκτίμηση του προσδοκώμενου οφέλους εκ της συγχώνευσης, με αποτέλεσμα όλη η έμφαση να δίνεται μόνο στη μείωση του προσωπικού. Παράλληλα, υπάρχει σαφέστατη έλλειψη στρατηγικής για τη νέα εταιρία, ενώ δεν υπάρχει καν επιχειρηματικό σχέδιο. Όπως τόνισε ο κ. Λευθεριώτης, «η ασσύμετρη πρόοδος των νομικών ενεργειών της συγχώνευσης έναντι της λειτουργικής συγχώνευσης των εταιριών, δημιουργεί σοβαρά προβλήματα που θα δημιουργήσουν μια νέα εταιρία, ανίκανη να αξιοποιήσει τα συγκριτικά πλεονεκτήματά της και να λειτουργήσει ανταγωνιστικά στην αγορά». Οι εργαζόμενοι στην Εθνική Ασφαλιστική ξεκίνησαν απεργιακές κινητοποιήσεις τεσσάρων εβδομάδων. Τα βασικά αιτήματα των εργαζόμενων είναι η άμεση διατύπωση των κατευθύνσεων στα κρίσιμα ζητήματα της συγχώνευσης, η λήψη και ανακοίνωση στο προσωπικό των κανόνων και των κινήτρων της διαδικασίας της εθελουσίας αποχωρήσεως από τις δύο εταιρίες. Παράλληλα ζητάνε τη δέσμευση της διοίκησης για τα θέματα ασφάλισης των εργαζομένων, αλλά και του προσδιορισμού του τρόπου χρηματοδότησης του κόστους της συγχώνευσης".

Από την εφημερίδα "ΑΔΕΣΜΕΥΤΟΣ ΤΥΠΟΣ / 24 Μαΐου 1997

INTERAMERICAN ΚΑΛΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΜΕΝΑ ΤΑ ΣΤΕΛΕΧΗ ΤΗΣ INTERAMERICAN ΚΑΙ ΣΤΗ ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ

ΑΠΟΝΟΜΗ ΠΤΥΧΙΩΝ ΔΕΥΤΕΡΑΣ ΚΑΙ ΤΡΙΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗΣ ΠΕΡΙΟΔΟΥ ΤΟΥ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ (Ι.Χ.Ο.Σ.)

Μια πανελλαδική και ευρωπαϊκή πρωτιά

Την Παρασκευή 7 Μαρτίου 1997, πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο ΦΙΛΙΠΠΕΙΟ της Θεσσαλονίκης η τελετή πτυχίων της δεύτερης και τρίτης Εκπαιδευτικής περιόδου, του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών (Ι.Χ.Ο.Σ.)
Στην εκδήλωση της απονομής, παρευρέθησαν ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου INTERAMERICAN και Αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ι.Χ.Ο.Σ. κ. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΨΑΡΡΑΣ, ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ κ. ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΤΑΥΡΙΔΗΣ, καθώς και άλλα Διευθυντικά Στελέχη του Ομίλου Εταιριών της INTERAMERICAN.
Μετά από σύντομη εισαγωγή του κ. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ ΓΚΡΕΤΣΙΚΟΥ, Περιφερειακού Διευθυντού Πωλήσεων Βορείου Ελλάδος, ακολούθησε Ομιλία του Προέδρου του Ι.Χ.Ο.Σ. κ. ΧΡΗΣΤΟΥ ΣΤΑΥΡΙΔΗ, όπως επίσης και του κ. ΝΙΚΟΥ ΣΟΦΡΩΝΑ, Διευθυντή της Επιστημονικής Επιτροπής και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών.



Οι απόφοιτοι Θεσσαλονίκης του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών σε αναμνηστικό στιγμιότυπο μετά την απονομή των πτυχίων.

Στη συνέχεια της εκδήλωσης, μίλησε η κα ΒΙΟΛΕΤΤΑ ΞΙΦΑΡΑ, Υπεύθυνη του Τμήματος Εκπαίδευσης του Ομίλου και μέλος της Επιστημονικής Επιτροπής του Ι.Χ.Ο.Σ., η οποία συνεχάρη τους πτυχιούχους και τον Υπεύθυνο του Εκπαιδευτικού Τμήματος Βορείου Ελλάδος.
Μετά την αναγγελία των πτυχιούχων και των βραβεύσεων, εκφωνήθηκε ο ΟΡΚΟΣ ΤΩΝ ΑΠΟΦΟΙΤΩΝ ΤΟΥ Ι.Χ.Ο.Σ., 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 L.U.T.C.F.
Τα αρχικά αυτά με υπερηφάνεια αναγράφουν δίπλα στην υπογραφή τους οι επαγγελματίες Χρηματοασφαλιστικοί Σύμβουλοι στις Η.Π.Α.
Στη συνέχεια ο κ. Γ. ΨΑΡΡΑΣ, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου της INTERAMERICAN, έκλεισε τη σεμνή τελετή, με ομιλία του στην οποία αναφέρθηκε στα εξής:
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, χρόνο με τον χρόνο, γίνονται περισσότερο πολύπλοκες. Είναι λοιπόν βασικό για την Ασφαλιστική Βιομηχανία, τα στελέχη που την εκπροσωπούν να είναι καλά Εκπαιδευμένα και πλήρως ενημερωμένα.
Το ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ 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 Ι.Χ.Ο.Σ. συνδυάζουν με μοναδικό τρόπο την αναγκαία θεωρητική κατάρτιση, με την πλούσια πρακτική εξάσκηση, για την κάλυψη συγκεκριμένων στόχων παραγωγής και διατηρησιμότητας.
Η συνεργασία του Ι.Χ.Ο.Σ. με το L.U.T.C. σε υλοποίηση μίας ακόμη πρωτοβουλίας του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου του Ομίλου Εταιριών INTERAMERICAN κου ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ έχει αποφέρει προηγμένα Προγράμματα Σπουδών, ικανά να εγγυηθούν στους σπουδαστές του ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ, ΕΠΩΦΕΛΕΙΣ ΕΜΠΕΙΡΙΕΣ, ΠΡΟΗΓΜΕΝΗ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ και ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΕΡΟΥΣ ΤΡΟΠΟΥΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ.
Στη σελίδα 83 του προηγούμενου τεύχους μας σε σχετικό θέμα με το Ι.Χ.Ο.Σ. της INTERAMERICAN και στο σημείο με το ποιοι παρευρέθησαν σε ανάλογη εκδήλωση υπήρχε ένα λάθος στη διατύπωση. Το σωστό είναι το εξής:
"Στην εκδήλωση παρευρέθησαν ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Εταιριών Interamerican κ. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ και με την ιδιότητά του ως μέλος 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. ΓΙΩΡΓΟΣ ΨΑΡΡΑΣ, ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΙΧΟΣ κ. ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΤΑΥΡΙΔΗΣ, καθώς και άλλα Διευθυντικά Στελέχη του Ομίλου Εταιριών της INTERAMERICAN".

INTERAMERICAN

ο τύπος έγραψε...

ΜΗΠΩΣ ΚΛΕΒΟΥΝ;

ΙΔΙΟΤΥΠΟ ρουσφέτι ζήτησε, προ ημερών, πολίτης από βουλευτή του ΠΑΣΟΚ της Β' Αθηνών: Να μεσολαβήσει αρμοδίως ώστε ο πολίτης να λάβει τα χρήματα που του οφείλει εδώ και δυόμισι χρόνια ασφαλιστική εταιρία, λόγω διακοπής συμβολαίου.

Μήνες τώρα η εταιρία αποδίδει την καθυστέρηση αποπληρωμής των οφειλών του κλάδου Ζωής στο δεδομένο πρόβλημα του Κλάδου Αυτοκινήτων. Δηλώνουν μάλιστα προς τον πολίτη ότι η λύση του προβλήματος στον κλάδο Ζωής θα δοθεί μόλις πραγματοποιηθεί η - καθυστερούμενη επίσης - εξαγορά του από ασφαλιστική εταιρία του ευρέως Δημοσίου. Ο βουλευτής όμως (επειδή είναι βουλευτής), διαπίστωσε και λόγους που δεν είχαν να κάνουν και πολύ με τα διαδικαστικά της εξαγοράς.

Όταν ρώτησε αρμόδιο παράγοντα "ποιος εκμεταλλεύεται τα υπάρχοντα κεφάλαια στον κλάδο Ζωής" εκείνος του απάντησε, "μη χαλάσουμε τώρα την εξαγορά...". Ωραίος ο εκσυγχρονισμός στην αγορά ασφαλειών, ε;

"εφημερίδα "ΕΘΝΟΣ" 4-5-1997

AIG ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΣΕ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗ ΣΤΙΣ Η.Π.Α.

Στην πρώτη θέση μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών των Η.Π.Α. με βάση τη Συνολική Κεφαλαιοποίηση βρίσκεται το American International Group, Inc. (AIG). Ως γνωστόν, το AIG είναι ο κορυφαίος ασφαλιστικός οργανισμός με έδρα τις Η.Π.Α. και μητρική εταιρία την ALICO. Η συνολική αξία των μετοχών του AIG ξεπερνά τα 50 δισεκατομμύρια δολάρια.
Η σχετική κατάταξη των 100 πρώτων εταιριών των Η.Π.Α., με βάση την Συνολική Κεφαλαιοποίηση κατά την 31η Δεκεμβρίου 1996, δημοσιεύθηκε πρόσφατα στην έγκυρη εφημερίδα Wall Street Journal. Το AIG βρίσκεται στην 17η θέση και ταυτόχρονα είναι η πρώτη ανάμεσα στις ασφαλιστικές εταιρίες.

ΟΙ 100 ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ
Με βάση τη Συνολική Κεφαλαιοποίηση (σε δισεκατομμύρια δολάρια)

ΕΤΑΙΡΙΑ	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗ
General Electric Co.	162,696
Coca Cola Co.	130,981
Exxon Corp.	121,716
Intel Corp.	117,450
Microsoft Corp.	107,450
Merck & Co.	95,897
Philip Morris Companies	92,145
IBM	77,780
Procter & Gamble	73,389
AT&T Corp.	70,418
Johnson & Johnson	66,276
Briston-Myers Squibb Co.	54,609
Dupont (E.I.) Nemours & Co.	54,502
Pfizer Inc.	53,504
Hewlett-Packard Co.	52,611
Wal Mart Stores Inc.	52,185
AMERICAN INTERNATIONA GROUP	50,816
Citicorp.	48,459
Mobil Corp.	48,162
General Motors Corp.	47,711

Πηγή: Wall Street Journal 27/2/97

BUSINESS PLAN
για τον ασφαλιστικό κλάδο

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το 1ο Ασφαλιστικό Forum που διοργάνωσε το ΕΙΜ. Στο διήμερο Forum συμμετείχαν 230 Στελέχη του ασφαλιστικού κλάδου που συζήτησαν τα προβλήματα και τις προτάσεις για τη βελτίωση της εικόνας του κλάδου.
Ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE κ. Φ. Μπράβος στην παρουσίασή του τόνισε την αναγκαιότητα δημιουργίας Business Plan για τη βελτίωση της εικόνας του κλάδου.
Ακόμη αναφέρθηκε σε συγκεκριμένα μέτρα που θα πρέπει να λάβει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών σε επίπεδο ενημέρωσης των καταναλωτών.

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

Αναπτυξιακό μοχλό του μέλλοντος αποτελεί το Bancassurance για τις ασφάλειες ζωής, επεσήμανε ο Δ/νων Σύμβουλος των Ασφαλιστικών Εταιριών του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής, στην ημερίδα με θέμα την τραπεζοασφαλιστική συνεργασία, που διοργάνωσε το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών.



Ο θεσμός του Bancassurance, τόνισε ο κ. Λυσιμάχου, βρίσκεται σε προεφηβική ηλικία στην Ελλάδα, οι προσπάθειες όμως που γίνονται τα τελευταία χρόνια στον τομέα αυτό δείχνουν ότι η αναγκαιότητα εφαρμογής του στη χώρα μας τείνει πλέον να γίνει συνείδηση στο ασφαλιστικό κοινό.
Ο κ. Λυσιμάχου, απευθυνόμενος προς τους συνέδρους, ανακοίνωσε τη διάθεση από την Αγροτική Ζωής ενός νέου μεγάλου προϊόντος ειδικά σχεδιασμένου για απευθείας πώληση από τα καταστήματα των Τραπεζών. Το πρόγραμμα αυτό υπερέχει από κάθε άλλο επενδυτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα με εφάπαξ ασφάλιστρο και εφασφαλίζει τη μέγιστη απόδοση σε σχέση με τα άλλα συναφή ασφαλιστικά προγράμματα.

Η INTERAMERICAN ΚΑΙ ΤΟ FINANCIAL PLANNING ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Η INTERAMERICAN από τον Σεπτέμβριο του 1994 έθεσε σε λειτουργία τη νέα πρωτοποριακή υπηρεσία, το FINANCIAL PLANNING.
Μετά λοιπόν από τρία, σχεδόν, χρόνια επιτυχούς εφαρμογής στην Αθήνα το FINANCIAL PLANNING επεκτείνεται και στη Θεσσαλονίκη, όπου αναμένεται ότι θα έχει θεαματικά αποτελέσματα.
Κεντρικός στόχος του Ομίλου INTERAMERICAN, μέσω του προγράμματος αυτού, είναι η άριστη εξυπηρέτηση του πελάτη από εξειδικευμένους FINANCIAL PLANNERS με σκοπό την παροχή ποιοτικών συμβουλών (quality of advice) και την σφαιρική κάλυψη όλων των χρηματοασφαλιστικών του αναγκών (needs driven market).
Η υπηρεσία αυτή λειτουργεί βάσει διεθνών standards και ακολουθεί τα πρότυπα που έχουν θεσμοθετηθεί στις Η.Π.Α. από το 1970, από τον I.A.F.P. (International Association of Financial Planners).
Όλο και περισσότεροι χρηματοασφαλιστικοί σύμβουλοι εντάσσονται στο πρόγραμμα και εξειδικεύονται για να μπορέσουν να αντεπεξέλθουν στις αυξανόμενες απαιτήσεις της αγοράς με την κατάκτηση του διεθνούς τίτλου Financial Planner.



Γ. Π. Γκρέτσικος
Περιφερειακός Δ/ντής Πωλήσεων Β. Ελλάδος

Η Ποιότητα των Συμβουλών (Quality of Advice) και η εξειδικευμένη γνώση προσφέρεται στους πελάτες του Ομίλου, τεκμηριώνεται από την "Ολοκληρωμένη Χρηματοασφαλιστική Μελέτη" που εκπονείται σύμφωνα με τα προσωπικά στοιχεία του κάθε πελάτη, και στηρίζεται σε ένα ευέλικτο και δημιουργικό μηχανογραφικό πρόγραμμα.
Οι εξειδικευμένοι σύμβουλοι (Financial Planners) αναλύουν όλους τους τομείς της οικονομικής ζωής του πελάτη και κάνουν ένα προσωπικό ισολογισμό, λαμβάνοντας υπ' όψιν τους όλα τα μακροοικονομικά μεγέθη (επιτόκια, πληθωρισμός), βοηθώντας τον έτσι να εκπληρώσει τους οικονομικούς του στόχους και οραματισμούς.
Για το σκοπό αυτό οι Financial Planners προτείνουν συνδυασμούς ολοκληρωμένων λύσεων, έχοντας στη διάθεσή τους το σύνολο των χρηματοασφαλιστικών προϊόντων του Ομίλου INTERAMERICAN όπως:

- Επενδυτικά προγράμματα με ατομική διάρθρωση και διαχείριση χαρτοφυλακίου βάσει του επενδυτικού προφίλ του πελάτη.
- Προγράμματα για την εξασφάλιση Σύνταξης.
- Προγράμματα για την αντιμετώπιση του Φόρου Κληρονομιάς.
- Επενδυτικά προγράμματα για τις σπουδές των παιδιών.
- Ασφαλιστικά προγράμματα.

Η συγκεκριμένη μεθοδολογία αποτελεί προστιθέμενη αξία (value added) για τους πελάτες χρηματοασφαλιστικών προϊόντων και στην ελληνική αγορά παρέχεται αποκλειστικά από την INTERAMERICAN.
Μέχρι σήμερα περισσότεροι από 10.000 ικανοποιημένοι πελάτες απολαμβάνουν τα πλεονεκτήματα του FINANCIAL PLANNING.

Ο ΟΜΙΛΟΣ GENERALI ΘΕΛΕΙ ΕΝΔΥΝΑΜΩΣΗ ΣΤΗ ΒΟΡΕΙΟ ΕΛΛΑΔΑ



Σε μεγάλη εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Θεσσαλονίκης, ο Διευθύνων Σύμβουλος των εταιριών του Ομίλου GENERALI κ. Guido Glacovazzi έκοψε την πίτα του Διοικητικού Προσωπικού και Δικτύων Πωλήσεων των εταιριών GENARALI LIFE & GENERALI HELLAS στη Βόρειο Ελλάδα.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο Γενικός Διευθυντής της GENERALI LIFE κ. Κωνσταντίνος Παπαμιχαλόπουλος, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της GENERALI HELLAS κ. Κωνσταντίνος Καβαλιώτης, ο Βοηθός Γενικός Διευθυντής της GENERALI LIFE κ. Στέλιος Σάββας και ο Βοηθός Γενικός Διευθυντής της GENERALI HELLAS κ. Ιωάννης Βάσσης.

Παρευρέθησαν επίσης από την GENERALI LIFE, ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Ιωάννης Γεωργάκης, ο Επιθεωρητής Πρακτορείων και Συνεργαζομένων Γραφείων κ. Θωμάς Μυζήθρας και η Προϊσταμένη Διοικητικών Υπηρεσιών Β. Ελλάδας κα Κάλλια Εξαρχέα.

Από την GENERALI HELLAS παρευρέθησαν ο κ. Ιωάννης Αρμενάκης, στέλεχος της Διεύθυνσης Πωλήσεων καθώς και ο Διευθυντής Γραφείου Θεσ/νίκης κ. Γρηγόρης Τσιμπιρίδης.

Η παρουσία του συνόλου του Διοικητικού Προσωπικού και των συνεργατών της GENERALI στη Βόρ. Ελλάδα συνέτεινε στη δημιουργία μιας ζεστής και ενθουσιώδους ατμόσφαιρας, η οποία κορυφώθηκε με τις ομιλίες των Διευθυντικών Στελεχών του Ομίλου.

Ο κ. Κωνσταντίνος Καβαλιώτης εξέφρασε την ικανοποίησή του για την αύξηση του κύκλου εργασιών της GENERALI HELLAS που πραγματοποιήθηκε μέσα στο 1996, η οποία είχε σαν αποτέλεσμα η παραγωγή στους Γενικούς Κλάδους να ανέλθει στα 3,7 δισ. δρχ. Στη συνέχεια ευχαρίστησε τους παρευρισκόμενους για τη συμμετοχή τους στην ανοδική πορεία των Εταιριών του Ομίλου και τους κάλεσε να εντείνουν την προσπάθειά τους για την επίτευξη του στόχου παραγωγής των 4,5 δισ. που έθεσε η GENERALI HELLAS για το 1997.

Ο κ. Κωνσταντίνος Παπαμιχαλόπουλος ανακοίνωσε ότι η παραγωγή των ασφαλίστρων της GENERALI LIFE κατά το 1996 ανήλθε στα 5,7 δισ. δρχ. σημειώνοντας αύξηση 12,47%, ποσοστό που χαρακτήρισε ως "καθαρό", αφού τα οφειλόμενα ασφάλιστρα προς την ετήσια παραγωγή αποτελούν μόνο το 7,5%. Επίσης ανακοίνωσε τη σημαντική άνοδο στα κέρδη της εταιρίας που ανήλθαν στα 201 εκατ. δρχ. σημειώνοντας αύξηση 52,27% έναντι του 1995. Στη συνέχεια αναφέρθηκε στους στόχους του 1997, με κύρια σημεία την αύξηση του μεριδίου της εταιρίας στην αγορά, την παροχή νέων και πρωτοποριακών προϊόντων στο κοινό και τη συνεχή ποιοτική βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τον πελάτη. Ολοκληρώνοντας, επεσήμανε τη βαρύτητα που δίνει η εταιρία στην αγορά της Βορείου Ελλάδος, η οποία εκφράζεται με την ενδυνάμωση του τοπικού δικτύου Πωλήσεων μέσω της προσαρτήσεως νέων παραγωγικών μονάδων.

Τον κύκλο των ομιλιών έκλεισε ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου GENERALI κ. Guido Giacovazzi, απευθύνοντας θερμό χαιρετισμό και ευχές προς τους παρευρισκόμενους.

Ακολούθησε η κοπή της πίτας και παρετέθη επίσημο γεύμα.

SCOPLIFE

ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΠΟ ΤΗ SCOPLIFE

Συνεχίστηκε για άλλη μια χρονιά η σημαντική άνοδος της παραγωγής των πρωτοετών ασφαλίστρων της ασφαλιστικής εταιρίας SCOPLIFE. Έτσι, η συνολική πρωτοετής παραγωγή που στο κλείσιμο της χρονιάς του 1996 παρουσιάστηκε από την SCOPLIFE παρουσίασε αύξηση της τάξης του 67,5% έναντι της αντίστοιχης προηγούμενης, ξεπερνώντας έτσι τα 4,6 δισ. δρχ.

Η SCOPLIFE είναι ασφαλιστική εταιρία ζωής που δραστηριοποιείται στο χώρο μας από το 1990 και προσφέρει μία πλούσια γκάμα κλασικών ασφαλιστικών προϊόντων, καθώς επίσης και τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων αλλά και ασφαλιστικά προϊόντα νέας γενιάς unit linked που συνδυάζουν την ασφάλεια και την επένδυση.

Η συνεχής βελτίωση των προϊόντων και της ποιότητας των υπηρεσιών της SCOPLIFE, καθώς και η παρουσίαση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά νέων πρωτοποριακών προγραμμάτων είναι δύο από τους βασικούς λόγους που, όπως φαίνεται και από τον πίνακα που ακολουθεί, η SCOPLIFE έχει από το 1990 έως το 1996 να επιδείξει εκπληκτική αύξηση εργασιών, όπως διακρίνεται από την αύξηση της συνολικής παραγωγής της εταιρίας.

ΕΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΡΩΤΟΕΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗ	% ΜΕΤΑΒΟΛΗ
1990	102.000.000 δρχ.	
1991	209.000.000 δρχ.	+ 105%
1992	480.000.000 δρχ.	+ 43,5%
1993	740.000.000 δρχ.	+ 54,2%
1994	1.703.000.000 δρχ.	+ 130%
1995	2.800.719.000 δρχ.	+ 65%
1996	4.695.000.000 δρχ.	+ 67,6%

Murder Weekend

Μία ξεχωριστή και μοναδική διοργάνωση, το Murder Weekend, σχεδιάστηκε και υλοποιήθηκε από την EY ZHN στα πλαίσια ενός Incentive, για πρώτη φορά στην Ελλάδα το 1993 με πολύ μεγάλη επιτυχία. Κατά τη διάρκειά του, οι συμμετέχοντες προσπαθούν, με διαφορετικούς κάθε φορά τρόπους και μέσα από ποικίλες δραστηριότητες που τους κρατούν σε διαρκή κίνηση, να βρουν το "δολοφόνο" κάποιου σημαντικού προσώπου που βρισκόταν ανάμεσά τους. Ο "δολοφόνος" μπορεί να είναι η όμορφη σερβιτόρα του bar, ο καμαρώτος, κάποιο μέλος της οικογένειας που βρίσκεται εκεί, ή ακόμη και ένας από τους καλεσμένους μας που είχε παλιά προηγούμενα με το "θύμα".



Το Murder Weekend, είναι εξαιρετικά ευέλικτο όσον αφορά στον τόπο υλοποίησης του. Μπορεί να γίνει λοιπόν:

- Στα σημεία EY ZHN (ELATOS RESORT & HEALTH CLUB, KORYSCHADES VILLAGE).
- Σε άλλα ξενοδοχεία
- Σε κρουαζιέρα
- Σε εκθεσιακό - συνεδριακό κέντρο
- Στην ύπαιθρο ή σε στεγασμένο χώρο.

Επικοινωνήστε με τα γραφεία του EY ZHN στα τηλέφωνα 9216285 και 9230263, για να ανακαλύψουμε μαζί τον δολοφόνο, σε ατμόσφαιρα Αγκάθα Κρίστι!

Ο Κος Α. ΜΠΟΥΜΗΣ ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ

Σημαντική ενίσχυση του Διοικητικού της σχήματος πέτυχε η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ με την εκλογή του Α. Μπούμη ως προέδρου του Δ.Σ. της.

Η εκλογή του Α. Μπούμη έγινε μετά από εισήγηση του Βασικού Μετόχου και Διευθύνοντα Σύμβουλου της Εταιρίας κου Χρ. Γεωργακόπουλου και συμπίπτει με την επιτυχή είσοδο της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ στην κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών.

Ο Α. Μπούμης έχει σπουδάσει οικονομικά στην Ελλάδα και στο εξωτερικό και έχει διατελέσει Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος επί πολλά έτη στις Τράπεζες Εμπορική, Εγνατία και Μακεδονίας-Θράκης καθώς και στα Ναυπηγεία Ελευσίνας.



INTERAMERICAN

ΔΙΗΜΕΡΙΔΑ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΚΥΚΛΑΔΩΝ ΤΗΣ INTERAMERICAN

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα Ειδική Διημερίδα Συνεργατών Κυκλάδων της INTERAMERICAN στο Ξενοδοχείο "Ερμής" στη Σύρο, υπό την οργανωτική αιγίδα της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων του Ομίλου.

Στα πλαίσια των εργασιών της Διημερίδας αυτής, έγινε αναφορά στις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά και ιδιαίτερα στην παρουσία της INTERAMERICAN στις Κυκλάδες, η οποία είναι ιδιαίτερα επιτυχής.

Οι αποζημιώσεις, για παράδειγμα, που έχει καταβάλει η Εταιρία τα τελευταία χρόνια, σε πελάτες του Νομού Κυκλάδων και μόνον, είτε για τη νοσοκομειακή τους περίθαλψη, είτε για ασφάλειες ζωής γενικότερα, έχουν ξεπεράσει τα 800 εκατ. δραχμές. Ενώ το πλέον σημαντικό είναι ότι, την τελευταία πενταετία έχει πραγματικά σώσει ζωές συνανθρώπων μας, έχοντας πραγματοποιήσει 318 επείγουσες αερομεταφορές από τις Κυκλάδες! Με δικά της ελικόπτερα είναι κάθε στιγμή έτοιμη ν' ανταποκριθεί άμεσα σε οποιοδήποτε επείγον περιστατικό από κάθε Κυκλαδίτικο νησί. Το γεγονός αυτό την καθιστά στον τομέα της και τις υπηρεσίες που παρέχει πραγματικά ανεκτίμητης.

Τέλος, δόθηκε ιδιαίτερη έμφαση στη χάραξη της μελλοντικής πορείας της Εταιρίας με γνώμονα την όσο το δυνατόν μεγαλύτερη προσαρμογή και ανταπόκριση στις χρηματοασφαλιστικές ανάγκες των Κυκλαδιτών.

Τις εργασίες της Διημερίδας παρακολούθησαν οι Υπεύθυνοι των Γραφείων κ.κ. Ε. Περιάλης, Ε. Κουμαριανού, Α. Μέγκουλας (ΤΗΝΟΣ), Ι. Ρούσσος, Ι. Ρούσσος, Δ. Ρούσσος, Α Ρουσσουνέλος, Δ. Παππάς (ΣΥΡΟΣ), Κ. Σιωπηρός (ΜΥΚΟΝΟΝΟΣ), Ν. Μενδρινός (ΑΜΟΡΓΟΣ), Γ. Σπανοπούλου, Σ. Δευτερήγου (ΠΑΡΟΣ), Ν. Σαλτερής (ΝΑΞΟΣ), Γ. Καφιέρης (ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ), Ε. Παπαδοπούλου (ΣΕΡΙΦΟΣ), Δ. Ξανθός (ΑΝΔΡΟΣ), Ι. Κλάρας (ΚΥΘΝΟΣ) και από τις Κεντρικές Υπηρεσίες οι κ.κ. Γ. Ψαρράς, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων Ομίλου, Α. Γεωργιάδης, Δ/ντής Πωλήσεων, Τ. Δανατζόπουλος, Επιθεωρητής Πωλήσεων Κυκλάδων, Κ. Τσίρος, Δ/ντής Υποστήριξης Πωλήσεων, Σ. Μακρής, Δ/ντής Εμπορικής Δ/νσης Ζημιών, Κ. Αποστολίδης, Δ/ντής Πωλήσεων Αμοιβαίων Κεφαλαίων, Ε. Αβρανά, Δ/ντρια Ατομικών Συμβολαίων Ζωής, Ε. Σπυρόπουλος, Δ/ντής Πωλήσεων Interamerican Βοηθείας και Α. Σκουλιός, Υπεύθυνος Θεμάτων Ανταγωνισμού.

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)

.....

.....



ARAG

Νέα συνεργασία υπέγραψε η ARAG με την εταιρία ΗΝΙΟΧΟΣ της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από τη νέα συνεργασία της ARAG στον κλάδο Νομικής Προστασίας με την ασφαλιστική εταιρία ΗΝΙΟΧΟΣ του συγκροτήματος ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Η συνεργασία αυτή υπάρχει και με την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Από αριστερά εικονίζεται ο Γενικός Διευθυντής της ARAG κ. Θεόδωρος Αποστολόπουλος και ο Γενικός Διευθυντής της ΗΝΙΟΧΟΣ κ. Εμμανουήλ Κουφάκος.

ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΤΗΣ SCOPLIFE

Με γνώμονα την εσωτερική ανάπτυξη του Δικτύου Πωλήσεών της για το 1997 η ασφαλιστική εταιρία SCOPLIFE AEAEZ έχει ήδη αρχίσει την ευρύτερη δραστηριοποίηση των υπαρχόντων Γραφείων Πωλήσεών της.
Έτσι, στα τέλη Μαρτίου προστέθηκε στο δυναμικό της εταιρίας ο Βοηθός Συντονιστή Β (Unit Manager) κ. Γιώργος Τσουνής, ο οποίος μεν ανήκει στο Γραφείο Μεσογείων της εταιρίας, εδρεύει δε στην Χαλκίδα (Ελ. Βενιζέλου και Ισαίου 3, Χαλκίδα, τηλ.0221-21250 & 75 161) και δραστηριοποιείται στην ευρύτερη περιοχή προσφέροντας τα πρωτοποριακά ασφαλιστικά αλλά και επενδυτικά προϊόντα που διαθέτει η SCOPLIFE στην ελληνική αγορά.
Ο Διευθυντής Πωλήσεων της Εταιρίας κ. Γιώργος Κλόγκας σε σύντομη δήλωσή του για τη διεύρυνση των εργασιών της SCOPLIFE τόνισε τα εξής: "Είναι γεγονός ότι η εταιρία μας σε σύντομο χρονικό διάστημα, δηλαδή σε μόλις έξι χρόνια από την ίδρυσή της, έχει επεκταθεί σε όλη την Ελλάδα και σήμερα εξυπηρετεί το ενδιαφερόμενο κοινό της μέσα από ένα δίκτυο που αριθμεί 32 Γραφεία Πωλήσεων. Βέβαια, οι δραστηριότητές μας έχουν επεκταθεί σημαντικά και με την ανάπτυξη των σχέσεων μας με πρακτορεία αλλά και χάρις στην εσωτερική γεωγραφική επέκταση των εργασιών μας, εξασφαλίζοντας δηλαδή συνεργασίες σε τοπικό επίπεδο. Στα πλαίσια αυτά, λοιπόν, η Εταιρία μας ξεκίνησε τη συνεργασία της με τον κ. Γιώργο Τσουνή, ο οποίος με την πολυετή του γνώση στο αντικείμενο και το λειτούργημα των ασφαλίσεων και των χρηματοοικονομικών προϊόντων θα μπορέσει να δράσει ως ο συνδετικός κρίκος που έλειπε μέχρι σήμερα μεταξύ της εταιρίας μας και της ευρύτερης περιοχής της Εύβοιας. Τα αποτελέσματα είναι ήδη ιδιαίτερα ενθαρρυντικά".
Η ασφαλιστική εταιρία SCOPLIFE ανήκει στον βρετανικό χρηματοοικονομικό Όμιλο Scottish Provident Group που διαθέτει πάνω από 150 χρόνια εμπειρία προσφέροντας εξειδικευμένα ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά προϊόντα. Αξίζει δε να σημειωθεί ότι με το δυναμικό της που ξεπερνάει τους 500 Ασφαλιστικούς ή/και Χρηματοοικονομικούς Συμβούλους η SCOPLIFE δραστηριοποιείται πέρα από την Αθήνα, τον Πειραιά και τη Θεσσαλονίκη, στη Ρόδο, τη Λέρο, το Ηράκλειο, τα Χανιά, την Πάτρα, την Καλαμάτα, την Αμαλιάδα, το Ναύπλιο, το Αγρίνιο και την Κέρκυρα αλλά επίσης την Βέροια, την Κοζάνη και τις Σέρρες.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ενημερωτική Ημερίδα Ασφάλισης Tour Operations

Στα πλαίσια της ενημέρωσης των στελεχών των Ασφαλιστικών Εταιριών σε θέματα Αστικής Ευθύνης, η Υποεπιτροπή Αστικής Ευθύνης διοργάνωσε ενημερωτική ημερίδα με θέμα την Ασφαλιστική κάλυψη TOUR OPERATIONS.
Η ημερίδα αυτή έλαβε χώρα στα γραφεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με κύριους ομιλητές τους κ.κ. Θ. Σγούρο Τεχνικό Διευθυντή της AGF KOSMOS και Ε. Τζινιέρη Ειδικό Σύμβουλο της INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε. σε θέματα ευθύνης.
Στην ημερίδα αυτή, την οποία παρακολούθησαν με ενδιαφέρον στελέχη της αγοράς, αναπτύχθηκαν θέματα ασφαλιστικής κάλυψης των TOUR OPERATORS, σύμφωνα με το προεδρικό διάταγμα No 339.
Κατά τη διάρκεια της συνάντησης δόθηκε η ευκαιρία για ενημέρωση σχετικά με τις εξελίξεις στην ασφάλιση επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης των ταξιδιωτικών γραφείων και έγινε ανταλλαγή απόψεων επί του θέματος αυτού.

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΛΑΜΙΑΣ

Μετά την υπογραφή του ομαδικού ασφαλιστηρίου συμβολαίου, στα μέσα του προηγούμενου μήνα, με το οποίο ασφαλίζονται οι 16.000 Συνέταιροι της Συνεταιριστικής Τράπεζας Λαμίας, έναντι διαφόρων κινδύνων με την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ, στις 3-4-97 στην πόλη της Λαμίας και στα κεντρικά γραφεία της ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της Τράπεζας, κος Αθανάσιος Τριανταφυλλόπουλος, και ο Πρόεδρος του ομίλου εταιριών ΑΣΠΙΣ, κος Παύλος Ψωμιάδης συμφώνησαν και δρομολόγησαν τις παρακάτω συνεργασίες:
- Τη Στεγαστική Τράπεζα ASPIS BANK σύμφωνα με την οποία η Συνεταιριστική Τράπεζα Λαμίας θα διαθέτει στους Συνεταίρους τα επιδοτούμενα Στεγαστικά Δάνεια που προσφέρει η ASPIS BANK.
- Την ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ με την οποία σχεδιάζεται η δημιουργία ενός νέου κοινού Αμοιβαίου Κεφαλαίου αποκλειστικά για τους Συνεταίρους της Συνεταιριστικής Τράπεζας Λαμίας.
- Την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ (Κλάδος Γενικών Ασφαλειών) Πυρός κ.λπ.
- Την ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ, ώστε οι Συνέταιροι - πελάτες της Συνεταιριστικής Τράπεζας να μπορούν να δίνουν απευθείας εντολές για κάθε είδους χρηματιστηριακές πράξεις.

Η Συνεταιριστική Τράπεζα Λαμίας έχει Συνεταίρους, κατοίκους διαφόρων πόλεων του Νομού Φθιώτιδας, λειτουργεί με 3 καταστήματα (δύο στην πόλη της Λαμίας και ένα στην ΑΤΑΛΑΝΤΗ) και είναι η μεγαλύτερη Συνεταιριστική Τράπεζα της χώρας από άποψη μεγεθών. Είναι ακόμη και η αρχαιότερη, αφού ξεκίνησε τη λειτουργία της το 1900.
Η Συνεταιριστική Τράπεζα Λαμίας θεωρείται το πιλοτικό πρότυπο για την ανάπτυξη τέτοιων πρωτοβουλιών σε όλη τη χώρα. Προς τιμήν της εδρεύει στη Λαμία και η Ένωση Συνεταιριστικών Τραπεζών Ελλάδος.
Ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ είναι ένας από τους μεγαλύτερους Ομίλους της χώρας μας στον τομέα των Τραπεζοασφαλιστικών Υπηρεσιών. Είναι ιδιωτικός και ελληνικής ιδιοκτησίας, περιλαμβάνει δε 11 εταιρίες.
Δραστηριοποιείται και έξω από τα σύνορα της Ελλάδας και συγκεκριμένα στην Κύπρο, Σουηδία, Γερμανία και στα Βαλκάνια.

INTERLIFE

Την ασφάλιση 1200 αθλητών της Ελληνικής Ομοσπονδίας Ποδηλασίας ανέλαβε η Ασφαλιστική Εταιρία INTERLIFE ΑΕΓΑ. Το συμβόλαιο καλύπτει την ασφάλιση των αθλητών έναντι κινδύνων ασθενείας και προσωπικών ατυχημάτων κατά τη διάρκεια προπονήσεων, αγώνων ή οποιασδήποτε εκδήλωσης της Ομοσπονδίας.
Παράλληλα, η INTERLIFE ανέλαβε την Κύρια Χορηγία όλων των αγώνων της Ε.Ο.Π. κατά τη διάρκεια του 1997. Πρόκειται για 14 αγώνες (5 Διεθνείς Γύρους, 8 Πανελλήνια Πρωταθλήματα και 1 Διεθνή Αγώνα) που αρχίζουν τον Απρίλιο και ολοκληρώνονται τέλος Σεπτεμβρίου με τα "Αλεξάνδρεια" στη Θεσσαλονίκη.
Όπως είναι γνωστό, η INTERLIFE Εταιρία Γενικών Ασφαλειών έχει έδρα τη Θεσσαλονίκη και δραστηριοποιείται με Περιφερειακές Διευθύνσεις και υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα.

ΑΥΞΗΣΗ 17,5% ΤΟ Α' ΤΕΤΡΑΜΗΝΟ ΤΟΥ 1997 Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Συνεχίζοντας την ανοδική της πορεία η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ παρουσίασε σημαντική αύξηση στην παραγωγή ασφαλίστρων το πρώτο τετράμηνο του 1997.
Η παραγωγή της ανήλθε σε 1.503 εκ. δρχ. έναντι 1.280 εκ. δρχ. του αντίστοιχου 4μήνου του 1996.
Το σημαντικότερο όμως είναι ότι επιτυγχάνεται η αύξηση της παραγωγής χωρίς την διαφοροποίηση της ιδανικής συνθέσεώς της, που συνεχίζει να είναι, Πυρός 57% δρχ. 851 εκατ., Μεταφορών 13,5% δρχ. 200 εκ., Αυτοκινήτων 20% δρχ. 305 εκ. και Διαφ. Ατυχημάτων 9,5% δρχ. 147 εκατ.
Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, με κεφάλαια και ελεύθερα αποθεματικά που ανέρχονται σε 3.734 εκ. δρχ., έχει ιδρυτή και κύριο μέτοχο την ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ.



"Αφάνταστα γλυκό είναι το βάρος της δόξας"

λέει ο Ολυμπιονίκης Ν. Κακλαμανάκης

Ήταν ανάμεσα στους δέκα καλύτερους της χρονιάς 1996 ο Νίκος Κακλαμανάκης σύμφωνα με έρευνα του MEGA στην εκπομπή του Π. Τσίμα "Μήλον της έριδος", και όταν ρωτήθηκε πώς νιώθει μ' ένα τόσο βαρύ μετάλλιο πάνω του τού Χρυσού Ολυμπιονίκη είπε πως "είναι αφάνταστα γλυκό το βάρος της δόξας"...
Αυτή την εποχή ο Χρυσός Ολυμπιονίκης ετοιμάζεται για τους νέους Ολυμπιακούς αγώνες του 2000 στη μακρινή Αυστραλία, προπονούμενος στις εκεί συνθήκες.
Μεγάλο το μήνυμα και για όλους εμάς που θα θέλαμε ένα "μετάλλιο" για κάποια κατάκτησή μας στην καθημερινότητα της ζωής μας, προσωπικής ή επαγγελματικής.
Ο αγώνας, η προσπάθεια, η μάχη, το ρεκόρ, το πρωτάθλημα, το ανέβασμα, έχουν βάρος, έχουν πόνο, έχουν στερήσεις και θυσίες.
Η δόξα όμως της επιτυχίας είναι γλυκό βάρος. Μεγάλη υπόθεση η νίκη, η πρωτιά, η επιτυχία και όλοι το έχουν ανάγκη. Ας μη ξεχνούν όμως ότι θέλει χρόνο και "βάρος"...

Ε.Σ.

INTERTECH A.E.

Νέες εγκαταστάσεις για καλύτερες υπηρεσίες



Σε έναν οργανωμένο χώρο 2.500 τ.μ. στον Άλιμο, η Intertech A.E. θα συνεχίσει να αναπτύσσει την επιχειρηματική της στρατηγική, με στόχο την παροχή υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας και υψηλής τεχνολογικής εξειδίκευσης. Όπως τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Ν. Νιργιαννάκης, "η θετική πορεία της εταιρίας δημιούργησε την ανάγκη επενδύσεων σε κτηριακή υποδομή.
Οι νέες εγκαταστάσεις της εταιρίας θα δώσουν την απαιτούμενη άνεση χώρου για να προσφέρουμε στους συνεργάτες και φίλους μας, αλλά κυρίως στον καταναλωτή, την καλύτερη εξυπηρέτηση πριν, κατά και μετά την πώληση".
Η Intertech A.E. από το 1990, μέχρι σήμερα, έχει δημιουργήσει ένα ισχυρό εμπορικό δίκτυο πανελλαδικής εμβέλειας, το οποίο συνθέτουν 20 panashora και 75 εξουσιοδοτημένοι εμπορικοί συνεργάτες. Αποτέλεσμα της θετικής της πορείας στο διάστημα των επτά χρόνων της παρουσίας της στην ελληνική αγορά είναι ο 14πλασιασμός του κύκλου εργασιών και των πωλήσεων της Intertech A.E. Από 648 εκατομμύρια δραχμές το 1990 ο κύκλος εργασιών της εταιρίας το 1996 έφτασε τα 9 δισεκατομμύρια δραχμές έναντι 4,8 δισεκατομμυρίων δραχμών το 1995. Αύξηση παρουσίασαν και τα κέρδη της εταιρίας το 1996, τα οποία έφτασαν τα 860 εκατομμύρια δραχμές έναντι 383 εκατομμυρίων δραχμών το 1995.
Τα πλήρη στοιχεία της νέας διεύθυνσης της INTERTECH είναι:
INTEPTEK AE ΑΛΙΜΟΥ 46 174 55 ΑΛΙΜΟΣ τηλ.: 9899300 και 9899380 fax: 9851222 για ταχυδρομικές αποστολές: Ταχ. Θυρίδα 773 64 175 10 Π. ΦΑΛΗΡΟ

Ν. Νιργιαννάκης

ΒΙΒΛΙΟ για την Ασφάλιση Ηλεκτρονικού Εξοπλισμού

Σημαντική συμβολή στην προσπάθεια ανάπτυξης του Κλάδου των Τεχνικών Ασφαλίσεων αποτελεί το βιβλίο του Διευθυντή Τομέα Τεχνικών Κινδύνων της ΦΟΙΝΙΞ Ασφάλειες κ. Γιάννη Σπανουδάκη, με τίτλο "Ασφάλιση Τεχνικού Εξοπλισμού", που παρουσιάστηκε πρόσφατα από τον Δ/ντα Σύμβουλο της Εταιρίας κ. Γιώργο Κώτσαλο.
Στο βιβλίο, το οποίο φιλοδοξεί να καλύψει το μεγάλο κενό στην ούτως ή άλλως περιορισμένη ελληνική, αλλά και διεθνή βιβλιογραφία, παρουσιάζεται σφαιρικά η ασφάλιση Ηλεκτρονικού εξοπλισμού Κατά Παντός Κινδύνου, επεξηγούνται τεχνικά ζητήματα και αναλύεται το αντίστοιχο ασφαλιστήριο της Munich Re (το βιβλίο συνοδεύεται με πλήρες αντίτυπο του εν λόγω Ασφαλιστηρίου), το οποίο αποτελεί το πρότυπο της ελληνικής αγοράς. Το βιβλίο συμπληρώνεται από δύο πολύ χρήσιμα Παραρτήματα, από εκδόσεις της Ελβετικής Swiss Re, καθώς και από πλήρες αγγλοελληνικό ευρετήριο ορολογίας.

"ΚΥΚΛΟΦΟΡΩ ΜΕ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΗΝ ΠΟΛΗ":

Μια προσφορά του ΝΟΥΝΟΥ με αγάπη για τα παιδιά και τη ζωή



Το βιβλίο, με τίτλο "Κυκλοφορώ με ασφάλεια στην πόλη", της FRIESLAND HELLAS (ΝΟΥΝΟΥ), μια επιμελημένη έκδοση με θέμα την κυκλοφοριακή αγωγή των παιδιών, θα προσφερθεί δωρεάν στα παιδιά των πρώτων τάξεων του Δημοτικού σχολείου και θα διανεμηθεί στις μεγάλες πόλεις της χώρας, σε συνεργασία με την Κεντρική Ένωση Δήμων και Κοινοτήτων Ελλάδας (Κ.Ε.Δ.Κ.Ε.).
Τα πρώτα 100.000 αντίτυπα του βιβλίου υπολογίζεται ότι θα μοιρασθούν, με τη βοήθεια της Τοπικής Αυτοδιοίκησης, μέχρι το τέλος του σχολικού έτους. Το πρόγραμμα διανομής ξεκινά με τους Δήμους Αθηναίων, Πειραιά και Θεσσαλονίκης όπου και η ανάγκη για κυκλοφοριακή αγωγή είναι εντονότερη και θα προχωρήσει σταδιακά σε άλλους μεγάλους δήμους.
Το βιβλίο "Κυκλοφορώ με ασφάλεια στην πόλη" είναι εκπαιδευτικό, βασισμένο σε αντίστοιχες εκδόσεις ευρωπαϊκών χωρών, γραμμένο όμως ειδικά για τη χώρα μας και τις κυκλοφοριακές της ιδιαιτερότητες από τη συγκοινωνιολόγο κα. Μ. Χατζοπούλου. Οι κανόνες κυκλοφοριακής αγωγής δίνονται μέσα από μια ιστορία, με τρόπο που κινεί το ενδιαφέρον και κρατά την προσοχή των παιδιών.
Η έκδοση αποτελεί μια προσφορά της FRIESLAND HELLAS και των προϊόντων ΝΟΥΝΟΥ που στοχεύει να συμβάλει ώστε να κατανοηθεί ο ρόλος των πολιτών στην αγωγή κυκλοφοριακής συμπεριφοράς των παιδιών. Και αυτό γιατί η ασφάλεια των παιδιών στους δρόμους είναι ένα μεγάλο θέμα που αγγίζει όλους. Για να λυθεί δεν αρκούν οι προσπάθειες της πολιτείας, απαραίτητη είναι και η συμβολή των γονιών, των δασκάλων, καθώς και της ιδιωτικής πρωτοβουλίας.
Έτσι, το "Κυκλοφορώ με ασφάλεια στην πόλη" απευθύνεται στα παιδιά των τριών πρώτων τάξεων του Δημοτικού σχολείου αλλά και στους γονείς τους. Κάθε κεφάλαιο περιέχει συμβουλές προς τους γονείς για να βοηθήσουν τα παιδιά τους να κατανοήσουν καλύτερα τα μηνύματα του βιβλίου.

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ

Αποτελέσματα στην πράξη



Δούκας Παλαιολόγος, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος ομίλου εταιριών Ελληνοβρεταννική.

Έτος 1997. Τον Νοέμβριο θα έχουν περάσει 20 χρόνια από την έναρξη των δραστηριοτήτων του τότε κλάδου ζωής της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ.

20 χρόνια δημιουργικά, γεμάτα συγκινήσεις και ενθουσιασμό, που μας καθιέρωσαν στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η κερδοφόρος ανάπτυξη σε συνδυασμό με την σημερινή οικονομική μας ισχύ είναι προτέρημα και απαίτηση για κάθε ασφαλισμένο από την ασφαλιστική του Εταιρία.

Είμαστε η εταιρία που με τόλμη και πρωτοπορία αλλάξαμε την όψη της ασφαλιστικής αγοράς Ζωής, υποχρεώνοντας τους ανταγωνιστές μας να μας ακολουθήσουν, προς μεγάλο όφελος όλων των Ελλήνων ασφαλισμένων. ΠΡΩΤΟΙ το 1997 εισαγάγαμε με τον ΠΑΚΤΩΛΟ, το αδιαφιλονίκητο του συμβολαίου και την ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΑ ΚΕΡΔΗ, τα μοναδικά ΙΣΟΒΙΑ ΜΗ ΑΚΥΡΩΣΙΜΑ νοσοκομειακά προγράμματα, το 1987 την ΑΥΤΟΜΕΤΡΙΚΗ ασφάλεια, τις αναπροσαρμογές των καλύψεων ανεξάρτητα από την κατάσταση της Υγείας των ασφαλισμένων μας, κ.ά.

Προγράμματα τα οποία επαξίως έχουν, ήδη, λάβει την θέση τους στο "ΠΑΝΘΕΟΝ" των ασφαλιστικών προϊόντων και που με υπερηφάνεια, μας παρέχουν το δικαίωμα να ισχυριζόμαστε ότι ήμασταν οι προάγγελοι πλήθους εξελίξεων στο χώρο.

Η υπόσχεση που δίνουμε στους πελάτες μας, για την επόμενη εικοσαετία είναι, ότι θα εξακολουθήσουμε να πρωτοστατούμε σε ευεργετικές αλλαγές των όρων των συμβολαίων, σε ασφαλή και αποδοτική επένδυση των χρημάτων τους και στην άμεση πληρωμή των ζημιών.



Με την ευκαιρία αυτή θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους τους πελάτες μας για την πολυετή εμπιστοσύνη που μας δείχνουν, και το πωλησιακό και διοικητικό δυναμικό της εταιρίας για την αμέριστη αφοσίωσή του.

Δούκας Παλαιολόγος
Πρόεδρος

Συνεχίστηκε και το 1996 η ανοδική πορεία της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ, καθώς επιτεύχθηκε σημαντική άνοδος της παραγωγής, τόσο στις γενικές ασφάλειες όσο και στις ασφάλειες ζωής.

Η πορεία της εταιρίας φέτος εκτιμάται πως θα είναι ακόμη καλύτερη, καθώς θα υπάρξουν συνεργασίες στον Χρηματοοικονομικό τομέα (Τράπεζα, Ασφαλιστική Εταιρία, κ.λπ.) που θα προσδώσουν μεγαλύτερη ώθηση στη δραστηριότητά της.

Τα παραπάνω επεσήμανε ο Πρόεδρος της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ κ. Δούκας Παλαιολόγος, μιλώντας στο 7ο Συνέδριο "ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ Α.Ε.Α. Ζωής" που πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Χανδρής και διήρκεσε 3 ημέρες.

Στο συνέδριο, που συνδυάσθηκε με τα 20 χρόνια λειτουργίας της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ Ζωής, ο κ. Παλαιολόγος αναφέρθηκε στην πορεία της εταιρίας τα τελευταία χρόνια, που ήταν συνεχώς ανοδική και πρόσθεσε, σχετικά με την επικείμενη συνεργασία, ότι πρόκειται για μία σωστή κίνηση, που σχεδιάζεται την κατάλληλη στιγμή, υπακούωντας στα μηνύματα των καιρών.

Ο κ. Παλαιολόγος ανέπτυξε στους συνέδρους τα τεκταινόμενα, σήμερα, στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και τις προοπτικές του κλάδου εν όψει του 2000.

Ο Διευθυντής Μάρκετινγκ και Πωλήσεων της Ελληνοβρεταννικής Ζωής κ. Γιώργος Στράφτης αναφέρθηκε στην

Χωρίς λόγια

ΚΑΤ' ΕΤΟΣ ΚΑΘΑΡΗ ΔΙΑΝΕΜΗΤΕΑ ΑΠΟΔΟΣΗ 19ετίας

1978	11,00%	1985	17,05%	1990	18,00%
1979	12,00%	1986	17,10%	1991	16,20%
1980	16,005	1987	17,50%	1992	16,30%
1981	19,00%	1988	17,50%	1993	18,66%
1982	18,00%	1989	17,50%	1994	16,56%
1983	17,00%			1995	14,62%
1984	17,00%			1996	11,65%

20ετή διαδρομή της Εταιρίας με τις καινοτόμες ιδέες όσον αφορά τα προγράμματα ΠΑΚΤΩΛΟΣ, ΣΩΜΑΤΟΦΥΛΑΚΑΣ, ΑΥΤΟΜΕΤΡΙΚΗ, ΙΣΟΒΙΑ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ, με γνώμονα πάντα το συμφέρον του πελάτη.

Μίλησε επίσης αναλυτικά για τα οικονομικά μεγέθη και τα αποτελέσματα της Εταιρίας και τόνισε την υψηλή κερδοφορία και τα μεγάλα αποθεματικά της.

Τελειώνοντας υπογράμμισε την ανάγκη για σωστό service που πρέπει να χαρακτηρίζει τον επαγγελματία ασφαλιστή και κατέληξε ότι οι καιροί απαιτούν ολοκληρωμένους από πλευράς κατάρτισης ασφαλιστικούς συμβούλους.

ΠΑΚΤΩΛΟΣ

20 χρόνια κλείνει η εταιρία μας σαν εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής.
20 χρόνια θα έχουν περάσει από τον Νοέμβριο του 1977, όταν από την γραφομηχανή της γραμματείας τυπωνότανε το υπ' αριθμόν 1-9 ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής, "ΠΑΚΤΩΛΟΣ", του συνεργάτη μας κου Ι. ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΥ.
20 χρόνια γεμάτα από χαρές, λύπες και αναμνήσεις που, ειδικά σήμερα μας συγκινούν και μας γεμίζουν με μοναδικά συναισθήματα. Επιτυχίες, συνεχείς καινοτομίες, μαραθώνιος παρουσίασης πρωτοποριακών προϊόντων, που πάμπολλες φορές οδήγησαν την κούρσα του δημιουργικού ανταγωνισμού.
Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ μας σαν το καράβι, άλλοτε μέσα στην φουρτούνα, άλλοτε με μπουνάτσα, κατάφερνε πάντα να φθάνει πρώτη στο λιμάνι. Ποτέ όμως δεν έδενε για πολύ, συνεχώς η ίδια και οι άνθρωποί της ανήσυχοι και μεθοδικοί, δημιουργούσαν ένα καινούργιο προϊόν που θα συντάρασσε ξανά τα νερά. Ηγετική σαν παρουσία, πιστή και ακλόνητη στα πρεσβεύω της, απόλυτη στις υποχρεώσεις της ήταν πάντα και είναι ένα υπόδειγμα ασφαλιστικής εταιρίας.
Πρωτότυπο από το οποίο πολλοί προσπάθησαν να φτιάξουν καλούπι με σκοπό να αντιγράψουν, αλλά εις μάτην, διότι απλά ΔΕΝ ΑΝΤΙΓΡΑΦΕΤΑΙ.
ΧΡΟΝΙΑ ΠΟΛΛΑ ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΜΑΣ, εμείς θα είμαστε κοντά σου, όσο θα μας χρειάζεσαι, έτοιμοι για μια ακόμη μάχη με τη θάλασσα.

Πηγή: Τα Νέα της Ζωής μας, Περ. έκδοση "ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ"

Οι υπόλοιποι ομιλητές

Στη συνέχεια στο συνέδριο της Ελληνοβρεταννικής μίλησαν στελέχη και συνεργάτες της εταιρίας με τα εξής θέματα:

- **"Η νέα γενιά στο επάγγελμα"** με εισηγητές τους κ.κ. Σολωμίδη, και Τ. Παυλίδη, οι οποίοι κατέδειξαν πόσο η γονική παρότρυνση επαγγελματιών ασφαλιστών συντελεί τα μέγιστα στην αγάπη για το επάγγελμα, την πίστη στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης και τη συνέχιση μιας λαμπρής καριέρας"
- **"Διείσδυση σε συγκεκριμένη αγορά"** με εισηγητές του κ.κ. Ν. Μασσαρά και Α. Μπιθέλη που προσδιόρισαν τους τρόπους διείσδυσης σε μία συγκεκριμένη αγορά και τα οφέλη που μπορούν να προκύψουν τόσο για τον ασφαλιστή όσο και για τον ασφαλισμένο.

Η ενότητα έκλεισε με διευκρινιστικές ερωτήσεις και τα αισιόδοξα μηνύματα ότι η φιλοδοξία όλων είναι το συγκρότημα υπό του Δούκα Παλαιολόγου να γίνει μέσα από την ποιότητά του και τις αρχές του η πρώτη ασφαλιστική δύναμη στην Ελλάδα.

Η δεύτερη ημέρα του Συνεδρίου ξεκίνησε με θέμα: "Οι γυναίκες στη δουλειά μας", με εισηγήτριες τις κυρίες Β. Ιωάννου, Β. Μαστραντώνη και Κ. Νταή. Τονίσθηκε ότι ο ασφαλιστής ανεξαρτήτως φύλου πρέπει να διακατέχεται από επαγγελματισμό, ήθος, φιλοδοξία και πίστη.

Είναι σημαντικό ότι τίποτα δεν μπορεί να περιορίσει την ανέλιξη του ασφαλιστή, άνδρα ή γυναίκας, στην κατάκτηση των ψηλότερων βαθμίδων της ιεραρχίας, αρκεί να την πιστέψει.

Ο κ. Μάνος Τσικογιαννόπουλος παρουσίασε τη δυναμική και την πορεία της χρηματοασφαλιστικής αγοράς, περιγράφοντας το τοπίο του 2000.



Ομαδική 400 συνέδρων στην είσοδο του CHANDRIS.

Έγινε αναλυτική παρουσίαση του σχεδιασμού του προγράμματος εκπαίδευσης που θα ακολουθήσει η Εταιρία για να είναι πάντα πρωτοπόρα και δημιουργική.

Η κα Μάρα Γκιώνη έδωσε αναλυτικά στοιχεία για την πορεία της Εταιρίας κατά το 1996 όσον αφορά τις Γενικές Ασφάλειες και εξέφρασε τις προσδοκίες και τους στόχους της Εταιρίας για το 1997.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε, σημαντική αύξηση των ασφαλίστρων των Γενικών Ασφαλειών προήλθε από το δίκτυο Ζωής.

Ο κ. Χρήστος Μιχαηλίδης τόνισε την ανάγκη για πελατολογική θέση και στάση της Εταιρίας και των ασφαλιστών σύμφωνα με τις απαιτήσεις των καιρών.

Ο κ. Νίκος Γυφτόπουλος παρουσίασε αναλυτικά την πορεία των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και σημείωσε την αύξηση παραγωγής που παρατηρήθηκε τόσο κατά το 1996, όσο και κατά το πρώτο τρίμηνο του 1997, καταλήγοντας ότι προβλέπεται σημαντική αύξηση.

Τέλος, η κα Αικατερίνη Φραγκούλη επεσήμανε τα χαρακτηριστικά του νικητή όπως Αυτογνωσία, Θετική Σκέψη, Δημιουργική Φαντασία, Οργάνωση και Προγραμματισμός, Συνεχής Ανανέωση, Ήθος και Ακεραιότητα.

Η τρίτη ημέρα ξεκίνησε με τις εισηγήσεις των κ.κ. Κ. Ρακοβίτη, Σ. Καραλιώτα και Π. Παυλίδη.

Ο κ. Ρακοβίτης αναφέρθηκε στην σπουδαιότητα του service, στην πώληση, επεξηγώντας τον πετυχημένο τρόπο που του εξασφάλισε την μέγιστη συντηρησιμότητα στο χαρτοφυλάκιό του.

Ο κ. Σ. Καραλιώτας έκανε μία αναδρομή της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ, δημιούργημα του Οργανισμού Παλαιολόγου.

Ιδιαίτερα τόνισε τις καινοτομίες που εισήγαγε η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ στον ασφαλιστικό χώρο και κατέληξε με την πεποίθηση ότι το μέλλον της εταιρίας προδιαγράφεται ευοίωνο στη νέα τάξη πραγμάτων.

Ο κ. Παυλίδης σκιαγράφησε τη μεγάλη σημασία της οργάνωσης για τον Ασφαλιστή, τον Manager και γενικότερα για την Εταιρία, επισημαίνοντας τις αδυναμίες και τις ελλείψεις που παρατηρούνται και προτείνοντας τρόπους βελτίωσης. Τέλος, κατέληξε λέγοντας ότι η οργάνωση είναι άμεσα συνδεδεμένη με την επιτυχία. Ως τελευταίος εισηγητής ο κ. Άκης Αγγελάκης ανέλυσε στο θέμα "Το Management της Ανθρώπινης Ψυχής", επισημαίνοντας την σπουδαιότητα της αυτοπεποίθησης στον άνθρωπο.



Πέρασαν κιόλας είκοσι χρόνια από την ίδρυση της εταιρίας μας "ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ" Ζωής, η οποία είναι εξ ολοκλήρου έργο του γιου μου ΔΟΥΚΑ.

Από τα σπάργανά της η εταιρία μας αυτή άρχισε να παίρνει αξιόλογη θέση στην ασφαλιστική αγορά. Με τα πρωτοποριακά της προγράμματα, την εξιδανικευμένη ενημέρωση των πελατών, το άμεμπτο service που παρέχει, κατάφερε να κερδίσει με γεωμετρική πρόοδο την εμπιστοσύνη όλων.

Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ είναι η σωστή ασφαλιστική εταιρία, με πρότυπα ευρωπαϊκά και κυρίως αγγλικά.

Είναι η εταιρία που πρεσβεύει απόλυτα την κρίση όλων, ότι τυγχάνει μιας απολύτου επαγγελματικής και καθ' όλα τίμιας ασφαλιστικής εταιρίας.

Εύχομαι ολόψυχα ακόμα πιο μεγάλη επιτυχία σε όλα τα χρόνια της που θα ακολουθήσουν.

Ιωάννης Παλαιολόγος
Επίτιμος Πρόεδρος



1. Βίκυ Μαστραντώνη, Αδαμάντινο παραγωγού '95, Συντηρησιμότητα '93, Αδαμάντινο παραγωγου '96, Συντηρησιμότητα '94, Α' παραγωγού '96, στους 100 της LIMRA. 2. Οικονόμου Στέλλα: Αδαμάντινο '95, Α' παραγωγού '95, Συντηρησιμότητα '94, Αδαμάντινο '96, Συντηρησιμότητα '95. 3. Φραγκάκος Μιχαήλ, περιφερειακός διευθυντής Πειραιά: Χρυσό Επόπτη '95, Α' περιφερειακή '95, Χρυσό Επόπτη '96. 4. Παυλίδης Αναστάσιος Unit Agency Πάρι Παυλίδη (Δράμα) (βραβεύται από τον Ν. Κακλαμανάκη): Αδαμάντινο '95, Α' Unit, Αδαμάντινο '96, Α' Unit '96. 5. Παυλίδης Πάρις Agency, manager περιφερειακής Παναγ. Σολωμίδη: Χρυσό Συντονιστή '95, Α' Agency '95, Αδαμάντινο '96, Α' Agency '96. 6. Σολωμίδης Παναγιώτης, περιφερειακός διευθύνων (Σέρρες): Χρυσό Επόπτη '95, Αδαμάντινο '96, Α' περιφερειακή '96.

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΣΜΟΣ



Βγήκε πλέον η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά Ζωής από την παιδική ηλικία και μπήκε στην ενηλικίωση. Πράγμα που σημαίνει ότι ο πελάτης πια είναι πολύ πιο ενημερωμένος και το να τον κερδίσεις ακόμη πιο δύσκολο. Αλλά εφ' όσον το πετύχεις σου μένει για πολλά χρόνια.

Πιο δύσκολη η πώληση σήμερα; Όχι για τον επαγγελματία και τον καταρτισμένο ασφαλιστή, ο οποίος σέβεται τον εαυτό του και πουλά αστηρά βάσει αναγκών. Τέρμα πια η πανάκεια, "πάρτε και σεις ένα συμβόλαιο...".

Στον επαγγελματία δεν κάνει χάρη ο πελάτης, αλλά ο επαγγελματίας ασφαλιστής σώζει ζωές, περιουσίες, σπιτικά, δουλειές, με τη σωστή εργασία του. Κανένας δεν μπορεί να τον αντικαταστήσει σε αυτό το λειτούργημα και κανένας δεν μπορεί να του πάρει τη δουλειά του. Τελειώνει η εποχή του ευκαιριακού ασφαλιστή, όχι όμως και η ανάγκη της Ασφάλειας.

Ελάτε και ΕΣΕΙΣ με τους ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ και γίνετε ΛΕΙΤΟΥΡΓΟΙ της ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ.

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Όταν η φύση εκδικείται!

ΘΕΟΜΗΝΙΕΣ ΚΑΙ ΠΛΗΜΜΥΡΕΣ ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΑΝΩ ΤΩΝ 200.000.000

Οι παρεμβάσεις της ανθρώπινης δραστηριότητας στη φύση, με σκοπό την ανάπτυξη και την πρόοδο, συνεπάγονται ένα μεγάλο και δυσβάσταχτο κόστος. Όταν "ανοίγουν οι ουρανοί", περιουσίες καταστρέφονται και ακόμη χειρότερα ανθρώπινες ζωές χάνονται... Η Ελληνοβρετανική μας παρούσα και στις θεομηνίες των τελευταίων 3 ετών κατέβαλε πάνω από 20.000.000 δρχ. στους πληγέντες ασφαλισμένους της. Με τη σοβαρότητα στις εκτιμήσεις των ζημιών και την ταχύτητα των πληρωθεισών αποζημιώσεων, απέδειξε για μια ακόμη φορά ότι δικαίως κατατάσσεται μεταξύ των κορυφαίων εταιριών στο χώρο.

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

Με το τέλος του συνεδρίου ο πρόεδρος της εταιρίας κ. Δούκας Παλαιολόγος και ο πατέρας του, ο ιδρυτής της εταιρίας κ. Ιωάννης Παλαιολόγος απένειμαν βραβεία και τιμητικές διακρίσεις σε στελέχη της Ελληνοβρετανικής για τις επιδόσεις τους το 1996.

Στο Gala, το βράδυ του Σαββάτου, στις βραβεύσεις ήταν επίσημος προσκεκλημένος μας ο Ολυμπιονίκης Νίκος Κακλαμανάκης, ο οποίος ξεκίνησε τις βραβεύσεις των καλύτερων...

Το πρώτο Αδαμάντινο Βραβείο Παραγωγού έλαβε η κα Βίκη Μαστραντώνη, το πρώτο βραβείο Χρυσού Παραγωγού ο κ. Ηλίας Καραούλου, το πρώτο Χρυσό βραβείο Συντονιστή ο κ. Περικλής Φαραός, το Ασημένιο Βραβείο Συντονιστή ο κ. Δημήτριος Σκουλάτος, το Αδαμάντινο Βραβείο Συντονιστή ο κ. Πάρις Παυλίδης, το Αδαμάντινο Βραβείο Επόπτη ο κ. Παναγιώτης Σολωμίδης, το Χρυσό Βραβείο Επόπτη ο κ. Μιχαήλ Φραγκάκος, το πρώτο Ασημένιο Βραβείο Παραγωγού ο κ. Αναστάσιος Πορτοκάλλας.

ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΑ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ
Μαστραντώνη Βίκυ
Οικονόμου Στέλλα, *Παυλίδης-Παυλίδης-Σολωμίδης*
Κουλέλη Θωμαή, *Σολωμίδης Κ.-Σολωμίδης Π.*
Τσαπάρας Σπύρος, *Μούσχης-Λύρας*
Ζαμάνης Μιχάλης, *Ζαμάνη Κ.-Αμύλλη*
Πλιατά Άννα, *Κλείτσας-Καραλιώτας*
Καρατσιώλης Ευάγγελος, *Σολωμίδης Χ.-Σολωμίδη Σ.-Σολωμίδης*

ΧΡΥΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ
Καραούλου Ηλίας, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης Π.-Σολωμίδης*
Δημοπούλου Λεμονιά, *Αμύλλης Ι. Αμύλλη*
Τεκτονίδου - Παυλίδου Ιωάννα, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης Π.-Σολωμίδης*
Τάσσιου Κωνσταντίνα, *Τάσσιος*
Ραγκαβάς Μίλτος, *Φαραός-Μουνατκής-Φραγκάκος*
Κροκίδας Κων/νος, *Λεόπουλος*
Τσιαμάκης Λεωνίδας, *Τσιαμάκη-Λύρας.*
Καρατζιά Ελευθερία, *Γκογκτζίλας-Σολωμίδης Κ.-Σολωμίδης Π.*

ΑΣΗΜΕΝΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ
Πορτοκαλλάς Αναστάσιος, *Πικέας-Αργυράκος*
Καπερώνης Γεώργιος, *Μούσχης-Λύρας*
Κουκουνάκης Νικόλαος, *Σκουλάτος-Καρανικόλας-ΛΕΟΠ*
Νενέρογλου Αναστάσιος, *Μαλισσιανός-Αμύλλη*
Παπαδόπουλος Αναστάσιος, *Μαστραντώνη*
Παπαδόπουλος Χρήστος, *Μοναστηρίδης-Ορφανίδης*
Αγοργιάννη Χριστίνα, *Φαραός-Μουντάκης-Φραγκάκος*
Σαμούτη Χαρούλα, *Μοναστηρίδης-Ορφανίδης*
Παναγιωτίδης Ηλίας, *Παυλίδης-Παυλίδης-Σολωμίδη*
Σακλιάς Βασίλειος, *Σκουλάτος-Καρανικολός-ΛΕΟΠΟΥ*
Φωτοπούλου Μαρία, *Αργυράκος*
Κωνσταντινίδου Ευλαμπία, *Παυλίδης-Παυλίδης-Σολωμίδης*
Σαρδελλής Δημήτριος, *Πικέας-Αργυράκος*
Ρακοβίτης Κων/νος, *Καλογέρας-Φραγκάκος*
Ουζουνίδου Ευγενία, *Αθανασιάδης-Καραλιώτας*
Παπαγιαννάκη Εμμανουέλα, *Λουκανίκας*

ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΑ Β. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ
Παυλίδης Αναστάσιος, *Παυλίδης-Σολωμίδη*
Καραγιαννίδου Σαββούλα, *Σολωμίδης Κ.-Σολωμίδης*

ΧΡΥΣΑ Β. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ
Φαραός Περικλής, *Μουντάκης-Φραγκάκος*
Μούσχης Περικλής, *Λυράς*
Κλείτσας Αθανάσιος, *Καραλιώτας*

ΑΣΗΜΕΝΙΑ Β. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ
Σκουλάτος Δημήτριος, *Καρανικολός-Λεόπουλος*

ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ
Παυλίδης Πάρις, *Σολωμίδης*

ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΟΣ ΕΠΟΠΤΗΣ
Σολωμίδης Παναγιώτης

ΧΡΥΣΑ ΕΠΟΠΤΗ
Φραγκάκος Μιχαήλ

ΑΣΗΜΕΝΙΑ ΕΠΟΠΤΗ
Αργυράκος Αντώνιος

ΣΥΝΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ
Σακλιάς Βασίλειος, *Σκουλάτος-Καρανικολός-Λεόπουλος*
Ανδριτσάκη Δέσποινα, *Μαλισσιανός-Αμύλλη*
Παπαδόπουλος Χρήστος, *Μοναστηρίδης-Ορφανίδης*
Καλογεράς Αλέξανδρος, *Σιγάλας-Φραγκάκος*
Ρακοβίτης Κων/νος, *Καλογεράς-Σιγάλας-Φραγκάκος*
Φαραός Περικλής, *Μουντακής-Φραγκάκος*
Ραγκαβάς Μιλτιάδης, *Φαραός-Μουντάκης-Αργυράκος*
Βενετσάνος Γεώργιος, *Δαμαλίτης-Μουνατάκης-Φραγκάκος*
Δρελιώτης Αθανάσιος, *Παιδάρου-Φραγκάκος*
Οικονόμου Στέλλα, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης Π.-Σολωμίδη*
Παυλίδου Φωφώ, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης Π. Σολωμίδη*
Καπετάκης Αθανάσιος, *Ανθουλάκης-Σολωμίδη Σ.-Σολωμίδης*
Καρατσιώλης Ευάγγελος, *Σολωμίδου Χ.-Σολωμίδηζ.-Σολωμίδης*
Παναγιωτίδης Ηλίας, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης Π.-Σολωμίδης*
Τσίτρα Ελένη, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης Π.-Σολωμίδης*
Κωνσταντινίδου Ευλαμπία, *Ευκαρπίδης-Παυλίδης-Σολωμίδης*
Κόσσου Σταύρος, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης-Π. Σολωμίδης*
Αντύπας Χαράλαμπος, *Καρανικολός-Λεόπουλος*
Κουκουνάκης Μιχαήλ, *Σκουλάτος-Καρανικολός-Λεόπουλος*
Ρωμανός Δημήτριος, *Σκουλάτος-Καρανικολός-Λεόπουλος*
Παπαγιαννάκη Εμμανουέλα, *Λουκανίκας*
Πεσεξίδης Κων/νος, *Λουκανίκας*
Συμεωνίδου Παρασκευή, *Λουκανίκας*
Ζαμάνης Μιχάλης, *Ζαμάνη Κ.*
Δημοπούλου Λεμονιά, *Αμύλλης Ι.- Αμύλλη Χ.*
Αθυρίδης Ιωάννης, *Νταλιάνη*
Μητσιάς Αθανάσιος, *Νταλιάνη*
Στεφόπουλος Ιωάννης, *Μπεγέτης-Κατσουνάκη*
Παπαθεοδώρου Ιωάννης, *Στεφόπουλος-Μπεγέτης-Κατσουνάκη*
Βογιατζή Αικατερίνη, *Ιωάννου-Κιοπρε*
Τσελεκίδης Αθανάσιος, *Οικονόμου-Κιοπρε*
Κοτενίδου Δέσποινα, *Ορφανίδης*
Ελευθεριάδης Ελευθέριος, *Μοναστηρίδης-Ορφανίδης*
Βιτάλης Λεωνίδας, *Πικέας-Αργυράκος*
Μπιθέλης Αθανάσιος, *Δρε*
Ουζουνίδου Ευγενία, *Αθανασιάδης-Καραλιώτης*
Φρέζης Ηλίας, *Μανουαχ*
Παπαδοπούλου Βούλα, *Τάσσιος*
Μαστραντώνη Βίκυ
Γραμματικός Ιωάννης
Βαρελτζίδης Αριστείδης
Νικολοπούλου Μαρία
Χριστοδούλου Νίκος

ΣΥΝΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΟΜΑΔΑΣ
Φαραός Περικλής, *Μουντάκης-Φραγκάκος*
Μοναστηρίδης Χρήστος, *Ορφανίδης*
Στεφόπουλος Ιωάννης, *Μπεγέτης-Κατσουνάκη*

ΠΡΩΤΗ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ
Παναγιώτης Σολωμίδης

ΠΡΩΤΟ AGENCY
Παυλίδης Πάρις

ΠΡΩΤΟ UNIT
Παυλίδης Αναστάσιος

ΠΡΩΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ
Μαστραντώνη Βίκυ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 1995

ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΑ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ
Οικονόμου Στέλλα, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης Π.-Σολωμίδης*
Μαστραντώνη Βίκυ
Τσιόλας Βασίλειος, *Βαρελτζίδου*
Καράογλου Ηλίας, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης Π.-Σολωμίδης*
Βαρελτζίδης Αριστείδης

ΧΡΥΣΑ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ
Κουρελή Θωμαή, *Καραγιαννίδου-Σολωμίδης Κ.-Σολωμίδης Π.*
Ζαμάνης Βασίλειος, *Ζαμάνη, Αμύλλη*
Δημοπούλου Λεμονιά, *Αμύλλης Ι.-Αμύλλη Χ.*
Σακλιάς Βασίλειος, *Σκουλάτος-Καρανικολός-Λεόπουλος*
Παπαδόπουλος Χρήστος, *Μοναστηρίδης-Ορφανίδης*
Πλιατά Άννα, *Κλείτσας-Καραλιώτας.*

ΑΣΗΜΕΝΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ
Καλογεράς Αλέξιος, *Καλογεράς Κ.-Σιγάλας-Φραγκάκος*
Παπαδοπούλου Ελευθερία, *Ανανιάδης-Κιοπρε*
Ραγκαβάς Μίλτος, *Φαραός-Μουντάκης-Φραγκάκος*
Τσελεκίδης Αθανάσιος, *Οικονόμου-Κιοπρε*
Καρατσιώλης Ευάγγελος, *Σολωμίδη Χ.-Σολωμίδη Σ.-Σολωμίδης Π.*
Πορτοκαλλάς Αναστάσιος, *Πικέας-Αργυράκος*

ΑΣΗΜΕΝΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ
Παυλίδου Φωφώ, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης Π.-Σολωμίδης Π.*
Παπαδόπουλος Αναστάσιος, *Μαστραντώνη*
Κιαμίλογλου Ερμπίλ, *Ανανιάδης-Κορπε*
Σαββουλίδης Κων/νος, *Σιγάλας-Φραγκάκος*
Ηρακλέους Ηρακλής, *Μποχώρης-Μανουαχ*
Σαρδελλής Δημήτριος, *Πικέας-Αργυράκος*
Φρεζής Ηλίας, *Μανουαχ*
Χριστοπούλου Ρεβέκκα, *Κεκάτος-Δρες Ι.-Δρε*
Ιωαννίδου Όλγα, *Κλείτσας-Καραλιώτας*
Παπαδοπούλου Βούλα, *Τάσσιος*

ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΑ Β. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ
Παυλίδης Αναστάσιος, *Παυλίδης Π.-Σολωμίδης*

ΧΡΥΣΑ Β. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ
Καραγιαννίδου Σαββούλα-Σολωμίδης *Κ.-Σολωμίδης Π.*

ΧΡΥΣΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ
Παυλίδης Πάρις, *Σολωμίδης*

ΧΡΥΣΑ ΕΠΟΠΤΗ
Φραγκάκος Μιχαήλ
Σολωμίδης Παναγιώτης

ΣΥΝΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ
Οικονόμου Στέλλα, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης Π.-Σολωμίδης*
Παπαδόπουλος Χρήστος, *Μοναστηρίδης-Ορφανίδης*
Σακλιάς Βασίλειος, *Σκουλάτος-Καρανικολός-Λεόπουλος*
Καρατσιώλης Ευάγγελος, *Σολωμίδη Χ.-Σολωμίδη Σ.-Σολωμίδης Π.*
Κοσσού Σταύρος, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης Π.-Σολωμίδης*
Τσίτρα Ελένη, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης Α.-Σολωμίδης*
Παυλίδου Φωφώ, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης Π.-Σολωμίδης*
Κωνσταντινίδου Ευλαμπία, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης Π.-Σολωμίδης*
Δημοπούλου Λεμονιά, *Αμύλλης Ι.-Αμύλλη Χ.*
Σακελλαρίδου Γαρυφαλλιά, *Αμύλλης Ι.-Αμύλλης Χ.*
Ζαμάνη Κυριακή, *Αμύλλη*
Ευαγγελοπούλου Ελένη, *Ζαμάνη Αμύλλη*
Ανδριτσάκη Δέσποινα, *Μαλισσιάνος*
Λεούδη Αγγελική, *Νταλιάνη*
Ουζουνίδου Ευγενία, *Αθανασιάδης-Καραλιώτα*
Σαββουλίδης Κων/νος, *Σιγάλας-Φραγκάκος*
Ραγκαβάς Μιλτιάδης, *Φαραός-Μουντάκης-Φραγκάκος*
Κατσουνάκη Στέλλα
Παπαθεοδώρου Ιωάννης, *Στεφόπουλος-Μπεγέτης-Κατσουνάκη*
Καραβάς Λάμπρος, *Στεφόπουλος-Μπεγέτης-Κατσουνάκη*
Κεκάτος Δημήτριος, *Δρες Ι.-Δρε*
Χριστοπούλου Ρεβέκκα, *Κεκάτος-Δρε Ι.-Δρε*
Παπαδοπούλου Ιωάννα, *Πατρικάς, Κιοπρε*
Σαμαρά Ειρήνη, *Πατρικάς Κιοπρε*
Καρανικολός Νικόλαος, *Λεόπουλος*
Μυλωνάκη Έφη, *Αργυράκος*
Μανουάχ Μωυσής
Χατζηνικολάου Ζωή, *Ορφανίδης*
Μαστραντώνη Βίκυ
Βαρελτζίδης Αριστείδης, *Βαρελτζίδου*

ΣΥΝΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΟΜΑΔΑΣ
Αμύλλης Ιωάννης, *Αμύλλη*
Ζαμάνη Κυριακή, *Αμύλλη*
Στεφόπουλος Ιωάννης, *Μπεγέτης*

ΠΡΩΤΗ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ
Φραγκάκος Μιχαήλ

ΠΡΩΤΟ AGENCY
Παυλίδης Πάρις, *Σολωμίδης*

ΠΡΩΤΟ UNIT
Παυλίδης Αναστάσιος, *Παυλίδης-Σολωμίδης*

ΠΡΩΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ
Οικονόμου Στέλλα, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης Π.-Σολωμίδης*

LIMRA:
Οικονόμου Στέλλα, *Παυλίδης Α.-Παυλίδης Π.-Σολωμίδης*
Δημοπούλου Λεμονιά, *Αμύλλης Ι.-Αμύλλη*
Μαστραντώνη Βίκυ
Ζαμάνης Μιχάλης, *Ζαμάνη-Αμύλλη*

ΑΠΙΣΤΕΥΤΗ ΑΝΘΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΡΟΠΑΓΑΝΔΑ

από ξένες ασφαλιστικές εταιρίες



Μετά τη γνωστή ανθελληνική προπαγάνδα - που ανακάλυψε και διόρθωσε, με ενέργειές του, ο κ. Μελάς Γιαννιώτης - στους τηλεφωνικούς καταλόγους της Εταιρίας "BELL SOUTH" Αμερικής, ο ίδιος αποκαλύπτει και καταγγέλλει μία απίστευτη και θρασύτατη ανθελληνική προπαγάνδα, που ανακάλυψε στη Ζυρίχη Ελβετίας.

Μια από τις μεγαλύτερες Ασφαλιστικές Εταιρίες της Ελβετίας με την επωνυμία "WINTERTHUR - VERSICHERUNGEN", διεθνής Ασφαλιστική, σε ενημερωτικό της έντυπο εκδόσεως 1996, παρουσιάζει χάρτη χωρών, όπου όλες οι χώρες παρουσιάζονται με τα αρχικά διεθνή τους γράμματα και κωδικούς τηλεφωνικής κλήσεως, ΕΚΤΟΣ των Σκοπίων, που, όχι μόνο δεν αναφέρεται με τα - πλαστά - γράμματα της χώρας αυτής "ΜΚ" (αλήθεια ποιος διεθνής Οργανισμός αναγνώρισε τα αρχικά γράμματα κράτους ΜΚ=ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ, που χρησιμοποιούν ΚΑΙ εντός Ελλάδας τα οχήματα Σκοπιανών), αλλά διαπράττει κάτι οξύτατα προκλητικό για την Ελλάδα των αφελών και αδιάφορων Ελλήνων.

Με ενδεικτική γραμμή από Σκόπια, πάνω στο χάρτη, αναγράφει Γερμανιστί την ονομασία "Κράτους" ως "MAZEDONIEN" μεταξύ Αθηνών και Κρήτης, στη θέση των Ελληνικών Νησιών, που... εξαφάνισε!

Εσωκλείουμε αντίγραφα των εσωτερικών σελίδων 28-29 (σαλόνι) του εντύπου, προς απόδειξη και επιβεβαίωση, αντίγραφο της σελίδας 1 του ίδιου εντύπου, όπου τα Σκόπια εμφανίζονται με τα γράμματα "ΜΚ", τον τίτλο "MAZEDONIEN" και εντός παρενθέσεως FYROM - άρα γνωρίζουν τα πάντα για τη χώρα αυτή, όπου δεν εργάζεται η διεθνής αυτή Ασφαλιστική Εταιρία της Ελβετίας!

Αντίθετα και στη σελίδα 17 (αντίγραφο της οποίας εσωκλείουμε) αναφέρεται η Ελλάδα και εδώ Αντιπρόσωπός της για χειρισμό ζημιών (AVUS - Hellas, Δ. Παρασκευόπουλος Ε.Ε., Πανεπιστημίου 56, τηλ.01 382 25 62, κ.λπ.)!

Το πιο "πονηρό" μήνυμα του "χάρτη" αυτού είναι το γεγονός ότι όποιος από τη χώρα των Σκοπιανών χρειασθεί να επικοινωνήσει με την Ελβετική Ασφαλιστική Εταιρία, θα αναζητήσει τους κωδικούς αριθμούς μεταξύ Αθηνών-Κρήτης, κάτω από το πλαστό όνομα "Κράτους" ως "MAZEDONIEN"! Πρόκειται, μήπως, για μήνυμα προς Αθήνα και Νότια Ελλάδα; Θέτουμε τα παραπάνω υπόψη του αρμόδιου Υπουργείου Εξωτερικών, αλλά και του αρμόδιου Υπουργείου Ανάπτυξης (Εμπορίου) για τη λειτουργία των Ασφαλιστικών εταιριών στις χώρες Ενωμένης Ευρώπης και Ε.Ο.Χ. - όπου και η Ελβετία - διότι, πέρα και πάνω από κάθε επιδιωκόμενη σκοπιμότητα ή σχέση, η προστασία της πατρίδας μας και της Ιστορίας μας είναι και η καλύτερη Ασφάλιση!

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΟΝ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Με νέα ολοκληρωμένα προγράμματα ασφαλίσεων κατά ΠΑΝΤΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ έρχεται η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ να καλύψει τον ηλεκτρονικό εξοπλισμό επιχειρήσεων. Τα νέα πακέτα καλύψεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ καλύπτουν ηλεκτρονικούς υπολογιστές, ιατρικά μηχανήματα, συστήματα ασφαλείας, ραδιοφωνικούς και τηλεοπτικούς σταθμούς κ.λπ.

Με τα νέα προγράμματα της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ καλύπτονται εκτός από τις υλικές ζημιές και οι δαπάνες για την αποκατάσταση των κατεστραμμένων αρχείων, η ενοικίαση υποκατάστατου ηλεκτρονικού εξοπλισμού και οποιαδήποτε άλλη διαταγή που θα απαιτηθεί για την απρόσκοπτη λειτουργία της επιχειρήσεως.

Σε περίπτωση ζημίας το ασφαλιστήριο προβλέπει καταβολή αποζημιώσεως σε τρέχουσες αξίες για την αγορά νέου εξοπλισμού, ενώ το κόστος της ασφαλίσεως είναι ιδιαίτερα χαμηλό.

Πρόκειται για ένα ακόμη νέο προϊόν της ασφαλιστικής Εταιρίας ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, η οποία δραστηριοποιείται σε όλους τους κλάδους ασφαλίσεων (Ζωής και Γενικών Ασφαλειών).



Αλλαγές πραγματοποιήθηκαν στο Δ.Σ. του Π.Σ.Α.Σ. Η νέα σύνθεση έχει ως εξής:

Δήμου Δημοσθένης, Πρόεδρος Interamerican, **Παπαλαζάρου Αναστάσιος,** Α' Αντιπρόεδρος Alico, **Παπαγιάννης Σταύρος,** Β' Αντιπρόεδρος Interamerican, **Κρητικού Αικατερίνη,** Γεν. Γραμματέας Ελλ/νικη, **Κατσογιάννη Νίκη,** Ταμίας Εθνική, **Βουρβαχάκη Δήμητρα,** Μέλος Εθνική, **Καλλέργης Ανδρέας,** Μέλος Αστήρ, **Μελιδώνης Ζήσιμος,** Μέλος Generali Life, **Τσερπάνης Χρήστος,** Μέλος Alico

Το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε., ακολουθώντας τις σύγχρονες τεχνολογικές εξελίξεις και προσπαθώντας να διευκολύνει ακόμη περισσότερο τους συνεργάτες και πελάτες του, συνδέθηκε πρόσφατα με το Internet.
Οι δύο νέες ηλεκτρονικές διευθύνσεις του Συγκροτήματος είναι:
για την εταιρία Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ-Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.
naca @ hol.gr.
για την εταιρία ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.
helins @ hol.gr.

STANDARD Hellas AE

Την Παρασκευή 9 Μαΐου 1997 στο κοσμικό κέντρο Cavo d' Oro έγινε με μεγάλη επιτυχία, μέσα σε ένα ζεστό και γεμάτο ενθουσιασμό περιβάλλον, η επίσημη παρουσίαση των νέων μετόχων της Ασφαλιστικής Εταιρίας Standard Hellas, που είναι η Αμερικανική Επενδυτική Εταιρία Nordic American Inc. Στην εκδήλωση παρευρέθηκαν μέλη του Δ.Σ. της Nordic American Inc., εκπρόσωποι του Οικονομικού και Ασφαλιστικού Τύπου, εκπρόσωποι Τραπεζών, όλο το προσωπικό της Εταιρίας και οι συνεργάτες της Εταιρίας.

Ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της Εταιρίας κος Ελευθέριος Μπουλινάκης στον λόγο του που τον χαρακτήριζε η συναισθηματική φόρτιση και συγκίνηση αναφέρθηκε εν συντομία στην προσωπική του εξέλιξη και στους λόγους που τον οδήγησαν να πωλήσει τις μετοχές του στην Nordic American Inc. Στο τέλος ανακοίνωσε το νέο όνομα της Εταιρίας που είναι "Nordic American Standard Ανώνυμος Εταιρία Ασφαλίσεων Ζημιών".

Στη συνέχεια ο κος S. Nordan, Πρόεδρος του Δ.Σ. της Nordic American Inc., εξήγησε τους λόγους για τους οποίους πραγματοποίησε αυτή την επένδυση στην Ελλάδα και αναφέρθηκε στους μελλοντικούς στόχους που είναι εκτός της ανάπτυξης της εταιρίας στον Ελλαδικό, Ευρωπαϊκό και Βαλκανικό χώρο και η αγορά ασφαλιστικής Εταιρίας Ζωής και η ίδρυση Επενδυτικής Εταιρίας.

Ο κος S. Nordan μετά από απόφαση του Δ.Σ. της Εταιρίας από τις 10 Μαΐου 1997 είναι ο νέος Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας, ενώ χρέη Γενικού Διευθυντού ανέλαβε από την ίδια ημερομηνία ο κ. J. Norris, Πρόεδρος της νέας Εταιρίας παραμένει ο κος Ελευθέριος Μπουλινάκης.

SCOPLIFE

Η SCOPLIFE ΣΤΗΝ ΠΡΑΓΑ

Στην Πράγα, τη "Χρυσή Πόλη" των εκατό πύργων, βρέθηκαν για πέντε ημέρες (7 έως 11 Μαρτίου) περίπου 150 συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων της ασφαλιστικής εταιρίας SCOPLIFE στα πλαίσια του ετήσιου ταξιδιού που είναι το έπαθλο του διαγωνισμού του Δικτύου Πωλήσεων για την κατάκτηση των παραγωγικών στόχων που είχαν τεθεί από την Εταιρία.

Η επίσκεψη της SCOPLIFE στην Πράγα ξεκίνησε με γνωριμία στο ιστορικό κέντρο της πόλης με το αστρονομικό ρολόι του 15ου αιώνα και την ονομαστή Γέφυρα του Καρόλου. Επίσης, το πρόγραμμα της ξενάγησης δεν παρέλειψε να συμπεριλαμβάνει ξενάγηση στο Κάστρο της Πράγας με τα υπέροχα βιτρώ του Ναού του Αγίου Βίτου αλλά και τα γραφικά σοκάκια της Μάλα Στράνα. Η εκδρομή στο Κάρλοβυ Βάρυ που είναι χτισμένο κατά μήκος του ποταμού Τέμπλα και η κρουαζιέρα στον ποταμό Μολδάβα μαζί με την επίσκεψη στα γνωστά Βοημικά Κάστρα ολοκλήρωσαν τις ξεναγήσεις της εκδρομής, αφήνοντας αρκετό ελεύθερο χρόνο στους ταξιδιώτες για προσωπικές εξερευνήσεις και αγορές.

Στο ταξίδι του οποίου την οργάνωση είχε αναλάβει το ταξιδιωτικό γραφείο MANOS συμμετείχαν και ο κ. Ιωάννης Τσούνης, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της SCOPLIFE, ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Γιώργος Κλόγκας και η κα Τασία Μαυρίδου, Προϊσταμένη Τμήματος Υποστήριξης Πωλήσεων.

ΑΝΑΠΤΥΣΣΕΤΑΙ ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ SCOPLIFE

Συνεχίζοντας την ανάπτυξή της η Ασφαλιστική εταιρία SCOPLIFE ενέταξε στο Δίκτυο Πωλήσεών της τον περασμένο μήνα στη βαθμίδα των Συντονιστών Γραφείων Πωλήσεων (Agency Managers) δύο ακόμα νέους συνεργάτες.

Συγκεκριμένα, στο δυναμικό της SCOPLIFE προστέθηκαν οι κ.κ. Κωνσταντίνος Γάκης και Θεόδωρος Παπαδόπουλος, οι οποίοι με την πολυετή τους πείρα στον ασφαλιστικό κλάδο κάνουν ένα νέο ξεκίνημα στην εταιρία σαν Συντονιστές του Γραφείου Συγγρού.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Ιωάννης Τσούνης σε σύντομο σχολιασμό για την επέκταση του δικτύου πωλήσεων της SCOPLIFE τόνισε τα εξής: "Φέτος, η SCOPLIFE διανύει τον ένατο χρόνο της ζωής της. Έχει πλέον παρελθόν και ένα δημιουργικό παρόν μα περισσότερο από όλα έχει ένα ευοίωνο μέλλον. Αυτό το μέλλον το εγγυόμαστε εμείς και οι άνθρωποι των πωλήσεων της SCOPLIFE που με την ομαδική δουλειά, με τον επαγγελματισμό αλλά και τη συνεχή βελτίωση οδηγούμε την αναπτυξιακή πορεία μας σε ατομικό και εταιρικό επίπεδο για την κατάκτηση της κορυφής και της καταξίωσης στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, αλλά και την εκπλήρωση των στόχων μας".

Allianz

Η Προστασία του Δάσους Δαδιάς στον Έβρο, ένα πρόγραμμα που έχει εξαγγείλει και εφαρμόζει το WWF Ελλάς, ενώ επιχορηγεί επί σειρά ετών η Allianz, απέσπασε το 3ο Εθνικό βραβείο Henry Ford σε πρόσφατη βράβευση που έγινε στην Αθήνα.

Το πρόγραμμα προστασίας έχει σαν στόχο τη δημιουργία προστατευόμενων ζωνών μέσα στο Δάσος για τη διατήρηση του μεγάλου αυτού οικοσυστήματος, την ανάπτυξη του οικοτουρισμού στην περιοχή και τη δημιουργία κέντρου για την ενημέρωση των επισκεπτών αλλά και επιστημόνων μελετητών της μοναδικής αυτής έκτασης 75.000 στρεμμάτων.

Η Allianz είναι αποκλειστικός χορηγός του προγράμματος από το 1994, ενώ η συνέχισή του έχει εξασφαλιστεί για τα επόμενα δύο χρόνια.

Τα βραβεία Henry Ford απονέμονται σε έργα και προσπάθειες που σχετίζονται με το περιβάλλον ή που προάγουν την πολιτιστική κληρονομιά. Η απονομή του 3ου βραβείου Henry Ford που απέσπασε το πρόγραμμα διαχείρισης του Δάσους Δαδιάς στον Έβρο ήρθε σαν επιβεβαίωση του έργου που επιτελείται στην περιοχή.

Pelikan



Ο νέος συλλεκτικός στυλογράφος της Pelikan, Concerto, κυκλοφόρησε στην αγορά την περίοδο των Χριστουγέννων σε 25 μόνο κομμάτια στην Ελλάδα και 4000 παγκοσμίως. Στην κλήρωση που η Pelikan είχε προαναγγείλει μέσω ειδικών καταχωρήσεων στον περιοδικό τύπο, με περίπου 12.000 συμμετοχές, τυχερός ήταν ο κύριος Μπουφίδης από την Κέρκυρα. Το δώρο που κέρδισε ο τυχερός είναι αξίας 385.000 δρχ. και ανήκει στη σειρά συλλεκτικών οργάνων γραφής της καταξιωμένης στο χώρο Υψηλής Αξίας Οργάνων Γραφής Pelikan.

Ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΣΕ ΤΟ 1ο ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΑΝΩΤΑΤΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ ΣΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ



Στόχος του ΠΣΑΣ είναι να προσφέρει στα μέλη του, Ασφαλιστικούς Συμβούλους, εκπαίδευση ανώτατου επιπέδου για να συμβαδίζει με τις σημερινές ανάγκες μόρφωσης και στο επίπεδο που ταιριάζει σε αυτά τα στελέχη του, η οποία απουσιάζει από τον χώρο. Πραγματοποιήθηκε ήδη το 1ο σεμινάριο στην Αθήνα στις 17 και 18 Απριλίου 1997, στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών.

Αναλόγου επιπέδου ακολουθεί στις 17 Μαΐου 1997, η Κρήτη στην αίθουσα του Ε.Ε. Ηρακλείου και στην συνέχεια Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Λάρισα, Τρίκαλα, Αθήνα.

Με αυτό τον στόχο του ο Σύνδεσμος προβάλει την αναβάθμιση όλων των μελών του ανά την χώρα.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Αυξημένη μερισματική απόδοση κατά 70% έναντι του 1996 ανακοίνωσε η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α. για το 1997.

Το υψηλό μέρισμα οφείλεται στην σημαντικότατη αύξηση της κερδοφορίας του 1996, καθώς και στην προτεραιότητα που έχει δώσει η εταιρία στους μετόχους ώστε να δικαιώσει την επιλογή τους μετά την είσοδό της στην Κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών.

SCOPLIFE

«ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΖΩΗΣ»
ΕΝΑ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΠΟ ΤΗ SCOPLIFE

Σημαντική αποδοχή έχει λάβει μέχρι σήμερα το "ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΖΩΗΣ", το πρωτοποριακό τραπεζοασφαλιστικό πρόγραμμα που προσφέρεται από την Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής SCOPLIFE σε συνεργασία με την Εγνατία Τράπεζα.
Το "ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΖΩΗΣ" απευθύνεται σε όλους αυτούς που θέλουν να κάνουν ένα τραπεζικό δάνειο για αγορά ή/και κατασκευή πρώτης, δεύτερης ή ακόμα και εξοχικής κατοικίας, καθώς επίσης και για αγορά οικοπέδου που θα ανεγερθεί η κατοικία τους. Το δάνειο που λαμβάνει ο πελάτης καθώς και το αντίστοιχο ασφαλιστήριο συμβόλαιο που συνοδεύει το "ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΖΩΗΣ" μπορεί να έχει διάρκεια από 10 έως και 20 χρόνια.
Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που παρουσιάζει το συγκεκριμένο προϊόν είναι ότι προσθέτει ασφάλεια ζωής στο στεγαστικό δάνειο και συγχρόνως αφαιρεί την υποχρέωση του πελάτη για εξόφληση του κεφαλαίου του δανείου. Η υποχρέωση του πελάτη είναι η εξόφληση μόνο των τόκων του δανείου και των ασφαλίστρων, ενώ το κεφάλαιο του δανείου εξοφλείται από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο της SCOPLIFE με τη λήξη του δανείου.
Επιπλέον, στην περίπτωση που σοβαρός λόγος υγείας εμποδίσει τον ασφαλιζόμενο δανειολήπτη να εξοφλήσει το κεφάλαιο στην Τράπεζα, εξοφλείται αυτόματα από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο της SCOPLIFE, απαλλάσσοντάς τον από τη φροντίδα εξόφλησης του δανείου.
Τέλος, ο επενδυτικός χαρακτήρας του ασφαλιστικού προγράμματος δημιουργεί προϋποθέσεις συγκέντρωσης κεφαλαίου, το οποίο μπορεί να υπερβεί το ποσό του δανείου. Το επιπλέον αυτό ποσό επιστρέφεται στον πελάτη με τη λήξη του δανείου ή μπορεί ακόμα να εξοφλήσει το δάνειο νωρίτερα κι από τη λήξη του.

ΕΠΕΝΔΥΣΤΕ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΑΣ
ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΥΝΤΑΞΗ ΖΩΗΣ ΑΠΟ ΤΗ SCOPLIFE

Ο Ασφαλιστικός Αποταμιευτικός Λογαριασμός, "Σύνταξη Ζωής" είναι ένα ευέλικτο και προνομιακό συνταξιοδοτικό ασφαλιστικό αλλά συγχρόνως και επενδυτικό πρόγραμμα που δημιουργήθηκε με στόχο να εξασφαλίσει το μέλλον σας διπλά: προστατεύοντας την επένδυσή σας με ασφαλιστικές καλύψεις από την ασφαλιστική εταιρία SCOPLIFE και προσφέροντας στα χρήματά σας τις αποδόσεις που επιτυγχάνονται από την Εγνατία Τράπεζα.
Έτσι, μπορείτε κι εσείς να σχηματίσετε τη σύνταξη που επιθυμείτε και στην ηλικία που εσείς επιθυμείτε, καταβάλλοντας μηνιαίες εισφορές ανάλογα με τις οικονομικές σας δυνατότητες. Οι μηνιαίες σας καταβολές επενδύονται μέσω της Τράπεζας στις πιο αποδοτικές και σίγουρες αξίες της κεφαλαιαγοράς, επιτυγχάνοντας έτσι υψηλότερες αποδόσεις από έναν κοινό τραπεζικό λογαριασμό και εξασφαλίζοντας ιδιαίτερα υψηλές συνταξιοδοτικές παροχές.
Στη περίπτωση δε που σοβαρός λόγος υγείας σας εμποδίσει να συνεχίσετε την αποταμίευση, ο Ασφαλιστικός Αποταμιευτικός Λογαριασμός συνεχίζεται κανονικά, διατηρώντας όλα τα προνόμια που παρέχει το συμβόλαιό σας, αφού η SCOPLIFE θα φροντίσει να καταβάλλονται τα περιοδικά ασφάλιστρα μέχρι τη λήξη του.

ACTIVE PLAN
ΑΣΦΑΛΕΙΑ & ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΜΑΖΙ ΑΠΟ ΤΗ SCOPLIFE

Ασφάλεια και Επένδυση μαζί συνδυάζει το πρόγραμμα Active Plan που προσφέρει η Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής SCOPLIFE.
Το Active Plan δημιουργήθηκε από τη SCOPLIFE, πριν από δύο χρόνια, για αυτούς που έχουν αρκετές αποταμιεύσεις, χωρίς να είναι υποχρεωτικά μεγάλες, και θέλουν να τις διαχειριστούν με τον καλύτερο τρόπο. Δίνει την ευκαιρία της επένδυσης του μικρού, προσωπικού κεφαλαίου στα ισχυρότερα κεφάλαια στην παγκόσμια αγορά, τα οποία διαχειρίζεται η Prolific και προσφέρει προς επένδυση η SCOPLIFE σε συνδυασμό με ασφάλεια ζωής.
Το Active Plan απευθύνεται στον μικρό και μεσαίο Έλληνα επενδυτή που παράλληλα επιθυμεί και ασφαλιστική κάλυψη. Η μικρότερη απαιτούμενη αρχική επένδυση των εκατό χιλιάδων (100.000) δραχμών είναι το όριο για την έκδοση ενός τέτοιου συμβολαίου. Με την επιλογή ενός συμβολαίου Active Plan ο ασφαλιζόμενος επενδυτής απολαμβάνει τα παρακάτω πλεονεκτήματα:
- Τη δυνατότητα του πελάτη να δημιουργήσει το δικό του ασφαλιστικό - επενδυτικό χαρτοφυλάκιο ετήσιας καταβολής, στο οποίο μπορεί να αλλάζει τη σύνθεσή του και να ρευστοποιεί τμήμα του ή και ολόκληρη την επένδυση εάν παραστεί ανάγκη.
- Πρόσβαση στις σημαντικότερες διεθνείς αγορές, επιλεγμένες για τον υψηλό βαθμό της επενδυτικής τους ωφελιμότητας, χωρίς να χρειάζεται να επενδύσει μεγάλα κεφάλαια.
- Τη σιγουριά της δύναμης της επένδυσης που του εξασφαλίζει η υψηλή διεθνής τεχνογνωσία και πείρα της Prolific.
- Συνεχή έλεγχο της εξέλιξης του κεφαλαίου του, γιατί το Active Plan είναι το μόνο ασφαλιστικό - επενδυτικό πρόγραμμα που προσφέρει απόλυτη διαφάνεια.
- Τη δυνατότητα να αυξήσει δυναμικά το αρχικό του κεφάλαιο, μέσα από επενδύσεις σε ισχυρά νομίσματα της Ευρώπης, της Αμερικής, της Ιαπωνίας, της Ασίας και των χωρών του Ειρηνικού.
- Τη δημιουργία ενός προσωπικού πακέτου επένδυσης - ασφάλισης. Έτσι, μπορεί ενώ απολαμβάνει τα οφέλη της επένδυσης συγχρόνως να απολαμβάνει και συμπληρωματικές ασφαλιστικές καλύψεις σύμφωνα με τις ανάγκες του (Νοσοκομειακή Φροντίδα και Νοσοκομειακό Επίδομα, Απαλλαγή Πληρωμής Ασφαλίστρων, Προστασία από Σοβαρές Παθήσεις κ.ά.).
- Τη δυνατότητα επιλογής, όποτε χρειαστεί, οποιουδήποτε ασφαλιστικού προγράμματος της SCOPLIFE καλύπτει τις ανάγκες του και τη δυνατότητα άμεσης πληρωμής του ποσού της κάλυψης ή αυτόματης πληρωμής από το επενδυτικό του κεφάλαιο.
- Την ευκαιρία να απολαμβάνει το εγγυημένο υψηλό επίπεδο υπηρεσιών της SCOPLIFE.

Η INTERNATIONAL LIFE ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΕΙ ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Στις 5 Απριλίου, παράλληλα με την έναρξη της καμπάνιας της WWF για το 2000, ανακοίνωσε ο Όμιλος INTERNATIONAL LIFE το πρόγραμμα "ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΟΙΚΟΛΟΓΙΚΗΣ ΣΥΝΕΙΔΗΣΗΣ".
"Εμείς δίνουμε το ζωντανό παρόν μας στην καμπάνια WWF 2000 με τη Στρατηγική ΣΟΣ. Όλη η οικογένεια της INTERNATIONAL LIFE συνειδητοποιεί τη βασική κοινωνική αποστολή που έχει ο Όμιλός μας, αλλά και την προσωπική και ατομική ευθύνη που έχει ο καθένας μας για την προστασία της πανίδας και της χλωρίδας πάνω σε αυτό τον πλανήτη.
Έχουμε τη μοναδική τύχη να γευτούμε το ταξίδι της ζωής, το πέρασμα αυτό από την ιστορία του πλανήτη. Έχουμε όμως και τη συλλογική ευθύνη της υποχρέωσής μας να συμβάλλουμε στη συνέχιση αυτής της Ζωής.
Ενώνουμε τις προσπάθειές μας κάτω από αυτή την παγκόσμια καμπάνια της WWF για τις 1.000 ημέρες που μένουν μέχρι το 2000.
Συμφωνούμε να δώσουμε όλες μας τις δυνάμεις σε αυτή την προσπάθεια, να γίνουμε φορείς ενημέρωσης των φίλων, συγγενών, συναδέλφων, συντοπιτών και πελατών μας απέναντι στην ιδιαίτερη αυτή πλευρά της ανώτερης ευθύνης μας για την προστασία της πανίδας και χλωρίδας του πλανήτη.
Μας ενώνει η οικογένεια της INTERNATIONAL LIFE. Με αυτό το δεσμό ενώνουμε τις προσπάθειές μας στην αποδοχή της καμπάνιας ΣΟΣ που ξεκίνησε στις 5 Απριλίου και τρέχει για 1000 μέρες την 1η Ιανουαρίου του 2000. Κατανοούμε και δεσμευόμαστε στην υλοποίηση των 5 βασικών στρατηγικών της καμπάνιας ΣΟΣ που είναι:
- 1) Μείωση της κατανάλωσης ενέργειας
- 2) Περιορισμός της Απώλειας
- 3) Ανακύκλωση υλικών
- 4) Επαναληπτική χρήση υλικών
- 5) Χρήση οικολογικών ειδών

Αυτά τόνισε ο κ. Μιχάλης Μαυροβουνιώτης, Δ/ντής Μάρκετινγκ του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE, στην παρουσίαση της καμπάνιας ΣΟΣ σε όλο το δίκτυο συνεργατών της εταιρίας.
Η INTERNATIONAL LIFE είναι χορηγός της WWF στην έκδοση του περιοδικού WWF "Το Πάντα".

ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΗ ΑΥΞΗΣΗ ΚΕΡΔΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Εντυπωσιακή αύξηση κερδών κατά 132% ανακοίνωσε η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α. για το 1996. Τα κέρδη της Εταιρίας από 437 εκατομμύρια δρχ. το 1995, ανήλθαν σε 1 δισ. 15 εκατομμύρια για το 1996.
Η εντυπωσιακή αυτή αύξηση κερδοφορίας οφείλεται στις στρατηγικές επιλογές της εταιρίας, την αποδοτικότητα του δικτύου πωλήσεων και την εμπορική εκμετάλλευσή της στην Λ. Κηφισίας 274, EUROPLAZZA.



Οι 5 στόχοι μου

Θα πρέπει τώρα να έχετε κάποια ένδειξη του τι θέλετε στη ζωή σας, σε ευρύτερα πλαίσια. Κοιτάξτε εάν μπορείτε να περιγράψετε αυτά που θέλετε να πετύχετε στη ζωή σας και τι είναι σημαντικό για σας. Περιγράψτε με δικά σας λόγια τους στόχους που επιδιώκετε να κατακτήσετε. Γράψτε τους 5 πιο σημαντικούς στόχους που θα προσπαθήσετε να πετύχετε. Χρησιμοποιήστε δικά σας λόγια. Όχι δικά μας ή άλλων τρίτων.

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

Έχετε στόχους; (Όχι μόνο στη δουλειά)

ALICO
ΑΠΟΝΟΜΗ ΠΤΥΧΙΩΝ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥΣ ΤΗΣ ALICO



Ημερίδα απονομής πτυχίων σε ασφαλιστικούς συμβούλους της ALICO που συμπλήρωσαν με επιτυχία τον κύκλο των σεμιναρίων Βασικής Εκπαίδευσης, Ανάπτυξης Πωλήσεων και Ανωτέρας Εκπαίδευσης, πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της Εταιρίας.
Στο Σεμινάριο Βασικής Εκπαίδευσης παρέχεται η δυνατότητα στους εκπαιδευόμενους να γνωρίσουν τη φιλοσοφία της ALICO, να εμβαθύνουν στη διαδικασία της πώλησης, αλλά και τις διαδικασίες που απαιτούνται για τον καλύτερο συντονισμό τους με τα Διοικητικά Τμήματα.
Το Σεμινάριο Ανάπτυξης Πωλήσεων στοχεύει στην επιμόρφωση και εξειδίκευση σε συγκεκριμένα θέματα, έτσι ώστε να επιτευχθεί αύξηση της Παραγωγικότητας.
Τέλος, το Σεμινάριο Ανωτέρας Εκπαίδευσης απευθύνεται σε καταξιωμένους ασφαλιστές, που διαθέτουν εμπειρία, υψηλή παραγωγή και υψηλό δείκτη διατηρησιμότητας. Στόχος του Σεμιναρίου αυτού είναι η παροχή ειδικών γνώσεων, που θεωρούνται απαραίτητες σε συνεργάτες υψηλού επιπέδου, σε θέματα όπως η Ασφαλιστική Νομοθεσία, η Αναλογιστική, οι Αντασφάλειες και τα Αμοιβαία Κεφάλαια.
Τους παριστάμενους καλωσόρισε η Διευθύντρια του Τμήματος Εκπαίδευσης της ALICO, κα. Μ. Κωνστάντιου. Οι εργασίες της ημερίδας συνεχίσθηκαν με ομιλία του εξωτερικού εισηγητή κ. Ε. Τσικογιαννόπουλου, ο οποίος ανέπτυξε το ζωτικής σημασίας θέμα της Διαχείρισης Χρόνου, ενώ ακολούθησε ομιλία του κ. Μ. Χατζηδημητρίου, Δ/ντού Υποκαταστημάτων Περιφέρειας Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Η ημερίδα έκλεισε με ομιλία του Προέδρου Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO κ. Α. Βασιλείου, ο οποίος στη συνέχεια απένειμε τα πτυχία στους ασφαλιστικούς συμβούλους.



ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Πρωτότυπο ενημερωτικό φυλλάδιο για την πρόληψη των ατυχημάτων διένειμε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος την Μεγάλη Πέμπτη και την Μεγάλη Παρασκευή, ημέρες που διακινήθηκαν τα περισσότερα οχήματα για τις γιορτές του Πάσχα.
Το φυλλάδιο, το οποίο εξέδωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος προκειμένου να ευαισθητοποιήσει το κοινό για τους κινδύνους που αντιμετωπίζουν οι διακινούμενοι με οχήματα. Διανέμετο στις εξόδους των οχημάτων στα διόδια Ελευσίνας, Αφιδνών και Μαλγάρων Θεσσαλονίκης.

SCOPLIFE

ΕΧΕΤΕ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΕΙ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΟΥ ΠΑΙΔΙΟΥ ΣΑΣ;
ΕΠΕΝΔΥΣΤΕ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΟΥ ΠΑΙΔΙΟΥ ΣΑΣ ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ JUNIOR PLAN ΤΗΣ SCOPLIFE

Ελάχιστοι είναι οι γονείς που νομίζουν ότι δεν χρειάζεται να προνοήσουν για το μέλλον του παιδιού τους από τη βρεφική ηλικία. Έτσι χάνουν την ευκαιρία να τους προσφέρουν ένα δώρο μακροχρόνιας αξίας που μετατρέπει τη στοργή και τη φροντίδα που δείχνουν σε σιγουριά για το αύριο.
Μπορείτε να εξασφαλίσετε από τώρα το μέλλον του παιδιού σας με το μοναδικό τραπεζοασφαλιστικό πρόγραμμα JUNIOR PLAN που προσφέρει η SCOPLIFE σε συνεργασία με την Εγνατία Τράπεζα.
Το JUNIOR PLAN είναι ένα ασφαλιστικό αλλά και επενδυτικό πρόγραμμα που εξασφαλίζει το μέλλον του παιδιού σας με εφ' άπαξ κεφάλαιο για τη βοήθεια που θα χρειαστεί στις σπουδές του και την επαγγελματική του σταδιοδρομία και διαρκεί όσο εσείς θέλετε.
Έτσι, καταβάλλοντας το ελάχιστο ποσό των 10.000 δρχ. το μήνα μπορείτε να δημιουργήσετε ένα αποταμιευτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα, το οποίο όμως συνδυάζει την παράλληλη επένδυση των χρημάτων σας, καθώς η Εγνατία Τράπεζα μεγιστοποιώντας τα ασφάλιστρά σας από την επανασύνδεση της απόδοσής τους σε Αμοιβαία Κεφάλαια της σας προσφέρει τη δυνατότητα συμμετοχής σε επενδύσεις υψηλών αποδόσεων με την καταβολή ενός χαμηλού ποσού.
Επιπλέον, τα 7,8 δισ. λίρες κεφάλαιο που διαχειρίζεται ο Όμιλος της SCOTTISH PROVIDENT που ανήκει η SCOPLIFE, το διεθνές βραβείο AA+ που έχει αποσπάσει για την υψηλή ικανότητα αποζημιώσεων και η πάνω από 150 χρόνων ιστορία του μαζί με τα 3.6 δισ. δρχ. κεφάλαιο της SCOPLIFE στην Ελλάδα και την προσφορά της στην ιδιωτική ασφάλιση, αποτελούν τον καθρέφτη οικονομικού μεγέθους και ασφάλειας της Εταιρίας μας.
Σήμερα, με το JUNIOR PLAN της SCOPLIFE είναι η ευκαιρία κάθε γονιός να σκεφθεί εάν η αγάπη, η φροντίδα και η πρόνοια για το παιδί του αξίζει να πάρει και τη μορφή της εξασφάλισης του μέλλοντός του.

Π.Σ.Α.Σ.



Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων πραγματοποίησε την εκδήλωση βράβευσης του πρώτου Ασφαλιστικού Συμβούλου για το έτος 1996, στο "ΝΕΟ ΠΟΣΕΙΔΩΝΙΟ" στις 25/02/1997.
Βραβεύτηκε ο κ. Ιωάννης Σικιαρίδης, συνεργάτης της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ, ως ο πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος της χώρας για το 1996.
Η βράβευση αυτή αποτελεί μεγάλη τιμή για τον βραβευθέντα, όχι μόνο για την επαγγελματική του δραστηριότητα αλλά και για το ήθος του και τη συνέπεια στην εργασία του.
Ετίμησαν την εκδήλωσή μας με την παρουσία τους πολλοί επίσημοι και πλήθος συναδέλφων από όλη τη χώρα. Ανάμεσα στους επισήμους ήταν: Η κα Φραγκάκη, υπεύθυνη του Οικονομικού Τμήματος της κεντρικής επιτροπής του Συνασπισμού. Ο κ. Σαράντης Σερελέας πρόεδρος του Ε.Ε.Α., ο κ. Νικ. Χαμουζάς αντιπρόεδρος του Ε.Ε.Α., ο κ. Δούκας Παλαιολόγος Πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε., Πρόεδρος & Διευθ. σύμβουλος της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ, ο κ. Κων. Ρήγος Αντιπρόεδρος της Π.Ο.Ε.Α. ο κ. Ιωάννης Δρούλιας Πρόεδρος της Ένωσης Επαγγ. Ασφαλ., ο κ. Ιωάννης Κορωναίος Πρόεδρος του Π.Σ.Σ.Α.Σ. και από τον ασφαλιστικό τύπο κ. Ευάγγελος Σπύρου και ο κ. Φιλ. Μωράκης. Από τις Ασφαλιστικές εταιρίες οι κ.κ.: Γεώργιος Καπουράνης, Πρόεδρος & Δ/νων Σύμβ. METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, Μιλτ. Νεκτάριος, Γεν. Δ/ντής Εθνική Ασφαλιστική, Γαβρ. Αντωνιάδης, Γεν. Δ/ντής Allianz Α.Ε.Γ.Α., Δημ. Έξαρχος, Γεν. Δ/ντής Allianz Ζωής, Θεοδ. Ζαχαρίας, Γεν, Δ/ντής Zurich, Β. Κατασαράς, Γεν. Δ/ντής METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, Παναγ. Καραλής, Γεν. Δ/ντής NN, Παν. Καψοκαβάδης, Γεν. Δ/ντής Gerling-Konzern, Ιωάν. Τσούνης, Γεν. Δ/ντής SCOPLIFE, Κων. Φιλίππου, Γεν. Δ/ντής Αστήρ, Ανδρέας Χουρδάκης, Γεν. Δ/ντής Universal Life, Γεωρ. Χριστόπουλος, Γεν. Δ/ντής Δύναμις, Κλεάν. Λευίτης, Γεν. Δ/ντής Metrolife - Εμπορική Γενικών, Βασ. Κέκκης, Δ/ντής Πωλ. Metrolife-Εμπορική, κος Γιαννούσης, Δ/ντής Πωλ. Ασπίς Πρόνοια, Χ. Μυστιλίογλου Οικον. Δ/ντής Alico, Βασ. Μπακούσης, Δ/ντής Πωλ. Ατλαντική Ένωση, Παν. Παλαιολόγος, Δ/ντής Πωλ. Commercial Union, Άγγελος Παπαστερνός, Δ/ντής Πωλ. Αγροτικής Ζωής, Κυρ. Σταυράκης, Δ/ντής Πωλ. Αστήρ, Γεωρ. Στράφτης, Δ/ντής Πωλ. & Μάρκετινγκ Ελληνοβρετανική, Λαμπ. Τζόλδος, Δ/ντής Πωλ. Εθνική Ασφαλιστική, Μιχ. Χατζηδημητρίου, Δ/ντής Πωλ. Alico, Γ. Κλόγκας, Δ/ντής Πωλ. Scoplife, Κ. Πασάδης, Δ/ντής Πωλ. Φοίνικας,
Επίσης οι κύριοι: Αλέξανδρος Ταμπουράς, Αθαν. Αναστασόπουλος, Ανδρέας Μπουζιούρης, Κων. Λάμπρου, Γερ. Καζάνας, Χρ. Καραγιαννίδη, Αικ. Φραγκούλη, Άκης Αγγελάκης, Εμμ. Μάρκογλου.
Ο Π.Σ.Α.Σ θα ήθελε να ευχαριστήσει ιδιαιτέρως τις εταιρίες και όλους όσους συνέβαλαν στην επιτυχία της εκδήλωσης. Ιδιαίτερα:
Ε.Ε. ΠΕΙΡΑΙΑ, Ε.Α.Ε.Ε., ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, INTERAMERICAN, ALICO, METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, NN, ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ, ALLIANZ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, ΑΣΤΗΡ, SCOPLIFE, ARAG AE., AGF KOSMOS ΖΩΗΣ ΑΕ, COMMERCIAL UNION, DAS HELLAS, PEAR ASSURANCE, ZURICH, GERLING-KONZERN, UNIVERSAL LIFE, COVER INSURANCE, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, ΓΑΛΑΞΙΑΣ, ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ, ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ, ΕΜΠΟΡΙΚΗ, ΟΜΙΛΟΣ HELVETIA ΑΕΓΑ, ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ-ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ, ΛΑΪΚΗ ΑΑΕ, ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΒΙΚΤΩΡΙΑ, ΠΗΓΑΣΟΣ ΑΑΕ, ΦΟΙΝΙΞ, HELLINIC BAIN HOGG.
Στην εκδήλωσή μας κυκλοφόρησε το πρώτο τεύχος του περιοδικού "ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ" που θα εκδίδεται πλέον κάθε τρίμηνο. Διανεμήθηκε δε και το αυτοκόλλητο σήμα μας, που θα έχουν στο αυτοκίνητο οι επαγγελματίες Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι.

Π.Σ.Α.Σ.

Περισσότεροι από εκατό ασφαλιστικοί σύμβουλοι παρακολούθησαν το διήμερο σεμινάριο που οργάνωσαν με επιτυχία στις 14 και 15 Μαρτίου 1997, το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Θεσσαλονίκης και ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων με θέματα: Η στρατηγική της πετυχημένης πώλησης. Η υψηλή διατηρησιμότητα, φυσική συνέπεια μιας εξυπηρέτησης υψηλού επιπέδου. Ασφαλιστικός Σύμβουλος, ανταγωνιστής ή συναγωνιστής.



Εισηγήτρια στο σεμινάριο ήταν η κ. Αικατερίνη Φραγκούλη. Χαιρετίζοντας την έναρξη του σεμιναρίου, ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης κ. Θεμιστοκλής Νικολαΐδης αναφέρθηκε στις προσπάθειες που κάνει το επιμελητήριο για την επιμόρφωση των επαγγελματιών με σεμινάρια, ημερίδες κ.ά. και διαβεβαίωσε όλους τους συμμετέχοντες ότι το Ε.Ε.Θ. θα είναι πάντοτε στη διάθεσή τους για την αντιμετώπιση των επαγγελματικών τους ζητημάτων.
Ιδιαίτερη βαρύτητα δίνεται από τον ΠΣΑΣ στον κώδικα δεοντολογίας του Ασφαλιστικού Συμβούλου, με στόχο πάντοτε την εξυπηρέτηση του ασφαλιζόμενου, γι' αυτό και αποτελεί απαραίτητο μέρος της εκπαίδευσης κάθε υποψήφιου του κλάδου, για να αποκτήσει την ειδική ταυτότητα και το σήμα του Συνδέσμου.
Οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, συνεργαζόμενοι με εταιρίες και ασφαλιστικούς πράκτορες προτείνουν κυρίως λύσεις για διάφορα είδη ασφάλισης στους καταναλωτές, με βάση την πολιτική της εταιρίας με τις οποίες συνεργάζονται.
Τα τυχόν όποια προβλήματα ανακύπτουν ή αναφύονται ζητά ο Σύνδεσμος να έχει ενημέρωση από τους καταναλωτές, στη διεύθυνση και στα τηλέφωνα του Συνδέσμου Αθήνας και Θεσσαλονίκης: Σκρα 4 Καλλιθέα/Κομνηνών 23 Θεσσαλονίκη τηλ.: 01 9572986/9511079 και 031 226702.
Στην δύναμη του Πανελλήνιου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων είναι εγγεγραμμένοι γύρω στους 3.000 ασφαλιστικοί σύμβουλοι από ολόκληρη την Ελλάδα. Ένας από τους βασικούς του στόχους είναι η καθιέρωση ανώτερης εκπαίδευσης για τα μέλη του και προς αυτή την κατεύθυνση βαδίζει.

ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ INTERTRUST ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν τα επίσημα εγκαίνια του πρώτου επενδυτικού καταστήματος (Money Center) της INTERTRUST στη Θεσσαλονίκη.
Η Εταιρία Διαχειρίσεως των Αμοιβαίων Κεφαλαίων INTERAMERICAN, αναγνωρίζοντας τον πρωταγωνιστικό ρόλο της συμπρωτεύουσας στη διαμόρφωση των οικονομικών και πολιτικών δεδομένων στη Βόρεια Ελλάδα και τα Βαλκάνια, προχώρησε στη δημιουργία ενός μοναδικού χώρου για τον Έλληνα επενδυτή, στην οδό Τσιμισκή 109. Σημειώνεται ότι σε τελικό στάδιο βρίσκεται η δημιουργία δύο ακόμη Money Centers στην περιοχή της Αθήνας και συγκεκριμένα στο Μαρούσι (Λ. Κηφισίας 117) και στο Σύνταγμα (Φιλελλήνων 4).
Με την πρωτοπόρο αυτή προσπάθειά της, η INTERTRUST φιλοδοξεί να προσφέρει υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση και ολοκληρωμένη ενημέρωση στο επενδυτικό κοινό και τους μεριδιούχους των Αμοιβαίων Κεφαλαίων INTERAMERICAN, αλλά και να υποστηρίξει αποτελεσματικά τους συνεργάτες της.
Στα εγκαίνια του πρώτου Money Center στη Θεσσαλονίκη παρευρέθηκαν ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνάς και ο Γενικός Διευθυντής της INTERTRUST κ. Θ. Μπουντουράκης, οι οποίοι στο σύντομο χαιρετισμό τους τόνισαν το στρατηγικό ρόλο των επενδυτικών καταστημάτων στην περαιτέρω ανάπτυξη της INTERTRUST, αλλά και του θεσμού των Αμοιβαίων Κεφαλαίων στην ελληνική αγορά. Εκπρόσωποι των αρχών της πόλης, επιχειρηματίες, πελάτες, συνεργάτες και φίλοι τίμησαν με την παρουσία τους την εκδήλωση.

GENERALI LIFE: ΣΥΝΕΧΗΣ ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ & ΤΑ ΚΕΡΔΗ

Αύξηση της κερδοφορίας της σε ποσοστό 52% και αύξηση στην παραγωγή των ασφαλίστρων σε ποσοστό 12,5% πραγματοποίησε η GENERALI LIFE κατά το έτος 1996.
Συγκεκριμένα, τα κέρδη της εταιρίας ανήλθαν σε 201 εκατ. δρχ. έναντι 132 εκατ. δρχ. το 1995 και η ετήσια παραγωγή των ασφαλίστρων σε 5,741 δισ. δρχ. έναντι 5,106 δισ. δρχ. το 1995.
Τα περιουσιακά στοιχεία της εταιρίας υπερκαλύπτουν κατά 3 δισ. περίπου την υποχρέωσή της για την κάλυψη των αποθεμάτων της ενώ τα ελεύθερα από κάθε ασφαλιστική υποχρέωση κεφάλαια υπερβαίνουν το απαιτούμενο ελάχιστο περιθώριο φερεγγυότητας κατά 4 φορές.
Πέραν των ανωτέρω, τόσο τα έξοδα παραγωγής της εταιρίας όσο και το αναλογικό κόστος προσκτήσεως των εργασιών, ως ποσοστά των ασφαλίστρων χαρτοφυλακίου, βαίνουν συνεχώς μειούμενα, γεγονότα που οφείλονται τόσο στην υψηλή διατηρησιμότητα του χαρτοφυλακίου, όσο και στη συνεχή βελτίωση των εργασιών και των προϊόντων της.

Παραμονές της έκδοσης αυτού του τεύχους βγήκαν τα δημοσιεύματα και τα ερωτηματικά:

Τι γίνεται με τους ισολογισμούς των ασφαλιστικών εταιριών και το κύρος των ασφαλιστών στο χρηματιστήριο και στην ελληνική οικονομία και κοινωνία; Μεγάλο σάλο προκάλεσε το δημοσίευμα της Καθημερινής για την Εθνική και Ευρωπαϊκή Πίστη και δεν είδαμε κάποια ανακοίνωση. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών τι κάνει; Δεν θα 'πρεπε να προστατεύει τα μέλη της; Μάθαμε ότι η Ευρωπαϊκή Πίστη έστειλε ένα γράμμα στην Καθημερινή, και ότι η επιτροπή κεφαλαιαγοράς ζητά εξηγήσεις.
Η αντασφαλιστική εταιρία έλαβε απάντηση; Το υπουργείο πόσο έγκαιρα κινήθηκε; Ο θεσμός ιδιωτικής ασφάλισης είχε αρκεστεί πληγές να κλείσει και μάλλον νέοι τραυματισμοί και νέες αιμορραγίες θα τον εξασθενήσουν ακόμα πιο πολύ...
Θα επανέλθουμε στο θέμα γιατί πρέπει και οι μεγάλες αυτές εταιρίες να προστατευθούν απ' τις διάφορες φήμες ή απόψεις που λέγονται και γράφονται. Εκτός και δεν είναι απόψεις και το θέμα είναι πιο πολύπλοκο και πιο καυτό απ' ό,τι φαίνεται...



Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, ιδιαίτερα ευαισθητοποιημένη στα θέματα Παιδείας και Νεολαίας, προσέφερε την Πέμπτη 10/4/97, σε ειδική εκδήλωση, ένα ομαδικό Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο Ζωής και Υγείας, για τους 350 μαθητές του 40ου Γυμνασίου Αθηνών (Γκράβας) με ισχύ μέχρι τη λήξη του τρέχοντος εκπαιδευτικού έτους, καθώς επίσης και για το επόμενο εκπαιδευτικό έτος (1997-1998).
Το Ομαδικό Ασφαλιστήριο περιλαμβάνει παροχές ζωής, μόνιμης ανικανότητας από ατύχημα, νοσοκομειακό επίδομα, καθώς επίσης και ιατροφαρμακευτικά έξοδα από ατυχήματα εντός ή εκτός Νοσοκομείου.
Η προσφορά αυτή συνδυάζεται με την πρωτοβουλία της ΑΤΕ για την προσφορά στους μαθητές, δύο Ηλεκτρονικών Υπολογιστών, καθώς και βιβλίων για την ενίσχυση του πιο πάνω σχολείου.
Στελέχη της ΑΤΕ και της Αγροτικής Ζωής παρευρέθησαν στη σεμνή τελετή παράδοσης. Από μέρους της κας Γυμνασιάρχου, του Δ.Σ. Συλλόγου Γονέων και Κηδεμόνων και του 15μελούς Συμβουλίου των μαθητών εκφράσθηκαν θερμές ευχαριστίες.

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
Αργος	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 ΕΡΓΟΘΡΑΙΑΣ 60 & Κ. ΤΣΑΛΔΑΡΗ 57 - ΤΗΛ. 82 52 500 - FAX 82 53 638

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ SKYNET SKYNET WORLDWIDE EXPRESS

ΤΑ ΜΕΤΟΧΙΚΑ-ΜΙΚΤΑ "ΔΗΛΟΣ" ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ

Κατά το πρώτο τρίμηνο του 1997 τα Αμοιβαία Κεφάλαια της ΔΙΕΘΝΙΚΗΣ Α.Ε.Δ.Α.Κ. πέτυχαν πολύ ικανοποιητικές αποδόσεις. Ειδικότερα:
Το "ΔΗΛΟΣ ΜΙΚΤΟ" ηγείται στην πρώτη θέση των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της κατηγορίας του με απόδοση 37,97% στις 31/3/97. Το εν λόγω Αμοιβαίο Κεφάλαιο επενδύει κυρίως στο εσωτερικό σε ένα συνδυασμένο χαρτοφυλάκιο μετοχικών αξιών, βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων τίτλων σταθερού εισοδήματος, καθώς και προϊόντων (μέσα, τίτλους) χρηματαγοράς.
Το "ΔΗΛΟΣ BLUE CHIP" βρίσκεται στην πρώτη θέση των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Μετοχικών εσωτερικού με απόδοση 43,94% στις 31/3/97. Το "Blue Chip" επενδύει κυρίως σε μετοχές εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.
Το "ΔΗΛΟΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ" βρίσκεται επίσης στην πρώτη θέση των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της κατηγορίας του, με απόδοση 16,26% στις 31/3/97. Το ενεργητικό του επενδύεται κυρίως σε μετοχές εξωτερικού (χωρών μελών και μη) της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
Το "ΔΗΛΟΣ ΔΙΕΘΝΕΣ" κινείται μεταξύ της τρίτης και τέταρτης θέσης των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Διεθνών Μετοχικών, των οποίων η διαχείριση γίνεται στην Ελλάδα, με απόδοση 8,0% στις 31/3/97 και επενδύει κυρίως σε μετοχές εξωτερικού στις διεθνείς αγορές.
Οι ικανοποιητικές αποδόσεις των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της ΔΙΕΘΝΙΚΗΣ σε συνδυασμό με το σύγχρονο και αυτοματοποιημένο "Σύστημα Εξυπηρέτησης Πελατών" προσφέρουν στους μεριδιούχους υψηλού επιπέδου επενδυτικές υπηρεσίες.
Στους μεριδιούχους της ΔΙΕΘΝΙΚΗΣ προσφέρεται ο πρωτοπόρος "Επενδυτικός Λογαριασμός ΔΗΛΟΣ". Το πλεονέκτημά του συνίσταται στο ότι μπορεί να συγκροτηθεί είτε από ένα και μόνο Αμοιβαίο Κεφάλαιο, είτε από συνδυασμό (μέρους ή όλων) των Αμοιβαίων Κεφαλαίων που διαθέτει σημέρα η ΔΙΕΘΝΙΚΗ. Αυτό επιτυγχάνεται:
- Με τα "Ολοκληρωμένα Επενδυτικά Προγράμματα" που αποτελούν προκαθορισμένους συνδυασμούς κατάλληλους για διαφορετικούς τύπους επενδυτικών αναγκών και
- Με τη δυνατότητα σύνθεσης του "Προσωπικού Επενδυτικού Προγράμματος" ανάλογα με τις ιδιαίτερες απαιτήσεις του μεριδιούχου που μπορεί να διαμορφώσει τον κατάλληλο συνδυασμό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων σύμφωνα με τις επενδυτικές του ανάγκες.

Οι εξετάσεις Ιουνίου



Μέσα σε γιορτινό κλίμα χαράς και ικανοποίησης έγιναν στο βρεφονηπιακό κέντρο ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ με ...παραδοσιακό τρόπο οι εξετάσεις Ιουνίου.

Τα νήπια κατέπληξαν με τις επιδόσεις τους τούς μεγάλους. Μεγάλη συγκίνηση και έκπληξη ένιωσαν οι γονείς και θεατές των εκδηλώσεων στν μεγάλη αυλή του Σχολείου με την τεράστια επιτυχία των νηπίων να παρουσιάσουν το θέμα "Ελληνική Παράδοση και Κρητικός Γάμος". Τα παιδάκια ήταν ντυμένα με κρητικές στολές και συμμετείχαν όλα στο θέατρο ντυμένα ανάλογα εκπροσωπώντας μια κοινωνία, ένα χωριό. Ένα παιδί ήταν ο γαμπρός, άλλο ο κουμπάρος, πατέρας, πεθερός κ.λπ. Η νύφη ντυμένη με κρητική ενδυμασία, η μάνα, η πεθερά, οι χωριανοί, οι πιστολάδες κ.λπ. Κρητικός είχε φτιάξει ανάλογα υπαίθρια σκηνικά κρητικής κάμαρας, εκκλησίας, αυλής κ.λπ. Η Δ/ντρια νηπιαγωγός κ. Μαρία Σπύρου-Νταγαδάκη ανέλυε στους θεατές τα δρώμενα και στο τέλος μοιράστηκαν παραδοσιακά κρητικά φαγητά σε όλους (όπως στον αληθινό κρητικό γάμο), πιλάφι και βραστό, κρητικό τυρί, κουλούρια, ξεροτήγανα, τσικουδιά και φυστίκια τα οποία με ειδική παραγγελία ήρθαν απ' τα Χανιά της Κρήτης, γνήσια και δυσεύρετα, όπως οι κρητικές στολές και φορεσιές από το Ρέθυμνο! Δύο κρητικόπουλα απ' το Ηράκλειο και Ρέθυμνο έπαιξαν Κρητική Λύρα! "Πρέπει να αγαπάς πολύ την δουλειά σου" για να κάνεις τέτοιες εκδηλώσεις με τόση ποιότητα και Ελλάδα" μας δήλωσε εκπρόσωπος Κρητικού σωματείου που συμμετείχε στην γιορτή των εξετάσεων...

Στο σχολείο που βρίσκεται στην Κηφισιά, Λάμπρου Κατσώνη 42 τηλ.: 8012761, 6233243 έγιναν πολλές εκδηλώσεις, επισκέψεις σε Μουσεία και εκδρομές στη διάρκεια της Σχολικής χρονιάς. Μεγάλη στιγμή ήταν και η παρουσία του μεγάλου Ευγ. Σπαθάρη με ζωντανό θέατρο σκιών και συζήτηση για την Ελλάδα με τα παιδιά.

Το Σχολείο θα είναι ανοικτό το καλοκαίρι για εξυπηρέτηση εργαζόμενων μητέρων και για πληροφορίες σχετικές με εγγραφές νέας περιόδου '97-'98... Οι ασφαλιστές θα έχουν ειδικές τιμές.

Για περισσότερες πληροφορίες τηλεφωνήστε στο 8012761, 6233243 κα. Μαρία Σπύρου.



Μανταρίνι

Σταθμός για τα παιδιά!

Νηπιαγωγείο και Βρεφονηπιακό Κέντρο
ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ, ΚΗΦΙΣΙΑ
ΤΗΛ.: 8012.761 · 6233.243 · 8067.181 FAX: 3611.545

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
Α. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 124, ΑΘΗΝΑ 115 26, ΤΗΛ.: 6925201, FAX: 6926050

Λουκάς Σταθακόπουλος

(20.4.1930 - 21.5.1997)



Έπεσε η περήφανη δρυς... με χαμόγελο και αξιοπρέπεια...
"Είχες τύχη παράξενη στον κόσμο αυτό που ζούσες
δεν πρόλαβες για να χαρείς ό,τι εσύ αγαπούσες.
Επάλεψες πολύπλευρα με πείσμα και με θάρρος
μα όλα όσα επιτεύγματα τα φθόνεψε ο Χάρος.
Πρόωρα και βιαστικά έσβησε η ζωή σου
και στα ουράνια πέταξε περήφανα η ψυχή σου."

Ο Λουκάς Σταθακόπουλος του Βασιλείου και της Φανής γεννήθηκε στο Περιθώριον Αχαΐας στις 20 Απρίλη του 1930.
Ήταν γόνος φτωχής οικογένειας και από πολύ νωρίς δέχτηκε τα χαστούκια της ζωής. Τα παιδικά του χρόνια τα πέρασε στο Κιάτο Κορινθίας. Κατά τη διάρκεια του Εμφυλίου πολέμου και σε ηλικία 13 ετών δολοφονήθηκε μπροστά στα μάτια του η μανούλα του Φανή[1] Μετά από λίγα χρόνια έχασε στο μέτωπο και τον αδελφό του Αντώνη. Στα τέλη της δεκαετίας του '40 προσλήφθηκε στην τότε ΟΥΛΕΝ (ΕΕΥ) και τώρα ΕΥΔΑΠ ως ανειδίκευτος εργάτης. Παράλληλα σπούδαζε και αποφοίτησε από την Ανωτάτη Βιομηχανική Σχολή Πειραιά. Δεν ξέχασε ποτέ όμως τον τόπο που μεγάλωσε, την Κορινθία. Έτσι, εξέδωσε την Ανθολογία των Ποιητών της Κορίνθου[2]. Κατόπιν έχασε τον λατρευτό του πατέρα Βασίλειο.
Λίγο πριν κλείσει τα τριάντα του αποφάσισε να ενεργοποιηθεί στην πολιτική και παράλληλα γίνεται ένας από τους ιδρυτές της Λέσχης Εφέδρων Αξιωματικών. Ενώ όμως προετοιμαζόταν για την υποψηφιότητά του στο Νομό Κορινθίας, λίγο πριν την τελική μάχη, η μοίρα του φύλαγε και πάλι ύπουλο καρτέρι. Τα δύο του αδέρφια, η Κούλα και ο Γιάννης, σκοτώνονται σε τροχαίο, έξω από την Πάτρα.
Παρά τα απανωτά χτυπήματα, ο Λουκάς Σταθακόπουλος είχε πάθος για τη ζωή και επεδίωκε να τη χαρεί, να την αρμέξει και να την χορτάσει κάθε στιγμή. Εκμεταλλεύτηκε με τον καλύτερο τρόπο κάθε ευκαιρία που του παρουσιάστηκε. Έτσι, κάνει εγγραφή στη Νομική Σχολή του Α.Π.Θ. από την οποία και είναι απόφοιτος.
Στη δεκαετία του '60 πραγματοποεί λογοτεχνικές και δημοσιογραφικές εκπομπές στην τότε Ελληνική Ραδιοφωνία. Μετά από λίγα χρόνια εκλέγεται Δημοτικός Σύμβουλος στην Αγία Παρασκευή, όπου και χρημάτισε Αντιδήμαρχος. Συνιδρύει τον Α.Ο. Αγίας Παρασκευής. Στα μέσα της δεκαετίας του '70 χρίζεται μέλος του Δ.Σ. του Παναθηναϊκού.
Λίγο αργότερα, αναλαμβάνει Γενικός Διευθυντής της ΕΥΔΑΠ, όπου και εργαζόταν από την εφηβεία του. Συνταξιοδοτήθηκε από την ΕΥΔΑΠ με την ανώτατη θέση που ήταν δυνατόν να αποκτήσει.
Πρώτα απ' όλα, όμως, ο Λουκάς Σταθακόπουλος αφιέρωσε τη ζωή του στην οικογένειά του: την Άννα, τον Βασίλη και τον Αντώνη, που τόσο πολύ τους λάτρευε.
Ο Λουκάς Σταθακόπουλος όπου και να πήγαινε έκανε μόνο φίλους. Πρώτα ήταν φίλος με τα παιδιά του και την οικογένειά του. Αλλά, όποιος και αν μιλήσει για τον Λουκά θα μιλήσει με τα καλύτερα λόγια. Είχε τον δικό του τρόπο προσέγγισης για κάθε κατηγορία ανθρώπου. Από τον υψηλότερο μέχρι τον χαμηλότερο στην ιεραρχία της κοινωνίας.
Το 1987 αποχαιρετά και τον τελευταίο πολυαγαπημένο του αδελφό Γιώργο.
Αποφασισμένος να συνεχίσει μία νέα καριέρα στη ζωή του μετά τη συνταξιοδότησή του, και προκειμένου να βοηθήσει τα παιδιά του στο Πολυτεχνείο της Πάτρας και κατόπιν στις μεταπτυχιακές τους σπουδές στη Βρετανία, ο Λουκάς Σταθακόπουλος αποφάσισε να εντα-χθεί στο χώρο της ασφαλιστικής αγοράς, ως συνεργάτης της INTERAMERICAN.
Η πορεία του στο χώρο ήταν εκπληκτική. Χάρη στην τρομερή του προσωπικότητα και με το λελογισμένο "θράσος" που τον διακατείχε, μάγευε όχι μόνο τους πελάτες του αλλά και τους συνεργάτες τους. Αεικίνητος, γεμάτος ζωντάνια και δημιουργικότητα, μεγαλούργησε. Αποτέλεσμα αυτών ήταν μία αξιοθαύμαστη πορεία κατά τη διάρκεια των 10 περίπου χρόνων παρουσίας του στην εταιρία. Μια πορεία που θα τη ζήλευαν νεώτεροι συνεργάτες του, με τα διπλά και περισσότερα ακόμα χρόνια στην εταιρία. Με την Interamerican γύρισε όλο τον κόσμο, καθώς συμμετείχε πάντα στα μεγάλα ταξίδια της εταιρίας. Από μικρό παιδί έλεγε με λαχτάρα και θαυμασμό μαζί: New York - New York. Τη δεκαετία του '90 ο Θεός τον αξίωσε να την επισκεφθεί δύο φορές.
Η δεινή ρητορική του ικανότητα και ο μοναδικός τρόπος που ήξερε να ελίσσεται τον οδήγησαν σε αξεπέραστες διακρίσεις:

- **1ος Δόκιμος Συνεργάτης το 1988**
- **1ος Ειδικός Ασφαλιστικός Σύμβουλος το 1990**
- **Super Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος το 1993**

Την Τρίτη 18 Μαρτίου 1997, μια εβδομάδα πριν το θανατηφόρο του ατύχημα, παραλαμβάνει το βραβείο για το 2ο Χαρτοφυλάκιο Ζωής Διεύθυνσης Δημάκη το 1996.
Ο Λουκάς Σταθακόπουλος είχε ιδανικά και τα τιμούσε. Τον αντιπροσώπευε ένας στίχος του Γ. Στρατήγη, τον οποίο και μνημόνευε συχνά:

"Αν οι ζητιάνοι σαν και εμέ
δεν έχνναν το αίμα,
καπεταναίοι σαν και σε
δε θα φορούσαν στέμμα."

Το ατύχημά σου στις 25 Μαρτίου 1997 γέμισε όσους σε γνώριζαν με θλίψη. Ο θάνατός σου στις 21 Μαΐου 1997 μας χώρισε για πάντα. Μας είναι δύσκολο να συνειδητοποιήσουμε ότι αυτή η γλυκιά μορφή, αυτή η περήφανη δρυς, έπεσε... Το σεπτό σου σκίνωμα ας αναπαύεται σε τόπο χλοερό, ήσυχα και ειρηνικά. Όσο και αν το πέρασμα του φθοροποιού χρόνου θα ξεθωριάζει την εικόνα της λατρευτής μορφής σου, η Μνήμη σου θα παραμείνει αιώνια.
Όπως εσύ έλεγες, ψηλά το κεφάλι, με χαμόγελο και αξιοπρέπεια. Η ζωή συνεχίζεται. Σίγουρα όμως δεν θα είναι ίδια όπως όταν ήσουν και εσύ μαζί μας.

Αντίο και καλό ταξίδι αγαπημένε Λουκά Σταθακόπουλε.
Άννα, Βασίλης, Αντώνης

1. Γ. Μπαλαφούτα: "Στο δρόμο για την Στιμάγκα"
2. Λ. Σταθακόπουλου - Β. Γκίκα: "Ανθολογία των Ποιητών της Κορίνθου"

NCR Η NCR ΕΝΩΝΕΙ ΤΙΣ ΔΥΝΑΜΕΙΣ ΤΗΣ
με την CIBC για την παρουσίαση του πρώτου Web A.T.M.

Η NCR, η πρώτη εταιρία στον κόσμο στον τομέα των τραπεζικών εγκαταστάσεων self-service, συνεργάστηκε με το δεύτερο μεγαλύτερο οικονομικό οργανισμό του Καναδά, την CIBC για την παρουσίαση του παγκόσμιου πρώτου "Web ATM", ενός αυτόματου μηχανήματος τραπεζικών συναλλαγών που λειτουργεί βασισμένο στην τεχνολογία που οδηγεί το Internet.
Το Web ATM χρησιμοποιεί την νεωτεριστική σειρά τερματικών αυτοεξυπηρέτησης της NCR και αναπτύχθηκε από κοινού με την CIBC και τους συνεργάτες τεχνολογίας σε αυτήν την προσπάθεια: NCR Καναδά, Tandem Computers Canada και Applied Communication Canada.
Το νέο Web ATM, που χρησιμοποιεί λογισμικό βασισμένο στους Inetrnet browsers, μπορεί να "θυμάται" συγκεκριμένους καταναλωτές και να τους παρουσιάζει ένα προσωπικό πακέτο επιλογών που οι ίδιοι έχουν επιλέξει από μία μεγάλη σειρά επιλογών. Στη συνέχεια οι χρήστες έχουν τη δυνατότητα να περιηγηθούν σε μία σειρά από ιδιωτικά δίκτυα, τα οποία καλύπτουν υπηρεσίες όπως αεροπορικές εταιρίες, δημόσιοι οργανισμοί και πληροφορίες για διασκέδαση και διοικητικά θέματα. Για παράδειγμα ένας χρήστης θα μπορούσε να δει πρόγραμμα θεατρικών παραστάσεων, να παραγγείλει εισιτήρια και να τα τυπώσει, όλα από το ATM.
Οι οικονομικές συναλλαγές και οι ιδιωτικές πληροφορίες για κάθε πελάτη δρομολογούνται μέσω υπαρκτών ασφαλών, κρυπτογραφημένων συνδέσεων για τη μεταφορά δεδομένων. Όλες οι συναλλαγές είναι ασφαλείς και δεν είναι δυνατόν άλλοι χρήστες υπολογιστών να συνδεθούν με τα συστήματα της CIBC μέσω συμβατικών Internet κόμβων. Σύμφωνα με τον κο Brian Cassidy, Εκτελεστικό αντιπρόεδρο της CIBC για τραπεζικά θέματα: "το νέο Web ATM συνδυάζει την άνεση του Internet με την εμπιστοσύνη και την ασφάλεια ενός ATM δικτύου".
Το Web ATM βασίζεται στην υπάρχουσα λειτουργικότητα που περιλαμβάνουν τα τερματικά της οικογένειας "personaS". Από την απόλυτα ρυθμίσιμη εμφάνιση και αίσθηση, σε οθόνες πολυμέσων, δυνατότητες εκτύπωσης υψηλής ποιότητας γραφικών και την γρήγορη ανάπτυξη εφαρμογών, η σειρά personaS της NCR μπορεί να προσφέρει μία σχεδόν ατελείωτη σειρά οικονομικών συναλλαγών και λειτουργιών merchandising, είπε ο κος Steve White, αντιπρόεδρος οικονομικών συστημάτων της NCR Καναδά.
Το νέο Web ATM project θα αρχίσει να εφαρμόζεται αυτό το καλοκαίρι στο Τορόντο, οπότε και οι καταναλωτές θα έχουν την ευκαρία να καθορίσουν ποιες από τις πολλές πιθανές λειτουργίες και υπηρεσίες θα εγκατασταθούν στο σύστημα.
Η NCR είναι παγκοσμίως η πρώτη εταιρία στην διάθεση συστημάτων ATM για τα τελευταία εννέα χρόνια. Το 1995 η εταιρία διέθεσε σχεδόν 28.000 ATMs, 33% περισσότερα από τον κοντινότερο ανταγωνιστή της.
Η παγκόσμια εγκατεστημένη βάση της NCR ανέρχεται στα 160.000 κομμάτια. Εκτός από ATMs η NCR επίσης διαθέτει μία μεγάλη σειρά τεχνολογικών λύσεων σε καταναλωτικές τράπεζες και άλλα οικονομικά ιδρύματα σε περισσότερες από 100 χώρες σε όλο τον κόσμο. Αυτές οι λύσεις περιλαμβάνουν τους τομείς του "relational banking", του "data warehousing" και συστήματα εικόνας και πληρωμών.
Η CIBC είναι ένα από τα μεγαλύτερα οικονομικά ιδρύματα της Βορείου Αμερικής, με περισσότερο από $199 εκατομμύρια σε πάγια και περισσότερους από 41.000 εργαζόμενους και προσφέρει πλήρη σειρά προϊόντων και υπηρεσιών μέσω περισσότερων από 1.400 γραφείων και υποκαταστημάτων στον Καναδά και σε ολόκληρο τον κόσμο.

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

Δ. Κοντομηνάς

Η αγορά εργασίας πρέπει να εκσυγχρονισθεί



"Ποιο είναι σήμερα το επιχειρηματικό κλίμα στην Ελλάδα;
Φοβάμαι ότι δεν διαφέρει από το ευρύτερο κλίμα που επικρατεί στη χώρα μας εδώ και πάρα πολλά χρόνια. Δεν είναι δε ιστορία σημερινή ή χθεσινή, ούτε έχει εξελιχθεί καθόλου μέσα σε όλα αυτά τα χρόνια που πέρασαν μετά τον πόλεμο. Το επιχειρηματικό κλίμα στην Ελλάδα είναι αυτό που δεν θέλουμε να έχουμε και πάρα πολύ μακριά από του να είναι αναπτυξιακό. Ιδιαίτερα σε μια χώρα, η οποία έχει μια οικονομία αρκετά ανεπτυγμένη και έχει πολιτική σταθερότητα πολύ σημαντική τα τελευταία χρόνια. Εάν αναλογιστούμε ότι τα τελευταία δεκαπέντε με είκοσι χρόνια οι κυβερνήσεις οι οποίες πέρασαν δεν ξεπερνάνε τις 6 έως 7, και μάλιστα από τα ίδια κόμματα, δεν μπορούμε να μιλάμε για πολιτική αστάθεια αλλά για μια μεγάλη πολιτική σταθερότητα. Ο κ. Χρυσοχοΐδης, τον οποίο ακούσαμε και ο οποίος μας είπε πάρα πολύ σημαντικά πράγματα - θέλω να με συγχωρέσει διότι με τιμά με τη φιλία του - είναι ένας άνθρωπος ο οποίος τον λίγο καιρό που βρίσκεται στο Υπουργείο Εμπορίου καταβάλλει σοβαρότατες προσπάθειες να κάνει έργο, το οποίο δεν είναι καθόλου εύκολο, ιδιαίτερα στο χώρο το δικό μας και ως εκ τούτου οιαδήποτε αναφορά κάνω σε κρατικούς φορείς, βεβαίως αυτή δεν αντικατοπτρίζει καθόλου την ικανότητα του κ. Χρυσοχοΐδη. Και ας με συγχωρέσει αν είμαι μερικές φορές λίγο καυστικός.

Ποιο είναι το επιχειρηματικό περιβάλλον σήμερα;
Όπως είπα, δυστυχώς δεν είναι αυτό το οποίο θα έπρεπε να είναι. Θα μιλήσω γενικά για το επιχειρηματικό περιβάλλον και πιο συγκεκριμένα για το ασφαλιστικό. Τι συμβαίνει σήμερα. Σήμερα χαρακτηρίζει τη χώρα μας η έλλειψη σταθερής πολιτικής, σε κύριους τομείς, όπως είναι ο φορολογικός τομέας, όπως είναι ο επενδυτικός τομέας, όπως είναι και ο νομοθετικός τομέας.

ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ

Ποια είναι η κατάσταση στο φορολογικό τομέα;
Φορολογικά μέτρα τα οποία το ένα διαδέχεται το άλλο, υποχρεώσεις για μείωση φόρων και αντ' αυτού συνεχής αύξηση των φόρων. Φορολογικά μέτρα τα οποία συγκρούονται μεταξύ τους, με την ευρύτερη πολιτική της κυβερνήσεως, τα οποία είναι κυρίως εισπρακτικού χαρακτήρα και αντιστρατεύονται την αναπτυξιακή πολιτική. Πάμε τώρα στο νομοθετικό έργο. Υπερπληθώρα νόμων. Περισσότερους νόμους έχει η Ελλάδα τα τελευταία χρόνια από ό,τι χώρες σαν την Αμερική ή τη Δυτική Γερμανία. Προχειρότης, διότι δεν γίνεται συστηματική μελέτη. Εδώ πρέπει να πω ότι με την προεδρία του κ. Χρυσοχοΐδη έχουμε επανειλημμένα συσκεφθεί και έχει ακούσει όλες τις πλευρές και ελπίζω και θέλω να πιστεύω ότι κάτι θα επιτευχθεί επιτέλους, τουλάχιστον στο χώρο της ασφαλιστικής αγοράς. Παρ' όλα αυτά η έλλειψη διοικητικής δομής σε όλες τις μορφές του κράτους δεν είναι δυνατόν να επιτρέψει σε κανέναν πολιτικό, οποιουδήποτε επιπέδου, κύρους και ενδιαφέροντος, να καταφέρει σημαντικά πράγματα. Και εάν μιλήσουμε για το συγκεκριμένο Υπουργείο Εμπορίου, είναι ανύπαρκτη η διοικητική δομή, παρ' όλο που καταβάλλονται φιλότιμες προσπάθειες προς την κατεύθυνση αυτή. Στερείται πόρων, στερείται μέσων, στερείται και ανθρωπίνων πόρων επί των οποίων να βασισθεί για να γίνει νομοθετικό έργο. Έτσι λοιπόν έχουμε σαν αποτέλεσμα πληθώρα νομοθετικού έργου, πρόχειρου και αλληλοσυγκρουόμενου. Νομίζω ότι θα συμφωνείτε ότι το Κράτος δεν προσθέτει τίποτε.

Το Κράτος δεν έχει προστιθέμενη αξία. Αντιθέτως, πολύ φοβάμαι, ότι στη δική μας περίπτωση το κράτος είναι πάρα πολλές φορές αρνητικό. Αρκεί να θυμηθούμε την περίπτωση των τσιμέντων, όπου οι κρατικές επιχειρήσεις πούλαγαν κάτω από το κόστος και οδηγούσαν σε κλείσιμο τις ιδιωτικές επιχειρήσεις. Αρκεί να θυμηθούμε τα πρόσφατα παράπονα του κ. Ζερίτη της χαρτοβιομηχανίας, όπου άλλη κρατική χαρτοβιομηχανία - χωρίς να έχει καμία σχέση με το κόστος της δουλειάς - πουλάει φθηνότερα και πάει να κλείσει μια επιχείρηση μεγάλη, η οποία δημιουργεί θέσεις εργασίας, κάνει επενδύσεις, κάνει ανάπτυξη σε βάθος και έχεις έναν κρατικό φορέα ο οποίος αυθαίρετα ανταγωνίζεται έναν επιχειρηματία, μια επιχείρηση, μια ολόκληρη ομάδα εργαζόμενων ανθρώπων, οι οποίοι θέλουν να προσφέρουν επιτέλους σ' αυτόν τον τόπο κάτι. Πράγματι, τέτοιες ιστορίες έχουμε και στον ασφαλιστικό τομέα, φορείς αθέμιτου ανταγωνισμού εις βάρος της ιδιωτικής επιχείρησης ασφάλισης, πράγμα το οποίο μπορούν να κάνουν, διότι δεν υπολογίζουν για ό,τι κάνουν τι κοστίζει στην εταιρία αυτό που κάνουν, όπου το κόστος δεν τους ενδιαφέρει, όπου το κόστος - όπως πολύ σωστά παρατήρησε ο κ. Κεδίκογλου για τους ορκωτούς λογιστές - αποκρύπτεται, όπου τα αποθεματικά είναι μικρότερα από αυτά που πρέπει να είναι, και όπου κανείς δεν κάνει κάτι για να τις συμμορφώσει, διότι οι εταιρίες αυτές είναι το ίδιο το Κράτος, και ξέρουμε πώς αντιδρούν οι κρατικοί φορείς μεταξύ τους. Πρέπει λοιπόν να προσθέσουμε στο επιχειρηματικό περιβάλλον το αρνητικό περιβάλλον που δημιουργεί ο κρατικός παρεμβατισμός, ο αθέμιτος ανταγωνισμός από το Κράτος, το οποίο έπρεπε να περιορισθεί εκεί που πρέπει, στην εποπτεία και στη δημιουργία ενός νομοθετικού πλαισίου και μιας ατμόσφαιρας, ενός κλίματος το οποίο θα είναι αναπτυξιακό και προωθητικό για τις επιχειρήσεις τις ιδιωτικές, οι οποίες είναι οι μόνοι φορείς που μπορούν να προσφέρουν θέσεις εργασίας και μπορούν να κάνουν αναπτυξιακή πολιτική.

ΑΠΟΚΡΑΤΙΚΟΠΟΙΗΣΗ

Δεύτερο, λοιπόν, μεγάλο πρόβλημα σήμερα, είναι το μεγάλο επιχειρηματικό Κράτος, το οποίο δυστυχώς δεν μικραίνει και το οποίο δεν πρόκειται ποτέ να μικρύνει. Εάν το Κράτος αυτό δεν αποφασίσει να αποκρατικοποιήσει τα πάντα, όχι αναθέτοντας το έργο αυτό με δική του πρωτοβουλία στον οιοδήποτε φορέα που πρέπει να αποκρατικοποιηθεί, αλλά χρησιμοποιώντας τις υπηρεσίες ειδικού φορέα όπου μέσα από εκεί θα γίνουν όλες οι αποκρατικοποιήσεις το συντομότερο δυνατό. Εδώ το θέμα δεν είναι αν θα πουλήσουμε τις επιχειρήσεις και σε ποιο τίμημα θα τις πουλήσουμε, αλλά πόσο σύντομα θα τις πουλήσουμε, ώστε να περιέλθουν σε χέρια άλλα, τα οποία θα κάνουν τη δουλειά, εν πάση περιπτώσει, καλύτερα απ' ό,τι την κάνει το Κράτος. Τι θα θέλαμε, για να τελειώσω. Θέλουμε άμεση και συνεπή αποκρατικοποίηση.

Το κράτος πρέπει να παύσει να ανταγωνίζεται με αθέμιτο τρόπο τους ιδιωτικούς φορείς, πράγμα το οποίο καθιστά τις επιχειρήσεις αναποτελεσματικές. Θέλουμε απελευθέρωση του τραπεζικού τομέα. Ο τομέας αυτός πρέπει να απελευθερωθεί από το Κράτος. Να δημιουργηθούν καλύτερες συνθήκες και χαμηλότερο κόστος χρήματος. Θέλουμε φορολογικά κίνητρα για επενδύσεις και για τη δημιουργία πιθανώς και δεύτερης ζώνης με όλα τα προτερήματα. Σήμερα μιλάμε για εγκατάλειψη περιοχών όπως είναι τα ακριτικά νησιά του Αιγαίου, όπου θα μπορούσε να δημιουργηθεί μια δεύτερη ελεύθερη ζώνη, με φορολογικά κίνητρα κ.λπ. Θέλουμε δικαιοσύνη. Δεν μπορώ εγώ να πληρώνω φόρους και να έρχονται μετά από ένα χρόνο φορολογικές αρχές να μου λένε "θα σου πάρω ακόμα παραπάνω αναδρομικά στο φόρο εισοδήματος". Δεν μπορώ εγώ να πληρώνω ΙΚΑ και άλλοι που δεν πληρώνουν να τους τα χαρίζουν, όταν αυτοί έχουν πολύ χαμηλότερο κόστος. Ο μπαταχτσής δεν πληρώνει τίποτα και στο τέλος του χαρίζουν τα πρόστιμα και απλώς του ζητούν να πληρώσει σε 40 χρόνια τα χρέη. Θέλουμε απελευθέρωση της αγοράς εργασίας.

ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ

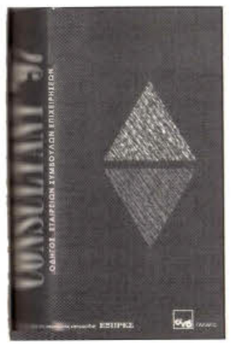
Η αγορά εργασίας πρέπει να εκσυγχρονιστεί. Δεν μπορεί να υπάρχει αυτό το απαρχαιωμένο σύστημα του προστατευτισμού, το οποίο έχει επιβάλει σήμερα μια πραγματικά πρωτόγνωρη και μοναδική στο είδος της πρωτοτυπία για τον ασφαλιστικό χώρο, όπου οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι ζητούν να έχουν ειδική προστασία, εάν κλείσει κάποια ασφαλιστική εταιρία. Από αυτή την ασφαλιστική εταιρία που θα κλείσει ζητούν να έχουν προνόμιο όχι στην περιουσία της αλλά στις καταθέσεις των χρημάτων των ασφαλισμένων. Με αυτή την νοοτροπία περιμένουμε να ανταγωνισθούμε το 2000 και να είμεθα ισότιμο μέλος μιας ευρωπαϊκής ενότητας, η οποία προχωρεί με ρυθμούς αναπτύξεως 4,5% ετησίως, όταν εμείς προχωρούμε με 1,5%. Κίνητρα, λοιπόν, για συγχωνεύσεις, κίνητρα για επέκταση στο εξωτερικό. Είμεθα στην περιοχή μας εκείνοι, που έχουμε εργατικό δυναμικό, που έχουμε management, που έχουμε δυνατότητες να επεκταθούμε και να εγκατασταθούμε κυρίως στις γειτονικές χώρες, όπου να δημιουργήσουμε καταπληκτικές καταστάσεις. Και κάτι τέτοιο πρέπει να διευκολυνθεί με κίνητρα. Κάποτε στην Ολλανδία, για να διευρυνθεί η διεθνής δραστηριότητα των ολλανδικών εταιριών, θεσμοθετήθηκε, ότι οιαδήποτε διεθνής επένδυση αυτών θεωρείται ως έξοδο, που αφαιρείται αμέσως από τα κέρδη της επιχείρησης. Και έτσι βλέπετε τις ολλανδικές επιχειρήσεις, μιας χώρας από πλευράς πληθυσμιακού δυναμικού μικρότερης και μάλιστα πολύ μικρότερης από πλευράς γεωγραφικής εκτάσεως από την Ελλάδα, να έχει κατακλύσει τα πέρατα του κόσμου.

(από ομιλία στο συνέδριο ECONOMIST)

Είπε...

"Φτιάξαμε μία εταιρία η οποία δεν είναι ασφαλιστική αλλά είναι εταιρία βοηθείας. Η εταιρία αυτή δεν αποζημιώνει με χρήματα αλλά προσφέρει υπηρεσίες, όπως οι υπηρεσίες μεταφορών στα νοσοκομεία με αυτοκίνητα, με ελικόπτερα και με διάφορα άλλα μέσα καθώς και μεταφορές από το εξωτερικό σε νοσοκομεία που βρίσκονται στην Ελλάδα. Και ενώ εργαζόμαστε στη Σιβηρία, στην Άπω Ανατολή και σε όλα τα μέρη με πάρα πολύ μεγάλη ευκολία, στην Ελλάδα δεν μπορούμε να εργασθούμε. Υπάρχει νόμος ο οποίος έχει ψηφισθεί από το Κράτος, τον οποίο δεν αναγνωρίζει ένας μανδαρίνος του ΕΚΑΒ, ο οποίος επιμένει να μη μας δίνει την άδεια να αποκτήσουμε ασθενοφόρα για να εξυπηρετήσουμε ασφαλισμένους μας και μη ασφαλισμένους μας. Πάρα πολλές φορές, έχουμε σώσει δεκάδες ζωές ανθρώπων από τον θάνατο με την παρέμβασή μας με τα μέσα τα οποία διαθέτουμε, σε χρόνο ρεκόρ σε σύγκριση με το ΕΚΑΒ, κι αυτός ο κάποιος κύριος μανδαρίνος αγνοεί τους νόμους, οι οποίοι μας επιτρέπουν να εργαζόμεθα νόμιμα και δεν μας δίνει την άδεια να βγάλουμε ασθενοφόρα. Και τούτο γιατί το ασθενοφόρο πρέπει να έχει άδεια καταλληλότητας, την οποία εγκρίνει ο ΕΚΑΒ. Κι αυτός ο κύριος εκεί, είτε διότι έχει φιλικές σχέσεις με κάποια κρατική ασφαλιστική εταιρία, είτε διότι πιστεύει ότι πρέπει το ΕΚΑΒ να κάνει όλες αυτές τις μεταφορές, δεν μας δίνει επί τρία χρόνια, κατά τα οποία πέρασαν πέντε υπουργοί Μεταφορών, την άδεια να προσθέσουμε ασθενοφόρα για να αντικαταστήσουμε τα ασθενοφόρα τα οποία έχουμε αυτή τη στιγμή. Αυτό δεν δείχνει τίποτε άλλο παρά την έλλειψη συντονισμού μεταξύ των κυβερνητικών εξουσιών, όπου ο καθένας κάνει ό,τι θέλει και δεν μπορεί να έχουμε κοινή πολιτική".

Δημ. Κοντομηνάς



Μόλις κυκλοφόρησε από τις εκδόσεις "ΓΑΛΑΙΟΣ" ο οδηγός CONSULTANT '97, ανανεωμένος και εμπλουτισμένος με όλες τις εταιρίες του κλάδου των Συμβούλων Επιχειρήσεων στην Ελλάδα.

Το CONSULTANT '97 είναι ένας οδηγός - πανόραμα των Εταιριών Συμβούλων Επιχειρήσεων και φιλοδοξεί να γίνει και πάλι το μοναδικό εργαλείο επικοινωνίας μεταξύ Εταιριών Συμβούλων και ποικίλων εταιριών που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας, καθώς και να υποδείξει ποιες από αυτές τις εταιρίες μπορούν να παρέχουν συμβουλευτικές υπηρεσίες στους παρακάτω τομείς:

- Στρατηγική Επιχειρήσεων και Επιχειρησιακών Συμβούλων
- Υπηρεσιών Marketing και Επιχειρησιακής Επικοινωνίας
- Ανθρώπινου Δυναμικού
- Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών
- Σχεδιασμού και Εφαρμογής Λειτουργικών και Πληροφοριακών Συστημάτων
- Σχεδιασμού και Υποστήριξης Υλοποίησης Αναπτυξιακών Προγραμμάτων
- Ελεγκτικολογιστικών Υπηρεσιών
- Ανάπτυξης Γης και Ακινήτων

Η καινοτομία για το 1997 βρίσκεται στο ένθετο αφιέρωμά του όπου φιλοξενεί απόψεις ειδικών του κλάδου για το ποιες είναι οι μελλοντικές τάσεις στην οικονομική και επιχειρηματική ζωή στην Ελλάδα και ποιος ο ρόλος του Σύγχρονου Συμβούλου Επιχειρήσεων.

Αργοναυτική

Ξεκίνησε η αξιοποίηση των νέων ιδιόκτητων χώρων της ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗΣ Ασφαλιστικής! Ήδη το Τμήμα Ζημιών της Εταιρίας μετακόμισε και εγκαταστάθηκε ...ψηλότερα.

Συγκεκριμένα μετεφέρθη και λειτουργεί στον 4ο όροφο του κτηρίου στην οδό Τσιμισκή 6, όπου και η έδρα της ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗΣ

Ο 4ος και 8ος όροφος είχαν αγορασθεί λίγες μέρες πριν την εκπνοή του 1996. Η αποκατάσταση και διαρρύθμιση των χώρων προχώρησε με εντατικούς ρυθμούς και έτσι έγινε δυνατή η μεταφορά του τμήματος Ζημιών.

Φυσικά, το μακροπρόθεσμο πρόγραμμα αξιοποίησης των νέων ιδιόκτητων εγκαταστάσεων, προβλέπει τη σταδιακή εκμετάλλευση του συνόλου των νέων γραφείων. Εξ άλλου, στα πλαίσια της αρτιότερης εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων, η Εταιρία προχώρησε στην εγκατάσταση νέου τηλεφωνικού κέντρου, το οποίο διαθέτει πλέον 12 εξωτερικές και ...65 εσωτερικές γραμμές.

ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ INTERNATIONAL LIFE

Πρωτοφανής σε όγκο και ενδιαφέρον ήταν η σεμιναριακή συνάντηση που διεξήχθη με θέμα τα Αμοιβαία Κεφάλαια που οργάνωσε ο Όμιλος INTERNATIONAL LIFE.

Η συνάντηση διεξήχθη σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Παρόντες ήταν ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Φ. Μπράβος, ο οποίος κήρυξε την έναρξη της Συνάντησης, ο Γενικός Δ/ντής Εκπαιδευτικού Κέντρου κ. Δ. Βαφειάδης και 130 στελέχη των Πωλήσεων και Διοικητικών Υπηρεσιών.

Εισηγητής της συνάντησης ήταν ο Δ/ντής Marketing και Επενδύσεων της INTERNATIONAL AEΔAK κ. Β. Καλούδης, ο οποίος ανέπτυξε το θεσμό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και την επενδυτική Αγορά και απάντησε σε πλήθος ερωτήσεων.

Για το 1997 η INTERNATIONAL AEΔAK εκτιμά ότι η απόδοση του Σταθερού Αμοιβαίου Κεφαλαίου θα κυμανθεί στα επίπεδα του 12%-12,5% έναντι 14,90% του 1996, επηρεασμένο από την ταχεία μείωση των επιτοκίων.

Η Εταιρία αυτή τη στιγμή διαθέτει δύο Α/Κ. Ένα Μικτού Τύπου (65% μετοχών) και ένα Σταθερό με 90% πολυετή ομόλογα του Ελληνικού Δημοσίου.

Το Α/Κ Εισοδήματος και Υπεραξίας της INTERNATIONAL LIFE έχει τοποθετήσει το 25% των κεφαλαίων του σε Τράπεζες, το 10% σε Τεχνικές Εταιρίες, το 13% στην Παράλληλη, το 7% σε τρόφιμα και από 5% σε ΟΤΕ και τις Ασφάλειες. Οι κυριότερες τοποθετήσεις του αμοιβαίου είναι 8% στη μετοχή της Κτηματικής, από 6% σε "Κορασίδη" και "Σαράντη", από 5% σε Εθνική, Εργασίας, "Ελληνική Τεχνοδομική", ΟΤΕ και "Παπαέλληνα" και 4% σε μετοχή του "Νίκα".



Στη φωτογραφία διακρίνονται καθιστοί εξ αριστερών οι κ.κ. Παν. Σολωμονίδης, Μιχ. Φραγκάκος περιφερειακός διευθυντής Πειραιά, Δούκας Παλαιολόγος Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Εταιριών της Ελληνοβρετανικής, Γιώργος Στράφτης Διευθυντής Marketing και Πωλήσεων και στο άκρο δεξιά ο τιμηθείς κος Πάρις Παυλίδης.

ΓΕΥΜΑ ΤΙΜΗΣ

Με "ΓΕΥΜΑ ΤΙΜΗΣ" συνεχίστηκε για έβδομη φορά η επίσκεψη της διοίκησης της "ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ" Ζωής στη Δράμα, στα γραφεία του κου Πάρι Παυλίδη, Agency Manager της περιφερειακής τού κου Παναγιώτη Σολωμίδη.

Ο κος Πάρις Παυλίδης, υπόδειγμα ήθους, μεθοδικότητας και προγραμματισμού βραβεύτηκε στο πρόσφατο συνέδριο της εταιρίας με τις εξής υψηλές διακρίσεις:

ΧΡΥΣΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ 1995, ΠΡΩΤΟ AGENCY 1995, ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ 1996, ΠΡΩΤΟ AGENCY 1996.

Το γεύμα τιμής που παρατίθεται από τον πρόεδρο της εταιρίας στο καλύτερο AGENCY θεωρείται η ύψιστη δικαίωση των ανθρώπων που εργάζονται με συνέπεια και παραγωγικότητα στην ασφαλιστική βιομηχανία.

ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΛΛΟΓΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ





Βουλευτής του Συνασπισμού κ. Αποστόλου Βαγγέ-
ς με το απερχόμενο Προεδρείο της Ο.Α.Σ.Ε.
ό τη δεύτερη μέρα 9/5/97, Ημερίδα
ηγητής: κ. Ψηλός Γεώργιος Νομικός, Γεν. Γραμμα-
ας της ΕΔΕΚΑ
ηγητής: κ. Μητρόπουλος Αλέξης καθηγητής του
γατικού Δικαίου Νομικής Αθηνών.
Καραμήτρου, κ. Αγγελή Ολυμπία, εισηγητής:
Λαιμός Στέφανος μέλος της Διοίκησης Γ.Σ.Ε.Ε.

Έγινε στις 8 και 9 Μαΐου '97 το 18ο Συνέδριο της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος. Συνέδριο ενότητας, συνέδριο απολογισμού επιτυχιών, συνέδριο προβληματισμού για τις αδυναμίες που πρέπει να ξεπεραστούν. Συμπληρώθηκαν είκοσι χρόνια από τότε που 6 σωματεία στον κλάδο της Ιδιωτικής Ασφάλισης συγκρότησαν την Ομοσπονδία, η οποία κλήθηκε πλέον να πάρει στους ώμους της το καθήκον της υπεράσπισης και διεύρυνσης των εργασιακών και ασφαλιστικών δικαιωμάτων των εργαζομένων.

Στο συνέδριο αυτό τιμήθηκαν για την προσφορά τους όσοι στο παρελθόν διετέλεσαν πρόεδροι και γενικοί γραμματείς της ΟΑΣΕ, σαν εκδήλωση σεβασμού στις προσωπικές τους θυσίες και στους αγώνες των συναδέλφων τους που εξέφραζαν.

Το συνέδριο τίμησε με χαιρετιστήρια επιστολή ο Υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Χρυσοχοΐδης, παραβρέθηκαν και μίλησαν οι βουλευτές κ. Κωστόπουλος του ΚΚΕ και Αποστόλου του Συνασπισμού, εκπρόσωπος της ΓΣΕΕ, της ΟΤΟΕ και του ΕΚΑ, ο Πρόεδρος και ο Γ. Γραμματέας της ΕΑΕΕ, κ. Παλαιολόγος και Καπουράνης, τα μέλη του Δ.Σ. της ΕΑΕΕ κ. Κώτσαλος Γιώργος και Καραλής Παναγιώτης, ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Συντονιστών κ. Κορωναίος, η Γ. Γραμματέας του ΠΣΑΣ κα Κρητικού, ο αντιπρόεδρος του ΕΙΑΣ κ. Ραφαήλ και άλλοι.

Ο διοικητικός απολογισμός του απερχόμενου Εκτελεστικού Συμβουλίου εγκρίθηκε με ποσοστό 71% (ή με ψήφους 49 επί 66 συνέδρων).

Την επόμενη ημέρα έγινε συζήτηση με θέμα "Νέες μορφές απασχόλησης και οι επιπτώσεις στην κοινωνική Ασφάλιση" στην οποία εισηγητές ήταν ο κ. Γιώργος Ψηλός, Νομικός, Γεν. Γραμματέας της ΕΔΕΚΑ, ο κ. Αλέξης Μητρόπουλος, καθηγητής του Εργατικού Δικαίου Νομικής Αθηνών, κ. Στέφανος Λαιμός, μέλος της Διοίκησης της ΓΣΕΕ.

Τα αποτελέσματα των εκλογών για τη Διοίκηση της Ο.Α.Σ.Ε. και για Γ.Σ.Ε.Ε. είναι τα εξής:

Για Εκτελεστικό Συμβούλιο

ΠΑΣΚΕ-Τακτικοί: Καραμήτρου Αθηνά, Κράιας Γεράσιμος, Θεοδωρόπουλος Χρήστος, Μπαρμπαρής Αντώνης, Πατσέλος Αθανάσιος, Νικήτας Γρηγόρης, Συκαμιάς Γιώργος, Αναπληρωματική: Τσόγκα Όλγα.

ΔΑΚΕ-Τακτικοί: Κόλλιας Γιάννης, Μουλίνος Κώστας, Αυγουλέας Παύλος, Λευθεριώτης Σπύρος, Αναπληρωματικός: Ταραβίρας Κώστας.

ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

Τακτικοί: Αγγελή Ολυμπία, Πετσαλάκης Γιάννης, Οικονόμου Σωτήρης, Αναπληρωματικός: Μπιρμπίλης Δημήτρης

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ Ο.Α.Σ.Ε.

Τακτικός: Παπαδουλάκης Γιάννης, Αναπληρωματική: Τσαγκάρη Νίνα.

ΓΙΑ ΤΗΝ Γ.Σ.Ε.Ε.

ΠΑΣΚΕ: Καραμήτρου Αθηνά, Μήτσουρας Πέτρος, Αναπληρωματικός: Συκαμιάς Γιώργος.

ΔΑΚΕ: Βερικάκης Κώστας, Αναπληρωματικός: Μουλίνος Κώστας.

ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΕΛΕΓΚΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΠΑΣΚΕ: Σταυράκης Κυριάκος, Στεφάνου Παναγιώτης.

ΔΑΚΕ: Δαλάτσης Γιάννης.

ΗΛΙΑΣ ΚΟΚΚΩΝΗΣ
ΔΙΑΔΟΧΟΙ Ε.Π.Ε.
ΟΙΚΟΣ ΙΔΡΥΘΕΙΣ ΕΝ ΣΜΥΡΝΗ ΤΟΝ ΠΑΡΕΛΘΟΝΤΑ ΑΙΩΝΑ
200 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
ΣΗΜΑΙΕΣ
ΠΑΝΩ & POSTERS ΣΕ COMPUTER
ΠΛΑΚΕΤΕΣ ΑΡΓΥΡΕΣ & ΕΠΑΡΓΥΡΕΣ
ΕΠΑΘΛΑ ΧΑΡΑΞΕΙΣ
ΕΘΝΙΚΕΣ & ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΕΣ ΣΗΜΑΙΕΣ
ΓΙΡΛΑΝΤΕΣ ΠΡΟΣΟΨΗΣ
ΠΛΑΚΕΤΤΕΣ ΧΑΡΑΞΕΙΣ ΣΧΕΔΙΩΝ
ΕΠΑΘΛΑ ΜΕΤΑΛΙΑ
ARTION
Μέσα στην τέχνη.
Μέσα στη ζωή.
ΚΕΝΤΡΙΚΟ: ΣΤΟΑ ΑΡΣΑΚΕΙΟΥ 8, ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ.: 32.26.355 FAX: 32.35.266
ΥΠΟΚ/ΜΑ: Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 264, ΧΑΛΑΝΔΡΙ ΤΗΛ.: 68.91.491 FAX: 68.34.708
ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ: ΤΗΛ.: 68.98.270 FAX: 68.98.998
205

ΑΣΤΗΡ:
8ο Συνέδριο Συνεργατών Ζωής
"ΕΝΩΜΕΝΟΙ ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ"

Μέσα σε μία πολύ ζεστή, φιλική και γεμάτη ενθουσιασμό ατμόσφαιρα, η Ασφαλιστική Εταιρία "ΑΣΤΗΡ" πραγματοποίησε με επιτυχία το 8ο Συνέδριο Συνεργατών Ζωής στο ξενοδοχείο Intercontinental, στις 6 Απριλίου 1997, με βασικό μήνυμα:"ΕΝΩΜΕΝΟΙ ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ"

Το Συνέδριο άνοιξε ο **Πρόεδρος του Δ.Σ. του ΑΣΤΕΡΑ και Υποδιοικητής της Ε.Τ.Ε. κ. Ν. Καραμούζης** ο οποίος μεταξύ άλλων είπε: "Ο Όμιλος της Εθνικής αντέδρασε δυναμικά στις εξελίξεις της παγκόσμιας αγοράς και σήμερα δημιουργείται με τη συγχώνευση των τεσσάρων εταιριών η μεγαλύτερη εταιρία των Βαλκανίων. Από θέση ισχύος και δύναμης θα προχωρήσουμε".


Ο Διευθυντής Πωλήσεων της ΑΣΤΗΡ κ. Κ. Σταυράκης

Παράλληλα, ανακοίνωσε ότι τον Μάιο πρόκειται να αντληθούν 200 εκατομμύρια δολάρια υπό τη μορφή ομολόγου, ενώ εξήγγειλε ότι τον Σεπτέμβριο θα υπάρξει αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της ΕΘΝΙΚΗΣ Τράπεζας ύψους 100 δισ., όπου ανάδοχοι θα είναι δύο μεγάλες τράπεζες.

Μήνυμα ενότητας και αισιοδοξίας έστειλε μέσω βίντεο και ο **Διοικητής της Εθνικής Τράπεζας, κ. Κ. Καρατζάς,** επισημαίνοντας ότι η συγχώνευση, το δύσκολο αυτό εγχείρημα, θα πετύχει αν υπάρξει επαγγελματισμός από την πλευρά των ασφαλιστών.

Ο κ. Καρατζάς αναφέρθηκε στο μεγάλο πλεονέκτημα της Εθνικής Τράπεζας, δηλαδή το μεγάλο δίκτυο που της επιτρέπει να προσεγγίσει μεγάλο πελατειακό κοινό, ενώ διαβεβαίωσε ότι παρά τον σκληρό ανταγωνισμό, η συγχώνευση των τεσσάρων εταιριών εξασφαλίζει το μέλλον των ανθρώπων της. Τέλος, ο Διοικητής της Εθνικής Τράπεζας εξέφρασε τους θερμούς και εγκάρδιους χαιρετισμούς του στους ασφαλιστές που επρόκειτο να βραβευθούν για την εργατικότητά τους.


Ο Πρόεδρος της ΑΣΤΗΡ κ. Ν. Καραμούζης

Το θέμα της ενοποίησης και οι προοπτικές της νέας εταιρίας που θα προκύψει αναπτύχθηκαν εκτενέστερα από τον **Διευθύνοντα Σύμβουλο και Γενικό Διευθυντή του ΑΣΤΕΡΑ, κ. Κ. Φιλίππου** ο οποίος είπε τα εξής:

"Σήμερα είμαστε εδώ γιατί ένα όραμα αρχίζει να υλοποιείται. Το μεγαλόπνοο σχέδιο του Ομίλου της ΕΤΕ για τη συγχώνευση των θυγατρικών ασφαλιστικών εταιριών, όπως όλοι γνωρίζουμε, βρίσκεται σε εξέλιξη και θα ολοκληρωθεί μέσα στο 1997. Οι απαιτούμενες ενέργειες έχουν σχεδιασθεί προσεκτικά με βάση τη γνώση και θα υλοποιηθούν, κυρίως, με τη θέληση και τη συμμετοχή όλων εσάς που αποτελείτε τον κορμό της παραγωγικής διαδικασίας. Ας δούμε λοιπόν πώς εξελίσσεται μέχρι σήμερα η συγχώνευση των εταιριών Εθνική και Αστήρ.


Ο Γενικός Διευθυντής και Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος


Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της ΑΣΤΗΡ κ. Κ. Φιλίππου

- Έχει καταρτισθεί το χρονοδιάγραμμα υλοποίησης της νομικής συγχώνευσης των δύο εταιριών, το οποίο προβλέπει την ολοκλήρωση των διαδικασιών τον Αύγουστο ή το αργότερο τον Οκτώβριο του τρέχοντος έτους. Ας σημειωθεί, ότι η πρώτη προβλεπόμενη νομική διαδικασία, δηλαδή οι αποφάσεις των Δ. Συμβουλίων των δύο εταιριών για συγχώνευση, έχει υλοποιηθεί. Ακόμη, το Δ.Σ. του Αστέρα έχει λάβει απόφαση, όπως ο ισολογισμός της 31/12/96 αποτελέσει τον ισολογισμό μετασχηματισμού για τη συγχώνευση.


Ο Πρόεδρος των Εργαζομένων της ΑΣΤΗΡ κ. Δ. Μπιρμπίλης

- Για την υλοποίηση των αποφάσεων των Διοικητικών Συμβουλίων των δύο εταιριών έχουν συσταθεί δύο επιτροπές, υπό τη γενική εποπτεία του Διοικητή της ΕΤΕ κ. Θεόδωρου Καρατζά. Η πρώτη επιτροπή ονομάζεται "Ανώτατη Επιτροπή" και αποτελείται από τον κ. Κ. Σταμούλη, Υποδιοικητή της ΕΤΕ και Πρόεδρο της Εθνικής Ασφαλιστικής, τον κ. Ν. Καραμούζη, Υποδιοικητή της ΕΤΕ και Πρόεδρο του Δ.Σ. του Αστέρα, τον κ. Θ. Πανταλάκη, Υποδιοικητή της ΕΤΕ και από τους δύο Γενικούς Δ/ντές των ασφαλιστικών εταιριών Εθνικής και Αστέρα.

Η "Ανώτατη Επιτροπή" έχει τη γενική ευθύνη και παρακολούθηση της υλοποίησης του έργου της συγχώνευσης. Η δεύτερη επιτροπή ονομάζεται "Συντονιστική Επιτροπή" και αποτελείται από τους Γενικούς Δ/ντές των δύο ασφαλιστικών εταιριών, από ένα στέλεχος των ασφαλιστικών εταιριών και συγκεκριμένα τον κ. Παραβάντη από την Εθνική και τον κ. Κουτσίδη από τον Αστέρα και από τον εκπρόσωπο του συμβούλου υλοποίησης της συγχώνευσης, της εταιρίας Deloitte & Touche.


Οι Ολυμπιονίκες της άρσης βαρών. Από δεξιά: Πύρρος Δήμας, Κάκι Κακιασβίλι, Βαλέριος Λεωνίδης, Λεωνίδας Σαμπάνης, Λεωνίδας Κόκας, Βίκτωρ Μήτρου, Γιώργος Τζελίλης .

Η "Συντονιστική Επιτροπή" συντονίζει τη λειτουργία των επιμέρους Ομάδων Έργου και δίνει λύσεις στα θέματα που τυχόν προκύπτουν.


Ο Γ. Γρίβας με τον Πύρρο Δήμα κατά την υπογραφή του 20ετούς συμβολαίου

Για την κανονική εξέλιξη των διαδικασιών της συγχώνευσης έχουν συγκροτηθεί 21 Ομάδες Έργου με ισάριθμη συμμετοχή στελεχών και από τις δύο εταιρίες.

Ειδικότερα:

Έχουν συσταθεί υποομάδες έργου, στις οποίες συμμετέχουν εκπρόσωποί σας, όπως:

* Η επιλογή των προϊόντων
* Η σύνταξη των νέου Κανονισμού Πωλήσεων.
* Οι συμβάσεις των διαφόρων διαμεσολαβούντων.

Το έργο υλοποίησης της συγχώνευσης είναι τεράστιο και δύσκολο. Για τη Διοίκηση, το προσωπικό και τους συνεργάτες του Αστέρα, ακόμη πιο δύσκολο, γιατί μέσα από σκληρή δουλειά πρέπει να οδηγήσουν στη συγχώνευση ένα δυνατό όπως πάντα Αστέρα. Οι μακροχρόνιες σταθερές συμπεριφορές όλων μας καθιστούν, ενδεχομένως, δύσκολη, όχι όμως αδύνατη, κάθε αλλαγή. Οι επιταγές όμως των καιρών επιβάλλουν την παρουσία πολυδιάστατων εταιριών και παράλληλα ευέλικτων και με υψηλή ποιότητα παρεχομένων υπηρεσιών. Ο νέος ασφαλιστικός φορέας θα είναι όλα αυτά. Θα είναι η μεγαλύτερη κατά πολύ ασφαλιστική εταιρία της Ελλάδας. Το 1997 μας θέλει διαφορετικούς. Μας θέλει ισχυρότερους, αποτελεσματικότερους, με υψηλούς στόχους και διεθνείς αντιλήψεις. Είμαι βέβαιος, ότι όλοι θα προσπαθήσουμε να κάνουμε το όραμα πραγματικότητα."

Στο συνέδριο παρευρέθηκε αντιπροσωπεία της Εθνικής Ασφαλιστικής, με επικεφαλής τον Διευθύνοντα Σύμβουλο και Γενικό Διευθυντή κ. Μιλτιάδη Νεκτάριο, ο οποίος απηύθυνε χαιρετισμό στους συνέδρους.


Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της ΑΣΤΗΡ κ. Κ. Φιλίππου βραβεύει τους Ολυμπιονίκες



Ο κ. Π. Μπρουμεριώτης, Διευθυντής του 1ου Γραφείου σε Νέα Παραγωγή Ζωής



Η κυρία Δήμητρα Ζορμπά 1η Ασφαλίστρια σε Νέα Παραγωγή Ζωής

Με τη φράση "εν τη ενότητι η ισχύς", **ο Πρόεδρος των Εργαζομένων κ. Μπιρμπίλης** θέλησε να αποδώσει τους προβληματισμούς των εργαζομένων για το τι πρόκειται να φέρει η συγχώνευση των εταιριών. "Όλοι πρέπει να γνωρίζουν πώς θα αξιοποιηθούν στο νέο φορέα. Απαιτείται επιχειρησιακή αντιμετώπιση του προβλήματος και όχι πολιτική. Θα πρέπει να είναι γνωστοί και διαφανείς οι κανόνες (οικονομικά θέματα), να υπάρξει στήριξη από τους μετόχους στο μεταβατικό στάδιο" τόνισε ο κ. Μπιρμπίλης.

Στη συνέχεια ο **Δ/ντής Πωλήσεων - Συντονιστής Διευθυντής του ΑΣΤΕΡΑ κ. Κ. Σταυράκης** αναφέρθηκε στην επιτυχή πορεία της Εταιρίας τη χρονιά που πέρασε, τονίζοντας ότι: "θέλω να μεταφέρω ένα ξεκάθαρο μήνυμα σε όλους σας. Ένα μήνυμα ενότητας, ελπίδας και προοπτικής. Αγαπητοί μου συνεργάτες, το μέλλον σας και το μέλλον μας είναι εξασφαλισμένο. Θα αποτελέσουμε τα Στελέχη του Ασφαλιστικού κολοσσού του 21ου αιώνα, οι προοπτικές μας είναι λαμπρές, το μέλλον μάς ανήκει, αρκεί να δουλέψουμε οργανωμένα, μεθοδικά, συστηματικά και αποφασιστικά. Να σας θυμίσω πως την προηγούμενη χρονιά αγγίξαμε τα 28 δισεκατομμύρια παραγωγή. Πετύχαμε μία εντυπωσιακή άνοδο τα τελευταία 7 χρόνια, που πλησιάζει το 300%. Το 1990 είχαμε 8,7 δισεκατομμύρια δρχ. ασφάλιστρα, το 1996 φτάσαμε 27,3 δισ. ασφάλιστρα. Ειδικότερα

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ 1996

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

ΖΟΡΜΠΑ ΔΗΜΗΤΡΑ
ΚΑΚΚΟΥΡΟΣ ΚΛΕΟΜΕΝΗΣ
ΧΟΥΝΤΑΛΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΗΛΙΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΑΜΥΓΔΑΛΟΥ ΕΙΡΗΝΗ
ΜΕΤΑΞΑ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ
ΜΠΟΥΣΗΣ ΑΝΤΩΝΗΣ
ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ ΚΩ/ΝΟΣ
ΣΟΛΔΑΤΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ
ΑΓΓΕΛΗ ΒΑΣΙΛΙΚΗ
ΓΙΑΒΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΠΑΠΑΜΙΧΑΛΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΔΕΣΠΟΙΝΑ
ΚΑΡΑΜΠΙΝΑ ΑΡΕΤΗ
ΑΚΡΙΒΟΣ ΘΕΜΙΣΤΟΚΛΗΣ
ΑΡΔΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΓΥΝΑΡΓΥΡΟΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ
ΑΝΤΙΟΤΗ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ
ΠΑΝΑΓΗ ΜΑΡΙΝΑ
ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ ΜΑΡΙΝΟΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΩΝ

ΚΟΚΚΟΛΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ
ΓΕΩΡΓΑΡΟΥΔΗ ΑΡΓΥΡΩ
ΤΣΟΜΩΚΟΥ ΓΑΡΥΦΑΛΙΑ
ΣΟΥΛΗ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ
ΜΑΡΙΝΟΣ ΣΠΥΡΟΣ
ΑΘΑΝΑΣΑΚΗ ΙΩΑΝΝΑ
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΖΩΗΣ

ΜΠΡΟΥΜΕΡΙΩΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΚΑΡΡΑ ΑΣΗΜΩ
ΓΚΙΤΖΙΑ ΑΘΗΝΑ
ΜΠΟΛΙΑ ΦΙΛΟΜΗΛΑ
ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ ΣΠΥΡΟΣ
ΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΕΣΤΗΣ
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ

ΜΕΡΙΜΝΑ ΕΠΕ
FASMA ΕΠΕ
ΦΟΥΤΑΔΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΣΠΑΘΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΨΥΛΛΙΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
ΨΩΜΑΔΑΚΗΣ ΟΡΕΣΤΗΣ
ΤΑΣΟΥΛΗ ΑΘΑΝΑΣΙΑ

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ:
ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΣΥΝΤ. ΟΜΑΔΑΣ:
ΜΑΡΙΝΟΣ ΣΠΥΡΟΣ
ΓΡΑΦΕΙΟ: ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ ΣΠΥΡΟΣ
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ:
ΘΩΜΑΔΑΚΗΣ ΟΡΕΣΤΗΣ

ΕΙΣΠΡΑΞΙΜΟΤΗΤΑ

ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ:
ΠΑΠΑΜΙΧΑΛΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ:
ΜΠΟΣΚΟΥ ΧΡΥΣΑ
ΓΡΑΦΕΙΟ: ΚΑΡΡΑ ΑΣΗΜΩ
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ:
ΦΟΥΤΑΔΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΩΝ

ΓΡΑΦΕΙΟ: ΨΑΡΡΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΠΛΗΘΟΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ

ΑΣΦΑΛ. ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ:
ΖΟΡΜΠΑ ΔΗΜΗΤΡΑ

ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ

ΑΣΦΑΛ. ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ:
ΚΟΚΛΑΝΑΚΗ ΜΑΡΙΝΑ

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΓΡΑΦΕΙΟ: ΓΚΙΤΖΙΑ ΑΘΗΝΑ



Ο κ. Κ. Κοκκόλης 1ος Συντονιστής Ομάδας σε Νέα Παραγωγή Ζωής



Ο κ. Ν. Γρηγορόπουλος (ΜΕΡΙΜΝΑ) 1ο Πρακτορείο σε Νέα Παραγωγή Ζωής



Η κυρία Καρρά Ασήμω Διευθύντρια του 2ου Γραφείου σε Νέα Παραγωγή Ζωής



Ο κ. Κ. Κακκούρος 2ος Ασφαλιστής σε Νέα Παραγωγή Ζωής

στη Ζωή: το 1991 είχαμε 3,3 δισ. ασφάλιστρα και το 1996 φτάσαμε 7,6 δισ., παρουσιάζοντας αύξηση 130%. Τη σχέση ζωής που έχουμε αναπτύξει με τους πελάτες μας την αποδείξαμε όχι με λόγια αλλά με μεγάλα έργα, αφού τους αποζημιώσαμε στη ζωή και στις γενικές το 1996 με 12,2 δισ. έναντι 10,6 δισ. το 1995. Πιο αναλυτικά οι αποζημιώσεις στις γενικές το '96 ήταν 9,9 δισ. έναντι 8,5 δισ. του '95, ενώ οι αποζημιώσεις στη ζωή ήταν 2,9 δισ. το '96 έναντι 2 δισ. το '95.

Το δυναμικό των ασφαλιστικών συμβούλων από 900 το 1994 έφτασε τους 1.500 το 1996. Το δυναμικό των ασφαλιστικών πρακτόρων από 291 το 1994 έφτασε τους 550 το 1996. Το δυναμικό των γραφείων ζωής από 34 το 1994, έφτασε τα 80 το 1996. Το σύνολο των προμηθειών των συνεργατών του δικτύου πωλήσεων στη Ζωή και στις Γενικές έφτασε το 1996 τα 3,6 δισ., έναντι 2,5 δισ. το 1995, παρουσιάζοντας αύξηση 44%. Πιστεύω ότι είναι εφικτός και ρεαλιστικός ο στόχος να ξεπεράσουμε τα 30 δισ. για το 1997".

Το Συνέδριο ολοκληρώθηκε με τη βράβευση των επιλέκτων Συνεργατών που διακρίθηκαν την προηγούμενη χρονιά. Τα βραβεία απένειμαν μέσα σε κλίμα συγκίνησης και ενθουσιασμού οι χρυσοί Ολυμπιονίκες της Άρσης Βαρών, Πύρρος Δήμας, Κάκι Κακιασβίλι, Γιώργος Τζελίλης, Βίκτωρ



Ο κ. Νικολάκος Διευθυντής του ΦΑΣΜΑ Ε.Π.Ε 2ου Πρακτορείου σε Νέα Παραγωγή Ζωής

Μήτρου, Λεωνίδας Κόκας, Λεωνίδας Σαμπάνης, Βαλέριος Λεωνίδης.

Η Εταιρία, τιμώντας τους για την προσπάθεια και τη νίκη τους στους Ολυμπιακούς Αγώνες 1996, τους προσέφερε από ένα ασφαλιστήριο Ζωής διαρκείας 20 ετών και μία αναμνηστική πλακέτα με αντίγραφο του μεταλλίου των πρώτων Ολυμπιακών Αγώνων του 1896.

ΕΝΑΣ ΚΟΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

Από το 1970 δεν δημιουργήσαμε μόνο ένα ασφαλιστικό κολοσσό
αλλά και ένα περιβάλλον ασφάλειας για τους πελάτες μας.

UNIVERSAL LIFE

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ



Στην Κύπρο, η γέννηση της Αφροδίτης σε σπρώχνει ν' αναζητήσεις τις ρίζες του μύθου, στον χώρο, στα πρόσωπα, στην παράδοση. Πολλές φορές είναι θέμα προσωπικού γούστου η ερμηνεία. Αν, για παράδειγμα, οι γυναίκες του τόπου δικαιολογούν τη φαντασία των αρχαίων Ελλήνων. Ωστόσο, στο Κυπριακό Μουσείο, μια γυμνή Κύπρια του 1ου αιώνα π.Χ. δίνει ένα πρότυπο της Αφροδίτης. Είναι σε μάρμαρο κι έχει ύψος 81 εκ. Βρέθηκε στους αρχαίους Σόλους, στη βορειοδυτική Κύπρο.

Οι Σόλοι, σύμφωνα με τον Πλούταρχο (1ος-2ος αιώνας μ.Χ.), πήραν την ονομασία τους από τον Σόλωνα. Όταν ο Αθηναίος νομοθέτης πήγε στην Κύπρο "αγαπήθηκε υπερβολικά από τον Φιλόκυπρο, κάποιον από τους εκεί βασιλιάδες, που είχε μια μικρή πόλη κτισμένη από τον Δημοφώντα, τον γιο του Θησέα [...], γι' αυτό και για ν' αποδώσει τιμή στον Σόλωνα, την πόλη, που πρωτύτερα λεγόταν Αίπεια, την ονόμασε από το όνομα εκείνου, Σόλους".

Για τους Σόλους, με αναφορά στην Αφροδίτη, κάνει λόγο και ο ίδιος ο Σόλων στις ελεγείες του, όταν προσφωνεί τον Φιλόκυπρο: "Και τώρα εσύ πολλά χρόνια εδώ βασιλιάς στους Σολίους μακάρι να ζεις, και εσύ κι η γενιά σου, στην πόλη ετούτη· μα εμέ γοργοτάξιδο καράβι ας με πάει απ' την ένδοξη νήσο αβλαβή, κ' η ιοστέφανη Κύπρις καλό καταύδι ας δίνει, κι ας σκορπίσει σ' αυτούς τους πολίτες τη χάρη και δόξα, και σε μένα καλό γυρισμό στο δικό μου το σπίτι".

(ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ: ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΧΑΤΖΗΙΩΑΝΝΟΥ)

Μια ακόμη λεπτομέρεια: Υπάρχουν ως σήμερα σημαντικά ερείπια των Σόλων, καθώς και ανασταλωμένο αρχαίο θέατρο. Όλα βρίσκονται υπό τουρκική κατοχή. Η ορεινή περιοχή του Τροόδους, που βρίσκεται κοντά στην αρχαία πόλη, ονομάζεται Σολέα ή Σολιά.

Πηγή: ΕΣ ΚΥΠΡΟΝ, εκδόσεις ΤΟΠΙΟ Δ. ΤΑΛΙΑΝΗΣ - Κ. ΣΕΡΕΣΗΣ.



Ντίμης ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ

"Γιατί να μην ενταχθώ σε ένα συγκρότημα που πρωτοπορεί...;"

Επέλεξε τον Όμιλο Σιακόλα για να συνεχίσει μια εντυπωσιακή καριέρα διεθνών προδιαγραφών

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΤΟΝ ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΟ ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟ ΤΗΣ "INTERAMERICAN"

Ντίμης Μιχαηλίδης πέρασε ολόκληρη τη δεύτερη εικοσαετία της ζωής του στις δύο πλευρές του Ατλαντικού, ακολουθώντας μια σταδιοδρομία ανάλογων διαστάσεων, μετά την ολοκλήρωση των σπουδών του στα Οικονομικά και τις Επιχειρήσεις. Με τους τίτλους B.Sc. (Econ) του London School of Economics, ως υπότροφος της Κοινοπολιτείας, του M.A. στα Οικονομικά Αναπτύξεως από το πανεπιστήμιο του Sussex, και του M.B.A. στο Διεθνές Πρόγραμμα του London Business School, μπήκε το 1981 κατευθείαν στον συναρπαστικό κόσμο των πολυεθνικών εταιριών και των διεθνών χρηματοδοτικών οργανισμών, αναπτύσσοντας τις δραστηριότητές του στο Λονδίνο, το Παρίσι και την Ουάσιγκτων.

Η 40η επέτειος των γενεθλίων του βρήκε τον Ντίμη Μιχαηλίδη σ' ένα νέο πόστο. Αυτή τη φορά, όμως, δεν επρόκειτο απλώς για μια ακόμα αλλαγή στην επαγγελματική του ζωή, αλλά και για μια ουσιαστική αλλαγή στη ζωή του. Επέστρεφε εκεί που είχε ξεκινήσει, στην πατρίδα του. Μήπως ήταν κάτι που το είχε προγραμματίσει για να συμπέσει με τους σταθμούς στην ηλικία του;

"Όχι, δεν υπήρξε κανένας προγραμματισμός, ούτε σκοπεύω να φύγω όταν συμπληρώσω την επόμενη εικοσαετία. Απλώς κατάλαβα ότι μετά τα σαράντα, τα κεκτημένα σου στο εξωτερικό αυξάνονται και αυτά που έχεις να κερδίσεις με την επιστροφή μάλλον μειώνονται. Μιλώ από πλευράς καριέρας, κοινωνικής προστασίας, θα έλεγα, και οικογένειας. Διότι έχει και η σύζυγός μου ζωή, επαγγελματική και μη, έχουμε παιδί στο σχολείο και θα είναι πιο δύσκολο να έρθει και να προσαρμοστεί όταν θα είναι 12 - 14 χρονών, παρά τώρα που είναι οκτώ".

Αυτό δεν σημαίνει ότι δεν υπήρξαν διλήμματα κι ότι δεν έκανε κάποιες θυσίες. Δεν είναι απλή απόφαση για έναν πολύπειρο οικονομολόγο που χειρίζεται πέντε γλώσσες, να εγκαταλείψει τους πλατιούς ορίζοντες μιας επιτυχημένης διεθνούς σταδιοδρομίας και να περιοριστεί σ' ένα μικρόκοσμο. Κι ίσως να μην έπαιρνε τέτοια απόφαση, αν δεν έβλεπε ότι η Κύπρος, παρά το μικρό της μέγεθος, έχει αρχίσει να αναπτύσσει οικονομικές δομές που της επιτρέπουν να διευρύνει τους δικούς της ορίζοντες.

"Κατ' αρχήν δεν επέστρεψα για λόγους οικονομικούς ή ασφάλειας, προσωπικής ή κοινωνικής. Επέστρεψα γιατί ήθελα να ξαναζήσω στην Κύπρο. Υπάρχουν εδώ επαγγελματικές ευκαιρίες λιγότερες βέβαια απ' οποιαδήποτε μεγαλούπολη της Δύσης, αλλά υπάρχουν. Και υπάρχει ειδικά ο Όμιλος Εταιριών Σιακόλα...

Τι ήταν αυτό που σας προσέλκυσε ιδιαίτερα στο συγκεκριμένο Όμιλο;

"Βλέπω στον Όμιλο Σιακόλα τρία τουλάχιστον πράγματα, τα οποία είναι πάρα πολύ θετικά: 1) Η δημιουργία και εξέλιξη των πολυκαταστημάτων Γούλγουωρθ στην Κύπρο ήταν μια πρωτοποριακή κίνηση στον τομέα του λιανικού εμπορίου. 2) Η CTC όπως διαμορφώνεται τώρα κατόπιν τολμηρών αγορών και συγχωνεύσεων έχει κι αυτή να δώσει άλλη μορφή στο εισαγωγικό και το χονδρικό εμπόριο. 3) Το τι έγινε πέρσι στις ασφαλιστικές εταιρίες ήταν αριστούργημα. Ο Όμιλος Εταιριών Σιακόλα με την πέμπτη εταιρία στον ασφαλιστικό τομέα, που ήταν η Πανευρωπαϊκή, βρέθηκε να είναι το πρώτο ασφαλιστικό Συγκρότημα της Κύπρου μέσα σε ενάμισι χρόνο. Κι ο τρόπος με τον οποίο έγινε ήταν καταπληκτικός.

"Επίσης, το ότι όλες αυτές οι κινήσεις έγιναν μέσω δημοσίων εταιριών και όχι οικογενειακών ιδιωτικών επιχειρήσεων, ήταν ένας δυναμικός νεωτερισμός. Ο Οργανισμός Σιακόλα έδειξε ότι είναι πρωτοπόρος στο θεσμό του Χρηματιστηρίου. Αυτοί οι παράγοντες - Γούλγουωρθ, CTC, Ασφάλειες και μεγάλες χρηματιστηριακές ενέργειες - είναι όλοι υπερσύγχρονοι. Γιατί, λοιπόν, να μην ενταχθώ σε ένα Συγκρότημα που έχει να επιδείξει αυτό το πρωτοποριακό πνεύμα".

Ο Ντίμης Μιχαηλίδης άρχισε την επαγγελματική του καριέρα στο Παρίσι, ως Διευθυντής Προϊόντων στην εταιρία SOPRA, θυγατρική της χημικής πολυεθνικής ICI της Βρετανίας. Απ' εκεί μεταπήδησε για πέντε χρόνια (1984-1989) στην απέναντι ακτή του Ατλαντικού, στον Διεθνή Χρηματοδοτικό Οργανισμό της Διεθνούς Τράπεζας, έχοντας την αρμοδιότητα για δανειοδοτήσεις και επενδύσεις ιδιωτικού τομέα σε χώρες της Αφρικής και της Λατινικής Αμερικής. Στη συνέχεια η ICI του ζήτησε να επιστρέψει στο Παρίσι, αρχικά ως Διευθυντής Marketing και μετά ουσιαστικά ως Γενικός Διευθυντής Γαλλίας και Βελγίου. Πάντα τον ενδιέφεραν, όμως, τα αναπτυξιακά προγράμματα κι έτσι το 1995 ανέλαβε Βοηθός Διευθυντής στον τομέα Αναπτύξεως του Ταμείου Κοινωνικής Ανάπτυξης του Συμβουλίου της Ευρώπης, με αρμοδιότητα στις χώρες της νότιας Ευρώπης, περιλαμβανομένης και της Κύπρου.

Μέσα από το πρίσμα των γνώσεων και της πείρας του κ. Μιχαηλίδη, έχουν σίγουρα ιδιαίτερη σημασία οι απόψεις, εκτιμήσεις και προβλέψεις του για τις γενικότερες συνθήκες της οικονομικής δραστηριότητας στην Κύπρο. Κατ' αρχήν πιστεύει στην αντοχή της Κυπριακής οικονομίας, αφού από τη θέση του στο Ταμείο Κοινωνικής Ανάπτυξης του Συμβουλίου της Ευρώπης συμμετείχε στη δανειοδότηση σειράς μεγάλων αναπτυξιακών έργων ύψους 1 δισ. Δολαρίων περίπου στον τόπο μας, που η Κύπρος θα μπορεί χωρίς δυσκολία να αποπληρώσει.

"Η Κύπρος εκσυγχρονίζεται. Είχε μεγάλη ανάπτυξη σε διάφορους τομείς, κυρίως στον τουρισμό, και η ανάπτυξη αυτή δημιούργησε και πιο σύγχρονες δομές, οικονομικά ιδρύματα και οργανισμούς, όπως π.χ. το Χρηματιστήριο, που ανέφερα πιο πάνω. Τώρα βλέπουμε τις μεγαλύτερες τράπεζες να αναπτύσσονται στο εξωτερικό. Επίσης οι συγχωνεύσεις και εξαγορές εταιριών είναι κι αυτές ένας σημαντικός παράγοντας στην ανάπτυξη μιας χώρας. Βλέπω ότι στην Κύπρο εξακολουθούν να υπάρχουν πάρα πολλές μικρές εταιρίες. Σε ορισμένους τομείς το μέγεθος δεν παίζει ρόλο, οι μικροί μπορούν άνετα να επιβιώσουν έναντι των μεγάλων...

Μπορούμε να αναφέρουμε συγκεκριμένα παραδείγματα;

"Τα εστιατόρια και άλλες ψυχαγωγικές επιχειρήσεις, τα διαφημιστικά γραφεία, σ' αυτού του είδους τις επιχειρήσεις μπορείς να δεις να συνυπάρχουν οι μεγάλοι με τους μικρούς. Είναι τέτοια η φύση της εργασίας που το επιτρέπει. Αλλού όχι, όπως π.χ. στον τομέα των Ασφαλειών, δεν πιστεύω ότι μπορούν να επιβιώσουν οι πολύ μικροί οργανισμοί".

Υπάρχουν ακόμα περιθώρια για συγχωνεύσεις ή και εξαγορές;

"Να πω κάτι για το εμπόριο γενικά. Συνέβη στην Ευρώπη προ εικοσαετίας αυτό που είχε συμβεί μεταπολεμικά στην Αμερική, όπου μεγάλοι οργανισμοί, ουσιαστικά μεταπωλητές, πολυκαταστήματα εξειδικευμένα και μή, αγόραζαν ο ένας τον άλλο. Στην Ευρώπη οι Γάλλοι προσπάθησαν (ανεπιτυχώς) να εμποδίσουν τις συνθήκες, όπως την ελευθεροποίηση του ωραρίου, που βοηθούσαν αυτή την εξέλιξη. Αλλά πρόκειται για εκσυγχρονιστικό φαινόμενο. Δεν μειώνει κατ' ανάγκην τον ανταγωνισμό, αλλά δημιουργεί μεγαλύτερους οργανισμούς και ο ανταγωνισμός γίνεται μεταξύ αυτών των οργανισμών, οι οποίοι επωφελούνται κάποιων οικονομιών ανάμεσα στους μικρούς και αναμφίβολα κερδίζει ο καταναλωτής, δηλαδή ο κάθε άνθρωπος. Μια εκδήλωση του φαινομένου στην Κύπρο είναι, όπως ήδη έχω αναφέρει, ο Όμιλος Εταιριών Σιακόλα".

Τι θεωρείτε ακόμα αναχρονιστικό στις δομές μας;

"Ένα μικρό αλλά πολύ σημαντικό θέμα είναι τα ωράρια, η ελευθεροποίηση του εμπορίου. Πιο σημαντικό είναι ότι λόγω νόμων και θεσμών δεν μπορούν ακόμα να μπουν στην Κύπρο ευρωπαϊκοί οργανισμοί. Βρίσκω ότι η κυπριακή οικονομία είναι ακόμα κλειστή σ' αυτά. Πρέπει να προσέξουμε, γιατί με την ένταξή μας στην Ευρωπαϊκή Ένωση θα αλλάξει εντελώς το σκηνικό για το εμπόριο. Και θα είναι καλύτερα να αρχίσουμε να ανοίγουμε από τώρα την οικονομία μας, για να δοθεί ο χρόνος να προσαρμοστούμε. Αυτό ισχύει και για τον ασφαλιστικό τομέα".

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ

Σαν Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος της INTERAMERICAN, οι απόψεις του κ. Μιχαηλίδη, ειδικά για τον ασφαλιστικό τομέα, είναι άκρως ενδιαφέρουσες. Παρά την πρόσφατη ανάληψη των καθηκόντων του, έχει ήδη κάνει τις διαπιστώσεις του για την κατάσταση της αγοράς.

"Η ασφαλιστική αγορά είχε πολύ μεγάλη άνοδο μέχρι τελευταίως. Έχω λόγους να πιστεύω ότι μετά την άνοδο θα υπάρξει κάποια επιβράδυνση. Αυτό δεν σημαίνει ότι η αγορά θα μειώνεται, πιστεύω ότι υπάρχουν ακόμα περιθώρια για ανάπτυξη, αλλά ο ρυθμός δεν θα είναι ο ίδιος με τη δεκαετία του '80, παρόλη την αναμενόμενη αύξηση των μέσων εισοδημάτων. Πρώτον, διότι η αύξηση πληθυσμού της Κύπρου δεν είναι και τόσο μεγάλη, δεύτερον, διότι μπορεί να υπάρξουν και κρατικά σχέδια ασφάλισης και τρίτον, διότι οι επενδυτικές επιλογές των Κυπρίων που είναι για την ώρα πολύ περιορισμένες μπορεί να πολλαπλασιαστούν μελλοντικά".

"Θα αναφέρω χαρακτηριστικά κάτι που έγραψε ο συνάδελφός μου Μάριος Σαββίδης σ' ένα άρθρο του. Όταν ήμουν μικρός - λέει - θα έτρωγα παγωτό βανίλια, σοκολάτα ή φράουλα. Όταν ήμουν μικρός ο πατέρας μου θα άνοιγε ένα μαγαζί, είτε θα αγόραζε ένα οικόπεδο ή θα έβαζε τα λεφτά του στην τράπεζα. Τώρα, όταν θέλω παγωτό έχω τουλάχιστον πενήντα γεύσεις από τις οποίες μπορώ να διαλέξω. Όταν όμως θέλω να επενδύσω τα λεφτά μου, έχω περίπου τις ίδιες τρεις επιλογές, όπως και ο πατέρας μου. Μια τέταρτη επιλογή μπορεί να είναι η ασφάλεια ζωής με επενδυτικό σχέδιο ή η αγορά αμοιβαίων κεφαλαίων και τίτλων στο χρηματιστήριο. Δεν παύουν όμως να είναι ακόμη περιορισμένες οι επιλογές στην Κύπρο. Δηλαδή, για την κατανάλωση οι επιλογές έχουν πολλαπλασιαστεί γρήγορα, ενώ για την επένδυση όχι τόσο. Και η ασφάλεια ζωής σε ορισμένες περιπτώσεις θα είναι μια επενδυτική επιλογή μεταξύ άλλων.

Όσον αφορά την εμπορική εκμετάλλευση μιας ασφάλειας, στο εξωτερικό υπάρχουν τρεις τρόποι: Με δίκτυο ασφαλιστών, μέσω τραπεζών και κατευθείαν από την ασφαλιστική εταιρία. Το φαινόμενο εισδοχής των τραπεζών σ' αυτό τον τομέα είχε διάφορες επιπτώσεις σε διαφορετικές χώρες. Σ' αυτό το θηρίο των ασφαλειών, τη Γερμανία, οι τραπεζικές ασφάλειες δεν είναι παρά μόνο μικρό μερίδιο αγοράς. Σε άλλες χώρες, το λεγόμενο Bank Assurance είχε πάρει μεγάλη ανάπτυξη και μετά σημείωσε κάθοδο. Αυτό που πιστεύουμε ακράδαντα εμείς σαν INTERAMERICAN, αλλά και άλλες ασφαλιστικές εταιρίες, είναι ότι για το μεγαλύτερο αριθμό ασφαλιστικών προϊόντων χρειάζεται επαγγελματίας σύμβουλος για να καθοδηγήσει τον πελάτη. Κι αυτό νομίζω δεν θα αλλάξει. Κάποιο μερίδιο αγοράς ναι, θα μπορεί να πωλείται με άλλους τρόπους. Κάποιο μερίδιο στην αγορά, μπορεί να είναι συνδεδεμένο με τραπεζικές υπηρεσίες. Όμως το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς θα έχουν οι ασφάλειες που πωλούνται μετά από σοβαρό διάλογο με επαγγελματία οικονομικό σύμβουλο - ασφαλιστή.

"Συνοψίζοντας, λοιπόν, η αγορά δεν θα έχει τον ίδιο ρυθμό ανάπτυξης, το σύστημα πώλησης των ασφαλειών και ο τομέας θα πρέπει να πρωτοπορεί και να ανταγωνιστεί στις επενδυτικές εκλογές του κοινού".

Ο κ. Μιχαηλίδης πιστεύει ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν χρέος να προσφέρουν οποιονδήποτε νεωτερισμό που θα είναι προς όφελος των πελατών τους, και δηλώνει πως αυτό γίνεται στην INTERAMERICAN, η οποία θα ανακοινώσει νέα προγράμματα το 1997. Στο επίκεντρο των προσπαθειών ο Εκτελεστικός Διευθυντής τοποθετεί τη συνεχή εκπαίδευση και βελτίωση των ασφαλιστών, και προσθέτει: "Αν μιλούμε για ριζική αλλαγή στην προσέγγιση του κοινού, τότε η βασικότερη προϋπόθεση είναι ότι ο πωλητής ασφαλειών θα πρέπει να είναι οικονομικός σύμβουλος, όχι μόνο στους τύπους, αλλά και στην ουσία. Πρέπει να γνωρίζει πολλά διαφορετικά πράγματα που αφορούν τον τομέα του αλλά και χρηματοεπενδυτικά θέματα γενικότερα και να είναι σε θέση να καθοδηγήσει σωστά τον ασφαλιζόμενο για τους καλύτερους όρους του συμβολαίου του, τόσο από ασφαλιστικής όσο και από οικονομικής πλευράς. Μόνο έτσι θα του εμπνεύσει εμπιστοσύνη και θα τον κερδίσει".

Τι είδους άνθρωποι διαλέγουν το επάγγελμα του ασφαλιστή;

"Είναι πρώτα εξαίσιοι άνθρωποι, όσο καλύτερα τους γνωρίζω τόσο πιο πολύ τους αγαπώ. Είναι άτομα που αγαπούν την ανθρώπινη επαφή, που μπορούν να καθήσουν με τον άλλο και να ακούσουν ποιες είναι οι ανάγκες του αλλά και τα προβλήματα, οι δυσκολίες και τα βάσανα των συνανθρώπων τους. Και πρέπει να μπορούν να διατηρήσουν την επαφή και την εμπιστοσύνη τους με τον πελάτη. Ας μην ξεχνούμε πως ένας ασφαλίζεται για κάλυψη πολλών χρόνων της ζωής του".

Τι ανθρωπος είναι όμως και ο ίδιος ο Ντίμης Μιχαηλίδης, πέρα από την επαγγελματική του ιδιότητα; Είναι πρώτα απ' όλα Λεμεσιανός και δικαιώνει πλήρως την καταγωγή του, αφού ασχολείται σοβαρά με τη μουσική και το τραγούδι από τα εφηβικά του χρόνια. Παίζει κιθάρα, τραγουδά κι έχει ήδη στο ενεργητικό του ένα ψηφιακό δίσκο, που ετοίμασε με το συγκρότημα "Γέφυρα" με το οποίο συνεργάζεται στη Γαλλία. Τιτλοφορείται "Embarcadero"- Προκυμαία - και ξεναγεί μελωδικά στα λιμάνια της ανατολικής και δυτικής Μεσογείου με νέες μουσικές εφευρέσεις. Μια άλλη του μικρή απασχόληση είναι η ...ταχυδακτυλουργία, όπως όλοι οι ταχυδακτυλουργοί, όμως, προτιμά να μην αποκαλύπτει τα μυστικά του. ●

14ο Συνέδριο INTERAMERICAN Κύπρου

Δύναμή μας ο άνθρωπος

Με το επιτυχημένο σύνθημα και μήνυμα "ΔΥΝΑΜΗ ΜΑΣ Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ" πραγματοποιήθηκε στις 10 Απριλίου 1997, στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο, το 14ο Παγκύπριο Ετήσιο Συνέδριο της INTERAMERICAN, με συμμετοχή πέραν των 700 ατόμων.

Η κήρυξη των εργασιών του Συνεδρίου, το οποίο χαρακτηριζόταν από το πανηγυρικό και δυναμικό του ύφος, έγινε από τον Κυβερνητικό Εκπρόσωπο της Δημοκρατίας κ. Μανώλη Χριστοφίδη. Ακολούθησε χαιρετισμός από τον Έντιμο Υπουργό Οικονομικών κ. Χριστόδουλο Χριστοδούλου, τον οποίο διάβασε ο Γενικός Διευθυντής του Υπουργείου κ. Αντώνης Μαλαός, όπως επίσης χαιρετισμός και από τον κ. Δημήτρη Κοντομηνά, Πρόεδρο του Ομίλου INTERAMERICAN Ελλάδος. Χαιρετισμό απεύθυναν επίσης ο κ. Σταύρος Δαβερώνας, Γενικός Διευθυντής Φιλικής και ο κ. Πόλυς Μιχαηλίδης, Γενικός Διευθυντής Πανευρωπαϊκής.

Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου χρησιμοποιήθηκαν πλούσια οπτικοακουστικά εφέ, τα οποία έδωσαν ένα ξεχωριστό χαρακτήρα στην όλη εκδήλωση. Ο Εκτελεστικός Πρόεδρος κ. Ν. Κ. Σιακόλας, προσφωνώντας τους παρευρισκόμενους, αφού εξέφρασε την ιδιαίτερη εκτίμηση και χαρά του προς τους φιλοξενούμενους, ετόνισε την ικανοποίηση και υπερηφάνεια του για τις εξαίρετες αρετές, τις ανθρώπινες σχέσεις, και τη συλλογική εργασία που επικρατεί στο ανθρώπινο δυναμικό της INTERAMERICAN. Ακολούθως ο κ. Ν. Σιακόλας τόνισε τα εξής: "Ο Άνθρωπος βρίσκεται στο κέντρο της προσοχής και του ενδιαφέροντός μας. Αυτόν προστατεύουμε και αυτόν φροντίζουμε. Σ' αυτόν προσφέρουμε τις υπηρεσίες μας. Ο Άνθρωπος μας ανταποδίδει τη δική του στήριξη και υποστήριξη, που μας δίνει τη δύναμη να τον εξυπηρετούμε ακόμη καλύτερα". Στη δική του ομιλία, ο Γενικός Διευθυντής της INTERAMERICAN κ. Μ. Μιχαηλίδης έθεσε τους στόχους τόσο του Συνεδρίου όσον και της μελλοντικής πορείας της εταιρίας.



Ο κ. Δ. Κοντομηνάς με τον κ. Ν. Σιακόλα

Ξεχωριστή θέση στο Συνέδριο είχαν οι βραβεύσεις, που για πρώτη φορά είχαν ως έπαθλο για τους 11 πρώτους σε παραγωγικά αποτελέσματα για το 1996, 11 ολοκαίνουργια αυτοκίνητα Hyundai.

Το κλείσιμο του Συνεδρίου, που άφησε άριστες εντυπώσεις και καταχειροκροτήθηκε από τους παρευρισκόμενους, έγινε από τον Εκτελεστικό Αντιπρόεδρο της INTERAMERICAN κ. Ντίμη Μιχαηλίδη, που τόνισε τα μεγάλα άλματα που έκανε, κάνει και θα κάνει η INTERAMERICAN, έτσι ώστε να καθιερωθεί και να διασφαλίσει τη θέση της στην κορυφή της Ασφαλιστικής Αγοράς στην Κύπρο.



1. *Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνάς με τον Κυβερνητικό Εκπρόσωπο κ. Μ. Χριστοφίδη.* **2.** *Ντίμης Μιχαηλίδης, Εκτελεστικός Αντ/δρος.* **3.** *Ο κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης, Γεν. Δ/ντής.*



Ο κ. Σιακόλας

14ο Συνέδριο INTERAMERICAN Κύπρου

ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ
Mega Agencies
Αλεξάνδρειο
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ
1. Σωτήρη Πιερίδη, 2. Λαζάρου - Κουσσή, 3. Ξάνθου Χ"Σάββα
ΦΙΛΙΚΗ / INTERAMERICAN
1. Πάνου Παπανικολάου, 2. Μιχάλη Ιωαννίδη, 3. Πάμπου Μάστρου
ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ
Δροσούλα Μιχαηλίδου
Δ/ΝΤΕΣ ΜΟΝΑΔΩΝ
Λένα Μιχαήλ
ΔΟΚΙΜΟΙ Δ/ΝΤΕΣ ΜΟΝΑΔΩΝ
Μελάνθης Μελανθίου
Δ/ΝΤΕΣ ΜΟΝΑΔΩΝ ΦΙΛΙΚΗ
Ανδρέας Χρυσοστόμου
Δ/ΝΤΕΣ ΜΟΝΑΔΩΝ ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ
Νίτσα Κυριακίδου
ΠΡΩΤΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
Σοφία Πιερίδη, Γιώργος Γρηγοριάδης, Αντώνης Χ"Σάββας, Βάσσος Τζιωνής, Π. & Μ. Νικολάου, Γρηγόρης Χριστοδούλου, Κωστάκης Κουλουντής, Γιώργος Ηροδότου, Νίκη Γεωργίου, Μαρία Κουσσή
ΠΡΩΤΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΦΙΛΙΚΗ
Γιώργος Μούζουρος, Άντα Σαββοπούλου, Γιαννάκης Παναγιωτίδης, Σπύρος Σπύρου, Ανδρέας Ιωάννου
ΠΡΩΤΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ
Πέτρος Καουρής

ΠΡΩΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΓΕΝΙΚΟΥ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΥ ΦΙΛΙΚΗ
Ν. Θωμά & Α. Ιωαννίδη
ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ
Αλεξάνδρειο, Λαζάρου - Κουσσή, Στέλιου Περικλέους
ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
Ασφάλειες Πιερίδη, Μαρία Κουσσή , Λίζα Ταβλαντά
ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΔΙΕΤΙΑΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ
Σωτήρη Πιερίδη, Πλουτάρχου - Κλεάνθους
Δ/ΝΤΕΣ ΜΟΝΑΔΩΝ
Δημοσθένης Τζιάζας
ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
Λοϊζίδης & Θεοδώρου, Κώστας Κιτρομηλίδης, Λίζα Ταβλαντά
ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ LIMRA
Χρίστος & Έλενα Αντωνιάδου, Ανδρέας Χ"Θεοχάρους, Σωτήρης Πιερίδης, Πίτσα Χαραλάμπους, Έρμος Δρουσιώτης, Μελάνθης Μελανθίου, Μαρία Κουσσή, Παναγιώτης Νικολάου, Νίκη Γεωργίου, Θεόδουλος Χρυσός, Παύλος Παύλου, Αθηνούλα Πηδιά, Λίζα Ταβλαντά, Αλέξης Ιεροκηπιώτης, Αχιλλέας Αχιλλέως, Σάββας Παπαστυλιανού, Μάριος Φιλίππου, Φώτος Κούλλουρος, Γιώργος Μούζουρος, Ντίνα Σωφρονίου, Χρύση Στυλιανίδου, Κωστάκης Κουλουντής, Λούης Λοϊζίδης, Άρτεμις Κιτρομηλίδου, Ευθύμιος Κυπριανίδης, Αντιγόνη Γεωργίου, Πάμπος Πλουτάρχου, Δέσπω Παρασκευαΐδου, Γιαννάκης Ιωαννίδης, Νεόφυτος Νικολάου, Σοφία Πιερίδου, Ανδρέας Κωνσταντινίδης, Αντώνης Χ"Σάββας, Γιωργούλα Χριστοφή, Κούλα Δυμιώτου, Λένα Μιχαήλ, Βάσος Τζιωνής, Γρηγόρης Χριστοδούλου, Άντρη Καρυδά, Σώτος Λαππάς, Χριστίνα Παπακυριακού, Δήμητρα Αχιλλέως, Ανδρέας Βότσης, Στέλιος Σωτηρίου, Νίκος Χριστοδούλου, Μαρία Αβραξίδη, Θάνος Λεωνίδα, Εύη Παυλίδου, Δημοσθένης Τζιάζας, Ελένα Σκορδή, Ανδρούλα Καραγιώργη, Σπύρος Ανδρέου

ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ I.Q.A.
Γιαννάκης Ιωαννίδης, Νίκη Γεωργίου, Ασφάλειες Πιερίδη, Λίζα Ταβλαντά , Σάββας Παπαστυλιανού, Έρμος Δρουσιώτης, Μαρία Κουσσή, Γιώργος Γρηγοριάδης, Μελάνθης Μελανθίου, Πάμπος Πλουτάρχου, Ν. & Σ. Νικολάου, Μάριος Φιλίππου, Π. & Μ. Νικολάου, Σ. & Ν. Σωφρονίου, Α & Λ Αχιλλέως, Λοϊζίδης & Θεοδώρου, Λένα Μιχαήλ, Βάσος Τζιωνής, Κώστας Κιτρομηλίδης, Άννα Τζιάζα, Ελληνική Τράπεζα, Ανδρέας Βότσης, Σάββας Τουμάζου, Νίκος Σταυρινίδης

ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ LIMRA (ΠΡΩΗΝ ΦΙΛΙΚΗ)
Κυριάκος Θεοδοσίου, Ανδρέας Χρυσοστόμου, Μαρία Χ"Εφραίμ, Γιαννάκης Παναγιωτίδης, Γιώργος Χαραλάμπους, Άντα Σαββοπούλου, Μάκης Χριστοφόρου, Μιχάλης Ιωαννίδης, Σοφοκλής Δημητρίου, Χαράλαμπος Δημητριάδης, Χριστάκης Βρυωνίδης, Στέλιος Κυριάκου, Νίκος Σταυρινίδης, Αντώνης Ζυμαράς, Ανδρέας Χαραλάμπους, Χαράλαμπος Κονναρής, Νίκος Περικλέους

ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ LIMRA (ΠΡΩΗΝ ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ)
Πέτρος Καουρής, Βέρα Πέτρου
ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ/ΥΠΑΛΛΗΛΟΙ 10ΕΤΙΑΣ
Γιώργος Κανάρης, Μαρία Μακρυγιώργη, Ειρήνη Φιλίππου, Ανδρέας Πατσιάς, Φώτος Κούλουρος, Γεωργία Ξενοφώντος, Λίζα Ταβλαντά, Σωτήρης Πιερίδης, Θεόδουλος Χρυσός, Ήρα Μαυρομιχάλου, Τάκης Ζωμενής, Δημοσθένης Τζιάζας, Τζένη Ορφανίδου, Χρύση Στυλιανίδου, Ανδρέας Σάββα, Ανδρέας Καλαθάς, Δροσούλα Μιχαηλίδου
ΓΕΝΙΚΟΙ ΚΛΑΔΟΙ
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ
ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ
Γιώργου Χαβιαρά, Πλουτάρχου - Κλεάνθους, Ξάνθου Χ"Σάββα
Δ/ΝΤΕΣ ΜΟΝΑΔΩΝ
Λένα Μιχαήλ
ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
Ανδρέας Κλεάνθους, Σ. & Ν. Σωφρονίου, Κώστας Γελαστός
ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ
ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ
Σωτήρη Πιερίδη
ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
INTERAMERICAN
Εύη Παυλίδου
ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ
Νίκος Ελπιδοφόρου

ΔΥΝΑΜΗ ΜΑΣ Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ

Οι κύριες θέσεις των συμμετεχόντων στο panel με θέμα "Ανθρώπινες Σχέσεις με επίκεντρο τον Ασφαλιστή" συνοψίζονται στα ακόλουθα:

Σ. Κυπριανού: "Καλό θα ήταν όλοι οι διοικητικοί να περάσουν κάποιες ώρες στα υποκαταστήματα κι αν είναι δυνατόν να επισκεφθούν μαζί με τους ασφαλιστές τούς πελάτες στα σπίτια τους. Το ίδιο πρέπει να κάνουμε κι εμείς, οι άνθρωποι των πωλήσεων, για να κατανοήσουμε τη δουλειά τους".

Λ. Λοϊζίδης: "Πρέπει να είμαστε πάντα δίπλα στον πελάτη, πρέπει ο πελάτης να είναι ο καλύτερός μας φίλος. Και να μην ξεχνάμε ότι ο σωστός επαγγελματίας είναι αυτός που επιδιώκει συνεχή εκπαίδευση. Θέλω να ευχαριστήσω τους ακούραστους διοικητικούς υπαλλήλους όλων των τμημάτων της εταιρίας και να προτρέψω όλους μας να κρατήσουμε γερή την αλυσίδα εξυπηρέτησης του πελάτη".

Α. Χρυσοστόμου: "Η σωστή επικοινωνία της ομάδας που στηρίζεται στον σεβασμό και στον αυτοσεβασμό είναι η καλύτερη βάση για περαιτέρω ανάπτυξη. Δεν πρέπει να ξεχνάμε πως οι συνάδελφοί μας δεν είναι αντίπαλοι είναι απλώς ανταγωνιστές".

Γ. Πουλλής: "Όσο μεγαλώνει η πίστη μας στο θεσμό, τόσο ευκολότερα μεταδίδεται στους γύρω μας. Η αναγνώριση και ο σεβασμός κερδίζονται με βάση τα επιτεύγματα. Ο μεγαλύτερος φραγμός στην επικοινωνία είναι να επιμένουμε να βλέπουμε τα πράγματα από τη δική μας σκοπιά, από την αδυναμία που έχουμε να προσπαθήσουμε να ακούσουμε και να καταλάβουμε τον άλλο αντί να τον κρίνουμε και να τον σχολιάζουμε".



Οι εισηγητές του panel. Από αριστερά: Λ. Λοϊζίδης Ειδικός Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Σ. Κυπριανού Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Β. Τσαγγαράς Επιθεωρητής Πωλήσεων, Γ. Πουλλής Διευθυντής Υποκαταστήματος Γενικών Κλάδων, Α. Χρυσοστόμου Διευθυντής Υπο/ματος

Εδώ Κύπρος...



Πρώτη η INTERAMERICAN στην Κύπρο (INTERAMERICAN - Πανευρωπαϊκή - Φιλική) δεύτερη η Universal Life, τρίτη η Eurolife, τέταρτη με μεγάλη διαφορά η ALICO κ.λπ. τα πρώτα ανεπίσημα αποτελέσματα...

Αμοιβαία Κεφάλαια ετοιμάζουν (όταν επιτρέψει ο νόμος) στην Κύπρο οι κ.κ. Δ. Κοντομηνάς και Ν. Σιακόλας.

Πολύ επιτυχημένο το δίδυμο Α. Κρητιώτης-Γιάννης Βιολάρης στην Eurolife. Έχουν ήθος, προσωπικότητα, εταιρική φιλοσοφία, εργατικότητα και αρχές. Δεν θυσιάζουν το μέλλον χάριν προσωπικών εντυπωσιακών αποτελεσμάτων π.χ. έχουν κανονισμό ο οποίος έχει διατηρησιμότητα κάτω του 90% δεν συμμετέχει πουθενά σε λέσχες, ταξίδια, διαγωνισμούς κ.λπ. βραβεύσεις... (είτε manager είτε ασφαλιστής). Και από το 89-90 που εφαρμόζουν το θεσμό του Bancassurance έχουν αποκτήσει εμπειρίες πολύ χρήσιμες που αξίζει να τις δουν φίλοι ανταγωνιστές...

Θεαματικές οι επιδόσεις της Universal Life. Το 1996 η Νέα Εργασία της ανήλθε σε 6,3 εκατ. λίρες δημιουργώντας ρεκόρ παραγωγής στον κλάδο ζωής. Το '93 είχε 3,5 εκατ. λίρες, το '94 4,5 εκ. λίρες, το '95 5,4 εκατ. λίρες. Οι αριθμοί δείχνουν την εμπιστοσύνη του κόσμου προς την εταιρία, τα προϊόντα και τις αποδόσεις τους.

Τα νέα δεδομένα του '96 στην Κύπρο με τις συγχωνεύσεις και μετακινήσεις στελεχών, καθώς και η είσοδος των τραπεζών Κύπρου και Λαϊκής Τράπεζας στο παιγνίδι είναι ότι έχουμε αλλαγές στην παραγωγή και στην κορυφή αλλά και εξαγορές και ακυρώσεις και μεταφορές χαρτοφυλακίων. Μάθαμε ότι κάποιοι ασυλλόγιστα ενέταξαν ανθρώπινο δυναμικό στις εταιρίες τους προσφέροντας "κάτω ή πάνω από το τραπέζι" πολλές υποσχέσεις και πολλά χρήματα που βασίζονται σε "αέρα υποσχέσεων" ότι "αν μου δώσεις - θα σου κάνω" κ.λπ. Ίσως και να μην είναι έτσι, ίσως να είναι και περίπου έτσι... Γεγονός είναι ότι πολλοί ασφαλιστές δεν είναι "απερίσπαστοι στο δημιουργικό τους έργο" αλλά αντικείμενο δοσοληψιών... Φήμες ακόμα λένε ότι και η "Ελληνική Τράπεζα" ενδιαφέρεται να μπει στις ασφάλειες και φυσικά και αυτή θα προσπαθήσει στη συνταγή του "έτοιμου"... Ακόμα άκουσα και μια άποψη ότι ο κ. Ζένιος Δημητρίου έπρεπε να μείνει στην Κύπρο κοντά σε φίλους του, εκεί που ξεκίνησε...

Γενικός Δ/ντής στην ΑΣΤΗΡ ΚΥΠΡΟΥ είναι ο Λάμπρος Προδρόμου μετά την αποχώρηση του Κώστα Λεοντίου.

Την ημέρα που η INTERAMERICAN Κύπρου παρουσίαζε σε μισή σελίδα στις εφημερίδες Κύπρου το 14ο συνέδριό της την ίδια μέρα στην ίδια εφημερίδα υπήρχε και ολοσέλιδη διαφήμιση άλλης εταιρίας... Αυτό πώς λέγεται: ανταγωνισμός, διαρκής μάχη, έγκαιρη ενημέρωση, δημοσιογραφική ανάγκη, ελευθερία τύπου, νέα στρατηγική, ευγενής άμιλλα, πώς;

Στο συνέδριο INTERAMERICAN Κύπρου ο κυβερνητικός εκπρόσωπος Κύπρου κ. Μ. Χριστοφίδης ευχαρίστησε τον Ν. Σιακόλα εκ μέρους της κυβέρνησης για τη δωρεά ύψους 2 εκατομμυρίων λιρών προκειμένου να ιδρυθεί Νοσηλευτική Σχολή Κύπρου.

"Υπάρχει ανάγκη για θεμελίωση και ριζική αναθεώρηση και επανασχεδίαση του Agency system" στην Κύπρο δήλωσε ο Μιχ. Μιχαηλίδης που τα πάει πολύ καλά στις σχέσεις του με του ανθρώπους πρώτης γραμμής που είναι και το υπ' αριθμόν 1 μυστικό επιτυχίας.

Πολλά τραπεζασφαλιστικά προϊόντα των εταιριών Κύπρου θα μπορούσαν άνετα να προωθήσουν στην ελληνική αγορά πράκτορες και μεσίτες που σιγά-σιγά βλέπουν να μειώνονται οι δουλειές τους στην Αθήνα από φίλους και ξένους. Όσοι βλέπουν μακριά ας το φροντίσουν.

Η παρουσία του Δ. Κοντομηνά στο 14ο συνέδριο της INTERAMERICAN Κύπρου έδειξε την αγάπη του στο έργο που γίνεται εκεί αλλά και στους ανθρώπους που πολλά ήλπιζαν και ελπίζουν σ' αυτόν. Η σημαντική προσφορά του Δ. Κοντομηνά στα ασφαλιστικά δρώμενα της Κύπρου φάνηκε στις προσφωνήσεις του Ν. Σιακόλα του κυβερνητικού εκπροσώπου κ. Μ. Χριστοφίδη αλλά το σημαντικότερο είναι η αναγνώριση απ' τον κόσμο που εκφράζεται παντού... όπου κι αν ρωτήσεις.

EuroLife

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ



"Τα καλά κόποις κτώνται"... από την EUROLIFE

Η ασφαλιστική εταιρία *Eurolife* πραγματοποίησε, την Παρασκευή 2 Μαίου 1997, την έβδομη κατά συνέχεια πανηγυρική βραδιά βραβεύσεων του ασφαλιστικού δυναμικού της εταιρίας. Σ' ένα εντυπωσιακό και εορταστικό περιβάλλον, εκατοντάδες μέλη της εταιρίας και στενοί συνεργάτες προσήλθαν για να συγχαρούν τους κορυφαίους ασφαλιστικούς αντιπροσώπους για τη χρονιά 1996.

Το θέμα της βραδιάς περιστρεφόταν γύρω από τον πανάρχαιο μα και τόσο δυνατό συμβολισμό του ροδιού, το οποίο συμβολίζει την αφθονία, ευφορία, γονιμότητα και καλή τύχη. Κυρίαρχο στοιχείο το slogan της, "Τα καλά κόποις κτώνται"....

Κατά τη διάρκεια της βραδιάς βραβεύτηκαν 70 άτομα από το ασφαλιστικό δυναμικό της εταιρίας. Τις βραβεύσεις πλαισίωσαν οι ομιλίες του Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου, κ. Α. Πατσαλίδη, του Γενικού Διευθυντή, κ. Α. Κρητιώτη και του Διευθυντή Πωλήσεων και Μάρκετινγκ, κ. Γιάννη Βιολάρη.

Αξίζει να σημειώσουμε ότι κορυφαίος Ασφαλιστικός Αντιπρόσωπος για το 1996 αναδείχθηκε ο Κωνσταντίνος Κυριάκου και Πρώτη Ομάδα, η Ομάδα του Κυριάκου Ιωαννίδη.

Με το κλείσιμο των βραβεύσεων, ακολούθησε δείπνο και καλλιτεχνικό πρόγραμμα με την Μπέσσυ Αργυράκη και τον Κωνσταντίνο, οι οποίοι ήρθαν στην Κύπρο ειδικά για να παρευρεθούν στην εκδήλωση αυτή.

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 1996

AGENTS QUALIFICATION

(Προϋποθέσεις Παραγωγής £15.000-£19.999)



Μιχαηλίδης Μ.

Μιχαηλίδης Μιχάλης, Γιόρκας Πέτρος, Δημοσθένους Χριστίνα, Παντελής Παντελή, Θεμιστοκλέους Θέμης, Ευσταθίου Χριστάκης, Αναστασίου Θεόδουλος, Θεοδώρου Θεόδωρος, Παπακώστας Κώστας, Πασούμη Τασούλα, Σαρμιάς Άκης, Γεωργιάδου Αντρή, Αποστόλου Αντώνης, Αντωνιάδης Ξένιος, Ζησίμου Ρόζη, Νικολάου Νίκος



QUALIFYING DIVISION

(Προϋποθέσεις Παραγωγής £20.000-£24.999)

Ιανουάριος-Δεκέμβριος 1996



Κυριακού Μ.

Κυριακού Μαρία, Παναγιώτου Χαράλαμπος, Χατζηπέτρου Νίκος, Γεωργίου Αντρή, Κουτσίδου Ελένη, Στυλιανού Πηνελόπη, Σάββα Φωτούλα, Παστελλίδης Χρίστος, Βίκης Κώστας, Παπαϊωάννου Δήμητρα, Βανέζη Αναστασία, Πέτρου Γιώργος, Νικολάου Έλενα, Αντωνίου Σπύρος.

SENIOR DIVISION

(Προϋποθέσεις Παραγωγής £25.000-£29.999)

Ιανουάριος-Δεκέμβριος 1996



Αναστασίου Κ.

Αναστασίου Κώστας, Κιτρομηλίδης Χρίστος, Παρασκευάς Παρασκευά, Χαραλάμπους Κυριάκος, Καλησπερίδης Κυριάκος, Σιημίλας Κενδέας, Βασιλείου Βάσος, Γεωργίου Ελίζα, Κωνσταντίνου Κώστας, Ταραπουλούζης Χριστ., Χριστοφίδου Κάκια, Χαραλάμπους Χαρ., Θεοδώρου Ανδρέας, Ανδρέου Χαράλαμπος.

G.M.'S DIVISION

(Προϋποθέσεις Παραγωγής £30.000-£34.999)

Ιανουάριος-Δεκέμβριος 1996



Λιπέρτης Θ.

Λιπέρτης Θεόδωρος, Ζαντιώτης Γιώργος, Κωνσταντινίδης Σόλων, Παστελλόπουλος Αντρέας, Πορτοκάλλης Γιώργος, Λοΐζου Μιχάλης, Αχιλλέως Ελένη, Γεωργίου Κούλλης, Καλυβίτης Κωστάκης, Λουκάδης Χρίστος, Ολύμπιος Παναγιώτης, Κυζάς Αναστάσιος.

G.M.'s COUNCIL

(Προϋποθέσεις Παραγωγής £35.000-άνω)

Ιανουάριος-Δεκέμβριος 1996



Κυριάκου Κ.

Κυριάκου Κων/νος, Αντωνίου Δέσπω, Φακόντης Λεωνίδας, Χριστοφή Ευαγόρας, Χατζηλοΐζου Νίκος, Καζαμίας Παναγιώτης, Χατζηχριστοδούλου Α., Χατζηστεφάνου Μ., Φλωρίδου Καίτη, Χατζηδάμου Ανθή, Βασιλείου Λουκία, Καλοπαίδης Αντώνιος, Κυριακού Αγαθοκλής, Κόκκινου Έλενα, Γεωργίου Γιώργος.

ΨΗΛΟΤΕΡΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ ΤΟΥ 1996

Κυριακού Μαρία, Αντωνίου Δέσπω, Κυριακού Κων/νος.

ΠΡΩΤΕΣ ΟΜΑΔΕΣ ΤΟΥ 1996



Δημητρίου Δ.

Ιωαννίδης Κυριάκος, Δημητρίου Δημητρίου, Στρατής Κώστας.

ΟΙ ΔΙΑΚΡΙΘΕΝΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΤΟΥ 1996



Νικολάου Σ.

Νικολάου Σάββας, Μούρος Αντώνης, Νεοφύτου Νεόφυτος, Χατζηλουκάς Μιχάλης.



METROPOLITAN INSURANCE

ΕΤΗΣΙΑ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ

ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ METROPOLITAN

Στις 14 Μαΐου 1997 πραγματοποιήθηκε η Ετήσια Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Ασφαλιστικής Εταιρίας Metropolitan, στο ξενοδοχείο Χίλτον στη Λευκωσία. Στο χαιρετισμό του ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Μιχαλάκης Ζιβανάρης, αναφέρ-



θηκε στην θεαματική άνοδο των εργασιών της Εταιρίας σε όλους τους κλάδους εργασιών, κατά το πρώτο τετράμηνο του 1997 και τόνισε ότι όλες οι ενδείξεις πείθουν ότι ο ρυθμός αυτός όχι μόνο θα διατηρηθεί αλλά και θα επαυξηθεί, οροθετώντας μια νέα πορεία για την Εταιρία, η οποία μπορεί να ατενίζει με αισιοδοξία το μέλλον. Λόγω της αύξησης στον κύκλο εργασιών της Εταιρίας το Διοικητικό Συμβούλιο έκρινε αναγκαίο όπως το Εγκεκριμένο Μετοχικό Κεφάλαιο της Εταιρίας αυξηθεί στα £2 εκατομμύρια, απόφαση η οποία ομόφωνα εγκρίθηκε από τους μετόχους στην Έκτακτη Γενική Συνέλευση που ακολούθησε. Κλείνοντας το χαιρετισμό του ο κ. Μιχαλάκης Ζιβανάρης ανακοίνωσε την ομόφωνη απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρίας για δημοσιοποίησή της περί το τέλος του ,γεγονός το οποίο τόνισε θα ενδυναμώσει περαιτέρω το κύρος της Εταιρίας και θα προσφέρει ταυτόχρονα τα κατάλληλα φερέγγυα για την περαιτέρω αύξηση του κύκλου εργασιών της. Τη Γενική Συνέλευση τίμησαν με την παρουσία τους η Βοηθός Έφορος Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Μαρία Γκιωρτζάκη, ο Πρόεδρος του ΟΕΒ κ. Ανδρέας Πίττας, ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Κωνσταντίνος Δεκατρής, ο Γενικός Διευθυντής του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Ανδρέας Χαραλαμπίδης, καθώς επίσης και πολλοί άλλοι επίσημοι.

ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΚΥΠΡΟΥ

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν δύο διήμερα σεμινάρια που διοργάνωσαν οι Γενικές Ασφάλειες Κύπρου στις 13-16 Μαΐου 1997, στο ξενοδοχείο Holiday Inn στη Λευκωσία.

Το πρώτο σεμινάριο με θέμα "Ανάπτυξη Δε-



ξιοτήτων Πωλήσεων" παρακολούθησε το δυναμικό πωλήσεων της Εταιρίας και το δεύτερο σεμινάριο με θέμα "Η ποιότητα στην εξυπηρέτηση του πελάτη" παρακολούθησε το προσωπικό της Εταιρίας που ασχολείται με την εξυπηρέτηση πελατών.

Ομιλητής και στα δύο σεμινάρια ο Χαράλαμπος Κουνάκης, ο οποίος με την όλη προσέγγισή του έδωσε μια νέα διάσταση τόσο σε θέματα πωλήσεων όσο και σε θέματα εξυπηρέτησης γενικά των πελατών.

CYPRIA HOMEPLAN:

Ακόμη πιο πλούσιο σε παροχές. Από τη Cyprialife και τη Λαϊκή Τράπεζα

Η συνεχής αύξηση των τιμών αγοράς κατοικίας ή οικοπέδου επιτείνει την ανάγκη για εξασφάλιση κεφαλαίου. Η Λαϊκή Τράπεζα και η CYPRIALIFE ανταποκρινόμενες σ' αυτή την ανάγκη ενισχύουν και διευρύνουν το θεσμό των τραπεζασφαλειών με τη βελτίωση του υφιστάμενου στεγαστικού σχεδίου Cypria-Homeplan.

Οι βελτιώσεις του Cypria-Homeplan περιλαμβάνουν:

1. Αύξηση του ανώτατου ορίου δανειοδότησης από £40,000 σε £60,000 και κατ' επέκταση, στις £120,000 σε περίπτωση αίτησης από συνιδιοκτήτες / συζύγους και

2. Εισαγωγή επιλογής στην περίοδο αποπληρωμής τους σχεδίου ώστε αυτό να περιλαμβάνει περιόδους 10, 15 ή 20 χρόνων.

Το Cypria-Homeplan προσφέρεται στις περιπτώσεις που αφορούν αγορά οικογενειακής ή επαγγελματικής στέγης, γης και ανέγερσης κατοικίας ή περιπτώσεις επέκτασης, αναπαλαίωσης και επιδιόρθωσης κατοικίας. Σφαιρικά ολοκληρωμένο το Cypria-Homeplan προνοεί ακόμη για την αποπληρωμή του δανείου σε περίπτωση θανάτου ή μόνιμης ολικής ανικανότητας και ταυτόχρονα παρέχει το πλεονέκτημα της φοροαπαλλαγής σε τόκους και ασφάλιστρα. Επίσης είναι εμπλουτισμένο με επιπρόσθετες τραπεζικές διευκολύνσεις.

ΡΕΚΟΡ ΝΕΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ & ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΕΣ

σε Ασφαλιστικά Σχέδια της Universal Life

Μέσα σε μια ενθουσιώδη ατμόσφαιρα και με τη συμμετοχή πέραν των 300 ατόμων από το προσωπικό και το Δυναμικό Πωλήσεων της Universal Life, πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη 24 Μαρτίου 1997, στο ξενοδοχείο Χίλτον, το Παγκύπριο Σεμινάριο της Εταιρίας.

Στην εναρκτήρια ομιλία του ο Διευθύνων Σύμβουλος του Συγκροτήματος κ. Ανδρέας Γεωργίου ανέφερε ότι παρά τα προβλήματα που παρουσίασε η οικονομία το 1996 και τον οξύ ανταγωνισμό, η Universal Life πέτυχε και πάλι εντυπωσιακά αποτελέσματα, με νέα ετήσια ασφάλιστρα ζωής που έφθασαν τα £6,3 εκατομμύρια λίρες. Η παραγωγή αυτή αποτελεί ρεκόρ για τα Κυπριακά δεδομένα και θα βελτιώσει ακόμη περισσότερο την πρωτοποριακή της θέση και το μερίδιο αγοράς που κατέχει η Εταιρία στην εξασφάλιση νέας εργασίας.

Συνεχίζοντας ο κ. Γεωργίου τόνισε ότι μέσα στο 1996 η Universal Life υλοποίησε ένα σημαντικό της στόχο που δεν ήταν άλλος από την επέκτασή της στον τραπεζικό τομέα, με τη δημιουργία της Universal Savings Bank. Παράλληλα, μέσα στον ίδιο χρόνο, η Εταιρία πέτυχε άλλο ένα σημαντικό άλμα, με την αγορά της CIGNA (Ελλάς), μιας από τις μεγαλύτερες εταιρίες στον κλάδο ομαδικών ασφαλειών στην Ελλάδα, εδραιώνοντας ακόμη περισσότερο την παρουσία στον Ελλαδικό ασφαλιστικό χώρο.

Αναφερόμενος στις προοπτικές του 1997, ο Διευθύνων Σύμβουλος ανέφερε ότι αυτές



διαγράφονται σαφώς καλύτερες από τον προηγούμενο χρόνο. Το Συγκρότημα της Universal Life με δεδομένη πια την ανεξαρτησία του, με το άρτια εκπαιδευμένο και οργανωμένο ανθρώπινο δυναμικό, τη μεγάλη ποικιλία πρωτοποριακών ασφαλιστικών σχεδίων, τις μοναδικές αποδόσεις και πείρα στον τομέα των επενδύσεων και πάνω απ' όλα με το κύρος και την οικονομική του ευρωστία, αναμένεται ότι αυτή τη χρονιά θα πετύχει ακόμη πιο εντυπωσιακά αποτελέσματα. Κλειδί στην πεποίθηση αυτή αποτελεί η δυναμική επέκταση της Universal Savings Bank που τώρα οι πελάτες της Universal Life θα μπορούν να προσβλέπουν σε ένα ακόμη πιο ολοκληρωμένο φάσμα υπηρεσιών.

Το σεμινάριο χαιρέτησαν επίσης ο Διευθυντής Μάρκετινγκ και Πωλήσεων της Εταιρίας κ. Πέτρος Γαλίδης και ο Διευθυντής Ατυχημάτων και Υγείας, κ. Νεόφυτος Νεοφύτου, οι οποίοι ανακοίνωσαν νέες καινοτομίες στα ασφαλιστικά προϊόντα του Συγκροτήματος.

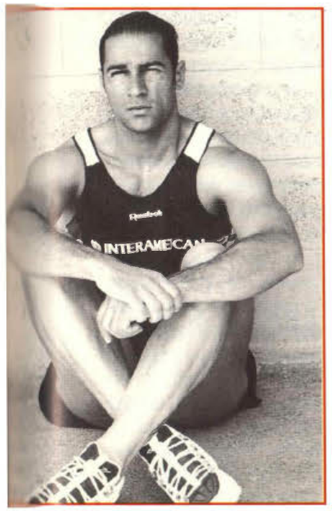
Οι σημαντικότερες από αυτές ήταν η εξαγγελία τρίτου επενδυτικού Ταμείου, του Universal Security Fund, το οποίο επενδύει κυρίως σε ομόλογα και αξίες σταθερού εισοδήματος και η ευελιξία που θα παρέχεται από τώρα στον πελάτη να επενδύει ταυτόχρονα, με το ίδιο ασφάλιστρο, και στα 3 ταμεία ή να μετακινεί την επένδυσή του από ένα ταμείο σε άλλο, δίνοντάς του έτσι ένα ενεργότερο ρόλο στη διαχείριση της επένδυσής του. Ανακοινώθηκαν επίσης αλλαγές στο στεγαστικό σχέδιο, UniHome, το οποίο θα προσφέρεται με περίοδο αποπληρωμής από 10, 15 ή 20 χρόνια, στο σπουδαστικό σχέδιο Unimaster και στο πρωτοποριακό διεθνές σχέδιο Υγείας MultiCare που ως γνωστό προσφέρεται σε συνεργασία με την PPP healthcare, το δεύτερο μεγαλύτερο ασφαλιστικό οργανισμό υγείας της Μεγάλης Βρετανίας.

Το σεμινάριο έκλεισε με ομιλία του ο Γενικός Διευθυντής της Universal Savings Bank κ. Γιώργος Μακαρίου, ο οποίος έκανε μια πρώτη παρουσιάση της τράπεζας και αναφέρθηκε στο σημαντικό ρόλο που θα διαδραματίζει στην προσφορά ελκυστικών χρηματοοικονομικών λύσεων προς τον πελάτη με μοναδικά πλεονεκτήματα. Ήδη η εξαγγελία του μοναδικού λογαριασμού Unicount που συνδυάζει όλους τους λογαριασμούς σε ένα μόνο αποτελεί, τόνισε ο κ. Μακαρίου, ένα πρωτοποριακό άλμα της Universal Savings Bank που έχει στόχο να καταστεί μια διαφορετική τράπεζα με εναλλακτικούς τρόπους εξυπηρέτησης.

Η INTERAMERICAN ΕΠΙΣΗΜΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ

ΤΟΥ ΑΝΝΙΝΟΥ ΜΑΡΚΟΥΛΛΙΔΗ

Μια νέα σελίδα στο χώρο του Κυπριακού αθλητισμού και ιδιαίτερα για τους αθλητές των ατομικών αθλημάτων, άνοιξε η INTER-



AMERICAN. Σε συνέντευξη Τύπου που έγινε την Τετάρτη 7 Μαΐου στο ξενοδοχείο "FORUM", η εταιρία ανακοίνωσε τη συνεργασία της, υπό μορφή χορηγίας, για το 1997, με τον πρωταθλητή μας στους δρόμους ταχύτητας Άννινο Μαρκουλλίδη. Πρόκειται για μια πρωτοποριακή, για τα Κυπριακά δεδομένα, χορηγία που επιβεβαιώνει το ενδιαφέρον της INTERAMERICAN για τον αθλητισμό.

Στην συνέντευξη Τύπου παρευρέθησαν ο Γενικός Διευθυντής της INTERAMERICAN κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης, αξιωματούχοι του Κυπριακού Οργανισμού Αθλητισμού, της Ομοσπονδίας του Στίβου, ο Χρυσός Μεσογειονίκης και νικητής σε Κοινοπολιτειακούς Αγώνες Μάριος Χατζηανδρέου και βέβαια ο πρωταθλητής μας Άννινος Μαρκουλλίδης.

Ανακοινώνοντας τη συνεργασία της INTERAMERICAN με τον Άννινο Μαρκουλλίδη, ο Γενικός Διευθυντής της κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης, τόνισε ότι για την Κύπρο, με τις γνωστές ιδιαιτερότητες, καθώς και τη σημασία και αξία που έχει ο αθλητισμός, μια τέτοια χορηγία αποκτά ξεχωριστή σημασία. Ο Κύπριος αθλητής υψηλού επιπέδου κουβαλά μαζί του τη σφραγίδα του "Πρεσβευτή της Κύπρου" αφού σε πολλές περιπτώσεις η προσφορά του στην προβολή του τόπου μας είναι ανεκτίμητη και χωρίς συγκρίσεις με τις υπόλοιπες μορφές προβολής, σε χώρους μακριά από τον αθλητισμό.

"Είμαστε σίγουροι ότι τα αποτελέσματα μιας τέτοιας συνεργασίας θα είναι ευεργετικά τόσο για την INTERAMERICAN όσο και για τον πρωταθλητή μας. Ανταποκριθήκαμε χωρίς επιφυλάξεις στην πρόταση για τη χορηγία του Άννινου Μαρκουλλίδη για το 1997, αφού επέδειξε στους στίβους, ότι συγκαταλέγεται ανάμεσα στην αφρόκρεμα του αθλητισμού μας, με αποκορύφωμα την εξαιρετική του εμφάνιση στην Ολυμπιάδα της Ατλάντα. Μαζί με την συμπαράσταση της INTERAMERICAN του ευχόμαστε ολόψυχα όπως το 1997 να είναι ακόμη πιο αποδοτικό και να μας κάνει όλους περήφανους", τόνισε μεταξύ άλλων ο Γενικός Διευθυντής της INTERAMERICAN κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης.

Ο ταχύτερος λευκός αθλητής στην Ολυμπιάδα της Ατλάντα, Άννινος Μαρκουλλίδης, αφού ευχαρίστησε την INTERAMERICAN για την υποστήριξή της, τόνισε ότι αισθάνεται ασφαλής, διότι συνεργάζεται μ' έναν οργανισμό που νοιάζεται και αγωνιά για όλους τους τομείς της ζωής μας. "Στο δικό μου τομέα, στο χώρο του αθλητισμού, η αίσθηση της ασφάλειας εξελίσσεται σε αυτοπεποίθηση. Σου δίνει φτερά στα πόδια. Σου δίνει δύναμη και κουράγιο να κόψεις πρώτος το νήμα... Αυτή τη δύναμη θα προσπαθήσω να εκμεταλλευθώ για να φανώ αντάξιος της εμπιστοσύνης αυτού του μεγάλου οργανισμού. Για μένα, η INTERAMERICAN, είναι και ο αθλητικός μου Σύμβουλος. Ένας ένθερμος συμπαραστάτης, στην προσπάθειά μου, στη φετινή περίοδο. Φέτος, θα αγωνιστώ στους στίβους, με τα χρώματα της INTERAMERICAN, μ' έναν επιπρόσθετο στόχο. Να τιμήσω αυτούς που με τιμούν με τη συνεργασία τους", είπε χαρακτηριστικά ο Άννινος Μαρκουλλίδης.

Στην ίδια διάσκεψη, η INTERAMERICAN, αναγνωρίζοντας την τεράστια προσφορά του Μάριου Χατζηανδρέου στον Κυπριακό Αθλητισμό, τον τίμησε με αναμνηστική πλακέτα. "Είναι πραγματικά μεγάλη η χαρά που είναι σήμερα μαζί μας και ο συναθλητής και φίλος, Μάριος Χατζηανδρέου. Ένας καταξιωμένος αθλητής που όλοι εμείς, οι νεότεροι κατά μερικά χρόνια, τον θαυμάζουμε και ονειρευόμαστε ότι θα φτάσουμε εκεί που έφθασε", σημείωσε ο Άννινος Μαρκουλλίδης.

CYPRIA LIFE

CYPRIA CREDIT LIFE:

ΤΟ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΔΑΝΕΙΩΝ

Η Cyprialife, η εταιρία που πρώτη εισήγαγε στην Κύπρο τον θεσμό των Τραπεζασφαλειών, που συνδυάζουν ασφαλιστικά με τραπεζικά οφέλη, διευρύνει ακόμα περισσότερο το φάσμα των πρωτοποριακών προγραμμάτων της με το σχέδιο ασφάλισης δανείων Cypria Credit Life.



Το Cypria Credit Life προτείνει την εθελοντική ασφαλιστική κάλυψη ζωής των πελατών για συμβόλαια Ενοικιαγοράς (Finance) και/ή Leasing. Κατοχυρώνει την οικογένεια και την περιουσία του ασφαλιζομένου, εξασφαλίζοντας πληρωμή των χρεών και κάλυψη των εγγυήσεων, που πιθανόν να εκκρεμούν μετά από ένα οδυνηρό απρόοπτο.

Σχεδιασμένο σε συνεργασία με τη Λαϊκή Χρηματοδοτήσεις (Μέλος του Συγκροτήματος της Λαϊκής Τραπέζης), το σχέδιο εντάσσεται στο θεσμό του Credit Life που έχει ήδη καθιερωθεί στο εξωτερικό με μεγάλη επιτυχία, αφού οι πελάτες αντιλαμβάνονται ότι είναι προς το συμφέρον των ιδίων και των οικογενειών τους να ασφαλίζουν με μηδαμινό κόστος τις οποιεσδήποτε πιστωτικές τους υποχρεώσεις.

Το CYPRIA Credit Life προσφέρεται τόσο σε υφιστάμενους όσο και σε νέους πελάτες που έχουν συμβόλαιο ενοικιαγοράς (Finance) και/ή leasing με τη Λαϊκή Χρηματοδοτήσεις και διασφαλίζει:

- κάλυψη του υπόλοιπου των οικονομικών του πελάτη.
- κάλυψη των οικονομικών υποχρεώσεων των εγγυητών του πελάτη
- αυτόματη παροχή ασφαλιστικής κάλυψης ζωής χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες.
- εξαιρετικά χαμηλό ασφάλιστρο σε σχέση με την ουσιαστική αξία κάλυψης.

Το CYPRIA Credit Life είναι η δύναμη προστασίας που κατοχυρώνει την οικογένεια προσφέροντάς της σιγουριά και αισιοδοξία για ένα ασφαλισμένο αύριο.



ΝΕΑ ΣΤΕΛΕΧΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΣΤΗ LIBERTY LIFE

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Liberty Life κ. Ε. Νεοκλέους δεξιώθηκε στο ξενοδοχείο Χίλτον συνεργάτες στελέχη υποκαταστημάτων που εντάχθηκαν στις τάξεις της Liberty Life πρόσφατα.

Στη φωτογραφία από αριστερά: Καθήμενοι: Γιαννούλα Στυλιανού, Δ/ντρια Μονάδας στο Υ/μα, Π. Στυλιανού Λευκωσία, Α. Ιωαννίδης Δ/ντής Υ/μάτος Λευκωσία, Ανθούλα Μιχαηλίδου, Δ/ντρια Μονάδας στα Υ/ματα Ν. Νικολάου Λευκωσία, Α. Μιχαήλ, Αυτοστεγαζόμενο Υ/μα Λευκωσία.

Όρθιοι: Χρ. Λεωνίδου Δ/ντής Υ/ματος Λεμεσό, Π. Νικολάου Δ/ντής Αποζημιώσεων και Ομαδικών Ασφαλίσεων, Κ. Κυριάκου Δ/ντής Πωλήσεων, Μαρία Ιωαννίδου, (Ασφαλιστικό Γραφείο) Λεμεσός, Π. Χαραλάμπους, Δ/ντής Μονάδας στο Υ/μα Π. Στυλιανού, Π. Χατζηπαναγής, προϊστάμενος Νομικού Τμήματος, Π. Προικής, Δ/ντής Μονάδας στο Υ/μα Μ. Αντωνίου Λευκωσία και Ν. Λουγκρίδης Δ/ντής Ανάπτυξης Υ/μάτων.

ΠΡΟΣΧΩΡΗΣΗ ΝΕΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΣΤΗΝ INTERAMERICAN

Ακολουθώντας την ανελκτική και ραγδαία ανάπτυξή της στην ασφαλιστική αγορά, η INTERAMERICAN προχώρησε σε συνεργασία με την ομάδα του κ. Μαρίνου Γεωργίου από τη Λεμεσό.

Μια συνεργασία που θα βοηθήσει ακόμη περισσότερο στην επιτυχή πορεία της εταιρίας, αφού η ομάδα χαρακτηρίζεται από δυναμισμό και πείρα στα ασφαλιστικά.



Στη φωτογραφία ολόκληρη η ομάδα η οποία αποτελείται από τους κ.κ. Μαρίνο Γεωργίου, Αναπληρωτή Διευθυντή, Αντώνη Παυλλή, Χρίστο Γεωργίου, Γιώργο Γεωργίου, Μάριο Πουργούρη και Γιώργο Ρήγα, πλαισιωμένοι από τους κ.κ. Β. Τσαγγαρά, Επιθεωρητή Πωλήσεων και Μ. Μιχαηλίδη, Γενικό Διευθυντή.

INTERAMERICAN INSURANCE CYPRUS LTD

ΛΕΣΧΗ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΓΙΑ ΤΟ 1997

Συνάντηση στο Ξενοδοχείο FORUM INTERCONTINENTAL στη Λευκωσία έκανε την Πέμπτη 15 Μαΐου 1997 η νέα Λέσχη Κορυφαί-



ων της INTERAMERICAN.

Ως Μέλη στη Λέσχη Κορυφαίων γίνονται οι ασφαλιστές που πέτυχαν ψηλά παραγωγικά αποτελέσματα μέσα στο χρόνο. Την συνάντηση γνωριμίας που έγινε, ακολούθησε γεύμα στην παρουσία του Εκτελεστικού Πρέδρου της εταιρίας κ. Ν. Σιακόλα.

Στη φωτογραφία η Λέσχη Κορυφαίων μαζί με τον Εκτελεστικό Πρόεδρο της Εταιρίας κ. Ν. Κ. Σιακόλα, τον Εκτελεστικό Αντιπρόεδρο κ. Ντ. Μιχαηλίδη και τον Γενικό Διευθυντή κ. Μ. Μιχαηλίδη.

CYPRIALIFE

ΕΝΙΣΧΥΕΤΑΙ Η ΔΙΕΥΘΥΝΤΙΚΗ ΔΟΜΗ

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Cyprialife σε πρόσφατη συνεδρία του προχώρησε στο διορισμό του μέχρι πρόσφατα Γενικού Διευθυντή της Εταιρίας Ανδρέα Π. Αλωνεύτη στη θέση του Διευθύνοντα Συμβούλου της, αναγνωρίζοντας με τον τρόπο αυτό έμπρακτα την αποφασιστική συνεισφορά του κυρίου Αλωνεύτη στην επιτυχή πορεία και το στρατηγικό προσανατολισμό της. Στην ίδια συνεδρία το Διοικητικό Συμβούλιο διόρισε τον κ. Κωνσταντίνο Μυλωνά, πρώην Γενικό Διευθυντή Τραπεζικών Εργασιών της Λαϊκής Τράπεζας, στη θέση Εκτελεστικού Συμβούλου της Cyprialife με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση της διευθυντικής δομής της Εταιρίας και του ρόλου της στο σχεδιασμό και προώθηση πρωτοποριακών τραπεζασφαλιτικών προϊόντων.

Η INTERAMERICAN ΧΟΡΗΓΕΙ ΤΟΝ ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΗ ΑΝΝΙΝΟ ΜΑΡΚΟΥΛΛΙΔΗ

Μέσα στα πλαίσια της χορηγίας του Άννινου Μαρκουλλίδη από την INTERAMERICAN. ο Διευθυντής Marketing του Συγκροτήματος Πανευρωπαϊκής κος Σπύρος Δρουσιώτης και ο Προϊστάμενος Marketing της INTERAMERICAN κος Αιμίλιος Επαμεινώνδας, παρέδωσαν την επιταγή στον πρωταθλητή.



Η χορηγία αυτή αποδεικνύει για ακόμη μία φορά ότι η INTERAMERICAN πρωτοπορεί, αφού η χορηγία σε ατομικό επίπεδο γίνεται για πρώτη φορά στην Κύπρο. Ο πρωταθλητής μας βρίσκεται αυτή την περίοδο στην Ουγγαρία όπου προετοιμάζεται για τις φετινές του υποχρεώσεις, που είναι μεταξύ άλλων οι Παγκύπριοι Αγώνες Στίβου, οι ΑΜΚΕ, οι Μεσογειακοί Αγώνες και το Παγκόσμιο Πρωτάθλημα Στίβου στην Αθήνα.

METROPOLITAN INSURANCE

ΞΕΠΕΡΑΣΕ ΚΑΘΕ ΠΡΟΣΔΟΚΙΑ

Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΣΤΗ ΓΙΟΡΤΗ ΧΑΡΑΣ

Ένα μεγάλο ευχαριστώ στον κόσμο που μας τίμησε με την παρουσία του, που αγκάλιασε και υποστήριξε την προσπάθειά μας. Οι επισκέπτες της Γιορτής Χαράς πρόσφεραν απλόχερα την αγάπη τους μαζί με τα μέλη του Ανθρωπιστικού Ομίλου Metropolitan και του Παγκύπριου Συνδέσμου Καρκινοπαθών και Φίλων στη Γιορτή Χαράς που διοργανώθηκε στις 13 Απριλίου στο Περίπτερο 1 της Κρατικής Έκθεσης. Χιλιάδες γονείς και παιδιά επισκέφθηκαν τη Γιορτή Χαράς και βοήθησαν με την παρουσία τους στην επιτυχία της εκδήλωσης, η οποία ήταν απόλυτα συνυφασμένη με το πνεύμα των ημερών του Πάσχα, αφού στόχος της ήταν η προσφορά οικονομικής και ηθικής υποστήριξης, μα πάνω απ' όλα να σταθεί με αγάπη στο πλευρό των ανθρώπων που υποφέρουν από καρκίνο. Οι νεαροί επισκέπτες της εκδήλωσης πέρασαν ευχάριστα την ώρα τους με μουσική, χορό, τραγούδι, παλιάτσους, είχαν την ευκαιρία να ασχοληθούν με αγγειοπλαστική, να ζωγραφίσουν, να παίξουν διάφορα παι-



γνίδια, να επισκεφθούν τη ζωολογική γωνιά, να παρακολουθήσουν ταχυδακτυλουργικά νούμερα και να απολαύσουν τραγούδια υπέροχα ερμηνευμένα από την παιδική χορωδία του Ομίλου. Όσο για τους μεγάλους επισκέπτες μπορούσαν να αγοράσουν χειροποίητα είδη και σπιτίσια γλυκά. Ο Ανθρωπιστικός Όμιλος Metropolitan ευχαριστεί όλους όσοι συνέτειναν στην επιτυχία της εκδήλωσης, η οποία έχει πια καθιερωθεί σαν ετήσιος θεσμός. Όλα τα καθαρά έσοδα της εκδήλωσης θα διατεθούν υπέρ του Παγκύπριου Συνδέσμου Καρκινοπαθών και Φίλων.

ΠΡΟΑΓΩΓΗ ΣΤΕΛΕΧΟΥΣ ΣΤΗ LIBERTY LIFE

Η LIBERTY LIFE με χαρά ανακοινώνει την προαγωγή από 1.1.1997 του κ. Πέτρου Χαραλάμπους σε Διευθυντή Υποκαταστήματος στη Λεμεσό.



Ο κ. Χαραλάμπους ξεκίνησε την επιτυχημένη ασφαλιστική του καριέρα πριν πέντε χρόνια σαν Ασφαλιστικός Σύμβουλος. Σ' αυτό το διάστημα παρακολούθησε διάφορα ασφαλιστικά σεμινάρια και έτυχε διαφόρων διακρίσεων.

Στη LIBERTY LIFE προσελήφθη τον Απρίλιο του 1995 στη θέση Αναπληρωτή Διευθυντή Υποκαταστήματος.

Η Διεύθυνση της Εταιρίας του εύχεται ακόμα μεγαλύτερες επιτυχίες.

Στη φωτογραφία ο κ. Χαραλάμπους με τους βασικότερους συνεργάτες του Υποκαταστήματος το οποίο διευθύνει.

ΜΥΡΟΒΛΥΖΕΙ ΚΑΙ Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ ΑΓ. ΡΑΦΑΗΛ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ



Μυροβλύζει και η ιερή εικόνα των νεοφανών Αγίων Ραφαήλ, Νικολάου και Ειρήνης στην εκκλησία της Μεταμόρφωσης του Σωτήρος στον προσφυγικό συνοικισμό Ανθούπολης, όπου έρεε μύρο από την εικόνα της Μεταμόρφωσης.

Η ΝΕΑ ροή μύρου συνεχίζεται μέχρι σήμερα, ενώ μια ώρα μετά την παρατήρηση της μυρόβλησης ο ιερέας Ανδρέας έκανε παράκληση. Σύμφωνα με τον ίδιο το μύρο έρεε και από τους τρεις Αγίους η μνήμη των οποίων γιορτάζεται κάθε Λαμπροτρίτη. Από τον Άγιο Ραφαήλ το μύρο έτρεχε από το δεξί του χέρι με το οποίο ευλογεί, από τον Άγιο Νικόλαο έτρεχε από το στήθος και το αριστερό μέρος του προσώπου του και από την Αγία Ειρήνη από το πηγούνι.

Ο ΠΑΤΕΡ Ανδρέας απέδωσε το γεγονός σε ευλογία των Αγίων και ότι η ροή του μύρου φανερώνει ότι κάτι καλό θα συμβεί σε αυτό τον τόπο και στο λαό.

Όπως και να είναι το θέμα, επειδή άλλοι πιστεύουν και άλλοι δεν πιστεύουν, εμείς θα μείνουμε σε μια άποψη που μαζί με την σύμφωνη γνώμη μας την παραθέτουμε. Η κ. Αθηνά Σαντή, δίπλα στην εκκλησία της Μεταμόρφωσης μαζί με την καλοσύνη της να μας "κεράσει" έναν καφέ στον όμορφο κήπο της μας πρόσφερε και μια ευγενική φράση-άποψη: "Κάτι θέλει να πει και σε μας ο Θεός... Έστω και μια ψυχή να σωθεί είναι μεγάλη υπόθεση, μ' όλα τούτα..." Όταν γύρισα στην Ελλάδα φύτεψα ένα βασιλικό που μου' δωσε η κ. Αθηνά... Η ρίζα "έπιασε" κ. Αθηνά για λίγο αλλά μου μοιάζει μαραμένη... Σαν τα προσφυγόπουλα που παίζουν σε ξένες γειτονιές, πικραμένα και ξεσπιτωμένα.

Η "ΧΡΥΣΗ ΑΣΠΙΔΑ" ΝΕΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Πραγματοποιήθηκε στις 22 Μαρτίου 1997 η επίσημη ΠΡΩΤΗ παρουσίαση του νέου Επενδυτικού Προγράμματος (UNIT-LINKED) της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Κύπρου με την ονομασία "ΧΡΥΣΗ ΑΣΠΙΔΑ", που εμπίπτει μέσα στα πλαίσια συνεχούς ανάπτυξης της Εταιρίας στην Κύπρο.

Η παρουσίαση έγινε στο ξενοδοχείο ΧΙΛΤΟΝ στη Λευκωσία παρουσία στελεχών και ασφαλιστών και εκλεκτών προσκεκλημένων από την Κύπρο.

Την παρουσίαση έκαναν ο Γενικός Διευθυντής Κύπρου κ. Χρ. Ελευθερίου, ο Διευθυντής Πωλήσεων Κύπρου κ. Γιαν. Καλαβάς, η Υπεύθυνη Εκπαιδεύσεως κα Αλεξία Καφετζή και ο Αναλογιστής κ. Νικ. Χαλκιόπουλος που ήλθε γι' αυτόν τον σκοπό από την Αθήνα.

Η ΧΡΥΣΗ ΑΣΠΙΔΑ είναι ένα σύγχρονο Επενδυτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα, ειδικά σχεδιασμένο ώστε να παρέχει μέγιστη ευελιξία

Η ΑΓΛΟΜΑΝΙΑ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Μια ιστορική απόφαση εξέδωσε το Ανώτατο Δικαστήριο, που βάζει τα πράγματα στη θέση τους σχετικά με την αποικιοκρατική νοοτροπία που διακατέχει ακόμα αρκετούς δημόσιους λειτουργούς και όχι μόνο. Ο Δικαστής Χρίστος Αρτεμίδης αποφάνθηκε ότι το διάταγμα φυλάκισης που εκδόθηκε εναντίον του Κωστάκη Ανδρέου Σιάτη από το Κίτι είναι άκυρο επειδή ήταν γραμμένο στην Αγγλική και όχι στην Ελληνική, που είναι η επίσημη γλώσσα του κράτους. Ο δικαστής του Ανώτατου παρατήρησε ότι το διάταγμα φυλάκισης του αιτητή περιέχεται σε έντυπο γραμμένο σε γλώσσα άλλη από τις επίσημες γλώσσες της Δημοκρατίας, που ορίζονται στο Σύνταγμα. "Γι' αυτόν και μόνο τον λόγο το διάταγμα είναι άκυρο με συνεπακόλουθο να εκδοθεί το διάταγμα αποφυλάκισής του. Ο Διευθυντής των Φυλακών να αποφυλακίσει πάραυτα τον αιτητή". Η αναφορά στη σχετική απόφαση του Ανώτατου Δικαστηρίου δεν γίνεται για να καταδειχθεί ότι δικαιώθηκε τελικά ο αιτούμενος, αλλά για να επισημάνουμε για άλλη μια φορά ότι η αρρωστημένη νοοτροπία που διακατέχει αρκετούς δημόσιους λειτουργούς, και όχι μόνο, να επιμένουν σε αποικιοκρατικά κατάλοιπα και να μην συμμορφώνονται με την νομοθεσία δημιουργεί εκτός των άλλων και ένα σωρό ταλαιπωρίες. Στη συγκεκριμένη περίπτωση ο αιτούμενος, για καθαρά τυπικούς λόγους και όχι ουσιαστικούς, πέτυχε την αποφυλάκισή του. Εξ υπαιτιότητας των κρατικών λειτουργών έγινε το λάθος, το οποίο αν εξεταστεί στην ουσία του δικαιώνει κάποιον που σύμφωνα με το πνεύμα και όχι το γράμμα της διαδικασίας που ακολουθήθηκε, έπρεπε να βρισκόταν στη φυλακή. Επίσης, σύμφωνα με το γράμμα - και όχι το πνεύμα - της διαδικασίας που ακολουθήθηκε - ο άνθρωπος βρέθηκε στη φυλακή, στην οποία δεν έπρεπε να βρεθεί.

Ορίστε, λοιπόν, που η νοοτροπία που διακατείχε ακόμη αρκετούς στην κρατική μηχανή - και όχι μόνο - μπορεί να στείλει κόσμο στη φυλακή! Εκείνους όμως που εξακολουθούν να διαιωνίζουν αυτή την αρρωστημένη νοοτροπία ποιος θα τους τιμωρήσει;

Κορνήλιος Χατζηκώστας

Πηγή: "ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ"

και προσαρμοστικότητα στις συνεχώς μεταβαλλόμενες χρηματοοικονομικές ανάγκες του σήμερα και του αύριο.

CYPRIALIFE

ΟΙ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ

ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΣΕ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΗΜΕΡΙΔΑ

Στο πλαίσιο της πολιτικής για συνεχή εκπαίδευση και επιμόρφωση του ανθρώπινου δυναμικού της η Cyprialife διοργάνωσε πρόσφατα εκπαιδευτική ημερίδα στην οποία συμμετέσχαν οι κορυφαίοι Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι της Εταιρίας και η Διεύθυνση του Τμήματος Μάρκετινγκ και Πωλήσεων. Κεντρικό θέμα της συνάντησης ήταν: "Re-engineering the sales and customer service executive mindset", το οποίο ανέπτυξε ο Δρ. Πάρης Ανδρέου. Στη συνέχεια ομάδες εργασίας επεξεργάστηκαν σε συζήτηση τα θέματα ποιοτικής αναβάθμισης της εξυπηρέτησης των πελατών. Στο πλαίσιο της ημερίδας έγινε και η απονομή τιμητικών διακρίσεων στους Χρηματοοικονομικούς Συμβούλους που με την επίδοσή τους εξασφάλισαν θέση στο Chairman's Club.



Στις φωτογραφίες η ομάδα των κορυφαίων Χρηματοοικονομικών Συμβούλων που συμμετέσχαν στην ημερίδα και το πάνελ των ομιλητών που συντόνισε τη συζήτηση.

LIBERTY LIFE

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΤΟΥΣ ΠΟΥ ΕΛΗΞΕ ΤΗΝ 31η ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1996

	Μη ελεγμένα αποτελέσματα 31 Δεκ. 1996	Ελεγμένα αποτελέσματα 31 Δεκ. 1995	Αύξηση 1995-1996
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΣΟΔΩΝ			
ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	1,782,203	1,103,116	61.56%
ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΑ ΑΠΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ			
ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΣΟΔΑ	119,566	85,175	40.38%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ	1,901,769	1,188,291	60.04%
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ			
ΖΗΜΙΑ ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ	(74,981)	(218,683)	-65.71%
ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ	(22,839)	(11,436)	99.71%
ΖΗΜΙΑ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ	(97,820)	230,119)	-57.49%
ΖΗΜΙΑ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ ΑΝΑ ΜΕΤΟΧΗ (ΣΕΝΤ)	(3.26)	(7.67)	-57.50%

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ:

1. Τα αποτελέσματα δεν έχουν ελεγχθεί από τους εξωτερικούς ελεγκτές της εταιρίας.
2. Τα αποτελέσματα της Liberty Life Ins. Ltd. για το 1996 (που ήταν η δεύτερη πλήρης χρονιά λειτουργίας της εταιρίας) είναι βελτιωμένα έναντι της αντίστοιχης περσινής περιόδου του 1995. Τα καθαρά ασφάλιστρα έφθασαν τις Λ.Κ.1.782.203 σε σύγκριση με Λ.Κ.1.103.116, σημειώνοντας αύξηση 61,56%, οι δε ζημίες μετά την φορολογία μειώθηκαν στις Λ.Κ. 97.820 σε σύγκριση με Λ.Κ. 230.119 του 1995.

Ας σημειωθεί ότι η ζημία κατά τα πρώτα χρόνια λειτουργίας μιας ασφαλιστικής εταιρίας ζωής είναι αναμενόμενη λόγω της φάσης των εργασιών του κλάδου ζωής.

ΕΜΠΡΑΚΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

ΤΗΣ INTERAMERICAN ΣΤΟΥΣ ΑΓΩΝΕΣ ΕΙΔΙΚΩΝ ΟΛΥΜΠΙΑΚΩΝ

Στις 2-4 Μαΐου πραγματοποιήθηκαν οι Πανευρωπαϊκοί Αγώνες Ποδηλασίας των Ειδικών Ολυμπιακών στην Κύπρο.

Η INTERAMERICAN εκτός από χρηματική πρόσφερε και ανθρώπινη υποστήριξη στην όλη εκδήλωση. Οι άνθρωποι της INTER-



AMERICAN πρόσφεραν εθελοντικά τις υπηρεσίες τους για να βοηθήσουν στην ομαλή διεξαγωγή των αγώνων.

Στη φωτογραφία διακρίνονται οι εθελοντές και τα στελέχη των Ειδικών Ολυμπιακών μετά από την ενημέρωση που τους έγινε σχετικά με τους αγώνες.

INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ 1996

Το 1996 για την INTERAMERICAN ήταν αναμφισβήτητα η πιο σημαντική χρονιά της ιστορίας της στην Κύπρο. Σταθμός στην εξελικτική της πορεία αποτέλεσε, στην αρχή του χρόνου, η αγορά του μεγαλύτερου μεριδίου των μετοχών της από την Πανευρωπαϊκή, τη Φιλική Ασφαλιστική και την N. K. Shacolas (Holdings) Ltd.

Για την καλύτερη και πιο αποδοτική λειτουργία των εταιριών, την ποιοτική αναβάθμιση της εξυπηρέτησης των πελατών, καθώς και τη δημιουργία οικονομιών κλίμακας, τα Χαρτοφυλάκια Ζωής της Πανευρωπαϊκής και της Φιλικής μεταφέρθηκαν στην INTERAMERICAN για να την καταστήσουν έτσι αδιαμφισβήτητα τη μεγαλύτερη και ισχυρότερη Ασφαλιστική Εταιρία στον Κλάδο Ζωής και Ατυχημάτων στην Κύπρο.

Σημαντικό είναι το γεγονός ότι η εταιρία, μετά τις συγχωνεύσεις, προσπάθησε να αξιοποιήσει τα καλύτερα θετικά στοιχεία των τριών εταιριών από πλευράς ασφαλιστικών προγραμμάτων, λειτουργικών συστημάτων και ανθρώπινου δυναμικού, ώστε να ανταποκριθεί καλύτερα στις προκλήσεις των καιρών και να προσφέρει ποιοτικά καλύτερες υπηρεσίες στους σημερινούς και μελλοντικούς της πελάτες. Έτσι κατάφερε να συνεχίσει μια σταθερά ανοδική πορεία τόσο σε κύκλο εργασιών όσο και σε κερδοφορία, που επιβεβαιώνει την ηγετική της θέση στην Ασφαλιστική Αγορά της Κύπρου.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Στα αποτελέσματα της εταιρίας για το 1996 παρουσιάζονται για πρώτη φορά τα Χαρτοφυλάκια Ζωής της Φιλικής και της Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής.

Τα συγκριτικά αποτελέσματα για το 1995 περιλαμβάνουν τα αποτελέσματα από τις εργασίες της INTERAMERICAN στον Κλάδο Ζωής, Ατυχημάτων και το Γενικό Κλάδο, τις εργασίες του οποίου από 1η Ιανουαρίου 1996 η INTERAMERICAN πώλησε στη Φιλική Ασφαλιστική.

Τα συνολικά Ετήσια Μικτά Ασφάλιστρα της εταιρίας για το 1996, αποκλειστικά από εργασίες στην Κύπρο, υπερδιπλασιάστηκαν και έφθασαν τα £28.519.990 από £12.307.170 το 1995, που δεν συμπεριλάμβαναν το Γενικό Κλάδο (συνολικά ασφάλιστρα 1995 με το Γενικό Κλάδο £13.792.723). Με τη μεταφορά των Χαρτοφυλακίων, το ποσοστό των λειτουργικών εξόδων σε σχέση με τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα μειώθηκε από 20% σε 12% το 1996.

Τα κέρδη πριν από τη φορολογία φθάνουν το ποσό των £2.244.711 έναντι £1.239.376 που ήταν το 1995, παρουσιάζοντας μια σημαντική αύξηση.

Τα κέρδη μετά την αφαίρεση φόρων ύψους £631.243 (£188.414 για το 1995) φθάνουν το ποσό £1.613.468 έναντι £1.050.962 για το 1995 και παρουσιάζουν αύξηση 54% περίπου. Οι φόροι ήταν κατά πολύ αυξημένοι, τόκοι ύψους £562.341 δεν θα επαναληφθούν το 1997, αφού ήδη η INTERAMERICAN εξόφλησε την οφειλή της, και βέβαια η απόσβεση τμήματος αποκτηθέντων Χαρτοφυλακίων Ζωής ύψους £600.966 δεν αποτελεί ταμειακή εκροή.

Τα συμβόλαια ζωής της INTERAMERICAN στο τέλος του 1996 ξεπέρασαν τον αριθμό των 60.000 και τα ασφαλισμένα κεφάλαια ξεπέρασαν τα £1,2 δισεκατομμύρια.

Ένα άλλο στοιχείο που δείχνει τη δύναμη και το κύρος της INTERAMERICAN είναι τα συνολικά ασφαλιστικά αποθέματά της, που ξεπέρασαν τα £102 εκ. το 1996 έναντι £30 εκ. το 1995. Το συμφέρον των Μετόχων επίσης παρουσίασε σημαντική άνοδο, αφού έφθασε τα £20.2 εκ. συγκριτικά με £6.2 εκ. που ήταν στο τέλος του 1995.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Η μεταφορά χαρτοφυλακίων, ασφαλιστικών προγραμμάτων, διοικητικών διαδικασιών, μεθόδων εργασίας και ανθρώπινου δυναμικού έδωσε νέα πνοή στην εταιρία, η οποία επικεντρώθηκε στον κατ' εξοχήν σημαντικό Κλάδο Ζωής και Ατυχημάτων. Με ευέλικτα και πρωτοποριακά προγράμματα που σκοπό έχουν την καλύτερη και ορθότερη εξυπηρέτηση και προσφοά προστασίας και κοινωνικής υπόστασης του ασφαλιζόμενου, η INTERAMERICAN προσφέρει την πιο συμφέρουσα χρηματοοικονομική λύση για κάθε Κύπριο πολίτη.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η INTERAMERICAN θα συμμετάσχει στην ίδρυση εταιρίας Αμοιβαίων Κεφαλαίων στην Κύπρο με συμμετοχή και άλλων επενδυτών από το εξωτερικό και την Κύπρο, σε μια νέα προσπάθεια δημιουργίας ευκαιριών καλύτερης επενδυτικής δραστηριότητας και ενίσχυσης της Κεφαλαιαγοράς.

Με δεδομένα τα αποτελέσματα και την επιτυχία της μεταφοράς των Χαρτοφυλακίων και του ανθρώπινου δυναμικού της, μαζί με τη νέα οργανωτική δομή και διοίκηση, η INTERAMERICAN ατενίζει το μέλλον με σιγουριά και αισιοδοξία.

ΠΛΗΡΩΜΗ ΜΕΡΙΣΜΑΤΟΣ

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρίας, αφού μελέτησε τα αποτελέσματα του 1996 και έλαβε υπόψη τα συσσωρευμένα αποθεματικά, καθώς επίσης και τις προοπτικές, αποφάσισε να προτείνει στην Ετήσια Γενική Συνέλευση των Μετόχων, που θα γίνει τη Δευτέρα 14 Ιουλίου 1997, την πληρωμή συνολικού μερίσματος για το 1996 20% επί της ονομαστικής αξίας των 50 σεντ κάθε μετοχής, δηλαδή 10 σεντ ανά μετοχή. Υπενθυμίζεται ότι έχει ήδη καταβληθεί προμέρισμα ύψους 8%, ήτοι 4 σεντ ανά μετοχή. Πρόθεση του Διοικητικού Συμβουλίου είναι να ακολουθήσει σταθερή μερισματική πολιτική.

ΦΙΛΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΛΤΔ

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΠΡΟΚΑΤΑΡΚΤΙΚΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ 1996

Με ικανοποίηση επιθυμώ να σας ανακοινώσω τα ενοποιημένα αποτελέσματα της Φιλικής Ασφαλιστικής Εταιρίας Λτδ για το έτος 1996. Τα κέρδη μετά τη διαγραφή ολόκληρου του τιμήματος των αποκτηθέντων χαρτοφυλακίων Γενικού Κλάδου ύψους £4.507.704, καθώς επίσης και αποζημιώσεις τερματισμού υπηρεσιών £101.145, ανέρχονται πριν τη φορολογία σε £4.624.220 και μετά τη φορολογία σε £4.243.573, η δε εταιρία παρουσιάζει κέρδη πριν τη φορολογία £6.896.213 και μετά τη φορολογία £6.758.876.

Επισημαίνεται το γεγονός της απόσβεσης ολοκλήρου του τιμήματος των £4.507.704 που πληρώθηκε για την απόκτηση των χαρτοφυλακίων από τους Λογαριασμούς του 1996. Κατά συνέπεια δεν θα υποχρεούται η εταιρία στο μέλλον να προβαίνει σε σταδιακή απόσβεση αυτού του ποσού και δεν θα επηρεάζεται η μελλοντική κερδοφορία της.

Είναι σημαντικό να αναφέρουμε ότι τώρα η Φιλική Ασφαλιστική, εκτός του ότι είναι σημαντικός μέτοχος στην Ινταραμέρικαν, η οποία ειδικεύεται αποκλειστικά σε ασφάλειες Ζωής, Ατυχημάτων και Υγείας, κατέχει μετοχές και στις Δημόσιες Εταιρίες Euroinvestment & Finance Ltd και Φιλοκτηματική Λτδ και με μικρότερο ποσοστό σε πολλές άλλες εταιρίες.

Η Φιλική Ασφαλιστική ειδικεύεται τώρα μόνο σε ασφαλιστικές εργασίες Γενικού Κλάδου, είναι δε η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία του τόπου στον τομέα της με ετήσια ασφάλιστρα £12.875.796 έναντι £5.017.758 που ήταν το 1995 στο Γενικό Κλάδο.

Υπενθυμίζεται ότι μέσα στο 1996 μεταφέρθηκαν τα χαρτοφυλάκια Κλάδου Ζωής από τη Φιλική στην Ινταραμέρικαν, η δε Φιλική Ασφαλιστική έχει αποκτήσει τα χαρτοφυλάκια Γενικού Κλάδου της Πανευρωπαϊκής, της Ινταραμέρικαν και της Ζάκο Ασφαλιστικής.

Το Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας, με απόφασή του, αφού εξέτασε το Λογαριασμό Προκαταρκτικών Αποτελεσμάτων, θα προτείνει στην Ετήσια Γενική Συνέλευση των Μετόχων, που θα πραγματοποιηθεί στις 14 Ιουλίου 1997, την πληρωμή μερίσματος, πέραν του 12% (ήτοι 6 σεντ) που έχει ήδη καταβληθεί σαν προμέρισμα, ακόμη 6 σεντ ανά μετοχή πλήρως πληρωθείσα.

Επίσης το Διοικητικό Συμβούλιο αποφάσισε να εισηγηθεί σε Έκτακτη Γενική Συνέλευση, που θα πραγματοποιηθεί στις 9 Ιουνίου 1997, την αύξηση του ονομαστικού Κεφαλαίου της Εταιρίας από 10.000.000 Συνήθεις μετοχές £0.50 η καθεμιά σε 15.000.000 μετοχές ονομαστικής αξίας £0.50 η καθεμιά και την παραχώρηση χαριστικών μετοχών (Bonus Shares) σε αναλογία 1 προς 1 στους εγγεγραμμένους Κατόχους των μετοχών κατά την 20η Ιουνίου 1997.

Το τελικό μέρισμα των 6 σεντ κατά μετοχή θα καταβληθεί σε όλους τους εγγεγραμμένους Μετόχους της εταιρίας συμπεριλαμβανομένων και των Χαριστικών Μετοχών. Στην ουσία ο Μέτοχος, επιπρόσθετα από τα 6 σεντ που του καταβλήθηκαν ως προμέρισμα, θα εισπράξει ακόμη 12 σεντ, ανεβάζοντας το συνολικό μέρισμα σε 18 σεντ ανά μετοχή των 50 σεντ.

Πρόθεση του Διοικητικού Συμβουλίου είναι να ακολουθήσει σταθερή μερισματική πολιτική.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Ομολογουμένως, η Φιλική Ασφαλιστική έχει πάρα πολύ καλές προοπτικές για ανάπτυξη των εργασιών και της κερδοφορίας της, γεγονός που υποστηρίζεται από τη συνέργεια, τη λειτουργικότητα, τη μείωση και εξοικονόμηση των δαπανών, συμπεριλαμβανομένων εξοικονόμησης χώρων, αντασφαλίστρων, μη επαναλαμβανόμενων εξόδων και άλλων οικονομιών της κλίμακας.

ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Με ιδιαίτερη ικανοποίηση επιθυμώ να ανακοινώσω τα Αποτελέσματα της Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Εταιρίας Λτδ για το έτος 1996, όπως έχουν εγκριθεί από το Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας. Τα ενοποιημένα ασφάλιστρα της εταιρίας ανέρχονται σε £41.395.776 έναντι £19.243.804 που ήταν το 1995, καθιστώντας έτσι την Πανευρωπαϊκή το μεγαλύτερο ασφαλιστικό Συγκρότημα του τόπου.

Τα προκαταρκτικά αποτελέσματα της εταιρίας παρουσιάζουν κέρδη πριν τη φορολογία £6.800.413, τα δε κέρδη μετά τη φορολογία ανέρχονται σε £6.743.027. Η εταιρία έχει πωλήσει τα χαρτοφυλάκια Ζωής και Γενικού Κλάδου στην Ινταραμέρικαν και τη Φιλική αντίστοιχα αντί του ποσού £6.703.000.

Τα ενοποιημένα κέρδη του Συγκροτήματος πριν τη φορολογία ανήλθαν σε £2.407.448 και μετά τη φορολογία και συμφέρον μειοψηφίας ανήλθαν σε £1.556.368.

Το Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας, με απόφασή του, αφού εξέτασε το Λογαριασμό Αποτελεσμάτων, θα προτείνει στην Ετήσια Γενική Συνέλευση των Μετόχων, που θα πραγματοποιηθεί τη Δευτέρα 14 Ιουλίου 1997, την πληρωμή συνολικού μερίσματος 20%, ήτοι 10 σεντ ανά μετοχή. Ήδη έχει καταβληθεί ως προμέρισμα ποσό 6 σεντ ανά μετοχή, ήτοι 12%. Πρόθεση του Διοικητικού Συμβουλίου είναι να ακολουθήσει σταθερή μερισματική πολιτική.

Υπενθυμίζεται ότι, μέσα στο 1996, η εταιρία έχει εκδόσει και παραχωρήσει χαριστικές μετοχές στους Μετόχους της, σε αναλογία μίας μετοχής για κάθε πέντε που κατείχαν. Κατά συνέπεια έχουν αναπροσαρμοστεί ανάλογα τα κέρδη της ανά μετοχή.

Ως γνωστό, η Πανευρωπαϊκή είναι η ιθύνουσα εταιρία της INTERAMERICAN INSURANCE (CYPRUS) Ltd, της Φιλικής Ασφαλιστικής Εταιρίας Λτδ, της Φιλοκτηματικής Λτδ και της Euroinvestment & Finance Ltd, που είναι όλες Δημόσιες Εταιρίες εγγεγραμμένες στο Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου. Επιπρόσθετα το Συγκρότημα συμμετέχει με ποσοστό πέραν του 28% στο κεφάλαιο της εταιρίας Liberty Life Insurance Ltd και έχει επενδύσεις σε τράπεζες, επενδυτικές, εμπορικές και άλλες εταιρίες της Κύπρου.

Οι προοπτικές του Συγκροτήματος διαγράφονται πολύ καλές. Το Συγκρότημα κατέχει την πρώτη θέση τόσο στον Κλάδο Ασφαλειών Ζωής και Ατυχημάτων όσο και στις Ασφάλειες Γενικού Κλάδου στην Ασφαλιστική Αγορά του τόπου.

Νικ. Σιακόλας
Εκτελεστικός Πρόεδρος

INTERNET COPY

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
σε μια εξελισσόμενη ασφαλιστική βιομηχανία



Γράφει ο

ΝΙΚΟΣ ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ & ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΓΕΝΚΑ ΑΕ

Ο λόγος που διάλεξα το θέμα αυτό είναι πολύ απλός. Έχοντας ασχοληθεί πάνω από 40 χρόνια με τον κλάδο Μεταφορών, νιώθω την ανάγκη κατά καιρούς να φέρνω στη μνήμη μας ορισμένα στοιχεία που έχουν σχέση με αυτόν τον πολύ ενδιαφέροντα κλάδο και να θυμίζω σε όλους ότι ο κλάδος Μεταφορών όχι μόνο είναι υπαρκτός, αλλά και πάντα πολύ ζωτικός.

Διαβάζοντας για το θέμα αυτό, οι φτασμένοι ασφαλιστές θα διαπιστώσουν ότι υπάρχουν πολλές ελλείψεις, πολλά κενά, και ίσως σχολιάσουν ότι αγγίζω τα θέματα επιφανειακά. Ας με συγχωρήσουν όμως, γιατί όσα γράφονται δεν προορίζονται γι' αυτούς. Αυτό το θέμα γίνεται για τους νέους που αποφασίζουν να ασχοληθούν με το ασφαλιστικό λειτούργημα και ειδικότερα με τον κλάδο Μεταφορών.

Είναι γνωστό σε όλους μας ότι οι ασφαλίσεις στον κλάδο Μεταφορών είναι τόσο παλιές όσο και ο πολιτισμός. Ασφαλιστικές μορφές καλύψεως που παρουσιάζονται μέσα από τα βάθη των αιώνων είναι πολλές. Θα ήθελα να αναφέρω ορισμένες, σταχειολογώντας τις πιο ενδιαφέρουσες.

Από την εποχή των Βαβυλωνίων βρίσκουμε τα πρώτα ίχνη καταμερισμού των ζημιών από τις λεηλασίες των ληστών στα διάφορα καραβάνια που έκαναν τότε τις μεταφορές (όλα αυτά περιέχονται στον κώδικα του Χαμουραμπί).

Κατά την αρχαιότητα, οι Φοίνικες και οι Έλληνες ναυτικοί ταξίδευαν με νηοπομπές και αυτοί ήταν οι πρόδρομοι που έβαλαν τη βάση για την έννοια της Γενικής Αβαρίας. Όλοι έχουμε ακούσει για τον Νόμο που θέσπισαν οι Ρόδιοι το 900 π.Χ. περίπου και αποτέλεσε τον ναυτικό κώδικα της περιοχής.

Ανατρέχοντας σε ιστορικά γεγονότα, βρίσκουμε ότι οι αρχαίοι Αιγύπτιοι είχαν θεσπίσει διάφορους τύπους ασφάλισης. Βρίσκουμε ακόμα ότι γίνεται μνεία για μία μορφή ασφάλισης από τον Δημοσθένη και τον Πλούταρχο, ενώ αργότερα ο Ιουστινιανός αναφέρεται σε θαλασσοδάνεια.

Μεταγενέστερα, στη Ρωμαϊκή Νομοθεσία βρίσκουμε τις πρώτες κοινοπρακτικές οργανώσεις, όπου οι Ρωμαίοι υιοθέτησαν και βελτίωσαν την αρχή της Γενικής Αβαρίας.

Κατά τον Μεσαίωνα, οι ιταλικές πόλεις διαμορφώνουν σε πιο τεχνικές βάσεις την έννοια της ασφάλισης και βλέπουμε τους πρώτους Ιταλούς ασφαλιστές να πρωτοστατούν στον τομέα αυτό. Αξίζει να σημειωθεί ότι το πρώτο ασφαλιστήριο θαλάσσης έχει εκδοθεί στη Γένοβα της Ιταλίας το 1347 και κάλυπτε το Ιστιοφόρο Santa Clara για το ταξίδι από τη Γένοβα στη Μαγιόρκα.

Τη σκυτάλη πήρε η Αγγλία, που πραγματικά μεγάλωσε και εδραίωσε την ιδέα της ασφάλισης.

Γύρω στο 16ο αιώνα, Ιταλοί μετανάστες εγκαθίστανται στην Αγγλία και οπωσδήποτε συμβάλλουν στην ανάπτυξη της ναυτασφαλιστικής τέχνης στην Αγορά του Λονδίνου. Είναι γνωστό το περίφημο καφενείο του Edward Lloyd, όπου σύχναζαν όσοι είχαν ενδιαφέροντα ασφαλιστικά και ναυτικά. Το καφενείο αυτό, που ήταν στην Lombard Street, αποτέλεσε όπως γνωρίζουμε την αρχή της σημερινής οργάνωσης των Lloyd's.

Αξίζει να σταθούμε λίγο στην οργάνωση των Lloyd's και να πούμε μερικά πράγματα, πριν προχωρήσουμε σε άλλα. Το Lloyd είναι μία οργάνωση που παρέχει διευκολύνσεις στα μέλη του και τα εξυπηρετεί για την ανεύρεση ασφαλιστικού καλύμματος.

Στην πραγματικότητα τα μέλη της οργάνωσης αυτής, που αποκαλούνται Underwriting Members, είναι αυτά που αναλαμβάνουν τους προς ασφάλιση κινδύνους.

Τα μέλη επιλέγουν μία επιτροπή η οποία έχει την ευθύνη της διοικήσεως και διαχειρίσεως του οργανισμού αυτού. Η επιτροπή αυτή, μεταξύ άλλων αρμοδιοτήτων, εγκρίνει και την εγγραφή νέων μελών.

Το κάθε μέλος είναι υποχρεωμένο να καταβάλλει μία εγγύση, το ύψος της οποίας προσδιορίζεται ανάλογα με τον όγκο των συναλλαγών του.

Εκτός από τα μέλη, ασφαλιστές, υπάρχουν και τα μη ασφαλίζοντα μέλη, όπως είναι οι Brokers, οι συνέταιροι (Associates) και οι διακανονιστές αβαριών (Average Adjusters).

Όλα τα ασφάλιστρα που συλλέγονται κατατίθενται σε ειδικό ταμείο ασφαλίστρων και από το ταμείο αυτό πληρώνονται οι ζημίες, τα έξοδα διαχειρίσεως και τα ενδεχόμενα κέρδη.

Οι ασφαλιστές των Lloyd'ssυνασπίζονται σε συνδικάτα και αναθέτουν σε έναν Underwriter την ανάληψη ασφαλίσεων για λογαριασμό κάθε συνδικάτου. Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται απλούστευση της λειτουργίας του όλου συστήματος.

Λίγο αργότερα, γύρω στα 1700, βρίσκουμε και το πρώτο ναυτασφαλιστικό συμβόλαιο στην Αμερική. Από την εποχή αυτή και μετά, η εξέλιξη του κλάδου Μεταφορών είναι ραγδαία. Βλέπουμε τις ασφαλιστικές εταιρίες να δημιουργούνται η μία μετά την άλλη στα πλέον οικονομικά ανεπτυγμένα κράτη, αλλά και στα λιγότερο ανεπτυγμένα να δημιουργούνται οι τοπικές ασφαλιστικές ή, αν θέλετε, ναυτασφαλιστικές αγορές.

Αξίζει να σημειώσουμε, ότι ακόμα και στην Ελλάδα, που στέναξε κάτω από τον τουρκικό ζυγό επί τόσα χρόνια, αμέσως μετά την επανάσταση του 1821 βλέπουμε τη δημιουργία σωρείας ναυτασφαλιστικών εταιριών, που βέβαια είχαν σύντομη διάρκεια ζωής.

Μία ακόμα διευκρίνιση, που είναι αυτονόητη αλλά και απαραίτητη, είναι η εξής: Όταν αναφερόμαστε στο κλάδο Μεταφορών, πρέπει να ξεχωρίζουμε ότι ο κλάδος αυτός χωρίζεται σε δύο βασικούς τομείς. Την ασφάλιση των σκαφών και άλλων μεταφορικών μέσων και την ασφάλιση φορτίων. Σήμερα, με κάποια επιφύλαξη, θα λέγαμε ότι πολλοί ναυτασφαλιστές θέλουν να περιλαμβάνουν και την ασφάλιση της Ευθύνης των Μεταφορέων των οδικών μεταφορών στον κλάδο αυτό, ενώ θα μπορούσε να υπάρχει σοβαρός αντίλογος.

Όσο και να θέλουμε να υποστηρίζουμε ότι η εξέλιξη της τεχνολογίας στις μεταφορές έχει αλλάξει τον τρόπο λειτουργίας του κλάδου, δεν μπορούμε να αγνοήσουμε ορισμένες βασικές αρχές, οι οποίες μένουν αναλλοίωτες.

Η αρχή της Καλής Πίστης (Good Faith) είναι πρωταρχικός παράγων για την ασφαλιστική κάλυψη. Εάν διαπιστωθεί έλλειψη Καλής Πίστης από κάποιο από τα συμβαλλόμενα μέρη, αυτό μπορεί να είναι αιτία ακυρότητας του Συμβολαίου.

Θα πρέπει να διευκρινίσουμε ότι σε καμία περίπτωση η Καλή Πίστη δεν συνταυτίζεται με την έλλειψη δόλου. Είναι δυνατόν χωρίς να υπάρχει δόλος να μην υπάρχει Καλή Πίστη.

Το ασφαλιστικό συμφέρον είναι επίσης μια βασική αρχή για να μπορέσει να συναφθεί ασφαλιστική σύμβαση. Εάν δεν υπάρχει προς ασφάλιση αντικείμενο, επί του οποίου ο ασφαλιζόμενος να έχει οικονομικό ενδιαφέρον, δεν μπορεί να υπάρχει σύμβαση.

Εάν λάβουμε υπ'όψη μας ότι το ασφαλιστήριο συμβόλαιο Μεταφορών είναι συμβόλαιο αποζημιώσεως, για να μπορέσει να καταβληθεί η αποζημίωση θα πρέπει να αποδεικνύεται η οικονομική σχέση που υπάρχει μεταξύ του ασφαλιζόμενου και του φορτίου που υπέστη ζημιά.

Το ασφάλιστρο είναι ένα άλλο στοιχείο που δεν μπορεί να αγνοηθεί σε μία ασφαλιστική σύμβαση. Δοθέντος ότι η ασφαλιστική σύμβαση είναι αμφοτεροβαρής, συνάγεται ότι το ασφάλιστρο αποτελεί την αντιπαροχή του ασφαλισμένου προς τον ασφαλιστή για τον κίνδυνο που πρόκειται να αναλάβει.

Θα μπορούσαμε να προχωρήσουμε και σε άλλες πάμπολες βασικές αρχές, όπως π.χ. το θέμα της ασφαλιζομένης αξίας, της συνασφάλισης, της υποασφάλισης, της πολλαπλής ασφάλισης, του διαρκούς ανοικτού συμβολαίου, των διαφόρων υποχρεωικών όρων που είναι γνωστοί ως Warranties κ.λπ.

Η σοβαρότητα και η υπευθυνότητα που έδειξαν πάντοτε οι ναυτασφαλιστές είναι τόσο μεγάλη και φανερή ώστε δεν πρέπει να μας εκπλήσσει το γεγονός ότι, από τα πρώτα χρόνια που άρχισε να λειτουργεί πάνω σε τεχνικές βάσεις ο θεσμός του κλάδου Μεταφορών, αρχίζουν να δημιουργούνται και να αναπτύσσονται τα όργανα εκείνα πάνω στα οποία στηρίζεται ο κλάδος αυτός.

Το Ινστιτούτο Ασφαλιστών Λονδίνου δημιουργήθηκε από τις ανεξάρτητες ασφαλιστικές εταιρίες που δεν είχαν καμία σχέση με τα Lloyd's και στην πραγματικότητα αποτέλεσαν την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών που ασχολούνται με τον κλάδο Μεταφορών.

Σκοπός του Ινστιτούτου είναι η έρευνα, η προαγωγή και νομοθετική προπαρασκευή της θαλάσσιας ασφάλισης, και ο συντονισμός των ενεργειών των θαλασσασφαλιστών. Είναι γνωστό σε όλους μας το πολύτιμο έργο που προσφέρει με την έκδοση, τροποποίηση και αναθεώρηση των διαφόρων γνωστών Ρητρών του Ινστιτούτου.



Τοιχογραφία από το ταφικό μνημείο του Nehamun στη Θήβα (Αφρική), επηρεασμένη από τα πρότυπα της Μινωϊκής ζωγραφικής 1417-1319 π.Χ. (Βρετ. μουσείο).

Η Salvage Association είναι ένας άλλος οργανισμός που ιδρύθηκε το 1856 στο Λονδίνο και κύριος σκοπός του είναι να διερευνεί τα αίτια των ζημιών σε πλοία ή σε φορτία και γενικότερα να προστατεύει τα συμφέροντα των ναυτασφαλιστών.

Ένας άλλος πολυτιμότατος οργανισμός υπήρξε το Lloyd's Register of Shipping. Ο οργανισμός αυτός ιδρύθηκε το 1760 και σκοπός του είναι η ακριβής και λεπτομερής κατάταξη των πλοίων όλων των εθνικοτήτων. Το μητρώο αυτό των πλοίων επανεκδίδεται κάθε χρόνο και περιέχει τα ονόματα, τις κατηγορίες και διάφορα χαρακτηριστικά όλων των πλοίων που υπηρετούν τη ναυσιπλοΐα.

Σήμερα οι δραστηριότητες του Lloyd's Register of Shipping έχουν επεκταθεί εντυπωσιακά και παρέχουν πλήρη ενημέρωση στους ναυτασφαλιστές για όλες τις εξελίξεις σε όλα τα μέρη του κόσμου.

Να πούμε ακόμα λίγα λόγια για την Ένωση Διακανονιστών Αβαριών (Association of Average Adjusters), που είναι ένα ειδικό όργανο που ασχολείται με τη νομική πλεύρα του χειρισμού μίας ζημίας, ειδικότερα όταν η ζημία αυτή επεκτείνεται τόσο στο πλοίο όσο και στο φορτίο.

Θα ήταν παράλειψη εάν δεν αναφέραμε ότι εκτός των πολύ γνωστών αυτών οργανισμών, που ιδρύθηκαν και λειτούργησαν στο Λονδίνο, με το πέρασμα των χρόνων, δημιουργήθηκαν και άλλοι παρόμοιοι οργανισμοί σε διάφορες χώρες του κόσμου, μερικοί από τους οποίους έχουν σήμερα μεγάλο κύρος και θεωρούνται απόλυτα φερέγγυοι από τον ασφαλιστικό κόσμο.

Είναι γνωστή η ύπαρξη οργανισμών καταχωρήσεων πλοίων και άλλων υπηρεσιών σε μεγάλες ναυτασφαλιστικές αγορές, όπως είναι η Γερμανική, η Ιταλική, η Σκανδιναβική, η Ιαπωνική και άλλες.

Την εξέλιξη της ασφαλιστικής βιομηχανίας παρακολουθεί από πολύ κοντά η ναυτασφαλιστική αγορά και βλέπουμε, στους νεώτερους χρόνους, οι ναυτασφαλιστές, ακολουθώντας τη φιλοσοφία και νοοτροπία των παλαιότερων γενεών, να πορεύονται στα ίδια βήματα.

Το πιο εντυπωσιακό και έγκυρο όργανο

σήμερα, που ασχολείται με θέματα του κλάδου Μεταφορών, είναι η Διεθνής Ένωση Θαλασσασφαλίσεων (IUMI - International Union of Marine Insurance). Ο παγκόσμιος αυτός οργανισμός θεωρείται το πιο ζωντανό κύτταρο που κρατά όλους τους ναυτασφαλιστές του κόσμου απόλυτα ενημερωμένους με τις διάφορες τεχνικές εξελίξεις, τόσο στον τομέα των σκαφών όσο και στον τομέα των φορτίων.

Στον οργανισμό αυτό συμμετέχουν πάνω από 50 χώρες ως τακτικά μέλη, οι οποίες είναι υποχρεωμένες κάθε χρόνο να απαντούν σε διάφορα ερωτηματολόγια γύρω από τις εξελίξεις και τα ουσιαστικά γεγονότα της χώρας τους κατά τη χρονική περίοδο που πέρασε.

Οι δραστηριότητες του IUMI κατανέμονται σε διάφορες επιτροπές, οι σπουδαιότερες των οποίων είναι:

- Η Επιτροπή Ασφαλίσεως Φορτίων
- Η Επιτροπή Προλήψεως Ζημιών Φορτίων
- Η Επιτροπή Σκαφών
- Η Επιτροπή Παρακτίων Έργων (πλατφόρμες εξαγωγής πετρελαίου κ.λπ.)
- Η Επιτροπή Ποταμόπλοιων (INLAND HULL)
- Η Επιτροπή για την Ελευθερία στην Ασφάλιση

και επίσης μία σωρεία συνδετικών κρίκων με άλλους οργανισμούς, τους οποίους και θα αναφέρουμε αργότερα.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να αναφερθεί με ιδιαίτερη ευχαρίστηση και υπερηφάνεια ότι Πρόεδρος του IUMI την τελευταία τριετία είναι ο Έλληνας έγκριτος ασφαλιστής Νίκος Αδαμαντιάδης, ενώ κατά τη διάρκεια των τελευταίων 10ετιών αρκετοί Έλληνες συμμετείχαν στις διάφορες επιτροπές του Οργανισμού αυτού.

Οι διάφορες επιτροπές του IUMI, εκτός από θέματα ρουτίνας, ασχολούνται σοβαρά και με διάφορα συγκεκριμένα θέματα, όπως είναι οι βελτιώσεις και τροποποιήσεις των Γενικών Ρητρών και, όταν καταλήγουν σε κάποια συμπεράσματα, έρχονται σε επαφή με διάφορους άλλους οργανισμούς, που ανήκουν σε πλοιοκτήτες, σε κρατικούς φορείς, σε επιμελητήρια και αφού διαπραγματευτούν αυτές τις τροποποιήσεις προχωρούν σε οριστική εφαρμογή τους.

Ένα ζωντανό παράδειγμα είναι η περίπτωση μιας ομάδας εργασίας (working group), η οποία συνήλθε πριν από λίγες ημέρες, με απότερο σκοπό, μέσα σε ένα τακτό χρονικό διάστημα περίπου 12 μηνών, να εισηγηθεί τις αναγκαίες τροποποιήσεις που πρέπει να γίνουν στους χώρους της Γενικής Αβαρίας, με άλλα λόγια στους όρους της York Antwerp, που διέπουν τη ρύθμιση και τους κανόνες της Γενικής Αβαρίας.

Νέοι παράγοντες, όπως είναι η ρύπανση του περιβάλλοντος, η οποία συμμετέχει πολλές φορές σε δηλώσεις Γενικής Αβαρίας εκ μέρους του πλοιάρχου, τα υπερήλικα πλοία ή πλοία που φέρουν σημαίες ευκαιρίας, είναι τα στοιχεία που επηρεάζουν κατά πολύ τις συνθήκες μιας Γενικής Αβαρίας.

Υπάρχουν περιπτώσεις που ο πλοιοκτήτης έχει οικονομικό συμφέρον να δηλώσει την Γενική Αβαρία προκειμένου να επωφεληθεί.

Η τεράστια αμοιβή που καταβάλλεται στους εκκαθαριστές μιας Γενικής Αβαρίας είναι ένα ακόμα σημείο που πρέπει να μελετηθεί και να τροποποιηθεί.

Παρεμφερείς Επιτροπές του IUMI ασχολούνται κατά καιρούς με άλλα εξίσου σοβαρά θέματα, πάντοτε για τη βελτίωση των όρων καλύψεων του κλάδου Μεταφορών, προς όφελος των ασφαλισμένων.

Παράλληλα με τον παγκόσμιο αυτόν οργανισμό, υπάρχουν και πολλοί άλλοι επιμέρους οργανισμοί, που ασχολούνται ουσιαστικά με ναυτασφαλιστικά θέματα.

Χαρακτηριστικά αναφέρω το International Maritime Organization (IMO), το International Chamber of Commerce (ICC), το International Group of P&I Clubs, το International Association of Classification Societies (IACS) και το Association Internationale des Dispacheurs Europeens (AIDE).

Είναι πολύ ενδιαφέρον το γεγονός ότι η Comite Europeen des Assurances (ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΣ), η οποία επί δεκαετίες ασχολείται με όλους τους κλάδους ασφαλίσεως πλην του κλάδου Μεταφορών, κατά τα τελευταία χρόνια δημιούργησε την πρώτη ομάδα εργασίας που ασχολείται με θέματα Μεταφορών μεταξύ των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Είναι πραγματικά εντυπωσιακό το γεγονός ότι το όργανο αυτό της Ευρωπαϊκής Ένωσης σπεύδει με ταχύ ρυθμό να υποστηρίξει ενδιαφέρουσες θέσεις σε θέματα κλάδου Μεταφορών.

Βλέπουμε λοιπόν ότι όχι μόνο σε παγκόσμιο αλλά και σε ΕΟΚική κλίμακα δραστηριοποιούνται οι Ναυτασφαλιστές για να προσφέρουν τις καλύτερες υπηρεσίες τους στον τομέα που υπηρετούν.

Θα ήθελα τώρα να αναφέρω και μερικές ενδιαφέρουσες προσπάθειες που γίνονται στον ελλαδικό χώρο για την προώθηση των δραστηριοτήτων του κλάδου Μεταφορών.

Κατ' αρχήν γνωρίζουμε όλοι ότι στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών υπάρχει η Επιτροπή Κλάδου Σκαφών και Μεταφορών. Το έργο που προσφέρει η Επιτροπή αυτή τόσο στους Έλληνες όσο και στους αλλοδαπούς ασφαλιστές που εργάζονται στον Ελλαδικό χώρο είναι πολύ αξιόλογο.

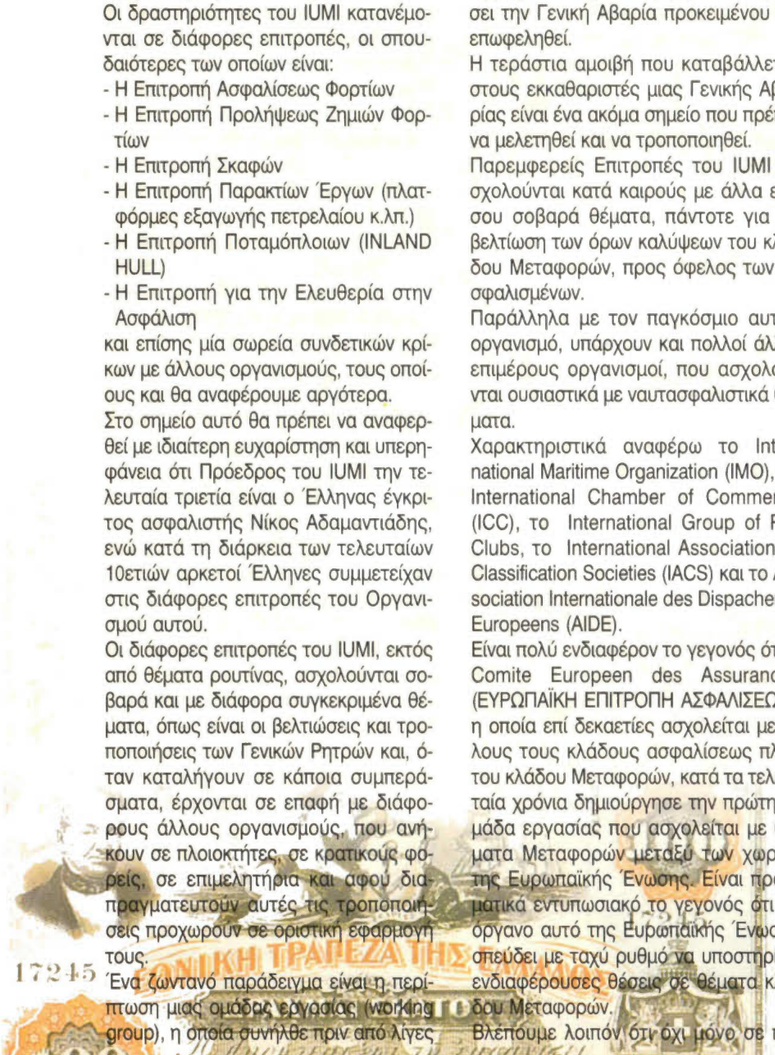
Τα τελευταία χρόνια, η Επιτροπή αυτή εξάγει λεπτομερή στατιστικά στοιχεία του τομέα φορτίων (Cargo) χάρι στη θετική ανταπόκριση των Ασφαλιστικών Εταιριών που λειτουργούν στην Ελλάδα.

Από τα στοιχεία αυτά, οι ασφαλιστές μπορούν να βγάζουν τα συμπεράσματά τους και με τον τρόπο αυτό να πλουτίζουν ουσιαστικά τις γνώσεις τους και να αποδίδουν καλύτερο έργο.

Τα τελευταία δύο χρόνια η Επιτροπή της Ενώσεως άρχισε να εξάγει στατιστικά στοιχεία και για τον κλάδο Σκαφών Αναψυχής. Με τον τρόπο αυτό ενημερώνονται οι ασφαλιστές της αγοράς μας και συνεχώς βελτιώνεται η ποιότητα της προσφοράς των υπηρεσιών τους προς τους ασφαλισμένους τους.

Ακόμα ένα πολύτιμο έργο της Επιτροπής είναι να ενημερώνει τις εταιρίες της αγοράς μας με όλες τις νεώτερες εξελίξεις γύρω από τον κλάδο Μεταφορών, τόσο με ομιλίες από ασφαλιστές που παρακολουθούν το Συνέδριο του IUMI όσο και από άλλους ασφαλιστικούς φορείς που δίνουν διάφορες διαλέξεις γύρω από θέματα φορτίων και σκαφών και άλλων θεμάτων σχετικών με το λειτούργημά μας.

Θα ήταν παράλειψη, εάν δεν ανέφερα ότι οι Έλληνες ασφαλιστές είχαν την πρόνοια να ιδρύσουν το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών, που και αυτό με τη σειρά του, μεταξύ άλλων, προσφέρει γνώσεις στους Έλληνες ασφαλιστές για να μπορούν να αντιμετωπίζουν τις επαγγελματικές τους υποχρεώσεις από μία θέση ισχυρή, γιατί ας μην ξεχνάμε ότι η γνώση είναι το καλύτερο μέσο για να αντιμετωπίζει κανείς





Χαρτονόμισμα 100 δρχ. της Εθνικής Τραπέζης Ελλάδος με πρωσοποποίηση της ελπίδας και παράσταση πλοίου.

το κάθε πρόβλημα.

Σας ανέφερα όλες αυτές τις δραστηριότητες των ναυτασφαλιστών στο σύνολό τους, για να διαπιστώσουμε το τεράστιο έργο που προσφέρει ο κλάδος Μεταφορών στην εξέλιξη του διεθνούς εμπορίου, στην εξέλιξη της διεθνούς βιομηχανίας αλλά πολύ περισσότερο, στη συμμετοχή του στην παγκόσμια ασφαλιστική βιομηχανία.

Βλέπουμε σήμερα επιτεύγματα που πραγματικά δεν θα μπορούσαμε να τα είχαμε διανοηθεί πριν από μερικά χρόνια. Τα γνωστά πλοία RO RO, που συνεχώς εξελίσσονται, καθιστούν τη μεταφορά των εμπορευμάτων ασφαλή και ταχύτατη. Βρίσκουμε σήμερα πλοία με διπλούς πυθμένες, προκειμένου να αποφεύγονται οι ολικές απώλειες σε περίπτωση προσκρούσεως ή άλλων ζημιών. Σήμερα υπάρχουν πλοία που ο τεχνικός τους εξοπλισμός είναι τόσο αναπτυγμένος που καθιστούν τη μεταφορά των ανθρωπίνων ζωών αλλά και των φορτίων ασφαλή όσο ποτέ. Δημιουργούνται εμπορικά πλοία που τείνουν να αναπτύσσουν ταχύτητες αδιανόητα μεγάλες και να κάνουν υπερατλαντικά ταξίδια μέσα σε λίγες μόνο ώρες.

Πλοία κατάλληλα να μεταφέρουν εμπορεύματα μέσα σε θαλάμους με ρυθμιζόμενες θερμοκρασίες, ώστε ευαίσθητα προϊόντα να φτάνουν στον προορισμό τους σε απόλυτα καλή κατάσταση. Ειδικού τύπου τεράστια πετρελαιοφόρα να μεταφέρουν τον μαύρο χρυσό από τη μία ήπειρο στην άλλη μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα και με πλήρη ασφάλεια. Ειδικά πλοία να μεταφέρουν αυτοκίνητα και άλλα οχήματα από χώρες της Άπω Ανατολής σε ευρωπαϊκούς λιμένες.

Σήμερα βλέπουμε μεταφορά εμπορευμάτων με αεροπλάνα που έχουν τόσο τέλειο εξοπλισμό και δυνατότητες, ώστε οι αποστάσεις να έχουν κυριολεκτικά εκμηδενιστεί. Επίσης βλέπουμε τελευταίου τύπου σιδηροδρόμους με ειδικά βαγόνια για τη μεταφορά εμπορευμάτων με τον πιο ασφαλή τρόπο. Ας μην διαφεύγει της προσοχής μας ότι ακόμα και τα φορτηγά οχήματα έχουν τέτοια εξέλιξη ώστε να γίνεται η μεταφορά προϊόντων σύντομα και με πλήρη ασφάλεια.

Τέλος, θα ήταν παράλειψη εάν δεν αναφέραμε και τα ειδικά ποταμόπλοια που κάνουν μεταφορές διαφόρων εμπορευμάτων αλλά και επιβατών στους μεγάλους ποταμούς τόσο της Ευρώπης (Ρήνος, Δούναβης, κ.λπ.) όσο και άλλων ηπείρων (Νείλος π.χ.).

Βλέπουμε λοιπόν ότι ο κλάδος Μεταφορών δεν έχει παραμείνει αδρανής, αλλά βελτιώνεται και εξελίσσεται και συνεχώς προσφέρει στην παγκόσμια ασφαλιστική βιομηχανία και όχι μόνο.

Η εξέλιξη όμως του κλάδου Μεταφορών επεκτείνεται και σε άλλους τομείς. Αντιμετωπίσαμε περιπτώσεις όπου το συμβόλαιο κλάδου Μεταφορών αρχίζει να ισχύει από τη στιγμή που ο γεωργός φυτεύει τον σπόρο στο χωράφι του μέχρι τη στιγμή που το γεωργικό αυτό προϊόν μεταφέρεται σε άλλη χώρα, σε κάποια βιομηχανία κονσερβών, ενδεχομένως τοποθετείται στα μεταλλικά κουτιά (κονσέρβες) και προωθείται στα ράφια κάποιου super market για να καταναλωθεί. Εκεί σταματά η κάλυψη του κλάδου Μεταφορών.

Από αυτό το τελευταίο παράδειγμα και μόνο, θα μπορούσε κανείς να αμφισβητήσει τον ρόλο που παίζει ο κλάδος Μεταφορών σε μία εξελισσόμενη ασφαλιστική βιομηχανία;

Αναφέραμε προηγουμένως τη χρησιμότητα που έχει το φορτηγό όχημα για τη μεταφορά εμπορευμάτων. Στο σημείο αυτό, θα ήθελα να επιμείνω σε ό,τι αφορά τη χρησιμότητα των οδικών μεταφορών για τη χώρα μας. Η Ελλάδα, ως γνωστόν, βρίσκεται στο νοτιότερο τμήμα της Ευρώπης και ειδικότερα της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Την τελευταία 20ετία οι οδικές μεταφορές εμπορευμάτων αυξήθηκαν σε ποσοστό 50% περίπου. Πάνω από 70% των οδικών αυτών μεταφορών γίνονται με φορτηγά αυτοκίνητα, ενώ η αύξηση των μεταφορών σιδηροδρομικώς έφτασε στο 20% περίπου.

Βλέπουμε λοιπόν ότι στη χώρα μας οι ναυτασφαλιστές αρχίζουν να μελετούν και να ασχολούνται ιδιαίτερα με τις καλύψεις, που γίνονται οδικώς, σε αντίθεση με τις καλύψεις που γίνονται με άλλα μέσα μεταφοράς.

Με την ανάπτυξη των Οδικών Μεταφορών αναπτύσσεται έντονα και στην χώρα μας η ανάγκη της ασφάλισης της Ευθύνης του Μεταφορέως και, όπως όλοι γνωρίζουμε, σήμερα η Ευθύνη αυτή προβλέπεται από διεθνείς συμβάσεις, οι οποίες έχουν υπογραφεί μεταξύ των ευρωπαϊκών χωρών και οι οποίες συνεχώς εξελίσσονται.

Οι ασφαλιστές Μεταφορών λοιπόν έχουν αρχίσει αργά αλλά προοδευτικά και σταθερά να καλύπτουν και ένα ακόμα κίνδυνο προς όφελος του φορτωτού.

Με τα λίγα αυτά στοιχεία θέλησα να σας δώσω μια εικόνα των δραστηριοτήτων των ναυτασφαλιστών.

Είναι βέβαιο ότι, εκτός από τις μεγάλες προηγμένες ασφαλιστικές αγορές, που τείνουν να μονοπωλήσουν τον θεσμό της ασφαλιστικής βιομηχανίας, υπάρχουν και οι τοπικές ασφαλιστικές αγορές, οι οποίες πολλές φορές λειτουργούν με τρόπο άψογο και έχουν σαφέστερη γνώση των δραστηριοτήτων τους.

Βέβαια, η διαμάχη αυτή μεταξύ των ασφαλιστικών γιγάντων για την επικράτησή τους στην παγκόσμια αγορά μπορεί να έχει κάποια θετικά στοιχεία, έχει όμως και σωρεία αρνητικών.

Θα προτιμούσα όμως να μην επεκταθώ περισσότερο στο σημείο αυτό, γιατί εξάλλου δεν έχει σχέση με το σημερινό μας θέμα.

Κλείνοντας, νομίζω ότι θα έχει πεισθεί και ο πιο επιφυλακτικός αναγνώστης ότι πράγματι ο ρόλος του κλάδου Μεταφορών μέσα σε μία εξελισσόμενη ασφαλιστική βιομηχανία δεν έχει υποβαθμισθεί, αλλά αντιστρόφως έχει πάρει περίοπτη θέση.

Το θέμα αυτό που αξιοποιεί το Ασφαλιστικό ΝΑΙ στο παρόν τεύχος, ήταν το περιεχόμενο ομιλίας του κ. Ν. Σταματόπουλου προσκεκλημένου του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών στις 21.4.1997 στην ΕΣΗΕΑ.

Οι φωτογραφίες είναι απ' το βιβλίο "Αρμενίζοντας στον χρόνο"- Το πλοίο στην Ελληνική Τέχνη, εκδόσεις ΚΑΠΟΝ, με χορηγία της Κτηματικής Τράπεζας.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΡΟΧΑΙΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ ΕΤΟΥΣ 1996

Το έτος 1996, έγιναν σε όλη την Ελλάδα συνολικά (20.790) τροχαία ατυχήματα με θανάτους, ή τραυματισμούς, για τα οποία επελήφθησαν οι Αστυνομικές Υπηρεσίες, σύμφωνα με στοιχεία του Υπουργείου Δημόσιας Τάξης.

Στην αναφορά που ακολουθεί εξετάζονται κατά σειρά:

1. Ο αριθμός των ατυχημάτων (θανατηφόρων-σοβαρών-ελαφρών) στο ανωτέρω χρονικό διάστημα, καθώς και η εξέλιξή τους κάθε μήνα.
2. Η ανάλυση των στοιχείων των ατυχημάτων του έτους (μόνο θανατηφόρων και σοβαρών) για τα οποία έχουμε πλήρως μηχανογραφημένα στοιχεία).
   - Ώρα ατυχήματος
   - Ημέρα της εβδομάδας
   - Είδος ατυχήματος
   - Είδος οδού
   - Αριθμός εμπλακέντων οχημάτων
   - Γεωγραφική κατανομή ατυχήματος
   - Αιτία ατυχήματος
3. Ο αριθμός των παθόντων αναλυτικά (νεκροί-βαριά τραυματίες-ελαφρά τραυματίες) στο ανωτέρω χρονικό διάστημα, καθώς και η εξέλιξή τους από την αρχή του έτους.
4. Η ανάλυση του αριθμού των παθόντων, ανά κατηγορία (οδηγοί-επιβάτες-πεζοί).

Τα στοιχεία που απεικονίζονται είναι αποτέλεσμα της επεξεργασίας των πληροφοριών που συλλέγουν οι αρμόδιες υπηρεσίες της Τροχαίας, όταν επιλαμβάνονται των ατυχημάτων, η δε επιμέλεια καταγραφής και απεικόνισης σε μορφή αναφοράς ανήκει στις υπηρεσίες της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Σημειωτέον ότι, στην ανάλυση που γίνεται, δεν περιλαμβάνονται τα ατυχήματα από τα οποία προκαλούνται μόνο υλικές ζημίες.

Α. ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ

1. Αριθμός ατυχημάτων

Από τα 20.790 τροχαία ατυχήματα που συνέβησαν στην χώρα κατά το 1996:

- τα 1.850 ήταν θανατηφόρα (8,9%)
- τα 2.444 ήταν σοβαρά (11,7%)
- τα 16.496 ήταν ελαφρά (79,4%)

Στο συγκριτικό πίνακα που ακολουθεί, παρουσιάζονται αναλυτικά τα ατυχήματα για κάθε διαθέσιμο μήνα του έτους 1996.

2. Ώρα ατυχήματος*

Τα περισσότερα ατυχήματα (475) ή ποσοστό 11% για κάθε περίπτωση έγιναν στις ώρες 18.00-20.00, ενώ τα λιγότερα (246) ή ποσοστό 6% έγιναν στις ώρες 06,00-08,00.

3. Ημέρα ατυχήματος*

Τα περισσότερα ατυχήματα (718) ή ποσοστό 17% έγιναν ημέρα Κυριακή και τα λιγότερα (548) ή ποσοστό 13% ημέρα Τρίτη.

4. Είδος ατυχήματος*

Τα περισσότερα ατυχήματα (1.847) ή ποσοστό 43% ήταν οι συγκρούσεις γενικά οχημάτων (εκ των οποίων τα 693 με θανάτους ή ποσοστό 16% και τα 1.154 ή ποσοστό 27% με σοβαρούς τραυματισμούς. Ακολούθησαν οι εκτροπές (1.106) ή ποσοστό 26%, οι παρασύρσεις πεζών (915) ή ποσοστό 21% και τέλος οι ανατροπές και οι προσκρούσεις (377) ή ποσοστό 9%.

5. Είδος οδού*

Τα περισσότερα ατυχήματα (1.936) ή ποσοστό 45% έγιναν σε Δημοτικές ή Κοινοτικές οδούς. Σε Εθνικές οδούς έγιναν 957 ή ποσοστό 22% και σε Επαρχιακές οδούς έγιναν 1.340 ή ποσοστό 31%.

6. Αριθμός εμπλακέντων οχημάτων*

Ο συνολικός αριθμός των εμπλακέντων οχημάτων ήταν 6.608.

7. Γεωγραφική κατανομή ατυχημάτων*

Η κατανομή των ατυχημάτων κατά γεωγραφικό διαμέρισμα παρουσιάζεται αναλυτικά στον πίνακα που ακολουθεί.

Παρατηρούμε ότι τα περισσότερα ατυχήματα, 998 ή ποσοστό 23%, έγιναν στην Αττική. Ακολουθούν η Μακεδονία με 644 ατυχήματα, ή ποσοστό 15%, η Πελοπόννησος με 551 ατυχήματα, ή ποσοστό 13% και η Στερεά Ελλάδα με 456 ατυχήματα ή ποσοστό 11%. Τα λιγότερα ατυχήματα, 105 ή ποσοστό 2%, έγιναν στα Νησιά Ιονίου Πελάγους.

8. Αίτια ατυχημάτων*

Σύμφωνα με τις Υπηρεσίες της Τροχαίας, η ανάλυση των "αιτίων" των ατυχημάτων (τα οποία χαρακτηριστικά παρουσιάζονται στο κατωτέρω γράφημα) έχει ως εξής: Πρώτο αίτιο ήταν η απροσεξία γενικά των οδηγών σε 1.020 περιπτώσεις ή ποσοστό 24%. Δεύτερο αίτιο ήταν γενικά η ταχύτητα σε 792 περιπτώσεις ή ποσοστό 18%. Τρίτο αίτιο ήταν η αντίθετη γενικά κίνηση σε 597 περιπτώσεις ή ποσοστό 14%. Τέταρτο αίτιο ήταν η απροσεξία πεζών σε 397 περιπτώσεις ή ποσοστό 9%.

Β. ΠΑΘΟΝΤΕΣ

1. Αριθμός παθόντων

Το έτος 1996, είχαμε σε όλη τη Χώρα 29.903 παθόντες (νεκροί και τραυματίες) σε τροχαία ατυχήματα, εκ των οποίων:

Νεκροί: 2.124 ή ποσοστό 7%

Βαριά Τραυματίες: 3.373 ή ποσοστό 11%

Ελαφρά Τραυματίες: 24.406 ή ποσοστό 82%

Στο συγκριτικό πίνακα που ακολουθεί, παρουσιάζονται αναλυτικά οι αριθμοί των παθόντων για κάθε διαθέσιμο μήνα του 1996.

2. Κατηγορίες Παθόντων*

Οι περισσότεροι παθόντες (3.086), ή ποσοστό 41% ήταν οδηγοί ή επιβάτες Ι.Χ.Ε. αυτοκινήτων.

Ακολουθούν οι:

Οδηγοί ή επιβάτες μοτοσυκλετών 1.275 ή ποσοστό 17%.

Πεζοί 956 ή ποσοστό 13%.

Οδηγοί ή επιβάτες μοτοποδηλάτων 866 ή ποσοστό 12%.

Οδηγοί ή επιβάτες Ι.Χ.Φ. 649 ή ποσοστό 9%.

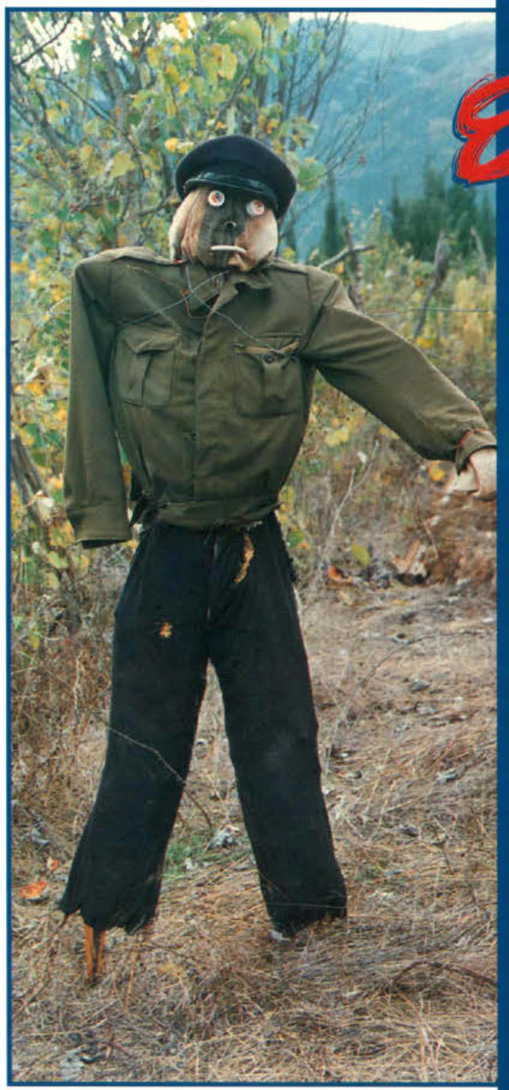
**(Μόνο για τα 4.294 θανατηφόρα και σοβαρά ατυχήματα που έχουμε πλήρη μηχανογραφημένα στοιχεία)*

Μήνες	Θάνατοι	Σοβ.Τραυμ.	Ελ.Τραυμ.	Σύνολο
ΙΑΝ	129	133	929	1.191
ΦΕΒ	116	155	963	1.234
ΜΑΡ	104	133	1.054	1.291
ΑΠΡ	142	170	1.294	1.606
ΜΑΙ	148	231	1.563	1.942
ΙΟΥΝ	152	264	1.654	2.070
ΙΟΥΛ	184	291	1.761	2.236
ΑΥΓ	234	316	1.637	2.187
ΣΕΠ	166	226	1.607	1.999
ΟΚΤ	165	180	1.488	1.833
ΝΟΕ	154	173	1.292	1.619
ΔΕΚ	156	172	1.254	1.582
ΣΥΝΟΛΟ	**1.850**	**2.444**	**16.496**	**20.790**

Περιοχές	Θάνατοι	Σοβ. Τραυμ.	Σύνολο
Αττική	459	539	998
Θεσ/κη	136	138	274
Στερ. Ελλάδα	212	244	456
Πελοπ/σος	261	290	551
Θεσσαλία	141	184	325
Ηπειρος	65	62	127
Μακεδονία	299	345	644
Θράκη	85	108	193
Νησιά Αιγαίου	73	273	346
Νησιά Ιονίου	24	81	105
Κρήτη	95	180	275
Σύνολο	**1.850**	**2.444**	**4.294**

Μήνες	Νεκροί	Σοβ. Τραυμ.	Ελ. Τραυμ.	Σύνολο
ΙΑΝ	146	173	1.385	1.704
ΦΕΒ	134	202	1.492	1.828
ΜΑΡ	116	177	1.497	1.790
ΑΠΡ	160	240	1.865	2.265
ΜΑΙ	161	314	2.175	2.650
ΙΟΥΝ	174	349	2.476	2.999
ΙΟΥΛ	216	418	2.588	3.222
ΑΥΓ	275	460	2.671	3.406
ΣΕΠ	200	298	2.507	3.005
ΟΚΤ	192	264	2.079	2.535
ΝΟΕ	169	238	1.838	2.245
ΔΕΚ	181	240	1.833	2.254
Σύνολο	**2.124**	**3.373**	**24.406**	**29.903**

Αυτό που μιλάει και δεν μπορώ



είσαι δυνατά να ακούσω τι λες..

εμφάνιση

Εδώ πρέπει να επαναλάβουμε ένα γνωστό ρητό: «Αυτό που είσαι μιλάει τόσο φωναχτά, που δεν μπορώ να ακούσω αυτό που λες». Η εντύπωση που δίνετε με την εμφάνισή σας, τη φωνή σας, την ομιλία σας, τους τρόπους σας, τη συμπεριφορά σας, τις πράξεις σας, δίνει στον υποψήφιο πελάτη μία εικόνα του χαρακτήρα σας.

Μερικοί λένε ότι μία συνέντευξη κλείνεται ή ακυρώνεται στα πρώτα 30 δευτερόλεπτα. Και να μην ισχύει αυτό, γνωρίζουμε καλά ότι σχηματίζουμε εντυπώσεις από μια εικόνα λίγων δευτερολέπτων. Τι είδους εντύπωση θα πρέπει να δώσουμε σε ένα τόσο μικρό χρονικό διάστημα; Με μια λέξη, επιτυχία.

Θα πρέπει να δείχνετε επιτυχία, να μιλάτε με επιτυχία, να δράτε με επιτυχία. Μερικές φορές είναι δύσκολο να πούμε ακριβώς πώς πρέπει να φερθούμε ή να ντυθούμε για ένα συγκεκριμένο πελάτη: Θα πρέπει να είμαστε αυστηρά επαγγελματικοί ή ελαφρά φιλικοί; Θα πρέπει να ντυνόμαστε συντηρητικά ή με κάποια μοντέρνα γραμμή; Δεν υπάρχει καθορισμένη απάντηση σ' αυτές τις ερωτήσεις. Ο μόνος οδηγός είναι να ντύνεστε και να φέρεστε με τρόπο που να λέει: «Είμαι ένα επιτυχημένο άτομο - καθαρό, καλοντυμένο και επαγγελματίας. Μπορείτε να μου έχετε εμπιστοσύνη». Φυσικά, υπάρχουν μερικοί άνθρωποι τους οποίους ποτέ δεν μπορείτε να ικανοποιήσετε - εκείνους που πιστεύουν ότι ένας άνδρας είναι γυμνός αν δεν φοράει σακάκι ή εκείνους που πιστεύουν ότι μία ελκυστική γυναίκα δεν μπορεί να είναι έξυπνη. Δεν υπάρχει λόγος να προσπαθήσετε να ευχαριστήσετε αυτούς τους ανθρώπους σε βάρος της δικής σας εικόνας και άνεσης. Προσπαθήστε να φαίνεστε ικανοποιητικός στον μεγαλύτερο αριθμό των ανθρώπων, όχι στους πιο συντηρητικούς ή τους πιο μοντέρνους ανάμεσα σ' αυτούς. Αν έχετε αμφιβολίες όσον αφορά την εμφάνισή σας, μιλήστε με ένα στενό σας φίλο του οποίου η εμφάνιση αντανακλά πιο πιστά την εικόνα που εσείς θα θέλατε να δίνετε. Και πάντα να θυμάστε ότι "ποτέ δεν σας δίνεται δεύτερη ευκαιρία για μια πρώτη καλή εμφάνιση".

Γ. Κακάκης:

Αισθανόμαστε μεγαλύτερη σιγουριά κοντά στην ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Έγιναν στις 19-5-1997 τα εγκαίνια νέων γραφείων υποκαταστήματος Κακάκη Γ. της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ στον Πειραιά.

Παρόντες άνθρωποι των ασφαλειών και άνθρωποι της Εμπορικής Τράπεζας, δίνοντας το μήνυμα ότι το Bancassurance υλοποιείται στην METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ"

Στην ομιλία του ο Δ/ντής υποκαταστήματος Πειραιά κ. Κακάκης είπε: *"Αποτελεί τιμή μεγάλη για κάθε άνθρωπο και αισθάνεται απεριόριστη χαρά και ικανοποίηση όταν, σε σημαντικές στιγμές της ζωής του, νιώθει να τον περιβάλλουν το ενδιαφέρον, η αγάπη, η φροντίδα και η εμπιστοσύνη των φίλων, γνωστών, συγγενών, συναδέλφων και σημαντικών και καταξιωμένων προσωπικοτήτων όπως είστε όλοι εσείς.*

Και αυτά τα συναισθήματα - θέλω να σας διαβεβαιώσω - τα εισπράττομε πλούσια τόσο εγώ όσο και οι συνεργάτες μου, χάρη στη δική σας παρουσία εδώ και θέλω ιδιαίτερα να σας ευχαριστήσω.

Θέλω να σας ευχαριστήσω γιατί ανταποκριθήκατε στο κάλεσμά μας και μας τιμάτε με την παρουσία σας. Τιμάτε εμάς, τιμάτε την Εταιρία μας, τιμάτε το έργο μας - τα πολλαπλά μας εγκαίνια.

Και είναι πολλαπλά τα εγκαίνιά μας γιατί πέρα από το τυπικό μέρος των εγκαινίων των νέων μας γραφείων κάτι πολύ σημαντικό για όλους εμάς που εργαζόμαστε μέσα σ' αυτόν και που αποτελούμε αναπόσπαστο κομμάτι αυτού του χώρου, θέλουμε μέσα από αυτή την εκδήλωση να χαιρετήσουμε και να καλωσορίσουμε τους συνεργάτες μας της Εμπορικής τράπεζας και εγκαινιάζοντας τη συνεργασία μας να ευχηθούμε την επιτυχία της.

Παράλληλα όμως θα θέλαμε όλοι μαζί ν' ανοίξουμε τις πόρτες μας στην κοινωνία του Πειραιά, ζητώντας της να μας δεχτεί σαν ένα αναπόσπαστο κομμάτι της που σκοπό έχει να συμβάλει και αυτό στην ανάπτυξή της, εγκαινιάζοντας έτσι μια δημιουργική σχέση μεταξύ μας.

Σε μια εποχή όπου η αγορά γίνεται ολοένα και δυσκολότερη, σε μια εποχή που στον τομέα μας και όχι μόνο παρατηρούνται σημαντικές, κοσμογονικές ανακατατάξεις όπως π.χ. εξαγορές εταιριών από άλλες, συγχωνεύσεις αλλά και συνεργασίες.

Η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ επενδύει σημαντικά κεφάλαια και εγκαινιάζει νέα υποκαταστήματα, νέα γραφεία.

Δείγμα αυτό της τόλμης και της ευαισθησίας της Διοίκησης της Εταιρίας αλλά και που ταυτόχρονα φανερώνει την πίστη και την υπευθυνότητα με την οποία περιβάλλει τους συνεργάτες της.

Το πόσο σημαντικό γεγονός αποτελεί η δημιουργία νέων χώρων εργασίας, γραφείων με σύγχρονες προδιαγραφές και εξοπλισμό για τους ίδιους τους εργαζόμενους μάλλον θα ήταν περιττό να το περιγράψω.

Αρκεί μόνο να σας πω ότι μέσα από το γεγονός αυτό νιώθουμε μια νέα ελπίδα να ξαναγεννιέται για όλους μας. Ένα νέο όραμα να φτιάχνεται για τον καθένα μας και το μέλλον να χαράζει πιο θετικό, πιο προσιτό, πιο ελπιδοφόρο, πιο ελκυστικό, πιο προκλητικό.

Και αποτελεί πράγματι πρόκληση για μας η δημιουργία αυτού του χώρου καθώς, τώρα ορθώνεται μπροστά μας η πρόκληση για μια νέα πορεία πιο δημιουργική, πιο αποτελεσματική. Μια πρόκληση στην οποία ο καθένας μας καλείται να δώσει τη δική του απάντηση, να δηλώσει τη δική του συμμετοχή.

Όπως αποτελεί πλέον συνείδηση ότι η οικονομική και κοινωνική ευημερία και αρμονία κάθε χώρας στο προσεχές μέλλον δεν θα εξαρτάται από το φυσικό της πλούτο, αλλά από τη δημιουργική ικανότητα των πολιτών της.

Έτσι και στο χώρο μας θα πρέπει να γίνει συνείδηση πως είναι αδύνατον να υπάρξει εξέλιξη αν ο κάθε ένας από μας δεν αποφασίσει ν' αντικαταστήσει συστήματα και μεθόδους με άλλα που θα ανταποκρίνονται περισσότερο στις ανάγκες του μέλλοντος και όχι στη βολεψή μας.

Σε μια εποχή που το στοιχείο της διαφορετικότητας μεταξύ των Εταιριών θα πάψει να είναι το προϊόν και τον ανταγωνισμό θα τον καθορίζει ο τρόπος προσφοράς του και η εξυπηρέτησή του.

Επιβάλλεται στον καθένα από εμάς, είναι ανάγκη νομίζω ν' αποβάλλουμε κάθε τι το αναχρονιστικό και παρωχημένο. Κάθε τι που θυμίζει συντήρηση και εσωστρέφεια. Κάθε τι που αποπνέει παρελθόν. Ταυτόχρονα υπάρχει ανάγκη ν' αναζητήσουμε και να υιοθετήσουμε στη θέση τους με πολύ γρήγορους ρυθμούς μάλιστα νέες πηγές μάθησης, νέους τρόπους επαγγελματικής καλλιέργειας, νέα στοιχεία οργάνωσης και συνηθειών που να εναρμονίζονται στις απαιτήσεις που έρχονται.

Είναι επίσης ανάγκη να στραφούμε ανοικτά προς το καταναλωτικό μας κοινό μέσα από νέους τρόπους προσέγγισης και ενημέρωσης, με διαφάνεια και ειλικρίνεια.

Τέλος, πρέπει εμείς οι ίδιοι ν' αποφασίσουμε τις αλλαγές που πρέπει να επιφέρουμε στον εαυτό μας, ορίζοντας υψηλότερα από τα μέχρι σήμερα στάνταρντς μας και να μην περιμένουμε σε καμία περίπτωση να μας αλλάξουν οι άλλοι.

Μόνο έτσι θα μπορέσουμε να πετύχουμε υψηλότερη αποδοτικότητα με ταυτόχρονη μείωση του κόστους. Μόνο έτσι θα μπορέσουμε να πετύχουμε την ικανοποίηση και την ταυτόχρονη αξιοποίηση και ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού μας.

Και βεβαίως, μόνο έτσι θα φθάσουμε στην παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών στο κοινωνικό σύνολο.

Πριν από ενάμιση χρόνο περίπου υπογραφόταν η συμφωνία μεταξύ METROLIFE και ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ. Μια συμφωνία που εκτός των άλλων προέβλεπε την αγορά από την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ της πλειοψηφίας των μετοχών της M/L με ταυτόχρονη εκχώρηση της ΙΟΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ μετά την πραγματοποίηση της οποίας προήλθε το νέο σχήμα με την επωνυμία METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ.

Αυτή η συμφωνία σήμερα, ενάμιση χρόνο μετά, δικαιώνεται με τον πλέον πανηγυρικό τρόπο.

Αν ρίξουμε μια ματιά στο χώρο μας να δούμε τι συμβαίνει σε επίπεδο εξαγορών, συγχωνεύσεων και συνεργασιών μεταξύ Εταιριών σίγουρα θα καταλάβουμε.

Όμως η ουσιαστική, η πραγματική δικαίωση προέρχεται μέσα από την επαγγελματική συνεργασία της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ με τα καταστήματα και το ανθρώπινο δυναμικό της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.

Στους χώρους των καταστημάτων της Εμπορικής Τράπεζας εκτός από ολοκληρωμένους επαγγελματίες βρήκαμε και γνωρίσαμε ανθρώπους φίλους μας πέρα από φόβους και προκαταλήψεις.

Ειλικρινά νιώθουμε σήμερα πιο πλούσιοι γιατί είναι πλούσιος όποιος διαθέτει φίλους.

Σαν εργαζόμενοι, η συνεργασία μας με την Εμπορική Τράπεζα μας έχει ανοίξει νέους ορίζοντες εργασιών και νέες προοπτικές ανάπτυξης.

Νιώθουμε ολοένα και περισσότερο να μας περιβάλλει το κύρος και η αξιοπιστία του οργανισμού της τράπεζας.

Αισθανόμαστε μεγαλύτερη σιγουριά και βεβαιότητα για τις υπηρεσίες που προσφέρουμε στους πελάτες μας.

Όλα αυτά γίνονται ακόμη πιο σημαντικά, αρκεί να σκεφτεί κανείς πως αυτή η συνεργασία μόλις τώρα ουσιαστικά ξεκινάει - δεν πάνε παρά δύο τρεις μήνες που ξεκίνησε το πιλοτικό πρόγραμμα εργασιών από τα καταστήματα της τράπεζας.

Αυτή η σχέση, αυτή η συνεργασία όσο θα βαθαίνει τόσο θα αναδεικνύει όλο και περισσότερα θετικά στοιχεία που θα την τροφοδοτούν.

Φίλοι μας της Εμπορικής τράπεζας σας καλωσορίζουμε και σας παρακαλούμε στο μέλλον, το χώρο μας, να τον θεωρήσετε και δικό σας χώρο. Όπως στους δικούς σας χώρους μας υποδεχτήκατε με όλη τη θέρμη της ψυχής και μας κάνατε από την πρώτη στιγμή να νιώσουμε σαν στο σπίτι μας, θα νιώθαμε χαρά και ικανοποίηση και μεις από τη μεριά μας αν καταφέρναμε να σας κάνουμε να νιώσετε το ίδιο.

Θα σας ήμασταν δε ευγνώμονες να έρχεστε και στο δικό μας περιβάλλον ν' ανταλλάσσουμε ιδέες, ν' ακούμε τις προτάσεις σας, γιατί ξέρουμε πως έχετε πολύ καλές ιδέες, πολύ καλές προτάσεις να μας κάνετε.

Θα ήθελα όμως να πω και λίγα λόγια για τη σχέση που επιθυμούμε να χτίσουμε με την κοινωνία του Πειραιά.

Για να υπάρξει ευτυχία σ' ένα γάμο θα πρέπει αυτή η ευτυχία να είναι μέλημα και φροντίδα και των δύο μελών.

Θα πρέπει να στηρίζεται σε αμοιβαίο σεβασμό και ειλικρίνεια. Θα πρέπει να έχει κανόνες και αρχές. Μα κυρίως να τους διακρίνει η πηγαία διάθεση για επικοινωνία και συνεννόηση που θα υποστηρίζεται όταν χρειάζεται από αμοιβαίες υποχωρήσεις.

Αν ο γάμος δε λειτουργήσει πάνω σ' αυτές τις βάσεις γρήγορα θα υπάρξει αμφισβήτηση, γκρίνια και τέλος διαζύγιο.

Είμαστε, και εγώ είμαι από αυτούς που πιστεύουν αλλά και οι εξελίξεις μας οδηγούν, στην ανάγκη να δημιουργήσουμε υποκαταστήματα-επιχειρήσεις που να διαθέτουν και τον όγκο μα κυρίως την ποιότητα που χρειάζεται για να μπορούν ν' ανταποκριθούν στην αποστολή τους.

Όπου αποστολή τους θα πρέπει να είναι η ανάδειξή τους σε σημαντικό παράγοντα της γεωγραφικής τουλάχιστον περιοχής στην οποία βρίσκονται, από την οποία προέρχονται και στην οποία απευθύνονται.

Θα πρέπει το Υποκατάστημα-επιχείρηση με την παρουσία του, την δράση του, ν' αγκαλιάζει καθημερινά όλο και περισσότερο την περιοχή του, ν' αντλεί μέσα από αυτήν το στελεχιακό του δυναμικό, να το αναδεικνύει και να αναδεικνύεται μέσα από αυτό, ν' αντλεί τις πληροφορίες του που του χρειάζονται, να μπορεί να εξειδικεύει και να προσαρμόζεται ανταποκρινόμενο έτσι στις ανάγκες της αγοράς του.

Έτσι αντιλαμβανόμαστε το ρόλο μας, και αυτός είναι ο στόχος μας - στην προσπάθειά μας να τον υλοποιήσουμε χρειαζόμαστε τη συνδρομή σας.

Πρέπει να ξέρετε πως έχουμε ιδέες και καινοτόμες ιδέες, όμως έχουμε ανάγκη και από τις δικές σας τις ιδέες να τις παντρέψουμε, να γίνουν πιο σημαντικές, πιο ρεαλιστικές, πιο ανθρώπινες, πιο ωφέλιμες.

Λένε πως οι ιδέες μόνες τους, όσο φαεινές και να είναι, δεν είναι αρκετές.

Οι καινοτομίες μόνες τους όσο σπουδαίες και να είναι δεν έχουν χρησιμότητα.

Για όλα αυτά, λένε, απαιτείται να βρεθεί και η κατηγορία των ανθρώπων που θα έχουν τη θέληση και την ικανότητα να τις εφαρμόσει.

Εμείς βέβαια είμαστε εδώ και με γνώσεις, με πείρα, με διάθεση προσφοράς, με όραμα. Όμως κοντά μας θέλουμε κι άλλους, θέλουμε να δώσουμε τη χαρά για δημιουργικότητα και σε άλλους συνανθρώπους μας. Αυτοί οι νέοι συ-

UHER atis

Multichannel Documentation Recorders



Πολυκάναλα ψηφιακά καταγραφικά για την τεκμηρίωση των επικοινωνιών σε:

- Χρηματιστηριακές εταιρείες
- Τράπεζες
- Ασφαλιστικές εταιρείες
- Εταιρείες Telemarketing
- Υπηρεσίες άμεσης βοήθειας

TELE HERMES

ΒΥΡΩΝΟΣ 2, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ: 9254843 FAX: 9701962

νάδελφοί μας μπορεί να υπάρξουν και μέσα από εσάς που εκπροσωπείτε την τοπική κοινωνία, το φιλικό, το συγγενικό σας περιβάλλον.
Αυτή τη σχέση με την κοινωνία του Πειραιά θα ήμασταν ευτυχείς αν εγκαινιάζαμε σήμερα και αν σ' αυτή μας την προσπάθεια νιώθαμε και τη δική σας στήριξη.
Τελειώνοντας, θέλω να ευχαριστήσω τη Δ/νση της Εταιρίας μου, γιατί στα 17 χρόνια συνεργασίας μας εξακολουθεί να με περιβάλλει - εμένα και τους συνεργάτες μου - με την αμέριστη εμπιστοσύνη της. Απόδειξη, αυτός εδώ ο χώρος που εγκαινιάζουμε σήμερα.
Επίσης, θέλω να ευχαριστήσω τη Δ/νση Marketing και Εκπαίδευσης και το Δντή της κο Φιλίππου Μάριο, χάρη στη φροντίδα και το μεράκι του οποίου φτιάχτηκε ετούτος εδώ ο χώρος.
Θα 'ταν όμως μεγάλη από μέρους μου παράλειψη αν μια τέτοια στιγμή ξεχνούσα και τον άνθρωπο που μ' έφερε στον επαγγελματικό αυτό χώρο, που με στήριξε, με ανέδειξε, έτσι που να μου προσφέρονται τέτοιες συγκινήσεις. Θέλω να ευχαριστήσω το "ΜΕΝΤΩΡΑ" μου. Θέλω να ευχαριστήσω το Θανάση Τριανταφυλλίδη.
Έχοντας συμπληρώσει 17 χρόνια στο επάγγελμα και άλλα τόσα στην Εταιρία μας, από τα οποία τα 7 στη Δ/νση Υποκαταστήματος, δεν ξέρω αν έχω πετύχει σημαντικά πράγματα μέσα σ' αυτή μου τη διαδρομή. Όμως ξέρω πολύ καλά ότι τίποτα από αυτά δεν το δημιούργησα μόνος μου.
Χωρίς τους συνεργάτες μου τίποτα δε θα μπορούσε να έχει υπάρξει.
Γι' αυτό θα 'θελα Δημόσια να τους ευχαριστήσω για την τιμή που μου κάνουν να με εμπιστεύονται και για τις χαρές που μου προσφέρουν.
Όπως δημόσια θα 'θελα να τους ζητήσω συγγνώμη για πράξεις και παραλείψεις μου που τους έχουν πικράνει.
Για το μέλλον θα 'θελα να τους ζητήσω να καταβάλλουν ακόμη μεγαλύτερη προσπάθεια, ακόμη μεγαλύτερη υπευθυνότητα για να δικαιώσουμε τους εαυτούς μας, τις οικογένειές μας, την Εταιρία μας. Μα κυρίως να δικαιώσουμε και αυτό τον κόσμο που μας τιμάει χρόνια τώρα και μας εμπιστεύεται αναθέτοντάς μας την ασφαλιστική του φροντίδα.

ΟΜΙΛΗΤΕΣ

Κακάκης Γ., Δ/ντής Υποκαταστήματος, Κέκκης Βασ., Δ/ντής Πωλήσεων, Στεφανάκης Αντ. Δ/ντής Ιδιωτών Περιφ. Πειραιά και Νήσων Εμπορικής Τράπεζας Πειραιά, Λευίτης Κλ., Γεν. Δ/ντής METROLIFE Α.Ε.Γ.Α., Κατσαράς Αντ., Γεν. Δ/ντής METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, Καπουράνης Γ., Πρόεδρος Ομίλου Εταιριών METROLIFE

Παραβρέθηκαν:

Εκτός από τον κ. Κακάκη, τους Συνεργάτες του υποκαταστήματός του και πλήθος κόσμου, τίμησαν με την παρουσία τους και οι:
Μελάς Παναγιώτης, Βουλευτής Ν.Δ., Αβραμίδης Παναγιώτης, Αντιδήμαρχος Δήμου Πειραιά, Τσιντώνης Ηλίας, Αντιδήμαρχος Δήμου Πειραιά, Γκερλές Δημήτρης, Αντιπρόεδρος Δημοτ. Συμβουλίου Πειραιά, Βρόντος Δημήτρης, Αντιδήμαρχος Δήμου Πειραιά, Ασκούνης Κώστας, Αντιδήμαρχος Δήμου Καλλιθέας, Καστάνης Άγγελος, Νομαρχιακός Σύμβουλος Πειραιά, Καλαμάρης Γεώργιος, Ιερέας Εκπροσ. Μητροπολίτη Πειραιά, Αλφιέρης Δημήτρης Ιδιαίτ. Γραμμ. Μητροπολίτη Πειραιά, Μαντούβαλος Χάρης, Εκπρόσωπος Ολυμπιακού, Κουρτέσης Αντώνης, Ιατρός Καρδιολόγος.

ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΙ ΤΥΠΟΥ

Δρακάτου Μαρίνα, Περιοδικό "Ιδιωτική Ασφάλιση", Πετρέλη Νικολίνα, Περιοδικό "Ασφαλιστική Αγορά", Ναθαναήλ Αριστείδης, Περιοδικό "Ασφαλιστικό Marketing", Λαζαρίδης Βασίλης, Εφημερίδα "Δημοτικό Μέλλον"

ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Ασημακόπουλος Λεωνίδας, Δ/ντής Τομέα Εμπορικής Τράπεζας, Στεφανάκης Αντώνης, Δ/ντής Ιδιωτών Περιφ. Πειραιά και Νήσων, Κουτσουρίδης Γιάννης, Δ/ντής Επιχ. Περιφ. Πειραιά και Νήσων, Χατζάκης Στέφανος, Δ/ντής Καταστήματος Ομάδας Πειραιά, Ξείπας Γιάννης, Δ/ντής Καταστήματος Σαλαμίνας, Καρίζης Στέλιος, Δ/ντής Καταστήματος, Παλαιολόγου Ελένη, Δ/ντρια Καταστήματος, Παγώνης Άγγελος, Υποδ/ντής Καταστήματος, Αγγελάκος Δημήτρης, Δ/ντής Επιχειρ. Καταστήματος, Γούδας Πέτρος, Δ/ντής Επιχειρ. Καταστήματος, Παυλόπουλος Φώτης, Δ/ντής Επιχειρ. Καταστήματος, Ζαρμακούτη Φωτεινή, Τμηματ. Επιχειρ. Καταστήματος.

ΑΠΟ METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Καπουράνης Γ., Πρόεδρος Ομίλου Εταιριών METROLIFE, Κατσαράς Αντ., Γενικός Δ/ντής, Παπαποστόλου Απ., Αναπλ. Γεν. Δ/ντής, Κέκκης Βασ., Δ/ντής Πωλήσεων, Φιλίππου Μάρ., Δ/ντής Marketing και Εκπαίδευσης, Σιαφαρίκας Λάμπρος, Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού, Καπράνου Αλέκα, Υπεύθ. Τμήμ. Εξυπηρ. Πελατών, Ραγκούση Εύη, Σύνδ. με Καταστήματα ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, Χειλαδάκης Γ., Συνδ. Εργασιών, Κορωναίος Γ. Δ/ντής Υποκ/τος - Πρόεδρος Π.Σ.Σ.Α.Σ., Τριανταφυλλίδης Θ., Δ/ντής υποκαταστήματος, Μέξας Γ., Δ/ντής Υποκαταστήματος, Μαλαματένιος Απ., Δ/ντής Υποκαταστήματος, Κάραλης Δ., Δ/ντής Υποκαταστήματος, Ορφανάκος Στ., Δ/ντής Νομικών Υπηρεσιών, Χατζόπουλος Π., Δ/ντής Οικονομικών, Κουγιάς Δ., Δ/ντής Κλάδου Ζωής, Κουσκούνα Φρ., Δ/ντρια Αναλογιστικού, Κολλάτος Βασ. Δ/ντής Μηχανογράφησης, Βαμβακάρης Μ., Δ/ντής Εσωτ. Ελέγχου

ΑΠΟ METROLIFE Α.Ε.Γ.Α.

Λευίτης Κλ., Γενικός Δ/ντής, Κόττης Νικ., Δ/ντής Πωλήσεων, Λευίτη Ελ., Δ/ντρια Γεν. Κλάδων, Νεοφώτιστος Γ., Δ/ντής Ζημιών Αυτ/των, Κολλύρης Β., Δ/ντής Λοιπών Κλάδων



ΚΑΚΑΚΗΣ Γ.

Συνδέθηκε με τη METROLIFE απ' το ξεκίνημα της το 1981. Ακολουθώντας όλα τα στάδια εξέλιξης από το 1990 είναι Δ/ντής Υποκαταστήματος ΠΕΙΡΑΙΑ.
Είναι μέλος του Δ.Σ. του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων.

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

γιατί πάνω από μισό αιώνα τώρα η ARAG ασφαλίζει τα μέλη της σ' όλη την Ευρώπη με Νομική Προστασία και δίνει λύσεις σε κάθε σύγκρουση, τραυματισμό, ή παράβαση με το αυτοκίνητο, καθώς και σε κάθε διαφορά με τον εργοδότη, τον έμπορο, ή τον απασχολούμενο.
Ασφαλιζόμενος στην ARAG επενδύετε σε μια διεθνή εταιρία, **ΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ** στη Νομική Προστασία.
Σε μας δεν θα υποστείτε σε καμμιά περίπτωση τις συνέπειες μιας ενδεχόμενης "σύγκρουσης συμφερόντων", που προκύπτει όταν η ίδια ασφαλιστική εταιρία ασκεί **ταυτόχρονα** με τη Νομική Προστασία και **άλλους κλάδους.**
Η ARAG πληρώνει σε όλη την Ευρώπη για λογαριασμό των μελών της τις αμοιβές των δικηγόρων της επιλογής τους, τα λοιπά δικαστικά έξοδα, καθώς και την δαπάνη του αντιδίκου.
Η ARAG ξέρει και μπορεί να προσφέρει τη Νομική Προστασία δίνοντας λύση σε κάθε πρόβλημα των μελών της, γρήγορα, σίγουρα και μεθοδικά.

PAMRAL ADVERTISING

ARAG ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
ΑΘΗΝΑ: ΦΕΙΔΙΠΠΙΔΟΥ 2, 115 26 ΑΘΗΝΑ, ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ
ΤΗΛ.: 7759626 - 7752833, FAX: 7710807
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ 9, ΤΗΛ.: (031) - 517021
ΠΑΤΡΑ: ΠΑΤΡΕΩΣ 63 - 65, ΤΗΛ.: (061) - 275211

9 μυστικά λάθη...ή

Πριν από ένα περίπου αιώνα ο Russel Conwell, ένας Αμερικανός δικηγόρος, σε μια ομιλία του απευθυνόμενος σε πωλητές Ασφαλειών μεταξύ άλλων επεσήμανε ότι είναι καιρός να σταματήσουμε να ψάχνουμε στην άκρη του κόσμου για το μαγικό κλειδί της επιτυχίας, τη στιγμή που αυτό βρίσκεται μέσα στο σπίτι μας.
Πρέπει να μάθουμε να διακρίνουμε τα λάθη μας και να διδασκόμαστε από αυτά γιατί μόνο έτσι δε θα τα επαναλάβουμε.
Στην πραγματικότητα εννιά μικρά λάθη που κάνουμε στον τομέα των Ασφαλειών Ζωής είναι τα ακόλουθα και πρέπει να τα αποφεύγουμε για να οδηγηθούμε στην επιτυχία.

1 ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΔΕΝ ΠΙΣΤΕΥΟΥΝ Σ' ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΠΟΥΛΟΥΝ

Αν ρωτήσετε τους ασφαλιστές αν πιστεύουν στο θεσμό της Ασφάλειας Ζωής, θα σας απαντήσουν - Ναι - και ότι βρίσκονται σ' αυτό το επάγγελμα γιατί θέλουν να βοηθήσουν τους συνανθρώπους τους να εξασφαλίσουν τους οικονομικούς πόρους.
Μέχρι στιγμής τίποτε παράλογο. Όμως από αυτή την κατάσταση κάτι σοβαρό λείπει.
Πολλοί από αυτούς τους ασφαλιστές δεν έχουν εξασφαλίσει τους δικούς τους οικονομικούς πόρους και στόχους με μια Ασφάλεια Ζωής γιατί δεν πιστεύουν κατά βάθος σ' αυτή.
Αυτό το γεγονός διαβάζεται στο πρόσωπο του ασφαλιστή τη στιγμή της επικοινωνίας με τον πελάτη και επιδρά αρνητικά στη διαδικασία της πώλησης.
Η λύση του προβλήματος:
Να πιστέψουμε στο προϊόν που πουλάμε.
Να το κάνουμε τρόπο ζωής μας.
Να γίνουμε ιδιοκτήτες αυτού του προϊόντος.

2 ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΕΡΟΝΤΑΙ ΣΑΝ ΝΑ ΝΤΡΕΠΟΝΤΑΙ ΓΙΑ ΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΠΟΥ ΚΑΝΟΥΝ

Αυτό μπορεί να είναι σκληρό, όμως είναι η πραγματικότητα στις πλείστες περιπτώσεις και ειδικά όσον αφορά νέους στο επάγγελμα ασφαλιστές.
Τούτο είναι "λογικό" μια και οι ασφαλιστές σκέφτονται ότι αν ο πελάτης αντιληφθεί ότι πάνε να του πουλήσουν Ασφάλεια Ζωής θα τους αποφύγει.
Οι Ασφαλιστές μπορεί να μην λένε στον πελάτη τι σκέφτονται, όμως αυτό αντικατοπτρίζεται στο πρόσωπό τους.
Οι πιο επιτυχημένοι παραγωγοί είναι περήφανοι γι' αυτό που πουλούν, γιατί πιστεύουν ότι προσφέρουν μια ανεπανάληπτη εξυπηρέτηση στον πελάτη τους.
Τι θα μπορούσε να ήταν πιο χρήσιμο από το να προσφέρεις σε κάποιον τη δυνατότητα να διατηρήσει την αξιοπρέπειά του για πάντα, να έχει το δικό του σπίτι ή να σχεδιάζει ανέμελα το μέλλον της επιχείρησής του μέσα από ένα σωστό οικονομικό προγραμματισμό.
Η λύση του προβλήματος:
Όλοι εμείς που εργαζόμαστε στο δίκτυο πωλήσεων των Ασφαλιστικών Εταιριών πρέπει να σεβόμαστε ο ένας τον άλλον, να νιώθουμε περήφανοι για το έργο που επιτελούμε και τέλος, να διαφωτίζουμε τον κόσμο για τα ωφελήματα που μπορεί να αποκομίσει από την Ασφάλεια Ζωής.

3 ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΔΕΝ ΕΜΠΛΟΥΤΙΖΟΥΝ ΤΙΣ ΓΝΩΣΕΙΣ ΤΟΥΣ

Πολλοί πωλητές Ασφαλειών έχουν λανθασμένη εντύπωση ότι αυτά που διδάχτηκαν όταν πρωτοάρχιζαν τη δουλειά τους είναι τα μόνα πράγματα που έπρεπε να διδαχθούν.
Άλλοι πάλι θεωρούν υποτιμητικό να ζητήσουν τη συμβουλή κάποιου πετυχημένου συναδέλφου τους.
Οι καιροί αλλάζουν και μαζί οι ανάγκες της ζωής. Μαζί όμως αλλάζουν και οι Ασφαλιστικές Ανάγκες των πελατών.
Γι' αυτό το λόγο πρέπει να είμαστε ενήμεροι για τις οικονομικές εξελίξεις της κοινωνίας που ζούμε, μια και αυτό έχει άμεση σχέση με τη δουλειά μας.

4 ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΓΧΩΝΟΝΤΑΙ ΧΩΡΙΣ ΛΟΓΟ

Πολλοί Ασφαλιστές σκέφτονται λανθασμένα όσον αφορά την επίτευξη των στόχων τους.
Αντί να προγραμματίζουν σωστά το χρόνο τους σκέφτονται συνέχεια τον αριθμό πωλήσεων που πρέπει να κάνουν. Αυτό όμως είναι τροχοπέδη στην επιτυχία τους γιατί φορτώνονται με άγχος.
Η λύση του προβλήματος:
Σωστός προγραμματισμός του διαθέσιμου χρόνου, όχι άσκοπες ενέργειες και κατ' επέκταση δυνατότητα περισσότερων επαφών με υποψήφιους πελάτες.
Αυτό οδηγεί αναπόφευκτα στο κλείσιμο περισσότερων πωλήσεων, που είναι το κλειδί της επιτυχίας.

5 ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΔΕΝ ΣΤΟΧΕΥΟΥΝ ΣΩΣΤΑ

Σ' όλα τα στάδια της προσωπικής ή επαγγελματικής μας ζωής θέτουμε στόχους. Αυτό από μόνο του δεν μας εξασφαλίζει και την επίτευξή τους.
Για να έχουν αξία αυτοί οι στόχοι πρέπει απαραίτητα να τους ιεραρχήσουμε, να καθορίσουμε τις σωστές αξίες και μετά να εργαστούμε πάνω σε προγραμματισμένη βάση και μέσα στο σωστό χρονοδιάγραμμα για την επίτευξή τους.
Η λύση του προβλήματος:
Οι κορυφαίοι παραγωγοί ακολουθούν αυτό το πρόγραμμα, μια και έχουν κάνει βίωμά τους όχι μόνο τον αριθμό κλεισιμάτων που θέτουν σαν στόχο, αλλά τον προγραμματισμό για όσο το δυνατό περισσότερες παρουσιάσεις που θα τους οδηγήσουν στο επιθυμητό αποτέλεσμα.
Πέρα από τους οποιουσδήποτε στόχους πρέπει να έχουμε ένα όραμα. Τα αριθμητικά δεδομένα μας δείχνουν το μονοπάτι για να το επιτύχουμε. Είναι γι' αυτό το λόγο που λειτουργούμε μέσα από αριθμούς, για να βλέπουμε αν βρισκόμαστε στο σωστό δρόμο.

6 ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΠΟΤΥΓΧΑΝΟΥΝ ΝΑ ΕΧΟΥΝ ΜΙΑ ΙΣΟΡΡΟΠΗΜΕΝΗ ΖΩΗ

Στις πιο πολλές περιπτώσεις ο Ασφαλιστής είναι δέκτης διαφόρων μηνυμάτων. Έχει συνεχώς την υπευθυνότητα για τον προγραμματισμό, συντονισμό, ανάλυση και παροχή συμβουλών στους πελάτες του.
Προσπαθεί συνέχεια να βρίσκεται στην κορυφή όλων αυτών με αποτέλεσμα να μην μπορεί να βρεθεί έστω και για λίγο με την οικογένειά του. Ακόμα και αν διαθέσει λίγο χρόνο μαζί τους νιώθει ένοχος γιατί νομίζει ότι τον σπαταλά.
Αυτό οδηγεί στη διατάραξη της εσωτερικής του ηρεμίας με κακά αποτελέσματα τόσο στην προσωπική όσο και στην επαγγελματική του ζωή.
Η λύση του προβλήματος:
Προσπαθήστε όσο είναι δυνατό καλύτερα να σπάσετε τη ρουτίνα της δουλειάς.
Αφιερώστε τον κατάλληλο χρόνο - χωρίς ενοχές - δείχνοντας ενδιαφέρον για ένα χόμπυ που θα σας ηρεμήσει και θα σας γεμίσει νέες ιδέες και σθένος για εργασία.

7 ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΥΠΟΦΕΡΟΥΝ ΑΠΟ ΠΕΡΙΟΔΟΥΣ ΠΕΣΜΕΝΟΥ ΗΘΙΚΟΥ

Καθημερινά όλοι μας νιώθουμε κάποια "απογοήτευση" μετά από ένα "ΟΧΙ" του υποψηφίου πελάτη. Είναι όμως μέρος της δουλειάς μας.
Οι πωλητές Ασφαλειών επειδή συνήθως δουλεύουν μόνοι τους (την ώρα που είναι μπροστά στον υποψήφιο) φοβούνται να συζητήσουν αργότερα με κάποιο συνάδελφό τους για το τι δεν πήγε καλά και πήραν αρνητική απάντηση.
Από την άλλη είναι συναρπαστικό να αισθάνονται ότι το "ΝΑΙ" που άκουσαν το έχουν πετύχει από μόνοι τους.
Η λύση του προβλήματος:
Προσπαθήστε να βρίσκεσθε σε μια ομάδα ατόμων με θετική σκέψη, ατόμων νικητών, ατόμων που θα σας "Παρασύρουν" μαζί τους στην επιτυχία.
Όμως μοιραστείτε μαζί τους τους προβληματισμούς σας και τις ανησυχίες σας και μην αφήσετε να σας τσακίσουν. Ξεκαθαρίστε τι είναι αυτό που σας οδηγεί στην απογοήτευση γιατί στις πλείστες των περιπτώσεων δεν είμαστε σίγουροι γι' αυτό.
Τέλος απαλλαγείτε από αρνητικά άτομα γιατί το μόνο που θα πετύχετε είναι να οδηγηθείτε μαζί τους στον πάτο.

8 ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΘΕΩΡΟΥΝ ΥΠΕΥΘΥΝΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΟΤΥΧΙΑ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΤΗΝ ΥΨΗΛΗ ΤΙΜΗ, ΤΟ ΛΑΝΘΑΣΜΕΝΟ ΠΡΟΪΟΝ ΚΑΙ ΤΟΝ ΑΝΑΠΟΦΑΣΙΣΤΟ ΠΕΛΑΤΗ

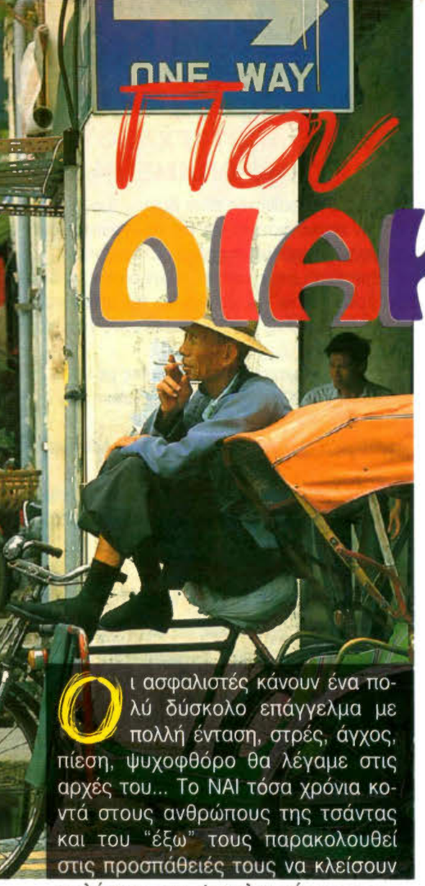
Κανένας Ασφαλιστής δεν χάνει την πώληση επειδή το προϊόν που προσφέρει κοστίζει "ακριβά" ή το προϊόν που πουλάει "δεν είναι καλό" ή γιατί συνάντησε αναποφάσιστο πελάτη.
Είναι προτιμότερο να παραδεχτεί ότι έχασε την πώληση γιατί ποτέ δεν κατάφερε να έχει τη σωστή σχέση με τον υποψήφιο πελάτη.
Μια από τις καλύτερες μεθόδους αύξησης των πωλήσεών μας είναι να μάθουμε πώς πραγματικά σκέφτονται οι υποψήφιοι πελάτες και πώς παίρνουν τις αποφάσεις τους.
Η λύση του προβλήματος:
Ας αφήσουμε τους υποψήφιους πελάτες να μας οδηγήσουν στη σωστή κατεύθυνση. Ας τους αφήσουμε να μιλήσουν για τις πραγματικές αγοραστικές τους ανάγκες.
Πρέπει να μάθουμε ότι οι πελάτες αγοράζουν το προϊόν που θα τους επιλύσει αυτές τις ανάγκες και όχι το προϊόν που εμείς θέλουμε να τους πουλήσουμε.

9 ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ ΣΩΣΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Πολλοί από εμάς εργαζόμαστε με τη μέθοδο των συστάσεων για εξεύρεση υποψήφιων πελατών. Αυτό όμως δεν είναι αρκετό, ούτε και "φρόνιμο" στη δεκαετία που βρισκόμαστε.
Το κλειδί του πετυχημένου παραγωγού Ασφαλειών βρίσκεται στην ικανότητά του να χρησιμοποιεί όλες τις μεθόδους εξεύρεσης υποψήφιων πελατών και ειδικότερα στη δυνατότητα της σωστής ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ ΚΑΙ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ των υφισταμένων πελατών του.
Πόσοι από εμάς παρακολουθούμε τις εξελίξεις στη ζωή των πελατών μας; Ίσως πολύ λίγοι. Και όμως πίσω από κάθε αλλαγή κρύβεται και μια νέα πώληση.
Σκεφτήκατε τώρα πόσες πωλήσεις χάνονται; Πάμπολλες. Πρέπει να βρισκόμαστε συνέχεια ανάμεσα στους πελάτες μας, αλλά και ανάμεσα σε υποψήφιους πελάτες.
Η λύση του προβλήματος:
Σχεδιάστε ένα πρόγραμμα προβολής τόσο του εαυτού σας όσο και της δουλειάς που κάνετε. Προσπαθήστε να βρίσκεστε ψηλά στη δημοσιότητα μέσα από την εργασία, στο περιβάλλον που κινείστε. Διοργανώστε ένα κοκτέιλ πάρτυ στο σπίτι ή στο γραφείο για τους πελάτες σας, εκμεταλλευθείτε κατάλληλα τη προβολή μέσα από τοπικούς συλλόγους και οργανώσεις. Βάλτε, τέλος, καλά στο μυαλό σας ότι οι Ασφαλιστές που ξεχωρίζουν είναι αυτοί με τους οποίους οι πελάτες θέλουν να συνεργάζονται.

ΕΝΝΙΑ ΜΕΓΑΛΑ ΜΥΣΤΙΚΑ!!! *Πολλοί θα νομίσουν ότι είναι αρνητικό να διαθέτουμε τόσο χρόνο σ' αυτά τα λάθη. Όμως είναι "Ο ΜΟΝΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ". Αναγνωρίστε το πρόβλημα, ξεχωρίστε τι είναι αυτό που χρειάζεται διόρθωση, κάντε το πρώτο βήμα και η πόρτα της βελτίωσης και της επιτυχίας θα ανοίξει. Δείτε αυτά τα εννιά λάθη από τη "ΘΕΤΙΚΗ" τους πλευρά και θα αντιληφθείτε ότι δεν είναι τίποτε άλλο από "ΕΝΝΙΑ ΜΕΓΑΛΑ ΜΥΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ" στην πώληση Ασφαλειών Ζωής.*

Ελεύθερη Μετάφραση από το Manager's Magazine (Nine Major Mistakes in selling Life Insurance by Kay Dempsey)
του Σπύρου Κουπέπια - Διεύθυνση Marketing INTERAMERICAN Κύπρου



Που θα πάτε διακοπές;

Εμείς φέτος θα πάμε στο χωριό. Κουραστήκαμε με την Ασία και Καραϊβική...

Οι ασφαλιστές κάνουν ένα πολύ δύσκολο επάγγελμα με πολλή ένταση, στρές, άγχος, πίεση, ψυχοφθόρο θα λέγαμε στις αρχές του... Το ΝΑΙ τόσα χρόνια κοντά στους ανθρώπους της τσάντας και του "έξω" τους παρακολουθεί στις προσπάθειές τους να κλείσουν πωλήσεις, στις ψυχολογικές τους μεταπτώσεις, στις αλλεπάλληλες απογοητεύσεις τους και στο ατελείωτο "κρύο-ζεστό" ντους αυτής της δουλειάς που στο οργανωτικό κομμάτι της είναι πολύ σκληρή.

Μέχρι να έρθουν τα καλά αποτελέσματα, οι επιτυχίες, τα χρήματα, οι ασφαλιστές περνάνε πολύ δύσκολα, νιώθουν κουρασμένοι, δεν κοιμούνται καλά, δεν τρώνε καλά, δεν συμπεριφέρονται "νορμάλ", είναι βιαστικοί, οξύθυμοι, μελαγχολικοί. Για τους λόγους αυτούς το ΝΑΙ, αντιμετωπίζοντας αυτό το πρόβλημα, προτείνει στους ασφαλιστές αυτό το καλοκαίρι να ξεκινήσουν ένα πρόγραμμα διακοπών που θα συνεχίζεται κάθε χρόνο, κάθε καλοκαίρι για το καλό τους και θα περιλαμβάνει διακοπές, ήρεμες, ήσυχες, διακοπές προσωπικής υγείας. Οι παρατηρήσεις μας δείχνουν ότι οι ασφαλιστές δεν κάνουν διακοπές όπως όλος ο κόσμος.

Όπως κάθε εργαζόμενος και οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι έχουν ένα μήνα διακοπών για ξεκούραση. Οι ασφαλιστές σπάνια και ελάχιστοι κάνουν διακοπές με τον καθιερωμένο τρόπο, αλλά φεύγουν μια εβδομάδα, γυρίζουν, ξαναφεύγουν αλλά και από εκεί παίρνουν τηλέφωνα, μιλάνε για ασφάλειες, προσπαθούν εκεί που πάνε να κάνουν ασφάλειες και τα σχετικά... Αυτό όμως δεν είναι διακοπές είναι ένταση και αγωνία.

Πολλές ασφαλιστικές εταιρίες έχουν καθιερώσει τα ταξίδια κινήτρων και διακοπών, αλλά αυτά έχουν άλλους σκοπούς δεν είναι για διακοπές. Αυτά τα ταξίδια είναι επιμορφωτικά ταξίδια ή ταξίδια βραβεία μέσα σ' ένα κλίμα εξηρτημένου προγράμματος σε κανόνες κοινούς, εταιρικούς. Δεν είναι διακοπές ανάπαυσης, ανάπαυλας, ανανέωσης κ.λπ.

Πολλές φορές αυτά τα προγράμματα θέλουν εβδομάδες για ξεκούραση... Οι ασφαλιστές πρέπει να είναι ευγνώμονες σ' αυτά τα κίνητρα των εταιριών και θα πρέπει ακόμα να κάνουν τα πάντα για να πετύχουν και να συμμετάσχουν σ' αυτά, να δουν νέους ορίζοντες, να βρεθούν με τους συναδέλφους τους, να ανταλλάξουν σκέψεις για τη δουλειά τους κ.λπ. Οι εταιρίες διαθέτουν πολλά εκατομμύρια για αυτά τα ταξίδια και συνέδρια που είναι πολύ σημαντικά και που όποιος απουσιάζει δεν είναι επαγγελματίας αλλά όλα αυτά είναι ΜΕΣΑ στη δουλειά δεν είναι ΕΚΤΟΣ, δεν είναι ΔΙΑΚΟΠΕΣ τις οποίες χρειάζεται το ΣΩΜΑ ΚΑΙ ΤΟ ΠΝΕΥΜΑ κάθε ανθρώπου για να συνεχίσει ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΕΡΑ τις καθημερινές ασχολίες του.

Και επειδή στα ταξίδια και τα συνέδρια δεν μπορεί ο κάθε ασφαλιστής να πάρει μαζί του και τα παιδιά και τη σύζυγο (οι προϋποθέσεις όπου υπάρχουν αποκλείουν συνήθως το 90%) το ΝΑΙ προτείνει να σκεφθείτε λίγο Managers και ασφαλιστές αυτό το σημαντικό θέμα των διακοπών και να το προγραμματίσετε σωστά. Μην περιμένετε να κάνετε σε 20 μέρες αυτά που όλο τον χρόνο δεν κάνετε και μάλιστα στη ζέστη του καλοκαιριού και τότε που λείπουν όλοι οι συμπολίτες σας διακοπές...

Να πάτε διακοπές (στείλτε μας και φωτογραφίες σας να δημοσιεύσουμε) στην όμορφη πατρίδα μας την Ελλάδα, στα γαλανόλευκα νησιά της, στις πράσινες πλαγιές των βουνών μας, στα ζεστά ακρογιάλια της. Πάρτε τα παιδιά σας να πάτε στις ρίζες σας, στα χωριά σας, στα σόια σας, στους συγγενείς σας, να δείτε γνωστά πρόσωπα, να ανανεωθείτε, να φρεσκαριστείτε, να φάτε την ελληνική σαλάτα, να δοκιμάσετε τα σταφύλια μας, τα πεπόνια μας, τα δροσερά κόκκινα καρπούζια, τα κρύα σύκα, την ελληνική παράδοση, τα ελληνικά πανηγύρια του Άη-Λιά, της Αγίας Τριάδας, του Δεκαπενταύγουστου...

Με τις ευχές μας να πάτε, να περάσετε καλά και να γυρίσετε ήρεμοι, ξεκούραστοι, ανανεωμένοι, με αποφάσεις για νέες επιτυχίες!

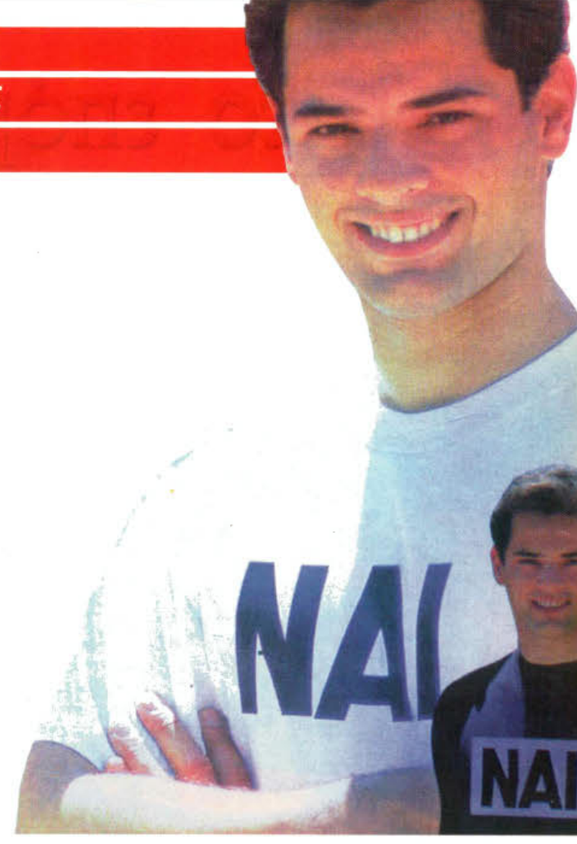
Καλές διακοπές!



Ευάγ. Σπύρου

ΓΡΑΨΟΥ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΤΩΡΑ!

Κάθε ασφαλιστής δικαιούται σε κάθε έκδοση το «ΝΑΙ» στο γραφείο ή στο σπίτι του



- Στις σελίδες του:
- Γνώσεις - εμπειρίες
- Αλήθεια για καλύτερη καριέρα
- Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνια
- ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
- ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

- ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΖΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!
- ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!
- ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ

ΦΙΛΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ 19-20
ΠΛ. ΚΟΛΩΝΑΚΙΟΥ - ΑΘΗΝΑ
Τηλ.: 36.20.186, 36.09.071, 36.11.545
FAX: 36.11.545

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:.....
ΕΤΑΙΡΙΑ:.....
Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:.....
Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ:.....
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ:.....ΠΟΛΗ:.....
ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:.....ΟΙΚΙΑΣ:.....

- ΤΑΧ. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ. ☐
- ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ. ☐
- Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος ☐
- ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ ΠΕΡΙΟΧΗ ΑΤΤΙΚΗΣ ☐

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:

- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 7.000 ΔΡΧ.
- ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 30.000 ΔΡΧ.
- ΦΟΙΤΗΤΕΣ 5.000 ΔΡΧ.

στο επόμενο

προπαραγγελίες περισσότερων τευχών μέχρι 20/7/97
στο τηλέφωνο 36.09.071 Fax: 36.11.545



Λίγα λόγια για τους πρώτους και την πρωτιά!

Ένα θέμα που δεν πρέπει να χάσετε!

Προπαραγγέλλειε τεύχη πριν εξαντληθούν!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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 8 & Λεμπέση 26,
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.

ΟΛΟΚΛΗΡΟΣ Ο ΚΟΣΜΟΣ ΤΗΣ SCOPLIFE ΣΤΗ ΔΙΑΘΕΣΗ ΣΑΣ



Μπείτε σ' ένα κόσμο που χρόνια τώρα προσφέρει ασφαλιστικές και επενδυτικές υπηρεσίες, με τις υψηλότερες ποιοτικές αρχές. Μπείτε στον κόσμο της Scoplife, που αντιμετωπίζει σφαιρικά κάθε σας ανάγκη:

ΑΣΦΑΛΕΙΑ Με προγράμματα ειδικά φτιαγμένα για να καλύπτουν τις πιο ιδιαίτερες και προσωπικές σας ανάγκες, η Scoplife σας προσφέρει απόλυτη νοσοκομειακή κάλυψη με κάρτα υγείας, συνταξιοδότηση υψηλής απόδοσης, παιδική ασφάλιση με επενδυτικό χαρακτήρα, προγράμματα για γυναίκες, αλλά και για τις ιδιαίτερες απαιτήσεις των Managers.

ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ Μοναδική υπηρεσία της Scoplife, το Στεγαστικό Ζωής, προσθέτει ασφάλεια ζωής στο δάνειό σας και αφαιρεί την υποχρέωση εξόφλησης του κεφαλαίου. Έτσι, σας δίνει τη δυνατότητα ν' αποκτήσετε το σπίτι των ονείρων σας, με μεγαλύτερη ευκολία και σιγουριά.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ Η δύναμη του βρετανικού ομίλου της Scottish Provident, καθώς και η τεχνογνωσία και η εξειδίκευση της Prolific στα χρηματοοικονομικά, αξιοποιείται από τη Scoplife και είναι στη διάθεσή σας. Με τη χρηματοοικονομική σειρά Global Financial Line, κινηθείτε δυναμικά και στο χώρο των ασφαλιστικών επενδυτικών προγραμμάτων Unit Linked.
Το Bonus Portfolio, σας συνδέει εύκολα και απλά με τα πιο ισχυρά επενδυτικά κεφάλαια του κόσμου. Το πρωτοποριακό Active Plan, σας δίνει την ευελιξία να συνδυάσετε επένδυση και ασφαλιστική κάλυψη σε ένα, ακόμη και με μικρό επενδυτικό κεφάλαιο. Ενώ, η Σύνταξη Ζωής και το Junior Plan έρχονται να καλύψουν τις ιδιαίτερες αποταμιευτικές σας ανάγκες.
Ολόκληρος ο κόσμος της Scoplife, τώρα και πάντα, στη διάθεσή σας.

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ
SCOPLIFE
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ SCOTTISH PROVIDENT GROUP
ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ
ΚΑΙ ΣΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

http://www.scoplife.gr

Διεύθυνση: Λεωφ. Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι, τηλ.: 689 6600, fax: 689 6606.

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ



10 ΓΟΝΙΜΑ ΧΡΟΝΙΑ

Γεμάτα Πρωτοβουλίες, Καινοτομίες, Ιδέες, Νέα Προγράμματα. 10 Χρόνια Εξασφάλιση και Σιγουριά.

Από την ίδρυσή μας το 1987, κάθε χρόνος απέφερε και μια επιτυχημένη συγκομιδή. Το 1988, ήταν η δημιουργία του πρωτοποριακού ασφαλιστικού προγράμματος "ΠΡΙΝ". Το 1989, το πρόγραμμα "Χρυσή Σύνταξη METROLIFE". Το 1992 εισαγάγαμε την πρώτη κάρτα Υγείας. Το 1994 πετύχαμε δυναμική είσοδο στο Χρηματιστήριο. Και το 1995 εγκατασταθήκαμε στο ιδιόκτητο δεκαώροφο κτίριό μας. Κάθε χρονιά και μια επιτυχία. Με αποκορύφωμα το 1996 και τη συνεργασία μας με την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ.

Σήμερα, γιορτάζουμε 10 χρόνια δημιουργικής πορείας βλέποντας τις επιλογές μας να δικαιώνονται. Με εδραιωμένη τη θέση μας στην ασφαλιστική αγορά, συνεχίζουμε στοχεύοντας σε πολλά ακόμη γόνιμα χρόνια.

METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ 10 γονιμα χρόνια

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ - ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 213-215, 176 72 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 93.70.120-142